



Università degli Studi di Napoli Federico II

Dipartimento di Scienze Politiche

Corso di Dottorato in

Politiche Pubbliche di Coesione e Convergenza nello Scenario Europeo,

XXXVII Ciclo

***La competitività delle aree urbane del Mediterraneo: l'innovazione
come driver di sviluppo***

Tesi in

Geografia economico-politica – M-GGR/02

Candidato:

Dott. Mattia De Martino

Matricola: DR996000

Relatrice:

Ch.ma Prof.ssa Daniela La Foresta

Sommario

INTRODUZIONE	6
PREMESSA: LA DEFINIZIONE DI CITTÀ.....	17
CAPITOLO I – LE DISEGUAGLIANZE NELLO SVILUPPO TERRITORIALE	21
1. Le radici delle diseguaglianze: teorie dello sviluppo.....	21
1.1. Determinismo e successive evoluzioni.....	22
1.2. Visioni neoclassiche, neokeynesiane e neomarxiste	23
1.3. Le teorie evoluzioniste	27
2.1. Una prospettiva globale.....	28
2.2. Le diseguaglianze in Europa. L’Asse Ovest-Est e l’Asse Nord-Sud	31
2.3. I divari nell’UE: la prospettiva regionale	35
2.4. Nel dettaglio: i divari interni in Italia, Francia, Spagna e Portogallo	37
2.5. La dimensione urbana: l’importanza delle città nell’economia territoriale	43
CAPITOLO II – IL CONCETTO DI COMPETITIVITÀ.....	53
2. Nascita e sviluppo del concetto di competitività.....	54
2.1. Origini.....	54
2.2. Michael Porter e il vantaggio competitivo: epigoni e oppositori. Il dibattito con Paul Krugman e successive evoluzioni.....	55
2.3. La competitività nelle agende politiche: il conflitto con le politiche di coesione europee	59
2.4. La competitività territoriale	62
3. La definizione di competitività.....	64
4. Le misure della competitività territoriale	69
4.1. Gli indici istituzionali.....	69
4.2. Gli indici delle società di consulenza	71
4.3. Le proposte di misurazione della letteratura scientifica	72
4.4. Fattori della competitività e conclusioni	76

CAPITOLO III – L’INDICE COMPOSITO DI COMPETITIVITÀ URBANA.....	78
1. Introduzione: gli obiettivi della ricerca	78
2. Metodologia	78
2.1. Scelta delle aree urbane e costruzione del dataset	78
2.2. Categorizzazione delle variabili e scelta del metodo.....	81
2.3. La Principal Component Analysis.....	84
2.4. Revisione del dataset e categorizzazione definitiva	85
3.1. Applicazione del metodo.....	91
3.2. Risultati.....	94
3.3. Dimensione Economica	94
3.4. Dimensione Sociale	106
3.5. Dimensione dell’Innovazione	118
4. L’Indice Composito di Competitività Urbana	130
5. I fattori principali della competitività: un modello di regressione lineare sull’Indice Composito di Competitività Urbana	136
6. Relazione tra competitività e dimensioni delle aree urbane: spunti dall’Indice Composito di Competitività Urbana	141
CAPITOLO IV – TERRITORI E INNOVAZIONE	146
1. L’innovazione come driver di sviluppo: una rassegna	146
1.1. L’innovazione dalla distruzione creativa di Schumpeter alla Classe Creativa di Florida: l’importanza del fattore prossimità	147
1.2. I fattori dell’innovazione	150
1.3. Economie di agglomerazione e l’innovazione	152
2. Lo stato dell’innovazione nelle aree urbane italiane	156
2.1. La spesa in innovazione.....	156
2.2. Il capitale umano.....	158
2.3. Il ruolo delle università.....	159

2.4. Le infrastrutture digitali	160
2.5. Il tessuto produttivo.....	161
2.6. Le economie di agglomerazione in Italia: distretti industriali e i poli innovativi	163
CAPITOLO V – LE ZONE ECONOMICHE SPECIALI: UNA REALE PROSPETTIVA PER IL MEZZOGIORNO?	166
1. Le Zone Economiche Speciali: definizioni	167
2. Geografia del fenomeno.....	170
3. Le ZES e le politiche di sviluppo: clusterizzazione e innovazione	172
4. Le alterne fortune delle ZES nel mondo e fattori di successo (e di insuccesso)	174
4.1. Studi sull’impatto globale delle ZES	174
4.2. Studi sui singoli paesi	177
4.3. Le ZES cinesi	179
4.4. I fattori di successo delle ZES	180
5. Due casi: Katowice e Dubai.....	182
5.1. Katowice.....	182
5.2. Dubai.....	184
6. Le ZES e le norme europee sugli Aiuti di Stato	188
7. Il progetto italiano: dalle otto ZES alla ZES Unica	189
8. Analisi del progetto italiano	196
9. Considerazioni conclusive.....	199
CONCLUSIONI	202
APPENDICE – DATASET	212
BIBLIOGRAFIA	216

INTRODUZIONE

Sin dalle prime apparizioni sulla Terra – nelle prime ricerche fatte risalire a circa 100.000 anni fa, più recentemente a circa 300.000 anni fa (Callaway, 2017) – l’essere umano si è caratterizzato come animale sociale con una spiccata tendenza all’aggregazione. Inizialmente, le aggregazioni sociali avevano lo scopo di proteggere il gruppo dalle minacce esterne, dal momento che il processo di evoluzione aveva fisicamente indebolito e reso vulnerabile l’essere umano, ma allo stesso tempo lo aveva reso più intelligente e in grado di concepire la complessità, rendendo così l’essere umano incline all’innovazione (Bovi, 2022). Il primo e decisivo risultato del processo di sviluppo dei primordiali aggregati sociali è stata la capacità di passare dalla condizione nomadica di cacciatori-raccoglitori a quella stanziale e territoriale di coltivatori¹: questo passaggio decisivo, unito ai successivi progressi che hanno reso l’agricoltura via via più efficiente, ha consentito agli esseri umani, dopo aver iniziato a concepirla, anche a produrre la complessità manifestatasi nella suddivisione del lavoro e soprattutto nella definizione di norme che regolassero la convivenza tra gli individui che già millenni fa, come oggi, caratterizzavano quella che noi definiamo ‘società’. Un recente lavoro di Allen et al.(2023) studiando i cambiamenti del corso dei fiumi mesopotamici e i resti archeologici rivenuti nell’area ha testato le teorie sulla nascita di un governo del territorio e sulle prime forme di statualità risalenti al III millennio a.C., attribuendo queste alla necessità di gestire pubblicamente i cambiamenti del territorio per ragioni economiche e di sopravvivenza della comunità attraverso l’imposizione di tributi su tutta la popolazione.

Sul perché e soprattutto sul come, le società (definite nelle loro diversità come ‘civiltà’) siano nate, si siano sviluppate, siano prosperate e poi cadute nel corso dei secoli - quando quelle complessità cumulatesi nel corso dei millenni generando conflitti di vario genere avevano portato ad interrogarsi sulla natura delle società – si è detto e si continua a dire da Platone in avanti e aggiungere qualcosa a questo dibattito non è lo scopo di questo lavoro. Quello su cui invece questo lavoro intende indagare è il dove: perché i processi sommariamente sopra descritti, caratterizzati da una progressiva stratificazione delle capacità e quindi delle necessità (cristallizzate da Maslow nella sua celebre gerarchizzazione dei bisogni (1943) hanno fatto sì che la scelta del luogo dove stabilirsi non fosse casuale. Le prime civiltà complesse sono nate in Mesopotamia, la terra tra i due fiumi, perché

¹ Università di Cambridge, Link: <https://www.cam.ac.uk/research/news/from-foraging-to-farming-the-10000-year-revolution>

ricche della risorsa primaria e indispensabile per la vita umana, l'acqua, che insieme ad altre componenti rendeva fertile e quindi prospero quel fazzoletto di terra. Contemporaneamente altri insediamenti e quindi altre aggregazioni fioriscono intorno al globo in zone con caratteristiche simili, dal Nilo all'Indo. Sin da allora gli esseri umani hanno sempre ricercato e si sono contesi le terre che via via gli assicurassero l'approvvigionamento di quelle risorse, anche in questo caso sempre più complesse.

Se allora bastava l'acqua, oggi, in un contesto dove l'acqua scarseggia, i bisogni si sono fatti più complessi: servono fonti di energia, servono le terre rare per le tecnologie avanzate, ma serve anche un'altra risorsa primaria, che è il motore e il fine ultimo di tutti i processi che abbiamo descritto, che è il capitale umano. Se agli albori della civiltà la scelta del luogo non era casuale, ma comunque forzata dalle necessità, al giorno d'oggi la scelta del luogo dove vivere e costruire la propria vita è – anche se non per tutti, come tristemente noto – una scelta che resta non casuale, ma che diventa libera, anche se, pur divenuti più specifici ed individuali, i grandi bisogni primari dell'essere umano non sono mutati nel corso dei millenni. Quello che però nel corso del tempo è cambiato, e che si aggiunge come elemento ai processi decisionali localizzativi, è la dimensione dell'identità e dell'identificazione, perché il luogo dove vivere non è più solo quello che ti fornisce il necessario per vivere, ma è anche quello che consente agli esseri umani di sentirsi parte di un determinato gruppo sociale, di una determinata civiltà. L'utilizzo di questo termine non è anch'esso casuale, perché se le aggregazioni umane sono divenute via via più complesse, e anche più numerose e popolose, a non essere cambiata è l'unità fondamentale di ogni aggregazione umana, cioè la città. La storia ha visto e vede ancora l'alternarsi di regioni che diventano nazioni, nazioni che diventano stati, stati che diventano imperi, imperi che crollano, stati che si aggregano, che si dividono, conservando, perdendo o rimodulando la propria indipendenza, ma le città restano e resistono ad ogni cambiamento esterno, pur cambiando al loro interno, perché anche le città prosperano e crollano, ma restano sempre lì e si caratterizzano per la loro identità. La città rappresenta l'approdo di ogni velleità associativa dell'essere umano. La città è, in sostanza, il luogo dove nasce e converge naturalmente il progresso (Audretsch & Feldman, 1996).

Eppure, il cammino delle città non è sempre stato lineare sia nello spazio che nel tempo, perché se per secoli, dopo la fase greco-romana, la città come fenomeno di massa sociale, con le prime manifestazioni di politicizzazione delle comunità è stato un fenomeno esclusivo dell'Occidente, come ebbe a dire Max Weber in *Economia e società* (1920), allo stesso modo fino al X-XI secolo

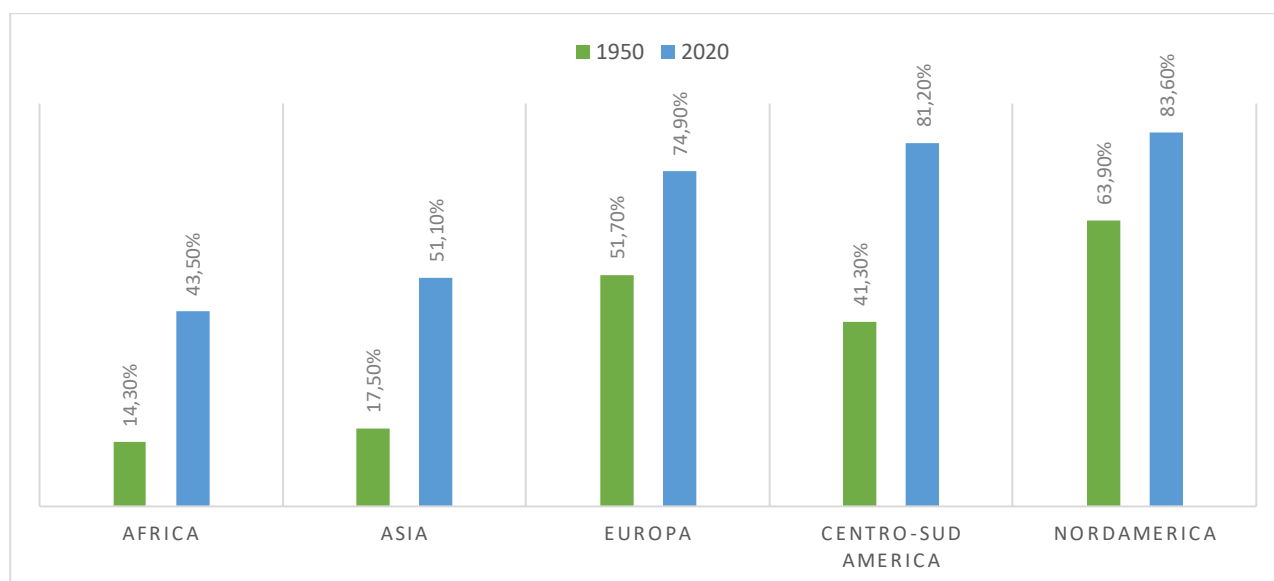
erano state le campagne ad assorbire la gran parte della popolazione. Fino a quando la crescita demografica non fu tale da costituire la base per ripopolare le città e quella economica non fu tale da consentire la nascita di un ceto urbano mercantile e artigiano in grado di instaurare le prime forme di economie di scambio tra i prodotti della campagna e i manufatti artigianali che avevano sede nei nascenti mercati cittadini, che emergevano come più dinamici o meno in base alla fertilità dei terreni e alle capacità produttive, pur primordiali, di queste attività. Nel frattempo, le città iniziano a crescere in maniera consistente e a divenire il fulcro della nascita e della circolazione delle idee e dello sviluppo tecnologico che porta infine al fenomeno decisivo che da allora, sino ai giorni nostri, consacra la città come motore dello sviluppo globale: la rivoluzione industriale. Questa ha infatti consentito successivamente di proiettare su larga scala le dinamiche di efficientamento della produzione agricola e di suddivisione del lavoro che avevano portato, come abbiamo visto, alla nascita delle prime aggregazioni umane complesse (K. Davis, 1955). La città così assume il ruolo di centro politico, economico, finanziario e mercantile, divenendo quindi multifunzionale (De Seta, 2017) e accrescendo costantemente le proprie funzioni e il proprio ruolo centrale nell'economia mondiale. Più recentemente, nell'era della globalizzazione della redistribuzione delle funzioni produttive su scala globale con le dinamiche delle Catene Globali del Valore e dei Network di Produzione Globale (Neilson et al., 2014), le città stanno rimodellando il proprio ruolo, mantenendo tuttavia la loro centralità e dando maggiormente spazio all'innovazione e allo sviluppo creativo (Florida, 2003). La città è il luogo naturale dove le idee nascono e prosperano, del resto, come osservava Alfred Marshall (1890), le idee si disperdono nell'aria ed è quindi necessaria la concentrazione per consentire che il flusso di conoscenza sia facilitato e divenga produttivo. Le città dunque posseggono quella forza centripeta che attira le migliori forze, le migliori energie e le migliori risorse che rappresentano la materia prima del progresso.

Dopo questo breve e sommario excursus sui processi storici che hanno portato alla nascita, alla decadenza e alla definitiva ascesa delle città, è opportuno ora analizzare lo stato attuale dell'urbanizzazione a livello globale. Secondo i dati del U.N. Population Division² alla fine del 2020 il 56,2% della popolazione globale viveva nei centri urbani. Il trend è in crescita in tutti i continenti, ma in misura maggiore nei continenti in via di sviluppo come l'Africa e l'Asia che se nel 1950

² <https://www.weforum.org/agenda/2020/11/global-continent-urban-population-urbanisation-percent/#:~:text=To%20celebrate%20Cities%20Day%2C%20the,up%20from%2041.3%25%20in%201950.>

registravano rispettivamente il 14,3% ed il 17,5% di popolazione nei centri urbani, nel 2020 avevano visto aumentare questo tasso fino al 43,5% ed al 51,1% (Figura 1).

Figura 1 Tasso di popolazione urbana nei vari continenti, 1950-2020



Fonte: Elaborazione da dati U.N. Population Division

Alcune proiezioni stimano che entro il 2050 il 70% della popolazione mondiale vivrà nelle città³. Quello dei flussi dalle aree rurali a quelle urbanizzate non è un fenomeno strettamente legato alla crescita economica delle aree urbane, ma ha più un legame con la bassa urbanizzazione in sé (Fay & Opal, 1999). Tuttavia, il costante e progressivo processo di globalizzazione ha reso le città le protagoniste dello sviluppo economico globale - dal momento che da esse genera l'80% del PIL mondiale⁴.

Le città non sono distribuite casualmente sul pianeta (Ullman, 1941) e molto si è detto sul loro rapporto funzionale con le aree periferiche circostanti in termini di drenaggio ed utilizzo delle risorse (si è già detto come la funzione mercantile sia stato uno dei motori dell'urbanizzazione) e in termini di offerta di servizi come teorizzato in particolare tra gli altri da Christaller (1933), mentre precedentemente, già nella letteratura dell'800, era stata evidenziata l'importanza dei sistemi di trasporto per quelle funzioni di scambio così essenziali per lo sviluppo delle aree urbane (Cooley, 1893; Kohl, 1841). La necessità di avere accesso alle risorse primarie, a terreni fertili e a vie di

³ World Economic Forum, link: <https://www.weforum.org/agenda/2020/09/cities-sustainability-innovation-global-goals/>

⁴ Banca Mondiale, link: <https://www.worldbank.org/en/topic/inclusive-cities#:~:text=Cities%20currently%20account%20for%20approximately,cities%20can%20derail%20development%20progress.>

comunicazioni più rapide, soprattutto per gli scambi commerciali, ha fatto sì che la maggior parte delle aree urbane mondiali si concentrasse nelle zone costiere o in prossimità di corpi d'acqua (De Graaf, 2012). Nello specifico secondo una ricerca di Kummu et al. (2011) il 50% della popolazione mondiale vive ad una distanza massima di 3 chilometri da una fonte di acqua potabile e solo il 10% ad una distanza maggiore di 10 chilometri, mentre il 50% della popolazione vive in aree urbane a meno di cento chilometri dalle coste coprendo una superficie stimata tra il 4 e il 15% dell'intero pianeta (Barragán & de Andrés, 2015). La vicinanza ai corpi d'acqua, tuttavia, in concomitanza con la crescita della popolazione e i cambiamenti climatici, rende vulnerabili queste aree urbane agli eventi climatici avversi (de Graaf, 2012; Kummu et al., 2011; Barragan e de Andres, 2015) e allo stesso tempo aggrava il problema della scarsità e rende più urgente quello della gestione più efficiente delle risorse (McDonald et al., 2014).

Nel complesso le aree urbane pongono innanzitutto una sfida per la sostenibilità ambientale, in conseguenza anche della maggiore crescita economica ed il conseguente utilizzo di risorse del pianeta⁵. Secondo i dati dell'OECD infatti il 70% delle emissioni di CO₂ e una stima del 50% della produzione mondiale di rifiuti è causato dalle città⁶; secondo i dati delle Nazioni Unite contestualmente le città consumano il 78% dell'energia a livello mondiale nonostante coprano soltanto il 2% della superficie del pianeta⁷. L'inquinamento dell'aria secondo i dati dell'OMS è responsabile per la morte di circa 7 milioni di persone all'anno, con 9 abitanti su 10 del pianeta che respirano aria che contiene livelli di sostanze inquinanti superiori ai limiti fissati dalle linee guida⁸. L'Europa non è esente da questo fenomeno, secondo le stime dell'European Environment Agency nonostante le iniziative prese dall'Unione Europea, la concentrazione di PM nell'aria europea supera i limiti fissati dall'OMS e le morti attribuite all'inquinamento nel 2018 sono state 379mila⁹.

Quella ambientale non è la sola sfida che pone la crescita dell'urbanizzazione a livello globale in termini di sostenibilità, dal momento che la crescita dell'urbanizzazione comporta delle conseguenze rilevanti anche in termini di aumento delle disuguaglianze economiche e del disagio sociale. Fino ad ora infatti abbiamo analizzato il processo di crescita dell'urbanizzazione globale nella sua dimensione quantitativa, ma al fine di comprendere a pieno la portata di questo fenomeno è

⁵ Nazioni Unite, <https://www.un.org/en/chronicle/article/addressing-sustainable-urbanization-challenge>

⁶ OCSE, <https://www.oecd.org/regional/cities/cities-environment.htm>

⁷ Nazioni Unite, <https://www.un.org/en/climatechange/climate-solutions/cities-pollution>

⁸ Organizzazione Mondiale della Sanità, https://www.who.int/health-topics/air-pollution#tab=tab_1

⁹ European Environmental Agency, <https://www.eea.europa.eu/themes/air/health-impacts-of-air-pollution#:~:text=The%20EEA%20estimates%20that%2C%20in,more%20than%20halved%20since%201990.>

necessario prendere in considerazione anche la dimensione qualitativa: chi sono i protagonisti della nuova corsa alle città? E quali sono le condizioni in cui vivono?

Il modo in cui questa domanda è posta ci suggerisce in parte la risposta, perché il 24,2% delle persone che vive nelle aree urbane vive negli slums, in calo rispetto al 25,4% del 2014, ma in aumento in termini assoluti, a causa proprio del contemporaneo aumento dell'urbanizzazione, al punto che si stima che la popolazione degli slums sia di 1,1 miliardi di persone (Nazioni Unite, 2020¹⁰). La causa principale è l'incapacità da parte delle governance urbane dei paesi in via di sviluppo, i principali protagonisti di questo fenomeno, di fornire alloggi e le relative infrastrutture sanitarie e di trasporto a costi accessibili per gli enormi flussi di popolazione che dalle campagne giungono nelle città (Bolay, 2006; Ooi & Phua, 2007) a seguito dei mutamenti che hanno interessato anche il sempre più automatizzato sistema di produzione agricola nei paesi in via di sviluppo che ha così forzato lo spostamento di quella che rappresentava la manodopera a basso costo delle campagne (Caparros, 2015). Il paradosso, a ben vedere, è che ad una maggiore crescita economica delle città, in special modo nei paesi in via di sviluppo, corrisponde una crescita urbana più disordinata e incontrollata, con tutto ciò che ne consegue in termini di sostenibilità sociale e igienico sanitaria (Terfa et al., 2019). Le condizioni dell'urbanizzazione nei paesi in via di sviluppo pone dunque molte criticità, al punto che Mike Davis nel suo celebre *Il Pianeta degli Slums* (2006) arriva a preconizzare per il XXI secolo una condizione di disagio e indigenza per la maggior parte delle aree urbane del mondo, mentre alcune ricerche suggeriscono che nella lotta alla povertà abbia un maggiore impatto la crescita delle aree di piccola e media grandezza (Christiaensen & Kanbur, 2017; Gibson et al., 2017).

L'urbanizzazione, del resto, presenta delle sfide anche nel mondo sviluppato occidentale, alle prese con i fenomeni della turistificazione, della gentrificazione e dello zoning che causano segregazione ed emarginazione sociale nelle fasce più deboli e vulnerabili (Galeota Lanza & De Martino, 2022; Rodríguez-Pose & Storper, 2019): una ricerca sulle aree urbane dei Paesi Bassi rivela come ad un aumento della percentuale dei migranti corrisponda un aumento del tasso di povertà (OCSE, 2018).

Nel complesso le aree urbane, protagoniste come detto dello sviluppo economico globale, si caratterizzano per la tendenza ad alimentare le diseguaglianze sia tra loro e le aree periferiche e

¹⁰ Nazioni Unite, <https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/goal-11/#:~:text=Approximately%201.1%20billion%20people%20currently,convenient%20access%20to%20public%20transportation>.

rurali, sia al loro interno: le aree urbane infatti presentano livelli di diseguaglianza maggiori a quelli delle aree rurali (Nazioni Unite, 2020). Le diseguaglianze intra-urbane sono correlate alle dimensioni delle aree urbane, crescono al crescere della popolazione (Sarkar, 2019; Nazioni Unite 2020), ma anche, sul piano del reddito, a quanto una città è giovane e produttiva (OCSE, 2018). L'aumento delle diseguaglianze nelle aree urbane è dovuto in larga parte ai mutamenti nei processi di produzione e dunque di creazione della ricchezza globale, perché ad un progressivo crollo della manifattura tradizionale è corrisposto un aumento della domanda di lavoratori high-skilled e di converso ad una diminuzione della domanda di quelli low-skilled (Nijman & Wei, 2020; Nazioni Unite, 2020). La diseguaglianza di reddito e tutte le altre diseguaglianze che ne derivano - come la diseguaglianza nei trasporti (Pandey et al., 2022) – originano dunque nella diseguaglianza nella distribuzione ma anche nel rendimento delle skills (Glaeser et al., 2009).

Tuttavia, la cesura più grande che influenza le dinamiche sociali, economiche e politiche resta quella tra aree urbane e aree rurali, perché se è vero che il 56% della popolazione mondiale vive nelle città, è altrettanto vero che il restante 44% vive in zone periferiche e rurali. Nell'Unione Europea oltre 180 milioni di persone vivono in aree non-urbane, più di 70 milioni tra Germania, Francia e Italia, con quest'ultima che conta su una popolazione non urbana di oltre 30 milioni di persone, il 50% circa del totale¹¹. Nonostante, dunque, la popolazione rurale sia ancora una parte consistente di quella totale, il divario urbano-rurale rappresenta il 40% della disuguaglianza media dei paesi europei: questa diseguaglianza riflette l'allocazione efficiente del capitale umano rispetto alla domanda di skills, per questo maggiore è la produttività di un paese e minore sarà il gap tra città e periferie (Young, 2013). Già Kuznets nel 1955 teorizzò come il calo dell'incidenza dell'agricoltura sulla produzione e l'aumento della popolazione urbana avrebbe causato un aumento delle diseguaglianze tra città e aree rurali che avrebbe poi portato ad una redistribuzione della popolazione verso i centri urbani con conseguente aumento del tenore di vita per questi ultimi. A conclusioni simili, anche se non esplicitando le categorie dei ceti rurali e urbani era giunto Lewis nello stesso periodo di Kuznets (1954). Successivamente, il tema delle diseguaglianze esacerbato dall'industrializzazione dell'economia globale, che in quella fase iniziava a muovere i primi passi anche nei paesi in via di sviluppo, fu portato all'interno dell'agenda globale da Robert McNamara, allora Presidente della

¹¹ Elaborazione su dati Ardeco Explorer:

<https://urban.jrc.ec.europa.eu/ardeco/viewer/91143?jdvfys=asc&jdvfc=eu&jdvfnl=9%2C0%2C1%2C2%2C3>

Banca Mondiale che in un discorso del 1973¹² concluse che quel tipo di crescita economica acuiva le diseguaglianze tra mondo urbano e mondo rurale. Più recentemente, la crisi pandemica causata dal Covid-19 ha mostrato come, dopo una fase iniziale che ha colpito maggiormente le aree più densamente popolate, siano state le aree rurali a pagare il prezzo maggiore sia in termini sanitari che economici a causa sia della struttura demografica che della carenza infrastrutturale (OCSE, 2021; Petrazzuoli et al., 2023). La transizione economica del Secondo Dopoguerra, rilanciata poi negli anni '70, prevedeva di reinserire il surplus di manodopera fuoriuscito dall'agricoltura nella manifattura, contribuendo invece alla creazione di quel sottoproletariato urbano con scarsa istruzione e scarse skills che ha poi contribuito a trasferire le diseguaglianze dalle aree rurali alle periferie urbane (Datta, 2023). La progressiva urbanizzazione e la nascita e crescita del ceto urbano ha portato così all'emergere, in special modo in Occidente, quello che Michael Lipton nel suo *Why Poor People Stay Poor: Urban Bias in World Development* nel 1977 definì appunto Urban Bias, ovvero l'orientamento intrinseco delle politiche pubbliche e in particolare quelle dello sviluppo verso le esigenze delle aree urbane a scapito di quelle rurali, che si è aggiunto in paesi come l'Italia alla maggiore attenzione verso le aree più produttive contribuendo ad aumentare i divari (Viesti, 2021): un esempio in tal senso è rappresentato dagli investimenti nelle reti ferroviarie ad alta velocità che hanno tagliato fuori in una prima fase le aree intermedie tra i grandi centri (González-González & Nogués, 2019; Yoo et al., 2024).

Dal punto di vista sociale ed economico, dunque, il ruolo delle aree rurali è ancillare rispetto a quello delle aree urbane. E questa condizione, se consideriamo la natura orizzontale dei nostri sistemi democratici liberali per i quali il voto ha lo stesso valore per tutti i soggetti che lo esercitano, a prescindere da condizioni sociali ed economiche, determina se non un completo ribaltamento, quantomeno un riequilibrio di potere tra le città e le aree rurali. Tra le varie dimensioni della cesura tra città e periferie, vi è infatti quella che si concretizza in occasione delle consultazioni elettorali in Occidente, un tema che le più recenti elezioni hanno portato in auge, ma che in letteratura era già venuto in rilievo in passato (Friedman, 1961; Key jr, 1956; Tarrow, 1971): nelle aree rurali c'è una tendenza maggiore a votare per i partiti populistici e di estrema destra in virtù proprio dei divari sociali ed economici che hanno progressivamente deteriorato le condizioni di vita in determinate aree e non già per la mera condizione di ruralità (Rickardsson, 2021). A sostegno di questa tesi vi è anche

¹² <http://documents.worldbank.org/curated/en/930801468315304694/pdf/420310WP0Box0321445B01PUBLIC1.pdf>

il lavoro di Deppisch et al. (2022) che mostra come il sostegno per gli estremisti di destra in Germania sia più consistente nelle aree rurali dell'Est (più arretrato) mentre sia sostanzialmente uguale nella parte Ovest: nelle aree rurali d'Europa vi è una chiara percezione di essere gli sconfitti della globalizzazione che ha causato il deterioramento delle condizioni socio-economiche in termini di perdita di posti di lavoro, di aumento della pressione migratoria, ma anche di minare i fondamenti dell'identità nazionale e locale, e soprattutto la percezione di essere gli unici a pagare in occasione delle crisi, percezione acuita anche dal minore livello di istruzione media: l'agente principale della globalizzazione nel Vecchio Continente, responsabile di queste mutate condizioni in special modo in quei settori come l'agricoltura da cui maggiormente dipendono quelle zone (McGuinn et al., 2024), viene ritenuta essere l'Unione Europea che viene punita nelle urne premiando i partiti euroscettici (de Dominicis et al., 2022; Hobolt & Tilley, 2016; Rodríguez-Pose & Dijkstra, 2021; Teney et al., 2014). Questa tendenza delle aree rurali, beninteso, non si manifesta solo nelle consultazioni generali, ma anche in quelle locali e anzi, è proprio dalla dimensione locale spesso che emergono e diventano poi di rilievo nazionale (McGuinn et al., 2024): la prima grande manifestazione di questa spaccatura e delle cause che l'hanno provocata è stata rappresentata dal voto per l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, che ha mostrato chiaramente come le grandi città globalizzate e inserite nei processi economici e finanziari globali, con Londra in testa, fossero in totale contrapposizione con le aree rurali con più alti livelli di disoccupazione, bassi livelli di istruzione e quindi più vulnerabili alle crisi e che in fine hanno determinato quell'esito (Goodwin & Heath, 2016; Sobolewska & Ford, 2020). Da allora, questa cesura epocale non ha fatto che acuirsi in tutto l'Occidente a prescindere dalle cause profonde e da quali strumenti siano stati usati per incanalare questo disagio e trasformarlo in consenso elettorale (Corradi, 2022; Taylor et al., 2024).

In sintesi, le popolazioni delle aree rurali, percependo di essere danneggiate dai processi economici - che hanno i loro pivot nelle aree urbane più ricche, con una minore incidenza della disoccupazione - tendono a premiare a livello elettorale quelle forze estremiste e antisistema che incardinando la loro proposta politica sul ripristino e la difesa dei valori tradizionali messi di fatto a rischio dai ceti urbani. E se consideriamo che la popolazione rurale, nonostante sia in declino e stia drenando parte della popolazione (tendenzialmente quella più giovane e istruita (X. Li & MacLean, 2023; Sano et al., 2020; Simões et al., 2021)), conserva ancora quella consistenza numerica che gli permette di incidere a livello politico ciò di causa, di fatto, una paradossale sottorappresentazione del ceto urbano (Rodden, 2019).

Come colmare dunque questo gap sociale, economico e politico tra aree urbane e città? La prossimità rappresenta ancora un fattore importante, le aree rurali più vicine alle aree urbane mostrano una minore vulnerabilità agli eventi climatici (Jamshed et al., 2020), una tendenza minore alla povertà (Ferré et al., 2012) e a riconvertire la produzione da agricola ad industriale (Diao et al., 2019); tuttavia, lo sviluppo tecnologico digitale può aiutare a ridurre l'impatto del fattore prossimità migliorando le connessioni funzionali con i centri produttivi urbani, necessarie anche per lo sviluppo delle aree urbane (Gebre & Gebremedhin, 2019) e soprattutto riducendo il gap in termini infrastrutturali e di servizi che limitano lo sviluppo e la convergenza delle aree rurali più remote (Cattaneo et al., 2022; El-Geneidy et al., 2016; C. Guo et al., 2024).

In sintesi dunque, il ruolo delle aree rurali, pur ancora importante, è quasi del tutto subordinato allo sviluppo delle città. Del resto le dinamiche demografiche, sociali ed economiche e le proiezioni future, che abbiamo già analizzato, indicano che si va sempre di più verso un mondo urbanizzato, costituito da megalopoli, metropoli e le loro periferie - con tutto ciò che ne deriva (Bernt & Colini, 2013; Kuddus et al., 2020) – ma anche da centri di medie dimensioni e le 'second-tier cities' (Henderson, 1997; H. M. Kim & Kent, 2024; Rodríguez-Pose & Griffiths, 2021; ESPON, 2013). Tuttavia, il grado di aggregazione sociale, ovvero le dimensioni di un sistema territoriale, non sono di per sé condizione sufficiente per la prosperità di un territorio perché i processi produttivi urbani richiedono certamente una concentrazione della popolazione in aree densamente abitate (Chan, 2018), ma anche che questa possieda quelle conoscenze e quelle skills necessarie per lo sviluppo: gli investimenti in capitale umano rappresentano uno dei fattori critici di base per lo sviluppo e l'innovazione (Diebolt & Hippe, 2019; Elkin, 1998; Nelson & Phelps, 1966) e allo stesso tempo i territori hanno bisogno di attrarre dall'esterno capitale umano con skills di alto livello per sostenere la crescita (Ehrlich & Kim, 2015).

Insieme al capitale umano, i territori hanno inoltre la necessità di attrarre anche capitali e investimenti, in particolar modo Investimenti Diretti Esteri (IDE) che oltre a favorire lo sviluppo economico, soprattutto nei paesi più avanzati (Alfaro et al., 2010; Basu & Guariglia, 2007), possono avere un ruolo importante nella transizione verso la sostenibilità ambientale (Dornean et al., 2021). Più incerto è il ruolo degli IDE nel generare spillover innovativi per le imprese locali nelle aree in via di sviluppo (Cheung & Lin, 2003; Gerschewski, 2013; Kinoshita, 2001). Maggiore convergenza in letteratura vi è invece nello stabilire l'importanza del capitale umano nel favorire sia l'attrazione che

un efficiente assorbimento degli (Bajrami & Zeqiri, 2019; Borensztein et al., 1998; Noorbakhsh et al., 2001).

Pertanto, possiamo concludere che a rendere le aree urbane il fulcro della crescita è la loro capacità di attrarre risorse economiche e umane e di combinare poi questi elementi per produrre valore. Le risorse del pianeta, tuttavia, sono limitate e in conseguenza di ciò, le aree urbane devono contendersi quelle migliori e più ingenti per alimentare il proprio sviluppo accrescendo la propria competitività (van den Berg & Braun, 1999). Sintetizzando due tra le diverse definizioni di competitività in letteratura: “la capacità di generare e sfruttare vantaggio competitivo che si sostanzia in un ambiente urbano attrattivo per imprese e residenti per vivere e lavorare e di conseguenza generare un’elevata e sostenibile crescita economica in relazione ai propri competitors (Annoni & Dijkstra, 2017; D’Arcy & Keogh, 1999). Diviene dunque essenziale indagare i fattori che accrescano la competitività di un’area urbana con lo scopo di comprendere dove e perché si concentra a livello globale la produzione di valore, e quindi di ricchezza e benessere.

Gli obiettivi di questo lavoro dunque sono quelli di riaffermare la centralità delle aree urbane per il progresso e la crescita e, nel contesto dei paesi del Mediterraneo occidentale, indagare su quali siano le aree urbane maggiormente competitive, quali siano quei fattori che le rendono tali e se le dimensioni della popolazione abbiano un ruolo, e in tale contesto, con un’attenzione particolare al Mezzogiorno d’Italia, analizzare l’impatto delle politiche di sviluppo, in special modo di quelle di coesione e infine, attraverso il caso di studio di Dubai, valutare le prospettive e le possibilità di crescita potenziali che può generare la Zona Economica Speciale Unica.

A tale scopo, è stato costruito un dataset con le 32 principali aree urbane di Italia, Francia, Spagna e Portogallo su cui è stato misurato un Indice Sintetico di Competitività. Successivamente, su un sottogruppo selezionato di variabili è stato ricavato un modello di regressione lineare per stabilire quali sono le variabili, tra quelle presenti nell’indice, ad avere un maggiore impatto sulla competitività urbana e su quali quindi indirizzare le politiche da parte del decisore politico a livello locale, ma anche nazionale ed europeo. Gli altri obiettivi di questa ricerca legati alle dimensioni delle aree urbane, alla valutazione delle politiche di coesione per la crescita del Mezzogiorno d’Italia e alle Zone Economiche Speciali sono stati invece perseguiti con gli strumenti della statistica descrittiva e dell’analisi della letteratura.

PREMESSA: LA DEFINIZIONE DI CITTÀ

Lo scopo di questo lavoro, come chiarito già dall'Introduzione, è quello di indagare sulla posizione ed il ruolo che nelle dinamiche dell'economia globale occupano le città. Nell'Introduzione abbiamo anche accennato brevemente all'evoluzione storica delle città, che abbiamo definito come l'unità fondamentale dell'aggregazione umana. Questa definizione, tuttavia, coglie soltanto gli aspetti valoriali e identitari della città, mentre ai fini del presente lavoro è necessaria soprattutto una definizione funzionale di cosa sia una città e di tutti i vari termini che adotteremo nel corso della trattazione. Tutto ciò si rende necessario proprio a causa della centralità delle città che, nel frattempo, hanno accentrato su di loro tutte le funzioni necessarie alla società e se, dal Medioevo fino alle più recenti epoche passate, le città erano chiaramente identificabili e circoscrivibili all'interno dei confini delle mura – in riferimento principalmente all'Europa – negli ultimi due secoli, a partire dalle Rivoluzioni Industriali l'espansione successiva al succitato accentramento funzionale ha fatto sì che quei confini divenissero progressivamente sempre più complessi da individuare (Lampard, 1955). I processi di urbanizzazione hanno fatto sì, quindi, che progressivamente le città assorbissero gli aggregati adiacenti - già dipendenti funzionalmente e gerarchicamente come osservato da Christaller (1933) – con tutto ciò che ne consegue in termini amministrativi e di gestione e quindi di funzionamento di questi sistemi territoriali. Ogni Stato adotta dal punto di vista amministrativo, e quindi della governance, un diverso approccio che può essere funzionale, dipendente dalla dimensione della popolazione, dalla densità o da altri criteri (Un Habitat, 2020). Ciò, come è evidente, rende più complesso anche il lavoro di analisi transnazionale forzando confronti tra sistemi territoriali che rispondono a diversi piani funzionali, ma anche di autonomia gestionale. Nel contesto dell'Unione Europea, tuttavia, Eurostat e OCSE adottano delle definizioni per le unità statistiche territoriali che consentono di poter effettuare confronti su ripartizioni territoriali funzionalmente omogenee sulle quali si basa il presente lavoro non solo dal punto di vista definitorio, ma anche per la raccolta dei dati. Pertanto, le definizioni di città prendiamo in considerazione sono le seguenti:

Nome	Definizione	Ente proponente
	La Nomenclatura comune delle unità territoriali	Unione Europea, Eurostat ¹³

¹³ Link: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts>

NUTS 3	statistiche (NUTS) è adottata per: 1) raccogliere, sviluppare e armonizzare le statistiche regionali europee; 2) svolgere analisi socio-economiche delle regioni; 3) definire le politiche regionali dell'UE Il livello 3 è quello delle piccole regioni che in Italia corrisponde alle province e alle città metropolitane	
Functional Urban Area (FUA)	La definizione di FUA dell'OCSE identifica aree urbane basate su modelli funzionali di attività economiche e pendolarismo, piuttosto che sui soli confini amministrativi. Le FUA comprendono un "centro" urbano e la "zona circostante" che è fortemente connessa al centro attraverso flussi quotidiani di pendolarismo. Secondo l'OCSE, una FUA è formata da: Un centro urbano: una o più città contigue con una densità di popolazione significativa. Una zona periferica: la cintura di comuni o aree circostanti che hanno un forte legame con il centro, determinato principalmente dal pendolarismo.	Unione Europea, Eurostat, OCSE (Dijkstra et al., 2019)
Greater City	Una "Greater City" secondo la definizione dell'EU-OCSE si riferisce a una città in cui il centro urbano si estende oltre i confini amministrativi della singola unità locale centrale che le dà il nome. Questo fenomeno è comune nelle grandi città, in particolare nelle capitali, dove l'area urbana si è ampliata rispetto ai confini amministrativi originari.	Unione Europea, Eurostat, OCSE (Dijkstra et al., 2019)

Area urbana	Aree densamente popolate e dalla media densità	Eurostat ¹⁴
Regione metropolitana	Le regioni metropolitane si basano sulla nomenclatura delle unità territoriali per le statistiche (NUTS). Esse fanno riferimento a un'approssimazione al livello NUTS 3 delle aree urbane funzionali (FUA) con almeno 250.000 abitanti. Sono composte da una città e dalla sua zona di pendolarismo. Ogni FUA è rappresentata da almeno una regione NUTS 3. Se più del 50% della popolazione di una regione NUTS 3 adiacente vive all'interno di questa FUA, essa viene inclusa nella regione metropolitana. Ogni regione metropolitana prende il nome dalla principale FUA compresa nei suoi confini.	Eurostat ¹⁵

Quelle sopra elencate sono le ripartizioni territoriali di riferimento per il presente lavoro che sebbene facciano riferimento a concezioni di città non completamente sovrapponibili sono sostanzialmente assimilabili e compatibili dal momento che hanno tutte un comune denominatore che è quello di definire funzionalmente sistemi territoriali che, quali che siano i confini via via individuati, ruotano comunque ad un centro, per riprendere ancora Christaller, gerarchicamente superiore. Per essere più chiari, per il presente lavoro anche se fanno riferimento ad aree e quindi popolazioni diverse tutte le ripartizioni territoriali adottate sono state assunte come uguali e quindi, ad esempio, con Napoli si intende che i dati fanno riferimento alla Greater City, alla Functional Urban Area e alla Città Metropolitana (NUTS 3). In alcuni casi, alcuni sistemi territoriali includono più centri di rilevanti dimensioni come nel caso di Murcia, che include anche Cartagena o come nel caso di Lilla

¹⁴ Link: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Urban_area

¹⁵ Link: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/metropolitan-regions/methodology#:~:text=Metropolitan%20regions%20based%20on%20the,city%20and%20its%20commuting%20zone.>

e Rouen che includono anche Dunkerque e Le Havre, ma a queste aree ci si riferirà sempre con il nome della principale città, come nella definizione di Regione metropolitana che abbiamo visto sopra. Ciò, beninteso, si è reso necessario per poter raccogliere una quantità sufficiente di dati (che è stato comunque necessario integrare con dati regionali) che sono disponibili non omogeneamente per tutte le tipologie di ripartizione sopra citate. In tal senso, nel corso della trattazione si useranno come sinonimi i termini città, area urbana, area metropolitana, sistema urbano, città metropolitana, mentre con il termine sistema territoriale ci si riferirà in senso più ampio ai diversi tipi di aggregazioni, dalle regioni alle città.

CAPITOLO I – LE DISEGUAGLIANZE NELLO SVILUPPO TERRITORIALE

1. Le radici delle diseguaglianze: teorie dello sviluppo

Nell'introduzione a questo lavoro abbiamo cercato di argomentare a favore della centralità della città sia come unità fondamentale della vita associata che, soprattutto, come motore di sviluppo *latu sensu*, considerata, come vedremo più avanti, la multidimensionalità dello sviluppo. Nell'analisi della traiettoria che l'urbanizzazione ha assunto, in special modo negli ultimi decenni, abbiamo necessariamente dovuto evidenziare come la crescita delle aree urbane non sia senza conseguenze e sostanzialmente come non sia un gioco a somma zero. Abbiamo descritto le città come luoghi dove vi è una tendenza alla nascita e alla crescita delle diseguaglianze sia interne che esterne, rispetto alle aree periferiche e rurali. Ma come abbiamo anche accennato, sin dall'antichità le città, ma in generale i territori, siano essi anche nazioni e regioni, hanno da sempre manifestato una tendenza a svilupparsi in maniera diseguale. Le conseguenze dello sviluppo diseguale si risolvono nei paradossi dell'urbanizzazione a cui abbiamo precedentemente accennato, laddove alle grandi Città Globali dei paesi avanzati che costituiscono gli anelli più pregiati e resistenti delle Catene Globali del Valore - grazie alla loro naturale tendenza all'innovazione - si contrappongono megalopoli nei paesi in via di sviluppo e di recente industrializzazione, dove gran parte della popolazione vive in condizioni precarie e in povertà assoluta. Tuttavia, come vedremo più avanti, lo sviluppo diseguale non è un fenomeno che ha soltanto manifestazioni estreme come quelle a cui abbiamo appena fatto riferimento, ma che nel corso della storia è stato, ed è tuttora, osservabile anche nei paesi più avanzati che non sono mai economicamente e socialmente sviluppati in maniera omogenea, ad eccezione di realtà geograficamente meno estese. Un esempio di ciò, come vedremo, è rappresentato proprio dai paesi oggetto di questa trattazione dove a regioni ed aree urbane con livelli di reddito e di istruzione più elevati si contrappongono altre aree più arretrate. Il più delle volte questo sviluppo diseguale interno si manifesta secondo assi ben definiti come il divario Nord-Sud in Italia, Francia e Spagna o quello Ovest-Est in Germania, tralasciando quello tra aree urbane e rurali a cui abbiamo già fatto riferimento.

Quello dello sviluppo diseguale, *uneven development* nella letteratura anglosassone, è un tema che ha da sempre interessato la ricerca scientifica in vari ambiti, dall'economia, alla sociologia, passando

per la geografia in diverse delle sue declinazioni, da quella umana, a quella urbana e infine quella economica. Nel corso dei decenni, la domanda a cui questo filone di ricerca ha cercato di rispondere è: perché alcuni territori si sviluppano più di altri? Quali sono le condizioni (e le precondizioni) dello sviluppo? In questo capitolo passeremo in rassegna le principali teorie dello sviluppo emerse in letteratura e successivamente verrà presentata una panoramica, dal punto di vista quantitativo, delle diseguaglianze territoriali con particolare attenzione all'Unione Europea ed in particolare ai paesi oggetto di questa trattazione, ovvero Italia, Spagna, Francia e Portogallo.

Ogni considerazione sullo sviluppo diseguale, così come per ogni fenomeno studiato nelle scienze sociali, deve prendere le mosse dai quasi sempre complessi dibattiti sulle definizioni e di conseguenza sulle misurazioni. Il tema dello sviluppo diseguale in sé non pone particolari problemi definitivi, in quanto trattasi di un concetto abbastanza intuitivo. Lo sviluppo diseguale è un concetto concepito nell'alveo della teoria economica marxista che lo definisce come una conseguenza diretta ed inevitabile del processo di attrazione ed accumulazione dei capitali di alcuni territori a spese di altri, su tutti i piani territoriali dai continenti fino alle città (Cumbers, 2009; Lewis, 2009). Lo sviluppo diseguale è un tema centrale nella geografia economica al fine di determinare perché le attività produttive si collochino in alcuni luoghi invece che altri. Nel corso dei decenni, ma sarebbe meglio dire dei secoli, non si è giunti ad una risposta univoca a questa domanda alla quale, che tuttavia non si è mai smesso di cercare. Comprendere la natura delle diseguaglianze territoriali, beninteso, non è un mero esercizio accademico, ma è la precondizione per strutturare poi le politiche per tentare di colmare quei divari che però, abbiamo visto nella sezione precedente, sembrano ampliarsi piuttosto che ridursi.

1.1. Determinismo e successive evoluzioni

A lungo, sin dai tempi antichi, le differenze di sviluppo, economico e non, venivano giustificate con argomenti eminentemente deterministici legati alla morfologia dei territori e alla posizione geografica: da Strabone, che spiegava come le caratteristiche di un territorio influenzassero la sua storia, passando per Kant che attribuiva agli abitanti delle zone calde una tendenza alla pigrizia, fino a più recenti geografi della scuola anglosassone, come Ellsworth Huntington, che sulla stessa falsariga giustificavano le differenze nel grado di civilizzazione con i popoli colonizzati (Ernst & Philo, 2009). Successivamente, tra i più celebri e nondimeno controversi esponenti della visione deterministica della geografia vi è Friedrich Ratzel, padre della geopolitica tedesca, che per primo

concepì la teoria del Lebensraum, lo Spazio Vitale, ripreso poi dalla propaganda nazista, la cui figura è tuttavia stata recentemente oggetto di revisione, a partire da James Hunter (1986) e in particolare dalla geopolitica italiana (Marconi, 2013). A latere delle considerazioni di carattere eminentemente etnografico, sin dagli albori, il determinismo geografico tendeva a correlare la crescita economica alla disponibilità di risorse naturali come argomentato da Adam Smith ne *La ricchezza delle Nazioni* (1776) e Ricardo in *Principi di economia politica e tassazione* (1817). A queste teorie, in special modo negli ultimi trent'anni, si è contrapposta una visione critica del determinismo e in special modo della relazione tra disponibilità di risorse naturali e crescita. In particolar modo, autori come Collier (2007) e Sachs e Warner (1995) hanno dimostrato come l'ampia disponibilità di risorse possa rappresentare una 'maledizione' che frena lo sviluppo, non solo nelle economie in ritardo di sviluppo, ma anche in quelle avanzate come accaduto nei Paesi Bassi con la celebre 'sindrome olandese'¹⁶ (Corden & Neary, 1982). L'altro filone di critica al determinismo geografico è quello istituzionalista che attribuisce alla qualità delle istituzioni territoriali le responsabilità dello sviluppo per sfruttare al meglio o sopperire alla mancanza di risorse naturali o ad una posizione geografica svantaggiosa (Acemoglu et al., 2002; Rodrik et al., 2004). Una sintesi delle posizioni precedenti è stata infine operata da Jared Diamond nel 1997 con il celebre saggio *Armi, acciaio e malattie* in cui con un approccio olistico l'autore si interroga sulla natura dei divari tra l'Occidente ed il resto del mondo attribuendo un ruolo fondamentale alla geografia dei luoghi, alle malattie portate tra le popolazioni colonizzate, ma soprattutto sottolineando l'importanza dello sviluppo tecnologico, conseguenza della maggior propensione eurasiatica all'aggregazione e quindi alla formazione delle aree urbane con tutto ciò che ne consegue in termini di innovazione, soprattutto nell'industria bellica.

1.2. Visioni neoclassiche, neokeynesiane e neomarxiste

Dalle teorie deterministiche derivano parzialmente tutti i filoni legati alla scuola economica neoclassica che dapprima, predicando la tendenza verso la convergenza e l'equilibrio dei territori, avevano sostanzialmente ignorato il tema dei divari territoriali. Solo a partire dagli anni '70 i nuovi modelli economici neoclassici hanno cercato di spiegare le differenze di crescita tra paesi partendo da ipotesi diverse rispetto a quelle tradizionali. Questi nuovi modelli hanno abbandonato l'idea di

¹⁶ Questa espressione fu una fortunata intuizione della rivista *The Economist* del 1977 coniata per definire la crisi del settore manifatturiero che si innescò nei Paesi Bassi a seguito del ritrovamento di un vasto giacimento petrolifero che causò un rafforzamento della divisa locale penalizzando le esportazioni.

concorrenza perfetta e rendimenti costanti introducendo la concorrenza imperfetta e i rendimenti crescenti, concetti che hanno contribuito a comprendere meglio l'emergere delle disuguaglianze internazionali nel contesto del commercio globale nell'ottica neoclassica (Christophers, 2009). Precedentemente, alcuni economisti neokeynesiani si adoperarono per contrastare più radicalmente la visione neoclassica dei divari territoriali per la quale lasciando operare le forze di mercato senza restrizioni, il movimento di capitali e lavoratori tra le regioni più sviluppate e meno sviluppate avrebbe portato al ridursi dei divari tra le regioni. Tra questi, spicca certamente Gunnar Myrdal (1957) secondo cui le forze del mercato tendono a rafforzare le disuguaglianze regionali invece di ridurle. Le regioni economicamente "vincenti" (più sviluppate) e quelle "perdenti" (meno sviluppate) tendono a bloccarsi in traiettorie opposte di crescita e declino. Questo fenomeno è noto come causazione cumulativa, dove il successo economico di una regione attrae ulteriori risorse e investimenti, mentre le regioni in declino vedono una fuoriuscita di capitale e manodopera, aggravando ulteriormente la loro stagnazione economica. Similmente a Myrdal, anche Albert Hirschman (1958) pur riconoscendo che le forze di mercato possano inizialmente creare effetti di polarizzazione che accentuano le disparità regionali, credeva che forze controbilancianti alla fine avrebbero ristabilito un equilibrio tra le regioni.

Sulla base delle teorie di Myrdal, a rappresentare una importante svolta non solo per le teorie dello sviluppo e delle disuguaglianze, ma in generale per l'economia e la geografia economica sono stati Paul Krugman con la 'Nuova Geografia Economica' (Krugman, 1991a, 1991b) e i suoi fautori come Fujita e Thisse (2002). La teoria di Krugman esplora le dinamiche dei divari territoriali e dello sviluppo economico regionale attraverso l'interazione tra economie di scala, costi di trasporto, e forze che influenzano la concentrazione e dispersione spaziale delle attività economiche. Krugman, nel 1991, integra le economie di scala e i costi di trasporto non lineari in un modello di crescita interregionale. La distribuzione spaziale finale delle attività dipende dalle condizioni iniziali e dalle interazioni tra produzione e trasporto, con la possibilità di equilibri multipli. Questo approccio innovativo ha radici nelle teorie di Myrdal e Kaldor (1935) sull'aumento dei rendimenti e la crescita auto-rinforzante. Krugman introduce il concetto di forze centripete (come la dimensione del mercato, i legami tra imprese e le economie esterne) che favoriscono la concentrazione economica, contrapposte a forze centrifughe (come l'immobilità del lavoro e i costi di congestionamento) che spingono verso la dispersione. La sua teoria evidenzia come le economie di scala e i costi di trasporto influenzino la concentrazione spaziale, favorendo la formazione di regioni centrali più sviluppate a discapito delle

periferie. Il modello di Krugman spiega che le regioni centrali, una volta specializzatesi accidentalmente in certi settori, possono beneficiare di economie di scala e sinergie produttive, innescando una crescita cumulativa e un processo di path-dependency. Questo porta a un consolidamento della disuguaglianza territoriale, con regioni "core" che continuano a crescere e regioni periferiche che rimangono stagnanti. Krugman collega inoltre queste dinamiche alla specializzazione internazionale, sottolineando che i vantaggi competitivi e la crescita cumulativa si manifestano anche a livello regionale (Capello & Nijkamp, 2011; Christophers, 2009; Hudson, 2009). Tra i principali critici delle teorie di Krugman figura Michael Porter (1990), tuttavia i due concordavano sul fatto che la specializzazione territoriale si manifesta geograficamente con la concentrazione della produzione in città o regioni specifiche, evidenziando un'altra forma di sviluppo disomogeneo: alcune aree crescono più velocemente di altre e mantengono questo vantaggio nel tempo (Christophers, 2009).

Alle teorie di stampo neoclassico si contrappongono quelle appartenenti alla scuola marxista che Christopher (2009) suddivide in tre filoni principali. Il primo, già accennato precedentemente, è quello che per primo ha posto il problema dello sviluppo diseguale al centro del dibattito teorizzando come questo sia inerente al modello di sviluppo capitalista affondando dunque le sue radici proprio nell'opera di Marx. Il secondo filone, che origina dal primo, si incentra sulla Teoria dello sviluppo diseguale e combinato di Leon Trotskij che, per il rivoluzionario sovietico, aveva caratterizzato lo sviluppo storico dei rapporti economici e politici tra i paesi a livello mondiale. Per Trotskij ogni paese aveva portato avanti la propria traiettoria di sviluppo indipendentemente da quella degli altri sulla base delle proprie peculiarità economiche e sociali, allo stesso tempo però i paesi si influenzano vicendevolmente non sussistendo in isolamento tra di loro. Ogni paese, avanzato o arretrato che fosse, dunque crea la propria traiettoria di sviluppo combinando elementi intrinseci della propria struttura socio-economico-culturale con elementi assorbiti dalle relazioni con gli altri paesi. Nello specifico, per la Russia, secondo Trotskij, la struttura economica zarista combinata con la nascita della borghesia locale di stampo europeo aveva costituito il fondamento necessario per la Rivoluzione. La teoria trotskijsta è stata recentemente recuperata da David Harvey che ha operato una rilettura di questo modello attraverso un approccio olistico da quattro differenti prospettive: 1) storica, per la quale lo sviluppo diseguale è la conseguenza di una diffusione dello sviluppo differenziata e residuale dal centro alle periferie; 2) costruttivista, per la quale lo sviluppo diseguale è conseguenza dello sfruttamento colonialista e imperialista da parte delle potenze globali; 3)

ambientale, per la quale la differente capacità di adattamento alle peculiarità territoriali hanno portato a differenti modelli socio-economici e di capacità di accumulazione del capitale; 4) geopolitica, per la quale lo sviluppo diseguale è conseguenza non prevedibile delle lotte politiche e sociali tra le varie potenze (Orderud, 2024). All'opera di Harvey è seguito il lavoro di altri accademici marxisti che hanno a loro volta operato il recupero e la rilettura della teoria trotskijsta (Anievas & Nisancioglu, 2015; Ashman, 2009; Rosenberg, 2013; H. L. Smith, 2007)

Il terzo e più importante filone della scuola marxista è quello che considera lo sviluppo diseguale come una conseguenza di processi e strutture politiche, sociali ed economiche e che sua volta si sviluppa in tre filoni secondari (Orderud, 2024): 1) quello delle teorie della dipendenza di Andre Frank (1978a, 1978b), il cui modello teoretico tendeva a spiegare la natura delle relazioni tra paesi e regioni sviluppate con quelle in ritardo di sviluppo come caratterizzate da dinamiche di potere e controllo che i centri principali, nello specifico le aree urbane più avanzate, esercitano sulle aree più povere aggravando il disagio economico e sociale di queste aree (Simon & Ruccio, 1986); 2) quello dello scambio diseguale di Emmanuel (1972; 1975) per il quale le diseguaglianze tra paesi originano dalla diversa composizione del capitale tra i paesi, ma soprattutto dalle disparità dei salari e sulla mobilità del capitale, che favorisce i paesi sviluppati a scapito di quelli in via di sviluppo, perpetuando l'espropriazione di surplus di valore dalle economie periferiche (Birkan, 2015); 3) infine, come sintesi degli approcci precedenti la teoria del Sistema-Mondo di Wallerstein che nel seminale *The Modern World-System* (1974) pone le basi per un modello di lettura multidisciplinare del mondo capitalista che ha nella divisione globale del lavoro gerarchica tra i paesi del centro, quelli della periferia e quelli della semi-periferia. Questo tipo di relazioni, secondo Wallerstein autoalimentano la stabilità del sistema gerarchico piramidale.

Nel complesso, comunque, sia le teorie classiche e neoclassiche che quello marxiste e neo-marxiste convengono e convergono nell'individuare nel mondo una netta divisione tra i centri di potere economico e geopolitico e le periferie secondo il modello Core-Periphery, Centro-Periferia, inizialmente teorizzato dall'economista argentino Raul Prebisch il cui modello teoretico è ritenuto la base di tutte le successive formulazioni delle teorie della dipendenza (Klimczuk & Klimczuk-Kochańska, 2019). Prebisch, la cui prospettiva era quella dell'America Latina, evidenziò come dalle regioni della periferia fluisse quel surplus di valore che costituisce il vantaggio economico e competitivo delle regioni del centro che quindi si espande a discapito proprio delle periferie (1950).

La rilettura di questi concetti, come abbiamo visto, ha portato attraverso Krugman ad una parziale evoluzione nella scuola neoclassica nella lettura dei rapporti tra aree avanzate e aree arretrate che concepisce infine lo sviluppo delle prime a parziale spesa delle seconde. Tuttavia, gli effetti di disequilibrio possono essere compensati da una maggiore apertura dei mercati e soprattutto dalla mobilità della forza lavoro. La teoria Centro-Periferia nata nel contesto dei paesi arretrati è stata successivamente utilizzata come strumento interpretativo anche delle dinamiche di (dis)equilibrio all'interno dei sistemi territoriali avanzati, come ad esempio l'Unione Europea, marcata al suo interno, come vedremo, da rilevanti diseguaglianze in termini di sviluppo tra paesi e all'interno dei paesi tra regioni avanzate del Centro (costituito dal Nord Europa fino al Nord Italia) e dalle aree periferiche (costituito dall'area mediterranea e dell'Est), diseguaglianze che in qualche modo l'Unione Europea ha contribuito ad acuire più che a ridurre (Jäger et al., 2015; Viesti, 2021).

1.3. Le teorie evoluzioniste

Più recentemente nella letteratura geografica (ma non solo) si sono fatte sempre più spazio le teorie cosiddette evoluzioniste tra cui, nell'ambito dello studio delle diseguaglianze territoriali, spicca la Teoria della dipendenza dal percorso, nota come Path-Dependency Theory. Nata nell'alveo dell'economia (Arthur, 1994; David, 1988), la Teoria della dipendenza dal percorso ha trovato applicazione in tutte le scienze sociali e implica che i processi e le dinamiche che riguardano, in questo caso, i territori siano diretta conseguenza di processi e dinamiche precedenti che nel corso della storia si sedimentano e si consolidano al punto di diventare difficilmente reversibili, in termini di gestione della governance territoriali o di vocazione produttiva di un territorio, così come per le dinamiche sociali. Questa teoria ha trovato largo spazio nella più recente letteratura geografica come chiave metodologica nella lettura dei fenomeni della crescita e dei divari (Bathelt & Glückler, 2011, 2018; Dutt, 2009). Si veda ad esempio Tsampra (2018) che spiega come la dipendenza dal percorso abbia influenzato la reazione della Grecia alla crisi economica del 2011 o Corbridge (2018) che in questa chiave analizza il percorso di crescita di lotta alla povertà dell'India. Secondo la Teoria della dipendenza dal percorso infatti tutta la sovrastruttura istituzionale, imprenditoriale, sociale e produttiva determina la vulnerabilità o la forza di un territorio che se debole a seguito di una crisi può anche entrare in un circolo vizioso di ulteriore degradamento delle potenzialità socio-economiche (Martin, 2009, 2012).

In conclusione, da questa rassegna non esaustiva sulle teorie dello sviluppo e soprattutto dello sviluppo diseguale è emerso come la diseguaglianza tra territori, indipendentemente dalla scuola di pensiero di riferimento, è correlata alla posizione che un dato territorio, sia esso un paese, una regione o un'area urbana ricopre nell'ambito della gerarchia piramidale dei processi produttivi a livello globale, o per meglio dire, quale anello occupa nelle Catene Globali del Valore, se quelle centrali, dove si svolgono le mansioni ad alto valore aggiunto, ad alto contenuto innovativo e ad alta specializzazione o a quelle periferiche dove si svolgono le mansioni subalterne nella migliore delle ipotesi di assemblaggio, quando non di mera fornitura di materie prime a basso costo. Queste posizioni, come vedremo anche in seguito, di centralità e perifericità a livello globale lungi dall'essere immutate, come hanno dimostrato le Tigri Asiatiche e la Cina che sono riuscite a cambiare il proprio percorso creando una dipendenza virtuosa che le ha portate al centro del Sistema-Mondo. Paradossalmente l'Europa al suo interno è quella che sembra più immobile da questo punto di vista con le dinamiche della dipendenza che, si pensi all'Italia, restano immutate nel corso dei decenni. Ciò, è la conseguenza di molti dei fattori sopra descritti, dalla scarsa disponibilità delle risorse, alla posizione periferica nelle dinamiche economiche, passando per l'inefficienza della governance e dalla scarsa efficacia delle Politiche di Coesione nel ridurre gli endemici divari, fino ad arrivare ai processi storici che hanno visto spostare il baricentro del potere politico-economico lontano dal Sud concorrendo a determinare la dipendenza di questa parte del paese rispetto al Nord. Questo tipo di rapporto tra Centro e Periferie è comune anche al resto dei paesi oggetto di questa trattazione, nonostante traiettorie di sviluppo economico e socio-politico differenti a quella dell'Italia. Del resto, come hanno infine concordato neo-marxisti e neo-classici attraverso Krugman nell'attuale sistema lo sviluppo delle aree più avanzate non può che avvenire a discapito di quelle più arretrate.

2. Le diseguaglianze nel mondo

2.1. Una prospettiva globale

In ogni caso, lo sviluppo diseguale fa riferimento agli squilibri nello sviluppo economico tra varie aree, con tutto ciò che ne consegue sul piano sociale. Più complessa è la questione relativa alla sua misurazione. Le diseguaglianze, soprattutto sul piano interno ai territori, vengono misurate con degli indici, il più celebre e utilizzato dei quali è quello teorizzato dall'economista italiano Gini (Sitthiyot & Holasut, 2020), a cui si affiancano altre proposte come l'Indice di Atkinson, l'Indice di Theil e alcuni metodi rappresentativi come la Curva di Lorenz (Nazioni Unite, 2015). In ogni caso, tutti i tipi di

misurazione prendono come riferimento le variabili macroeconomiche come il reddito, il PIL e la disoccupazione¹⁷ (Christopher, 2009). Pertanto, in prima analisi, per offrire un quadro generale dello sviluppo diseguale, faremo riferimento al parametro del PIL e nello specifico il PIL pro-capite per adulti, i dati sono stati estrapolati dal World Inequality Database¹⁸.

Tabella 1 PIL pro-capite per adulto dei continenti e principali ripartizioni; Euro prezzi costanti 2023, PPP; 1950-2023

Anno	Nord America	Sud America	Africa	Unione Europea
1950	1410,9	7491,4	4048,7	8928
2023	72191,1	18429,6	8657,5	47484,7
Variazione percentuale	5016,67	146,01	113,8341	431,8626792

Anno	Europa dell'Est	Sudest Asia	Asia	Europa Occidentale	Oceania
1950	3067,9	1772,2	1705,7	10601,1	17296,7
2023	32830,6	17587,2	20224,6	51505,3	44278,2
Variazione percentuale	970,13	892,39	1085,70	385,84	155,99

Fonte: Elaborazione su dati World Inequality Database

Tabella 2 Percentuale relativa del reddito pro-capite per adulto rispetto al valore del Nord-America; Euro prezzi costanti 2023, PPP; 2023

Ripartizione territoriale	Reddito in percentuale relativa
Sud America	25,52
Africa	11,99
Unione Europea	65,77
Europa dell'Est	45,47
Sudest Asia	24,36
Asia	28,01
Europa Occidentale	71,34
Oceania	61,33

Fonte: Elaborazione su dati World Inequality Database

¹⁷ Non possiamo tuttavia esimerci dal segnalare quanto crescente sia il dibattito sullo sviluppo e l’adozione di indici che prendano in considerazione un cruscotto di variabili più ampio, si veda (Stiglitz et al., 2009)

¹⁸ World Inequality Database, link: <https://wid.world/data/>

Dalle Tabelle 1 e 2 emerge un quadro molto chiaro di come negli ultimi decenni dalla Seconda Dopoguerra in poi lo sviluppo economico nel mondo sia avvenuto sì in maniera sostanzialmente diffusa, ma estremamente diseguale. Per il continente africano, ad esempio, il reddito è più che raddoppiato, ma partiva da un valore basso e nel 1950 risentiva ancora largamente della presenza coloniale che condiziona il dato. Interessante anche il dato del Sudamerica che nello stesso periodo ha fatto registrare la seconda crescita più bassa tra i territori presi in considerazione, ma che nel 1950 poteva contare, a differenza dell'Africa, ad un reddito medio inferiore soltanto a quello europeo e oceanico. Le cause di questi bassi livelli di crescita vanno individuati nella bassa produttività, soprattutto delle aree urbane, generata dall'incapacità di convertire efficacemente in industriale un'economia che fa ancora affidamento sull'agricoltura e le estrazioni - che rendono particolarmente vulnerabili questi paesi agli shock esterni – e nella diffusa instabilità politica (UNDP, 2024¹⁹; World Bank, 2024²⁰). Non stupisce invece il dato relativo all'Asia e al Sudest asiatico che da decenni, soprattutto dagli anni '80 ha fatto registrare enormi tassi di crescita e che più recentemente, Cina in testa, è riuscita anche a basare il proprio sviluppo sul consolidamento della domanda interna e soprattutto inserendosi sui livelli più alti delle Catene Globali del Valore (Asian Development Bank, 2024²¹). Per quanto riguarda l'Europa emerge la differenza nei valori assoluti tra l'Europa Occidentale e quella dell'Est che resta su valori più bassi, ma emerge altrettanto come l'ingresso nell'Unione Europea di parte dei paesi dell'est abbia fatto da motore per lo sviluppo di quest'area. Infine, da segnalare il dato del Nord America trainato dalla costante crescita degli Stati Uniti che restano, nonostante tutto, la principale economia mondiale. La Tabella 1 ci ha quindi mostrato come negli ultimi 70 anni le diverse aree del mondo abbiano preso diverse traiettorie di sviluppo che in termini relativi hanno visto accorciare i divari, quantomeno nel ritmo della crescita della produzione. Tuttavia, per avere un quadro più completo dello sviluppo diseguale, le considerazioni di cui sopra vanno necessariamente integrate con i dati che emergono dalla Tabella 2, dove abbiamo messo in relazione i redditi delle aree continentali prese in oggetto con il reddito medio dell'area più ricca, ovvero il Nord America. Quello che emerge dall'analisi dei dati è l'enorme squilibrio che il progresso a più velocità rilevato nella Tabella 1 ha contribuito ad ampliare. Infatti, in media nei paesi africani vi è una produzione pro-capite del 12%ca. rispetto al Nord America,

¹⁹ UNDP, Link: <https://www.undp.org/latin-america/blog/rollercoaster-ride-ups-and-downs-economic-growth-latin-america-and-caribbean>

²⁰ World Bank, Link: <https://blogs.worldbank.org/en/latinamerica/low-productivity-growth-latin-america-caribbean>

²¹ ADB, Asia Development Outlook Aprile 2024, Link: <https://www.adb.org/outlook/editions/april-2024#subregions>

mentre per l'Asia, di cui abbiamo registrato la rilevanza della più recente traiettoria di crescita non arriva al 30%, mentre il Sudest asiatico in media produce poco meno di ¼ dell'area più ricca. L'unica area tra quelle prese in considerazione a tenere un livello elevato di PIL è l'Europa Occidentale che si attesta sul 71%, contro il 45% dell'Europa dell'Est. Il divario, come abbiamo avuto modo di vedere è consistente e ha delle ovvie conseguenze sulla capacità di progredire dei territori che sono limitati dalle cosiddette 'trappole della povertà' ovvero quei "meccanism[i] di auto-rinforzo che caus[ano] la persistenza della povertà" (Azariadis & Stachurski, 2004) e che impediscono di creare le precondizioni per lo sviluppo, come gli investimenti infrastrutturali o il miglioramento delle condizioni di vita per la popolazione per permettere la formazione del capitale umano e dunque la crescita della povertà (UNCTAD, 2016²²).

2.2. Le diseguaglianze in Europa. L'Asse Ovest-Est e l'Asse Nord-Sud

Spostando il focus sull'Europa, che rappresenta l'area di interesse della nostra trattazione, abbiamo visto come il principale asse delle diseguaglianze nello sviluppo sia quello Ovest-Est con l'Est che però beneficiando dell'ingresso nell'Unione Europea a seguito della transizione post-comunista ha intrapreso un percorso di crescita sostenuto. Detto del divario Ovest-Est, quello che interessa maggiormente per il presente lavoro è il divario nel contesto dei paesi dell'Europa Occidentale, quelli più avanzati con particolare attenzione all'asse Nord-Sud.

Tabella 3 PIL pro-capite per adulto dei paesi dell'Europa Occidentale del Mediterraneo; Euro prezzi costanti 2023, PPP; 1970-2023

Anno	Italia	Spagna	Portogallo	Grecia	Francia
1970	25429	19825	19439	21203	26697
1980	34604	26179	20980	30487	34645
1990	40187	31614	26607	30942	39815
2000	44333	36588	33457	34714	44855
2010	43201	39510	34279	37875	46458
2020	38812	38121	33783	29030	45575
2023	44147	43465	38915	34221	49539
Variazione percentuale					
1970-2000	74,34	84,55	72,11	63,72	68,02
2000-2023	-0,42	18,80	16,31	-1,42	10,44

Fonte: Elaborazione su dati World Inequality Database

²² UNCTAD, Link: <https://unctad.org/press-material/poverty-trap-leaves-least-developed-countries-ever-further-behind>

Tabella 4 PIL pro-capite per adulto dei paesi dell'Europa Occidentale del Nord; Euro prezzi costanti 2023, PPP; 1970-2023

Anno	Germania	Austria	Paesi Bassi	Belgio	Danimarca	Svezia	Finlandia
1970	24506	27101	36314	26937	31874	23576	22418
1980	31335	37152	43150	35388	36828	27902	30098
1990	36198	42650	44087	40575	43126	33746	37890
2000	45471	52109	54569	48326	53846	41718	45327
2010	48004	56424	59117	53557	58278	48589	50733
2020	51628	55451	59865	54149	61425	57764	51273
2023	54151	59701	66570	59616	67347	61442	52599
Variazione percentuale							
1970-2000	85,55	92,28	50,27	144,38	79,40	68,93	76,95
2000-2023	19,09	14,57	21,99	11,48	23,36	25,07	47,28

Fonte: Elaborazione su dati World Inequality Database

Tabella 5 Percentuale relativa del reddito pro-capite per adulto dei paesi del Mediterraneo rispetto al valore medio dei paesi dell'Europa Occidentale; Euro prezzi costanti 2023, PPP; 2023

Percentuale relativa	Italia	Spagna	Portogallo	Grecia	Francia	Media
1970	99,94	77,92	76,40	83,33	104,93	25443
2000	99,38	82,02	75,00	77,82	100,55	44609
2023	83,86	82,57	73,92	65,01	94,10	52642

Fonte: Elaborazione su dati World Inequality Database

Tabella 6 Percentuale relativa del reddito pro-capite per adulto dei paesi del Nord Europa rispetto al valore medio dei paesi dell'Europa Occidentale; Euro prezzi costanti 2023, PPP; 2023

Percentuale relativa	Germania	Austria	Paesi Bassi	Belgio	Danimarca	Svezia	Finlandia	Media
1970	96,32	106,52	142,73	105,87	125,27	92,66	88,11	25443
2000	101,93	116,81	122,33	108,33	120,71	93,52	101,61	44609
2023	102,87	113,41	126,46	113,25	127,93	116,72	99,92	52642

Fonte: Elaborazione su dati World Inequality Database

Attingendo in questa ancora al World Inequality Database, abbiamo preso in esame i dati relativi all'area oggetto principale della presente analisi, ovvero quella del Mediterraneo - compresa la Grecia le cui aree urbane come vedremo sono escluse dall'analisi successiva – e abbiamo altresì preso per il confronto i dati sui paesi membri dell'Unione del Nord Europa, escludendo tuttavia Lussemburgo e Irlanda che in questa fase di analisi rappresentano un outlier che incide in maniera eccessiva sui valori medi, anche in considerazione della natura della ricchezza prodotta da questi due paesi in relazione alle loro dimensioni. Nelle Tabelle 3 e 4 abbiamo raccolto i dati del PIL dei paesi in oggetto per tutti i decenni dal 1970 più il dato del 2023, per poi dividerli secondo le due ripartizioni principali, cioè Paesi del Mediterraneo e Paesi del Nord Europa; successivamente è stata calcolata la variazione percentuale in due periodi, dal 1970 al 2000 e dal 2000 al 2023. Nel primo

periodo considerato, 1970-2000, emerge nel complesso la differenza tra i Paesi del Mediterraneo e quelli del Nord con i secondi che mediamente crescono ad un ritmo maggiore, pur partendo da livelli di PIL non troppo dissimili, in special modo rispetto ad Italia e Francia, mentre nel complesso fanno registrare un buon livello di crescita anche Spagna, Portogallo e Grecia che, dopo essere stati protagonisti di transizioni da regimi autoritari a democrazie nel corso degli anni '70, hanno intrapreso un rapido percorso verso l'integrazione europea entrando nella Comunità Europea la Grecia nel 1981 e Spagna e Portogallo nel 1986. In quegli stessi anni, un'altra transizione ha interessato tutti i paesi industriali, ovvero quella post-fordista, che ha rivoluzionato i processi produttivi, a cui ha fatto seguito la transizione verso il neoliberismo e il libero mercato che hanno, in special modo in Italia e Germania, fatto emergere nuovi sistemi produttivi ed innovativi, come il distretto industriale, e che hanno permesso in questa fase, almeno fino agli anni '90 per l'Italia, di mantenere buoni livelli di crescita, così come per gli altri paesi del Nord Europa che comunque partivano da livelli di PIL già più elevati. Nel secondo periodo considerato, come dimostrano i dati, cambiano le dinamiche: la crescita registrata nel XX Secolo si arresta nel III Millennio e complici le diverse crisi che hanno interessato l'Occidente e il mondo intero, da quella economica a quella pandemica, precedute dallo shock dell'11 settembre e dallo scoppio della bolla di internet, tutti i paesi fanno registrare livelli molto inferiori di crescita, addirittura nel caso di Italia e Grecia, complici la crisi del debito del 2011, questi due paesi hanno visti negli ultimi decenni contrarre il proprio PIL, seppur lievemente, ma comunque in netta controtendenza con gli altri paesi dell'Europa Occidentale, mentre paesi come la Finlandia che hanno riconvertito la propria produzione spingendo sull'innovazione (Virkkala, 2007) hanno nello stesso periodo mantenuto un alto livello di crescita del PIL. Rispetto all'analisi delle tabelle precedenti sui continenti, queste hanno mostrato un divario già nel livello di crescita negli anni recenti, soprattutto in considerazione del fatto che i paesi in oggetto avevano un livello di partenza del PIL non troppo dissimile. Ma anche in questo caso, a mostrare maggiormente il livello di disuguaglianza della crescita dei territori presi in considerazione è la percentuale relativa del PIL, in questo caso rispetto alla media dei paesi considerati. Per questo parametro abbiamo preso tre fotografie in tre momenti storici diversi, il 1970, che rappresenta il punto di partenza, il 2000 che rappresenta il punto intermedio e il 2023 che rappresenta il punto di arrivo. Nel 1970 per i paesi parte attiva dell'integrazione europea e le economie del Nord Europa facevano registrare un livello di PIL abbastanza omogeneo, in ogni caso per tutti superiore al 90%, con l'Italia che sostanzialmente rappresentava il valore medio e i Paesi Bassi che potevano contare già allora su un valore molto superiore alla media; allo stesso tempo, i

Paesi del Mediterraneo non ancora coinvolti nel processo di integrazione europea, ancora sotto regime autoritario, avevano un livello di produzione inferiore, ma superiore al 75% con la Grecia che addirittura si attestava all'83%. Trent'anni dopo, nel 2000, il quadro cambia per i Paesi del Nord, tra i quali vi è una convergenza maggiore laddove i paesi che nel 1970 avevano un livello di produzione inferiore crescono, in misura minore la Germania, in misura molto più consistente la Finlandia e l'Austria, mentre calano sensibilmente i Paesi Bassi e la Danimarca che tuttavia conservano valori molti superiori alla media e restano i paesi più ricchi. Allo stesso tempo tra i Paesi del Mediterraneo la situazione resta sostanzialmente invariata per l'Italia, mentre calano in relazione alla media i livelli di produzione di Portogallo e Grecia, mentre cresce la Spagna. Nei trent'anni tra il 1970 e il 2000 il livello medio di produzione è notevolmente cresciuto per tutti, la media pro-capite passa infatti da 25mila euro a 44mila euro, ma i divari sono rimasti immutati. Pertanto, mentre il tenore di vita è incontestabilmente cresciuto per tutti i paesi dell'Europa Occidentale, non si è innescato in quella fase quel processo di convergenza che permettesse ai paesi più arretrati come la Grecia, il Portogallo e la Spagna di crescere ad un ritmo tale da poter colmare almeno in parte quel gap con la media dei paesi in oggetto. Gli stravolgimenti maggiori, tuttavia, emergono nell'ultimo periodo preso in considerazione, cioè tra il 2000 ed il 2023. Nel frattempo, come detto, mentre l'Unione Europea ha adottato la moneta unica come passo verso l'integrazione economica e finanziaria; l'Occidente è stato interessato da crisi economiche, stagnazione, crisi geopolitiche e pandemiche che hanno mutato il quadro economico e politico globale, mentre allo stesso tempo si è registrata l'ascesa dei paesi di recente industrializzazione, Cina in testa, che hanno provocato il già citato cambiamento nelle dinamiche della produzione globale, anche a scapito dei paesi europei. Questi mutamenti e queste crisi hanno avuto un profondo impatto nell'aggravare i divari nello sviluppo tra Nord Europa e Mediterraneo. Infatti, come emerge ancora dalle Tabelle 5 e 6 mentre da un lato i Paesi del Nord Europa si sono attestati su quegli alti livelli di produzione che avevamo già registrato nel 2000 - con paesi come la Svezia, il Belgio e i Paesi Bassi che aumentano notevolmente il loro livello rispetto alla media - per i Paesi del Mediterraneo il prezzo pagato in termini di produzione per le crisi, di cui sono state le principali protagoniste²³, è stato decisamente elevato. La Grecia, come detto, è stato il paese più colpito dalle dinamiche globali (non senza responsabilità nella gestione del debito) come emerge dal drammatico calo al 65% della media della produzione dei paesi in oggetto, che ha frustrato ogni

²³ Italia, Spagna, Grecia e Portogallo erano i paesi PIGS, cioè quei paesi caratterizzati da crescita stagnante, ma soprattutto da alti livelli di debito e deficit di bilancio che ne hanno messo a repentaglio la solvibilità. È ben noto il caso della Grecia che non possiamo approfondire in questa sede. Rimandiamo per questo tema e per tutte le crisi globali del Millennio al fondamentale testo di Adam Tooze *Lo Schianto* (2020)

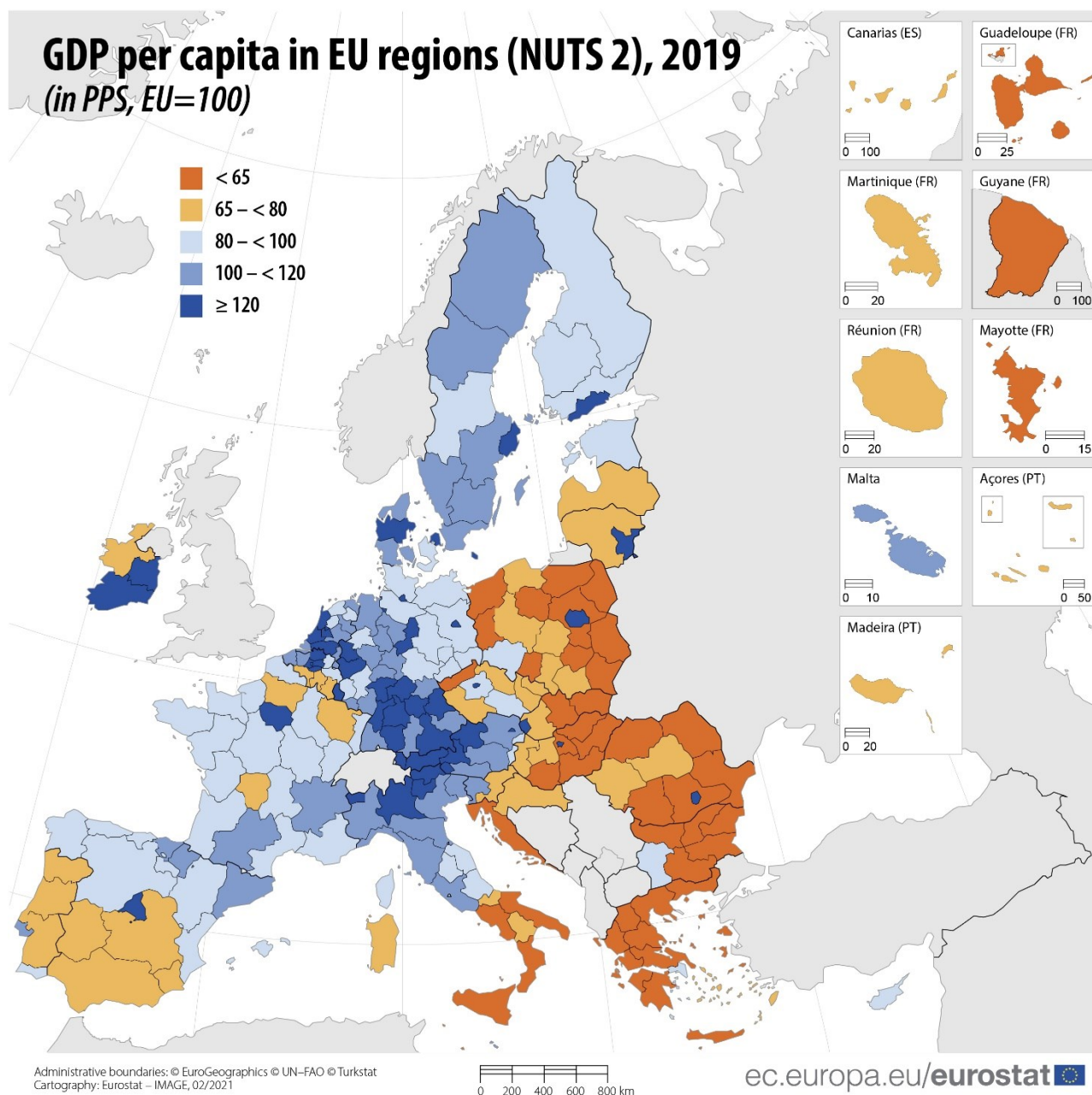
tentativo di convergenza e di crescita, mentre si sono riprese dalle crisi e hanno mantenuto un livello sostanzialmente stabile Spagna e Portogallo. Nello specifico il Portogallo in tutto il periodo considerato non ha sostanzialmente mai mutato la propria posizione. La Francia ha visto scendere il proprio livello leggermente sotto la media, non essendo riuscita a mantenere il passo dei Paesi del Nord rispetto ai quali resta più indietro. Ma il dato che inevitabilmente colpisce maggiormente è quello dell'Italia. L'Italia infatti negli ultimi 23 anni non solo non è riuscita a mantenere il passo degli altri paesi, ma come era già emerso dall'analisi della crescita, ha fatto registrare una contrazione che ha provocato un drammatico calo del PIL relativo che è decisamente sceso sotto il livello dei paesi dell'Europa Occidentale passando dal 99% all'83%, attestandosi ad un livello analogo a quello della Spagna e distante da Francia e Germania paesi che in partenza erano sostanzialmente sullo stesso livello.

Questo quadro che abbiamo sommariamente descritto sopra, tuttavia, ai fini di questa trattazione richiede un livello di analisi successivo che spieghi in maniera più approfondita cosa sia realmente successo e soprattutto, dal punto di vista geografico, dove si siano creati questi divari. Per farlo, come è evidente, dobbiamo scendere ad un livello territoriale di maggior dettaglio, cioè quello regionale prima e urbano poi. In questa fase l'analisi, dopo aver contestualizzato lo sviluppo diseguale a livello regionale in Europa, si concentrerà sui paesi oggetto dello studio, ovvero Italia, Francia, Spagna e Portogallo, attraverso l'analisi dei dati estratti dal database ARDECO.

2.3. I divari nell'UE: la prospettiva regionale

L'Unione Europa, come abbiamo visto nel paragrafo precedente, è interessata da profonde diseguaglianze sul piano regionale tra i vari Stati membri. Quello che emerge è un duplice pattern dei divari tra Ovest e Est e tra Nord e Sud. I paesi dell'est, più recentemente entrati nell'Unione, hanno un livello medio di produzione inferiore al 75% della media dell'Unione, con l'eccezione delle grandi aree urbane capitali, come Varsavia e Bucarest. Nell'asse Nord-Sud rientrano invece la Grecia, il Portogallo e le regioni del Sud di Italia e Spagna. Questi ultimi due paesi sono quelli in cui si evidenziano i maggiori divari interni in un contesto di generalizzata omogeneità interna dei paesi, sia quelli più avanzati che quelli più arretrati.

Immagine 1 PIL pro-capite delle regioni UE (NUTS 2) PPS, 2019, in % della media



Fonte: Eurostat, Link: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20210303-1>

Le aree più avanzate costituiscono quella dorsale che parte dal Nord-Italia e attraversa tutta la Germania e arriva nel Nord-Europa (comprendendo anche Parigi e Londra al netto della Brexit) denominata “Banana Blu”. Questa macroarea è il cuore produttivo ed innovativo dell’Unione Europea con alti livelli di specializzazione sia nei servizi avanzati che nella manifattura. Ai confini di questa macroarea, vi sono le regioni a medio ed alto reddito caratterizzate da aree urbane meno dense e popolate ma da elevati livelli di produttività e specializzazione, come le regioni del Centro Italia, quelle francesi, il Nord della Spagna e l’Est della Germania. Seguono infine le regioni del Sud

caratterizzate da bassa produttività, medio-alta disoccupazione e tendenza allo spopolamento. Osservando nel complesso la carta di cui all'Immagine 1, la ricchezza in Europa sembra svilupparsi in maniera radiale dal centro alle periferie in misura via via sempre minore. Come osservato precedentemente, in linea generale, il processo di divergenza si è iniziato a manifestare dagli anni '70 in poi, quando i sistemi locali del nucleo centrale grazie alle specificità territoriali e alla propensione all'innovazione, promosse da una rete sociale ed istituzionale efficiente sono stati in grado di rispondere alla crisi del sistema fordista con un modello (non scalabile nelle aree periferiche) caratterizzato dal progresso tecnologico e dalla specializzazione favorendo la creazione di network produttivi che hanno forzato la concentrazione di lavoro high-skilled in queste grandi aree metropolitane, mostrando l'importanza dell'agglomerazione e delle PMI che favoriscono lo scambio della conoscenza e del capitale umano (Hadjamichalis & Papamichos, 1990; Iammarino et al., 2019). Il rapporto tra centro e periferia che si osserva quindi in Europa è quello tipico delle teorie della dipendenza. Tuttavia, a seguito della crisi economica del 2008 e con l'avvento dell'espansione delle reti globali del valore e l'asse dei rapporti produttivi continentali orientato maggiormente verso la dimensione globale, la periferia meridionale del continente si è progressivamente allontanata dal centro, al culmine di un processo già iniziato negli anni '70 e '80 allorché alla deindustrializzazione e all'aumento della competitività internazionale seguì l'adozione di politiche economiche liberiste che forzarono la diminuzione della presenza dello Stato nell'economia fino ad arrivare alla politica monetaria restrittiva della Banca Centrale Europea che ha ulteriormente rafforzato le dinamiche della dipendenza nel rapporto centro-periferia (Becker et al., 2020; Celi et al., 2017; Jäger et al., 2015). Nel complesso, la storia europea ha visto la divergenza tra centro e periferia (Nord e Sud) come strutturale a causa dell'iniqua distribuzione delle capacità innovative e tecnologiche e la loro concentrazione nelle aree più produttive che a sua volta ha generato rapporti e posizioni asimmetriche negli scambi commerciali a livello globale grazie anche alle politiche liberiste comunitarie (Gräbner et al., 2020; Gräbner & Hafele, 2020; Musto, 1986).

2.4. Nel dettaglio: i divari interni in Italia, Francia, Spagna e Portogallo

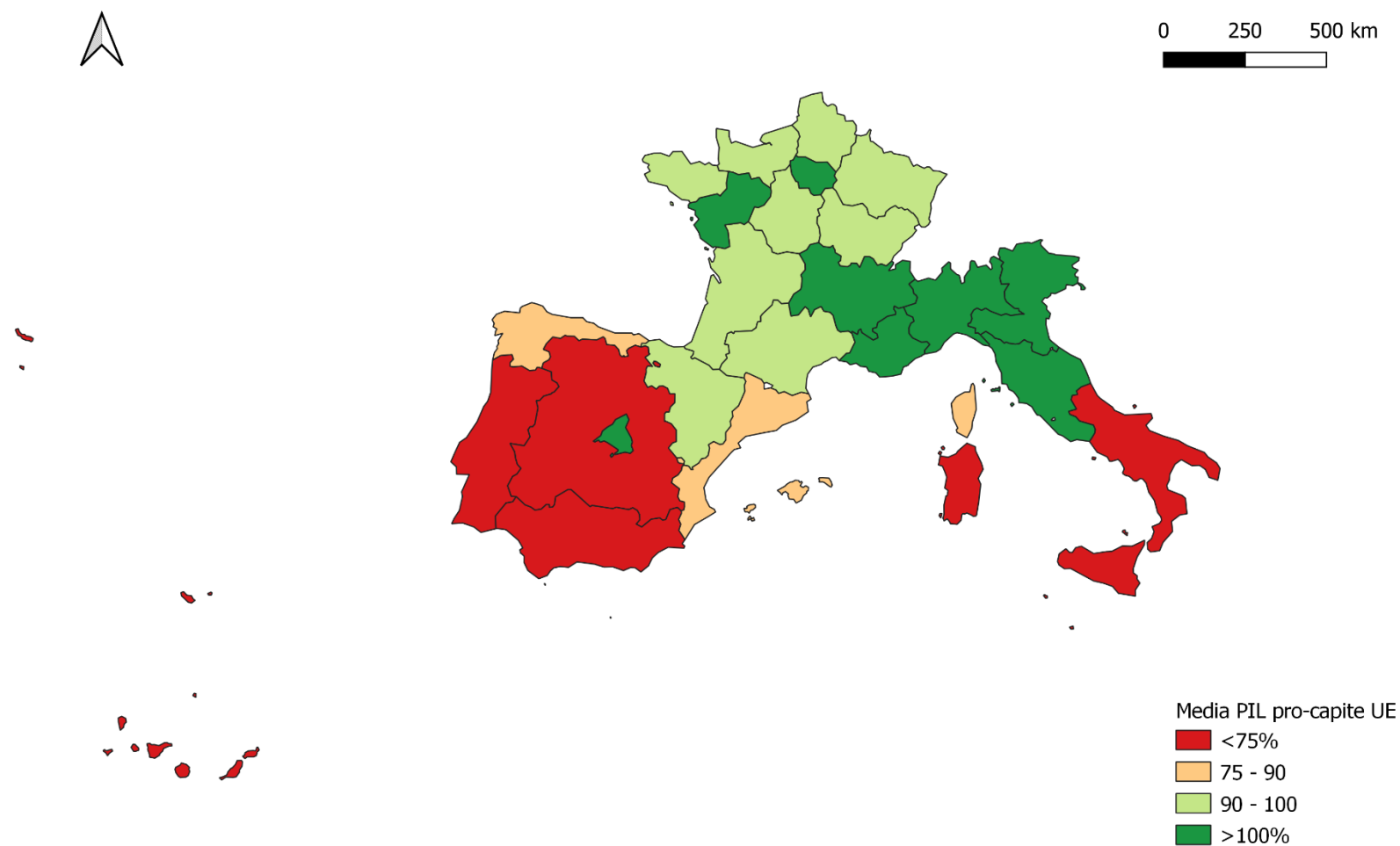
Nel paragrafo precedente abbiamo brevemente osservato la geografia dei divari nell'Unione Europea evidenziando come in generale siano osservabili tendenze omogenee all'interno dei paesi: nel complesso i divari maggiori si osservano tra Stati membri più che sul piano interno. Una rilevante eccezione è costituita dai paesi oggetto del presente lavoro che riproducono in scala le stesse dinamiche centro-periferia che abbiamo osservato per l'Unione Europea nella sua interezza. Per

l'analisi sulle ripartizioni territoriali dei paesi in oggetto sono state scelte le fasce di PIL pro-capite rispetto alla media UE delle Politiche di Coesione dell'Unione Europea sintetizzando i criteri degli ultimi due cicli di programmazione (2014-2020 e 2021-2027)²⁴ ottenendo così quattro fasce:

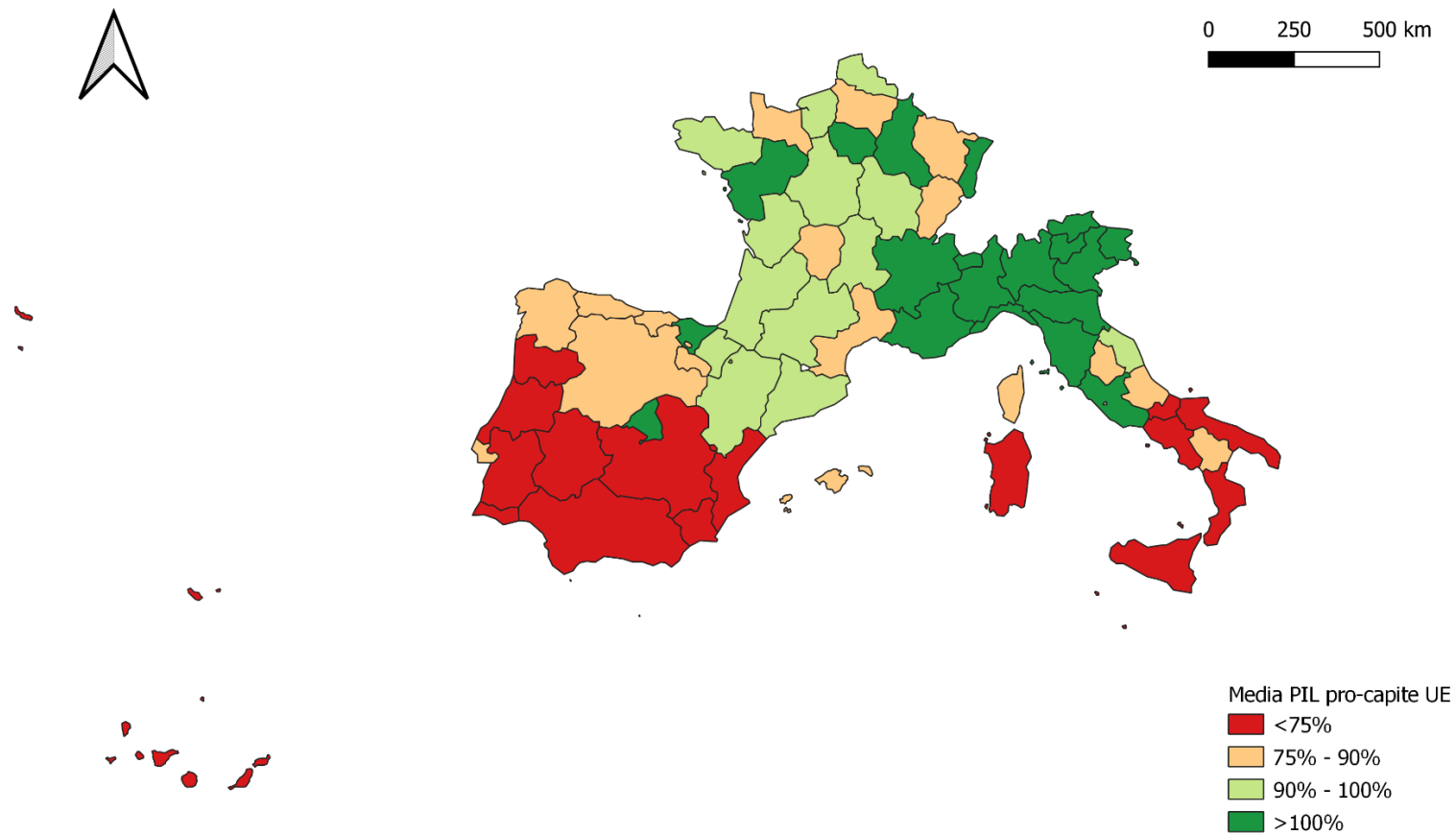
Paesi meno sviluppati	<75%
Paesi in transizione	75%-90%
Paesi più avanzati	90%-100%
Paesi sopra la media	>100%

²⁴ Per i dettagli sui criteri delle Politiche di Coesione: https://ec.europa.eu/regional_policy/2021-2027_en

Carta 1 Rappresentazione del PIL pro-capite delle macroregioni (NUTS 1) rispetto alla media UE dei paesi in oggetto, 2023 (prezzi costanti, 2015)



Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)



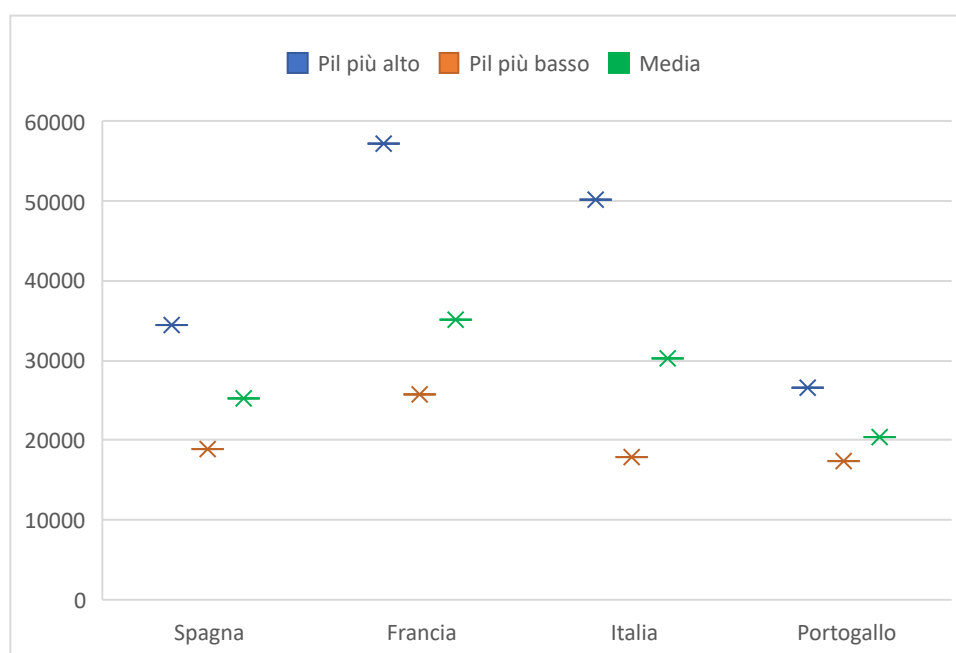
Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

Dalla Carta 1 possiamo osservare come i paesi che presentano una spaccatura più netta nel livello di ricchezza prodotta per la ripartizione NUTS 1 delle macroregioni sono l'Italia e la Spagna secondo il già citato asse tra Nord e Sud. Nello specifico, per l'Italia, la divisione è tra Centro-Nord (sia Ovest che Est) e Sud e Isole, mentre per quanto riguarda la Spagna la porzione di territorio considerata arretrata o in transizione è più ampia e copre quasi l'intero paese ad eccezione dell'area di Madrid ed il Nordest. Il sud della Spagna, tra le aree in oggetto risulta essere la più arretrata con un livello di PIL del 62,6% della media UE, seguita dalle Isole dell'Italia (63,15%). Le ripartizioni francesi invece mostrano una tendenza inversa: in un contesto generalmente avanzato le aree del Sud hanno una produzione maggiore del Nord ad eccezione dell'Ile de France che è la macroregione che comprende Parigi. In questa fase dell'analisi non è ancora apprezzabile il dato del Portogallo la cui ripartizione NUTS 1 comprende tutta la superficie continentale del paese.

Più utile, nel complesso, è analizzare i risultati della Carta 2 che rappresentano i dati sulla ripartizione regionale (NUTS 2) che presentano un quadro più complesso all'interno delle varie ripartizioni macroregionali. Per quanto riguarda la Spagna ad esempio, dalla ripartizione Est che rientrava tra quelle in transizione emerge netta la differenza tra la Catalogna che risulta tra le regioni avanzate (94,81%) e la Comunità Valenciana che invece risulta tra quelle più arretrate (71,16%). Come vedremo nel capitolo successivo, a marcare la differenza tra queste due regioni è la presenza di un'area metropolitana più competitiva rispetto all'altra a prescindere dalle dimensioni della stessa. Infatti, oltre a Madrid, l'altra regione avanzata della Spagna sono i Paesi Baschi, il cui principale centro, Bilbao, non risulta tra le città più grandi del paese. Restando nella Penisola Iberica, il Portogallo anche a livello regionale si attesta come paese più arretrato sul piano della produzione di ricchezza tra quelli in analisi, con la parziale eccezione della capitale Lisbona che ha un livello di PIL pro-capite dell'86,38% che la colloca comunque tra le regioni in transizione, anche se poco distante da quelle avanzate, in netto peggioramento rispetto al 2000 quando aveva fatto registrare un livello del 101% rispetto alla media europea. La Francia tra i paesi oggetto dell'analisi è l'unico a non avere nessuna regione tra quelle più arretrate. Analizzando i dati della ripartizione regionale si può meglio apprezzare come, seppur in maniera contenuta, in questo paese la direttrice dei divari territoriali sia sostanzialmente ribaltata: in generale le regioni al Sud ci sono meno regioni in transizione rispetto al Nord dove però vi è un maggior numero di regioni con un reddito al di sopra della media europea. L'Italia, infine, come è noto rappresenta uno dei casi più analizzati in letteratura sui divari territoriali interni (si veda ad esempio Porter, 1990) e presenta, anche

visivamente come emerge dalla Carta 2, la spaccatura tra Nord e Sud più netta. Le regioni del Sud Italia rientrano tutte tra quelle meno sviluppate, con marcate differenze anche qui tra il 74% del Molise (che nei precedenti cicli di programmazione rientrava tra le regioni in transizione) e il 58,38% della Calabria (solo il Centro del Portogallo ha un dato peggiore). Unica eccezione è rappresentata dalla Basilicata che ha un livello di PIL dell'84% (la Basilicata può contare su un rilevante giacimento petrolifero). Rispetto ai cicli precedenti anche la situazione del Centro è lievemente peggiorata con l'Abruzzo e l'Umbria che sono rientrate tra le regioni in transizione e le Marche che negli anni passati risultavano tra le regioni con un livello di reddito superiore alla media europea. Il resto del Centro-Nord Italia può contare su livelli di PIL ben al di sopra della media con la Lombardia e le province autonome di Trento e Bolzano sopra il 130%. Di fatto, tra la regione più arretrata, la Calabria, e quella più ricca, la Provincia Autonoma di Bolzano, sussiste uno scarto di 110 punti percentuali.

Figura 2 Raffigurazione dello scarto di PIL pro-capite tra la regione più ricca, quella più povera e la media dei paesi in oggetto, (prezzi costanti, 2015), 2023



Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

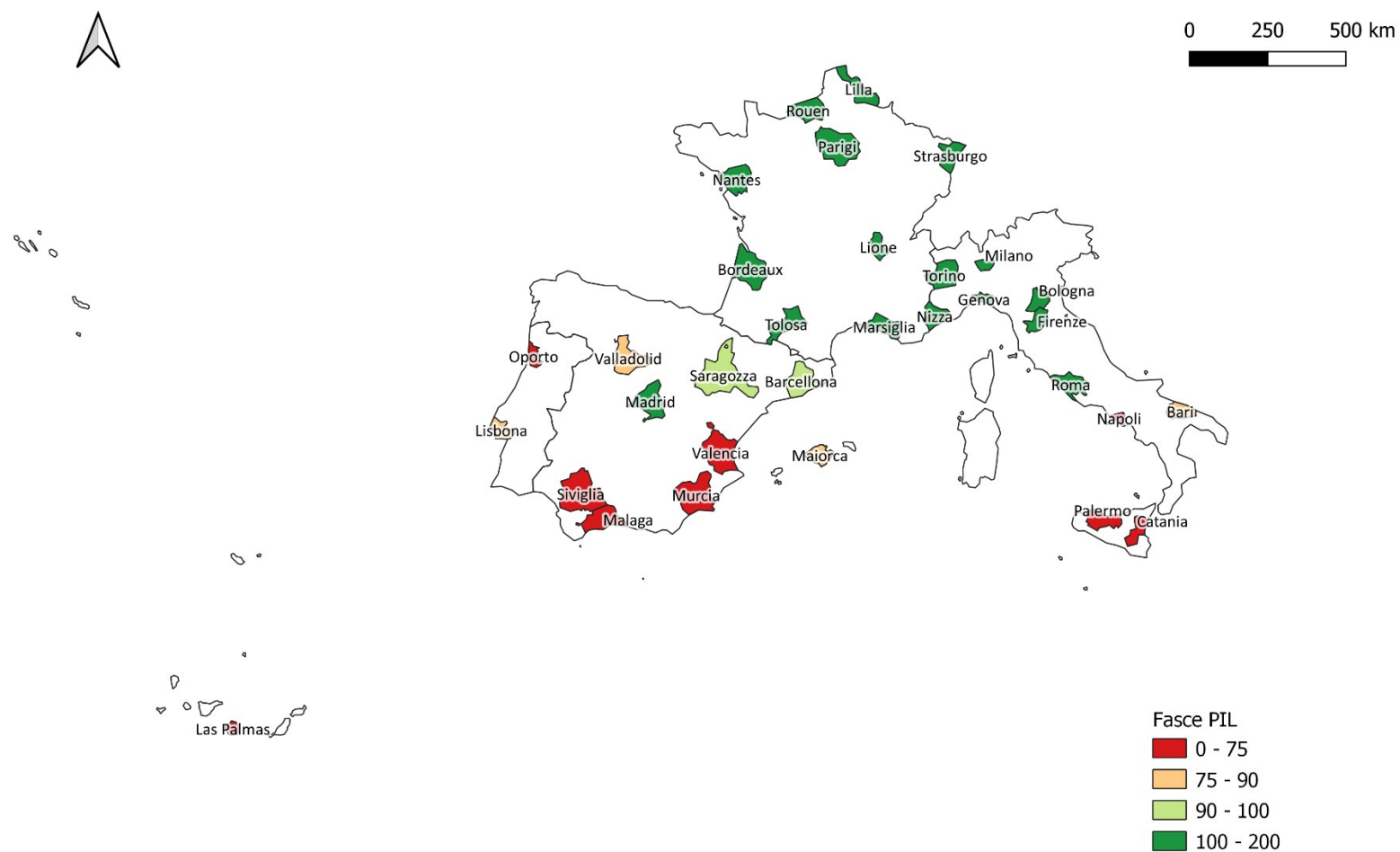
Come emerge dalla Figura 2 i paesi meno avanzati sono anche quelli con i divari interni minori, sia tra gli estremi che tra il valore più basso e la media, ciò implica che anche in presenza di outlier come l'Ile de France (Parigi) per la Francia e la Provincia Autonoma di Bolzano per l'Italia, la presenza di zone con una maggiore propensione all'innovazione e di conseguenza, come vedremo, alla competitività in generale può determinare un livello maggiore di disuguaglianza interna. Ma se nel caso della Francia disuguaglianza non implica necessariamente arretratezza economica, diverso è il caso dell'Italia dove sul piano regionale persistono, come abbiamo avuto modo di evidenziare,

profonde sacche di arretratezza e una spaccatura netta tra Nord e Sud. Su un piano intermedio si pone la Spagna, dove ad un più generalizzato stato di arretratezza si contrappone una minore tendenza alle diseguaglianze interne, in termini assoluti, pur in presenza di una divisione sull'asse Nord-Sud. Più indietro in termini di sviluppo il Portogallo, dove la sostanziale assenza di diseguaglianze territoriali non nasconde una situazione di arretratezza diffusa, anche nell'area più avanzata che si colloca sul livello della zona meno avanzata della Francia e poco al di sopra della media spagnola.

2.5. La dimensione urbana: l'importanza delle città nell'economia territoriale

Ai fini di questa trattazione è opportuno, dopo aver analizzato lo scenario complessivo dei paesi in oggetto, spostare l'analisi sul livello territoriale delle Città Metropolitane. Abbiamo già visto come queste siano il motore dello sviluppo a livello globale ed è dunque importante comprendere quanto influiscano empiricamente sull'economia dei sistemi territoriali in cui si collocano, siano essi paesi o regioni.

Carta 3 Rappresentazione del PIL pro-capite delle Regioni metropolitane (METRO) rispetto alla media UE dei paesi in oggetto, 2023 (prezzi costanti, 2015)



Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

La Carta 3 è utile per osservare quanto si riproducano su scala metropolitana quei pattern che abbiamo rilevato su scala regionale o, per meglio dire, quanto le principali aree urbane siano rappresentative della regione in cui si collocano.

Innanzitutto, dobbiamo evidenziare come il territorio, e quindi la popolazione e l'economia, di alcune aree urbane coincida con il livello regionale anche dal punto di vista amministrativo e della governance: è il caso di Madrid, Parigi, Lisbona e Murcia. Concentrando l'analisi sulle prime tre, queste città come abbiamo già avuto modo di evidenziare, costituiscono indiscutibilmente i centri funzionali, economici e politici dei rispettivi paesi. Quello della città-regione dal punto di vista amministrativo è una modalità sempre più diffusa di riorganizzazione amministrativa che tende a conferire maggiore autonomia alle aree urbane principali e specialmente alle capitali (Viesti, 2023) che però in alcuni casi, come nel Nord Europa (Germania, Paesi Bassi), si sviluppa anche spontaneamente superando le suddivisioni amministrative sulla base delle dinamiche funzionali ed economiche di determinati agglomerati urbani. Questo tipo di organizzazioni, siano esse strutturate o spontanee, hanno mostrato una grande dinamicità economica al punto che queste città-regioni risultano essere tra le aree più competitive d'Europa e costituiscono un possibile modello di ripensamento delle governance territoriali e quindi di razionalizzazione delle politiche territoriali, pur non essendo questi modelli privi di criticità, in special modo sul piano dell'equità e dell'inclusione sociale (Beel et al., 2017; Davoudi, 2008; Messina, 2020; Rodríguez-Pose, 2008). Nel caso, invece delle altre aree urbane in oggetto pur non potendo contare su uno status riconosciuto di particolare autonomia²⁵ queste costituiscono in ogni caso il fulcro quantomeno funzionale, e nella maggior parte dei casi anche economico delle rispettive regioni.

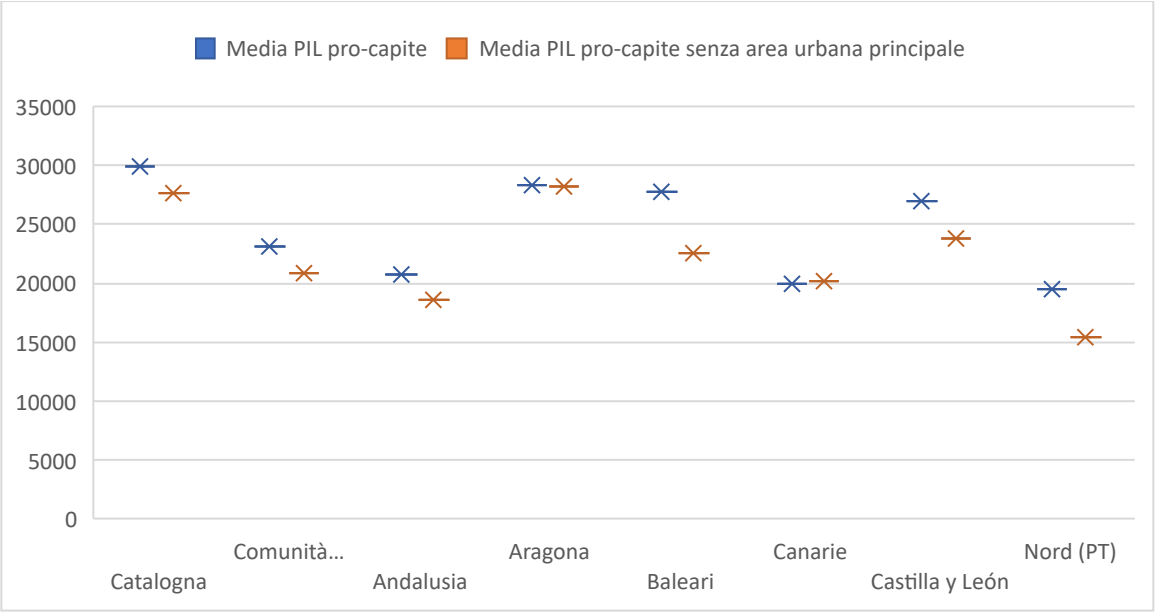
Rispetto al livello economico della relativa regione, possiamo osservare come la situazione delle aree urbane italiane sia sostanzialmente sovrapponibile. Tutte le aree urbane italiane in oggetto fanno registrare un livello di PIL superiore alla media regionale ed in un caso, quello di Bari, l'area urbana si colloca su un livello superiore rispetto alla sua regione: seppur di poco infatti il capoluogo pugliese ha un PIL pro-capite da area in transizione, 75,56%, considerevolmente più alto rispetto al 65,74% della regione, mentre nei casi di Napoli, Palermo e Catania il livello è solo leggermente più

²⁵ Si veda ad esempio il caso delle Città Metropolitane italiane che non hanno apportato particolari avanzamenti in termini di autonomia gestionale da parte delle aree interessate, tanto più se si pensa che a differenza delle sopresse province questi enti locali non sono sottoposti ad elezione diretta.

elevato (meno del 2%). Al Centro-Nord lo scarto è ancora maggiore in tutti i casi superiore al 10% (tranne Genova che si attesta sul 9%). In Spagna, detto di Madrid e Murcia, la situazione è omogenea tra aree urbane e regioni con nessuna tra le città in oggetto che performa meglio in termini di stato dell'economia rispetto alla propria regione. Nel complesso, come nel caso del Sud Italia, ad eccezione di Valladolid, nessuna area urbana performa significativamente meglio della propria regione, inclusa Barcellona, mentre Malaga e Las Palmas si collocano addirittura su livello di produzione inferiori rispetto all'Andalusia e alle Canarie. Per quanto riguarda il Portogallo, con Lisbona che costituisce una città-regione, Oporto fa registrare un livello superiore alla regione Nord in cui si trova, ma non in una misura tale da consentire alla seconda città del Portogallo di avere un livello di PIL da area in transizione (63,46% rispetto al 56,75% del Nord, livello più basso tra le regioni dei paesi in oggetto). Rispetto agli altri tre paesi diverso è il caso della Francia dove diverse aree urbane si posizionano su livelli di stato economico superiori a quello della propria regione: è il caso di Tolosa, Bordeaux, Rouen e Lilla che hanno fatto registrare un livello di produzione superiore alla media europea contro quello regionale che si attestava tra quello delle regioni avanzate (tra il 90% e il 100% della media europea). Esclusa Parigi, la cui area metropolitana rientra tra le città-regioni, lo scarto tra il livello di produzione delle aree urbane francesi è tendenzialmente superiore a quello regionale, in alcuni casi come a Lione (45%) e Tolosa (25%) anche in maniera consistente, solo nel caso di Nizza il PIL pro-capite è inferiore a quello regionale, ma comunque superiore alla media europea. Nel complesso, dunque, si conferma come per le regioni e in generale per le zone più avanzate vi sia una forte trazione urbana sul piano della crescita, mentre per le aree più arretrate la presenza di città metropolitane anche di rilevanti dimensioni (si vedano i casi di Napoli, Valencia e Siviglia) non riescano a determinare livelli di sviluppo avanzati.

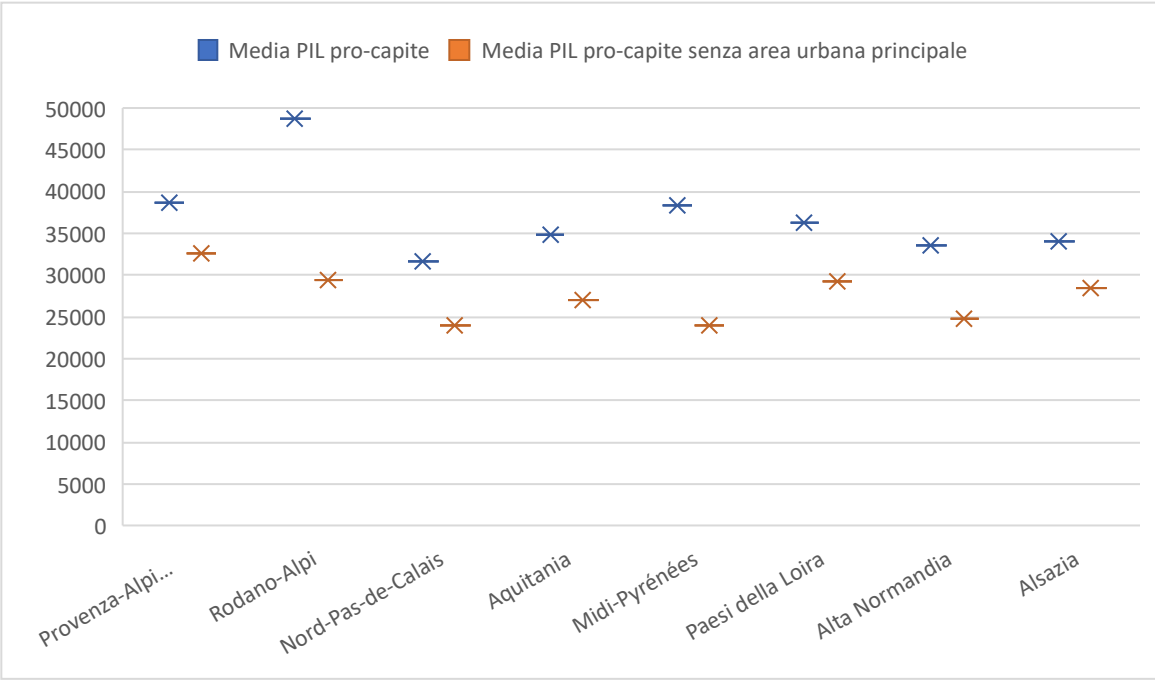
L'ultima parte di questa analisi economica sui diversi piano della gerarchia territoriale di Italia, Francia, Spagna e Portogallo si concentra proprio sull'impatto delle principali aree urbane di ogni regione sulla produzione di ricchezza regionale, per tentare di stabilire quanto queste regioni siano in qualche modo dipendenti da queste aree urbane. A tale scopo, come vedremo nelle figure successive, abbiamo calcolato il PIL medio pro-capite delle regioni interessate con e senza il contributo in termini di popolazione e ricchezza delle principali aree urbane.

Figura 3 Confronto tra la media PIL pro-capite regionale e il PIL pro-capite regionale sottratto l’apporto della principale area urbana (prezzi costanti 2015), Spagna e Oporto²⁶, 2023



Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

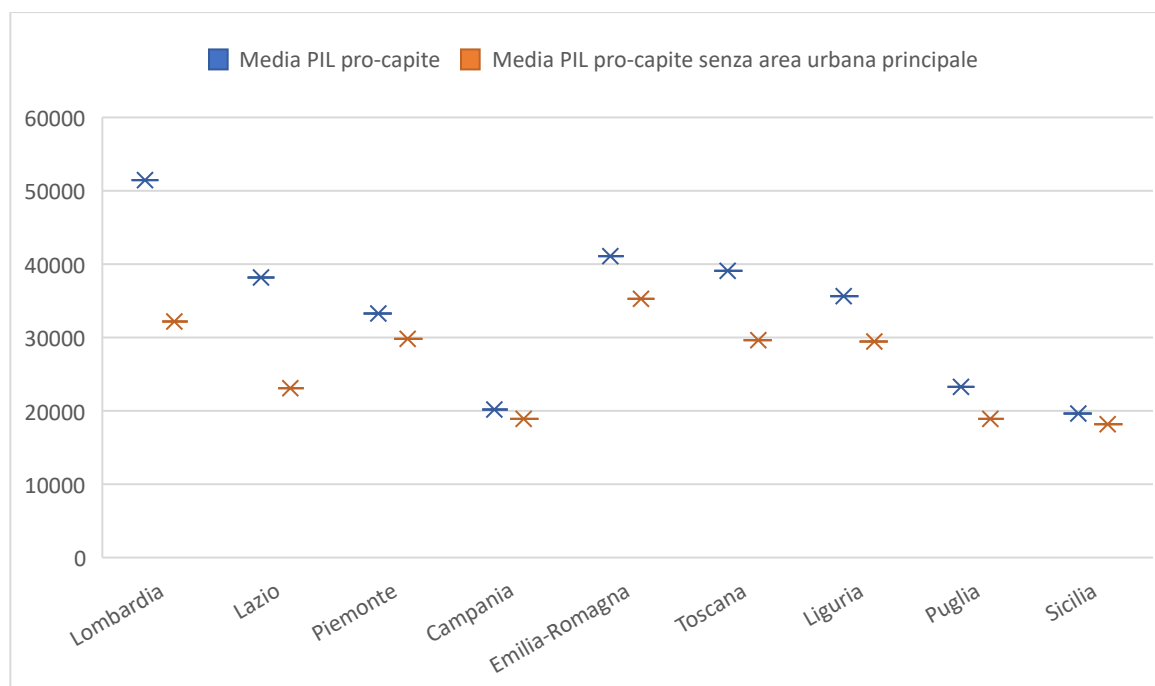
Figura 4 Confronto tra la media PIL pro-capite regionale e il PIL pro-capite regionale sottratto l’apporto della principale area urbana (prezzi costanti 2015), Francia²⁷, 2023



Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

²⁶ Oporto è stata accorpata alla Spagna non potendo essere applicata questa analisi a Lisbona, così come per Madrid e Murcia. In questa analisi manca Malaga poiché il principale centro dell’Andalusia è Siviglia.
²⁷ Parigi non rientra in questa analisi come Madrid e Lisbona. In questa analisi non rientra Nizza poiché il principale centro della Provenza-Alpi Marittime-Costa Azzurra è Marsiglia.

Figura 5 Confronto tra la media PIL pro-capite regionale e il PIL pro-capite regionale sottratto l'apporto della principale area urbana (prezzi costanti 2015), Italia²⁸, 2023



Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

Nella Figura 3 si possono osservare i dati della Spagna e Oporto che mostra come in un contesto mediamente più in ritardo di sviluppo anche l'impatto della principale area urbana non influisce in maniera consistente sul sistema produttivo regionale. addirittura, nel caso delle Canarie, una regione fortemente dipendente dal turismo, il PIL medio pro-capite senza Las Palmas sarebbe più elevato. Interessante è anche il caso dell'Aragona e della sua area urbana principale, Saragozza, che rappresenta un'eccezione tra le regioni più avanzate con un PIL pro-capite sostanzialmente invariato, segno di un sistema territoriale fortemente integrato e dinamico. Discorso simile per la Catalogna e Barcellona, anche se in questo caso l'impatto dell'area urbana è più evidente. Tra le città più arretrate spicca in questo caso Oporto su cui, come mostra il grafico, dipende fortemente l'economia regionale che senza quest'area urbana farebbe registrare un PIL addirittura del 50,16% rispetto alla media europea. Nel complesso, come avevamo precedentemente osservato, i contesti territoriali più arretrati si caratterizzano per una più marcata tendenza al livellamento indipendentemente dalla presenza o meno di una vasta area urbana che in ogni caso ha comunque un impatto rilevante sulle pur fragili economie locali. Ben diverso è il caso della Francia, dove, come avevamo già rilevato dalle carte, sembra essere maggiore l'influenza delle aree urbane sull'economia regionale come conferma la Figura 4. Più marcate infatti le differenze tra il PIL pro-

²⁸ In questa analisi non rientra Catania poiché il principale centro della Sicilia è Palermo.

capite con e senza le principali aree urbane. Tranne che nel caso della Provenza-Alpi-Costa Azzurra (Marsiglia), tutte le altre regioni in oggetto senza la loro principale area urbana retrocederebbero nello stato economico rispetto alla media europea. I casi più eclatanti quelli del Nord-Pas de Calais e Midi-Pyrénées che senza le principali aree urbane Lilla e Tolosa sarebbero solo di poco al di sopra della soglia del 75% della media europea che segna la soglia minima delle regioni in transizione rispetto a quelle arretrate, mentre tutte le altre sarebbero in maniera più o meno consistente al di sotto della soglia del 100%, come il Rodano-Alpi che senza Lione passerebbe dal 158,14% al 95,44% della media europea. La Francia, caratterizzata da un forte centralismo, dimostra una marcata dipendenza dalle sue principali aree urbane. Tuttavia, al di fuori di queste città vive una popolazione di oltre 22 milioni di persone²⁹ circostanza che pone problemi in termini di gap con le aree rurali³⁰. Non dissimile il discorso per l'Italia (Figura 5) dove la popolazione non in aree metropolitane raggiunge addirittura i 30 milioni sui 58 milioni totali. Precedentemente avevamo osservato come in Italia le aree più avanzate fossero concentrate al Centro e al Nord. Questo livello di analisi, tuttavia, ci suggerisce come anche tra queste ripartizioni territoriali vi siano delle differenze sostanziali. Le regioni del Nord infatti, così come in Francia, senza le loro aree urbane principali perdono molto della loro produzione, in particolare la Lombardia che senza Milano perde il 63% della propria ricchezza, ma ciononostante resta ben al di sopra della media europea (104,38%). Scende al di sotto invece il Piemonte che senza Torino conserva un PIL pro-capite del 96,70%. La Regione che performa meglio è invece l'Emilia-Romagna che senza Bologna mantiene il 114% del PIL, il livello più alto tra quelli registrati in questa fase dell'analisi, segno di una grande integrazione dell'economia regionale anche con le aree più periferiche, l'Emilia-Romagna, come avremo modo di vedere di seguito, rappresenta infatti un modello peculiare di sviluppo fin dagli anni '70 (Porter, 1990; cfr. L'Indice Composito di Competitività Urbana). Più consistente è invece la perdita di ricchezza prodotta per Liguria e soprattutto Toscana che senza Firenze e Genova perdono rispettivamente il 31% e il 19% attestandosi entrambe comunque sul 96%. Complessivamente le aree più ricche dell'Italia, pur avendo come fulcro le aree metropolitane, possono comunque contare su sistemi territoriali produttivi molto solidi e dinamici, i cosiddetti distretti industriali che hanno poi dato origine ai milieu innovativi (Becattini & Coltorti, 2006; Cainelli & De Liso, 2005; Maillat, 1998). Diverso ancora è il caso del Lazio e di Roma che rappresenta il 73%ca. della

²⁹ Dati ARDECO Explorer (Eurostat), 2023, Link: <https://urban.jrc.ec.europa.eu/ardeco/viewer/SNPTN?jdvfys=asc&jdvfc=eu&jdvfnl=9%2C0%2C4&acc=nutsLabel>

³⁰ Nell'Introduzione abbiamo brevemente argomentato sulle conseguenze politiche di simili divari da cui la Francia non è esente, come hanno dimostrato le più recenti consultazioni elettorali.

popolazione regionale. La media del PIL pro-capite senza la capitale italiana crollerebbe dal 123,89% al 75,19%, cioè da una delle regioni più avanzate alle soglie di quelle più arretrate, il resto della regione è infatti fortemente caratterizzato da aree rurali e periferiche che a differenza del Centro-Nord non si sono distinte per la capacità di formare una rete produttiva avanzata, data anche la scarsa densità che contraddistingue questi territori. Quanto al Sud dell'Italia analogamente alla Spagna qui le aree metropolitane non incidono in maniera consistente sulla media regionale, sia Napoli che Palermo infatti contribuiscono al PIL pro-capite per il 4% portando la Campania e la Sicilia al 65,55% e al 63,89% rispettivamente, ben lontane in ogni caso dalla soglia del 75%. Diverso è il caso invece della Puglia, che come era già emerso dalla Carta 3 è fortemente dipendente dall'area urbana di Bari che incide per il 14% portano la regione tra quelle in transizione, senza Bari, infatti, la Puglia si posizionerebbe dietro la Campania, ma ciò che più colpisce è che la Puglia con Bari risulta produrre maggiore ricchezza rispetto al Lazio senza Roma, segno della grande vivacità del tessuto produttivo barese. Complessivamente, confrontando i dati con quelli del 2000 emerge come il processo di sviluppo nel contesto dell'Unione Europea nonostante le Politiche di Coesione sia sempre più divergente con aree, quelle appartenenti al nucleo centrale dello sviluppo, che afferisce alla sfera di influenza economica tedesca, maggiormente in grado di sostenere la riconversione industriale verso sistemi produttivi più innovativi e quindi competitivi e le aree periferiche sempre più colpite dalle dinamiche della desertificazione industriale con la parallela crescita dei servizi a basso valore aggiunto (Cutrini, 2019). Come abbiamo visto, tuttavia, anche le aree più avanzate tra quelle oggetto di questo studio hanno visto un calo nel loro livello di sviluppo complessivo e come osservato da Storper et al. (2022) rischiano di essere bloccate dalla trappola dello sviluppo, indipendentemente dal loro livello di reddito³¹

In sintesi, in questa sezione abbiamo provato ad analizzare la situazione allo stato attuale dei divari territoriali nei paesi in Italia, Francia, Spagna e Portogallo. Quella che è emersa è la ben nota divisione tra Nord e Sud, in special modo in Italia e Spagna, mentre più disomogenea sono le dinamiche in Francia e Portogallo. In ognuno di questi paesi abbiamo inoltre individuato le principali direttrici dello sviluppo in termini di produzione della ricchezza e abbiamo provato ad offrire una misura del peso delle principali aree urbane sull'economia dei rispettivi sistemi territoriali. Abbiamo così osservato come il peso delle aree urbane sia maggiore nelle regioni più avanzate, dove le

³¹ Si veda l'interessante carta prodotta nell'ambito del citato studio che riguarda principalmente proprio le aree oggetto della presente trattazione. Link: <https://cepr.org/voxeu/columns/regional-development-trap-europe>

principali aree urbane marcano la differenza tra la condizione di sviluppo avanzato e lo status di regione arretrata o in transizione rimarcando inoltre come sia proprio in queste aree che si fa più consistente il gap con le aree rurali con la parziale eccezione dell'Italia, la cui peculiare natura dello sviluppo dal Secondo Dopoguerra in poi ha fatto sì che anche le aree periferiche nelle regioni più ricche fossero in grado di tenere sostanzialmente il passo con le grandi aree urbane. Queste evidenze sono coerenti con l'analisi di Diez-Minguela et al. (2018) e ancora prima di Hudson e Lewis (1985) che avevano già indagato sulla natura storica dei divari interni in questi paesi: in Francia, a causa della grande centralizzazione si era sviluppata l'area di Parigi e le regioni circostanti, come abbiamo visto, grazie anche alla maggiore disponibilità di risorse naturali e la presenza di migliori collegamenti infrastrutturali di cui hanno beneficiato anche i poli tessili del centro e i maggiori centri del sud (Lione e Marsiglia) (Toutain, 1981) ; in Italia, ancora largamente agricola fino a dopo l'Unità, il Nord in maniera simile è stato capace di sfruttare le maggiori risorse naturali, in special modo idriche per produrre energia e promuovere dapprima l'industria tessile e poi quella pesante, oltre a poter contare su un mercato in partenza maggiore ed una migliore efficienza localizzativa in termini di densità e in generale alla sussistenza di migliori precondizioni per lo sviluppo (Felice, 2018) (si veda anche Castronovo (2021)). Nel Secondo Dopoguerra poi, una migliore gestione dei fondi agricoli volta a stimolare l'imprenditorialità degli agricoltori del Centro-Nord ha creato il terreno fertile che avrebbe poi portato alla nascita dei già citati distretti industriali (Martinelli Lasheras & Pellegrino, 2024). I divari territoriali in Italia hanno da sempre attirato l'attenzione della letteratura, si veda anche Clough e Livi (1956) che oltre alle risorse naturali fanno riferimento alla migliore situazione infrastrutturale di collegamento e alla maggiore propensione all'imprenditorialità e alle attività finanziarie che al Nord si erano manifestata già dai tempi del Rinascimento e che, grazie anche ai maggiori legami con i paesi di più antica industrializzazione hanno costituito il retroterra culturale per la conversione da economia agricola a industriale; in Spagna, nonostante una generalizzata scarsità di risorse idriche si era sviluppata l'industria tessile e pesante oltre che in Catalogna e Paesi Baschi (due delle aree più avanzate come abbiamo visto) anche in aree che ora risultano arretrate come l'Andalusia - danneggiate anche dalla presenza di capitale straniero che ha drenato all'esterno i profitti del settore estrattivo - che non sono state successivamente in grado di reggere la concorrenza esterna, soprattutto in termini di costi, non potendo allo stesso tempo contare su un consistente mercato interno, nel periodo poi di avvento del Franchismo e con lo sviluppo della rete energetica è iniziato il processo di industrializzazione dell'area di Madrid e la contestuale deindustrializzazione del Sud (Harrison, 1990); infine dinamiche simili si sono registrate

anche in Portogallo, dove le aree interne non sono state in grado di industrializzarsi allo stesso ritmo di quelle costiere.

CAPITOLO II – IL CONCETTO DI COMPETITIVITÀ

1. Introduzione

Indagare sulle radici profonde dei divari territoriali, come è evidente, non è una mera attività speculativa di interesse accademico, bensì rappresenta il punto di partenza per i decisori politici per poter pianificare una strategia di rilancio di un territorio, soprattutto nella loro dimensione locale. In special modo negli ultimi trent'anni a partire dagli anni '90, all'avvento della globalizzazione, con lo sviluppo progressivo dei paesi un tempo arretrati, è corrisposto un nuovo rafforzamento della dimensione locale, facendo emergere una dinamica di dualità complementare tra le due dimensioni che ha portato le aree urbane e le aree regionali ad assumere un ruolo centrale nei processi di creazione del valore (Sáez & Periañez, 2015). Questo processo è stato reso possibile ed è divenuto sempre più rapido grazie anche all'avvento delle tecnologie di informazione e comunicazione che hanno ridotto, quando non annullato, il peso della distanza (Castells, 1999), permettendo così la nascita di network di grandi città, definite Città Globali (Sassen, 2013, 1ª ed. 1991) e allo stesso tempo hanno portato allo sviluppo di grandi aree urbane metropolitane e di città con differenti collocazioni nel contesto di una gerarchia globale (Camagni, 2004; Florida et al., 2008; Globalization & World Cities (GaWC), 2000).

Come già argomentato nell'introduzione di questo lavoro, a rendere le aree urbane il fulcro della crescita è la loro capacità di attrarre risorse economiche e umane e di combinare poi questi elementi per produrre valore. Le risorse del pianeta, tuttavia, sono limitate e in conseguenza di ciò, le aree urbane devono contendersi quelle migliori e più rilevanti per alimentare il proprio sviluppo accrescendo la propria competitività (van den Berg & Braun, 1999).

In questo contesto, per misurare e valutare le performance delle città nel contesto globale è stato adottato il concetto di competitività che nel corso del tempo è divenuto uno dei maggiori ambiti di studio sia nella letteratura accademica che da parte degli enti governativi nazionali e internazionali (Carpentieri, 2020) i quali hanno proposto numerosi indici e set di indicatori per poter valutare e gerarchizzare le potenzialità competitive di città e regioni nei diversi contesti territoriali a partire da quello regionale fino a quello globale (Matos et al., 2017; Singhal et al., 2013).

Data l'importanza di questo concetto, che è il fulcro della presente ricerca, questa revisione della letteratura serve a stabilire il quadro teorico di riferimento per le fasi successive, passando per la ricerca di una risposta alle prime due domande di ricerca che si intende indagare:

RQ1) Come si definisce la competitività territoriale?

RQ2) Quali sono i fattori che la determinano?

Per rispondere a queste domande, è stata condotta una revisione della letteratura scientifica sul tema condotta con un processo logico deduttivo dal generale al particolare, ovvero introducendo il tema, presentando le varie evoluzioni interpretative del dibattito accademico (che come avremo modo di vedere è stato ed è particolarmente vivo), esponendo le principali teorie per arrivare infine ad analizzare le varie e non univoche proposte al fine di provare a sintetizzare una definizione. Successivamente, alla fine del processo dialettico, attraverso un'analisi di alcune dei principali tentativi di misurazione del fenomeno, sintetizzeremo quali sono i fattori che determinano la competitività territoriale.

2. Nascita e sviluppo del concetto di competitività in letteratura

2.1. Origini

Il concetto di competitività ha iniziato ad essere diffondersi in letteratura, ma anche nel dibattito pubblico, negli anni '80, all'apice del processo di crescita economica occidentale e ai prodromi della nuova fase della globalizzazione con l'emersione delle economie asiatiche (Shee et al., 2002). L'attenzione sul concetto di competitività è poi divenuta tale da portare a ritenerlo inflazionato, quando non eccessivo: come rileva Stephane Garelli nel suo volume *Top Class Competitors: How Nations, Firms, and Individuals Succeed in the New World of Competitiveness* del 2006. Già allora la ricerca del termine competitività (competitiveness in inglese) contava 35 milioni di risultati sul motore di ricerca Google, nel 2024 questi sono aumentati fino a 212 milioni, mentre sulla piattaforma per la ricerca di contributi scientifici Google Scholar i risultati ammontano ad oltre 3 milioni.

Il concetto di competitività, trae le sue origini dai due classici della teoria economica, ovvero Smith e Ricardo. Il primo, con la teoria del vantaggio assoluto attribuiva alla capacità innovativa e di aumentare la specializzazione di un paese che gli consentiva di avere una produttività maggiore ad

un costo inferiore un vantaggio competitivo decisivo sui mercati internazionali; Ricardo, allo stesso modo, enfatizzava la capacità dei paesi di beneficiare del commercio internazionale specializzandosi nei settori dove avevano un vantaggio competitivo (Pilinkienė et al., 2017).

Inizialmente, dunque, il concetto di competitività era principalmente legato alla sfera del tessuto produttivo delle imprese (Turok, 2005), a quella poi definita la prospettiva ‘micro’ della competitività, distinta da quella ‘macro’, legata cioè ai territori. Per la dimensione micro, la competitività è il fine per restare sul mercato e poter dunque accedere a maggiori quote di mercato e generare maggiori profitti, tanto più in un contesto altamente mutevole come quello attuale (Balkytė & Tvaronavičienė, 2010; H. Guo & Lu, 2023). Per la dimensione macro, cioè quella territoriale, la competitività è uno strumento per migliorare le condizioni di vita interne generando occupazione e reddito. Ciò avviene attraverso la promozione dello sviluppo economico e l'attrattività per la localizzazione e la nascita di nuove imprese (Cheshire, 2003; Cheshire & Gordon, 1998; Waheeduzzaman & Ryans, 1996). Sintetizzando queste due parziali manifestazioni del fenomeno, risulta evidente che le due dimensioni sono correlate biunivocamente: se da un lato per garantire un certo livello di benessere alla popolazione di un certo territorio vi è la necessità di avere un tessuto produttivo che garantisca un determinato livello di occupazione e quindi di ricchezza, dall'altro è altrettanto vero che il tessuto produttivo ha bisogno che il territorio generi quelle esternalità positive - in termini di capitale umano, infrastrutturale e normativo - per raggiungere determinati standard sul mercato internazionale contemporaneo, in altri termini, che gli garantisca competitività (Depperu & Cerrato, 2005; Momaya, 1998).

Negli anni '80, nell'ambito della teoria della crescita endogena (con riferimento particolare a Lucas, 1988 e Romer, 1990) di cui al paragrafo precedente, la competitività aveva lo scopo di stimolare l'aumento della capacità produttiva attraverso gli investimenti in innovazione, ricerca e sviluppo e capitale umano e perseguire quindi lo sviluppo economico (Pilinkienė et al., 2017).

2.2. Michael Porter e il vantaggio competitivo: epigoni e oppositori. Il dibattito con Paul Krugman e successive evoluzioni

Ad imprimere una svolta decisiva alla letteratura sulla competitività e soprattutto a dare un primo impulso alla misurazione di questo concetto, mettendone in evidenza la multidimensionalità e il forte legame tra territorio e tessuto produttivo, è stato Michael Porter che dapprima si concentra sulla dimensione micro della produttività (Porter, 1985) per poi arrivare teorizzare nel suo seminale

The Competitive Advantage of Nations (1990) lo stretto legame tra impresa e territorio, studiando i tessuti produttivi dei principali paesi industriali di quel tempo evidenziandone le caratteristiche peculiari, ma soprattutto offrendo un primo modello teorico per la misurazione del fenomeno, ovvero il Modello a Diamante con cui determina quali siano quei fattori che costituiscano il vantaggio competitivo per le imprese. Nello specifico, Porter individua sei fattori abilitanti, quattro endogeni al sistema territoriale quali 1) i fattori: cioè il capitale umano, le infrastrutture, le risorse naturali; 2) la domanda che nel modello di Porter stimola l'innovazione; 3) i settori produttivi di supporto; 4) le strategie delle imprese del territorio. A questi si aggiungono due fattori esogeni quali 1) la governance territoriale, che può influenzare i quattro fattori endogeni; 2) il caso, cioè quell'insieme di fattori totalmente esogeni e incontrollabili.

Il Vantaggio Competitivo delle Nazioni ha suscitato molte critiche, soprattutto metodologiche, come evidenziato soprattutto da Grant (1991) che ha rilevato le distorsioni nella selezione ed interpretazione delle variabili, Waverman (1995) che ha evidenziato la scarsa empiricità del modello, Sölvell (2015) che ha criticato la definizione eccessivamente olistica dell'impresa. Resta tuttavia il contributo che l'opera di Porter ha dato alla concettualizzazione e all'approccio al tema della competitività, soprattutto per aver fatto emergere il legame con la dimensione territoriale, dapprima nazionale e nei lavori successivi evidenziando il ruolo decisivo della dimensione regionale e urbana (Huggins & Izushi, 2015). Quella che è certa, è l'enorme influenza sulla letteratura scientifica economica e geoeconomica de Il Vantaggio Competitivo delle Nazioni, testimoniata da oltre 70mila citazioni, come riportato da Google Scholar.

Da Porter in avanti il dibattito accademico sulla competitività si è intensificato, non solo con contributi che hanno contribuito ad arricchirlo, soprattutto sulla questione centrale della misurazione, ma anche con critiche che ne hanno messo in dubbio la validità. Tra i primi a criticare aspramente la formulazione teorica di Porter possiamo annoverare Robert Reich che in un intervento nel 1990 (citato in Reinert, 1995) definisce la competitività un concetto insensato e che successivamente, nello stesso anno in un contributo nel numero di Gennaio-Febbraio dell'Harvard Business Review dal titolo *Who is US?* Afferma che per la prosperità di un territorio conta maggiormente la qualità del capitale umano che la capacità di attrarre imprese straniere, data la volatilità del capitale finanziario in un mondo sempre più globalizzato (Reich, 1990). Tra queste voci dissenzienti, tuttavia, la più celebre e autorevole è certamente quella di Paul Krugman, fondatore della nuova teoria del commercio, che già nel (Krugman, 1994) in un articolo dall'eloquente titolo

Competitiveness: A Dangerous Obsession argomentava sulla complessità di trasferire il concetto di competitività dalla dimensione micro a quella macro in special modo per i paesi con le economie più piccole, per i quali il discorso sulla competitività diventa un discorso sulla produttività. Restando invece sulla concettualizzazione del fenomeno. La critica principale di Krugman, ribadita anche nei lavori successivi, riguarda la difficoltà della letteratura nel raggiungere una definizione univoca (torneremo in seguito sul tema). A questo articolo ne segue un altro del 1996 dal titolo *Making sense of the competitiveness debate* concluso con un'espressione caustica e perentoria: "Sembra troppo cinico suggerire che il dibattito sulla competitività sia semplicemente una questione di fallacie di vecchia data sul commercio internazionale rivestite di una nuova e pretenziosa retorica. Ma è così³²". Il Premio Nobel per l'Economia del 2008 ha poi successivamente ribadito la sua visione critica in un volume del 1997 dal titolo *Pop Internationalism* dove ripropone la definizione di "dannosa ossessione" per la competitività trasferita dal piano micro a quello macro.

Quello della non trasferibilità del concetto di competitività alle unità territoriali sembra essere l'argomento più diffuso nella letteratura che ne contesta la validità – soprattutto nella formulazione di Porter - sulla base della Nuova Teoria del Commercio per la quale, come affermato da Yap (2004), gli scambi internazionali in un mondo globalizzato sono un gioco a somma zero di cui tutti i paesi beneficiano complementariamente e allo stesso tempo non necessariamente un deficit della bilancia commerciale implica una scarsa competitività delle imprese di un territorio. Altri come Budd (1998) e McCartney (2012) rilevano come in un contesto di riorganizzazione globale dei processi produttivi, impostare le politiche di intervento e di investimento sul concetto di competitività rischia di provocare una dannosa distorsione delle risorse in contrasto con la teoria dei vantaggi comparativi e, al contrario con le premesse, incentivare, nei territori in via di sviluppo, occupazione a bassa intensità di conoscenza; Lovering (2001) aggiunge che il modo in cui competono i diversi sistemi territoriali e le relative aggregazioni sociali non è misurabile.

Tra le più interessanti voci critiche rispetto alla competitività c'è quella di Erica Schoenberger (1998) che contesta l'acritica accettazione del concetto di competitività nella geografia economica, ma anche tra i policy makers, ritenendola una semplificazione che impedisca una visione complessiva sulle dinamiche dello sviluppo e che influenza anche la visione del mondo della società in un'ottica capitalista.

³² Traduzione del paragrafo conclusivo dell'articolo *Making sense of the competitiveness debate* Krugman, P. (1996)

Altri ancora come Charrass (2016), Lall (2001), Reichel (2000), Siggel (2006) concludono che il concetto di competitività è privo di una definizione univoca, di un solido sostegno teorico e di evidenza empirica che consenta di effettuare misurazioni affidabili ³³.

Le posizioni di Porter e il concetto di competitività in generale hanno suscitato un dibattito molto vivo e come abbiamo visto anche acceso (Snowdon, 2011) tuttavia, hanno raccolto un generalizzato consenso e sostegno che ha contribuito alle successive elaborazioni teoriche che ancora oggi interessano la letteratura geoeconomica.

Tra questi, Erik Reinert (1995) contesta la critica di Krugman a Porter portando in rilievo l'incompatibilità della competitività con la teoria neoclassica che, come argomenta, prevede un regime di perfetta concorrenza, parità di informazione e l'assenza di effetti di scala, tutte circostanze che non si sono poi verificate nell'economia del mondo globalizzato. Reinert continua poi sostenendo che quello della competitività è un concetto che è da secoli fondamento dell'economia globale, rivenendone le caratteristiche nelle teorie economiche di Schumpeter e, come già argomentato, Ricardo e Smith. Successivamente è Roberto Camagni (2002) a controbattere le posizioni di Krugman sostenendo innanzitutto che 1) il sistema di scambio globale non è un gioco a somma zero come sostenuto nella teoria neoclassica, ma può portare benefici agli attori coinvolti facendo leva sulle reciproche specializzazioni; 2) che la competitività del sistema delle esportazioni è cruciale per i sistemi territoriali più piccoli; 3) che l'adozione di politiche territoriali mirate possono contribuire a salvaguardare e promuovere lo sviluppo di filiere tecnologiche locali, in considerazione del fatto che la specializzazione territoriale non è acquisita permanentemente ma risente appunto della competizione esterna. Camagni conclude che a differenza di quanto sostenuto da Krugman, i territori, nello specifico città e regioni, competono sulla base del principio del vantaggio assoluto e non su quello del vantaggio comparativo e che quindi non sussiste un sistema globale che garantisca in maniera permanente ad un territorio il proprio ruolo nella divisione globale del lavoro. Una sintesi lapidaria sulla validità del concetto di competitività è offerta da Fagerberg (1996) secondo il quale "l'idea di base è valida e semplice: le persone si preoccupano di quanto bene fanno rispetto agli altri, sia individualmente che collettivamente."

In sintesi, la prima fase del dibattito letterario sulla competitività, innescato dal lavoro di Porter, si è concentrato sulla compatibilità delle sue formulazioni con le teorie economiche allora imperanti

³³ Per una più ampia rassegna sulle critiche a Porter si veda Psafogiorgos & Petaxas (2016)

e nello specifico su quella del vantaggio comparativo di stampo neoclassico, che però nel corso degli anni '80 e '90 fu messa in crisi dall'evidenza di alcuni piccoli paesi o addirittura Città-Stato come Singapore e, all'epoca, Hong Kong che pur disponendo di risorse naturali estremamente limitate riuscirono ad imporsi nei mercati internazionali (Bhawsar & Chattopadhyay, 2015).

Successive formulazioni teoriche sul concetto di competitività a livello territoriale, ma ancora principalmente nazionale, rappresentano delle evoluzioni del 'Modello a Diamante' di Porter, criticato come abbiamo visto per la debolezza della base teoretica. Un primo contributo all'evoluzione del modello di Porter è quello di Dunning (1992) che aggiunge una terza variabile esogena al Diamante di Porter (i primi due, ricordiamo essere la governance e il caso) rappresentata dalle imprese multinazionali.

Su questa linea si attesta il lavoro di Rugman & D'Cruz (1993) che hanno formulato il 'Modello a Doppio Diamante' contestando la scarsa applicabilità del modello di Porter a paesi dalle dimensioni ridotte e con una maggiore apertura al mercato come il Canada. Mentre la formulazione originale di Porter tiene conto solo della dimensione domestica, questo modello aggiunge anche la dimensione estera e nello specifico la competitività aggiuntiva che l'interazione tra i due 'diamanti' comporta per un territorio legato ad un altro ad esempio da accordi di libero scambio, come tra Canada e Stati Uniti.

Un'ulteriore evoluzione è quella del 'Doppio Diamante Generalizzato' di Chang Moon, Rugman et al. (1998) che verificata la validità del 'Doppio Diamante' solo per paesi come il Canada e la Nuova Zelanda, hanno lavorato su un modello applicabile in maniera generalizzata a tutti i paesi dalle dimensioni più ridotte rispetto a quelle di contesti territoriali come gli Stati Uniti. Il 'Doppio Diamante Generalizzato' innanzitutto incorpora la governance nel modello come fattore esogeno e soprattutto esplicita il ruolo delle imprese multinazionali, anche nelle loro estensioni esterne, nella competitività del diamante interno rispetto a quello globale, inserendo tra le variabili anche l'attrazione degli Investimenti Diretti Esteri.

2.3. La competitività nelle agende politiche: il conflitto con le politiche di coesione europee

La discussione sulla competitività, lungi dal restare relegata sul piano accademico, tra gli anni '90 e il Nuovo Millennio è entrata nelle agende politiche degli Stati nazionali, in particolar modo nel Regno Unito e negli Stati Uniti (Bristow, 2005) e sul livello sovranazionale nell'Unione Europea dove era venuta in rilievo alla fine degli anni '90 una certa refrattarietà a comprendere la natura della propria posizione sui mercati globali e l'importanza della competitività (Strange, 1998). L'inversione di

tendenza si è avuta partire dal 2000 quando l'Unione Europea ha adottato la competitività come obiettivo strategico allo scopo di promuovere la crescita economica e di migliorare le capacità di esportazione delle regioni (Martin, 2005), ponendola anche al centro delle valutazioni sull'andamento delle politiche economiche regionali (Commissione Europea, 1999,2000). La competitività viene inserita nelle strategie europee con il Consiglio Europeo del Marzo 2000 tenuto a Lisbona, che sancisce la nascita della cosiddetta Strategia di Lisbona il cui principio cardine è quello di fare dell'Europa "l'economia basata sulla conoscenza più dinamica e competitiva del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro, una maggiore coesione sociale e il rispetto dell'ambiente entro il 2010³⁴". Successivamente, nel (Commissione Europea, 2004), in un rapporto dal titolo *A New Partnership for Cohesion: Convergence, Competitiveness, Co-operation* la Commissione Europea ha affermato che "rafforzare la competitività regionale in tutta l'Unione e aiutare le persone a realizzare le proprie capacità stimolerà il potenziale di crescita dell'economia dell'UE nel suo complesso, a vantaggio di tutti". Con il sopraggiungere della crisi economica poi, la Commissione ha rinforzato il focus sulla competitività come fattore determinante per invertire la tendenza che vedeva il tessuto produttivo europeo perdere quote sul mercato globale a causa della scarsa propensione all'innovazione e alla sostenibilità (Commissione Europea 2010; 2013a; 2013b). Oltre alle dichiarazioni programmatiche, l'Unione Europea nel corso degli anni ha aumentato la spesa per la competitività, finalizzata alla crescita economica e alla creazione di posti di lavoro (Palinchak et al., 2021). Più recentemente, il tema della competitività per l'Unione Europea ha acquistato ulteriore centralità intrecciandosi con il tema dell'autonomia strategica: i mutamenti sullo scenario globale innescati dalla pandemia e dalla guerra hanno infatti messo in evidenza la particolare sensibilità dei paesi e delle regioni europee agli shock esogeni, in special modo nell'approvvigionamento energetico e nelle Catene del Valore ad alto contenuto tecnologico (Guerrieri & Padoan, 2024). In tal senso c'è grande attesa per la pubblicazione e la discussione sul Rapporto sulla Futuro della Competitività Europea commissionato dalla Commissione von der Layen a Mario Draghi che, stando alle parole dell'ex Direttore della Banca Centrale Europea ed ex Presidente del Consiglio italiano, dovrebbe costituire il fondamento per un cambio di paradigma e di visione dell'Unione Europea verso una concezione della competitività che guardi all'Unione Europea in maniera più integrata e realmente unita per

³⁴ Qui il testo integrale delle conclusioni del Consiglio Europeo del 23 e 24 Marzo 2000. Link: https://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_it.htm

affrontare le sfide del futuro³⁵. Recentemente è stato lo stesso Michael Porter (Ketels & Porter, 2021) ad invocare una svolta per l'Unione Europea per accrescerne la competitività, ribadendo la centralità dell'istituzione europea nella promozione dello sviluppo, ma allo stesso tempo attribuendo maggiori responsabilità al livello di governance locale allo scopo di favorire quella specializzazione e diversificazione necessaria ad un sistema produttivo più integrato e complementare.

La crescente attenzione sulla competitività da parte delle istituzioni europee e la progressiva adozione di politiche europee orientate alla competitività hanno portato la letteratura ad indagare sul legame e soprattutto sui possibili conflitti tra le politiche sulla competitività e le Politiche di Coesione, un pilastro dell'architettura europea. Tra i primi a sollevare il tema Sharp (1998) in un contributo dal titolo *Competitiveness and cohesion—are the two compatible?* che nell'ambito degli obiettivi di Maastricht, con particolare riferimento ai Programmi Quadro rileva una certa complementarità tra coesione e competitività nel favorire la crescita delle regioni beneficiarie. È in ogni caso opportuno osservare che questo articolo risale a sei anni prima l'allargamento del 2004 che ha cambiato la natura delle Politiche di Coesione e soprattutto i rapporti di forza tra le regioni più arretrate e quelle più sviluppate come osserva anche Wegener (2008) che, rilevando come l'ingresso dei paesi dell'est abbia contribuito ad aumentare il divario socio-economico regionale, definisce conflittuali gli obiettivi della coesione con quelli della competitività, che richiedono di concentrare risorse e sforzi sulle aree più produttive e innovative, a scapito di quelle più arretrate. In tal senso, per Mancha-Navarro e Garrido-Yserte (2008) il focus sulla competitività che forza la promozione dei settori più innovativi finisce per creare uno squilibrio tra obiettivi regionali e risorse a disposizione e pone serie questioni sulla capacità di spesa delle aree più arretrate in quei specifici settori che finiscono per ampliare i divari. In particolare, come evidenziato da Giordano e Dubois (2019), ad essere più danneggiate da questo cambio di paradigma sono le aree interne e periferiche, soprattutto in virtù della capacità di programmazione del contesto nazionale in cui sono inserite. Kautonen (2012) conclude asserendo che competitività e coesione non sono incompatibili ma non facili da bilanciare perché da un lato focalizzarsi sulla coesione rischia di minare il processo di crescita nazionale e al contrario focalizzarsi sulla competitività, come abbiano visto, rischia di minare il processo di coesione e di convergenza tra le aree più sviluppate e quelle più arretrate.

³⁵ Trascrizione del discorso di Mario Draghi alla Conferenza Europea sui Diritti Sociali, 16 Aprile 2024, Link: https://i2.res.24o.it/pdf2010/Editrice/ILSOLE24ORE/ILSOLE24ORE/Online/_Oggetti_Embedded/Documenti/2024/04/16/20240416%20Speech%20Mario%20Draghi%20La%20Hulpe%2016%20April%202024.pdf

2.4. La competitività territoriale

Riportando l'attenzione sul piano territoriale in senso stretto, la letteratura sul piano metodologico e teorico, partendo dal lavoro di Porter e dalle sue evoluzioni, ha tuttavia spostato la discussione sulla competitività dal livello nazionale a quello locale per spiegare le differenze di sviluppo territoriale (Camagni, 2002). Allo stesso tempo è stata anche portata in rilievo la multidimensionalità del concetto di competitività che inizialmente, come abbiamo visto, era stato analizzato solo sul piano della produttività industriale e sulla capacità delle industrie di inserirsi nella divisione internazionale del lavoro, o, con una terminologia più recente, nelle Catene Globali del Valore. È lo stesso Porter del resto, nelle sue elaborazioni teoriche successive, a riconoscere come quelle componenti che rendono alcuni territori più competitivi di altri sono presenti in alcuni cluster specifici all'interno di alcune nazioni (2000).

Sul piano accademico, un importante punto di svolta è stato rappresentato dal Volume 36, issue 5-6 della rivista *Urban Studies* apparsa nel Maggio del 1999 dedicata interamente al tema della competitività urbana. Nell'intervento introduttivo di Lever & Turok si afferma che una parte rilevante della comunità scientifica prende posizione sostenendo che "crediamo ampiamente che le città e altri luoghi competano tra di loro" e che lo fanno per accaparrarsi il miglior capitale umano, investimenti, ma anche la possibilità di ospitare grandi eventi e lo fanno lavorando sul miglioramento delle condizioni di vita e per gli investimenti. La competitività di un territorio, del resto, è certamente connessa con quella dei sistemi produttivi che operano in quei contesti (Fantechi & Fratesi, 2024b; Sgambati & Gargiulo, 2022) e quindi nella valutazione della loro competitività un ruolo centrale è ricoperto dalle performance economiche (Deas & Giordano, 2001; P. K. Kresl, 1995) al punto che la letteratura degli anni '90 e 2000 non ha tenuto in considerazione la dimensione della sostenibilità nella valutazione della competitività territoriale (Bilbao-Terol et al., 2019; H. Guo et al., 2015; Jiang & Shen, 2013), solo recentemente si è fatta strada in letteratura la consapevolezza del ruolo che le aree urbane possono giocare sul tema della sostenibilità ambientale (Ni & Wang, 2017). Cionondimeno una città, diversamente da un'impresa, non risponde solo a criteri di valutazione economici, ma deve considerare anche delle dinamiche sociali ed ambientali che concorrono al benessere dei cittadini e così ogni tipo di misurazione della competitività di un territorio (Jiang e Shen, 2013), in alcuni casi la competitività delle imprese può persino andare in contrasto con quella dei sistemi territoriali (So & Shen, 2004). Come hanno osservato Cellini e Soci (Cellini & Soci, 2002) le regioni (e per estensione le aree urbane, ndr) non sono semplicemente aggregati di imprese né versioni in scala degli Stati. A partire dagli anni '90, all'avvento della

globalizzazione, con lo sviluppo progressivo dei paesi un tempo arretrati, è corrisposto un nuovo rafforzamento della dimensione locale, facendo emergere una dinamica di dualità complementare tra dimensione globale e dimensione locale che ha portato le aree urbane e le aree regionali ad assumere un ruolo centrale nei processi di creazione del valore, come già argomentato. E quindi l'interesse per la competitività si è trasferito alla dimensione locale e urbana da quella nazionale, non più considerata in grado di spiegare i divari di produttività e disparità dei territori (Kitson et al., 2004; Martin & Simmie, 2008). Dapprima, anche a livello locale la competitività era vista come funzione esclusiva della dimensione produttiva del territorio, in termini di costi di produzione e quindi di attrattività verso le imprese e dunque della crescita economica (Begg, 1999; Cheshire & Gordon, 1998; Deas & Giordano, 2001). Successivamente si è compreso più approfonditamente come i territori rispondano a dinamiche differenti rispetto alle imprese e ai settori produttivi, perché un sistema territoriale non può fallire (almeno non nei termini in cui falliscono le imprese). Tuttavia queste possono entrare in declino se non si riescono ad individuare quei fattori che contribuiscono alla prosperità di un sistema territoriale, sia esso una regione o un'area metropolitana (Turok, 2004). Con le recenti evoluzioni tecnologiche che hanno cambiato la natura dei processi produttivi, i fattori che concorrono alla competitività di un sistema territoriale urbano sono sempre più immateriali e legati all'economia della conoscenza ed in generale alla qualità del capitale umano e quindi alla capacità di attrarlo (Florida, 2002; Lazzeroni, 2001). Kitson et al. (2004) individuano tre componenti principali della competitività territoriale che sono produttività, occupazione e standard di vita. In tal senso Filo (2008) opera una distinzione tra competitività regionale e competitività territoriale laddove la prima si basa sugli indicatori macroeconomici di base, mentre la seconda si fonda sui processi di innovazione e sostenibilità con un approccio dinamico e spaziale allo scopo di individuare dei percorsi di crescita compatibili con le varie dimensioni dello sviluppo. In tal senso la recente ricerca di Fantechi e Fratesi (2024a) dimostra come anche all'interno di una stessa regione vi siano consistenti differenze di competitività, in ragione anche della prossimità alle aree urbane principali. Una opinione forse conclusiva ed equidistante sulla competitività a livello territoriale è quella offerta da Malecki (2004) che stabilisce che i territori competono tra di loro distinguendo tra competizione di basso livello, basata sull'abbattimento dei costi di produzione (e quindi dei salari), e quella di alto livello che tenta di incardinare i processi di sviluppo all'innovazione e ai settori ad alta componente di conoscenza, incentivando la specializzazione settoriale. Per Malecki la competizione tra territori può apportare benefici e svantaggi, ma se calibrata con la cooperazione e con la formazione di connessioni, può essere portata a vantaggi reciproci in un gioco a somma positiva.

Nel complesso, i fattori che determinano il successo di un sistema territoriale sono molteplici (E. Glaeser, 2011), ciò rende inequivocabilmente la competitività un concetto multidimensionale (Kresl & Singh, 2012; Nasi et al., 2023; Sáez & Periañez, 2015). La complessità del fenomeno rende altrettanto complessa, dunque, anche una sua definizione univoca, anche perché a seconda dell'oggetto dell'analisi e del livello territoriale di riferimento cambiano anche il significato e gli obiettivi della competitività (Cellini & Soci, 2002; Davidson et al., 2021). Quello della definizione è un problema centrale, perché determina i metodi per la misurazione del fenomeno, di fatti la critica al concetto da Krugman in avanti prendeva le mosse proprio dalla mancanza di univocità (Shee et al., 2002), nello stabilire ad esempio se si tratti di un concetto da definire in termini microeconomici o macroeconomici (Bristow, 2005).

3. La definizione di competitività

Dall'analisi della letteratura sul concetto è emerso come complessivamente non sia in discussione la competitività delle imprese e non è questo l'oggetto di questo studio. Ci concentreremo pertanto su diversi degli innumerevoli tentativi di definizione del concetto sul piano nazionale e territoriale. Come è ovvio, la progressione dialettica sulla definizione del concetto ha seguito la stessa traiettoria della discussione sul concetto in sé, pertanto progressivamente i tentativi di definizione, pur salendo dalla dimensione micro a quella macro, inizialmente hanno concentrato il proprio focus sulla produzione, come evidenzia lo stesso Krugman (1994), secondo il quale “il termine significa esattamente ciò che sembra significare: è la visione secondo cui le nazioni competono per i mercati mondiali allo stesso modo delle aziende, e che una nazione che non riesce a eguagliare altre nazioni in termini di produttività o tecnologia affronterà lo stesso tipo di crisi di un'azienda che non può eguagliare i costi o i prodotti dei suoi rivali.” Krugman evidentemente non condivide questa visione, ma ha il pregio di aver sintetizzato la posizione prevalente in quella fase che il Premio Nobel per l'economia del 2008 esemplifica con la definizione offerta da Thurow nel volume del 1993 *Head to Head* per il quale le nazioni più avanzate sono in una competizione per i mercati globali che vede vincitori e vinti³⁶. Dal punto di vista istituzionale, una prima importante definizione è quella offerta dal Tesoro del Regno Unito (1983) secondo la quale “per competitività internazionale si intende la

³⁶ Ricordiamo che per Krugman e la teoria dei vantaggi comparativi il commercio globale è un gioco a somma zero e pertanto questa definizione, pur nell'espressione di un concetto che lui contesta risulta comunque funzionale alla sua narrazione.

capacità dei produttori di un Paese di competere con successo sui mercati mondiali e con le importazioni sul proprio mercato interno. La competitività viene generalmente misurata in base ai risultati, alle quote che un Paese raggiunge sui suoi mercati, tenendo conto delle sue dimensioni e del suo stadio di sviluppo. La competitività, in questo senso molto generale, diventa sinonimo di performance economica complessiva”. Mentre sul piano accademico, il punto di partenza sulla competitività nazionale, quindi territoriale, è la definizione di Scott e Lodge che pur essendo apparsa in una fase prodromica rispetto al dibattito successivo risulta essere molto avanzata rispetto a quella del Tesoro del Regno Unito, in *US competitiveness in world economy* (1985) i due autori scrivono che “la competitività nazionale si riferisce alla capacità di uno Stato nazionale di produrre, distribuire e servire beni nell'economia internazionale in concorrenza con i beni e i servizi prodotti in altri Paesi, e di farlo in modo tale da ottenere un tenore di vita in crescita.” Viene qui posto in rilievo che la produttività di un paese, di un territorio, non è fine a se stessa, ma ha lo scopo di migliorare le condizioni di vita di chi abita quel paese, quel territorio. Sulla stessa linea la prima definizione offerta dall’OCSE nel 1992 che coincide sostanzialmente con quella del Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness del 1985 per il Congresso USA in cui accanto alla mera dimensione della produttività e della capacità di stare sui mercati internazionale aggiunge la dimensione del benessere sociale. Come osserva Wilson (2008) negli anni '80 la competitività veniva analizzata in una prospettiva macroeconomica legata agli scambi internazionali con una certa attenzione alla componente dell’innovazione in funzione della crescita economica complessiva e quindi del benessere generale, come viene in rilievo anche nella definizione di Fagerberg (1988) e allo stesso tempo il benessere sociale veniva ancora correlato alla crescita economica. Successivamente con Porter, nel già discusso testo del 1990, si ha una svolta verso la prospettiva microeconomica, laddove riconoscendo che in quel tempo non ci fosse nessuna definizione condivisa sentenziò che la competitività nazionale equivallesse alla produttività nazionale, una definizione dunque molto parziale e limitante, in virtù soprattutto delle evoluzioni successive sul tema, ma anche rispetto al precedente di Scott e Lodge. Sulla stessa linea di Porter, cioè di una definizione limitata alla dimensione della produzione industriale, Hughes (1993) che tiene in considerazione da un lato l’efficienza produttiva e dall’altro le quote di mercato nel commercio internazionale. Di pari passo con l’evoluzione della letteratura che sposta l’attenzione dalla dimensione nazionale a quella locale, sulla falsariga delle posizioni di Camagni (2002), anche sul piano definitorio il concetto di competitività subisce un’evoluzione. Il punto di partenza è rappresentato da Storper (1997) che nel suo volume *The Regional World* la definisce come “la

capacità di una regione di attrarre e mantenere imprese con quote di mercato stabili o in crescita in un'attività, mantenendo al contempo standard di vita stabili o in aumento per coloro che vi partecipano”, questa definizione riprende sostanzialmente la concettualizzazione macroeconomica dell’OCSE del 1992 applicandola alla ripartizione regionale. Un passo in avanti verso la multidimensionalità e soprattutto verso la maggiore centralità rappresentata dalle aree urbane è la definizione proposta da Lever e Turok (1999), per il già citato volume di *Urban Studies*, per i quali la competitività è “la misura in cui le città sono in grado di produrre beni e servizi che soddisfano le esigenze di mercati regionali, nazionali e internazionali più ampi, aumentando al contempo i redditi reali, migliorando la qualità della vita dei cittadini e promuovendo uno sviluppo sostenibile”, questa proposta ha sicuramente il pregio di valorizzare il ruolo delle aree urbane nella produzione di valore nell’ambito dell’economia globalizzata ponendo allo stesso tempo la questione della sostenibilità che comincia a farsi largo come componente importante nelle varie proposte definitorie in tutte le sue dimensioni come emerge da Webster & Muller (2000) per i quali “la competitività urbana si riferisce alla capacità di una regione urbana di produrre e commercializzare un insieme di prodotti (beni e servizi) che rappresentano un buon valore (non necessariamente il prezzo più basso) rispetto ai prodotti comparabili di altre regioni urbane. I beni non commerciabili, ad esempio i servizi locali, fanno parte dell'equazione della competitività. Un'economia urbana che produce beni e servizi per la popolazione locale di alto valore rispetto al prezzo, sostiene l'economia delle esportazioni della città, rendendola più competitiva, oltre ad aumentare direttamente la qualità e il tenore di vita delle persone che vivono nella regione urbana.” Tra le più avanzate risulta la definizione di Martin e Simmie (2008) per i quali la competitività è “la capacità delle città di migliorare continuamente il proprio ambiente imprenditoriale, la base di competenze e le infrastrutture fisiche, sociali e culturali, in modo da attrarre e trattenere imprese a forte crescita, innovative e redditizie, e una forza lavoro istruita, creativa e imprenditoriale, per consentire così di raggiungere un alto tasso di produttività, un alto tasso di occupazione, alti salari, un alto PIL pro capite e bassi livelli di disuguaglianza di reddito e di esclusione sociale”. Questa definizione riesce a rendere pienamente la multidimensionalità della competitività partendo dalla dimensione macroeconomica e produttiva, ma ponendola in funzione del capitale umano come risorsa per il sistema territoriale e l’esigenza di creare un ambiente socialmente coeso e inclusivo. Le evoluzioni della letteratura hanno così portato ad una definizione che per gli scopi di questo lavoro, cioè quella proposta da Ni e Wang (2017) che definiscono “la competitività urbana sostenibile è quindi la capacità di una città di promuovere i propri vantaggi in termini di tecnologia, economia, società, ambiente, cultura,

gestione e connessioni globali. Deve anche cercare un'ottimizzazione sistematica per soddisfare continuamente il complesso ed esigente benessere sociale dei cittadini.”

Dopo questa rassegna sulle principali definizioni adottate dalla letteratura scientifica, è opportuno concentrarsi sulle definizioni offerte dai nell'ambito dei due principali e più influenti rapporti sulla competitività - il Global Competitiveness Report del World Economic Forum e il World Competitiveness Yearbook dell'International Institute for Management Development – e dell'EU Regional Competitiveness Index 2.0 promosso dalla Commissione Europea.

Per il World Economic Forum, la cui ultima pubblicazione sul tema risale al 2020 la competitività è “l'insieme di istituzioni, politiche e fattori che determinano il livello di produttività di un paese³⁷”, definizione che resta ancorata allo schema macroeconomico che correla la produttività alla crescita e di conseguenza al benessere generale di un territorio. Più avanzata invece la definizione nell'ultimo World Competitiveness Yearbook dell'IMD del 2024 dove si chiarisce che “sebbene la produttività sia un aspetto essenziale della competitività, è solo un pezzo del puzzle. Un'entità realmente competitiva eccelle nella produttività e in settori quali la qualità, l'innovazione, il talento e un buon ambiente normativo. Ecco perché concentrarsi solo sulla produttività non è sufficiente per garantire la competitività. È la combinazione di tutti questi fattori che porta a una vera competitività.” Rispetto alla definizione precedente, quella dell'IMD è maggiormente in linea con quella più recenti della letteratura scientifica che tengono conto di altri fattori rispetto alla mera produttività, ciò è importante tantopiù se si pensa che questo rapporto – come quello del WEF – ha come riferimento la dimensione nazionale, laddove anche nella letteratura scientifica, come è venuto in rilievo, la tendenza era quella a correlare competitività con produttività, a differenza delle ripartizioni territoriali locali, come osservato da Camagni (2002).

Infine, per gli scopi del presente lavoro, è opportuno soffermarsi, sulla definizione dell'EU Regional Competitiveness Index 2.0 nell'ultima edizione del 2022. Coerentemente con l'indirizzo politico (o per meglio dire, delle politiche) dell'Unione questo indice si concentra con il livello regionale. Il punto di partenza del lavoro di Dijkstra et al., che hanno curato questo rapporto giunto alla quinta edizione, è il framework teorico del Global Competitiveness Report del WEF adattato al contesto regionale dell'UE. In virtù di ciò, per questo indice “la competitività regionale è la capacità di una regione di offrire un ambiente attraente e sostenibile alle imprese e ai residenti per vivere e lavorare.” Questa definizione è coerente con quella presente nel glossario della legislazione europea presente su EUR-Lex, per cui “un'economia competitiva è un'economia il cui tasso di produttività

³⁷ La definizione è disponibile a questo link: <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/>

sostenuto è in grado di guidare la crescita e, di conseguenza, il reddito e il benessere. La competitività economica è da tempo una delle principali priorità politiche dell'Unione Europea (UE)³⁸.” Pertanto possiamo concludere che per l’Unione Europea la competitività sia a livello nazionale che a livello locale sia principalmente funzione della produttività di un sistema territoriale laddove questo garantisca il benessere sociale e la sostenibilità, come chiarito successivamente nel rapporto sopra citato.

Come evidenziano Fantechi e Fratesi (2024a) la competitività è un concetto non privo di complicazioni, soprattutto quando si assume esplicitamente la relazione diretta tra produttività e competitività a livello territoriale. Tuttavia, come abbiamo visto il processo dialettico, molto vivo e acceso, ha fatto sì che la comprensione della competitività si evolvesse da fenomeno unidimensionale strettamente legato alla produzione industriale a complesso concetto multidimensionale in grado di cogliere i profondi mutamenti che nel frattempo avevano interessato l’economia globale. I recenti fenomeni che hanno riguardato le Catene Globali del Valore, che da un lato hanno resistito ai recenti shock globali (Marvasi, 2023) ma allo stesso tempo hanno mostrato una tendenza alla regionalizzazione grazie all’apporto delle tecnologie digitali (De Backer et al., 2016), sono il riflesso dell’evoluzione del ruolo dei sistemi territoriali. In particolare, le città, da aggregatori di capitale umano, rappresentano il fulcro dello sviluppo innovativo (Florida, 2002). Questo si inserisce nel processo di *Glurbanizzazione*, termine coniato da Jessop (1997), che sintetizza la reazione delle città a questi processi. Coinvolgendole sempre più nelle dinamiche della competizione globale, la Glurbanizzazione ha condotto a riformulare le strategie urbane, incentivando la formazione di grandi connessioni interurbane e la trasformazione delle aree metropolitane attraverso strategie di rimodulazione delle economie di scala. Grazie a questa interscalarità, molte cooperative locali e regionali possono stimolare la competitività su scala globale. Al contrario, i centri urbani possono ancora svolgere un ruolo essenziale come snodi e porte di accesso per influenzare il ruolo della regione. Questo ha reso protagoniste le governance metropolitane, che da una gestione di stampo manageriale sono passate a una gestione di tipo imprenditoriale (Matusitz, 2010).

E dunque in conclusione, una possibile sintesi del processo di definizione di competitività urbana che tenga conto della multidimensionalità del concetto, della centralità sempre maggiore delle aree

³⁸ La definizione è disponibile a questo link: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/glossary/competitiveness.html>

urbane nell'economia contemporanea e del ruolo del capitale umano, partendo da Lever e Turok (1999), Martin e Simmie (2008) e Ni e Wang (2017), considerando anche come osservato per la prima volta da Balkyte e Tvaronaviciene (2010) che le definizioni e le misurazioni della competitività non possono prescindere dal tenere conto della sostenibilità, una possibile definizione potrebbe essere:

QA1) “la competitività urbana è la capacità di un sistema territoriale urbano, in un contesto globale, di garantire le migliori condizioni possibili per trattenere ed attrarre capitale umano e imprese innovative per generare uno sviluppo che sia sostenibile in tutte le sue dimensioni, da quella sociale, a quella ambientale, a quella economica.”

4. Le misure della competitività territoriale

Una volta definito il fenomeno nella sua multidimensionalità, non collegato dunque esclusivamente alla dimensione economica della produttività, lo step successivo prevede l'individuazione di quei fattori che concorrono alla competitività di un territorio. È necessario cioè individuare gli indicatori e le relative variabili che permettano di misurare il fenomeno e valutare le performance di un territorio, in relazioni ai competitors, che siano regionali, nazionali, continentali o anche globali. L'interesse sia accademico che delle istituzioni nazionali e sovranazionali, pubbliche e private, nei confronti della competitività ha portato alla nascita di numerose proposte di indici con diversi set di indicatori e diversi metodi di aggregazione e sintesi. A determinare la scelta degli indicatori e delle variabili è sicuramente il contesto territoriale di riferimento e la relativa disponibilità dei dati (OCSE, 2008; Scaccabarozzi et al., 2022) così come gli obiettivi della ricerca (Mazziotta & Pareto, 2017).

4.1. Gli indici istituzionali

Tra gli indici delle istituzioni sovranazionali è opportuno fare riferimento al Regional Competitiveness Index 2.0 della Commissione Europea giunto nel 2022 alla quinta edizione (a cura di Dijkstra et al., 2022) che ha come riferimento la dimensione regionale NUTS 2 (centrale nelle politiche di intervento europee) e che, tuttavia, fa utilizzo anche di dati nazionali NUTS 1: questo indice si compone di tre macro-indicatori: 1) Base – che tiene conto delle variabili legate alle istituzioni, quelle macroeconomiche, quelle infrastrutturali, l'istruzione e la salute; 2) Efficienza – che fa riferimento all'istruzione avanzata, al mercato del lavoro e alle dimensioni del mercato e 3)

Innovazione – che tiene conto di variabili legate alla prontezza tecnologica, alla sofisticatezza delle imprese e all’innovazione in generale.

Il 2020 è stato l’ultimo anno di pubblicazione con un’edizione speciale post-covid) del Global Competitiveness Report del World Economic Forum pubblicato annualmente dal 2010 (a cura di Klaus Schwab) e che misura la competitività a livello nazionale, per ogni Stato del mondo, a questo livello di ripartizione la disponibilità dei dati consente l’adozione di un maggior numero di variabili. Questo indice ha una struttura piramidale composta da quattro macro-indicatori, suddivisi in pilastri che contengono sotto-indicatori che a loro volta contengono le variabili, i macro-indicatori sono: 1) Fattori abilitanti della competitività – composto da ulteriori quattro pilastri (Istituzioni, Infrastrutture, Adozione di ICT, Stabilità macroeconomica); 2) Capitale umano – composto da Salute e Competenze; 3) Mercato – composto da Mercato dei prodotti, Mercato del lavoro, Sistema finanziario, Dimensioni del mercato; 4) Ecosistema dell’Innovazione – composto da Dinamismo delle imprese e Capacità Innovativa.

Tra le più antiche e prestigiose misurazioni della competitività a livello nazionale figura il World Competitiveness Yearbook dell’International Institute for Management Development di Losanna pubblicato annualmente sin dal 1989 in cui è contenuto il World Competitiveness Ranking. Nell’ultima edizione del 2024 lo studio si è basato sull’aggregazione di 336 criteri (variabili) divise in quattro macro-indicatori, a loro volta composti da diversi sotto-indicatori che contengono le variabili. I quattro macro-indicatori sono: 1) Performance Economica; 2) Efficienza del Governo; 3) Efficienza delle Imprese; 4) Infrastrutture (dove sono comprese sia le infrastrutture base che quelle tecnologiche che in generale il capitale umano e quello scientifico).

Da segnalare, tra i rapporti delle istituzioni sovranazionali, quello di maggiore interesse per questa ricerca, ovvero il Global Urban Competitiveness Report dell’UN-Habitat in collaborazione con l’Accademia Cinese di Scienze Sociali che al (Kamiya & Ni, 2021) è arrivato alla sua quinta edizione³⁹. Il GUCR misura la competitività economica e sostenibile di oltre 1.000 città del mondo. Il GUCR misura due diversi ranking, la Competitività Economica e la Competitività Sostenibile. La prima si compone di cinque indici a loro volta composti da sotto-indici: 1) Elementi locali – che comprende elementi come l’indice dei brevetti, degli articoli scientifici, l’indice della proporzione di giovani e la popolazione lavorativa; 2) Ambiente di vita – che comprende variabili relative alla qualità della vita; 3) Ambiente soft per le imprese – che comprende le variabili legate all’ambiente regolatorio, al capitale umano etc.; 4) Ambiente hard per le imprese – legato alle infrastrutture di trasporto e

³⁹ La prima nel 2010

digitali e 5) Connettività globale – in termini di trasporto, ma anche di ricerca e sviluppo pubblica e privata. L'indice per la Competitività Sostenibile si compone anch'esso di cinque indici: 1) Vitalità Economica – che tiene conto di variabili macroeconomiche e dell'ecosistema regolatorio e del capitale umano; 2) Resilienza ambientale – con variabili legate all'ambiente; 3) Inclusività sociale – legata a variabili della qualità della vita e alla tutela dei diritti; 4) Innovazione tecnologica – che comprende elementi legati alla ricerca e allo sviluppo pubblica e privata e 5) Connettività globale.

4.2. Gli indici delle società di consulenza

Tra gli indici promossi dalle società di consulenza, va segnalato il Hotspot 2025: Benchmarking the future competitiveness of cities (2013) che misura la competitività di 120 città nel mondo attraverso otto categorie a loro volta composti da 32 indicatori (con alcuni sotto-indicatori): 1) Forza Economica – formata da indicatori macroeconomici; 2) Capitale fisico – infrastrutture; 3) Maturità finanziaria – con variabili legate alle istituzioni finanziarie pubbliche e private; 4) Carattere istituzionale – variabili legate all'ambiente istituzionale locale e alle regole fiscali; 5) Carattere sociale e culturale – variabili sui diritti civili, sulla sicurezza e sulla cultura; 6) Capitale umano – variabili demografiche, sull'istruzione, sulla salute e sull'imprenditorialità; 7) Ambiente e disastri naturali; 8) Appeal globale – variabili legate alla connettività e all'attrattività per le imprese e per la ricerca.

Nel 2008 il magazine Foreign Policy in collaborazione con l'AT Kerney e il City Council on Global Affairs di Chicago hanno stilato il Global Cities Index⁴⁰ che ha misurato cinque dimensioni: 1) Attività imprenditoriali – con variabili legate alla presenza di grandi imprese e al loro valore di mercato; 2) Capitale umano – per misurare il livello di istruzione, il ruolo delle università, ma anche la presenza di stranieri; 3) Scambio di informazioni – con variabili sulla libertà di stampa, sulla presenza di testate internazionali e locali; 4) Esperienza culturale; 5) Impegno politico – misurato attraverso la presenza di think-tank, ambasciate, organizzazioni internazionali.

Dal 2015 l'Institute for Urban Strategies della Mori Memorial Foundation di Tokyo pubblica il Global Power City Index⁴¹ che nell'edizione del 2023 (a cura di Heizo Takenaka e Hiroo Ichikawa, con il contributo tra gli altri di Peter Nijkamp e Saskia Sassen, oltre alla peer review di Andres Rodriguez-Pose) ha misurato la competitività di 48 città del mondo tenendo conto di sei macro-indicatori contenenti diversi sotto-indicatori composti da diverse variabili: 1) Economia – con sotto-indicatori legati al capitale umano, agli indicatori macroeconomici e all'ampiezza del mercato; 2) Ricerca e

⁴⁰ Link: <https://www.kearney.com/service/global-business-policy-council/gcr>

⁴¹ Link: <https://mori-m-foundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>

Sviluppo – con variabili sull’innovazione e la ricerca pubblica e privata; 3) Interazione culturale – legata a turismo, cultura, attrattività; 4) Vivibilità – con variabili sulla sicurezza e sul costo della vita; 5) Ambiente – legata alla qualità dell’ambiente e alla sostenibilità; 6) Accessibilità – con variabili sulle infrastrutture di collegamento.

4.3. Le proposte di misurazione della letteratura scientifica

Negli ultimi anni e in particolar modo negli anni ’10 di questo secolo, l’interesse della letteratura accademica sul tema della competitività territoriale è cresciuto, come evidenziato da uno studio di Sgambati e Gargiulo (2022) che revisionando la letteratura sul tema hanno osservato alcuni trend interessanti: 1) la crescita, appunto, degli articoli scientifici sul tema della competitività territoriale negli ultimi trent’anni e nello specifico negli ultimi dieci a cui è corrisposta anche una maggiore attenzione ai temi della sostenibilità; 2) che il focus principale delle ricerche più recenti è indirizzato alla dimensione urbana; 3) nell’ultimo decennio il maggior contributo alla letteratura sul tema proviene dalla Cina, seguita da Stati Uniti, Regno Unito e Italia.

Tra le ricerche cinesi, di particolare interesse, soprattutto per la metodologia, risulta essere quella di Jiang e Shen (2010) che hanno misurato la competitività di 253 città cinesi al livello della prefettura in riferimento all’anno 2000. La metodologia utilizzata (che specificheremo meglio in seguito riferendoci al loro successivo articolo del 2013) si basa sulla gerarchizzazione delle variabili su quattro livelli: il primo livello è rappresentato dall’Indice, il secondo dalle Componenti, il terzo dai Sottogruppi e il quarto dagli Indicatori. La prima componente è la Competitività economica, formata dalle variabili sulle performance economiche, sulla struttura economica e sull’apertura del mercato; la seconda componente è la Competitività sociale, formata dalle variabili su risorse umane e istruzione, qualità della vita, sviluppo urbani, governance territoriale; infine l’ultima componente, la Competitività ambientale, composta dal solo sottogruppo della qualità dell’ambiente.

Il sistema gerarchico a quattro livello di Jiang e Shen (che abbiamo visto utilizzato anche in alcune delle ricerche nelle sezioni precedenti) è il metodo scelto anche da Du et al. (2014) nella loro ricerca sulle 31 capitali provinciali della Cina. Rispetto all’indice di Jiang e Shen quello di Du et al., grazie anche alla maggior disponibilità di dati, può contare su un numero maggiore di variabili. La struttura gerarchica resta la stessa, ma viene aggiunta una ulteriore componente, quella della Competitività localizzativa – misurata con variabili sull’accessibilità e sull’ipsografia del territorio e vengono ampliate le altre componenti con ulteriori sottogruppi, in particolar modo la componente della Competitività ambientale che in questa ricerca può contare su tre sottogruppi.

Non diversa nella sostanza la ricerca di Guo et al. (H. Guo et al., 2015) che nell'analisi su 141 città cinesi appartenenti a 28 cluster urbani del 2009 adotta il sistema gerarchico a quattro livelli, utilizzando tuttavia una terminologia diversa. In questa ricerca l'indice è composto da 4 sottosistemi, 12 elementi e 58 indici. Per Guo et al., l'indice di competitività territoriale è formato da: 1) Motore della crescita – a sua volta composta da Forza economica, Ruolo del governo locale, Consumi della popolazione, Risorse umane, Forza scientifica e tecnologica; 2) Resistenze allo sviluppo – in cui sono considerate componenti negative come i Problemi di ordine sociale, Problemi energetici e Problemi umani; 3) Interazioni della città, composto dall'Apertura al mondo esterno e la Dipendenza dal commercio estero; 4) infine Condizioni ambientali, composto da Infrastrutture e Livello ambientale.

Diversa invece la struttura adottata da Yuan et al. (2017) in questo caso nella loro ricerca sulle città cinesi riferita al 2010 è stata adottata una struttura a tre livelli basata su cinque gruppi di variabili: 1) Forza economica; 2) Standard di vita; 3) Supporto dello spazio; 4) Sicurezza sociale; 5) Governo ambientale.

La rassegna sulla letteratura sulla misura della competitività in Cina si chiude con un altro lavoro che utilizza il sistema gerarchico a quattro livello teorizzato da Jiang e Shen (2010; 2013) ed è quello di Shen e Yang (2014) che si sono concentrati sulle 24 principali città cinesi, rispetto allo studio madre, aggiungono la Componente della Competitività della connessione esterna (misurata con sottogruppi relativi al turismo, agli investimenti esteri e all'accessibilità) e ampliano la Componente della Competitività ambientale.

Restando all'ambito asiatico, la ricerca di Kao et al. (2008) si sviluppa sul livello nazionale applicando la misurazione a dieci paesi del Sud-Est dell'Asia utilizzando anche egli una struttura di analisi delle variabili gerarchica suddividendo le variabili per quattro macrogruppi: 1) Economia; 2) Tecnologia; 3) Risorse Umane; 4) Management e ogni macrogruppo a sua volta viene suddiviso in altri sottogruppi in cui collocare le variabili.

Tra le ricerche italiane, da segnalare quella di D'Urso et al. (2024) che riprende la struttura del Regional Competitiveness Index di Annoni e Dijkstra (Annoni & Dijkstra, 2017) ma lo applica al livello NUTS 3 a tutte le province e città metropolitane d'Italia, la struttura e gli indicatori sono quelli già illustrati nella sezione a) di questo paragrafo.

Di particolare interesse nel contesto italiano la ricerca di Scaccabarozzi et al. (2022) che hanno condotto un'imponente ricerca su tutti i comuni d'Italia, l'impostazione, anche in questo caso,

ricalca quella del Regional Competitiveness Index, in questo caso nell'edizione del (Dijkstra et al., 2011). Le dimensioni della competitività sono dunque sette: 1) Istruzione; 2) Lavoro; 3) Benessere economico; 4) Territorio e Ambiente; 5) Imprenditorialità; 6) Innovazione e 7) Infrastrutture e mobilità.

Ciccarelli ((2006) nel suo studio sulla competitività a livello territoriale propone un indice di misurazione della competitività basato sul modello di Huggins (2003) di aggregazione a due livelli con le variabili raggruppate in sottogruppi su cui è poi stata effettuata la misurazione. Le componenti individuate da Ciccarelli sono: 1) Contesto macroeconomico; 2) Tessuto produttivo locale; 3) Infrastrutture; 4) Capitale Umano; 5) Servizi; 6) Propensione all'innovazione; 7) Pubblica amministrazione; 8) Ambiente locale.

Nell'ambito degli studi italiani, da segnalare il già citato studio di Sgambati et al. (2022) che sono riusciti a misurare la competitività dei vari quartieri all'interno della Città di Napoli. La loro ricerca ha correlato il livello di competitività con il raggiungimento degli obiettivi dei Sustainable Development Goals dell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile. Nello specifico sono stati presi in considerazione come indicatori le variabili correlate a: 1) Salute e benessere (Obiettivo 3); 2) Istruzione di qualità (Obiettivo 4); Lavoro dignitoso e crescita economica (Obiettivo 8); 5) Riduzione delle disuguaglianze (Obiettivo 10); 6) Città e comunità sostenibili (Obiettivo 11); 7) Consumo e produzione responsabili (Obiettivo 12).

Recentemente Fantechi e Fratesi (2024a) hanno condotto una interessante ricerca sulla distribuzione della competitività all'interno di una regione NUTS 2, nello specifico sulla regione Lombardia, allo scopo di dimostrare che anche all'interno di un sistema territoriale teoricamente omogeneo come una regione sussistono differenze anche consistenti di competitività e sviluppo, concentrandosi però esclusivamente sulle performance delle imprese nelle varie sotto-aree della regione valutate comunque attraverso un dataset composito di indicatori.

Per quanto riguarda il resto d'Europa, partiamo da una ricerca sulle città turche di Bulu (2011) che ha adoperato una struttura a tre livelli sul modello di Huggins (2003), basata su quattro indicatori: 1) Capitale umano e qualità della vita; 2) Capacità di branding e innovazione; 3) Capacità commerciale e potenziale produttivo; 4) Accessibilità.

Bilbao-Terol et al. (2019) riprendono il Regional Competitiveness Index ampliandolo con indicatori sulla dimensione ambientale ritenuta carente, mantenendo però la struttura in pilastri che ricalca la struttura gerarchica a quattro livelli di Jiang e Shen (2010).

Filo (2008), revisionando varie proposte di misurazione a livello regionale, conclude che la competitività territoriale risponde a logiche diverse e sintetizza costruendo una piramide dei fattori che contribuiscono alla competitività: alla base i fattori essenziali per la competitività a lungo termine quali la struttura economica, l'innovazione, l'accessibilità, la struttura sociale, il capitale umano, la qualità dell'ambiente, la coesione sociale e la governance. Questi fattori generano attrazione di FDI, sviluppo delle PMI, sviluppo infrastrutturale, crescita del capitale umano che si traducono in indicatori di valutazione ex-post che misurano la competitività ex-post come la produttività, il reddito, l'occupazione e che determinano infine il vertice della piramide, ovvero la qualità dello standard di vita.

Tra i lavori più influenti e che abbiamo già citato, quello di Huggins (2003; et al. 2023) che sin dal 2000 produce lo UK Competitiveness Index. Huggins un po' in controtendenza mantiene una visione della competitività più legata alla produttività che tuttavia analizza su tre livelli: 1) i fattori input come il numero di start-up o il numero di imprese; 2) i fattori output come il Valore Aggiunto Lordo e il tasso di occupazione; 3) i fattori di risultato come il tasso di disoccupazione e la paga settimanale lorda. Il lavoro di Huggins, come vedremo più avanti ha rappresentato e rappresenta tuttora comunque un riferimento dal punto di vista metodologico, pur lavorando su una definizione di competitività ampiamente superata.

Tra i lavori più importanti, da citare Ni e Wang (2017) che hanno condotto uno studio sulla misurazione della competitività su 500 città del mondo. Gli autori dopo un'approfondita rassegna sul tema hanno definito sette fattori che determinano la competitività sostenibile urbana: 1) Dinamismo economico; 2) Innovazione Tecnologica; 3) Coesione sociale; 4) Qualità dell'ambiente; 5) Diversità culturale; 6) Connessioni globali; 7) Gestione della governance. Uno studio di tale portata richiederebbe una disponibilità di dati che a livello urbano soprattutto in alcune aree del mondo manca e quindi gli autori sono stati costretti a ridurre gli indicatori sopra descritti ad una singola variabile ciascuna. Tra queste, ad esempio è stato scelto il PIL per il Dinamismo Economico, indicatore che la letteratura sta cercando da tempo di superare, per la Coesione Sociale è stato utilizzato il tasso di crimini, mentre per la Diversità Culturale è stato usato il numero di lingue parlate nei ristoranti. Un fenomeno così complesso e multidimensionale richiede un numero di variabili ben maggiori, come è evidente agli stessi autori. Tuttavia, questo contributo ha il pregio di aver stabilito un framework teorico ancora più avanzato e che tenesse debitamente conto della dimensione della

sostenibilità. Di maggior valore, ad opera di Ni sono i Global Urban Competitiveness Report che abbiamo precedentemente analizzato.

Infine, è opportuno citare i lavori più rilevanti per il presente lavoro, cioè Saez e Perianez (2015; 2017) e Saez, Perianez e Heras-Saizarbitoria (2017) cioè gli unici studi di rilievo sulla ripartizione urbana nel contesto dell'Unione Europea. Saez, Perianez e Heras-Saizarbitoria (2017) evidenziano come sorprendentemente ci sia proprio una carenza in letteratura di studi sulla competitività in Europa sulla scala urbana colmata precedentemente da Saez e Perinaez (2015) che avevano concepito l'Urban Competitiveness Index per misurare la competitività delle principali aree urbane europee a livello metropolitano servendosi di dati Eurostat e del progetto Espon riferiti all'anno 2007-2009. La struttura dell'UCI ricalca quella del Regional Competitiveness Index, ma con diversi indicatori con nove pilastri divisi in tre dimensioni: 1) Dimensione Base – in cui sono inclusi i trasporti, la salute e l'istruzione di base; 2) Dimensione dell'Efficienza – in cui sono inclusi il mercato del lavoro, il capitale umano e le attività economiche; e infine 3) la Dimensione dell'Innovazione – in cui sono inclusi la sofisticazione delle imprese, R&D e società della conoscenza e società dell'informazione.

4.4. Fattori della competitività e conclusioni

Da questa rassegna - che non aveva la pretesa di essere esaustiva - su alcuni dei modelli di misurazione proposti in letteratura nel corso degli anni, in conclusione, emerge come **QA2) il fenomeno della competitività territoriale sia un fenomeno multidimensionale che ha come fulcro:**

1) Dimensione Economica

2) Dimensione Sociale

3) Dimensione dell'Innovazione

4) Sostenibilità

In conclusione, in questa rassegna si è provato a stabilire il framework teorico per lo studio della competitività, abbiamo innanzitutto presentato le evoluzioni del concetto a partire dagli anni '80, con la svolta degli anni '90 rappresentata dal lavoro di Porter (1990) e le relative critiche. Come abbiamo visto, in quella fase il dibattito in letteratura era lo specchio di un posizionamento ideologico che rappresentava le varie scuole di pensiero, soprattutto in opposizione alla visione dell'economia neoclassica e della teoria dei vantaggi comparativi, successivamente accantonata con

gli sviluppi della globalizzazione. In secondo luogo abbiamo analizzato i principali modelli teorici della competitività a partire dal Modello a Diamante di Porter e le successive evoluzioni.

Nell'ambito di questo lavoro poi abbiamo opportunamente analizzato in breve come l'Unione Europea a partire dalla fine degli anni '90 abbia progressivamente incluso la competitività tra i suoi obiettivi principali e come questo concetto si intrecciasse con le politiche regionali di coesione.

Successivamente abbiamo analizzato le più recenti evoluzioni in letteratura sul tema, evidenziando come il focus della ricerca sia passato dall'ambito delle Nazioni a quello territoriale e nello specifico alle regioni e alle città.

Nella parte finale abbiamo poi spiegato come di pari passo con la letteratura si sia evoluto il complesso (ed in ogni caso non risolutivo) processo di definizione, che ha sin dagli inizi caratterizzato il dibattito sulla competitività, che in ogni caso è arrivato a definire quantomeno la competitività come concetto multidimensionale, con un'attenzione particolare alla sostenibilità. Infine, in considerazione di ciò, abbiamo passato in rassegna alcune delle principali proposte di misurazione in letteratura, concentrandoci soprattutto su quelle che si sono focalizzate sulla dimensione urbana, da cui, come vedremo nella parte metodologica abbiamo ricavato gli indicatori per condurre la nostra analisi.

CAPITOLO III – L'INDICE COMPOSITO DI COMPETITIVITÀ URBANA

1. Introduzione: gli obiettivi della ricerca

Il quadro teorico della ricerca sulla competitività presentato nel precedente capitolo, ha consentito di individuare una definizione di competitività e di specificare i relativi fattori determinanti. La fase successiva del presente studio è diretta alla ricerca di un metodo adeguato alla misurazione della competitività delle aree urbane. In tal modo si intende colmare il gap presente in letteratura evidenziato da Saez, Perianez e Heras-Saizarbitoria (2017) sull'assenza di adeguati studi su tale tema in ambito soprattutto europeo. Il contributo di Saez e Perinaez (2015), infatti, pur essendo uno dei più importanti presenti nella letteratura, ha il limite di riferirsi ad un periodo ormai lontano nel tempo (2007-2009).

Obiettivo del presente capitolo è la individuazione di una metodologia in grado di rispondere alle due delle domande di ricerca che ci siamo prefissi, cioè:

RQ3) Quali sono le aree urbane più competitive del Mediterraneo occidentale?

RQ4) Quali sono i fattori che rendono queste aree più competitive?

per poter successivamente stabilire:

RQ5) Quanto conta il fattore dimensionale, in termini di popolazione, per la competitività?

2. Metodologia

2.1. Scelta delle aree urbane e costruzione del dataset

Per rispondere a queste domande, è stato costruito un Indice Composito di Competitività Urbana. Al riguardo, una guida iniziale nella strutturazione di un indice composito è costituita dal *Handbook on Constructing Composite Indicators* (2008) elaborato dall'OCSE e ripreso poi da Mazziotta e Pareto (2013). Il metodo prevede innanzitutto due passaggi di base, ovvero:

1) Definire il fenomeno da misurare; 2) Selezionare il gruppo di indicatori individuali.

Pertanto, detto dell'importanza delle aree urbane per la crescita e lo sviluppo globale e della centralità del Mediterraneo (cfr. Introduzione), chiarita la definizione di Città e delle varie dimensioni territoriali in oggetto (cfr. Premessa), stabilita una definizione sintetica di competitività

territoriale (RA1) e individuate le dimensioni che la costituiscono (RA2) (cfr. Il concetto di competitività), il primo passo per la costruzione dell'indice è stato quello di selezionare le città oggetto dello studio.

Inizialmente, il presente studio prevedeva che le città da selezionare fossero le principali aree urbane costiere di Italia, Spagna, Portogallo, Grecia e Turchia, in accordo alla tesi alla base dell'indice *Hotspot 2025: Benchmarking the future competitiveness of cities* che afferma che l'accesso alle vie marittime di comunicazione costituisce un fattore critico per la competitività delle aree urbane. Tuttavia, l'esigenza di avere un numero più consistente di unità statistiche e la mancanza di dati per le aree urbane greche e turche hanno forzato una modifica all'impostazione del lavoro. La scelta è così ricaduta sulle prime dieci aree metropolitane di Italia, Francia e Spagna e, per motivi legati ancora alla disponibilità dei dati e di dimensioni, alle prime due del Portogallo.

Nella Tabella 7 le città selezionate e le relative ripartizioni NUTS:

Tabella 7 Aree oggetto dello studio e ripartizioni territoriali

Nome	Paese	Regione	NUTS 3	Codice regione NUTS 2	Codice area urbana NUTS 3	Codice FUA
Roma	Italia	Lazio	Roma	ITI4	ITI43	ITF001
Milano	Italia	Lombardia	Milano	ITC4	ITC4C	ITF002
Napoli	Italia	Campania	Napoli	ITF3	ITF33	ITF003
Torino	Italia	Sicilia	Torino	ITC1	ITC11	ITF004
Palermo	Italia	Sicilia	Palermo	ITG1	ITG12	ITF005
Genova	Italia	Liguria	Genova	ITC3	ITC33	ITF006
Firenze	Italia	Toscana	Firenze	ITI1	ITI14	ITF007
Bari	Italia	Puglia	Bari	ITF4	ITF47	ITF008
Bologna	Italia	Emilia-Romagna	Bologna	ITH5	ITH55	ITF009
Catania	Italia	Sicilia	Catania	ITG1	ITG17	ITF010
Parigi	Francia	Ile de France	Paris	FR10	FR101	FR001
Lione	Francia	Rhone-Alpes	Rhone	FRK2	FRK26	FR002
Lilla	Francia	Nord-Pas-de-Calais	Nord	FRE1	FRE11	FR003
Marsiglia	Francia	Provence-Alpes-Cote d'Azur	Bouches-du-Rhone	FRL0	FRL04	FR004
Bordeaux	Francia	Aquitaine	Gironde	FRI1	FRI12	FR005
Tolosa	Francia	Midi-Pyrenees	Haute-Garonne	FRJ2	FRJ23	FR006
Nantes	Francia	Pays de la Loire	Loire-Atlantique	FRG0	FRG01	FR007
Nizza	Francia	Provence-Alpes-Cote d'Azur	Alpes-Maritime	FRL04	FRL03	FR008
Strasburgo	Francia	Alsace	Bas-Rhin	FRF1	FRF11	FR009
Rouen	Francia	Haute-Normandie	Seine-Maritime	FRD2	FRD22	FR010
Madrid	Spagna	Madrid	Madrid	ES30	ES300	ES001
Barcellona	Spagna	Catalogna	Barcelona	ES51	ES511	ES002
Valencia	Spagna	Comunità Valenciana	Valencia	ES52	ES523	ES003
Siviglia	Spagna	Andalusia	Sevilla	ES61	ES618	ES004
Saragozza	Spagna	Aragona	Zaragoza	ES24	ES243	ES005

Malaga	Spagna	Andalusia	Malaga	ES61	ES617	ES006
Murcia	Spagna	Regione di Murcia	Murcia	ES62	ES620	ES007
Las Palmas	Spagna	Isole Canarie	Gran Canaria	ES70	ES705	ES008
Valladolid	Spagna	Castilla y Leon	Valladolid	ES41	ES418	ES009
Maiorca	Spagna	Isole Baleari	Mallorca	ES53	ES532	ES010
Lisbona	Portogallo	Area Metropolitana di Lisbona	Area Metropolitana di Lisbona	PT170	PT170	PT001
Oporto	Portogallo	Norte	Area Metropolitana do Porto	PT11	PT11A	PT002

Il passo successivo è stato rappresentato dalla **raccolta dei dati**. A differenza dello già citato studio di Saez e Perinaez (2015), che fa riferimento a due sole fonti di dati: Eurostat e il progetto ESPON, il presente studio, nella costruzione del dataset ha attinto a numerose e diverse fonti. Oltre ad Eurostat possiamo citare: OCSE, Istituti di Statistica Nazionale, database ARDECO, European Tertiary Education Register, Urban Data Platform Plus, Quality of government Institute, Cordis Platform, European Innovation Scoreboard, Scopus, Ministeri dell'Interno dei paesi in esame.

In prima analisi è necessario un caveat. Alcune delle variabili prese in esame fanno riferimento alla ripartizione territoriale NUTS 2, equivalente alla dimensione regionale. In tal senso, Scaccabarozzi et al., (2022) e Bruneckiene et al. (2012) evidenziano la stretta connessione tra lo sviluppo urbano e quello regionale nell'ambito della misurazione della competitività. Ciò ci consente di utilizzare i dati regionali come proxy dei dati urbani (Giuliano et al., 2018; Patino & Duque, 2013; Pucci et al., 2015; Schneider et al., 2010; Q. Zhang & Seto, 2011; X. Zhang et al., 2016) anche se sul tema non vi è univocità in letteratura laddove la relazione è ritenuta non chiara (Ali & Varshney, 2012; Shrestha & Conway, 2013) o sovrastimata (Potts, 2018). Del resto lo stesso sviluppo regionale è funzione della prossimità alle aree urbane che fungono da centro di gravità al punto che le performance regionali dipendono da quelle urbane (Ali & Varshney, 2012; Amos, n.d.; Bourdeau-Lepage & Huriot, 2009) che ne accelerano i processi di crescita (Ahrend & Schumann, 2014). Inoltre, alcune variabili, come quelle legate alle infrastrutture di collegamento, sono strettamente legate alla dimensione regionale. Infine, la scelta delle variabili è stata operata anche in base anche alla effettiva disponibilità delle rilevazioni (OCSE, 2008; Scaccabarozzi et al., 2022).

Oltre ai dati regionali, sono stati considerati anche dati su ripartizioni geografiche diverse, come la Functional Urban Area dell'OCSE, la Greater City e le NUTS 3 di Eurostat, che in ogni caso costituiscono ripartizioni territoriali riferibili alla città metropolitana ed hanno come centro funzionale le aree oggetto di questo studio.

Il dataset iniziale risultava composto da 74 variabili scelte sulla base delle quattro dimensioni fondamentali individuate in letteratura, e che descrivono:

- 1) **COMPETITIVITÀ ECONOMICA**, che come abbiamo visto risulta essere la dimensione più importante, considerato che nonostante le evoluzioni definitorie della letteratura, la competitività territoriale ha comunque il fine di creare un ambiente attrattivo e produttivo per cittadini e imprese;
- 2) **COMPETITIVITÀ SOCIALE**, che parallelamente alla dimensione economica ha il ruolo di costituire un ambiente che sia in grado di formare un capitale umano di alto livello e allo stesso tempo attragga capitale umano dall'esterno. Un ambiente che riduca al minimo le disparità e metta tutti nelle condizioni di condurre una vita degna.
- 3) **COMPETITIVITÀ TERRITORIALE SOSTENIBILE**. Come emerso la dimensione della sostenibilità, in tutte le sue estensioni, da quella ambientale a quella sociale, ha assunto una centralità sia nelle decisioni dei policymakers che nelle scelte di vita dei cittadini.
- 4) **INNOVAZIONE**, come emerso nelle proposte più recenti come Saez e Perinaez (2015) o come quella di Kwon et al. ((Kwon et al., 2012)), e già a partire da Schumpeter (1939), la capacità di innovare e di inserirsi sui piani più alti delle Catene Globali del Valore è la chiave per il successo economico e sociale di un territorio.

2.2. Categorizzazione delle variabili e scelta del metodo

Successivamente, è stata introdotta una **catalogazione in sottogruppi delle variabili** associate a ciascuna dimensione per ottenere dei sotto-indicatori di sintesi che meglio potessero descrivere le dimensioni fondamentali.

In particolare, sul modello di Jiang e Shen (2010), sono state considerate la seguente suddivisione dove sono incluse tutte le componenti per la misurazione della competitività individuate nella rassegna di Sgambati e Gargiulo (2022) emerse anche dalla RA2 di cui al precedente capitolo:

Competitività Economica	1)Contesto macroeconomico 2) Tessuto produttivo
Competitività Sociale	1) Struttura demografica; 2) Risorse Umane; 3) Inclusività.
Competitività Territoriale Sostenibile	1) Governance; 2) Qualità della vita; 3) Infrastrutture; 4) Ambiente; 5) Attrattività.
Innovazione	1) Risorse Umane; 2) R&D; 3) Imprese

Per la **scelta del metodo di aggregazione delle variabili**, il punto di partenza è stato rappresentato dalla disamina di alcuni approcci per la costruzione di indici compositi, che nelle finalità e soprattutto nella scelta delle aree oggetto dello studio (in termini di ripartizione territoriale), fossero più pertinenti con gli obiettivi del presente lavoro, sintetizzati nella RQ3 e nella RQ4. Come già emerso dal capitolo precedente, la costruzione di misure della competitività a livello urbano sono meno frequenti rispetto a quelli relativi alla scala nazionale e regionale. In tal senso, Saez, Perianez e Heras-Saizarbitoria (2017) hanno denunciato la scarsità di studi di tale genere a livello europeo, mentre Scaccabarozzi et al. (2022) hanno osservato la più elevata frequenza di contributi sulla competitività dei sistemi territoriali urbani nella letteratura cinese. In tale contesto, dal punto di vista metodologico, il lavoro di Jiang e Shen è stato quello più influente e replicato negli studi sulla Cina (da parte ad esempio di Du et al., 2014; Guo et al., 2015; Shen e Yang, 2014), mentre negli studi europei, in particolare quelli italiani, l'impostazione metodologica più frequentemente seguita fa riferimento al Regional Competitiveness Index (D'Urso et al., 2023; Scaccabarozzi et al., 2022).

La mancanza di univocità metodologica nella costruzione di indici e indicatori (Cherchye et al., 2007) e l'assenza di un metodo che sia adatto a tutte le misurazioni (Greco et al., 2019) rende fondamentale operare una scelta oculata della metodologia per non inficiare i risultati dell'analisi. Alcuni contributi discussi in letteratura possono fornire degli elementi utili per il raggiungimento degli obiettivi di questo lavoro. Saez e Perinaez (2015) hanno proposto un indice strutturato attorno a tre dimensioni principali: economica, sociale e ambientale. La dimensione economica è valutata attraverso gli indicatori legati alla performance economica complessiva della città. La dimensione sociale fa riferimento ad aspetti quali le risorse umane, la qualità della vita e il livello di sviluppo urbano. Infine, la dimensione ambientale si focalizza sulla qualità dell'ambiente urbano. La gerarchia degli indicatori è organizzata su quattro livelli. Al primo livello troviamo l'Indice di Competitività Urbana complessivo. Al secondo livello si collocano le tre dimensioni principali: economica, sociale e ambientale. Il terzo livello è costituito dai sottogruppi di indicatori per ciascuna dimensione, mentre il quarto livello include gli indicatori specifici per ogni sottogruppo. La sintesi di tale insieme di indicatori è effettuata mediante un sistema di ponderazione con pesi variabili. In particolare, le tre dimensioni ricevono un peso diverso in funzione del livello di sviluppo economico della città. Nelle città con basso sviluppo economico, il peso è maggiore per la dimensione di base, mentre è minore per efficienza e innovazione. Nelle città con sviluppo intermedio, il peso è bilanciato tra le dimensioni. Infine, nelle città con alto sviluppo economico, il peso maggiore viene attribuito a efficienza e innovazione, e minore alla dimensione di base. In dettaglio, per le città con basso

sviluppo economico, la dimensione di base ha un peso di 0.5, che si riduce a 0.3 nelle città con sviluppo intermedio e a 0.2 nelle città con alto sviluppo. Al contrario, la dimensione di efficienza aumenta con lo sviluppo, con pesi di 0.4 per lo sviluppo medio, 0.5 per lo sviluppo intermedio e alto. La dimensione di innovazione raggiunge il massimo peso nelle città ad alto sviluppo economico, con valori di 0.1 per lo sviluppo medio, 0.2 per lo sviluppo intermedio e 0.3 per lo sviluppo alto. L'aggregazione con pesi variabili può comportare delle distorsioni nel risultato finale poiché nel caso specifico i valori utilizzati potrebbero favorire le città più ricche. Le città con un livello di sviluppo economico più alto generalmente ricevono punteggi maggiori per efficienza e innovazione, il che le porta ad avere una posizione più elevata nell'indice rispetto alle città meno sviluppate. Al contrario, le città con un livello economico più basso potrebbero essere penalizzate poiché la dimensione di base, che ha un peso maggiore per loro, ha meno impatto sulla competitività rispetto agli indicatori di efficienza e innovazione. In sintesi, la ponderazione variabile in base al livello di sviluppo economico potrebbe introdurre una distorsione nel ranking finale, avvantaggiando le città economicamente più sviluppate. Per questo motivo, sebbene l'idea di operare con sintesi intermedie che rappresentino dimensioni latenti (economica, sociale e ambientale) sia utile per i nostri fini, complessivamente la metodologia di Saez e Perinaez non appare coerente con lo scopo di questo lavoro che si è posto tra gli obiettivi quello di misurare la competitività urbana nella sua multidimensionalità, non attribuendo alla dimensione economica un ruolo preminente, come sovente avviene sia in letteratura che nelle scelte di policy.

L'altra metodologia presa in considerazione per il presente lavoro è stata quella proposta da Jiang e Shen (2010) che come abbiamo visto ha avuto particolare seguito soprattutto nella letteratura cinese e che si basava sul metodo degli Equal Weights (EW). Questo metodo, secondo Jiang e Shen (2013) restituisce dei valori maggiormente in linea con i quadri teorici alla base della costruzione degli indici rispetto ad altri metodi data-dependent, come ad esempio l'analisi in componenti principali (PCA) possono generare pesi non sempre rispondenti a livello interpretativo alla natura delle variabili coinvolte (Jiang e Shen, 2013; Du et al., 2014). Il metodo EW, come teorizzato da manuale di riferimento dell'OCSE (2008) viene ampiamente utilizzato nelle applicazioni empiriche (So e Shen, 2004; Shen e Yang, 2014; Huggins, 2000). Esso prevede che lo stesso peso sia attribuito a priori ad ogni elemento presente sullo stesso livello gerarchico poiché, come evidenziato da Shi e Land (2021), l'uso di pesi uguali risentirebbe in misura minore della numerosità degli indicatori prescelti, e quindi il metodo EW risulterebbe vantaggioso rispetto al metodo della Data

Envelopment Analysis (DEA) che utilizza strumenti di programmazione lineare per stimare una frontiera di efficienza, da utilizzare come riferimento per valutare la performance relativa dei paesi. Nonostante la popolarità di cui gode il metodo EW nelle scienze sociali per la sua semplicità applicativa (Bandura, 2008; Booyesen, 2002; Hudrliková, 2013), la sua validità risente di alcune criticità (Mazziotta & Pareto, 2013). È lo stesso manuale dell'OCSE a descrivere i problemi che implica l'utilizzo di un sistema di pesi uniformi: 1) l'assenza di una solida base statistica o empirica per supportare tale decisione; 2) se le variabili sono raggruppate in dimensioni che vengono poi aggregate nel composito anche un sistema di pesi uniformi può determinare uno sbilanciamento del contributo delle variabili nell'indicatore finale; 3) la possibilità di un doppio conteggio nell'indice finale se vengono combinate variabili con un alto grado di correlazione. Ad esempio, se due indicatori collineari vengono inclusi con un peso uguale, nell'indicatore finale essi avranno un peso combinato maggiore. Inoltre, come osservano Greco et al. (2019), Hermans (2008), Saisana et al. (2005) uno dei principali svantaggi dell'uso dei pesi uguali è che non è possibile distinguere tra indicatori cruciali e non cruciali, pertanto, l'uso dei pesi uguali può essere considerato altrettanto soggettivo quanto l'uso dei pesi differenziali diversamente da quanto sostenuto da Salzman (2003) per la quale l'EW è un metodo in grado di semplificare la complessità di fenomeni multidimensionali come quelli misurati dalle scienze sociali e di depurare tali analisi da elementi di distorsione. Per tale motivo, come rilevano Yang et al. ((2018)) questo metodo ha un valore limitato per le valutazioni e le decisioni dei policymakers. Saisana et al. (2005). Per Saisana et al. (2005) i pesi, spesso assegnati come misura dell'importanza relativa, in realtà rappresentano un tasso di sostituzione. Ad esempio, dare lo stesso peso a due indicatori implica essere disposti a scambiare un'unità in meno in un indicatore per un'unità in più in un altro e inoltre l'uso del metodo dei pesi uguali può influenzare la robustezza delle classifiche dei paesi negli indicatori compositi.

2.3. La Principal Component Analysis

In considerazione di ciò, in questo lavoro si è deciso di scegliere un metodo data-dependent per calcolare i pesi per l'aggregazione delle variabili. In particolare, si è scelto di operare una sintesi delle variabili mediante la Principal Component Analysis (PCA). In tal modo è possibile ovviare alle inevitabili distorsioni introdotte o dalla scelta soggettiva di pesi, quali che siano, diseguali o uguali (Greco et al., 2019; Decancq & Lugo, 2013). L'idea di fondo della PCA è di ridurre la dimensionalità di un set di variabili interrelate mantenendo il più possibile la variabilità contenuta nelle osservazioni originali. Partendo dalle correlazioni tra le variabili (Hudrlikova, 2013), si opera una trasformazione

delle variabili per individuare delle combinazioni lineari (le componenti principali), che consentano di rappresentare i soggetti rilevati, in uno spazio a poche dimensioni, spiegando la quota più consistente della varianza (Joliffe, 2002). Questo metodo, pertanto, identifica dei pesi da attribuire alle variabili partendo dai dati e produce inoltre delle rappresentazioni dei soggetti rilevati che possono essere utilizzate a fini interpretativi (Hudrlikova, 2013).

La Principal Component Analysis è tra i metodi più utilizzati nella costruzione di indicatori sostituibili (Gan et al., 2017; Mazziotta & Pareto, 2013), soprattutto per quanto riguarda indici e indicatori nelle scienze sociali (Krishnakumar & Nagar, 2008), per quanto non sia privo di criticità⁴². Di particolare rilievo per questo lavoro è lo studio di Li et al. (2012) che hanno utilizzato la PCA per la costruzione di un indicatore composito di sostenibilità che al suo interno conteneva variabili di tipo economico, sociale e ambientale concludendo che per analisi di questa tipologia è una metodologia efficiente ed efficace. Altri lavori, come quello di Grané et al. (2020) mostrano come la PCA sia il metodo più adatto per spiegare fenomeni sociali aggregando dati appartenenti a diverse dimensioni. Ne consegue che questo metodo sia largamente adottato anche per gli indici sulla competitività, data la natura multidimensionale del fenomeno (Bandura, 2008; Benítez-Márquez et al., 2022; Krzyśko et al., 2022; Stevans et al., 2012; Wenzel & Wolf, 2013), tra cui anche il Regional Competitiveness Index (Dijkstra et al., 2011). Kurek et al. (Kurek et al., 2022) in un'analisi più recente rispetto a quella già citata di Jiang e Shen (2010) al confronto con altri metodi conclude sulla maggiore efficacia del metodo PCA nella costruzione di indici sulla competitività.

Chiarito il processo che ha portato all'individuazione del metodo per questa analisi, è opportuno ora spiegare nel dettaglio i passaggi che hanno contraddistinto la costruzione dell'Indice Composito di Competitività Urbana.

2.4. Revisione del dataset e categorizzazione definitiva

Come detto in precedenza, la costruzione del dataset prevedeva la distribuzione delle 74 variabili nei 4 indicatori. Le 32 unità statistiche, costituite dalle aree metropolitane, come è facilmente intuibile, sono caratterizzate da ordini di grandezza in termini di popolazione che differiscono anche di milioni di persone. Uno degli obiettivi principali di questo lavoro come emerge dalla RQ5 è stabilire se la numerosità della popolazione è un fattore critico per la competitività. Per rispondere

⁴² Autori come Boudt et al. (2022) hanno provato ad integrare questo metodo nella costruzione di indici compositi per risolvere alcune di queste criticità del metodo

a questa domanda, ma anche per rendere l'analisi statisticamente valida, il primo passaggio è stato quello di depurare le variabili non raccolte già in termini comparabili (come percentuali o per 100mila abitanti etc.) dall'effetto dimensionale rapportando i dati ad un ordinatore di riferimento, come la popolazione, il numero di imprese, la popolazione in una determinata fascia d'età, le imprese con un numero determinato di addetti e così via. Una volta concluso questo passaggio preliminare è stato possibile procedere all'analisi.

L'applicazione del PCA è stata svolta singolarmente sui 4 indicatori che componevano inizialmente l'Indice, l'analisi è stata svolta con il software R-Studio. Il primo passaggio ha previsto l'analisi delle correlazioni per studiare eventuali criticità nel dataset

Figura 6 Correlazione tra le variabili, dimensione Economia

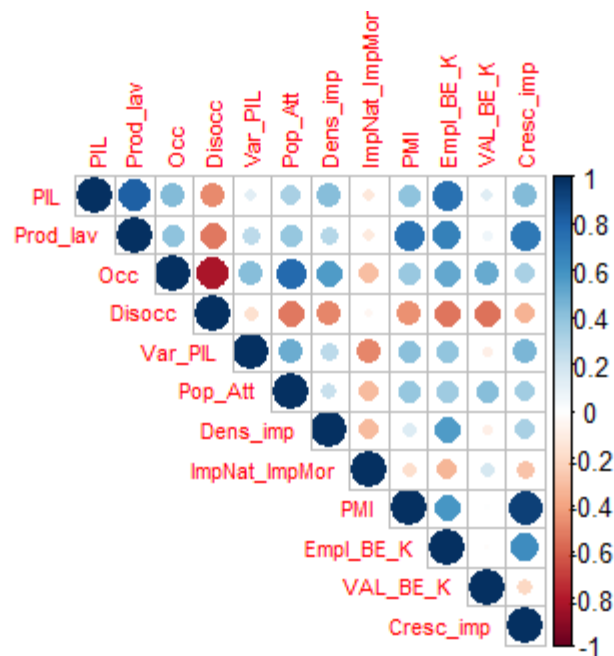


Figura 7 Correlazione tra le variabili, dimensione Sociale

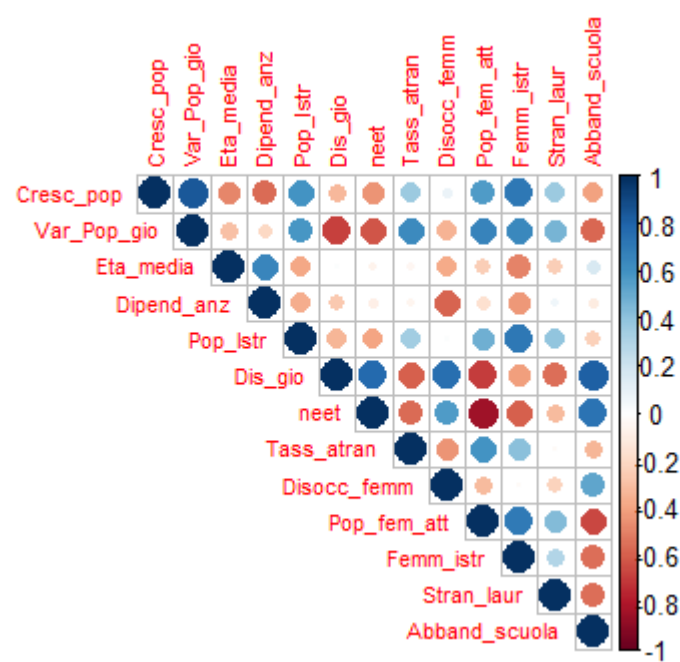


Figura 8 Correlazione tra le variabili, dimensione dell’Innovazione

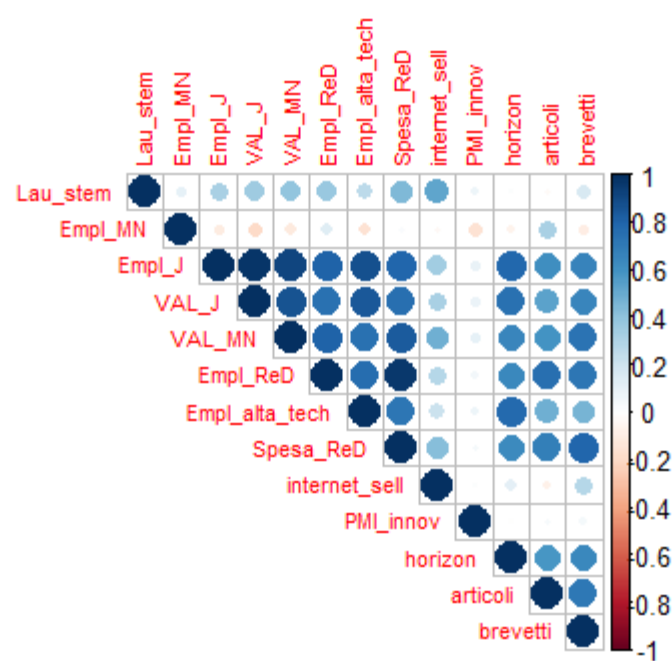
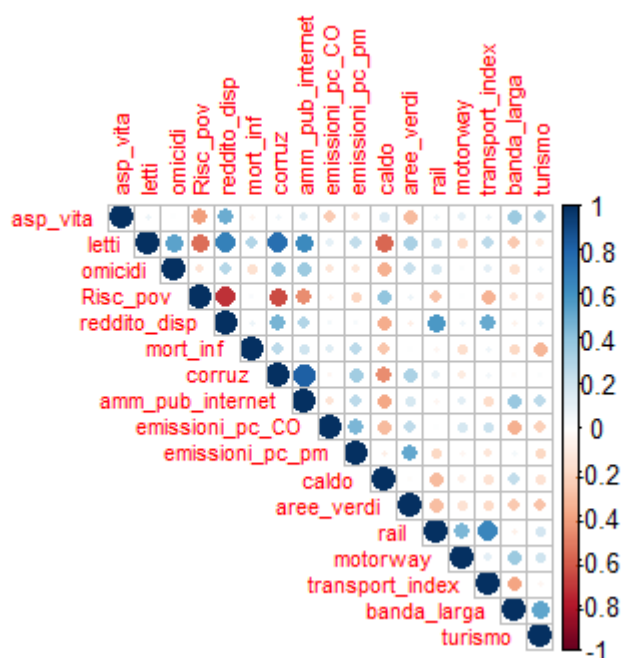


Figura 9 Correlazione tra le variabili, dimensione Sostenibilità



Come emerge dalle Figure 6-9 le principali criticità in termini di correlazioni sono state restituite dalla dimensione della Sostenibilità la cui componente principale esprimeva solo il 36% della varianza, contro il 63% della dimensione economica, il 72% dell'Innovazione e il 62% dell'innovazione.

Successive rielaborazioni del dataset legato alla sostenibilità non hanno restituito risultati statisticamente soddisfacenti e pertanto si è proceduto a redistribuire le variabili più significative tra le altre tre dimensioni, in considerazione anche della multidimensionalità del concetto di sostenibilità (Kiselakova et al., 2020; Teodorescu, 2015). Pertanto, l'Indice Composito di Competitività Urbana in definitiva si compone di tre dimensioni: 1) Economica, 2) Sociale; 3) Innovazione. Dimensioni che tutte e tre contengono variabili legate alla sostenibilità.

Dunque in conclusione, le variabili con cui sono stati costruiti i tre indicatori sono 44, così distribuite: 12 nella Dimensione Economica, 12 nella Dimensione dell'Innovazione, 20 nella Dimensione Sociale. Nella selezione delle variabili sono stati selezionati gli ultimi dati disponibili, in ambito economico laddove l'ultimo anno disponibile fossero il 2021 e il 2020 si è preferito prendere il dato del 2019 per cercare di depurare il dataset dagli effetti più acuti della pandemia. In ogni caso, il dataset non è composto da serie storiche e quindi l'obiettivo dell'Indice è quello di offrire una fotografia al 2023 della competitività delle aree in oggetto.

Nelle Tabelle 8-10 il riepilogo delle variabili:

Tabella 8 Variabili della Dimensione Economica

Variabile	Etichetta	Ripartizione territoriale	Anno	Fonte
Produttività del lavoro	Prod_lav	NUTS 3	2023	ARDECO
Occupazione	Occ	Greater City / Città Metropolitana	2022	Eurostat
Disoccupazione	Disocc	Greater City / Città Metropolitana	2022	Eurostat
Variazione del PIL	Var_PIL	Greater City / Città Metropolitana	2000-2023	ARDECO
Popolazione economicamente attiva	Pop_Att	Greater City / Città Metropolitana	2019; 2021 (Portogallo)	Eurostat
Densità imprenditoriale	Dens_imp	Greater City / Città Metropolitana	2019	Eurostat
Rapporto tra imprese sopravvissute al tempo t e imprese nate al tempo t-3	ImpNat_ImpMor	NUTS 3	2019	Eurostat
Rapporto tra medie e grandi imprese con le piccole imprese	PMI	NUTS 3	2022	Istituti Nazionali di Statistica dei Paesi oggetto
Quota Valore aggiunto nei settori NACE B-E e K	VAL_BE_K	NUTS 3	2023	ARDECO
Tasso di crescita delle imprese	Cresc_imp	Greater City / Città Metropolitana	2016-2019	Eurostat
Ferrovie	rail	NUTS 2	2021; 2020 (Italia)	Eurostat
Autostrade	motorway	NUTS 2	2021; 2019 (Italia); per il Portogallo il dato è Nazionale	Eurostat

Tabella 9 Variabili della Dimensione Sociale

Variabile	Etichetta	Ripartizione territoriale	Anno	Fonte
Crescita della popolazione	Cresc_pop	Greater City / Città Metropolitana	2014-2023	Eurostat
Variazione popolazione giovane 0-18	Var_Pop_gio	Greater City / Città Metropolitana	2014-2023	Eurostat
Età media	Eta_media	NUTS 3	2022	Urban Data Platform
Tasso di dipendenza degli anziani	Dipend_anz	Greater City / Città Metropolitana	2023	Eurostat
Tasso di popolazione con istruzione ISCED 5-8	Pop Istr	Greater City / Città Metropolitana	2021; 2020 (Francia)	Eurostat
Disoccupazione giovanile	Dis_gio	NUTS 2	2023	Eurostat
NEET	neet	NUTS 2	2023	Eurostat
Tasso di stranieri	Tass_stran	Greater City / Città Metropolitana	2022; 2020 (Francia)	Eurostat
Disoccupazione femminile	Disocc_femm	Greater City / Città Metropolitana	2020	Eurostat
Popolazione femminile attiva	Pop_fem_att	Greater City / Città Metropolitana	2022	Eurostat
Tasso di istruzione popolazione femminile	Femm_istr	NUTS 2	2023	Eurostat
Tasso di laureati stranieri	Stran_laur	NUTS 3	2019	European Tertiary Education Register

Abbandono scolastico	Abband_scuola	NUTS 2	2021	Eurostat
Aspettativa di vita	asp_vita	NUTS 2	2022	Eurostat
Reddito disponibile pro-capite PPP, prezzi costanti 2015	reddito_disp	NUTS 2	2021	OCSE
Posti letto negli ospedali	letti	NUTS 2	2017	Quality of Government Institute
Tasso di omicidi	omicidi	NUTS 3	2022	Eurostat
Popolazione a rischio povertà	Risc_pov	NUTS 2	2022	Urban Data Platform
Indice di corruzione	corruz	NUTS 2	2017	Quality of Government Institute
Tasso di suicidi	suicidi	NUTS 2	2020	Eurostat

Tabella 10 Variabili della Dimensione dell'Innovazione

Variabile	Etichetta	Ripartizione territoriale	Anno	Fonte
Tasso di laureati in discipline STEM ed economia	Lau_stem	NUTS 3	2015-2021; 2019-2021 (Francia)	European Tertiary Education Register
Quota Valore Aggiunto Lordo settore NACE J	VAL_J	NUTS 3	2023	ARDECO
Quota Valore Aggiunto Lordo settore NACE M-N	VAL_MN	NUTS 3	2023	ARDECO
Tasso di addetti in settori ad alta intensità tecnologica	Empl_alta_tech	NUTS 2	2023	Eurostat
Spesa lorda pro-capite in R&D	Spesa_ReD	NUTS 2	2021	Eurostat
Percentuale di popolazione che utilizza internet per vendere	internet_sell	NUTS 2	2023	Eurostat
Indice PMI che introducono prodotti innovativi	PMI_innov	NUTS 2	2023	European Innovation Scoreboard
Progetti HORIZON	horizon	NUTS 3	2024	CORDIS Project
Articoli scinetifici in discipline STEM	articoli	Greater City / Città Metropolitana	2014-2024	Scopus
Brevetti in settori innovativi	Brevetti_innov	NUTS 3	2010-2015	ESPON
Percentuale di popolazione che ha accesso alla banda larga	banda_larga	NUTS 2	2021	Eurostat
Energia solare prodotta (kWh/kWp)	Energia	NUTS 3	2023	Urban Data Platform

3. Elaborazione dei dati

3.1. Applicazione del metodo

Una volta rielaborato il dataset eliminando le variabili con un alto coefficiente di correlazione e che spiegassero fenomeno analoghi e redistribuito le variabili dell'indicatore della Sostenibilità è stato possibile procedere con l'elaborazione dei dati su R-Studio con i programmi FactoMineR e Factoextra.

Figura 10 Screeplot Dimensione Economica

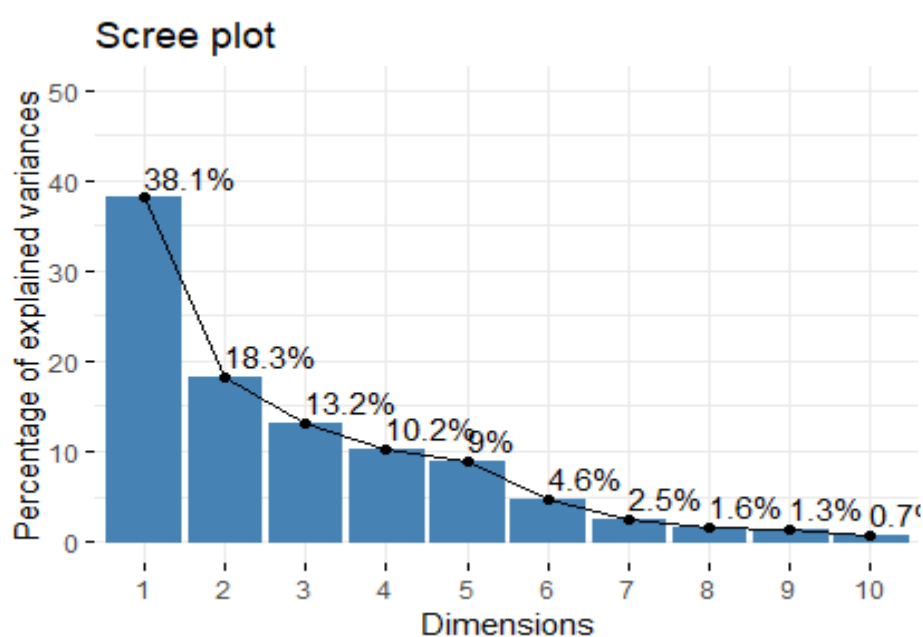


Figura 11 Screeplot Dimensione Sociale

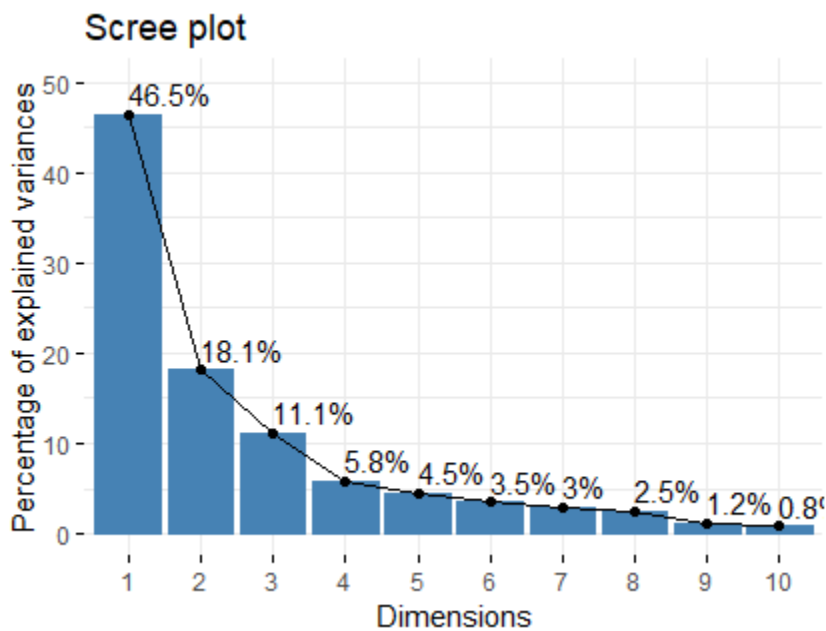
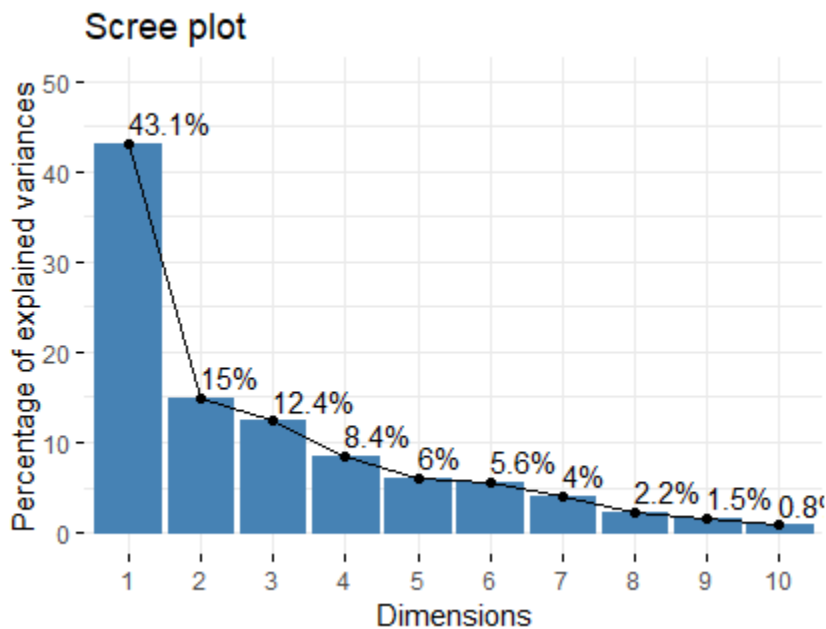


Figura 12 Screeplot Dimensione dell'Innovazione



Il primo passaggio è stato quello di creare un grafico degli autovalori, che mostra la quantità di varianza spiegata da ciascuna componente principale. Gli autovalori (eigenvalues) indicano l'importanza delle componenti principali. Come emerge dalle Figure 10-12 per la Dimensione dell'Economia le prime due componenti principali spiegano il 56,35% della varianza, per la

Dimensione Sociale il 64,5%, e per la Dimensione dell’Innovazione il 58,03%. Ciò implica che per tutte e tre le Dimensioni buona parte delle informazioni è racchiusa nelle due prime componenti principali che possono così essere rappresentate su un piano bidimensionale. Successivamente, come vedremo nell’analisi dei risultati di seguito, sono stati prodotti i grafici per analizzare la distribuzione delle variabili originali nello spazio delle componenti principali. Poi, dopo aver prodotto il grafico della distribuzione delle unità statistiche in oggetto sui due piani dimensionali raffiguranti le prime due componenti principali per ciascuna delle Dimensioni della competitività in oggetto, sono stati costruiti i grafici per studiare il contributo di ciascuna variabile alle componenti.

Conclusa la fase di studio delle componenti principali, la parte di finale dell’analisi si è concentrata sull’aggregazione dei risultati per ciascuna dimensione al fine di ottenere un ordinamento delle unità statistiche che costituisce il punteggio dell’Indice Composito di Competitività Urbana e quindi il ranking per ciascuna unità statistica, ovvero le Aree Urbane.

A tal fine, il primo passaggio è stato quello di ricavare le coordinate per ciascuna delle dimensioni per ognuna delle Aree Urbane sull’asse della componente principale. Successivamente, per ottenere un ranking per ciascuna delle dimensioni i valori delle coordinate sono stati normalizzati. Il metodo scelto è stato quello Min/Max per ridurre le variabili su una scala da 0 a 1 (OCSE, 2008; Mazziotta e Pareto, 2013, 2017) secondo questa formula:

$$r_{ij} = \begin{cases} \frac{(x_{ij} - \text{Min}_{x_i})}{(\text{Max}_{x_i} - \text{Min}_{x_i})} & \text{se l'indicatore } j \text{ ha polarità positiva;} \\ \frac{(\text{Max}_{x_i} - x_{ij})}{(\text{Max}_{x_i} - \text{Min}_{x_i})} & \text{se l'indicatore } j \text{ ha polarità negativa;} \end{cases}$$

Una volta ottenuti i valori normalizzati, è stata svolta un’analisi dei risultati per ciascuna delle dimensioni come vedremo di seguito e soprattutto è stato ricavato il punteggio complessivo che rappresenta il risultato della costruzione dell’Indice Composito di Competitività Urbana. Per ottenere l’Indice finale è stata calcolata per ciascuna area urbana la media delle tre dimensioni.

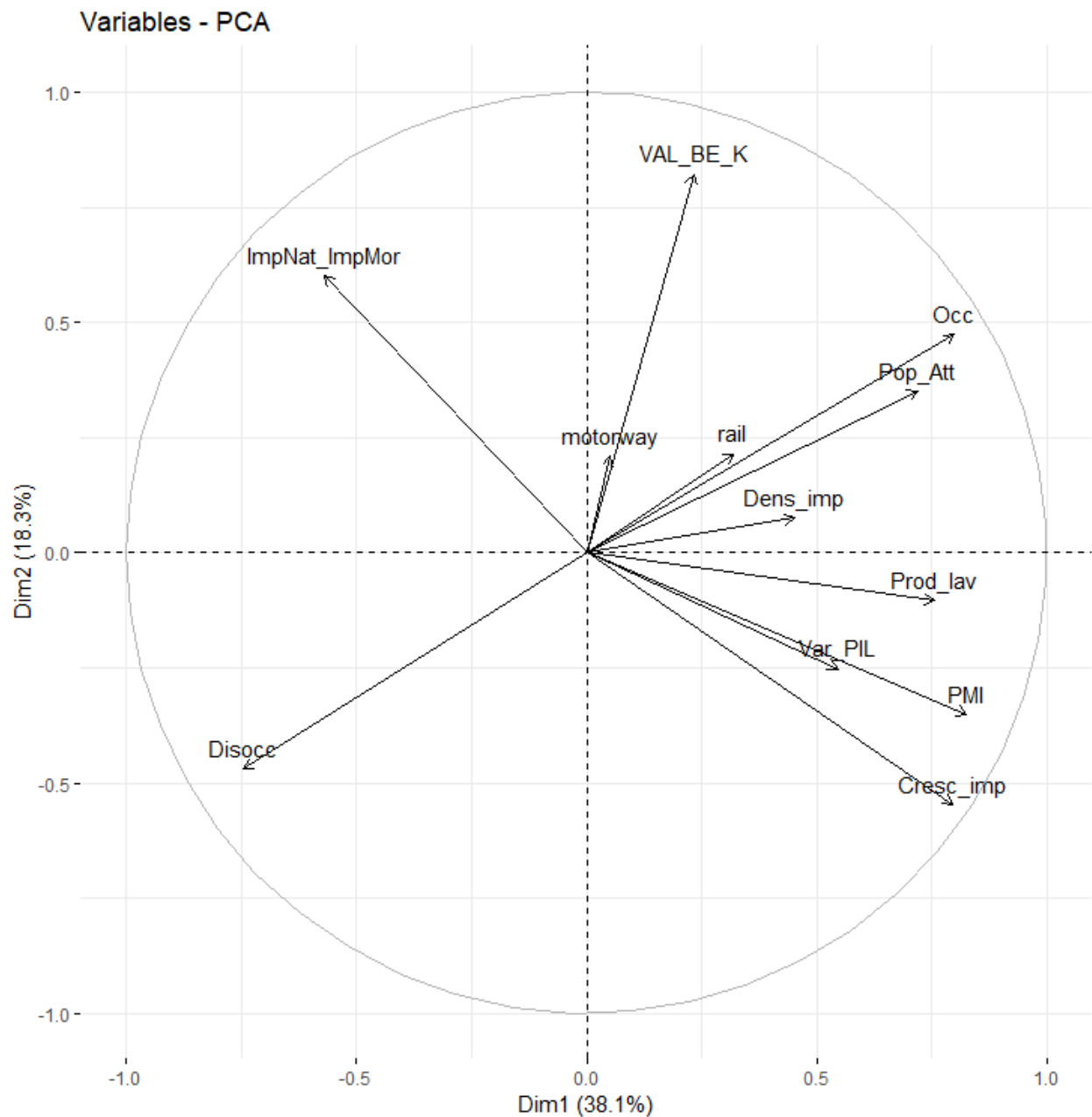
3.2. Risultati

Dopo aver presentato l'Indice di Competitività Urbana nella sua composizione è opportuno passare ad analizzare i risultati ottenuti. Data la natura composita dell'Indice che mette insieme tre indicatori, questi verranno analizzati singolarmente nel dettaglio e infine verranno svolte delle considerazioni complessive sul ranking finale.

3.3. Dimensione Economica

Il dibattito accademico sulla competitività, in particolare nelle sue fasi iniziali, si basava prevalentemente sull'assunto che la competitività di un territorio fosse direttamente collegata alle sue capacità produttive. Di conseguenza, i primi modelli di analisi tendevano a considerare le altre dimensioni come strumentali alla produzione e, quindi, alla sfera economica (cfr. Il concetto di competitività). Tuttavia, le successive evoluzioni teoriche hanno messo in luce che la dimensione economico-produttiva rappresenta soltanto uno dei molteplici fattori che influenzano la competitività territoriale. Parallelamente, l'espansione del concetto di competitività e la sua crescente diffusione hanno incoraggiato una revisione delle politiche, favorendo l'integrazione di altre dimensioni, quali quella sociale, e, successivamente, quella legata all'innovazione e alla sostenibilità (Sezer et al., 2024; Wilson, 2008). Nonostante ciò, la dimensione economica continua a occupare una posizione centrale nel sistema capitalista e nel contesto del libero mercato. Pertanto, nel presente lavoro, è opportuno partire proprio da tale aspetto.

Figura 11 Grafico del contributo delle variabili della Dimensione Economica alle prime due componenti principali



Il grafico delle variabili mostra come queste si distribuiscono rispetto alle componenti principali, ciò ci aiuta a comprendere il contributo di ogni variabile alla composizione delle due componenti principali e successivamente ci aiuta a comprendere la distribuzione sul piano bidimensionale delle aree urbane oggetto di analisi, determinato dalle osservazioni per ciascuna delle variabili. Il grafico delle variabili della Dimensione Economica (Figura 11) mostra come le prime due componenti principali della dimensione economica spieghino il 56,4% della varianza. Nello specifico, le variabili che hanno contribuito maggiormente alla prima dimensione sono l'Occupazione, la Produttività del

lavoro, la Crescita delle imprese e il Tasso di PMI sul totale, al contrario la Disoccupazione è negativamente correlata con la prima componente. Ciò implica che le città che hanno fatto registrare dati migliori in queste componenti si troveranno nei quadranti di destra rispetto all'asse x. Le componenti macroeconomiche, come è evidente, risultano fortemente correlate con la forza del tessuto produttivo, pertanto un alto tasso di occupazione e un tasso maggiore di popolazione attiva saranno la conseguenza dell'alta produttività del lavoro e della crescita delle imprese. Al contrario, le città dove è più alta la disoccupazione risentono di una scarsa dinamicità del tessuto produttivo e di una bassa produttività del lavoro e di conseguenza di una minore crescita del PIL. Per quanto riguarda la seconda dimensione, che sposta le osservazioni lungo l'asse y, ad avere un maggiore peso sono la percentuale sul totale di Valore Aggiunto Lordo nei settori NACE B-E e K (che comprendono le attività finanziarie, la manifattura, le estrazioni e la fornitura di energia e acqua), il Tasso di sopravvivenza delle imprese di recente costituzione mentre sussiste una correlazione negativa con il Tasso delle PMI sul totale delle imprese. Ne consegue che una maggiore incidenza delle PMI, che pure rappresentano il fulcro dell'economia europea, corrisponde una minore incidenza in settori strategici per la competitività di un territorio quali la manifattura e i servizi finanziari e allo stesso tempo corrisponde una maggiore debolezza intrinseca delle imprese che tendono a registrare tassi di mortalità maggiori.

Considerando pertanto questa composizione degli assi, è lecito attendersi che le città più competitive nell'ambito della dimensione economica siano orientate nei quadranti di destra considerando il peso preminente della prima componente, mentre le città con un buon livello di competitività economica, ma con variabili macroeconomiche leggermente più deboli e con un tessuto produttivo solido e che garantisce un tasso di sopravvivenza maggiore alle proprie imprese siano orientate maggiormente verso l'alto, mentre le città orientate nel quadrante in basso a destra saranno quelle con una maggiore crescita media del PIL e delle imprese. Infine, le città che sono orientate nel quadrante di sinistra in basso saranno quelle con una maggiore disoccupazione e quindi con un quadro economico complessivo negativo, caratterizzato da una scarsa vitalità delle imprese e da una bassa produttività del lavoro.

Figura 12 Rappresentazione grafica dei risultati dell'analisi in componente principale per le variabili della Dimensione Economica

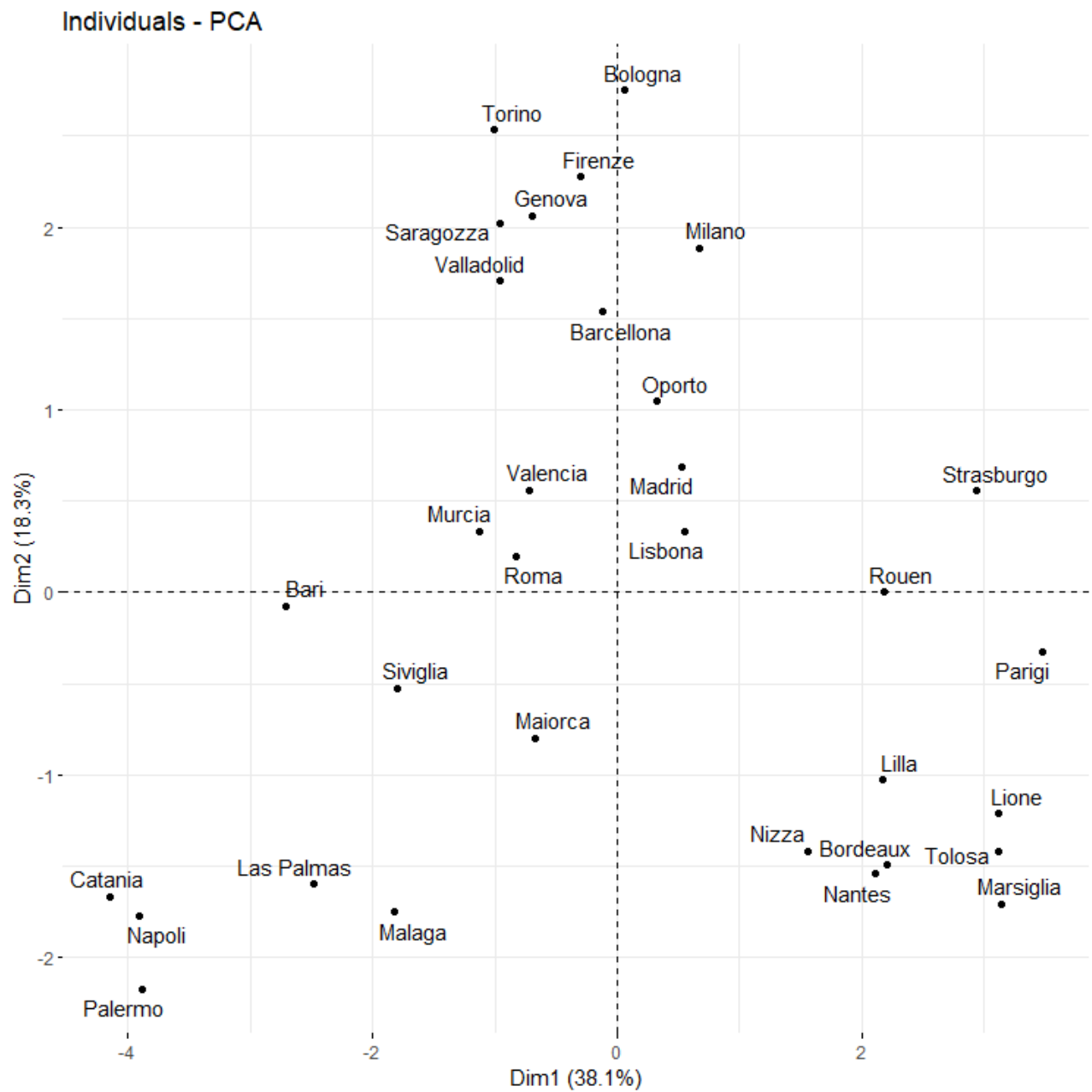


Figura 13 Grafico della variabile Disoccupazione per le città osservate

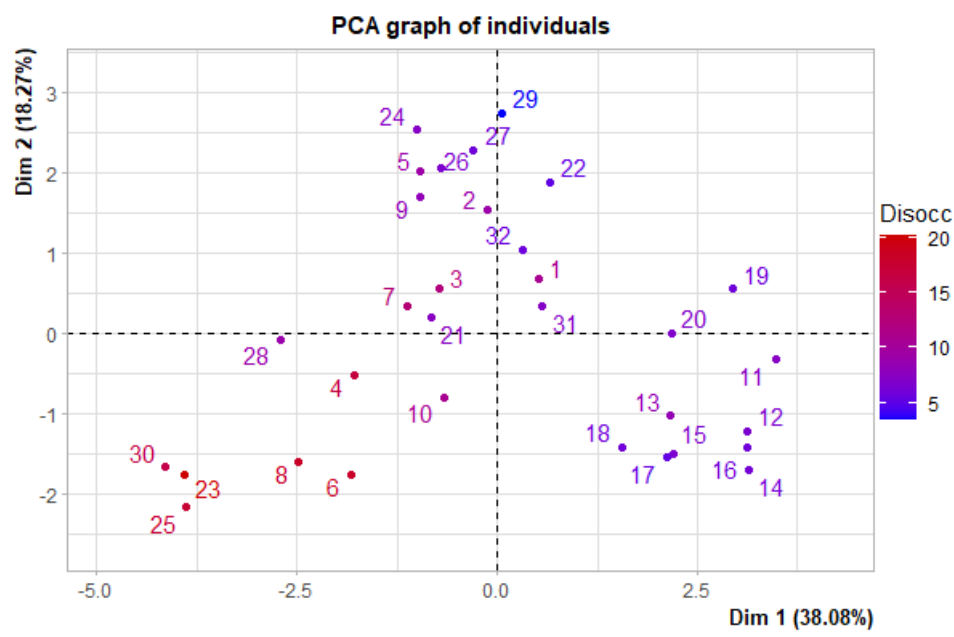


Figura 14 Grafico della variabile Crescita delle imprese per le città osservate

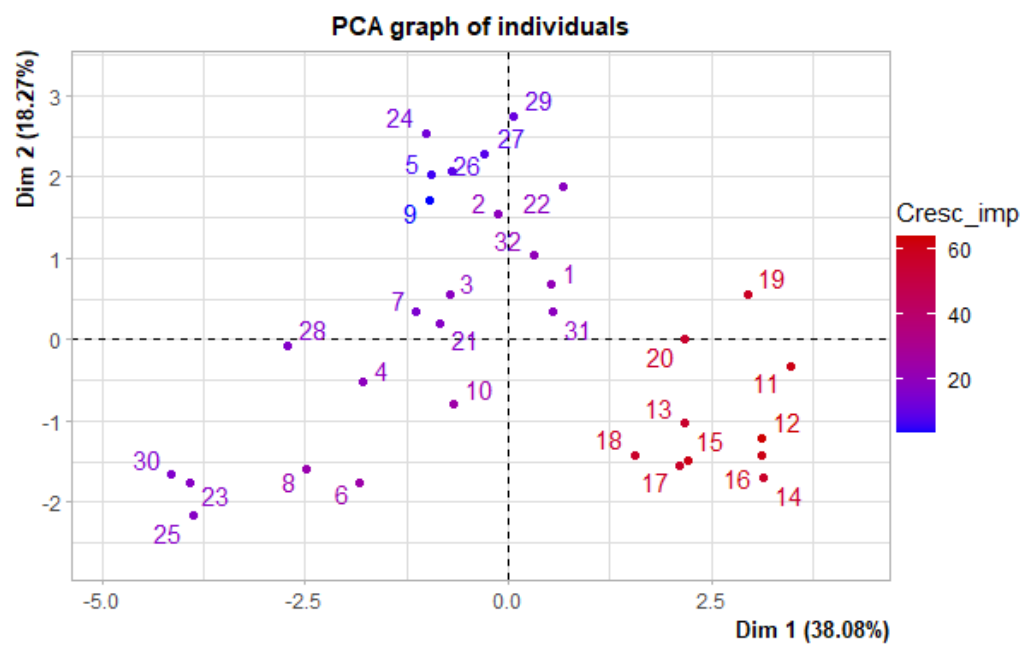
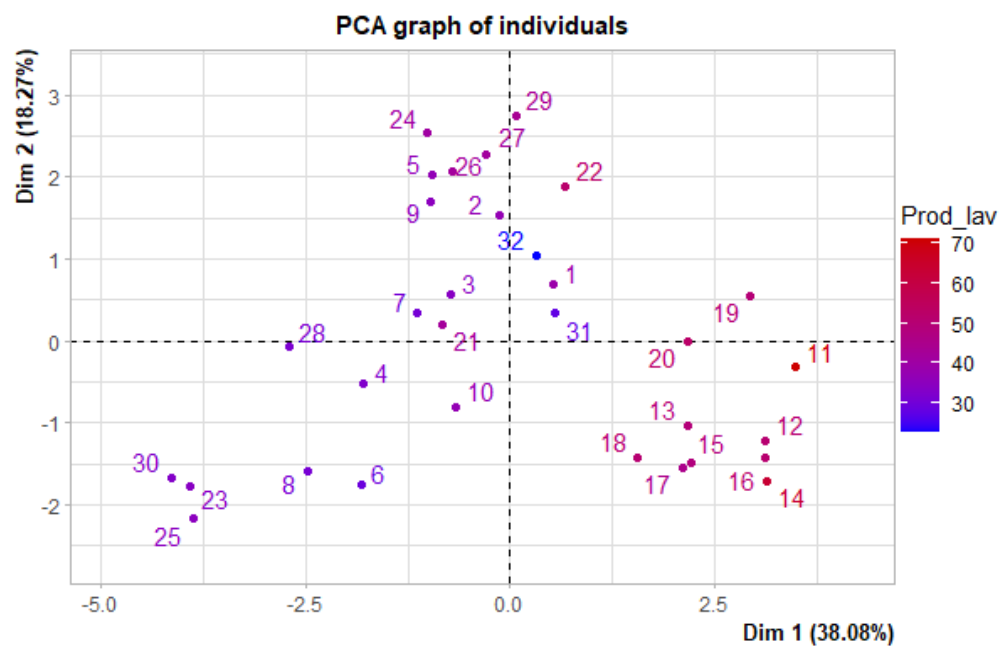


Figura 15 Grafico della variabile Produttività del lavoro per le città osservate



I risultati dell'analisi in componente principale della Dimensione Economica possono essere osservati nella Figura 12 che restituisce uno scenario estremamente polarizzato e che è possibile suddividere in tre cluster principali che determinato dalle prime due componenti principali. Nel quadrante in basso a sinistra abbiamo le aree urbane più arretrate che, come possiamo osservare nella Figura 13⁴³, sono caratterizzate da un alto tasso di disoccupazione che a Napoli tocca il 20,2%, a Palermo il 17,5%, a Malaga e Las Palmas oltre il 18%. Queste città oltre a contare su un livello di produttività del lavoro per ore lavorate di circa la metà delle città francesi (Figura 15), mostrano anche una debolezza intrinseca nel tessuto produttivo che già prima del Covid-19, nel periodo considerato (2016-2019) faceva registrare un tasso di crescita delle imprese di molto inferiore alle altre aree (Figura 14). Le città italiane in questo quadrante inoltre, a differenza di quelle spagnole, hanno fatto registrare nel periodo considerato (2000-2023) una crescita del PIL molto bassa, nel caso di Napoli addirittura negativa (-4,03%). Invece le città spagnole, nonostante abbiano risentito della crisi del 2008-2013 in misura anche maggiore dell'Italia, sono state in grado di conseguire una ripresa più vigorosa (Banyuls Llopis & Recio, 2019; Buendia et al., 2016; Hopkin, 2013). In generale, le città del quadrante in basso a sinistra fanno parte delle aree più depresse dei rispettivi paesi (cfr. Le diseguaglianze nello sviluppo territoriale), in entrambi i casi il Sud, con Las Palmas che risente inoltre della condizione di insularità che ne limita le possibilità di sviluppo. Altre città di questo cluster come Bari, Siviglia e Maiorca, pur facendo anch'esse parte delle aree depresse di Italia e Spagna mostrano maggiori segni di vitalità soprattutto nel tessuto industriale che per Bari e Maiorca si sostanzia in un tasso di disoccupazione minore rispetto alle altre città precedentemente analizzate, mentre per Siviglia si sostanzia in una crescita del PIL decisamente più sostenuta (41,8%) e in un più alto livello della popolazione economicamente attiva.

⁴³ Questo grafico, così come quelli che seguiranno permettono di visualizzare l'intensità di una variabile specifica (la Disoccupazione in questo caso) per ciascun individuo. Il colore indica l'intensità della variabile. Questi grafici sono stati prodotti per tutte le variabili che compongono le Dimensioni dell'Indice, ne proponiamo una selezione di più significativi.

Figura 16 Grafico della variabile Occupazione per le città osservate

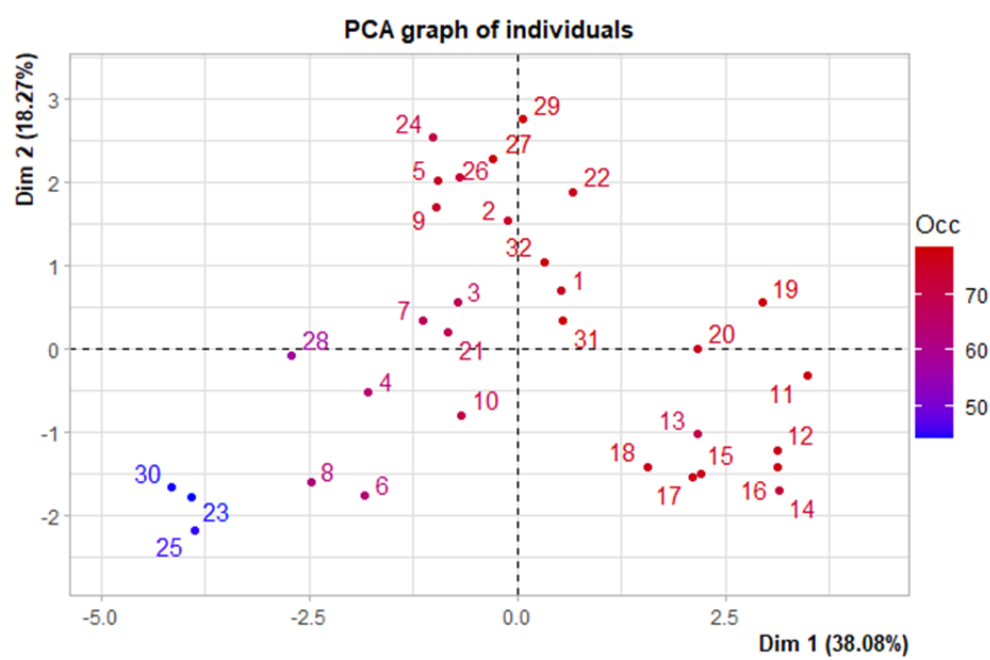


Figura 17 Grafico della variabile Valore aggiunto nei settori NACE B-E,K per le città osservate

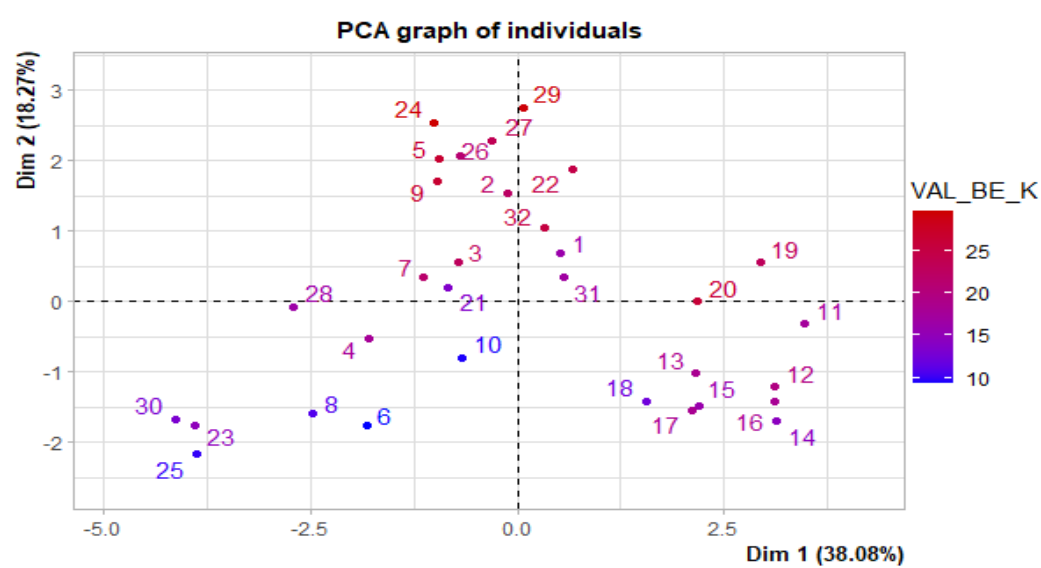
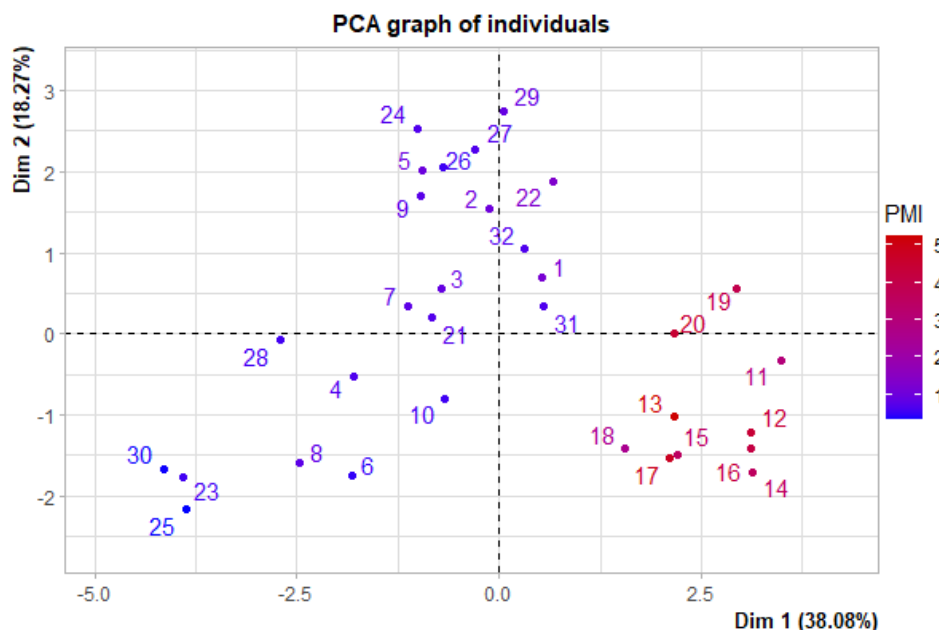


Figura 18 Grafico della variabile Tasso di PMI sul totale per le città osservate

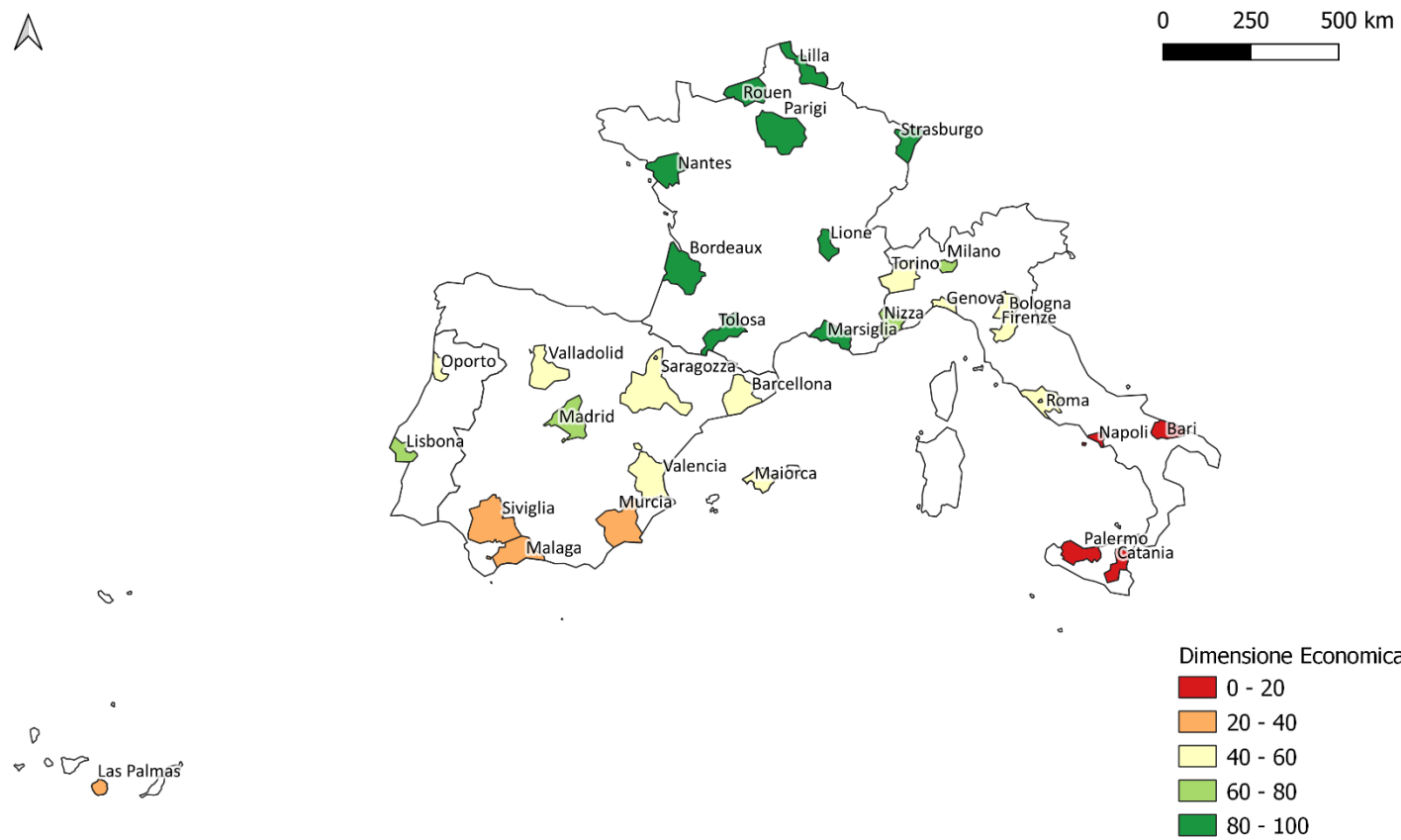


Il secondo cluster comprende invece le città più avanzate economicamente di Italia e Spagna e le due aree metropolitane del Portogallo oggetto di analisi. Queste città si collocano su un livello intermedio rispetto alla prima componente principale grazie un tasso di occupazione elevato, oltre il 65% (Figura 16). Tuttavia, ad eccezione di Milano, si caratterizzano per un livello di produttività del lavoro (Figura 15) e di crescita delle imprese (Figura 14) inferiore rispetto alle città del cluster più avanzato. A determinare la loro posizione nei quadranti superiori è la solidità del loro tessuto produttivo che può essere dedotta dall'alto livello di Valore Aggiunto Lordo nei settori NACE B-E, K (Figura 17) e dal buon tasso di sopravvivenza delle imprese. Il secondo cluster è formato da un gruppo di città dalle caratteristiche abbastanza eterogenee, soprattutto per quanto riguarda le dimensioni. In primo luogo in questo gruppo abbiamo tre delle quattro capitali oggetto di analisi (Roma, Madrid e Lisbona) tutte e tre racchiuse in un mini-cluster che le vede posizionarsi al centro del grafico. Il loro ruolo di capitale se da un lato le pone come fulcro delle dinamiche politiche del paese, dall'altro lato le depotenzia, almeno parzialmente nei loro pur solidi tessuti produttivi, come emerge dall'alto livello di occupazione che coincide però con un livello medio-basso della produttività del lavoro. Al vertice del grafico abbiamo invece i principali centri produttivi italiani che

risentono di un clima generale di stagnazione economica del paese che ha causato bassi livelli di crescita del PIL (cfr. Le diseguaglianze nello sviluppo territoriale), medi livelli di produttività del lavoro. Queste aree tuttavia, rappresentano il cuore dell'industria manifatturiera italiana, come testimoniato dall'elevato tasso di sopravvivenza delle imprese e dall'elevata quota di VAL che le imprese di questi settori producono. Su un livello intermedio dell'asse y tra le capitali e le città italiane si posizionano le altre città spagnole, con Barcellona che rispetto a Madrid si caratterizza per un'economia più industriale pur facendo registrare livelli leggermente inferiori di produttività e di crescita del PIL. Infine l'ultimo cluster comprende tutte le aree urbane della Francia in oggetto. Innanzitutto la posizione nel quadrante inferiore a destra è determinata dall'alto tasso di PMI sul totale rispetto agli altri paesi (Figura 18). Le città francesi si distinguono per una produttività del lavoro mediamente elevata, con Parigi che rappresenta un outlier per questa variabile, un'occupazione decisamente più elevata della media del resto delle aree in oggetto e con una crescita del PIL nel periodo molto elevata, in molti casi oltre il 50% con qualche eccezione come Lilla, Strasburgo, Rouen e Parigi⁴⁴. Il dato dove le città francesi fanno segnare il gap più elevato rispetto alle altre aree urbane è quello della crescita delle imprese, segno di un tessuto produttivo estremamente in salute, come suggerisce anche l'elevata densità imprenditoriale.

⁴⁴ Quest'ultima tuttavia ha un PIL pro-capite decisamente superiore al resto delle aree in oggetto (cfr. Le diseguaglianze nello sviluppo territoriale)

Carta 4 Rappresentazione dei risultati della Dimensione Economica



La sintesi dei risultati emersi per la Dimensione Economica può essere osservata nella Carta 4. Innanzitutto, dal punto di vista metodologico, così come per le altre dimensioni e per l'Indice Sintetico finale, la scelta è stata di suddividere i risultati in cinque fasce:

0-20	Competitività molto bassa
20-40	Competitività bassa
40-60	Competitività media
60-80	Competitività alta
80-100	Competitività molto alta

Dalla Carta 4 è possibile ricavare ulteriori considerazioni di natura geografica. Lo scenario della Carta 4 è infatti coerente con quello della Carta 1 in cui sono stati mostrati i dati sul PIL pro-capite medio rispetto alla media dell'Unione Europea e dalla quale è emerso che nei paesi in oggetto le aree a sud sono quelle più depresse dal punto di vista economico. Quelle stesse aree di conseguenza sono quelle che in relazione alle altre prese in considerazione in questo lavoro risultano essere le più arretrate. Allo stesso tempo, tuttavia, il dato del PIL da solo non riesce a dare un'adeguata fotografia del contesto economico generale, dal momento che le aree urbane del Nord Italia - con l'eccezione di Milano - nonostante possano contare su un livello medio di reddito leggermente superiore alla media europea, e in questo contesto complessivamente inferiore soltanto alle aree di Parigi e Madrid, si attestano su un livello di competitività economica nella media e inferiore a quello delle aree urbane francesi, come detto principalmente a causa della lunga fase di stagnazione economica che il sistema paese Italia vive da oltre venti anni. Lo stesso Sud Italia (isole escluse), che ha in media un PIL pro-capite superiore a quello della ripartizione Sud della Spagna, vede le sue principali aree urbane più arretrate dal punto di vista della competitività economica rispetto alle aree spagnole che hanno mostrato una maggiore dinamicità, anche in questo caso, dal punto di vista della crescita economica che si accompagna a tassi di disoccupazione molto più contenuti rispetto a quelli del Sud Italia.

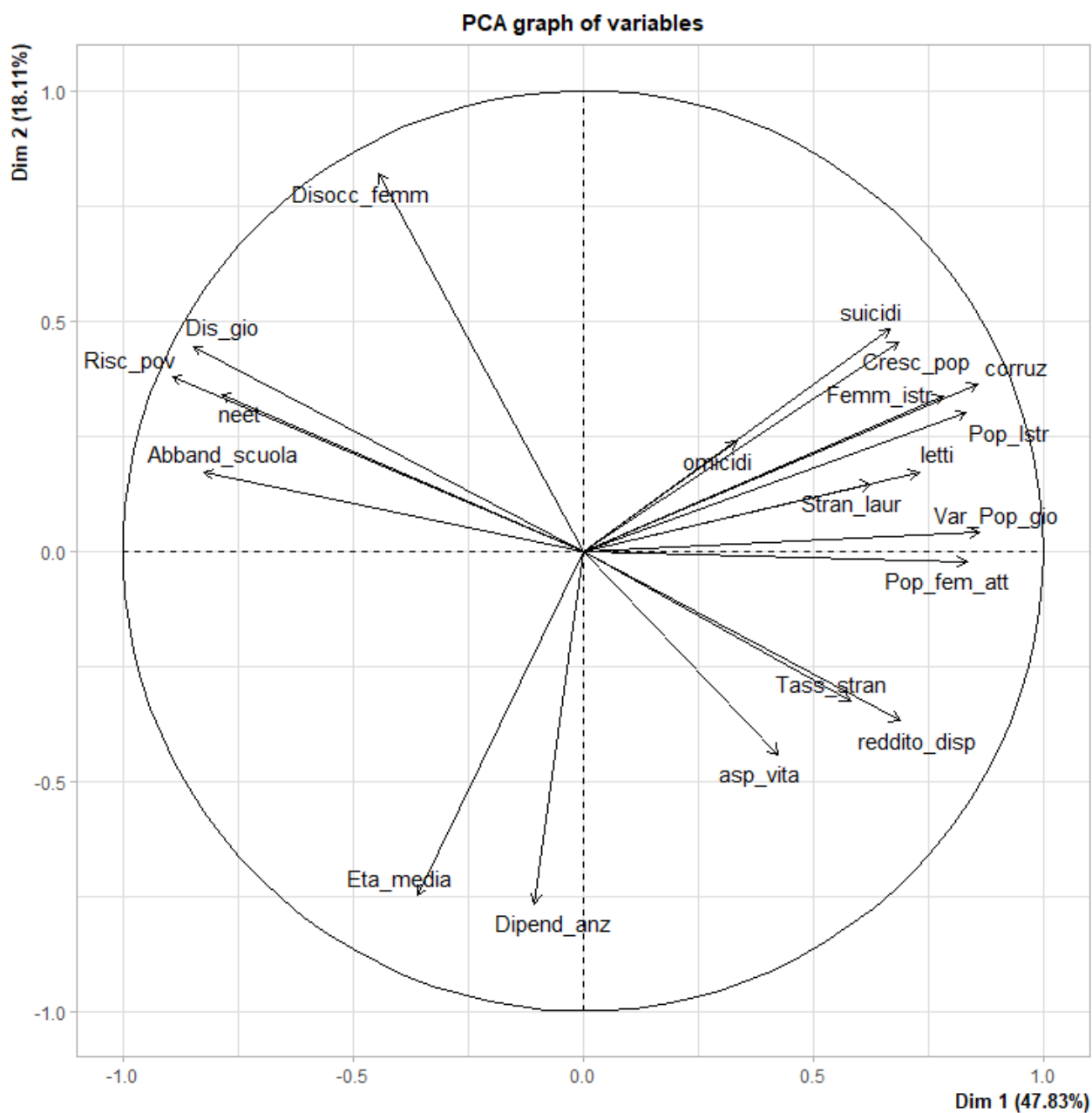
Nel complesso, dal punto di vista geografico, tenendo conto dei risultati delle aree urbane francesi che incidono sulle performance relative delle altre aree, per quanto riguarda la Dimensione Economica la conclusione principale che può essere dedotta è una sostanziale dipendenza della competitività in tale ambito delle aree urbane dalla produttività del tessuto industriale, con tutto ciò che ne consegue in termini di creazione di lavoro e di produzione di ricchezza, che è coerente

con quanto la letteratura prevalente sul tema della competitività aveva affermato sin dalle prime apparizioni.

3.4. Dimensione Sociale

Se, come è stato appena concluso, la capacità di un sistema produttivo di raggiungere alti livelli di produttività e di generare ricchezza ha come principale conseguenza una crescita dell'occupazione, un alto tasso di occupazione insieme ad altri fattori concorre alla costruzione e al consolidamento di una condizione sociale che consenta alla popolazione di un territorio di raggiungere un certo livello di benessere e quindi di essere parte integrante dello sviluppo competitivo e sostenibile del proprio contesto (Despotovic et al., 2016; Dziembata, 2021). In sintesi, il rapporto tra dimensione economica e sociale è di mutua influenza (Carlson, 1999; Rybczynski & Linneman, 1999). Per migliorare il benessere della popolazione ed essere anche funzionale allo sviluppo della dimensione economica, lo sviluppo sociale in chiave sostenibile deve tenere in considerazione il tema dell'inclusione delle fasce più vulnerabili della popolazione, come le donne, gli stranieri e i giovani che possono apportare un rilevante contributo alla competitività di un territorio (Gupta & Vegelin, 2016; Widianingsih & Paskarina, 2019). La Dimensione Sociale, in questo lavoro, è quella che comprende anche uno dei fattori essenziali per lo sviluppo, che è quella del capitale umano, la cui qualità marca la differenza nella produttività e quindi nelle capacità di sviluppo di un territorio (Erosa et al., 2010; Schultz, 1993). La multidimensionalità di questo concetto e la sua relativa importanza hanno fatto sì che la Dimensione Sociale fosse quella che al suo interno contenesse più variabili. La PCA come precedentemente argomentato tuttavia, consente di non risentire della numerosità delle variabili nell'indicatore non compromettendo così il rapporto con le altre dimensioni.

Figura 19 Grafico del contributo delle variabili della Dimensione Sociale alle prime due componenti principali



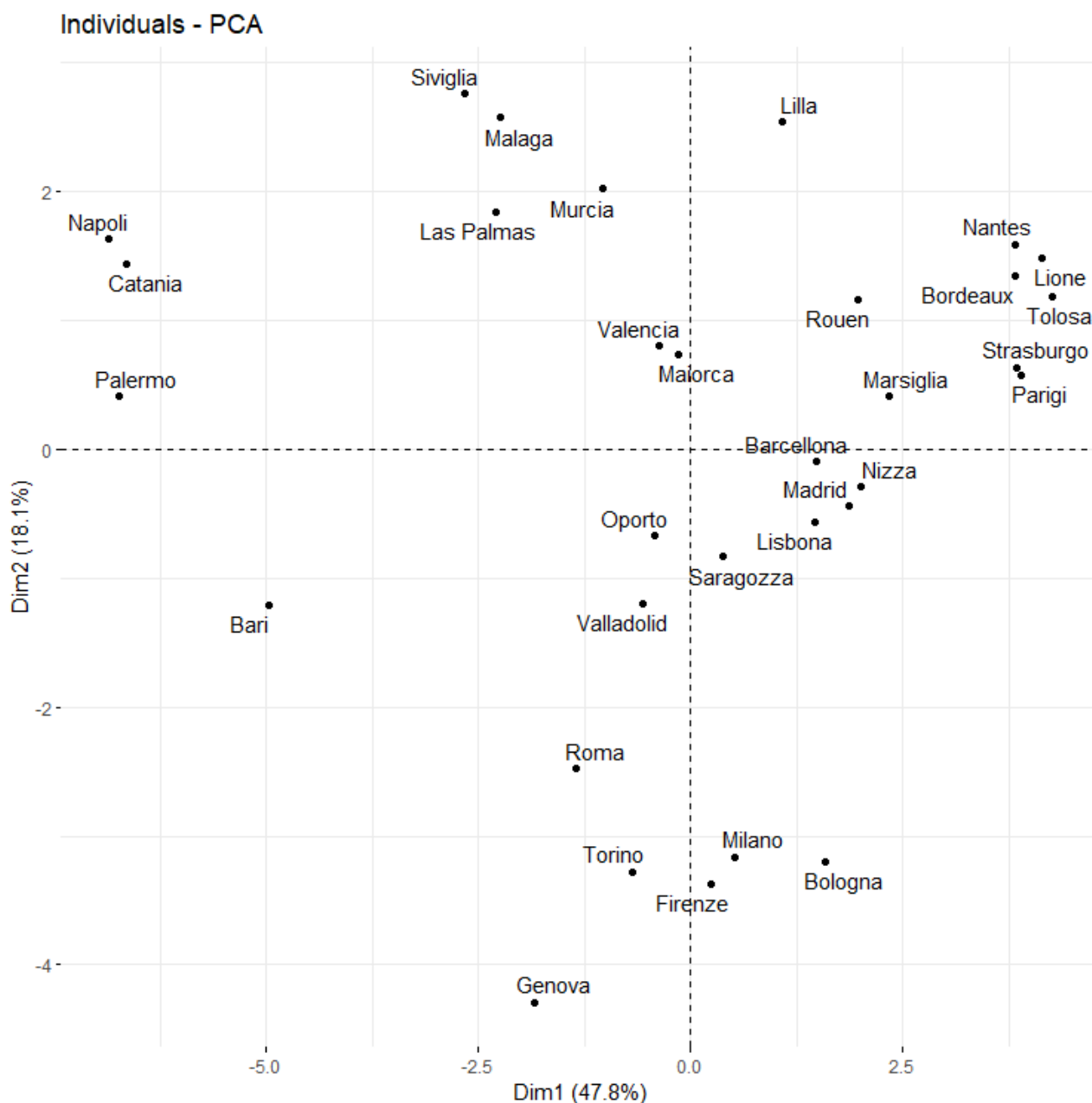
La Dimensione Sociale nell'Indice proposto è composta da venti variabili (Figura 19). La prima componente principale spiega il 47,83% della varianza, mentre la seconda spiega il 18,11%, nel complesso dunque nelle prime due dimensioni è contenuto il 65,93% della varianza di questo indicatore. Rispetto alla Dimensione Economica per la Dimensione Sociale emerge una polarizzazione nell'impatto delle singole variabili sulle componenti principali più marcata. Nello specifico, a contribuire maggiormente alla prima componente principale sono la Variazione della

popolazione giovanile, l'Indice di Corruzione⁴⁵, la Popolazione femminile economicamente attiva, il Tasso di popolazione con un alto livello di istruzione e il Tasso di popolazione femminile con un alto livello di istruzione che in questa analisi hanno l'impatto maggiore, di conseguenza le città che hanno fatto registrare dei livelli maggiori in queste variabili tenderanno a collocarsi nei quadranti di destra del piano. Altre variabili con un alto impatto positivo sulla prima componente principale sono la Disponibilità di posti letto negli ospedali, il Reddito disponibile, il Tasso di suicidi, il Tasso di stranieri nella popolazione e il loro Livello di istruzione. Di converso, le variabili con un maggiore impatto negativo e che quindi porteranno le città nei quadranti di sinistra sono: il Tasso di popolazione a rischio povertà, la Disoccupazione giovanile, l'Abbandono scolastico e il Tasso di neet. Nel complesso, quindi, a marcare la differenza tra un'area urbana che sia competitiva dal punto di vista sociale è la capacità di creare un ambiente inclusivo per tutte le fasce della popolazione, come donne e giovani e di generare in questo modo un capitale umano di livello garantendo un'istruzione e una formazione di qualità attraverso una governance che sia efficiente ed in grado di garantire quei servizi complementari, ma essenziali, come la sanità e la sicurezza. Una città socialmente competitiva è una città dove le diseguaglianze e la povertà sono ridotte al minimo. Da questi elementi emerge la stretta correlazione con la Dimensione Economica: è evidente che una città che abbia un tessuto produttivo più dinamico sia in grado di generare quella ricchezza che con la redistribuzione attraverso i servizi innesca quel circolo virtuoso che si autoalimenta dove una popolazione socialmente più coesa genera quel capitale umano che rafforza il tessuto produttivo e che quindi migliora le condizioni economiche generali del sistema territoriale. Al contrario, le città dove la macchina amministrativa è meno efficiente, più corrotta e non in grado di incidere positivamente sul benessere della popolazione saranno orientate nei quadranti di sinistra del piano e sono quelle città dove si è innescato un circolo vizioso che le ha portate a cadere, nella migliore delle ipotesi, nella Trappola del reddito medio (cfr. Le diseguaglianze nello sviluppo territoriale). Tuttavia, la dimensione sociale, come vedremo anche in seguito, è quella dove un cambio di passo della governance territoriale può incidere maggiormente e invertire la rotta delle traiettorie dello sviluppo in una data area urbana. Come vedremo dall'analisi specifica delle città analizzate, quasi tutte quelle che hanno fatto registrare performance peggiori possiedono nel loro tessuto sociale le potenzialità per emergere. Tornando all'analisi delle componenti principali, la seconda che agisce sull'asse y del piano è influenzata maggiormente da variabili come la Disoccupazione femminile, dal

⁴⁵ Questo indice viene calcolato dal Quality of Government Institute e ad un più alto valore corrisponde un livello minore di corruzione

Tasso di suicidi e dalla crescita della popolazione da un lato e dall'altro dall'Aspettativa di vita, dall'Età Media e dal Tasso di Dipendenza dagli anziani. Queste ultime variabili portano le città osservate verso i quadranti inferiori del piano e sono negativamente correlate con la Disoccupazione femminile. In un contesto come quello del Mediterraneo, il ruolo della donna come caregiver principale di bambini e anziani è ancora preminente seppur la situazione sia orientata verso una maggiore parità (del-Pino-Casado et al., 2017; Mussida & Patimo, 2021), e pertanto in uno scenario di invecchiamento della popolazione generalizzato, in aree urbane dove i servizi sociali sono meno diffusi ed efficienti e dove vi sia una maggiore tendenza alla povertà, è probabile che le donne siano deputate alla cura delle persone fragili contribuendo al Tasso di disoccupazione femminile e al Tasso di dipendenza degli anziani. In conclusione, la città socialmente competitiva è la città che metta ogni fascia della popolazione nella condizione di vedere soddisfatte le proprie esigenze senza distinzioni di età, di genere e di etnia a beneficio dell'intera comunità e non a discapito di altre fasce vulnerabili della popolazione. Queste città nel nostro modello, come già anticipato, andranno a collocarsi nei quadranti di destra con un maggiore tendenza verso i quadranti superiori laddove ad una popolazione più anziana corrisponda una maggiore efficienza amministrativa che mitighi gli effetti a lungo termini dell'invecchiamento della popolazione.

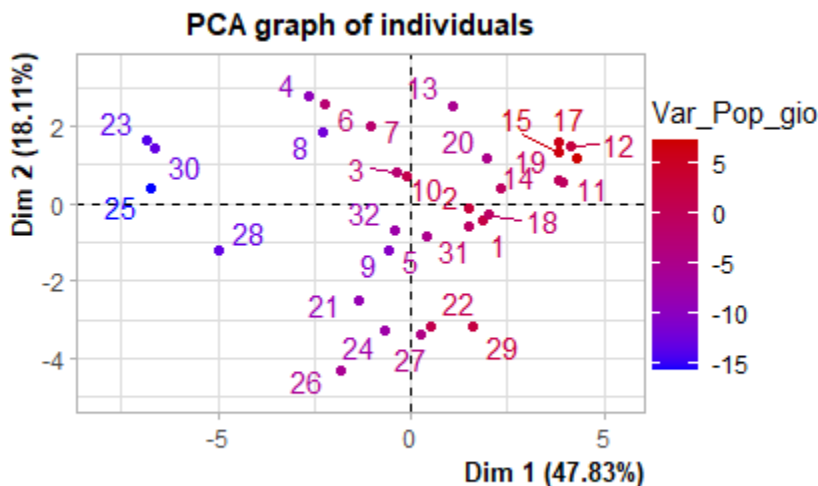
Figura 20 Rappresentazione grafica dei risultati dell'analisi in componente principale per le variabili della Dimensione Sociale



A differenza della Dimensione Economica, quella Sociale mostra uno scenario con più cluster e tendenzialmente più dispersivo (Figura 20). Guardando alla prima componente principale che agisce sull'asse x, si conferma la prevalenza delle aree urbane francesi, tuttavia con prestazioni migliori per le città del Centro-Nord Italia rispetto alla Dimensione Economica e soprattutto per le due maggiori metropoli spagnole, Madrid e Barcellona e la capitale portoghese Lisbona. L'altra maggiore conferma è data dal punteggio molto basso delle città del Sud Italia. Mentre nel mezzo si collocano

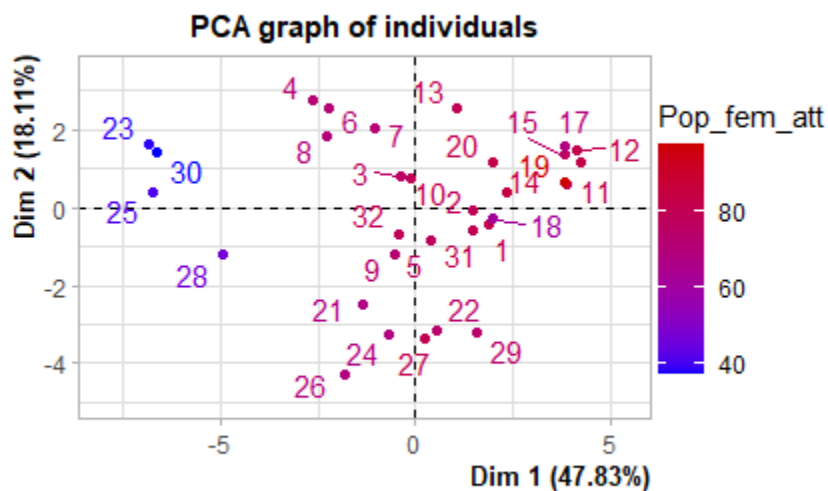
le città secondarie spagnole e i centri italiani un tempo motore dell'industrializzazione del paese come Genova e Torino insieme a Roma.

Figura 21 Grafico della variabile Variazione della popolazione giovanile (2014-2023) per le città osservate



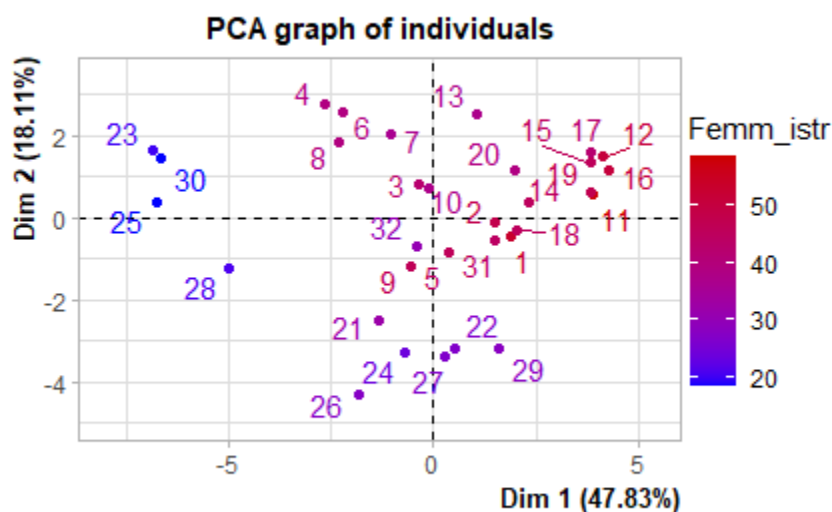
Il punto di partenza per l'analisi di dettaglio è la Figura 21 in cui è raffigurato il valore della variabile Variazione della popolazione giovanile per le città osservate. Dalla raccolta dei dati per questa variabile è emerso che in generale quasi tutte le aree urbane hanno visto calare la loro popolazione giovanile (0-18 anni) con le eccezioni delle città francesi di media grandezza come Tolosa (+7,3%), Bordeaux (+6,6%) e Nantes (+6%). Tra le grandi città le uniche a registrare un aumento sono state Madrid e Barcellona in Spagna (+2% e +2,9), Lione (+2,5%) e Milano (+1,2%). Nello scenario descritto di generalizzato invecchiamento della popolazione, dunque, le città più competitive sono quelle capaci di trattenere i propri giovani e di attrarne altri dall'esterno per compensare il calo della natalità. I numeri delle altre città sono infatti molto negativi, spiccano ancora una volta in tal senso le città del Sud Italia con il -15,6% di Palermo, il -13,9% di Napoli e il -13,1% di Catania.

Figura 21 Grafico della variabile Popolazione femminile economicamente attiva per le città osservate



Precedentemente abbiamo sottolineato come un territorio socialmente competitivo fosse quello in grado di includere tutte le parti della sua popolazione. La Figura 21 mostra le differenze sulla capacità di includere le donne nel circuito economico locale. Per questa variabile il gap tra le città del Sud Italia e le altre è particolarmente marcato infatti la percentuale di donne economicamente attive va dai 37,2% e al 38,5% di Catania e Napoli ai 41,1% e il 46,5% di Palermo e Bari meno della metà in media delle città in tal senso più avanzate come Strasburgo (97%), Marsiglia e Tolosa (82,9%), Lione (80,7%) e Madrid (80,1%). Nel complesso su questa variabile le città spagnole, francesi e i due centri portoghesi mostrano dati simili con i grandi centri introno all'80% e i centri medi introno al 70%, con l'eccezione di Nizza (60,9%). In generale, più indietro l'Italia dove spicca il 79,7% di Firenze. L'inclusione femminile nell'economia rappresenta per l'Italia ancora un fattore di criticità (Mussida e Patimo, 2020).

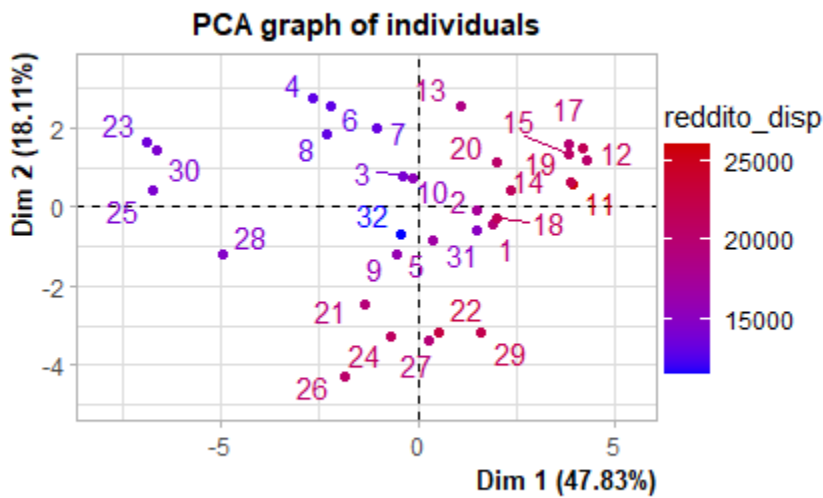
Figura 22 Grafico della variabile Tasso di popolazione femminile con un alto livello di istruzione (ISCED 5-8) per le città osservate



I divari nella partecipazione delle donne all'economia del territorio sono una conseguenza diretta di quanto descritto dalla Figura 22 in cui sono raffigurati i dati sul Tasso di popolazione femminile con un alto livello di istruzione (ISCED 5-8)⁴⁶. Le città del Sud Italia, ma anche quelle del resto del paese, hanno una quota molto bassa di donne con tali livelli di istruzione, si va dal 18,3% di Catania e Palermo al 32% di Roma, laddove città come Parigi e Madrid fanno registrare rispettivamente il 58,5% e il 53%. La stessa Milano può contare solo sul 26,6% di donne con elevata istruzione, mentre le città francesi, con le eccezioni di Lilla e Rouen (37,1% e 38,6%) sono tutte sopra il 40%. Le città della penisola iberica sono tutte intorno al 40% con le eccezioni di Murcia (36,2%) e Oporto (30,3%). Nel complesso, il dato femminile è coerente con quello del resto della popolazione con le città italiane che fanno registrare tutte, ad eccezione di Bologna (40,3%), un tasso di popolazione laureata inferiore al 35% contro l'oltre 40% di Spagna e Francia e il 37%ca. di Oporto e Lisbona. Ed è coerente soprattutto, con il livello diversificato di Abbandono scolastico tra le varie città osservate: si va dal 21,2% delle città siciliane al 17,7% di Siviglia e Malaga contro il 4,1% di Oporto, il 5,9% di Lisbona e il 6,1% di Strasburgo. Per questa variabile sono ancora le città italiane e spagnole ad ottenere i risultati peggiori, laddove anche le città più competitive fanno registrare valori in doppia cifra.

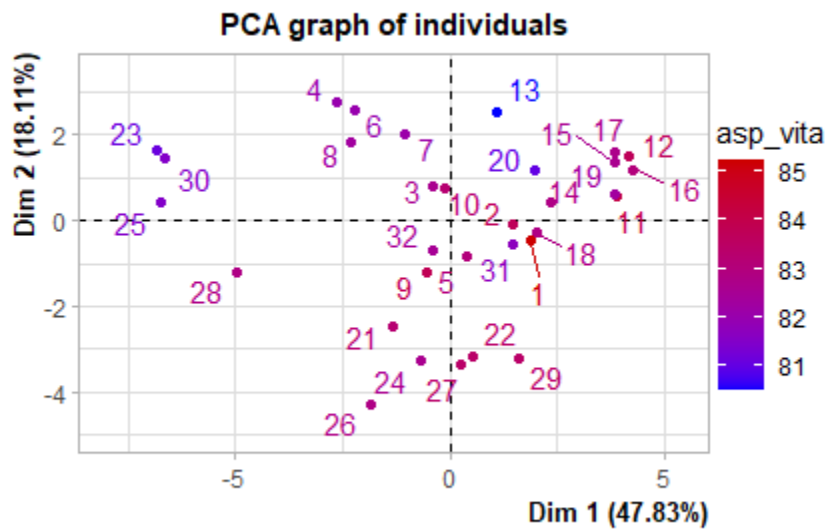
⁴⁶ Questi livelli della classificazione ISCED comprendono i titoli di studi dall'istruzione terziaria fino al dottorato.

Figura 23 Grafico della variabile Reddito disponibile per le città osservate



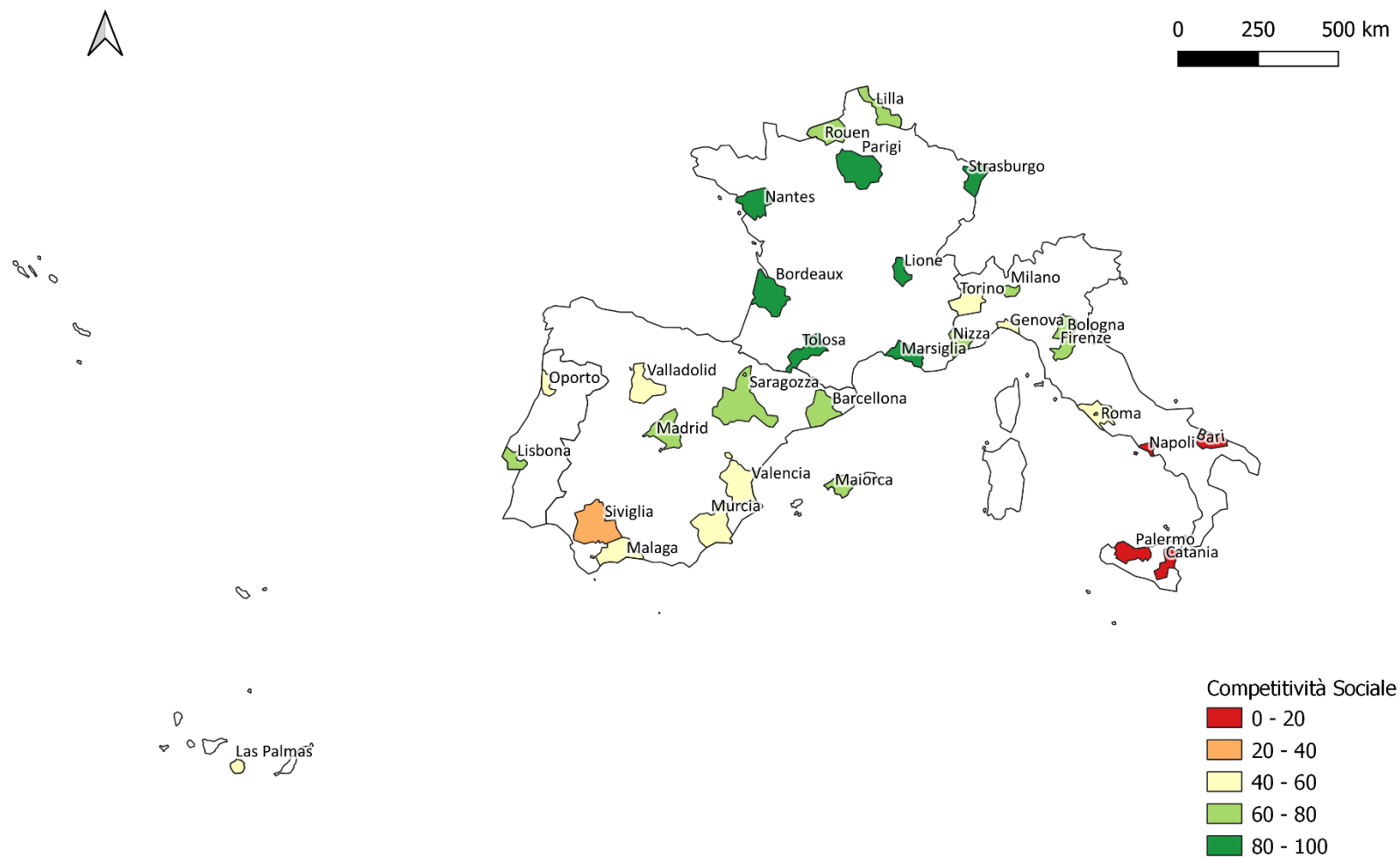
Una condizione sociale che permette agli individui di realizzarsi contribuisce ad un livello più alto del Reddito disponibile, anche grazie alla qualità ed all'efficienza dei servizi pubblici (Figura 23). Anche per questa variabile si evidenzia un marcato gap tra le città francesi con l'eccezione di Milano e Bologna che sono le uniche ad attestarsi su valori analoghi alla media transalpina con Madrid leggermente più indietro. In questo caso, si conferma quanto emerso dalla Carta 1, con le città del Sud di Italia e Spagna e anche le due aree metropolitane del Portogallo che si attestano su livelli molto inferiori. Nello specifico è Oporto la città con il Reddito disponibile più basso (11mila euro), seguita ancora da Malaga, Siviglia e Las Palmas.

Figura 24 Grafico della variabile Aspettativa di vita per le città osservate



Una situazione di maggiore disagio sociale, in contesti dalla marcata efficienza amministrativa, si traduce in un'aspettativa di vita inferiore (Figura 24). Per le città del Sud Italia in oggetto (ad eccezione di Bari), ma anche per Lisbona l'aspettativa di vita supera di poco gli 81 anni, contro una media che si attesta sopra gli 82 e per le aree più avanzate sopra gli 83, con Madrid che fa registrare un picco di 85,2 anni. L'eccezione più evidente è in questo caso rappresentata da Lilla dove l'aspettativa di vita si attesta sugli 80,5 anni.

Carta 5 Rappresentazione dei risultati della Dimensione Sociale



I risultati della misurazione dell'Indice per l'Indicatore Sociale sono rappresentati geograficamente nella Carta 5. Rispetto alla Dimensione Economica, nel complesso, in media, tutte le macroaree hanno ottenuto risultati migliori rispetto alla Dimensione Economica ad eccezione del Sud Italia le cui aree urbane sono le uniche a collocarsi nella fascia della Competitività molto bassa, mentre Siviglia è l'unica città a collocarsi nella fascia della Competitività bassa confermando il posizionamento rispetto alla Dimensione Economica. Tuttavia, le zone dell'Est della Spagna hanno fatto registrare risultati migliori nel confronto con il precedente indicatore. La differenza nella situazione tra la Dimensione Economica e quella Sociale tra Spagna e Italia può essere spiegata in parte dal diverso assetto istituzionale delle governance territoriali. In Spagna infatti, come del resto in Italia, a seguito della crisi del 2008 a risentire dei tagli conseguenti alla contrazione economica e finanziaria è stato il welfare con quanto ne consegue appunto in termini sociali (Guillén & Begega, 2019). Tuttavia, nel contesto di gestione territoriale fortemente decentrato che contraddistingue la Spagna rispetto all'Italia, il sistema iberico ha retto meglio rispetto a quello italiano e non ha registrato un aumento significativo delle diseguaglianze in termini di tenuta dell'assistenza sociale, nonostante anche in Spagna la crisi abbia causato un parziale recupero di funzioni dello Stato centrale che è stato in grado, a differenza dell'Italia, di adottare delle riforme in grado di rendere più efficiente il sistema anche in un contesto di revisione della spesa che ha permesso alla Spagna di attenuare le ricadute negative in termini sociali anche della pandemia di Covid-19 (Del Pino & Pavolini, 2015; Pavolini et al., 2015; Viesti, 2023).

Nell'ambito di questa analisi, la Francia resta il benchmark anche per quanto riguarda la Dimensione Sociale con alcune aree come nel Nord (Lilla e Rouen) e a Sud (Nizza) che mostrano risultati meno in linea con il resto del paese a causa di un'aspettativa di vita più bassa, di una maggiore propensione al rischio povertà e soprattutto di una maggiore disoccupazione giovanile e femminile e un maggiore tasso di neet che hanno come conseguenza tasso peggiori (e negativi) rispetto al resto del paese sia di crescita della popolazione generale che di popolazione giovane. La Francia, tuttavia, a differenza della Spagna, è caratterizzata da un assetto istituzionale fortemente centralizzato soprattutto nella gestione del welfare che è un tema molto sentito dalla popolazione francese (Bahle, 2008), pertanto, come già argomentato precedentemente, in conclusione, un'area urbana socialmente competitiva è quella che può contare su un sistema di protezione sociale efficiente conseguenza di una gestione amministrativa efficiente che sia in grado di supportare la popolazione nel proprio percorso formativo e di assicurarne poi adeguata assistenza, a prescindere dal modello adottato di sussidiarietà tra i vari livelli della governance territoriale.

3.5. Dimensione dell'Innovazione

L'innovazione è un fattore essenziale per lo sviluppo: anche questo concetto, come quello della competitività, agli albori del dibattito accademico, da Schumpeter in poi, viene correlato alla produttività e quindi teorizzato in relazione alla produzione industriale. Successivamente, come è stato anche per la competitività, la letteratura ha iniziato ad indagare maggiormente sulla relazione tra territorio e propensione all'innovazione correlandola alla capacità di un sistema territoriale di innescare i processi cognitivi ma anche organizzativi di creazione, diffusione e utilizzo della conoscenza nell'ambito dei tessuti produttivi locali (Capello, 2011; Santos, 2000). Nello specifico, l'innovazione è considerato un fenomeno eminentemente urbano e legato al fattore dimensionale laddove ad una popolazione più numerosa corrisponde una maggiore tendenza alla produzione di innovazione (Broekel et al., 2023; Cui & Tang, 2024; Feldman & Audretsch, 1999), sebbene in letteratura non manchino studi che tendono a dimostrare una più scarsa correlazione tra fattore dimensionale e propensione all'innovazione, con le Città Secondarie protagoniste dell'innovazione e della crescita della (Fritsch & Wyrwich, 2021a, 2021b)⁴⁷.

Come sottolineato nel capitolo sull'analisi del concetto di competitività, le evoluzioni più recenti sull'argomento hanno evidenziato la multidimensionalità del concetto. Ciò implica una mutualità tra le varie dimensioni che non vanno considerate come dei compartimenti stagni, ma come concetti che si condizionano a vicenda. È infatti stretto il legame con la Dimensione Sociale nella misura in cui un sistema territoriale con un capitale sociale high-skilled, quindi più competitivo nella Dimensione Sociale, è più sviluppato economicamente ed ha una maggiore propensione all'innovazione (Diebolt & Hippe, 2022; Liang & Lu, 2019). Ma un territorio con maggiore propensione all'innovazione è anche quello in grado di promuovere l'imprenditorialità in ambito innovativo favorendo la nascita di cluster di start-up in tale ambito (Marchesani et al., 2022). Pertanto, nell'ambito della misura della competitività, è essenziale analizzare la Dimensione dell'Innovazione che, come vedremo anche in seguito, nel contesto contemporaneo è non solo la conseguenza come detto di un sistema territoriale economicamente e socialmente competitivo, ma può essere essa stessa il fulcro di una strategia territoriale volta al miglioramento delle altre due

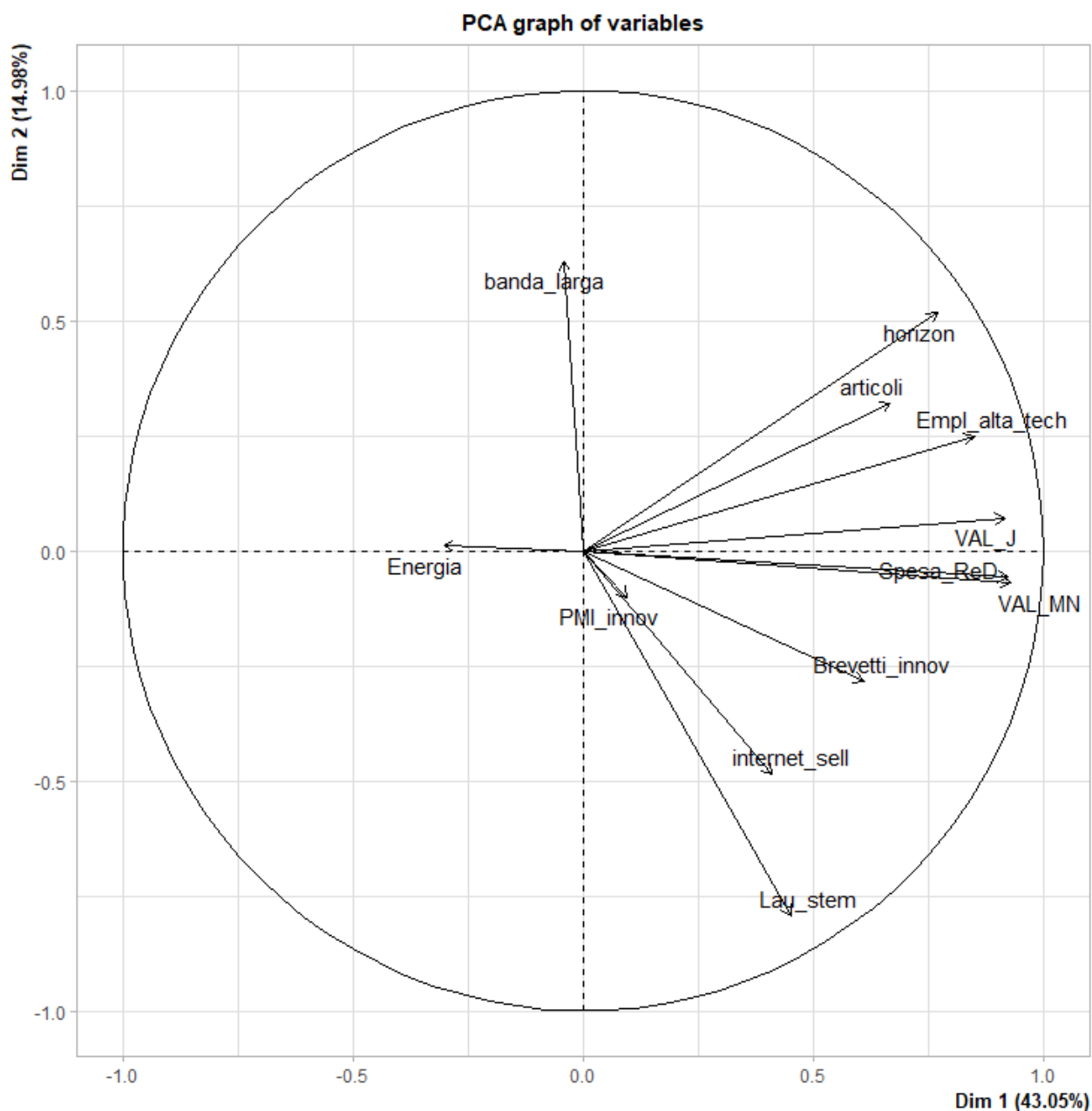
⁴⁷ Nel capitolo successivo verrà approfondito il tema dell'innovazione al livello territoriale

dimensioni. In un contesto dove lo sviluppo tecnologico è sempre più veloce, la capacità di innovare è la chiave per lo sviluppo.

L'innovazione, sia per le imprese che per i cittadini, e gli investimenti nella digitalizzazione sono stati messi al centro dell'agenda politica dell'Unione Europea. Negli ultimi anni, soprattutto a seguito dell'invasione dell'Ucraina da parte della Russia e della pandemia di Covid-19 che hanno messo in crisi le Catene Globali dell'Approvvigionamento, sono emerse le vulnerabilità del Vecchio Continente nei settori strategici del futuro, ma anche nei settori di storica dominanza europea come quello dell'automotive (Gräf & Topuria, 2023; Smit et al., 2022). L'Unione Europea ha risposto in maniera tardiva e probabilmente insufficiente con il NextGeneration EU - piano da 723 miliardi di euro, che prevede una spesa di almeno il 20% per la digitalizzazione – e con la Nuova Agenda Europea per l'Innovazione in cui si evidenzia la sussistenza di un gap tecnologico e degli investimenti in innovazione con Stati Uniti e Cina a causa della difficoltà di accesso al credito da parte delle imprese, di una scarsa propensione agli investimenti e soprattutto per la scarsa capacità di scale-up delle innovazioni tecnologiche⁴⁸.

⁴⁸ Comunicazione della Commissione Europea al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale e al Comitato delle Regioni. Link: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52022DC0332>

Figura 23 Grafico del contributo delle variabili della Dimensione dell'Innovazione alle prime due componenti principali



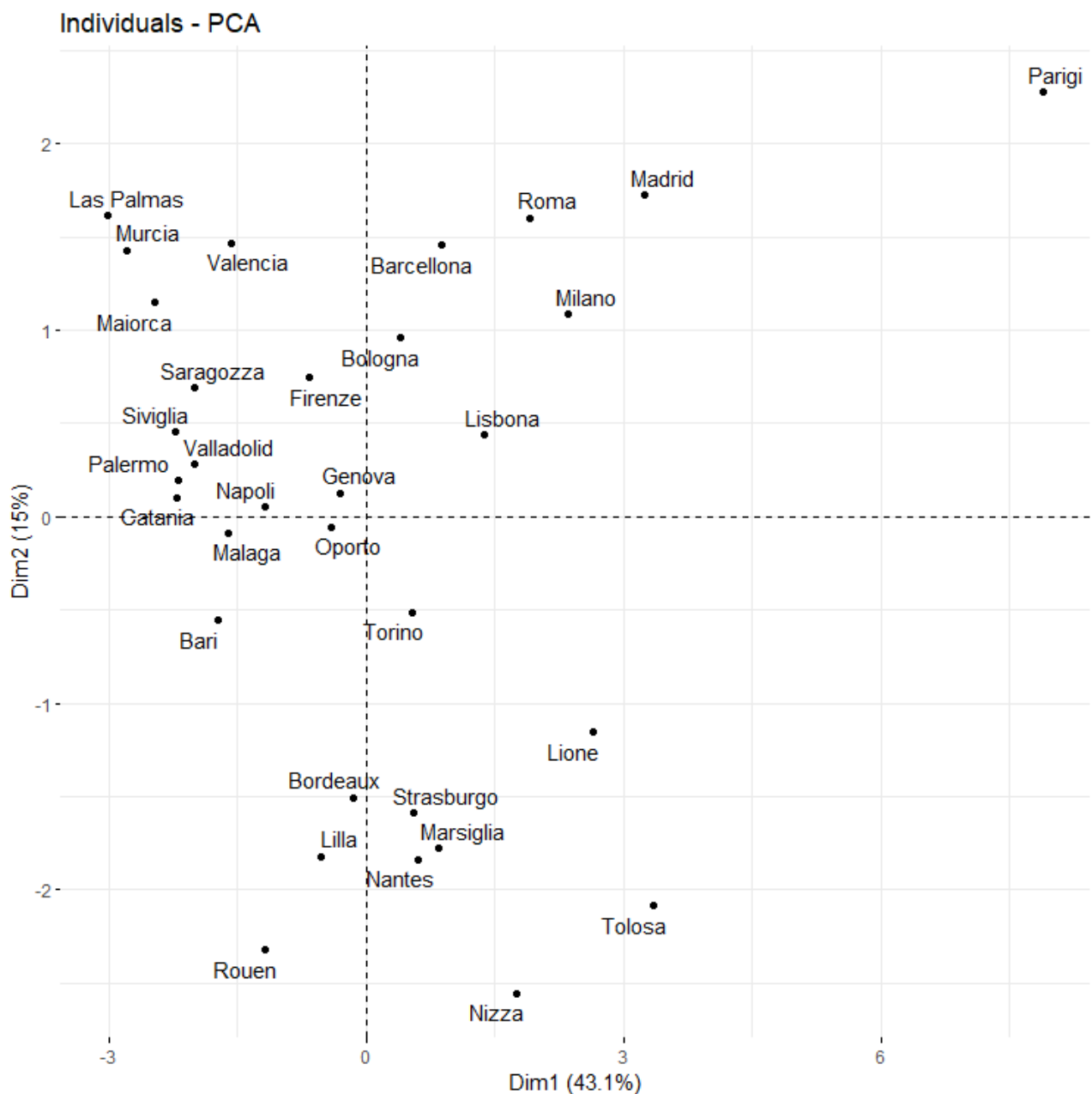
La Dimensione dell'Innovazione, abbiamo brevemente argomentato, è strettamente legata alle altre due già analizzate nella misura in cui molte delle variabili presenti nelle altre due Dimensioni sarebbero potute essere incluse in questo indicatore. Nel complesso, nel contesto globale attuale innovazione e competitività sono due concetti fortemente correlati, se non addirittura equivalenti. In ogni caso, nell'ambito di questa analisi nella misurazione della Dimensione dell'Innovazione su scala urbana sono state selezionate quelle variabili che indicano la propensione all'innovazione attraverso la produzione e lo sfruttamento delle tecnologie sia in ambito privato che pubblico, sia da parte delle imprese che del mondo accademico. Quindi, oltre a delle variabili strettamente

collegate all'innovazione in sé come l'accesso alla banda larga o l'utilizzo di internet come strumento di vendita, vi sono anche variabili legate alla Dimensione Economica e a quella Sociale ma con una forte connotazione innovativa, come il Valore Aggiunto Lordo in settori innovativi o gli Impiegati in settori innovativi o ancora il Tasso di laureati in discipline STEM. In sintesi, questa Dimensione è composta da dodici variabili le cui prime due componenti principali spiegano rispettivamente il 43,05% e il 14,98% della varianza per un totale del 58,03%. Dal grafico delle variabili (Figura 23) si può osservare come tra le due componenti principali vi sia una divisione abbastanza netta: le variabili che incidono maggiormente sulla prima dimensione e che quindi influenzano l'asse delle x sono il Valore Aggiunto Lordo nei settori NACE M-N e il VAL nel settore NACE J (che indicano rispettivamente i settori tecnici, scientifici e amministrativi e il settore ICT), la Spesa in R&D pro-capite e il Tasso di impiegati in settori ad alta tecnologia. Per la seconda componente principale invece l'impatto maggiore è rappresentato da un lato dal Tasso di famiglie con accesso alla banda larga e dalla partecipazione a Progetti Horizon e dall'altro dal Tasso di laureati in discipline STEM. Pertanto, la PCA per la Dimensione dell'Innovazione nella prima componente principale è influenzata da fattori legati alla dimensione economica, del tessuto produttivo, degli investimenti e del tessuto sociale dell'innovazione, mentre la seconda componente principale cattura aspetti legati alla digitalizzazione e alle infrastrutture. Dunque i quattro quadranti restituiscono in questo caso quattro scenari diversi ben delineati. Nel quadrante in alto a destra, influenzata dai fattori economici e tecnologici sarà occupato dalle città più avanzate che possono contare su un tessuto produttivo tecnologico, con tanti addetti in quei settori e dove sia il pubblico che il privato investono in Ricerca e Sviluppo e partecipano a programmi per l'innovazione come i progetti Horizon. Nel quadrante superiore di sinistra invece troveremo quelle città dove il tessuto produttivo è meno coinvolto nei processi di innovazione pur potendo contare su infrastrutture di buon livello. Nel quadrante inferiore di destra invece si posizionano quelle città che pur in un contesto avanzato dal punto di vista economico e produttivo ma allo stesso tempo sono più in ritardo con l'adeguamento delle infrastrutture tecnologiche. Infine nel quadrante in basso a sinistra saranno collocate dove sia il tessuto produttivo che il livello di digitalizzazione è inadeguato.

Come per le precedenti due Dimensioni, anche per l'Innovazione il ruolo della governance territoriale è fondamentale, in special modo per la promozione di quelle partnership pubblico-privato che sono tra i motori fondamentali dell'innovazione (Carbonara & Pellegrino, 2020). Altrettanto importante è il ruolo delle università che hanno il doppio compito sia di formare il capitale umano per le imprese sia di dettare la linea della ricerca e produrre e diffondere conoscenza

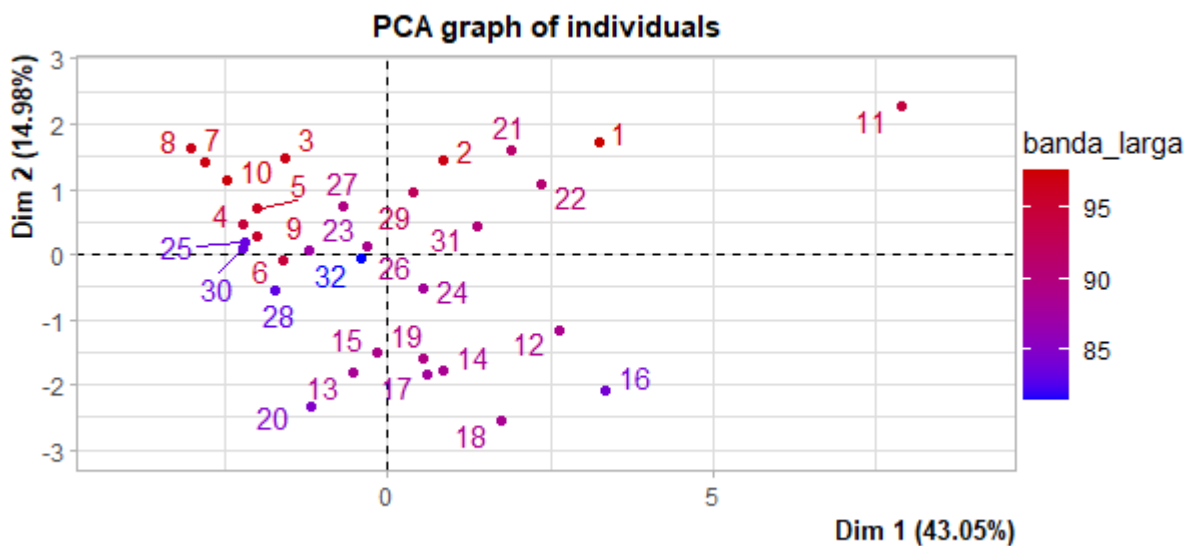
e innovazione, in collaborazione con imprese e governance secondo il Modello a Tripla Elica (Etzkowitz, 2003; Huang & Chen, 2017; Youtie & Shapira, 2008). Ciò implica, che in un contesto dove gli investimenti in infrastrutture hanno creato i prerequisiti per lo sviluppo tecnologico, una città competitiva nella Dimensione dell'Innovazione sia quella dove il tessuto produttivo locale sia propenso ad investire in innovazione per aumentare la produttività, forte di una governance locale che favorisce la creazione di reti della conoscenza, locali ed esterne, insieme alle istituzioni accademiche, forte anche di un capitale umano di alto livello.

Figura 24 Rappresentazione grafica dei risultati dell'analisi in componente principale per le variabili della Dimensione dell'Innovazione



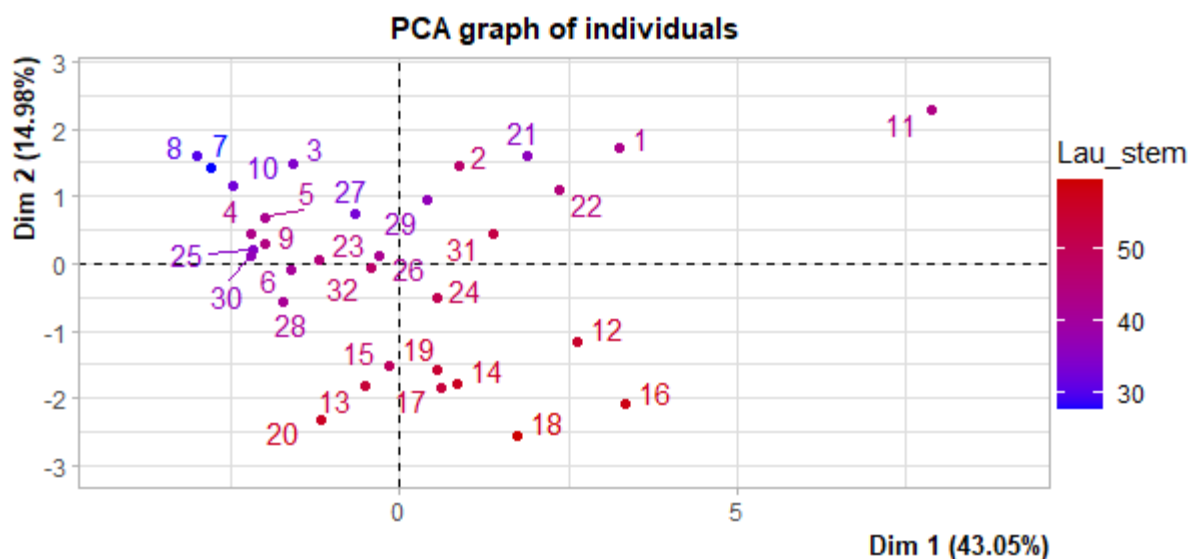
La Figura 24 dove sono rappresentati i risultati della misurazione per le Dimensione dell’Innovazione presentano uno scenario diverso rispetto a quello che avevamo osservato per le due precedenti Dimensione. Se le precedenti misurazioni avevano evidenziato un gap tra le aree urbane francesi e quelle degli altri paesi in oggetto, la Dimensione dell’Innovazione fa venire in rilievo una situazione che più compatta se prendiamo in considerazione soltanto l’asse delle x, che rappresenta la prima dimensione. Da una prima analisi viene in rilievo la netta prevalenza di Parigi che per questa Dimensione rappresenta un outlier, primeggiando nettamente nella maggioranza delle variabili prese in esame.

Figura 25 Grafico della variabile Tasso di famiglie con accesso alla banda larga per le città osservate



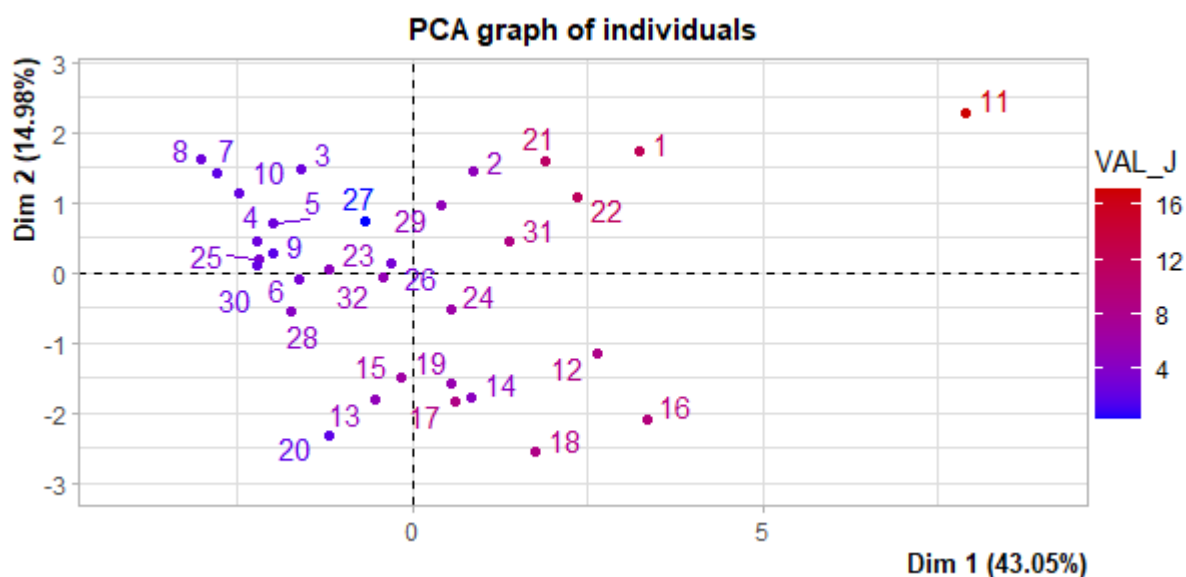
Tuttavia, il punto di partenza per analizzare la Figura 25 è la seconda dimensione sulla quale la variabile Tasso di famiglie con accesso alla banda larga è la variabile con maggiore influenza. Nel piano si può osservare come tutte le città francesi ad eccezione di Parigi si collocano nei quadranti inferiori. Ciò è conseguenza di un livello medio di accesso alla banda larga da parte delle famiglie in media con il dato italiano, ma inferiore a quello della Spagna, che emerge per la media superiore al 95%, e di Lisbona, che si attesta sul 90% (mentre Oporto fa registrare il dato più basso con l’81,43%) (al 2021). Anche per questa variabile l’Italia fa registrare un gap tra Nord e Sud con l’eccezione di Napoli che si colloca sulla media delle città in oggetto.

Figura 26 Grafico della variabile Tasso laureati nelle discipline STEM per le città osservate



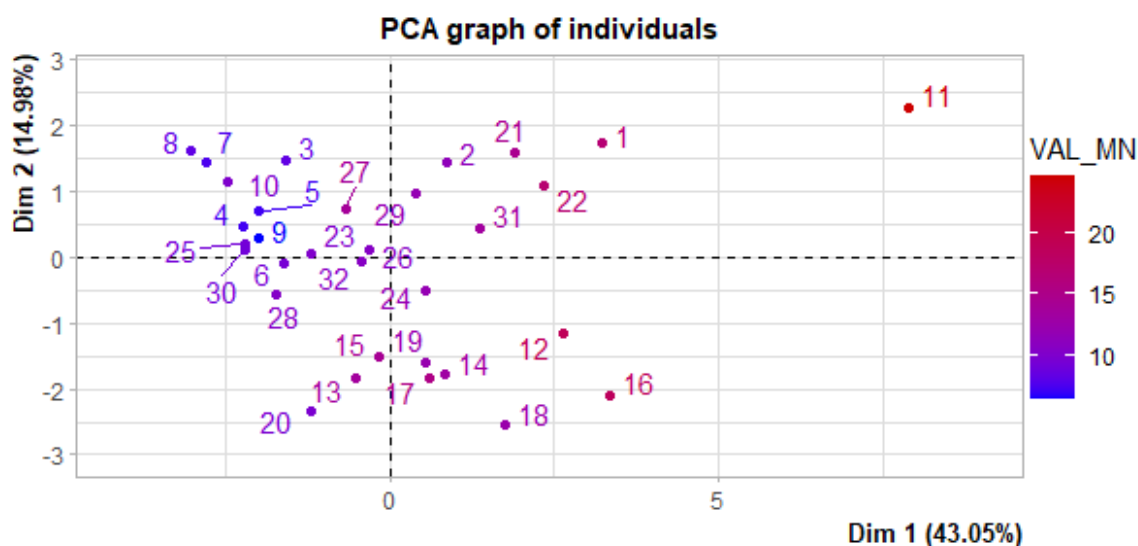
Allo stesso tempo tuttavia, le città francesi vanno a collocarsi nei quadranti inferiori perché il loro sistema universitario produce un tasso maggiore di laureati nelle discipline STEM (Figura 26), soprattutto nei centri di media grandezza come Tolosa (58%), Rouen (56%), Lilla (54%) e Nizza (59%), mentre in questo ambito spicca in negativo Parigi con il 43,58%, in linea però con le altre capitali Madrid (42,55%), mentre molto inferiore è il dato di Roma (35,95%). Il dato di queste tre città può essere spiegato con l'enorme varietà della loro offerta universitaria e la grande mole di studenti immatricolati laddove non tutti gli atenei hanno a disposizione un'offerta formativa in queste discipline, allo stesso modo non sorprende il risultato di Torino (50,72%) in ragione della presenza di un prestigioso politecnico. Per questa variabile, l'Italia fa registrare un gap territoriale inferiore con Napoli che ha un tasso di laureati in queste discipline pari a quello di Milano (44,8% e 44,94%) e con Bari (41,38%) che in questo ambito performa meglio di Firenze (32,94%) e Bologna (36,71%). Per questa variabile la Spagna è il paese con i risultati peggiori con molte città intorno al 30%.

Figura 27 Grafico della variabile Quota di VAL nel settore NACE J per le città osservate



Venendo alla prima dimensione, quella cioè spiegata dalle variabili legate al tessuto produttivo, agli investimenti e alla ricerca (Figura 27), è possibile osservare una prevalenza netta delle città capitali rispetto al resto delle osservazioni, si va dal 17% di Parigi, all'11,92% di Madrid, al 10,9% di Roma con Lisbona più staccata all'8,72%. Tra queste si inserisce Milano con l'11,47%. Anche per questa variabile in media le città francesi ottengono risultati migliori, Rouen a parte (1,8%) che infatti va a collocarsi nel quadrante di sinistra, unica tra le transalpine. Le città spagnole si evidenziano tutte per risultati intorno al 2% con l'eccezione del 4,87% di Barcellona e del 3,1% di Malaga, in linea con la media italiana dove a parte le già citate Roma e Milano spiccano il 6,18% di Torino, il 5% di Bologna, ma soprattutto il 4,69% e il 4,24% di Napoli e Bari che colloca le due città del Sud in linea con la media delle osservazioni.

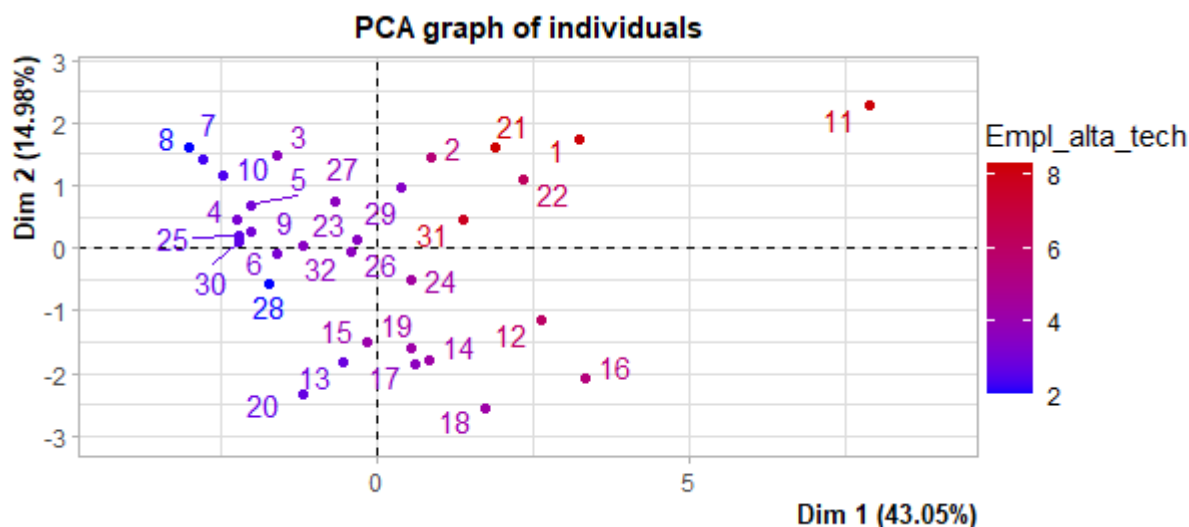
Figura 28 Grafico della variabile Quota di VAL nei settori NACE M-N per le città osservate



Situazione per i settori NACE M-N che indicano le attività professionali, scientifiche e tecniche e le attività amministrative e di supporto (Figura 28) che nel complesso coprono una quota più ampia per tutte le città osservate rispetto alle attività del settore J. Anche per questi settori spiccano le città francesi e in generale le città capitali, anche se per l'Italia è Milano (16,96%) la città col dato migliore. Particolarmente rilevanti i risultati di Lione e Tolosa (18,87% e 18,48%), seconde solo a Parigi. In questi settori sia l'Italia che il Portogallo nel loro complesso fanno meglio delle città spagnole, tra le quali solo Madrid (16,69%) e Barcellona (11,31%). Per questa variabile le città del Sud Italia sono in linea con quelle del Centro Nord.

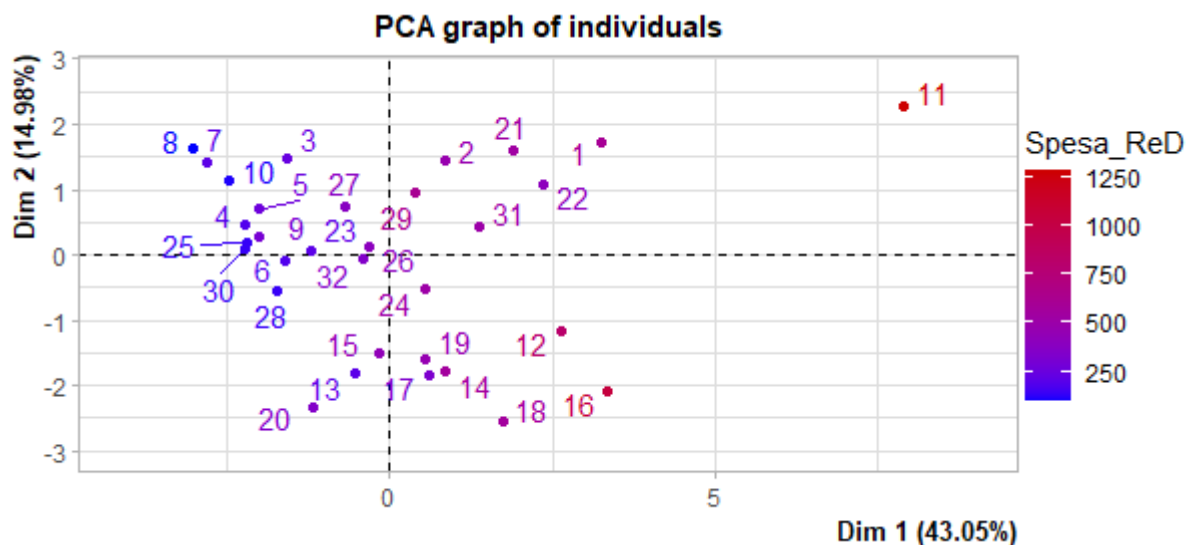
Sintetizzando i dati per le ultime due variabili (Figure 26 e 27) le città spagnole, esclusi i due maggiori centri, evidenziano un ritardo nei settori innovativi rispetto non solo all'Italia e alla Francia, ma anche al confinante Portogallo come testimoniato dal risultato di Lisbona per questa Dimensione che è migliore di tutte le città spagnole eccetto Madrid e di Oporto che è dietro anche a Barcellona. Il dato spagnolo va letto in combinato disposto con quello della Figura 25: ad un minore tasso di laureati nelle discipline scientifiche corrisponde un livello minore di imprese innovative come dimostrano anche i dati di Italia e Francia. Allo stesso modo l'alto tasso di laureati dei due centri portoghesi si traduce in una maggiore propensione del tessuto produttivo locale a generare imprese intrinsecamente votate all'innovazione. In tal senso va evidenziata positivamente la tenuta delle aree urbane del Sud Italia, soprattutto di Napoli e Bari.

Figura 29 Grafico della variabile Tasso di impiegati in imprese ad alto contenuto tecnologico per le città osservate



I risultati delle due precedenti variabili si confermano anche per il Tasso di impiegati in imprese ad alto contenuto tecnologico (Figura 29) dove si fa più marcata la prevalenza delle città capitali con Roma (8,3%) che supera leggermente Madrid e Parigi (appaiate all'8,2%) e Lisbona (7,8%). È meno marcata in questo caso la differenza tra le città francesi e le altre con Milano (6,2%) e Barcellona (5,5%) che hanno un dato migliore di tutte le altre città francesi insieme a Lione (6%). Per questa variabile, in riferimento all'Italia, si può evidenziare come mentre Napoli si attesta sugli stessi risultati delle altre città del Centro e di Genova, le altre città del Sud fanno registrare un dato peggiore di tutte le città spagnole ad eccezione delle due aree urbane insulari. Anche per questa variabile le città spagnole nel complesso risultano essere le peggiori.

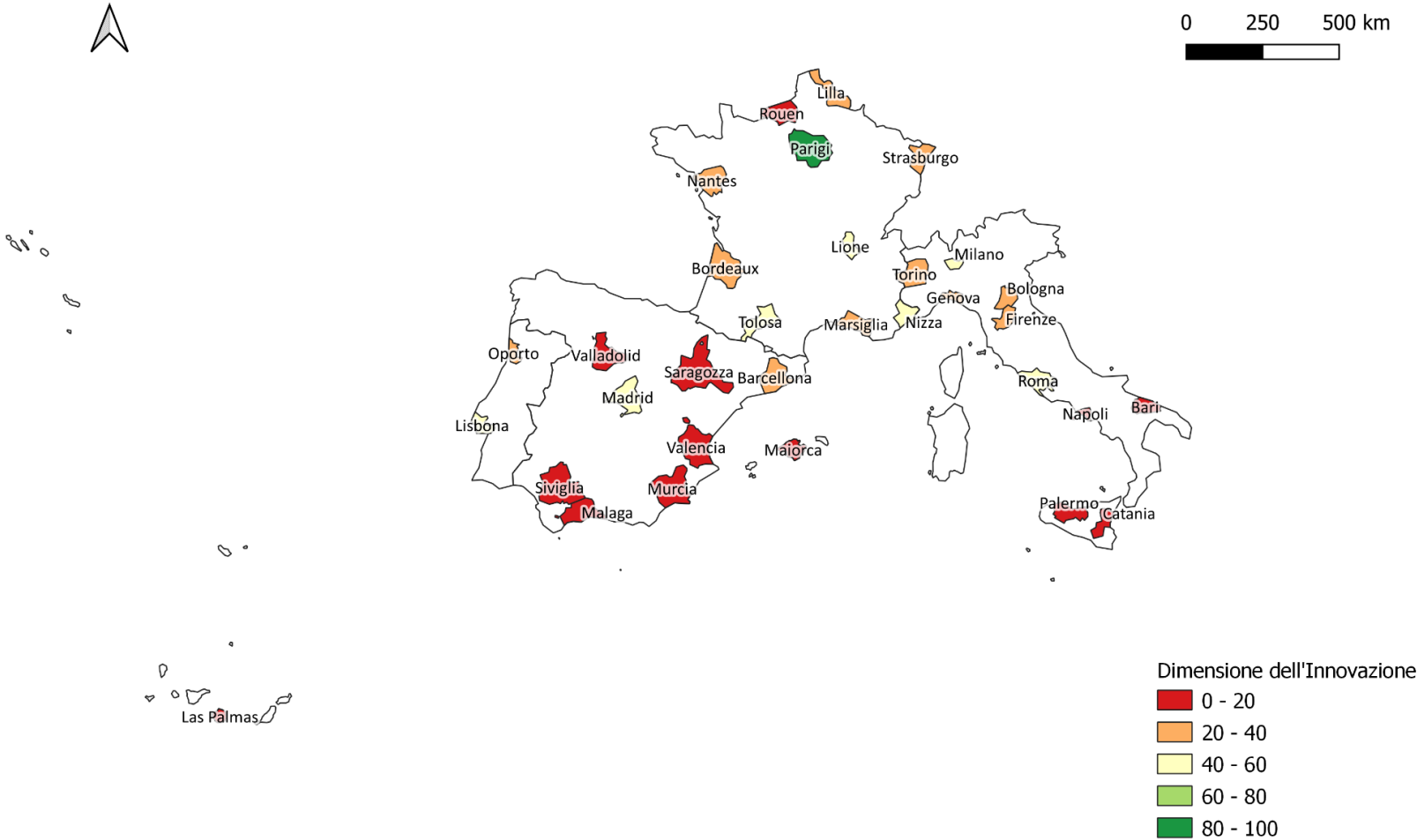
Figura 30 Spesa lorda pro-capite in R&D per le città osservate (Euro, PPS)



Infine, per concludere l'analisi delle variabili per la Dimensione dell'Innovazione, è opportuno prendere in considerazione una variabile fondamentale che è la spesa in Ricerca e Sviluppo (R&D) (Figura 30), nello specifico, la variabile inclusa nella Dimensione in oggetto è il valore pro-capite in euro PPS (Purchasing Power Standard) a prezzi costanti 2005. Questa variabile include sia la spesa pubblica, sia quella privata, sia quella delle istituzioni accademiche. Sussiste una forte relazione tra spesa in R&D e innovazione, questa relazione è più forte per il settore privato, ma nel complesso, come già argomentato precedentemente, è importante promuovere la cooperazione tra pubblico, privato e mondo della ricerca accademica, anche in considerazione del fatto che la ricerca pubblica ha la funzione di incentivare quella privata (Guellec & van Pottelsberghe, 2001; Pegkas et al., 2019). Allo stesso tempo, è dimostrata la correlazione tra spesa in R&D e sviluppo economico, anche per le aree in ritardo di sviluppo laddove queste però siano in possesso di quelle caratteristiche che gli permettano di convertire l'innovazione generata in crescita (Akcali & Sismanoglu, 2015; Bilbao-Osorio & Rodríguez-Pose, 2004).

La scelta del Purchasing Power Standard a prezzi costanti rende particolarmente indicativi i risultati sulla propensione agli investimenti che emerge dalla Figura 30 dal momento che questo metodo elimina l'effetto dei prezzi dei singoli paesi. In qualche misura, i divari che si registrano per questa variabile sono una proxy dei divari che sussistono tra i vari territori presi in analisi sia internamente (come nel caso Nord-Sud Italia) che esternamente (Spagna-Francia). Nello specifico spicca ancora nettamente il dato di Parigi dove vengono spesi 1280 euro per ogni abitante, seguita ancora da Tolosa (1038 euro), nessun'altra delle aree urbane in oggetto si avvicina ai 1000 euro, tranne Lione (813 euro). Per il resto delle osservazioni la situazione è più varia. La Spagna, ancora Madrid e Barcellona a parte (594 e 471 euro) si caratterizza per livelli di spesa in R&D molto bassi, si va infatti dai 94 euro di Las Palmas (peggior dato) ai 295 di Valladolid, anche in questo caso le due aree metropolitane portoghesi fanno meglio con i 503 euro di Lisbona e i 344 di Oporto. Per quanto riguarda l'Italia, si fa di nuovo molto marcato il divario Centro Nord-Sud: mentre la spesa nelle aree più avanzate va dai 376 euro di Firenze ai 610 di Bologna al Sud solo Napoli supera i 200 euro (201), mentre Palermo, Catania e Bari si attestano intorno ai 130, dato peggiore di tutte le città in oggetto tranne Las Palmas. In generale si conferma la solidità e la dinamicità relativa del tessuto produttivo e sociale francese che spicca su quello degli altri paesi dello studio, come indica la maggiore attenzione alla spesa in R&D.

Carta 6 Rappresentazione dei risultati della Dimensione dell’Innovazione



La metodologia utilizzata nell'elaborazione dei dati, nello specifico la normalizzazione con il metodo Min/Max, fa sì che un outlier come Parigi in questo caso sbilanci verso il basso le altre osservazioni (Carta 6). Tuttavia, ciò è funzionale per i fini di questa analisi che ha come obiettivo quello di misurare le distanze relative in termini di competitività. Fatta questa premessa, lo scenario che si presenta per la Dimensione dell'Innovazione è meno eterogeneo rispetto ai precedenti. Parigi, che come vedremo di seguito è anche la città che si classifica prima nel ranking determinato dall'Indice Composito di Competitività Urbana (come dalle attese), si qualifica come benchmark per l'innovazione nel contesto di questa analisi. Alle sue spalle le altre città capitali e altri centri come Milano, Lione e Tolosa, centri economicamente e socialmente dinamici e di dimensioni medio-grandi. Nel complesso, risultano per questa misurazione particolarmente arretrate le città della Spagna in generale, mentre fanno meglio quelle del Sud dell'Italia rispetto alle altre dimensioni, confermando tuttavia il gap con le aree del Centro-Nord. L'analisi in oggetto sembra confermare il legame tra propensione all'innovazione e dimensioni dell'area urbana di riferimento, ma anche il legame tra innovazione e contesto socio-economico di partenza. L'innovazione infatti, oltre ad essere motore di sviluppo, può anche aggravare il gap tra le aree più avanzate e quelle più arretrate, data l'importanza del contesto socio-economico nella promozione dell'innovazione (Pinheiro et al., 2022).

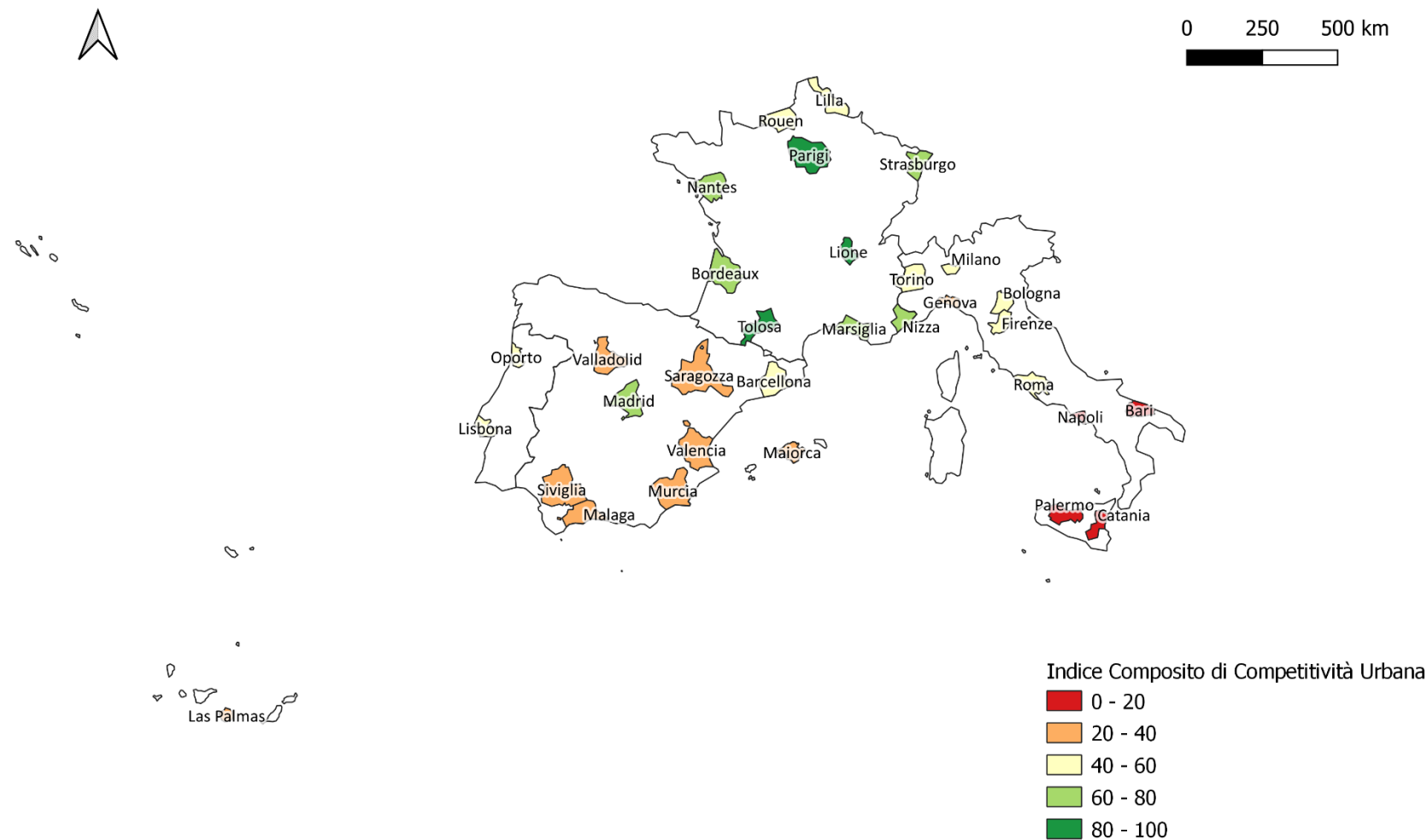
4. L'Indice Composito di Competitività Urbana

Dopo aver analizzato le tre dimensioni singolarmente è infine il momento di presentare i risultati finali dell'Indice Composito di Competitività nella sua composizione finale. Come spiegato nella nota metodologica, il risultato deriva dalla media dei risultati nelle singole dimensioni che a loro volta sono il frutto dell'Analisi in Componenti Principali (PCA) della prima componente principale, nello specifico dalla normalizzazione della coordinata dell'asse x di ciascuna delle osservazioni, ovvero delle aree urbane oggetto dell'analisi. I risultati finali della misurazione sono sintetizzati nella Tabella 5 e della Carta 5.

Tabella 11 Risultati dell'Indice Composito di Competitività Urbana

Posizione	Area Urbana	Risultato
1	Parigi	98,90
2	Tolosa	84,51
3	Lione	82,00
4	Strasburgo	73,94
5	Marsiglia	71,16
6	Nantes	70,44
7	Bordeaux	68,46
8	Nizza	66,06
9	Madrid	65,68
10	Rouen	59,66
11	Milano	59,54
12	Lilla	58,93
13	Lisbona	58,90
14	Barcellona	54,42
15	Bologna	54,14
16	Oporto	46,74
17	Roma	45,99
18	Firenze	45,25
19	Torino	43,09
20	Valencia	38,73
21	Saragozza	38,70
22	Genova	38,39
23	Maiorca	37,00
24	Valladolid	35,86
25	Murcia	31,27
26	Malaga	28,26
27	Siviglia	25,25
28	Las Palmas	20,95
29	Bari	15,82
30	Napoli	6,59
31	Palermo	4,01
32	Catania	3,08

Carta 7 Rappresentazione dei risultati dell'Indice Composito di Competitività Urbana



La sintesi finale rispecchia la tendenza che era emersa chiaramente dall'analisi delle singole dimensioni (Tabella 11; Carta 7): le città francesi sono le più competitive tra quelle del campione preso in esame. Le sole Madrid e Milano riescono ad inserirsi tra queste. Come dalle attese, Parigi si classifica al primo posto grazie alla forza del tessuto economico e sociale e grazie anche alla fortissima propensione all'innovazione che è una caratteristica di tutte le città globali come la capitale francese, capitale inoltre di un paese fortemente centralizzato che quindi ha una tendenza naturale ad attirare risorse economiche e finanziarie ma anche in termini di capitale umano in un paese membro del G7 come la Francia. Seguono poi altri due centri geograficamente collocati a Sud, che ribaltano tuttavia la logica dello storico asse delle diseguaglianze, ovvero Tolosa e Lione, entrambe importanti poli accademici che si caratterizzano per la qualità della ricerca, ma anche poli produttivi di primo livello. Seguono poi tutte le altre città francesi ad eccezione di Rouen e Lilla che rispetto alle altre aree urbane del paese di appartenenza pagano una maggiore debolezza del tessuto sociale e soprattutto una minore propensione all'innovazione. Come anticipato tra queste si inseriscono Madrid e Milano spinte dalla Dimensione dell'Innovazione e dalla solidità del loro tessuto economico, entrambe le città sono le aree urbane trainanti di Spagna ed Italia. Seguono su un livello non distante Lisbona, Barcellona e Bologna. La capitale lusitana ha infatti fatto registrare buoni livelli in tutte le Dimensioni a testimonianza della buona ripresa del Portogallo dalla crisi economica dello scorso decennio, grazie al percorso delle riforme, ma anche alla tenuta del tessuto sociale nonostante la revisione della spesa, come suggerisce l'ottimo punteggio della Dimensione Sociale. Bologna, 16° posizione, è uno dei principali poli universitari italiani, ma è anche il pivot del peculiare modello sociale ed economico che rappresenta l'Emilia Romagna dove alla spiccata imprenditorialità del tessuto economico e alla formazione del capitale umano si accompagna una particolare attenzione alla dimensione sociale (Brioschi et al., 2002). Rispetto alle attese, il risultato che diverge maggiormente è quello di Barcellona che si classifica tra Lisbona e Bologna, alcune debolezze intrinseche dovute al sistema paese ne limitano il potenziale innovativo, in special modo rispetto alle aree urbane francesi, così come dal punto di vista del tessuto produttivo locale. Tuttavia, anche prendendo in considerazione i risultati dell'altro Indice simile a quello in oggetto, il già più volte citato lavoro di Saez e Perinaez (2015), la città catalana si posiziona dietro Parigi, Madrid e Milano anche se davanti alle aree francesi in oggetto del nostro studio che, come chiarito nella metodologia, si differenzia per l'approccio laddove in quel lavoro vengono attribuiti dei pesi a priori. Segue il blocco costituito da Oporto, Roma, Firenze e Torino. La seconda area urbana del Portogallo fa registrare un buon risultato in linea con le aspettative dove ad un livello medio di situazione

economica e sociale corrisponde una minore propensione all'innovazione. Discorso diverso per i tre centri italiani citati: Roma risente soprattutto un certo declino sociale, ma anche produttivo mentre tiene dal punto di vista dell'innovazione anche grazie all'impatto del fattore dimensionale; Torino invece risente fortemente del declino industriale, soprattutto del settore chiave del tessuto locale, cioè quello dell'automotive, già citato, mentre tiene dal punto di vista sociale e dell'innovazione, nonostante un invecchiamento e uno spopolamento più marcato rispetto alla maggior parte delle aree in oggetto; Firenze infine, paga maggiormente una minore propensione all'innovazione. A questo gruppo segue quello delle città a competitività medio-bassa composto dai medi centri spagnoli, compresa Siviglia, e Genova. Le aree spagnole, si caratterizzano soprattutto per la bassa propensione all'innovazione che è sia causa che conseguenza di un tessuto economico depresso, mentre migliore è il contesto sociale, come precedentemente argomentato. Genova subisce in maniera maggiore le conseguenze delle stesse dinamiche analizzate in relazione a Torino, declino industriale e marcato invecchiamento della popolazione (età media più alta di tutte le osservazioni, unica sopra i 50 anni). Già nella parte sui divari territoriali avevamo visto come il Sud della Spagna, così come quello dell'Italia, fosse tra le aree più depresse dell'Europa Occidentale a livello regionale, i risultati di questa analisi lo confermano anche a livello urbano, meglio la parte Est, con Saragozza e Valencia che lavorando sull'innovazione potrebbero conseguire un avanzamento consistente, a differenza dei due grandi centri andalusi, Siviglia e Malaga danneggiate da una situazione economica e sociale arretrata. Infine, alle ultime posizioni come da attesa le aree urbane del Sud Italia. Il divario è ampio per tutti gli indicatori, in special modo per la Dimensione Economica e Sociale dove la situazione è molto precaria: alta disoccupazione, scarsa propensione all'imprenditorialità, scarso sistema di protezione sociale, ma soprattutto scarsa capacità di creare un capitale umano funzionale come testimoniano gli alti livelli di dispersione scolastica e i bassi livelli di istruzione, ancor più gravi se si pensa che queste aree sono tra quelle con l'età media più bassa. Napoli e Bari, tuttavia, hanno mostrato una maggiore propensione all'innovazione che potrebbe essere un punto di partenza per un rilancio di questi territori, a differenza di Palermo e Catania per le quali - complice anche la condizione di insularità, e dall'endemica debolezza del tessuto infrastrutturale – il percorso di rinascita risulta più tortuoso e complesso.

Dal punto di vista geografico, per rispondere alla RQ3 come emerge dalla Carta 5, sembra profilarsi una sorta di Banana Blu rovesciata per la competitività delle aree in oggetto che dal Nord Italia, passando per la Francia arriva a Madrid dove il centro è rappresentato da Parigi e dalle altre città

francesi. Per la Francia, inoltre, sembra quasi esserci un capovolgimento del tradizionale asse dei divari, cioè quello Nord-Sud, ad eccezione di Parigi, le aree più competitive sono quelle a Centro-Sud, come Tolosa, Lione e Marsiglia, mentre meno bene fanno le città del Nord, come Rouen e Lilla. Il Portogallo conferma il suo ruolo di paese in ascesa, come le sue aree urbane, Lisbona in testa. Mentre Italia e Spagna, come da attese, confermano la sussistenza di quei divari e la validità dell'asse Nord-Sud. Povertà sociale, disagio economico e debolezza del tessuto produttivo sono oggi, come agli inizi del progetto europeo, gli obiettivi inevasi delle politiche di coesione europee così come delle politiche nazionali dei due paesi. E poco cambia tra i due modelli di gestione territoriale: né il centralismo all'italiana (seppur indebolito), né l'autonomia spagnola sono riuscite ad invertire la rotta: la qualità della governance influisce maggiormente rispetto alla distribuzione delle funzioni (Charron et al., 2014).

Rispetto alle attese, non è venuto in rilievo nessun vantaggio specifico delle aree costiere e portuali nei confronti di quelle interne, nonostante il Mediterraneo sia ancora al centro dei traffici commerciali globali. Le aree portuali mediterranee come Barcellona, Genova, Napoli e Valencia, seppur in misura evidentemente diversa, non sono riuscite a convertire la loro posizione strategica in posizione competitiva, in un ambito ancora dominato dai porti del Nord Europa dove stanno emergendo quelli della sponda Sud del Mediterraneo.

I risultati ottenuti, sono in linea con il quadro delineato nel capitolo sui divari territoriali (cfr. Le diseguaglianze nello sviluppo territoriale) dove avevamo presentato la situazione specifica delle aree urbane in oggetto rispetto alla media europea in termini di PIL pro-capite. Le aree urbane che sono risultate essere più competitive, nello specifico quelle francesi, sono anche quelle che avevamo individuato come più ricche (con un PIL cioè superiore al 100% della media europea), con le significative eccezioni del Centro-Nord Italia che se risultano essere tra le più ricche, non risultano essere tra le più competitive. Barcellona invece in termini di competitività recupera un leggero gap rispetto ai livelli di reddito che la vedono dietro tutte le città francesi, dietro Madrid e dietro le città del Nord Italia. Lo stesso discorso vale anche per le due aree metropolitane portoghesi che avevano fatto registrare buoni risultati nell'Indice Composito di Competitività Urbana, ma che risultano tra le ultime per livello di reddito (Lisbona 22° e Oporto 31° su 32) segno che il percorso di convergenza che avevamo evidenziato con i risultati dell'Indice ha un orizzonte di lungo periodo. Perfetta corrispondenza la ritroviamo anche sul fondo della classifica. Le aree che avevamo individuato come più povere, con un livello di reddito cioè al di sotto del 75% della media europea, sono anche quelle meno competitive, ovvero le città del Sud Italia e del Sud della Spagna con due eccezioni, Bari che

si colloca appena al di sopra del 75% - e che del resto è risultata essere la migliore tra quelle del Sud Italia – e Maiorca che ha un reddito dell’89% della media europea: l’isola ha infatti il turismo come principale fonte di reddito – come molte delle aree urbane del Sud Europa - settore a basso valore aggiunto e che non impatta significativamente sulla competitività e sull’innovazione e può, al contrario danneggiare la Dimensione Sociale delle aree urbane (Bürgisser & Di Carlo, 2023; Frent, 2016; Postma & Schmuecker, 2017)

QA3 e 4) In conclusione, per rispondere in maniera organica alla RQ3 e 4) di questa parte, l’Indice Composito di Competitività Urbana ha dimostrato come le aree più competitive dei paesi del Mediterraneo occidentale siano quelle con livelli di reddito più alti che al contempo siano in grado di tenere il passo nell’ambito dell’innovazione e in grado di mantenere un buon livello di protezione sociale per i propri cittadini. Casi come il Centro-Nord Italia sono la testimonianza che la ricchezza sociale ed economica non sono dei dati acquisiti, abbiamo visto precedentemente come sia calato il livello del reddito in queste aree rispetto alla media europea, nonostante siano entrati in Europa paesi molto più arretrati dell’Italia che nel frattempo però vive da oltre vent’anni una situazione di acuta stagnazione economica. Ancora più grave è la situazione del Sud Italia e del Sud della Spagna che oltre a risentire dei limiti dei relativi sistemi paesi subiscono in termini di competitività la debolezza dei propri tessuti economici e soprattutto la scarsità dei propri tessuti sociali, incapaci di produrre capitale umano che possano supportare lo sviluppo attraverso l’innovazione.

5. I fattori principali della competitività: un modello di regressione lineare sull’Indice Composito di Competitività Urbana

Dopo aver condotto lo studio sulla competitività territoriale attraverso la costruzione dell’indice che ha permesso di analizzare lo stato attuale della competitività nelle principali aree urbane dei paesi del Mediterraneo occidentale, con i dati a disposizione è stato possibile condurre un ulteriore approfondimento sulla competitività in sé, indagando su quali fossero, nel contesto del dataset costruito, i fattori che avessero un impatto maggiore sui risultati dell’indice e, per estensione, sulla competitività dei territori in oggetto e per poter quindi rispondere in maniera più puntuale alla RQ4. A tale scopo, è stato costruito un modello di regressione lineare per la selezione delle variabili, partendo da un ampio insieme di variabili significative che hanno composto l’Indice (nel nostro caso:

Crescita imprese, Produttività del lavoro, Occupazione, PMI sul totale, Valore Aggiunto Lordo settori B-E, K, Aspettativa di vita, Disoccupazione femminile, Rischio povertà⁴⁹, Popolazione con alto livello di istruzione (ISCED 5-8), Posti letto in ospedale per 100mila abitanti, Tasso di neet, Dipendenza degli anziani, Disoccupazione giovanile, Abbandono scolastico, Banda larga, Spesa in R&D pro-capite, Tasso laureati in discipline STEM sul totale, Partecipazioni a progetti Horizon, Brevetti in settori 4.0 per 1000 abitanti), le quali sono state ulteriormente aggiunte alla formulazione del modello per migliorarne l'adattamento ai dati.

Successivamente, è stato eseguito un modello di regressione lineare multipla utilizzando tutte le variabili indipendenti selezionate, e successivamente è stata applicata una procedura stepwise basata sul criterio AIC⁵⁰ per identificare le variabili che contribuiscono maggiormente alla spiegazione della variabilità dell'indice di competitività. Il modello finale è stato ottenuto selezionando solo le variabili più significative, ovvero Cre, Occ, Ris, Srd, e Hor. Il modello risultante è stato valutato confrontando i valori osservati dell'indice con quelli stimati dal modello, assicurandosi che ci fosse una buona corrispondenza tra i dati osservati e quelli previsti. Questo processo ha permesso di identificare i fattori determinanti della competitività territoriale all'interno delle aree studiate, migliorando la comprensione dei principali driver della competitività nel contesto del Mediterraneo occidentale.

Il modello di regressione lineare che è stato costruito per analizzare i fattori che influenzano la competitività territoriale può essere espresso nella seguente forma:

Il punto di partenza è stato inserire tutte le variabili del campione selezionato che ha restituito il seguente modello iniziale:

$$(1) I = \beta_0 + \beta_1 Cre + \beta_2 Pro + \beta_3 Occ + \dots + \beta_{19} Bre + \epsilon$$

⁴⁹ Il glossario Eurostat, fonte da cui è ricavato il dato definisce così questa variabile: "Il tasso di rischio di povertà è la quota di persone con un reddito disponibile equivalente (dopo i trasferimenti sociali) inferiore alla soglia di rischio di povertà, fissata al 60% del reddito disponibile equivalente mediano nazionale dopo i trasferimenti sociali. Questo indicatore non misura la ricchezza o la povertà, ma il basso reddito rispetto agli altri residenti nel Paese, che non implica necessariamente un basso tenore di vita." Link: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:At-risk-of-poverty_rate

⁵⁰ La regressione stepwise è una tecnica utilizzata per selezionare il sottoinsieme di variabili indipendenti che contribuiscono in modo significativo a un modello di regressione multipla, combinando l'aggiunta e la rimozione progressiva delle variabili in base al loro impatto sul modello. Durante questo processo, si utilizza spesso l'Akaike Information Criterion (AIC), un criterio che bilancia la bontà di adattamento del modello con la sua complessità, penalizzando i modelli con troppi parametri per evitare il sovradattamento. L'obiettivo finale è ottenere un modello con il valore di AIC più basso possibile, garantendo un buon equilibrio tra accuratezza e semplicità.

Questo modello ha utilizzato tutte le variabili indipendenti disponibili, tuttavia, molte delle variabili non erano statisticamente significative.

Alla fine del processo additivo sopra descritto, il modello finale è risultato essere:

$$(2) \hat{I} = \beta_0 + \beta_1 \cdot Cre + \beta_2 \cdot Occ + \beta_3 \cdot Ris + \beta_4 \cdot Srd + \beta_5 \cdot Hor + \epsilon$$

Dove:

- $\hat{I}$ è il valore stimato dell'Indice di Competitività.
- β_0 è l'intercetta del modello.
- $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ sono i coefficienti di regressione associati rispettivamente alle variabili Cre (Crescita imprenditoriale), Occ (Occupazione), Ris (Rischio povertà), Srd (Spesa in R&D pro-capite) e Hor (Partecipazioni a progetti Horizon).
- ϵ è il termine di errore.

Dal modello finale, i coefficienti stimati ($\hat{\beta}$) sono:

Variabile	Intercetta	Cre	Occ	Ris	Srd	Hor
Stima Coefficienti	-105.732	0.4925	0.6757	-0.7254	0.0191	0.0098
Errori Standard	119.971	0.0290	0.1319	0.1567	0.0031	0.0018

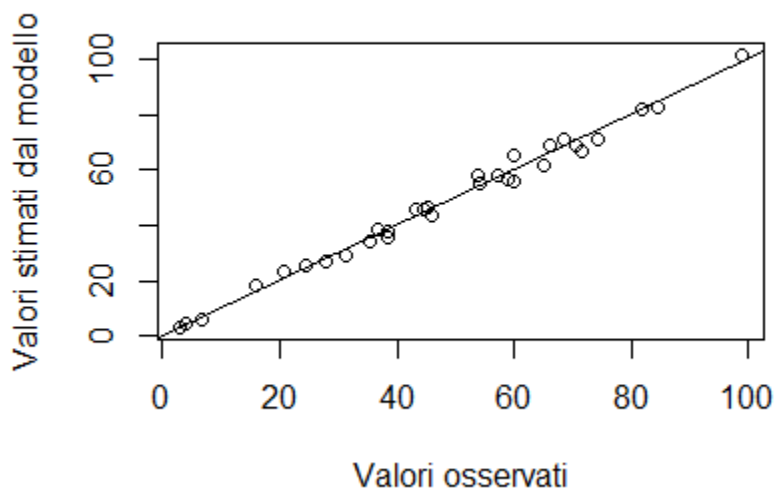
Sostituendo i coefficienti stimati nella formula del modello, si ottiene:

$$(3) \hat{I} = -10.573 + 0.493 \cdot Cre + 0.676 \cdot Occ - 0.725 \cdot Ris + 0.019 \cdot Srd + 0.00983 \cdot Hor$$

Il modello risultante è stato valutato confrontando i valori osservati dell'indice con quelli stimati dal modello, assicurandosi che ci fosse una buona corrispondenza tra i dati osservati e quelli previsti. Questo processo ha permesso di identificare i fattori determinanti della competitività territoriale all'interno delle aree studiate, migliorando la comprensione dei principali driver della competitività nel contesto del Mediterraneo occidentale.

Il modello è stato valutato attraverso l' R^2 , che rappresenta la proporzione della varianza spiegata, ottenendo un valore di $R^2 = 0.9893$ indicando una buona corrispondenza tra i valori osservati e quelli previsti (Figura 30)

Figura 30 Grafico del modello di regressione stimato con i valori osservati nell'Indice



La scelta delle variabili che hanno costituito il campione su cui costruire il modello si è basata su quanto queste risultassero significative già dalla PCA che ha preceduto la costruzione dell'Indice e su quanto potenzialmente le iniziative dei decisori politici possano eventualmente migliorare la competitività di un'area urbana con degli interventi mirati. Come già evidenziato nella parte metodologica di presentazione dell'Indice, quella proposta è una fotografia in un dato momento suscettibile di cambiamenti nel corso del tempo. Il ruolo della governance in un mondo sempre più complesso e competitivo assume sempre maggiore centralità al fine di tradurre in sviluppo le potenzialità inesprese anche dei territori meno avanzati (Rodríguez-Pose, 2020). Le istituzioni infatti hanno quel ruolo di raccordo dei vari settori della società che consentono ai territori di competere nell'attuale contesto economico (Huggins et al., 2014; Morgan, 2017). Pertanto, una buona governance territoriale è indispensabile per un territorio per intraprendere quel processo di crescita che coinvolga i principali fattori dello sviluppo in funzione della produttività, cioè il tessuto economico, quello sociale e (Rodríguez-Pose, 2020; Rodríguez-Pose & Ketterer, 2020). In tal senso, i risultati del modello di regressione sono coerenti con tale quadro di riferimento (Figura 31). Le variabili che infatti sono emerse come quelle di maggiore impatto nell'ambito dell'Indice di Competitività Urbana proposto possono essere considerate come sintetiche rispetto ai tre fattori di sviluppo già individuati nella letteratura (cfr. Il concetto di competitività) e ribaditi in questo paragrafo.

Nel complesso, le cinque variabili individuate sembrano correlate anche da un punto di vista logico, conferendo un ruolo funzionalmente centrale al fattore dell'innovazione. Come vedremo successivamente, l'innovazione è riconosciuta come driver della crescita economica (Bilbao-Osorio & Rodríguez-Pose, 2004; Maradana et al., 2017), ma nello specifico in un sistema globale fortemente incentrato sull'innovazione il cui ritmo crescente costringe imprese e territori a stare costantemente al passo per restare competitivi (Fratesi, 2004; Hilmerston et al., 2023), promuovere l'innovazione consente di ottenere un miglioramento complessivo sugli indicatori economici e sociali in conseguenza dell'aumento della produttività. Di conseguenza, la promozione dell'innovazione può avere un ruolo fondamentale nel miglioramento delle variabili che sono state individuate nel modello di regressione del presente lavoro.

Sul legame tra innovazione e imprenditorialità aveva già indagato Williams nel 1983 e successivamente altre ricerche hanno mostrato come non solo la crescita dell'imprenditorialità promuova l'innovazione, ma anche viceversa, in special modo quando questa è incentivata da iniziative pubbliche (Mills & Dang, 2022; Moro et al., 2020). Ancora più stretto è invece la correlazione tra gli investimenti in R&D e la crescita delle imprese (Braunerhjelm & Henrekson, 2024). Le imprese innovative sono inoltre quelle che crescono maggiormente e che hanno un maggiore impatto sulla crescita economica (Mills & Dang, 2022; Wong et al., 2005). Centrale è il ruolo della ricerca pubblica, delle università e della cooperazione tra enti di ricerca promossa da iniziative pubbliche: tra queste spiccano i progetti Horizon, in seno ai quali si generano quei network della conoscenza e dello scambio di conoscenze e competenze in cui hanno un ruolo determinante università, imprese ed enti pubblici e che sono decisivi per l'innovazione come spiegato dal modello a triplice elica (Farinha et al., 2016; Ranga & Etzkowitz, 2013a). La crescita della produttività e la conseguente crescita economica fanno sì che la promozione dell'innovazione nei processi produttivi (più che quella delle innovazioni di prodotto) abbia anche un ruolo effettivo nell'aumento dell'occupazione high-skilled, mentre nel breve periodo può danneggiare quella a maggiore intensità di lavoro, sia nei paesi industrializzati che in quelli di recente industrializzazione (Oberdabernig, 2016; Zhu et al., 2021). L'impatto sulle variabili economiche e sociali, infine, ha come conseguenza la riduzione della povertà e del rischio povertà in special modo nelle aree in ritardo di sviluppo (Pilag Kakeu et al., 2024; Zameer et al., 2020). Investire ed incentivare l'innovazione, attraverso una oculata strategia di policymaking, può in conclusione incidere sull'aumento dell'occupazione, sulla crescita imprenditoriale e sulla riduzione della povertà migliorando complessivamente la competitività di un territorio (Dey et al., 2019; Jeannerat & Crevoisier, 2022a).

In generale, soprattutto per le aree urbane che hanno registrato le performance peggiori nell'Indice per ridurre il gap con le aree più avanzate hanno bisogno di lavorare per migliorare la condizione sociale ed economica al fine di generare e trattenere quel capitale umano e costruire quel clima positivo per gli investimenti che consenta al tessuto produttivo locale di prosperare e di migliorare a cascata tutti quei fattori determinanti per la competitività che sono emersi dal modello di regressione per innescare un circolo virtuoso che consenta di sfuggire alla trappola del sottosviluppo sia del capitale umano che del tessuto produttivo (Bénassy & Brezis, 2013; Matsuyama, 2008; Takii, 1997). In conclusione, investire sull'innovazione in un'ottica place-based, laddove i territori vengano valorizzati nelle loro specificità, è ciò che può aiutare a colmarli soprattutto nel contesto dell'Unione Europea (Capello et al., 2020; Hassink, 2020; McCann & Soete, 2020).

6. Relazione tra competitività e dimensioni delle aree urbane: spunti dall'Indice Composito di Competitività Urbana

La costruzione dell'Indice Composito di Competitività Urbana ci ha restituito uno scenario dei paesi selezionati abbastanza omogeneo, con le città francesi in posizione di netto vantaggio competitivo seguita solo dai principali centri economici di Italia e Spagna. Città come Madrid, Milano, Barcellona e Roma, città con una proiezione globale in termini di immagine - ma anche in termini funzionali⁵¹ - si sono dunque ritrovate dietro a centri di medie dimensioni come Nantes, Tolosa, Bordeaux e Strasburgo. Viene dunque da chiedersi, come anticipato nella RA5, quanto il fattore dimensionale incida sulla competitività delle aree urbane. Le cosiddette "Città Secondarie" o "Second Tier Cities" infatti ricoprono un ruolo sempre maggiore dal punto di vista funzionale e soprattutto per lo sviluppo economico dei paesi in cui si trovano (Roberts, 2014). In queste città (comprese tra il mezzo milione e i 5 milioni di abitanti) nel 2010 viveva infatti il 31,3% della popolazione, mentre nel 2025 secondo le stime saranno abitate dal 35,4%, contro il 42,4% che risiederà in aree con meno di mezzo milione di abitanti (World Urbanization Prospects The 2011 Revision, 2011).

⁵¹ Si veda in tal senso il Globalization and World Cities Research Network, Link: <https://www.lboro.ac.uk/microsites/geography/gawc/>

Tabella 12 Variazione della popolazione delle Regioni Metropolitane nell'Unione Europea per range di popolazione, 1990-2023

Range popolazione	Variazione popolazione 1990-2023
Aree non metropolitane	-1,54%
250k-500k ab.	6,73%
500k-1M ab.	10,45%
1M-2M ab.	16,72%
2M+ ab.	17,35%

Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

Tabella 13 Variazione del PIL pro-capite (prezzi costanti 2015) per le Regioni Metropolitane del campione di studio, (2000-2023)

Range popolazione	Media variazione % PIL (2000-2023)
500k-1M	6,65
1M-2M	12,35
2M+	13,78

Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

Tabella 14 Variazione del PIL pro-capite (prezzi costanti 2015) per le Regioni Metropolitane del campione di studio, (2014-2023)

Range popolazione	Media variazione % PIL (2014-2023)
500k-1M	11,92
1M-2M	9,21
2M+	7,44

Fonte: Elaborazione su dati ARDECO Explorer (Eurostat)

Come era già stato evidenziato nella parte introduttiva, anche l'Europa è interessata da una crescente urbanizzazione. Come è possibile osservare nella Tabella 12 infatti le Aree non metropolitane (in Europa abitate da oltre 175 milioni di abitanti) sono le uniche interessate da un calo della popolazione, mentre le aree metropolitane hanno visto tutte crescere la propria popolazione. Quello che è interessante notare è che la crescita delle aree metropolitane di media-grande dimensione, ovvero le Città Secondarie comprese tra 1 e 2 milioni di abitanti⁵² è equiparabile a quelle delle maggiori metropoli d'Europa (più di 2 milioni di abitanti). Analoga è la situazione dal

⁵² Non esiste una definizione univoca di Città Secondaria in termini di popolazione, nel già citato volume *Managing System of Secondary Cities* (2014), Roberts definisce Città Secondarie quelle comprese tra le centinaia di migliaia e i 5 milioni. Nel contesto dell'Unione Europea tuttavia, dove – dopo la Brexit – Parigi è l'unica area metropolitana a superare i 10 milioni di abitanti, ci sembra opportuno adottare una scala minore per le Città Primarie definite in questo lavoro come quelle con una popolazione superiore ai 2 milioni di abitanti. La condizione di Città Secondaria può inoltre essere anche relativa al sistema paese,

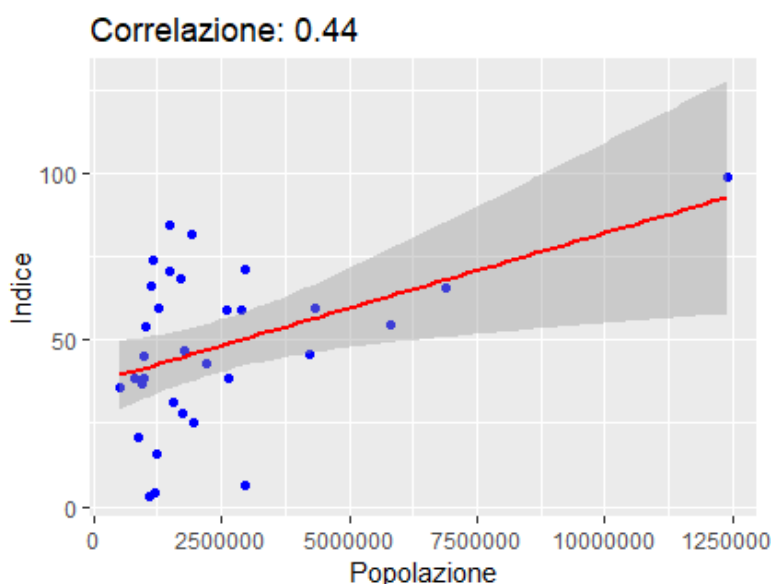
punto di vista della crescita economica con le città di dimensioni medie che tengono il passo con quelle più grandi (Tabella 13). Tuttavia, se teniamo in considerazione gli ultimi dieci anni, che hanno fatto seguito alla crisi del debito del 2011 dell'Eurozona, si ribalta la prospettiva, con le città medie che hanno fatto registrare tassi di crescita più elevati rispetto alle città con oltre 2 milioni di abitanti (Tabella 14). Le città capitali e le metropoli in generale nel complesso continuano ad essere il principale motore di sviluppo a causa della loro posizione gerarchica nella piramide delle connessioni globali, al loro ruolo nei nodi della comunicazione e per il loro ruolo nelle dinamiche dell'innovazione. Cionondimeno, nonostante il valore dell'agglomerazione conferisca a queste città la loro centralità anche dal punto di vista economico, le più recenti dinamiche legate all'urbanizzazione come la mancata gestione della crescita urbana, l'aumento delle diseguaglianze e la diminuzione della produttività, possono generare esternalità negative e diseconomie di scala⁵³. Al contrario, è stato osservato che le Città Secondarie, grazie a una gestione più controllata, a una maggiore concentrazione delle attività produttive e a una rete di servizi di qualità superiore, riescono a creare un tessuto sociale più coeso. Questo le rende economicamente più dinamiche ed efficienti dal punto di vista produttivo rispetto alle grandi città, facendole emergere come pilastri dello sviluppo nei paesi più avanzati (ESPON, 2013). Nel complesso, la relazione tra dimensioni delle aree urbane e crescita economica non è univoca e omogenea: nei paesi più sviluppati continua a sussistere una relazione tra dimensione e crescita, tuttavia questa mostra segni di declino ed è concentrata, in Europa, soprattutto nei paesi dell'est, mentre nei paesi in via di sviluppo le evidenze suggeriscono come le città più popolate tendano a sviluppare maggiori diseguaglianze e sacche di povertà (Dijkstra et al., 2013; Frick & Rodríguez-Pose, 2016). Dal punto di vista economico, il vantaggio competitivo delle Città Secondarie è dato dalla loro capacità di specializzazione produttiva favorita dalla maggiore fluidità nello scambio delle informazioni nelle agglomerazioni locali e da una migliore capacità nel bilanciare costi e benefici della crescita urbana, sia in termini economici – come aumento dei costi di produzione – che in termini sociali e di vivibilità (Duranton & Kerr, 2018; Duranton & Puga, 2000; Frick & Rodríguez-Pose, 2016; Henderson, 1997), caratteristiche che hanno permesso attraverso l'adozione di politiche mirate a molte di queste città di riconvertirsi e rilanciarsi dopo un periodo di declino industriale (Plöger, 2012). Sul piano sociale invece, laddove le diseguaglianze sociali tendono a crescere insieme alle dimensioni delle aree urbane, le Città

⁵³ Si veda in tal senso lo studio di Bathelt et al. (2024) sugli Stati Uniti che se da un lato conferma la relazione tra aree urbane e sviluppo economico, dall'altro dimostra come queste siano anche più interessate dalle diseguaglianze interne e dalle diseconomie.

Secondarie mostrano una maggiore coesione sociale e una minore tendenza ad alimentare le disuguaglianze, grazie ad esempio ai mercati immobiliari più inclusivi o in generale ad una migliore qualità della vita (Castells-Quintana et al., 2020; Dijkstra et al., 2013; Sarkar, 2019b). Ciò permette alle Città Secondarie di essere più attrattive per il capitale umano, conservando allo stesso tempo, come osservato, la tendenza a sviluppare economie di scala più efficienti il che conferisce a queste città un vantaggio competitivo anche nel favorire la nascita e la crescita di hub ad alta concentrazione tecnologica non solo nei paesi più sviluppati, ma anche in quelli in via di sviluppo (Rodríguez-Pose & Griffiths, 2021).

Le Città Secondarie, che solo recentemente hanno ricevuto maggiore attenzione, richiedono tuttavia un differente approccio sia dal punto di vista dell'analisi sia di programmazione delle politiche al fine di evitare il riprodursi delle inefficienze, soprattutto in contesti altamente centralizzati dal punto di vista funzionale (Brady, 2016; Cardoso & Meijers, 2016; Evans, 2015; Rodríguez-Pose & Griffiths, 2021), ma, in conclusione, molto delle future prospettive di sviluppo e crescita dell'Europa passa da queste città che per la natura stessa del tessuto produttivo e sociale del continente hanno da sempre costituito la sua spina dorsale (Espon, 2013; Dijkstra et al., 2013; Rodriguez-Pose e Griffiths, 2021).

Figura 3 Grafico della correlazione tra il Ranking nell'Indice Composito di Competitività Urbana e la popolazione



In tal senso, i risultati della nostra analisi sono coerenti con questa recente visione sulle Città Secondarie: dalla Figura 32 si può infatti osservare come le prestazioni nell'Indice siano in una correlazione debole con la popolazione con un coefficiente di 0.44 con un chiaro outlier, rappresentato da Parigi. Come evidenziato nell'analisi dell'Indice, la qualità della vita, del welfare e la solidità economica delle città secondarie francesi, unita alle loro posizioni strategiche sulle vie di

comunicazione ferroviarie e marittime fanno sì che questi sistemi territoriali, come suggerito dalla letteratura precedentemente analizzata, siano complessivamente più competitivi delle metropoli più grandi, afflitte principalmente da problemi di natura sociale e di efficienza della governance, che nel caso italiano si aggiunge ad una scarsa valorizzazione delle funzioni gestionali nella dimensione dell'area metropolitana. Quindi, se in generale la presenza di vaste aree urbane determina tassi di crescita migliori per le regioni (Ahrend & Schumann, 2014), nello specifico l'essere una grande area metropolitana in sé non determina necessariamente un livello maggiore di sviluppo economico e di competitività. Pertanto, per rispondere dunque alla RQ5) possiamo concludere che **RA5**): nell'ambito dei paesi in oggetto dell'analisi, così come sostenuto dalla letteratura più recente, le aree metropolitane di medie dimensioni sono mediamente più competitive di quelle dalle dimensioni maggiori e che pertanto non vi sono chiare evidenze di una correlazione tra la crescita della popolazione e la crescita della competitività.

CAPITOLO IV – TERRITORI E INNOVAZIONE

1. L'innovazione come driver di sviluppo: una rassegna

Lo studio sulla competitività urbana ha fatto dunque emergere il ruolo dell'innovazione come driver dello sviluppo e come fulcro della competitività. L'innovazione è infatti ritenuto un elemento strategico per accrescere la competitività, sia essa di un settore produttivo o di un territorio, al punto che l'una è funzionale all'altra (Kwon et al., 2012). Di fatti, tutte le diverse misure e definizioni della competitività territoriale includono l'indicatore dell'innovazione attribuendogli un elevato peso specifico (Ferrari, 2014; Ghahremani et al., 2021; Huggins et al., 2014; Scaccabarozzi et al., 2022; Siudek & Zawajska, 2014 si vedano in particolare l'European Competitiveness Index 2.0 di Dijkstra et al., 2022 e l'Hot spots 2025 del The Economist, 2013 e il rapporto Measuring Competitiveness della Commissione Europea, 2018). In tal senso, l'analisi sulle varie teorie dello sviluppo diseguale e sullo stato dello sviluppo in Europa ha evidenziato come le aree più avanzate del continente, e nello specifico quelle di interesse per questo studio, siano quelle che sono state più in grado di assorbire le innovazioni dei prodotti e soprattutto nei processi produttivi originati dalle rivoluzioni industriali del '700 e dell'800. È in questa fase infatti che in alcuni territori si è formata quella propensione all'innovazione da parte dei proprietari terrieri e delle istituzioni locali che avrebbe poi costituito il motore dello sviluppo industriale di inizio '900, come nel caso dell'Italia (Castronovo, 2021), che ha dato inizio ai processi di divergenza nella crescita economica tra i territori consolidatisi a partire dal Secondo Dopoguerra.

I divari nello sviluppo che avevamo osservato già nella parte sullo sviluppo territoriale diseguale, come era atteso, si sono proiettati anche nell'Indice Composito di Competitività Urbana. Nello specifico, per quanto riguarda l'Italia, si è avuta conferma dello storico e noto divario sull'asse Nord-Sud. Tuttavia, almeno parzialmente – e tenendo conto del fatto che l'Indice qui proposto è un indice relativo – le aree urbane principali del Sud, Napoli e Bari, hanno mostrato vitalità proprio nell'ambito dell'innovazione. A tale scopo, in questo capitolo del presente lavoro, dopo una breve rassegna sul tema dell'innovazione territoriale, proveremo attraverso gli strumenti della statistica descrittiva, ad analizzare la corrente situazione dell'innovazione nelle principali aree urbane italiane, già oggetto dell'Indice, prendendo in esame alcune delle variabili già utilizzate per l'Indice più altre variabili specifiche legate alla propensione all'innovazione del tessuto produttivo locale.

1.1. L'innovazione dalla distruzione creativa di Schumpeter alla Classe Creativa di Florida:
l'importanza del fattore prossimità

Il tema dell'innovazione è da decenni uno dei principali oggetti dello studio sia per quanto riguarda le discipline economiche che quelle geografiche. Una riflessione strutturata nella letteratura accademica sul ruolo dell'innovazione ha inizio dall'opera di Schumpeter che la definisce come il processo di accumulare creatività e di generare quindi capacità tecnologiche in grado di apportare cambiamenti sostanziali ai processi produttivi. La teoria di Schumpeter nel corso degli ultimi decenni ha dato poi luogo ad un nuovo filone della teoria economica, definita neo-schumpeteriana che attribuisce all'innovazione e alla 'distruzione creatrice' il ruolo di motore dello sviluppo economico (Hanusch & Pyka, 2006). In generale, anche se non vi è univocità nella definizione di innovazione, data la sua multidimensionalità (Forbes, 2016) l'elemento che la determina è quello del progresso e della novità siano essi di un prodotto, di un processo produttivo, ma anche organizzativo e sociale (Cox, 2010; Johannessen et al., 2001; Kogabayev & Maziliauskas, 2017). L'innovazione, la cui ricerca consente una più rapida ed efficace soluzione alle fasi di recessione (Brancati et al., 2022), è stata poi messa al centro delle agende strategiche dei policymakers per rilanciare la competitività territoriale e dell'intero sistema produttivo così da condurre la transizione da economia dei servizi ad economia della conoscenza (White et al., 2012) in grado di garantire ai sistemi territoriali regionali e urbani di occupare posizioni competitive nelle catene globali del valore (Azmina, 2020). Nello specifico, l'Unione Europea sia con il Trattato di Lisbona che successivamente con l'Agenda Europa 2020 e il Next Generation EU (Capello, 2017) ha provato a forzare, con risultati alterni, una ristrutturazione dell'economia del Vecchio Continente in senso maggiormente basato sull'innovazione e sulla conoscenza, interpretando il concetto non solo nel senso strettamente legato all'innovazione tecnologica, ma allargando il campo anche alle innovazioni sociali, civili e alla sostenibilità (Jeannerat & Crevoisier, 2022b; Zinovyeva et al. 2016) evidenziano come l'innovazione sia un fattore in grado di rilanciare lo sviluppo e la competitività delle aree più arretrate, a patto però, come evidenziato in un seminale lavoro del filone neo-schumpeteriano di Aghion & Howitt (2006) di creare un ambiente dinamico per gli investimenti sostenuto dalla stabilità macroeconomica che consente loro di ridurre i gap o addirittura, come è stato nel caso delle aree costiere della Cina, di superare in termini di prosperità economica le aree più avanzate: un pre-requisito per la transizione verso un sistema produttivo basato sulla conoscenza è costituito dalle infrastrutture digitali, la cui implementazione può favorire un passaggio diretto da economia basata

sulle risorse a economia basata sull'innovazione (White et al., 2012), mentre Simionescu et al. (2021) enfatizzano il ruolo del capitale umano come motore dei processi di innovazione e sviluppo in funzione della competitività territoriale.

Il legame tra innovazione e sviluppo territoriale è stato analizzato in letteratura sin dall'essenziale lavoro di (Solow, 1962) che nella sua indagine tra gli investimenti fissi e la crescita produttiva negli Stati Uniti individuò nel progresso tecnologico un fattore di crescita, seppur esogeno. Dagli anni '80 in poi, osservando come le imprese innovative si concentrassero in alcune zone e non in altre, l'innovazione è stata individuata come il risultato della formazione di sistemi territoriali con determinate caratteristiche (Méndez, 2002). Successivamente, il rapporto tra innovazione e territorio è stato sintetizzato in nuovi framework teorici, quali l'Economia della conoscenza e le Learning Regions (Florida, 1995) che mette al centro la conoscenza collettiva come risorsa indispensabile per lo sviluppo; le Dinamiche di prossimità (Gilly e Torre, 2000) che mettono al centro la prossimità fisica, funzionale e culturale come fattori chiave per la creazione di quelle reti territoriali in grado di promuovere la crescita e l'innovazione; infine i Sistemi di Innovazione Nazionali e Regionali (Cooke & Morgan, 1998; Lundvall & Johnson, 1994) che definiscono l'innovazione come frutto di processi integrati a cui partecipano tutti i differenti attori territoriali: Rodríguez-Pose (2001) e Bilbao-Osorio e Rodríguez-Pose (2004) in particolare hanno chiarito come i fattori socio-economici e politici influiscano sulla capacità di un territorio di sfruttare il potenziale produttivo e gli investimenti in innovazione in crescita. Tra questi fattori si evidenziano la condizione economica preesistente dell'area (Rodríguez-Pose, 1998); il potenziale dell'area e le dimensioni delle aziende che vi operano (Acs & Audretsch, 1990; D. Audretsch, 1995); la cooperazione tra aziende del territorio (Cooke e Morgan, 1998) e le caratteristiche demografiche locali e del mercato lavoro. In sintesi, la propensione all'innovazione di un territorio è determinata dalla consistenza e dalla capacità di fare rete del tessuto produttivo e del tessuto sociale, della qualità del capitale umano, mentre meno univoco sembra essere il ruolo della prossimità geografica in sé: la mancanza di possibilità di scambiare informazioni e conoscenza, così come l'ecosistema socio-economico e il substrato culturale specifico di un dato territorio in termini di propensione all'investimento sono fattori maggiormente critici sulla propensione all'innovazione rispetto alla marginalità geografica in sé (Asheim & Coenen, 2005; D. B. Audretsch & Feldman, 1996b; Boschma, 2005; Cooke, 2001; Copus et al., 2008) insieme anche al livello di supporto istituzionale attraverso politiche mirate a livello nazionale (Bathelt, 2005) e a livello locale, soprattutto attraverso l'efficienza della spesa (Oughton et al., 2002). Nelle ricerche più recenti, anche grazie alle nuove tecnologie di comunicazione, è stato

ulteriormente ridimensionato il fattore della prossimità in sé (Doran et al., 2012; He & Wong, 2012). Tuttavia, fattori come la scarsità di risorse e la mancanza di lavoratori ad alta qualifica, che rappresentano due dei principali ostacoli allo sviluppo che sono stati individuati, sono più accentuati nelle aree periferiche (Carlos Pinho, 2008; Mitze et al., 2015; Romijn & Albaladejo, 2002; Venter et al., 2006) a cui si aggiunge la scarsa dinamicità del management, condizionata dalla frequente gestione familiare incapace di ricercare e attrarre conoscenza e competenze da ecosistemi produttivi esterni (Clark, 2010; Ibrahim et al., 2008). Del resto, sin dalla nascita della cosiddetta Economia della Conoscenza il divario in termini di crescita tra le aree centrali e le aree periferiche si è ampliato (McAdam et al., 2014). Le periferie si sono infatti mostrate più vulnerabili ai cambiamenti innescati dalla globalizzazione (Mitze et al., 2015) al punto che Eder (2019) definisce la prossimità alle aree urbane e soprattutto a quelle aree urbane più competitive dal punto di vista economico come un pre-requisito per l'innovazione, a maggior ragione se si considera che nelle aree urbane e con un tessuto produttivo a maggiore densità si può beneficiare in un vantaggio competitivo dato dalla condivisione di infrastrutture in un sistema di connessioni che siano esse sociali o produttive, materiali o immateriali come il poter contare su una massa di popolazione maggiore, sulla diversità produttiva, su un ambiente incline alle sinergie e alle collaborazioni (Capello, 2017; Constantin et al., 2011; Simmie, 2012). Keller (2002) concludeva che l'innovazione si caratterizza come sostanzialmente locale, considerato che gli spillover diminuiscono all'aumentare della distanza. Amoroso et al. (2018) ritengono che tutti i tipi di distanze incidano sulla capacità di innovazione di un territorio e che quindi la distanza geografica non è da sola in grado di avere un impatto univocamente né positivo né negativo. Pertanto, non esistono modelli universalmente validi che conducano all'innovazione territoriale (Capello, 2017), né tantomeno può essere ritenuta lineare la correlazione tra investimenti in R&D e formazione e sviluppo territoriale (Tania et al., 2022). Sono dunque le caratteristiche specifiche di un territorio a determinarne non solo la propensione all'innovazione, come precedentemente affermato, ma anche le diverse fasi del processo che, secondo Capello e Lenzi (2013), danno origine a ciò che essi definiscono come "modelli lineari spazialmente diversificati" e che riprendono il concetto dei Territorial Innovation Models di Moulaert & Sekia (2003).

1.2. I fattori dell'innovazione

In sintesi dunque l'analisi della letteratura fin qui condotta ha permesso di osservare innanzitutto la funzione primaria dell'innovazione nell'accrescimento della competitività di un territorio e in secondo luogo la relazione tra innovazione e sviluppo economico e quanto altresì sia determinante il livello di integrazione del tessuto produttivo, del tessuto sociale e della governance locale nell'indirizzare l'innovazione e lo sviluppo economico e quindi la competitività di un'area secondo dei modelli peculiari e non standardizzabili.

Una volta stabilita l'importanza dell'innovazione per un territorio è necessario dunque stabilire quali siano gli indicatori da considerare. Le varie proposte di indice presenti in letteratura e presi in considerazione sia nella misurazione globale della competitività che nello specifico dell'innovazione individuano come fattori critici: 1) capitale umano; 2) infrastrutture tecnologiche; 3) ruolo dell'università e ricerca e sviluppo; 4) propensione all'innovazione delle imprese; (Crescenzi et al., 2007; Dijkstra et al.; Huggins et al., 2014; Scaccabarozzi et al., 2022; Siudek & Zawojka, 2014; A Report of the Global Agenda Council on Competitiveness The Competitiveness of Cities, 2014; Background Documents for the European Semester Measuring Competitiveness, 2018). Risulta così ancora più chiaro il legame stretto che sussiste tra competitività e innovazione.

Il punto di partenza di ogni modello territoriale o di ogni politica per l'innovazione è rappresentato dal capitale umano, considerato sia sul piano individuale, sia su quello collettivo, sia infine nell'impatto sul sistema produttivo. Suseno et al., (2020) e Lee et al. (2010) definiscono l'innovazione come funzione del capitale umano al punto che la distribuzione dell'innovazione è direttamente correlata al livello del capitale umano che un sistema territoriale riesce a produrre, attrarre e trattenere dal momento che un maggiore livello del capitale umano consente un più efficace assorbimento degli spillover della conoscenza in funzione dell'innovazione e della produttività (Hu, 2021; Teixeira e Fortuna, 2004). In tal senso primario è il ruolo delle aree urbane che hanno la funzione di collettori di capitale umano (Lucas, 1988), a tale scopo, dunque è decisivo il grado di competitività di un territorio. Su quale sia il ruolo invece delle imprese nei processi di innovazione territoriali si è già detto, partendo dalla teoria dell'innovazione schumpeteriana le imprese hanno la funzione di piattaforma per l'innovazione, ancor di più con le nuove tecnologie digitali (Lokuge e Sedera, 2018) che consentono di raggiungere un maggiore vantaggio competitivo (Janjić & Rađenović, 2019). Le imprese del resto sono i principali attori economici (e anche sociali) territoriali (Whitley, 1987) e nel corso del tempo hanno più volte mutato la loro struttura produttiva

e sociale, attraverso l'innovazione dei processi sia produttivi che organizzativi a partire dal taylorismo e dal fordismo (Clarke, 1992; Littler, 1978). La crisi del sistema taylorista/fordista ha poi portato al ridimensionamento delle imprese e alla divisione delle fasi del processo produttivo che ha avuto come conseguenza la nascita delle economie di agglomerazioni in varie forme dal distretto industriale (Belussi et al., 2003), al milieu innovativo (Camagni, 1991) al cluster regionale (Porter, 1994). Successivamente le imprese, grazie proprio all'innovazione e alle tecnologie informatiche della comunicazione hanno dilatato geograficamente i propri processi produttivi costruendo catene del valore divenute globali (Gereffi & Fernández-Stark, 2011) che hanno reso le imprese principali attori della globalizzazione (I. S. Kim & Osgood, 2019). Il ruolo delle imprese per lo sviluppo socio-economico dei sistemi territoriali è dunque essenziale, al punto di poter generare progresso e benessere anche in aree depresse e nelle aree rurali, generalmente tagliate fuori dalle catene di creazione del valore (Mozas Moral & Bernal Jurado, 2006). Di particolare interesse in tal senso lo studio di Virkkala (2007) che ha osservato nella regione finlandese dell'Oulo del Sud, in un contesto come quello del Nordeuropa rurale caratterizzato da una bassa densità di impresa e una scarsa domanda, in un ambiente produttivo caratterizzato da scarsa propensione all'innovazione dovuta anche alla scarsità di know-how. In questa regione al contrario, facendo leva anche sui processi di networking per l'acquisizione delle competenze all'esterno, sono state sfruttate le esternalità positive generate dalla crescita del settore della telefonia mobile in Finlandia dove negli anni '90 la Nokia è divenuta leader del settore. Si è formato così, grazie al benchmark costituito dalle prime due imprese locali divenute fornitrici di Nokia grazie al cambiamento della propria linea produttiva, un cluster di imprese elettroniche fornitrici di Nokia, sostenute anche dalle politiche industriali locali e dalle istituzioni dell'istruzione del territorio che hanno adattato la loro offerta formativa alla domanda generata dalle nuove imprese innovative. In tale contesto risulta essenziale il triplice ruolo delle università che sono responsabili della formazione del capitale umano, che generano innovazione utile alle imprese attraverso la ricerca e infine favoriscono la creazione di nuove imprese attraverso gli incubatori e gli acceleratori di imprese. I cambiamenti nello scenario economico e produttivo globale hanno avuto un impatto rilevante anche sulla struttura e la natura delle università che hanno dovuto ricalibrare la loro offerta formativa e le loro attività di ricerca in funzione del sistema economico, con particolare attenzione all'innovazione al punto che le università sono diventate dei driver di innovazione in particolar modo a livello regionale ed urbano (Kolomytseva & Pavlovska, 2020): nella relazione tra università e imprese il legame di prossimità è particolarmente rilevante nel favorire il trasferimento di conoscenza e capitale umano

ed è dunque importante che imprese e università insistano su uno stesso sistema produttivo territoriale (Kaloudis et al., 2019) che ruoti intorno ad un'area urbana (Krugman, 1992). In un contesto di interazione sempre maggiore tra università e imprese è necessario un contributo sempre maggiore della governance locale per facilitare ed incentivare il processo di innovazione che in alcuni settori produttivi, così come per alcune università più proiettate alla ricerca, è più probabile (H. L. Smith, 2007), questo tipo di interazione tra questi tre attori è stato definito 'modello a tripla elica' da Ranga & Etzkowitz (2013). Di conseguenza, le università maggiormente proiettate verso la ricerca e l'innovazione contribuiscono in maniera rilevante alla crescita economica delle regioni e delle aree urbane e regionali (X. Wang et al., 2020). Infine, lo sviluppo innovativo di un territorio non può prescindere dalle infrastrutture tecnologiche che permettono da un lato la diffusione della conoscenza e quindi delle buone pratiche di gestione territoriale e dall'altro consentono lo sviluppo di nuovi processi produttivi più efficienti ed automatizzati. L'adozione delle tecnologie digitali ha rappresentato un fattore chiave per la competitività delle economie regionali (Samara et al., 2022) ed in particolare per lo sviluppo sostenibile (Nowak et al., 2021). L'implementazione delle infrastrutture digitali in un sistema locale consente alle imprese del territorio di accrescere la propria competitività e produttività sullo scenario globale (Cariolle et al., 2019; Queiroz et al., 2020). Non è da trascurare anche l'impatto della digitalizzazione dei servizi pubblici sia in funzione del sistema produttivo, sia della società civile (Dalhman et al., 2016).

1.3. Economie di agglomerazione e l'innovazione

Una volta chiarita l'importanza dell'innovazione per lo sviluppo territoriale, è opportuno indagare sulle condizioni che favoriscono la propensione all'innovazione in un territorio. Come abbiamo già osservato, nelle diverse prospettive attraverso le quali abbiamo analizzato lo sviluppo territoriale — dalle teorie dello sviluppo diseguale alla competitività — il principale denominatore comune emerso nella rassegna dei vari approcci teorici è senza dubbio quello della tendenza all'agglomerazione e al clustering. Dal punto di vista definitorio, nella letteratura sono state adottate diverse denominazioni, quali distretti industriali, cluster e poli le cui differenze sono da ricercarsi nei differenti presupposti teorici di base (Pezzillo Iacono & Berni, 2006). Quello che tuttavia interessa ai fini di questa trattazione è considerare nel complesso il ruolo dell'aggregazione di natura economica.

Fujita e Thisse (2002b) avevano definito l'agglomerazione come "la controparte territoriale della crescita economica", Hoover & Giarratani (1970) avevano definito il fenomeno come 'economie di urbanizzazione. Più in generale, sul legame tra geografia – e quindi territori e crescita – avevano indagato Baldwin e Martin (2004) concludendo che crescita e geografia si influenzano a vicenda proprio in virtù di quei processi di agglomerazione e di localizzazione della produzione che a cascata influenza, come abbiamo visto, anche la localizzazione del capitale umano, del flusso degli investimenti e quindi dello sviluppo, a discapito delle aree più periferiche che ne beneficiano in maniera residuale. Lo stretto legame tra crescita e agglomerazione, sia urbana che industriale, era stata osservata anche dagli storici economici come Hoenberg & Lees (1985). L'importanza dell'agglomerazione per lo sviluppo origina dalla teoria del distretto industriale di Marshall (1890), ripresa successivamente da Perroux (1955) è stata riportata al centro del dibattito da Krugman (1991b) e Porter (1998). Quest'ultimo in particolare concepiva l'agglomerazione come il risultato di fattori strettamente legati alle specificità del territorio, alla peculiarità del sistema istituzionale e ai network locali sottolineando i vantaggi della prossimità. Non mancano, tuttavia, voci critiche nei confronti della teoria del cluster come quella di Martin e Sunley (2003) che ritengono come un concetto elastico come quello di cluster non sia adeguato a spiegare in maniera deterministica il legame tra agglomerazione e crescita e che argomentano altresì che la concentrazione in sé non spiega il successo di alcune imprese geograficamente localizzate.

L'agglomerazione genera vantaggi competitivi per le imprese di un determinato settore, non soltanto grazie all'integrazione verticale delle varie fasi della produzione, ma anche grazie a quella orizzontale tra imprese concorrenti che hanno la funzione di stimolo reciproco per l'innovazione, oltre che a contribuire reciprocamente al pool di conoscenze, pratiche e capitale umano da cui attingere (Bathelt & Glückler, 2018), anche se alcune ricerche, come quella di Giuliani e Bell (2005) mostrano come non tutte le imprese all'interno di un cluster siano in grado di beneficiare delle esternalità positive generate. In ogni caso, in sintesi, la formazione dei cluster, che non è necessariamente spontanea, può favorire lo sviluppo economico anche dei territori più arretrati, uscendo dunque dal percorso dipendente su cui ci si è arenati, a patto che le istituzioni siano in grado di favorire l'emersione naturale della creatività che genera innovazione e quindi sviluppo (Feldman & Storper, 2018), al punto che Porter stesso non riteneva quello di cluster un concetto

meramente teorico, ma anche uno strumento di programmazione economica territoriale (Martin e Sunley, 2003).

La letteratura, nel corso del tempo, ha poi iniziato ad interessarsi più nel dettaglio sul legame tra cluster e innovazione attraverso lo studio di molteplici modelli come i *milieux innovativi* (Camagni & Capello, 2002; Capello, 1999; Maskell & Malmberg, 1999) e i distretti tecnologici (Storper, 1992). Queste visioni esaltano tutte la dimensione cooperativa e competitiva delle relazioni tra le imprese e gli attori territoriali all'interno di uno spazio circoscritto. In altre parole, come osservato da Breschi et al. (1995) la localizzazione di imprese ad alto contenuto tecnologico tende ad essere altamente concentrato nello spazio, pertanto, uno dei temi principali è quello degli *spillover* della conoscenza che ha rappresentato un altro dei terreni di scontro nei confronti delle teorie di Krugman secondo cui in un contesto globale fortemente interconnesso i flussi della conoscenza non sono legati ai territori e sono soprattutto non misurabili. Altri come Breschi et al. (2005) pur riconoscendo la natura territoriale della diffusione della conoscenza, individuano come più frequente lo scambio di conoscenza nell'ambito di transazioni di mercato. Più ampia in letteratura è la tendenza ad esaltare il ruolo degli *spillover* della conoscenza nell'ambito delle economie di agglomerazione, a partire dal lavoro di studiosi come Jaffe et al. (1993) e Audretsch e Feldman (1996a) che hanno mostrato empiricamente come la diffusione della conoscenza tenda a concentrarsi localmente e con più difficoltà si propaghi all'aumentare della distanza. La conoscenza oltre ad essere un fenomeno geograficamente spaziale tende ad essere anche un fenomeno socialmente spaziale, che avviene cioè in un contesto socialmente coeso in cui gli attori condividono pratiche, norme ma anche codici comunicativi non codificati e dove la diffusione della conoscenza può avvenire anche in maniera tacita o attraverso interazioni informali (Cowan, 2004). Un esempio classico è rappresentato dai distretti industriali italiani che si caratterizzano per la specificità della struttura sociale interna, fortemente omogenea, e da questo punto di vista peculiare rispetto a quella più diversificata, ad esempio della Silicon Valley (Lazerson, 1999). Ciò non implica che i distretti industriali e i cluster in generale siano sistemi chiusi, come dimostrato proprio dal caso dei distretti italiani che si sono mostrati aperti ai capitali e alle conoscenze straniere (ibidem)

Generalmente, iniziative dall'alto come i sistemi di innovazione territoriale sono meno competitive rispetto a quelli di natura imprenditoriale, ciò implica che le politiche debbano indirizzarsi nello stimolare la nascita di organizzazione di investimento locale orientati al profitto (Cooke, 2005). Le

politiche pubbliche per favorire i cluster devono limitarsi, nella fase embrionale di formazione delle agglomerazioni, a creare le condizioni affinché questo prosperi con politiche mirate per la formazione, per la mobilità della forza lavoro, per favorire la creazione dei network, potenziare le infrastrutture e favorire soprattutto l'afflusso di capitali, mentre in una fase di stagnazione le politiche devono incentivare quel processo di distruzione creativa che permetta ai cluster di rigenerarsi. Gli stessi cluster possono rigenerarsi e ripartire dopo un periodo di declino, grazie alle conoscenze acquisite dall'esterno, spezzando, così come i territori, il legame di dipendenza dal percorso (Maskell, 2001; Menzel & Fornahl, 2010).

I cluster innovativi di successo presentano alcune caratteristiche comuni che rispondono ai principi già individuati da Marshall (1890) come la disponibilità di capitale umano altamente qualificato, che non proviene solo dalle università, ma anche dai sistemi di formazione locali e dalle stesse imprese. A ciò si affiancano risorse manageriali di alto profilo, un tessuto produttivo e imprenditoriale dinamico capace di integrare l'intera filiera, nonché un'apertura al mercato. Tali cluster prosperano se inseriti in un contesto sociale, istituzionale ed economico fortemente integrato, che favorisca relazioni informali, necessarie per stimolare processi di apprendimento collettivo e per diffondere conoscenze in un ambiente favorevole all'imprenditorialità. La presenza di risorse umane qualificate e di enti di formazione e ricerca avanzati è essenziale per questo tipo di iniziative (Breschi & Malerba, 2005; Bresnahan, 2001). I distretti industriali di successo spesso nascono dalla diffusione di conoscenze da parte di grandi imprese, che si propagano nel territorio e costituiscono la base per la crescita di imprese locali. Nei cluster innovativi infatti si generano quelle esternalità positive che favoriscono la nascita ed il consolidamento delle start-up ed in generale che abbattano le barriere all'ingresso (Delgado et al., 2010). I cluster che rispondono a queste caratteristiche, dove i legami tra le imprese sono più forti in termini di produzione e innovazione, a loro volta mostrano migliori tassi di crescita della produttività e dell'occupazione e soprattutto dell'innovazione per le imprese ivi localizzate e in stretta relazione, con tutto ciò che ne consegue in termini di sviluppo territoriale (Delgado, 2018; Delgado et al., 2012). I cluster territoriali innovativi, dunque, sono modelli non universalmente replicabili, che possono manifestarsi in diverse forme - cluster orizzontalmente diversificati dove si producono prodotti simili, cluster gerarchici, cluster smithiani dove imprese una volta integrate verticalmente si dividono e specializzano e schumpeteriani dove la propensione all'innovazione favorisce l'aggregazione di imprese complementari – e che si caratterizzano per la loro componente territoriale, ma anche settoriale. Ciò implica che ogni cluster sia diverso dagli altri

non solo in base al contesto geografico, ma anche a quello produttivo relativo al settore (Bottazzi et al., 2005). Nondimeno, vi sono stati molteplici tentativi di ricreare queste dinamiche attraverso la creazione di parchi scientifici, poli tecnologici e altre iniziative simili (Cooke, 2005; Breschi e Malerba, 2005). Queste strategie mirano a favorire la formazione di economie di agglomerazione anche in contesti depressi, contribuendo alla rigenerazione economica e allo sviluppo locale (Lazerson 1999)

2. Lo stato dell'innovazione nelle aree urbane italiane

2.1. La spesa in innovazione

L'Italia, come abbiamo visto, rappresenta per la letteratura economica e geografico-economica uno dei casi di maggiore interesse scientifico sul tema dei divari territoriali. Il gap nello sviluppo sociale ed economico è apparso netto in tutte le fasi della nostra analisi. Nello specifico, pur nel contesto di generalizzata stagnazione che abbiamo rilevato per tutto il paese, il Nord continua a rientrare nel gruppo delle aree più ricche del continente europeo, senza che si sia innescato un reale processo di convergenza. Come abbiamo avuto modo di osservare, il gap sussiste su tutti i piani territoriali, da quello macroregionale – che considerava il Sud e le Isole insieme – a quello urbano, passando per quello regionale. Ciò implica che anche le grandi aree urbane come Napoli, Palermo e Catania pur presentando complessivamente una situazione economica migliore rispetto alla media regionale, non sono state in grado nel corso del tempo di invertire la rotta. Coerentemente con le teorie dello sviluppo della dipendenza del percorso e con quelle istituzionaliste, in sintesi, il Sud non è riuscito a liberarsi dalla trappola del sottosviluppo, anche a causa dell'inadeguatezza della governance, sia quella locale che quella nazionale, come osservato da Porter (1990). In tal senso, non fa eccezione la dimensione dell'innovazione, nonostante per questo aspetto le aree urbane del Sud abbiano mostrato una vitalità maggiore rispetto alla dimensione economica e quella sociale.

Come evidenziato nel paragrafo precedente, i fattori che contribuiscono alla propensione all'innovazione sono sostanzialmente analoghi a quelli che caratterizzano la competitività di un territorio e del resto, ciò risulta coerente con l'analisi successivamente svolta con il modello di regressione che ha conferito una certa centralità alle variabili legate all'innovazione. In sintesi, la competitività è in larga parte funzione dell'innovazione. Pertanto, allo scopo di valutare più nel

dettaglio il divario nella propensione all'innovazione tra Nord e Sud Italia è opportuno osservare alcune delle variabili con il maggior impatto, con particolare attenzione al tessuto produttivo.

Tabella 15 Spesa lorda in Ricerca e Sviluppo, settore pubblico e privato, Euro PPS, 2021

Aree Urbane	Spesa lorda in R&D PPS (per abitante) (2021) NUTS 2
Roma	531,45
Milano	400,18
Napoli	201,26
Torino	510,14
Palermo	130,29
Genova	399,39
Firenze	376,88
Bari	131,47
Bologna	610,60
Catania	130,29

Fonte: Eurostat

Il primo dato da prendere preliminarmente in considerazione prima di entrare nel dettaglio delle variabili legate all'innovazione è quello di osservare l'enorme divario nella spesa in Ricerca e Sviluppo sia del settore privato che quello pubblico (università ed enti di ricerca inclusi)⁵⁴. Come possiamo osservare nella Tabella 15 lo scarto tra l'area dove si investe di più tra quelle del Sud, cioè Napoli e la Campania, e quella del Centro-Nord dove si investe di meno, cioè Firenze e la Toscana, è di 47%, mentre per le altre aree siamo intorno a 1/3. Rispetto invece alle aree dove si investe di più lo scarto varia da 1/4 a 1/6. Ciò implica che da un lato il tessuto produttivo locale nel suo complesso non è in grado di tenere il passo con i sistemi produttivi del paese e del continente e allo stesso tempo le istituzioni della ricerca locale come le università, anche per la carenza di risorse non sono in grado di integrare efficacemente quel modello a tripla elica sopra citato. Allo stesso tempo, la scarsità degli investimenti pubblici ha ricadute negative anche sulla formazione di capitale umano.

⁵⁴ Il dato in oggetto è su scala regionale, come specificato. Per questa tabella e le successive, laddove non esplicitato come in questo caso la scala è quella urbana della Città Metropolitana e tutte le altre ripartizioni affini come la Greater City

2.2. Il capitale umano

Tabella 16 Variabili per le principali Aree Urbane italiane per la dimensione del capitale umano

Aree Urbane	Tasso di popolazione con alto livello di istruzione ISCED 5-8 (2020)	Tasso di variazione popolazione giovane (2014-2023)	Età media (2022)	Disoccupazione giovanile (15-29 anni) (2023)	Tasso di NEET (2023) NUTS 2	Tasso di individui (18-24 anni) che lasciano la scuola prematuramente (2021) NUTS 2	Tasso Immatricolati e iscritti totali (popolazione 18-34) 2021
Roma	32,6	-8,7	47,7	16,8	10,5	9,2	46,5
Milano	29,2	1,3	47,1	9,6	9,1	11,3	51,2
Napoli	17,2	-14,0	43,8	32,4	21,8	16,4	34,9
Torino	28,8	-7,6	49,5	13,7	8,8	11,4	40,2
Palermo	20,8	-15,7	46,0	31,2	22,1	21,2	22,0
Genova	26,5	-5,6	51,9	14,3	8,5	12,9	29,7
Firenze	34,7	-4,3	49,3	13,0	8,3	11,1	37,5
Bari	24,9	-13,2	47,1	24,8	17,3	17,6	26,8
Bologna	40,3	2,4	48,4	11,9	9,0	9,9	57,7
Catania	20,2	-13,1	45,3	31,2	22,1	21,2	21,5

Fonte: Elaborazione su dati Eurostat, Urban Data Platform, European Tertiary Education Register

In tal senso, come emerge dalla lettura della Tabella 16 la mancanza degli investimenti, che non si limitano solo alla R&D (si veda in tal senso Viesti (2021) che spiega nel dettaglio i divari negli investimenti in tutti i settori da parte del pubblico che del privato) si riflette nella debolezza del capitale umano meridionale rispetto a quello centro-settentrionale. Il Sud, come possiamo osservare, può contare su una popolazione mediamente più giovane rispetto al Nord, ma allo stesso, tempo rispetto alle aree più produttive del paese è oggetto di una più consistente emorragia di popolazione giovane che nel giro di dieci anni nelle aree urbane principali è calata tra il 13,1% di Catania e il 15,7% di Palermo, rispetto al calo più contenuto nella ree urbane settentrionali che è l'inevitabile conseguenza di un'elevatissima disoccupazione giovanile: al Sud più di 1/3 dei giovani non riesce a trovare un impiego mentre anche in questo caso, un dato pur elevato come quello delle altre aree urbane del paese è comunque sensibilmente più contenuto. La scarsità di lavoro per i giovani ne aumenta contestualmente la sfiducia che si riflette nel dato dei NEET che in Sicilia costituiscono il 22,1% di quella fascia di popolazione e per la Campania il 21,8%, il doppio circa rispetto alle regioni del Centro-Nord. L'incapacità delle istituzioni nell'intervenire sul tessuto sociale e costruire le basi per la formazione del capitale umano emerge anche dal grave dato sull'abbandono scolastico che in Sicilia riguarda il 21,2% degli studenti, mentre più contenuto è il

divario della Campania e della Puglia. L’incapacità nella formazione di base si riversa anche nella fase cruciale della formazione del capitale umano che è quella dell’istruzione terziaria. A Napoli infatti solo il 17,2% possiede un titolo di istruzione terziaria, contro il 40,3% di Bologna; fanno meglio Palermo e Catania (entrambe intorno al 20%) e Bari che con il 24,9% si avvicina alla media del Centro-Nord. Il dato italiano, in ogni caso, risulta tra i più bassi in Europa dove al 2024 la media è del 40,3%⁵⁵. Allo stesso tempo il gap si riverbera anche negli immatricolati e gli iscritti che è anche sintomo di una minore attrattività delle università del Sud con la parziale eccezione di Napoli che assorbe una quota consistente di iscritti dalle altre regioni meridionali.

2.3. Il ruolo delle università

Tabella 17 Variabili per le principali Aree Urbane italiane per la dimensione delle università

Aree Urbane	Tasso Laureati discipline STEM ed economia (2015-2021)	Progetti Horizon (2023)	Articoli discipline innovative (2014-2024) ⁵⁶
Roma	36,0	491	2,9
Milano	44,9	823	3,5
Napoli	44,8	143	2,1
Torino	50,7	276	2,6
Palermo	35,0	46	1,6
Genova	41,9	123	4,0
Firenze	32,9	148	3,5
Bari	41,4	73	2,2
Bologna	36,7	253	4,6
Catania	36,6	21	2,0

Fonte: Elaborazione su dati European Tertiary Education Register, Progetto Cordis, Scopus, Ministero dell’Università e della Ricerca

Per la propensione all’innovazione di un territorio fondamentale è il ruolo delle università sia per la formazione che per la creazione e la diffusione della conoscenza e dell’innovazione. Fondamentali sono a tale scopo le discipline STEM. Come possiamo osservare nella Tabella 17 in tale ambito la situazione è più omogenea dal momento che per tasso di laureati STEM sul totale Napoli e Bari si attestano su livelli elevati in linea con Torino e Milano mentre Palermo e Catania si attestano sulla media delle altre aree urbane del Centro, segno che, al netto delle criticità del tessuto sociale questi territori conservano un potenziale pool di capitale umano. Ma se leggiamo questo dato in combinato disposto con quello precedentemente analizzato sulla variazione della popolazione giovane ne

⁵⁵ Dati Eurostat, Link: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240527-1>
⁵⁶ I settori innovativi selezionati sono: Biochimica; Fisica; Ingegneria; Computer Science; Chimica; Scienze dei materiali; Matematica; Ingegneria Chimica; Farmacologia; Energia; Economia

consegue che il rischio è quello di investire per la formazione di risorse di cui non saranno questi territori a beneficiare, in particolare per le regioni del Sud (La Foresta, 2020). Sul piano del contributo scientifico, il gap pur presente non è marcato, mentre più consistente è quello sulla partecipazione a progetti Horizon: questi progetti, oltre a costituire il fondamento dell'innovazione scientifica in ambito accademico a livello europeo sono anche degli strumenti per costruire quelle reti della conoscenza continentale che generano gli spillover e le esternalità positive a cui abbiamo accennato. Il numero di progetti riflette dunque la capacità delle università e degli enti di ricerca e delle imprese in generale di far parte di queste reti. Anche per questo indicatore il gap è evidente ed è la misura della scarsa integrazione del Meridione d'Italia nelle dinamiche produttive e innovative del cuore produttivo d'Europa, anche in questo caso con la parziale eccezione di Napoli, mentre gravemente periferiche risultano essere in questo ambito i due centri urbani siciliani. Le considerazioni in questo ambito, è bene chiarirlo, sono di natura eminentemente quantitativa, non è in discussione il piano qualitativo che gli atenei italiani, da Nord a Sud, assicurano, come testimoniato proprio dalla grande presenza di ricercatori italiani negli atenei stranieri riscontrabile anche nella bibliografia del presente lavoro.

2.4. Le infrastrutture digitali

Tabella 18 Variabili per le principali Aree Urbane italiane per la dimensione delle infrastrutture

Aree Urbane	Tasso di famiglie con accesso alla banda larga (2021) NUTS 2	Digital Infrastructure Index (2021)
Roma	91,16	82,1
Milano	90,66	92,2
Napoli	87,18	67,1
Torino	88,01	73,3
Palermo	83,43	51,7
Genova	88,85	100
Firenze	89,51	73,2
Bari	82,97	54,5
Bologna	92,4	80,8
Catania	83,43	34,3

Fonte: Elaborazione su dati Eurostat ed Ernest & Young

Lo sviluppo, non solo quello innovativo, necessita del supporto di un'adeguata dotazione infrastrutturale, nello specifico per l'innovazione questo si sostanzia anche nell'accesso alla rete. La disponibilità di dati su scala urbana per questa dimensione non permette ancora di poter svolgere analisi di dettaglio. Tuttavia prendendo come proxy il dato regionale Eurostat e l'indice proposto da

Ernest & Young (Tabella 18) si conferma il divario tra Nord e Sud che sulla banda larga, per la Campania, è decisamente più contenuto. L'Italia, in ogni caso, aveva già intrapreso un percorso per la digitalizzazione del paese attraverso l'Agenda Digitale Italiana che prevedeva interventi mirati a seconda della condizione di centralità o perifericità (La Foresta, 2020). Ulteriori miglioramenti sono attesi a seguito degli interventi per il PNRR.

2.5. Il tessuto produttivo

Tabella 19 Variabili per le principali Aree Urbane italiane per la dimensione delle imprese

Aree Urbane	Produttività del lavoro per ore lavorate (€) (2023)	Tasso di impiegati in settori ad alta intensità tecnologica (2023) NUTS 2	Quota di VAL del settore NACE J (ICT) (2023)	Brevetti in settori 4.0 per 1000 abitanti (2010-2015)
Roma	41,94	8,3	10,9	0,43
Milano	51,77	6,2	11,5	0,83
Napoli	33,93	3,5	4,7	0,15
Torino	40,44	4,4	6,2	1,04
Palermo	34,79	2,6	3,4	0
Genova	41,74	3,5	3,1	1,23
Firenze	41,38	3,6	0,3	0,64
Bari	31,46	2	4,2	0,39
Bologna	43,55	3,4	5,0	0,73
Catania	32,89	2,6	2,2	0,14

Aree Urbane	Tasso PMI innovative ogni 100mila (2023)	Tasso start-up innovative ogni 100mila (2023)	Tasso Imprese impegnate in progetti di innovazione ogni 1000 (2018)	Imprese che hanno investito in tecnologie digitali ogni 1000 (2018)
Roma	19,5	99,6	15,7	14,6
Milano	26,8	121,2	14,5	29,5
Napoli	15,8	124,0	21,3	36,8
Torino	16,0	66,6	19,8	28,9
Palermo	10,6	112,7	26,1	25,3
Genova	20,9	80,4	23,2	28,1
Firenze	11,2	66,8	25,8	37,9
Bari	16,4	105,9	23,0	32,2
Bologna	19,0	81,7	20,2	35,4
Catania	23,2	127,1	23,6	30,9

Fonte: Elaborazione su dati Istat, Registro Imprese, Eurostat e Ardeco Explorer, Progetto ESPON

Nel corso del presente lavoro, dallo studio di ognuna delle sue diverse declinazioni, da quella delle teorie dello sviluppo, da quella della competitività e infine da quella dell'innovazione e dell'agglomerazione, è emerso come, qualunque fosse l'approccio teorico delle varie scuole di pensiero, il comune denominatore che sintetizzasse la capacità di un territorio di svilupparsi economicamente e quindi socialmente fosse quello della produttività. Parallelamente, come teorizzato in origine da Schumpeter ad inizio '900 e più recentemente da autori come Florida, la produttività a sua volta è funzione dell'innovazione, ovvero, parafrasando l'influente economista austriaco, la capacità di partecipare attivamente ai processi di "distruzione creativa" che caratterizzano i cicli economici e che in un contesto come quello attuale, caratterizzato da un progresso tecnologico che avanza in maniera progressivamente sempre più rapida, richiede, come abbiamo visto, un elevato livello di specializzazione in settori dove sono richieste conoscenze e competenze molto avanzate. Di conseguenza, analizzare nel dettaglio il grado di innovatività e di produttività di un territorio è essenziale per poterne valutare la competitività e la capacità a medio-lungo termine di potersi inserire nelle Catene Globali del Valore tra gli anelli più forti e più gerarchicamente elevati. Per quanto riguarda l'Italia, la fotografia che ci restituisce l'analisi dei dati per le variabili legate al tessuto produttivo locale non si discostano sensibilmente da quelle relative alle precedenti dimensioni. Tuttavia, si possono comunque scorgere degli elementi che suggeriscono come nonostante le oggettive e richiamate difficoltà mostrano da parte di alcuni dei sistemi territoriali meridionali una certa vitalità.

Nel capitolo sulla costruzione dell'Indice Composito di Competitività Urbana avevamo evidenziato come nel complesso l'Italia soffrisse da quasi due decenni di una generalizzata stagnazione della produttività confermata dai dati della Tabella 19. In questo contesto, come dalle attese, si evidenzia un gap molto marcato tra Nord e Sud dove in nessuna delle aree urbane in oggetto ci si avvicina ai 40€ per ora lavorata (media europea 39,75€⁵⁷). Andando nello specifico per i settori innovativi i dati regionali sugli impiegati nei settori ad alta intensità tecnologica in parziale controtendenza mostra un gap più orizzontale rispetto a quello delle altre variabili con i due principali centri economici del paese, Roma e Milano, che si differenziano nettamente rispetto alle altre aree del paese che mostrano tassi non molto differenti tra di loro, dove comunque spicca una differenza con le città del Sud, ad eccezione di Napoli che è in linea con le altre aree del Centro. Questi dati sono

⁵⁷

Fonte:

Ardeco

Explorer,

Link:

<https://urban.jrc.ec.europa.eu/ardeco/viewer/SOVGDH?jdvfys=asc&jdvfc=eu&jdvfnl=9%2C3&acc=nutsLabel>

parzialmente confermati dall'analisi sul settore ICT che tuttavia risultano essere più disomogenei con anche aree del Centro-Nord, come Firenze e Genova, che performano peggio rispetto a Napoli e Bari. Dove si evidenzia più netto il gap nella propensione all'innovazione delle aree urbane italiane è sulla produzione di brevetti che per le aree meridionali, secondo la rilevazione del progetto ESPON, è marcatamente inferiore a quella settentrionale. Tuttavia, è necessario evidenziare quanto questo dato sia non aggiornato, dal momento che nel contesto europeo manca un'attenzione alla dimensione urbana in questo particolare ambito.

La seconda serie di dati della Tabella 5 riguarda nel dettaglio la composizione del tessuto produttivo per le imprese innovative da cui emerge, nel complesso, una situazione più omogenea⁵⁸. Interessante è il dato del tasso di PMI innovative ogni 100mila imprese che vede Catania (23,2) dietro la sola Milano (26,8) che si conferma come motore produttivo del paese. più indietro ma non distanti Napoli (15,8) e Bari (16,4) rispetto alle altre aree del Nord e del Centro, mentre in questo ambito Palermo (10,6) è decisamente più staccata. Molto interessante è invece il dato sulle start-up innovative dove si ribalta la situazione con Catania che è prima con 127,1 start-up innovative ogni 1000mila imprese davanti a Napoli con 124, Milano (121,2) e le altre città del Sud che mostrano quindi una marcata vitalità. Tuttavia, possiamo concludere confrontando il dato delle start-up con quelle delle PMI innovative che nelle città del Sud sia più marcata la mortalità delle imprese, come avevamo visto nell'ambito della costruzione dell'Indice (cfr. Appendice). Non va sottovalutata in ogni caso questo sforzo da parte del tessuto produttivo meridionale che è confermato anche dalle ultime due variabili in oggetto (fonte Istat) che vede le aree urbane meridionali impegnate sia in investimenti innovativi (Palermo prima con il 26,1%) che per investimenti in tecnologie digitali (Napoli seconda dietro Firenze con il 36,8%) agli stessi livelli delle città del Nord.

2.6. Le economie di agglomerazione in Italia: distretti industriali e i poli innovativi

Il quadro che abbiamo sopra delineato è quindi quello di un Sud che nonostante i limiti di un tessuto economico scarsamente produttivo e soprattutto di un capitale umano e sociale carente mostra dei segni di vitalità. Precedentemente, dalla rassegna che ha aperto questo paragrafo era emerso come stretto fosse il legame tra innovazione e la nascita delle economie di agglomerazioni, nelle sue varie

⁵⁸ I dati provengono dal Registro Imprese che ha dedicato una specifica sezione alle start-up e alle imprese innovative che per essere definite tali devono rispondere a determinati requisiti:

Per le PMI innovative, Link: <https://www.mimit.gov.it/it/impresa/piccole-e-medie-imprese/pmi-innovative>

Per le start-up innovative, Link: <https://www.registroimprese.it/start-up-innovative>

declinazioni. In tal senso, sui distretti industriali, agglomerati di migliaia di piccole e medie imprese altamente specializzate, fonda la propria ricchezza. Nei distretti industriali, secondo una vecchia ricerca citata da Lazerson (1999), si produce 1/3 delle esportazioni italiane e sono stati oggetto, come abbiamo osservato, di particolare attenzione nella letteratura per le peculiarità di questo sistema. Anche per la distribuzione dei distretti industriali, si può osservare un gap tra Nord e Sud. Secondo i dati del Ministero delle Imprese e del Made in Italy (ex Ministero dello Sviluppo Economico), in Italia operano 156 distretti industriali⁵⁹ così distribuiti:

Nord-Ovest	39
Nord-Est	42
Centro	49
Mezzogiorno	26

Secondo questo rapporto, i distretti industriali del Sud costituiscono soltanto il 16% del totale, contro il 51% del Nord e il 31% del Centro. L'origine dei distretti meridionali è da ricercarsi prevalentemente da un lato nei processi di delocalizzazione da parte delle imprese del Settentrione, dall'altro nelle politiche industriali nazionali, processi che hanno però anche comportato una certa dispersione delle conoscenze e delle abilità degli artigiani locali che entrando nei circuiti delle grandi imprese avevano abbandonato le loro piccole attività, conoscenze che solo in parte sono state recuperate nel corso degli anni '70 (Viesti & Luongo, 2015). Più recentemente, invece, a seguito della crisi economica, il tessuto imprenditoriale meridionale e di conseguenza i distretti industriali meridionali sono stati quelli più colpiti a causa del crollo degli investimenti (Prota & Viesti, 2013). I distretti industriali meridionali manifatturieri si concentrano soprattutto tra Campania e Puglia - dove grazie alla maggiore ampiezza dei mercati locali resistono e prosperano nuovamente quei saperi che rischiavano di andare perduti – e solo marginalmente in Sicilia e Sardegna, mentre sono assenti in Basilicata e Calabria, dal punto di vista settoriale, invece, questi distretti fanno riferimento principalmente dell'abbigliamento, all'agroalimentare, all'arredamento e all'automotive (pesantemente influenzato dalle delocalizzazioni del Secondo Dopoguerra) (Viesti e Luongo, 2015). Ancora più precaria è invece la presenza dei poli tecnologici che sono soltanto cinque: 1) Polo Farmaceutico di Napoli; 2) Polo Aeronautico di Napoli; 3) Polo Aeronautico pugliese; 4) Polo ICT di

⁵⁹ Non è stato possibile risalire alla data di questa pubblicazione presente sul sito del Minit, che è però sicuramente successiva all'ultimo rilascio dei dati censuari da parte dell'Istat che faceva riferimento al censimento delle imprese del 2011 che contava 141 distretti industriali. Mentre il recente 16° Rapporto sull'economia e finanza dei distretti industriali di Banca Intesa ne conta 159. Ai fini di questa trattazione, tuttavia, è sufficiente osservare la distribuzione tra Nord e Sud.

Catania. La nascita e lo sviluppo di questi pochi poli, tuttavia, sono la dimostrazione di come le esternalità positive e gli spillover di conoscenza siano in grado di cambiare il destino di un territorio: infatti i poli tecnologici meridionali nascono grazie agli investimenti esterni, in questo caso settentrionali e stranieri, che intorno a loro sono state in grado di catalizzare investimenti e accumulo di capitale umano al punto da generare la nascita di imprese locali in quei determinati settori (Cersosimo e Viesti, 2013). Questi casi di successo, nondimeno, non devono far perdere di vista il quadro generale che vede il Sud dell'Italia non in grado di tenere il passo con il resto dell'Italia e dell'Europa sul piano dell'innovazione, a causa della debolezza del capitale umano e sociale, della scarsa capacità di fare rete (Calignano & Hassink, 2016), della governance, della qualità delle infrastrutture e del tessuto locale e della sua scarsa diversificazione che indeboliscono anche gli effetti di alcune caratteristiche potenzialmente positive per la nascita di nuove imprese nei settori innovativi come la presenza di università e centri di ricerca e l'effetto attrattivo della vastità delle aree urbane di riferimento (Capozza et al., 2018; Cavallo et al., 2018).

Per cambiare la traiettoria del percorso delle aree urbane meridionali e del Meridione d'Italia in generale serve dunque un deciso cambio di passo sul piano della governance che preso atto delle criticità, ma anche delle potenzialità locali, operi in una logica place-based sfruttando le peculiarità e le specificità del tessuto produttivo locale che pure in alcuni ambiti, come abbiamo visto, si è dimostrato vivo. Un ruolo importante, in tal senso, può essere svolto dai capitali e dalle conoscenze straniere ed esterne in generale che sono tuttavia sensibili all'efficienza e alla capacità della governance di creare le condizioni necessarie (Driffield et al., 2016; Rodríguez et al., 2022; Yıldırım & Arun, 2019).

CAPITOLO V – LE ZONE ECONOMICHE SPECIALI: UNA REALE PROSPETTIVA PER IL MEZZOGIORNO?

Fin dai tempi dell'Unità d'Italia, ormai oltre 160 anni fa, l'Italia ha avuto tra i suoi principali limiti strutturali di competitività il divario sociale ed economico tra il Nord e il Sud del paese, quella cioè che fu definita la 'Questione Meridionale'. Da allora, si sono susseguiti differenti approcci alla risoluzione del problema – sempre del tipo top down – che a sporadici e brevi momenti di debole convergenza hanno visto il più delle volte l'allargarsi del divario (Viesti, 2021). Con la fine dell'Intervento Straordinario e con l'intensificarsi dell'integrazione europea, la Questione Meridionale è divenuta sempre meno centrale nelle politiche dei governi di tutti i colori politici e gli investimenti al Sud, storicamente inferiori, sono ormai in gran parte delegati alle politiche di coesione europee (Signorino & Arnone, 2021; Viesti, 2021).

Tra le misure a cui si è pensato negli ultimi anni per incentivare la nascita e il consolidamento di imprese sul territorio meridionale nel 2017 si è fatta strada quella delle Zone Economiche Speciali (ZES), cioè uno strumento di programmazione economica (importante sottolineare il termine 'programmazione') che consente in una porzione delimitata e limitata di territorio di offrire condizioni agevolate, il più delle volte - ma non esclusivamente - di natura fiscale con lo scopo di attrarre investimenti, sia stranieri che domestici (Farole, 2011) o con lo scopo di favorire l'innovazione e la formazione di cluster (Newman & Page, 2017; Rubini et al., 2015). Le ZES previste dalle Legge n.123/2017 erano otto, nei territori di tutte le regioni meridionali. Recentemente, con il Decreto Sud convertito con la Legge n.162/2023, sono state accorpate nella ZES Unica per tutto il territorio Meridionale.

Quello delle ZES, termine contenitore che racchiude diversi modelli e soprattutto obiettivi per queste zone (Newman e Page, 2017), sono uno strumento sempre più diffuso a livello globale – 5.400 secondo il World Investment Report dell'UNCTAD (2019) - per promuovere lo sviluppo economico di aree arretrate o per sperimentare modelli differenti di sviluppo (Benevolo et al., 2022). Tuttavia, il loro successo non è universale e varia da caso a caso (Farole et al., 2013). Qual è il destino dunque del progetto italiano?

A questa domanda proverà a rispondere il presente capitolo, attraverso una policy analysis che metta a confronto il progetto italiano con uno dei casi di maggiore successo a livello globale, la Zona

Economica Speciale di Katowice, in Polonia e con le ZES di Dubai alla luce anche delle normative europee sugli Aiuti di Stato. Non prima però di aver analizzato, attraverso la letteratura l'efficacia dello strumento ZES a livello globale, con una particolare attenzione alla capacità delle ZES di favorire la creazione di cluster innovativi.

1. Le Zone Economiche Speciali: definizioni

Prima di passare all'analisi di casi specifici è opportuno descrivere in linee generali il fenomeno, cosa non semplice da fare data la natura eterogenea delle Zone Economiche Speciali, un termine contenitore con cui vengono indicate tutte quelle porzioni limitate e delimitate di territorio all'interno di uno Stato a cui vengono applicate regole speciali ed eccezionali – esenzioni fiscali, semplificazioni burocratiche, allentamenti delle politiche doganali - per promuoverne lo sviluppo e/o per sperimentare nuove politiche eventualmente da replicare su scala più ampia. La mancanza di univocità è dovuta, secondo Bost (2019) al fatto che i paesi stessi che le adottano non adoperano una terminologia univoca sia a scopo di promuovere più efficacemente le proprie ZES, sia allo scopo interno di promuovere e differenziare questo strumento di politica economica rispetto a quelli ordinari. L'eterogeneità del fenomeno ha fatto sì che, ad esempio, in passato ci sia riferiti alla galassia delle ZES con il termine Free Economic Zones, adoperato tra gli altri da Grubel (1982).

E non può essere che Grubel il punto di partenza di qualsivoglia discorso definitorio sulle ZES, in quanto il suo articolo 'Towards a Theory of Free Economic Zones' è uno dei primi articoli sul tema che hanno poi costituito la base teorica di tutta la letteratura che è poi seguita. Grubel definisce le FEZ come zone separate anche fisicamente dal resto del territorio del paese che le ospita in cui beni che provengono dall'esterno possono essere acquistati senza l'applicazione di tariffe, accise e senza essere soggetti a controlli doganali e restrizioni. Grubel aggiunge che una FEZ può avere le dimensioni di un negozio duty free di un aeroporto così come le dimensioni di Hong Kong.

Un tentativo di definizione sintetica definitiva è stato compiuto da Baissac (2011) che definisce la galassia delle ZES come 'aree geografiche delimitate all'interno dei confini di un paese dove le regole per le imprese sono diverse da quelle applicate sul territorio nazionale. Queste regole esclusive hanno a che fare principalmente con le condizioni d'investimento, scambi internazionale e dogane, tassazione e ambiente regolatorio per mezzo delle quali nella zona è costituito un ambiente

d'impresa più liberale dal punto di vista della policy e più efficace dal punto di vista amministrativo che nel resto del territorio'.

Altre definizioni sono contenute nei rapporti World Investment dell'UNCTAD (2019), FIAS (Akinci & Crittle, 2008)) e CIIP (Buba & Wong, 2017)). In definitiva sintetizzando tutte le varie definizioni di cui sopra è possibile delineare per punti chiave le caratteristiche di una Zona Economica Speciale che sono:

- Aree geograficamente delimitate e fisicamente separate dal resto del territorio;
- Imprese diverse localizzate nell'area;
- Una governance unica che può essere centralizzata o decentralizzata;
- Regime fiscale e burocratico speciale;
- Area doganale separata;
- Dotazione infrastrutturale che colleghi la zona al suo interno e verso l'esterno (strade, ferrovie, aree di scambio intermodale, fornitura elettrica, idrica etc.)

Una volta inquadrato il fenomeno nelle sue generalità risulta più agevole, data la sostanziale univocità nella letteratura, analizzare le varie tipologie di ZES esistenti. Tra le classificazioni disponibili, in ogni caso, la più completa ci sembrano, quelle di Baissac (2011) e di Benevolo et al. (2022) che parte dalla nomenclatura FIAS (2008) per poi integrarla e adattarla depurandola dalle incongruenze con la definizione che la FIAS stessa offre. Ad esempio la FIAS include nella nomenclatura le Enterprises Zones che godono sì di incentivi agli investimenti ma non di uno specifico regime regolatorio, che come abbiamo visto è una delle condizioni essenziali per la sussistenza di una ZES. Dunque non possono essere considerate ZES. Lo stesso dicasi per i tradizionali Parchi industriali, tecnologici e petrolchimici.

Considerati gli elementi di cui sopra la classificazione delle ZES proposta da Baissac include:

- *Free Zones Commerciali, Aree di Libero Scambio e Free Zones*: Le più antiche forme di ZES e le più diffuse, nello specifico nella forma di *depositi doganali* largamente presenti nella quasi totalità dei porti e in un gran numero di aeroporti. Le Free Zones di solito sono all'interno o nei pressi di nodi di trasporto nevralgici e sono posto sotto l'amministrazione diretta o indiretta delle autorità portuali. Generalmente sono separate fisicamente dal resto della superficie del porto e da quella esterna in quanto costituiscono un territorio doganale a sé stante da quello nazionale. Le loro attività sono limitate ai processi legati allo scambio (deposito, stoccaggio, vendita) e semplici operazioni di lavorazione (packaging, controllo qualità, etichettatura, smistamento).

- *Export Processing Zones*: Questa tipologia di ZES ha cominciato a diffondersi tra gli anni '50 e '60 come strumento per accelerare l'industrializzazione e gli scambi internazionali legati ai processi industriali nei paesi in via di sviluppo. Ad essere considerata la prima EPZ è generalmente (e in una consistente parte della letteratura la prima ZES in assoluto) la Shennon Free Zone in Irlanda, creata nel 1958, elevata a paradigma di tutte le EPZ e replicata come modello in molti paesi negli anni a seguire. Le EPZ sono: territori vasti diversi ettari atti allo sviluppo industriale, situati in aree doganali al di fuori di quelle del territorio nazionale, al cui interno è possibile beneficiare di incentivi agli investimenti supportati da procedure amministrative semplificate. Il focus delle EPZ era rivolto inizialmente esclusivamente alle esportazioni; sussistevano restrizioni ai capitali esteri e le attività industriali erano limitate alla manifattura. Dagli anni '90 le EPZ si sono evolute e hanno allargato lo spettro delle attività che operano al loro interno.
- *Free Enterprises*: Questa tipologia di ZES è una variante delle Free Zones e delle Export Processing Zones che consiste singole imprese a cui è attribuito lo status di FZ/EPZ ovunque esse si trovino sul territorio nazionale o in parti specifiche di esso. In alcuni paesi Free Enterprises, EPZ e FZ coesistono. Gli Stati Uniti attribuiscono ad esempio questo stato ad imprese esistenti che vorrebbero beneficiare del regime delle Free Trade Zones ma i cui costi di rilocalizzazione sarebbero troppo elevati. Alcuni paesi come il Messico non beneficiano né di FZs né di EPZs ma conferiscono a singole imprese appunto i benefici generalmente riservati a FZs ed EPZs.
- *Freeports*: Baissac contesta la definizione che il FIAS dà di *Freeport* sostenendo che possa generare confusione in quanto utilizzato come termine generico per Zone Economiche Speciali. In base a questa classificazione la ZES di Aqaba e le ZES cinesi sarebbero freeports. I freeport rappresentano il più vasto tipo di ZES in quanto comprendono larghe porzioni di territorio incluse aree urbane e rurali e infrastrutture di collegamento come porti ed aeroporti. I freeports possono includere intere regioni economiche, le popolazioni che abitano e lavorano in questi territori e tutte le attività economiche dell'area. Secondo Baissac un approccio che possa chiarire meglio la definizione di freeport può essere quella offerta dalla World Economic Processing Zones Association (WEPZA):
 - *Zone ad area vasta*: Zone che occupano una superficie maggiore di 1.000 ettari con una popolazione residente. Di questa categoria fanno parte le ZES cinesi e quella di Aqaba.

- *Zone ad area ristretta*: Zone che occupano una superficie inferiore ai 1.000 ettari e generalmente delimitate fisicamente. Gli investitori devono collocare la produzione all'interno di queste aree per ricevere i benefici previsti. Non hanno popolazione residente nonostante possano contenere dormitori per lavoratori. La maggior parte delle EPZs e delle FTZs sono di questo tipo.

Quello di cui sopra, ripetiamo, è dunque un tentativo di sintetizzare e categorizzare la galassia delle Zone Economiche Speciali che anche se può sembrare un mero esercizio accademico in realtà costituisce tassativamente il primo tassello da cui partire per analizzare un fenomeno che, come parzialmente visto, ha un rilievo ormai globale. Le definizioni di cui sopra nascondono infatti al loro interno diverse visioni strategiche per lo sviluppo.

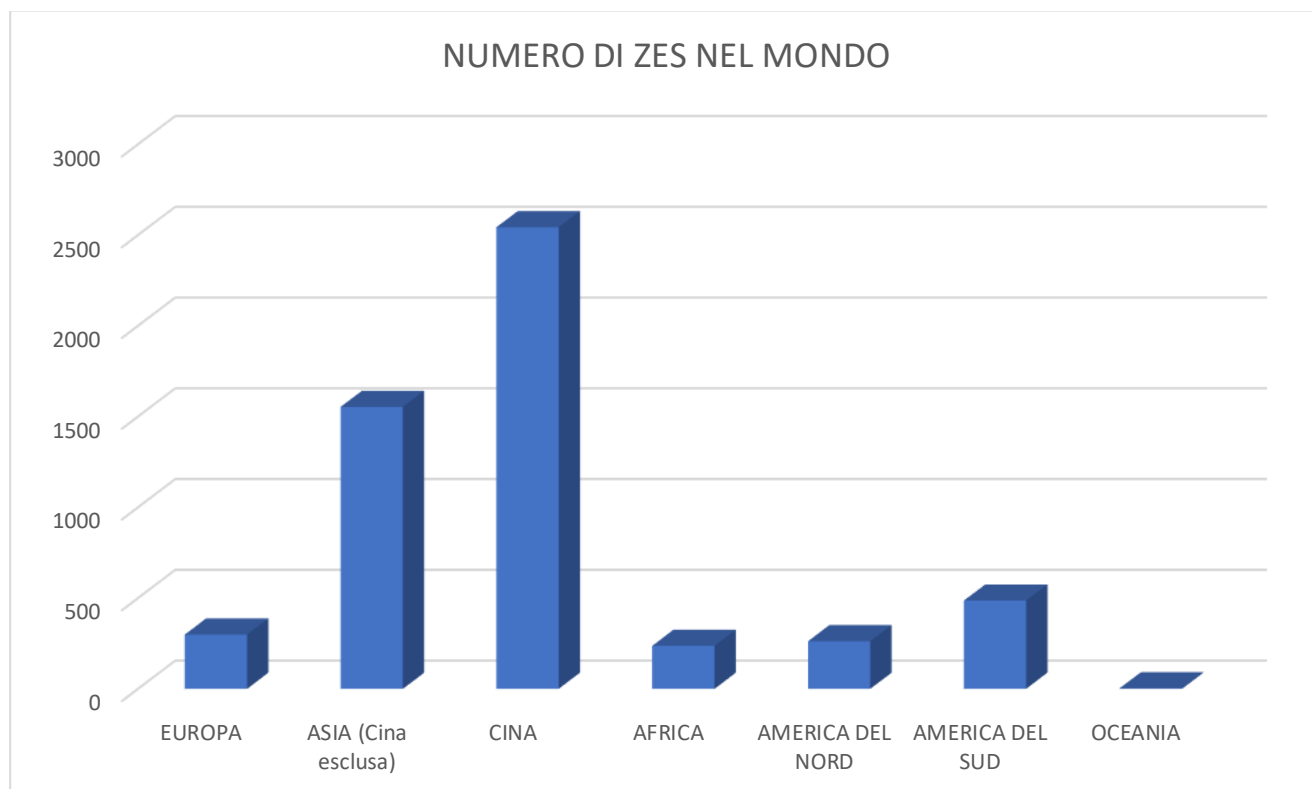
2. Geografia del fenomeno

Il problema della definizione di cui al paragrafo precedente genera di conseguenza a sua volta il problema della catalogazione delle ZES. Per essere più chiari: se non c'è univocità nello stabilire cosa sia una ZES non può esserci univocità nello stabilire quali siano le ZES. E di fatti in letteratura la quantificazione rilevata va dalle 3mila circa alle 5mila ca.; trattasi in ogni caso di approssimazioni. Un tentativo più organico e sistematico è stato proposto dall'UNCTAD che nel suo rapporto 'World Investment Report' del 2019 ha quantificato il numero di ZES nel mondo in 5.383 (al 2018). Nell'elaborare questo dato l'UNCTAD ha preso come riferimento la definizione di ZES più genericamente accettata che si basa sostanzialmente sulle caratteristiche generiche che abbiamo elencato nel paragrafo 1; lo stesso dicasi per la catalogazione delle singole tipologie.

Un altro dato interessante che emerge dal rapporto è quello legato allo sviluppo del tempo del fenomeno. Le ZES che come appena detto sono più di 5mila al giorno d'oggi erano solo 79 in 29 paesi nel 1975, 176 in 47 paesi nel 1986 e 4.300 in oltre 100 paesi solo nel 2014. Negli ultimi 5 anni dunque le ZES sono aumentate del 20%. E sempre secondo i dati UNCTAD altre 507 ZES sono in fase di pianificazione nei prossimi anni.

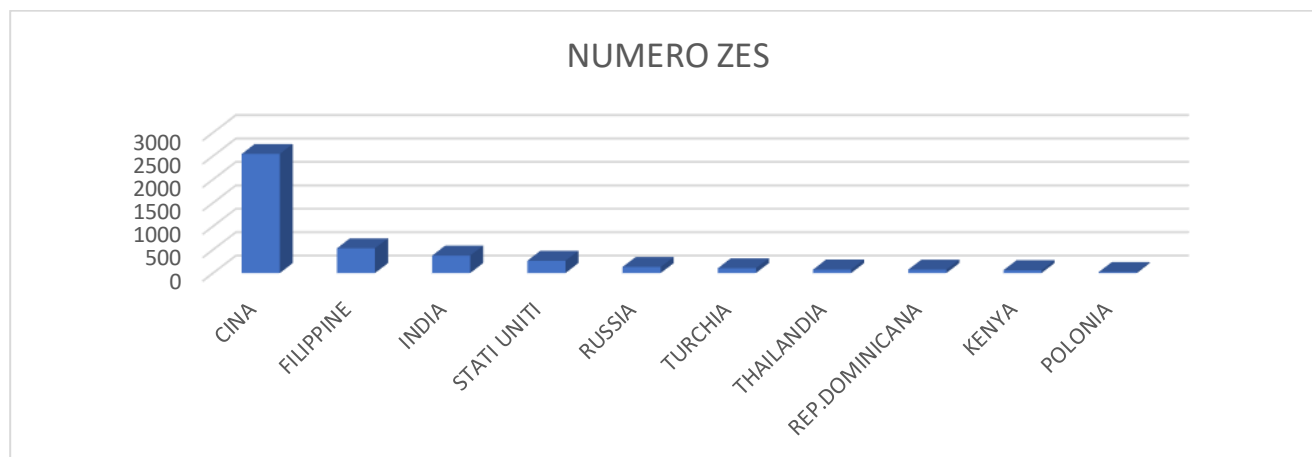
Come si può osservare dalla Figura 33 la stragrande maggioranza delle ZES è concentrata in Asia (il 76%). Un'altra zona dove le ZES sono presenti in gran numero è il Sudamerica (9%) le restanti si dividono più o meno equamente tra Europa, Africa e Nordamerica.

Figure 33 Numero di ZES nel mondo, 2018



Fonte: Elaborazione da dati UNCTAD⁶⁰

Figura 34 Numero di ZES in alcuni paesi, 2018



Fonte: Elaborazione da dati UNCTAD, 2018

⁶⁰ L'UNCTAD nel dataset da cui abbiamo estrapolato i dati adoperava una suddivisione diversa in quanto ha innanzitutto separato i paesi in via di sviluppo da quelli sviluppati inserendo tra questi tutti i paesi dell'Unione Europea, anche quelli in realtà in ritardo di sviluppo. Dai paesi sviluppati Giappone e Israele sono stati accorpati all'Asia, gli Stati Uniti all'America del Nord e Australia e Nuova Zelanda all'Oceania. Un'altra categoria adoperata dall'UNCTAD è quella dei paesi in transizione che comprendevano l'Europa dell'est (Russia compresa) e i paesi del Caucaso. I primi (Russia e Georgia comprese) sono stati accorpati all'Europa, i secondi (Armenia compresa) all'Asia.

Se dalla Figura 33 è emerso che l'Asia è il continente con più ZES al mondo, dalla Figura 34 viene in rilievo come con le sue 2.543 ZES, nella sola Cina si concentra il 47% delle ZES mondiali. È un dato impressionante se consideriamo anche le dimensioni dell'economia cinese, ormai stabilmente seconda per PIL nominale dietro solo gli Stati Uniti. Da non trascurare anche i dati di India e Filippine. Restando sulla Cina è importante sottolineare anche le dimensioni delle ZES cinesi: la maggioranza è compresa tra i 100 e i 500 ettari, ma un numero considerevole è compresa tra i 500 e i 1.000 ettari e altrettanti insistono su superfici superiori ai 1.000 ettari. Wang (2013) nella sua ricerca sulle ZES cinesi, che analizzeremo in seguito, sostiene che su tutte le municipalità cinesi insiste almeno una ZES, che sia questa una Free Trade Zone o una Export Processing Zone. Per dare una misura dell'entità del fenomeno in Cina basti pensare che Shenzhen, dove fu stabilita la prima ZES cinese nel 1980, era all'epoca poco più che un villaggio di pescatori di 20mila abitanti che ora a distanza di quarant'anni conta più di 10 milioni di abitanti e annovera tra le imprese che operano sul territorio Huawei, colosso mondiale dell'hi-tech.

Ritornando all'analisi dei dati UNCTAD, restando nel campo delle dimensioni rileviamo che il 28% delle ZES nel mondo sono comprese tra i 500 e i 1.000 ettari, sono cioè di dimensione media. Questo dato è da tenere ben a mente in relazione al caso del sud Italia, perché qui invece il dispositivo di legge prevede numeri ben più grandi al punto che una volta operative la ZES Unica sarebbe tra le più estese al mondo. Per quanto riguarda le tipologie di ZES più diffuse sono le Free Zones, le Free Trade Zones e le Export Processing Zones. Da segnalare anche un rilevante livello di ZES specializzate in determinati settori che rappresentano il 24% del totale. Mentre sono l'8% le ZES costituite da hub logistici e solo il 5% legate all'innovazione produttiva, la maggior parte delle quali localizzate in Cina ed India.

3. Le ZES e le politiche di sviluppo: clusterizzazione e innovazione

Quello delle ZES, in definitiva, è un fenomeno largamente diffuso a livello globale, ma concentrato principalmente nei paesi di recente sviluppo e dei paesi in via di sviluppo. Lo scopo delle ZES è quello di attirare Investimenti Diretti Esteri, principalmente dai grandi gruppi multinazionali (Aggarwal, 2012; Omar & Stoeber, 2008) e spesso export-oriented (OCSE, 2017) per creare posti di lavoro e promuovere lo sviluppo regionale; per diversificare le attività economiche, favorire il trasferimento di conoscenze, creare hub e cluster innovativi e per rafforzare la posizione dei paesi in determinate catene globali del valore (Aggarwal, 2012; Farole, 2011; Rubini et al., 2015; World Investment Report

OCSE, 2023). Le ZES, in ogni caso, sono comunque in genere parte di una strategia di sviluppo complessiva da parte dei paesi che le adottano (Newman e Page, 2017) e possono essere giudicate di successo o meno soltanto riferendosi agli obiettivi della visione strategica complessiva di cui rappresentano solo una parte (Rubini et al., 2015). Più specificatamente, devono avere lo scopo di intervenire sugli ostacoli specifici che impediscono lo sviluppo in determinati territori, da ciò consegue che le ZES nella loro concezione devono avere una forte componente di specificità territoriale (Aggarwal, 2017). Mentre nei paesi più avanzati le ZES sono appunto state utilizzate come strumento per cercare di migliorare la condizione delle regioni più arretrate e con criticità specifiche ((Kuznetsov & Kuzentsova, 2019), nei paesi in via di sviluppo queste sono state utilizzate per sostenere complessivamente la crescita di tutto il territorio, focalizzando lo sforzo nelle aree con un maggiore potenziale di investimento o come area dove testare nuove politiche di sviluppo (Farole, 2011).

Allo scopo di raggiungere questi obiettivi, i paesi offrono nelle ZES individuate quattro tipi di vantaggi alle imprese che localizzano nelle aree oggetto rispetto al resto del territorio nazionale (Farole et al., 2013):

- 1) Infrastrutture, servizi e aree più facilmente accessibili dove investire;
- 2) Sistema burocratico più efficiente e deregolamentato
- 3) Regime doganale agevolato
- 4) Regime fiscale attrattivo

Dal momento che le ZES agiscono, almeno in linea teorica, su porzioni di territorio limitate, se il modello perseguito è quello di incentivare la localizzazione di nuove imprese, straniere o nazionali che siano, uno degli outcome possibili è quello della formazione di cluster e di economie di agglomerazione. Le imprese infatti, come già teorizzato da Marshall (1920) tendono a concentrarsi naturalmente in una porzione di territorio per ottimizzare l'utilizzo dei fattori di produzione ed efficientare quindi la produttività grazie a costi di trasporto inferiori, alla disponibilità di una forza lavoro qualificata che tenderà in conseguenza ad agglomerarsi a sua volta e infine, grazie agli spillover di conoscenza che vengono a crearsi grazie all'agglomerazione come teorizzato da Krugman nell'impianto teorico della Nuova Geografia Economica (1991b). Newman e Page (2017) osservano come i casi di ZES di maggior successo siano stati quelli dove le governance sono state in grado di favorire la formazione di cluster industriali, Rubini et al. (2015) specificano che le tipologie di ZES che hanno favorito più largamente la formazione di cluster, soprattutto in settori ad alto contenuto tecnologico, siano le Aree di Sviluppo high-tech e i Parchi Industriali. In alcuni casi, le ZES

sono state in grado di inserire alcune aree specifiche, come quelle polacche che ruotano intorno alla ZES di Katowice, di inserire questi sistemi territoriali nelle catene globali del valore di settori ad alto contenuto tecnologico promuovendo la crescita di aree metropolitane urbane di media grandezza e permettendo che queste aree si inserissero nei circuiti di connessione globale, seppur in un ruolo sussidiario a quello delle grandi città globali (Zuzańska-Żyśko, 2020). Già Simmie e Sennett (1999) avevano chiarito la centralità delle aree urbane nella formazione di cluster innovativi, soprattutto grazie all'impulso generato dalla presenza di grandi imprese. Quello delle Zone Economiche Speciali, quindi, se ben implementato ed in aree specifiche con una certa vocazione produttiva - ma che comunque, come osserva Hartwell (2021) possono contare su una struttura sociale ed economica di base in termini di conoscenze e capitale umano – può essere uno strumento che permette di promuovere uno sviluppo urbano e regionale place-based anche di quelle aree periferiche rispetto ai grandi centri globali (Barca et al., 2012) in grado di sostenere non solo la crescita economica locale, ma anche quella nazionale. Quella della ZES, infine, come ogni politica di intervento ha fortemente bisogno di una componente di pianificazione bottom-up che tenga conto secondo una logica path-dependent dei limiti strutturali e storici e che permetta che le potenzialità creative, gli spillover di conoscenza e soprattutto la capacità innovativa dei territori convergano e siano in grado di clusterizzarsi al servizio di uno sviluppo territoriale che abbracci non solo la dimensione economica, ma anche quella sociale mettendo l'uguaglianza al centro (Feldman & Storper, 2018).

4. Le alterne fortune delle ZES nel mondo e fattori di successo (e di insuccesso)

4.1. Studi sull'impatto globale delle ZES

Prima di passare al caso polacco e a quello italiano, viene quindi da chiedersi, in linea generale quali siano i risultati in termini di impatto economico e di crescita delle ZES per cercare di capire se ci siano ed eventualmente quali sono i fattori che determinano la riuscita di questi progetti. Come osservano Farole et al., 2013, tuttavia, non è semplice dare un giudizio complessivo su questo strumento, dal momento che la letteratura tende a concentrarsi sui casi di successo più che su quelli di fallimento, il che ci induce a dedurre in negativo che il tasso di efficacia delle ZES non sia particolarmente alto, tuttavia come vedremo, dei casi di successo esistono.

Quello che emerge dalla revisione della letteratura è che le ZES hanno sicuramente una grande capacità attrattiva di Investimenti Diretti Esteri, di nuove imprese e sono capaci di sostenere lo sviluppo della regione su cui insistono. Inoltre le imprese che operano in queste aree conseguono

risultati migliori rispetto a quelle localizzate all'esterno; più controversi sono i risultati in tema di creazione di occupazione specializzata e di benefici per le aree circostanti. Risulta chiaro inoltre che la performance di una ZES è influenzata in modo rilevante dal contesto in cui opera.

In ogni caso esistono dei tentativi di analisi globale del fenomeno e ci riferiamo agli studi FIAS, CIIP e UNCTAD.

Lo studio empirico più complesso e completo è sicuramente quello CIIP che ha preso ad analisi 34 variabili (tra cui le prestazioni assolute delle ZES, la loro dimensione, gli anni di operatività, le esportazioni) di 346 ZES in 22 paesi del mondo: dalla ricerca è emerso che, prima di tutto, come già detto poco sopra il dinamismo di una ZES non è di molto superiore a quello del paese in cui opera. Ma i risultati più importanti in realtà contravvengono ad alcuni principi dati per dogmatici dalla letteratura monografica, ovvero: 1) la crescita di una zona è difficile da sostenere nel tempo; 2) sembra complesso apportare benefici allo sviluppo tecnologico o al valore aggiunto della produzione in una ZES, in quanto le performance delle ZES ad alta intensità di lavoro sono migliori di quelle ad alta intensità tecnologica; 3) le dimensioni delle zone sembrano essere un fattore nel processo di crescita di una ZES, le zone più vaste crescono di più. Come detto, il contesto anche fa la differenza, perché come detto le ZES in paesi già in una fase avanzata di sviluppo hanno ottenuto ottime performance, così come le ZES collocate in paesi più arretrati ma vicini e con buon accesso ai mercati più grandi e dinamici del mondo.

I rapporti UNCTAD e FIAS invece seguono un approccio di analisi più tradizionale di un'analisi costi/benefici su parametri economici, finanziari e ambientali costituita da: impatto economico diretto ed indiretto delle ZES; costi e ricavi delle zone; sviluppo industriale; impatto sociale ed ambientale.

Innanzitutto in entrambe le ricerche si sostiene che l'impatto economico di una ZES sulla crescita è temporaneo, in seguito ci si attesta sui livelli nazionali. Dopodiché anche le ricerche UNCTAD e FIAS pongono l'accento sulla capacità che una ZES ha di attrarre gli IDE, sul tema possiamo sostenere una univocità della letteratura, sia monografica che globale. Secondo i dati l'80% del flusso IDE che arriva in Cina passa per le ZES, che è un dato enorme considerato il peso del paese in oggetto, ma che non deve stupire considerato quanto questo strumento sia utilizzato in Cina, anche e soprattutto come laboratorio per lo sviluppo di politiche da replicare a livello nazionale (J. Wang, 2013; Zeng, 2021). In Malaysia il 90% degli investimenti nelle ZES è generato da IDE; nelle Filippine l'81% del totale; in Messico il 23%, dati positivi anche per altri paesi dell'area come Vietnam, Myanmar, Laos, Cambogia e Bangladesh.

Di conseguenza rilevante è l'impatto sulle esportazioni, specialmente nel settore manifatturiero, l'impatto è stato registrato sia nella crescita che nella diversificazione. Le ZES contribuiscono ad oltre il 50% delle esportazioni della Costa Rica, Rep. Dominicana (77% secondo i dati FIAS 2008) Nicaragua (79,4% FIAS 2008), per il 31% in Messico. Risultati eccellenti in tal senso anche in Medioriente (allargato) dove dalle ZES escono la maggior parte dei prodotti di esportazioni che non siano materie prime energetiche (60% in Marocco, 40% negli EAU, 25% in Egitto). Nel complesso emerge che i paesi che al loro interno ospitano un maggior numero di ZES, soprattutto in Asia ed America Latina, godono di un tasso di crescita delle esportazioni maggiore; anche se di converso emerge che questa non è una condizione sufficiente, tant'è che alcuni dei paesi che crescono di meno nelle esportazioni hanno un numero rilevante di ZES, si ritorna quindi a quanto evidenziato dalla ricerca CIIP, cioè che una ZES risente sempre e comunque del contesto in cui è inserita. In alcuni paesi come Messico, Corea e Malaysia è stato rilevato un legame tra il numero di ZES e l'integrazione nelle Catene Globali del Valore, in altri paesi come il Cile si sono raggiunti risultati importanti anche con un numero limitato di ZES.

In merito alla creazione di posti di lavoro l'UNCTAD stima in un range tra 90 e 100 milioni le persone direttamente impiegate nelle ZES nel mondo, mentre l'indotto è stimato in un range tra 50 e 200 milioni di persone, in linea con il rapporto FIAS dove si sostiene che l'impatto più sostanziale si registri nella creazione di lavoro nell'indotto, anche se in questo caso la stima dei numeri è molto minore (tra i 9,6mln e i 77mln). È emerso inoltre da entrambi i rapporti che le ZES rappresentano uno strumento efficace nei paesi più poveri e con problemi di disoccupazione e sottoccupazione e che hanno un impatto maggiore nei paesi meno popolati (FIAS). Infine è stato evidenziato che il livello di occupazione è soggetto maggiormente alle fluttuazioni del mercato e risulta essere quindi non stabile.

Una ZES può anche generare un impatto economico negativo che consiste nelle minori entrate fiscali, negli alti costi di gestione e degli investimenti infrastrutturali (ma secondo FIAS questi sono stati ridotti nelle ZES più moderne attraverso una localizzazione geografica più oculata), ma anche dalle mancate entrate causate dall'economia sommersa. In ogni caso è complesso stimare l'impatto negativo di una ZES.

Nel complesso però la stima dell'impatto sulla crescita economica di una ZES in confronto al resto del paese in cui insiste resta incerto ed in realtà secondo uno studio citato da UNCTAD di Frick et al. (2019) le ZES registrano performance complessivamente inferiori o uguali rispetto al loro paese, solo il 19% crescono a ritmi superiori rispetto a quelli del loro paese, questo perché, come detto, è

difficile che la crescita di una ZES possa essere costantemente sostenuta nel tempo, infatti quelle che registrano performance migliori sono quelle di più recente costituzione.

Anche gli studi UNCTAD e FIAS, come quello precedente, fanno riferimento al fatto che le ZES siano considerate basate sul lavoro poco qualificato ad alta intensità e basso valore aggiunto, ma esistono al contrario casi come Taiwan, Corea, Filippine e Malaysia dove grazie alle ZES sono stati attratti investimenti ad alto impatto sulla creazione di valore aggiunto e ad alto tasso tecnologico, un altro esempio positivo è sicuramente la Rep. Dominicana che da paese esportatore di materie prime è divenuto un esportatore di manifattura. Altri paesi come il Messico invece hanno dimostrato che non è immediata l'equazione tra l'attrazione di IDE e la creazione di valore aggiunto. La capacità di generare impatto positivo sulla crescita industriale e spillover positivi per le aree circostanti è dato dalla crescita e lo sviluppo della forza lavoro all'interno delle ZES.

4.2. Studi sui singoli paesi

Di seguito daremo brevemente conto di alcuni casi di studio di diversi paesi del mondo sull'impatto specifico delle ZES nei contesti geografici di riferimento.

Partiamo dal Costa Rica dove secondo i dati UNCTAD hanno sede 49 tra Free Zones e Parchi Industriali, qui secondo Monge-Gonzales et al. (2005) le ZES hanno contribuito nel periodo 1990-2001 al 9,6% del PIL nazionale registrando una vera e propria esplosione del valore aggiunto registrato nelle ZES con una crescita media annuale del 31,4% nel periodo 1990-2003. Nello stesso periodo le esportazioni nelle ZES crescevano del 31,4% annuo (media) contro i 5,8% del resto del paese al punto che le esportazioni dalle ZES pesano per il 53,7% del totale.

I risultati positivi delle ZES in Costa Rica sono stati generati dall'arrivo nel paese di industrie tecnologiche high-tech, quindi prodotti ad alto valore aggiunto, che hanno contestualmente generato una domanda di lavoro specializzata nel paese, al 2002 i lavoratori impiegati nelle ZES erano il 16% del totale impiegati nella manifattura nel paese caraibico, secondo lo studio di Gonzales et al. ciò ha generato anche una crescita dei salari. Nel complesso, nel periodo in analisi (1990-2002) l'impatto delle ZES in Costa Rica è stato valutato secondo un'analisi costi/benefici come ampiamente positivo avendo generato ricavi netti per oltre 700 milioni di dollari con un impatto positivo anche sul lavoro e sui lavoratori.

Aggarwal (2004) ha invece condotto uno studio sulle ZES in India evidenziando un aspetto già emerso in precedenza dallo studio CIIP, ovvero che è complesso mantenere costanti nel tempo i risultati positivi di una ZES che finiscono con esaurire nel corso degli anni la loro forza attrattiva di

capitali e la loro spinta propulsiva alle esportazioni, specialmente se, come nel caso riportato da Aggarwal a differenza di quello costaricense, le imprese che vengono a localizzarsi nelle ZES non aumentano significativamente il valore aggiunto prodotto spingendo solo su produzione tradizionali delle aree interessate, come nel caso indiano è stato con le industrie di gioielli, pietre preziose ed elettronica, o come potrebbe essere anche potenzialmente nel caso campano con l'agroalimentare e l'industria dell'abbigliamento, il combinato disposto dei casi indiano e costaricense deve far riflettere le autorità regionali sulle scelte adottate e quelle da adottare: non sempre puntare sulla tradizione è la scelta vincente. Nel complesso in sintesi, nel caso indiano un iniziale impatto positivo in termini di esportazioni, occupazione e valore aggiunto generato è progressivamente calato in termini di impatto percentuale.

Un altro studio di una certa rilevanza è quello condotto da (2003) che ha svolto un'analisi costi-benefici comparata di alcune ZES del sud-est asiatico e nello specifico di Cina, Corea del Sud, Malaysia, Filippine, Indonesia e Sri Lanka. La ricerca ha mostrato come in tutti questi paesi, eccetto che nelle Filippine dove ha pesato l'elevato costo delle infrastrutture, le ZES si siano mostrate economicamente efficienti apportando un concreto sviluppo alle economie locali, ma anche al benessere delle popolazioni, infatti in tutti questi paesi le ZES hanno contribuito alla crescita dell'occupazione ed in Corea e in Indonesia hanno anche stimolato la nascita di una imprenditoria locale, le ZES in Malaysia hanno fatto sì che il paese divenisse nel 1982 il primo esportatore mondiale di componenti elettroniche. Nel complesso, ancora una volta, emerge come la forza di una ZES e la sua capacità di funzionamento dipendano dai collegamenti e dall'integrazione con l'economia nazionale nell'ottica di una strategia condivisa soprattutto in materia di politica industriale ed esportazioni. La ricerca inoltre conferma come le ZES siano, soprattutto nella loro fase iniziale, in grado di assorbire efficientemente le forze lavoro a disposizione in un territorio e nonostante comunque si tratti di paesi dove il costo del lavoro è notoriamente basso, il che già di per sé costituisce un vantaggio competitivo - tant'è che proprio questo è stato un fattore di attrazione in queste aree di IDE - i salari nelle aree oggetto dello studio di Jayanthakumaran sono risultati essere più elevati rispetto a quelli al di fuori delle ZES.

Newman e Page (2017) descrivono come fallimentare l'esperienza africana non essendo riusciti a raggiungere il livello minimo necessario di capitale umano, infrastrutturale ed istituzionale per attrarre investimenti esteri e non essendo riusciti a creare connessioni con il tessuto produttivo locale.

Di particolare interesse rispetto – in relazione anche al caso italiano – è quello della sponda Sud del Mediterraneo, in particolare in Egitto, Turchia e Marocco che hanno messo al centro del loro progetto di Free Zone le infrastrutture portuali e retroportuali puntando sull’attrazione di fondi esteri soprattutto in settori innovativi. In particolare la Free Zone di Tangeri (divisa in sei zone) ha visto localizzarsi sul suo territorio circa 600 imprese straniere per la creazione di 60mila posti di lavoro e soprattutto è riuscita a creare un cluster produttivo nel settore automotive grazie alle condizioni vantaggiose in termini fiscali, ma grazie soprattutto alla posizione strategica, non distante da Suez, alla qualità delle infrastrutture di collegamento e dei servizi accessori alle imprese (Panaro, 2017). Benevolo et al. (2022) si sono invece occupati delle ZES degli Emirati Arabi, nello specifico nell’area di Dubai, dove ormai l’intero territorio è stato quasi del tutto inglobato dal regime ZES, facendo perdere così il carattere di eccezionalità delle misure offerte.

4.3. Le ZES cinesi

Infine il caso probabilmente più rilevante, cioè quello cinese, dove secondo i dati UNCTAD già citati sono localizzate 2.543 Zone Economiche Speciali, in Cina, come anche riportato negli articoli che seguono, le ZES sono a tutti gli effetti uno strumento regolare di politica economica e possono essere considerati il laboratorio dove si sperimentano le ricette economiche da proporre eventualmente anche nel resto del paese, tant’è che sono state concepite nel paese con la grande riforma economica del 1978 di Deng Xiaoping che ha impresso una svolta alla crescita cinese innestando il mercato più o meno libero nel socialismo. Ed è proprio questo che le ZES rappresentano, cioè delle oasi di libero mercato nel contesto sopra dipinto. Le prime furono stabilite nel 1980 nelle zone costiere, come Shenzhen e Shantou, per poi essere replicate, dato il successo, nelle aree interne.

La ricerca di Alder et al., (2016) si è concentrata su 276 prefetture dal 1988 al 2010 per valutare l’impatto che le ZES hanno avuto sull’economia di queste aree, ma anche delle aree circostanti. I risultati mostrano come le ZES di livello statale siano associate con una crescita del PIL del 20%. I principali effetti positivi si sono registrati nell’accumulazione fisica di capitale, inoltre le ZES, secondo lo studio di Adler et al. incidono positivamente sui fattori della produzione e sugli investimenti in capitale umano, questo soprattutto perché il modello cinese prevede che le ZES siano il fulcro dell’innovazione, del resto proprio nella ZES di Shenzhen ha sede Huawei. Per quanto riguarda gli spillover sulle zone circostanti questi sono stati misurati come positivi in quanto alcune aziende hanno scelto di localizzarsi nelle regioni circostanti, portando investimenti quindi anche in

quelle aree, per beneficiare della vicinanza con fornitori e clienti, così come le regioni circostanti hanno beneficiato della crescita tecnologica delle aree ZES, a differenza ad esempio di quanto abbiamo visto nel caso del Messico, a testimonianza, ancora una volta, che in un simile intervento pubblico sull'economia la programmazione sia essenziale al fine di raggiungere non solo risultati positivi, ma che questi poi siano duraturi e portino beneficio a tutto il sistema paese che vanno ad integrare; al contrario si finiscono soltanto per creare distorsioni al mercato interno quando non danni appunto ai sistemi locali circostanti.

Wang (2013) ha condotto una ricerca simile a quella di Adler et al. (2016), ma se possibile ancora più imponente nelle dimensioni. Infatti Wang è riuscito a creare un dataset su 321 prefetture cinesi tra il 1978 ed il 2008. I risultati mostrano come il complesso e peculiare sistema ZES cinese abbia influito sull'economia delle aree, basti pensare al già citato esempio di Shenzhen che da piccolo centro sulla costa nel giro di quarant'anni è divenuta una metropoli fulcro della ricerca tecnologica cinese. Il contributo all'afflusso di IDE è probabilmente l'effetto più evidente sull'economia cinese che prima dell'introduzione delle ZES era pressoché priva di investimenti dall'estero. Wang evidenzia due aspetti importanti sulla tipologia di investimenti che arrivano in queste aree: non si tratta infatti, per la maggior parte, di risorse riallocate e sottratte ad aree non-ZES, si tratta invece di nuovi investimenti che, soprattutto non ostacolano gli investitori locali. Un altro effetto importante generato dalle ZES in Cina è la creazione di economie agglomerate con beneficio per l'incremento dei fattori della produttività, ma anche per i salari dei lavoratori.

Altri studi che evidenziano il successo del caso cinese sono quelli di Barbieri et al. (2009, 2012) che chiariscono ulteriormente come la visione cinese dello strumento sia finalizzata alla creazione di cluster tecnologici in settori specifici che possano comportare lo sviluppo anche di aree rurali. Nel complesso, come emerge dall'analisi di Aggrawal (2017) su Cina, Corea del Sud e Taiwan la crescita impetuosa di questi tre paesi abbia avuto nelle ZES uno dei principali fattori chiave, utilizzando queste aree come attrattori di Investimenti Diretti Esteri, per favorire la clusterizzazione e integrare le imprese locali – anche le piccole e medie nel caso di Taiwan - nelle Catene Globali del Valore.

4.4. I fattori di successo delle ZES

Nel complesso, dalla non esaustiva rassegna sulle ZES nel mondo emerge innanzitutto l'eterogeneità già evidenziata all'inizio di questo lavoro determinata sia dalle diverse condizioni di partenza in termini di capitale sociale ed economico dei paesi che hanno adottato le ZES, sia soprattutto delle diverse visioni strategiche di sviluppo industriale e quindi economico complessivo su cui i vari

progetti ZES sono stati incardinati: avere una visione complessiva di sviluppo che non si limiti alle sole aree interessate è essenziale per la riuscita di un progetto, così come la conoscenza del territorio e del contesto generale. Al contrario il rischio, come osserva ancora Aggrawal, è di ottenere un effetto distorsivo sull'economia di un paese causato dallo spreco di ingenti risorse. Un progetto ZES prevede un impegno del paese a lungo termine per ottenere dei benefici in termini di creazione di posti di lavoro, di generazione di reddito, di internazionalizzazione del tessuto produttivo locale e anche miglioramento della bilancia commerciale (Benevolo et al., 2022). Tuttavia se generale consenso vi è nell'impatto sulla creazione di posti di lavoro – anche se Farole et al., 2013 li attribuiscono a posti di lavoro low-skilled (Edge & Rudd, 2011; House & Shapiro, 2006; Jensen, 2018a) - meno univoche sono le conclusioni in termini di esternalità positive per l'intera economia (Johansson & Nilsson, 1997; Liu, 2008; Rodriguez-Claire, 1996).

Viene quindi da chiedersi quali siano i fattori chiave per il successo di un progetto ZES da parte di un paese. Un tentativo di risposta organica è stato quello di Farole (2011), i cui risultati vanno apparentemente in controtendenza con i presupposti che spingono un paese ad adottare questo strumento. Farole conclude infatti che i fattori critici per la riuscita di un progetto ZES sono il clima generale favorevole agli investimenti e la competitività del territorio, oltre alla possibilità di avere accesso a un consistente mercato locale e regionale e alla qualità delle infrastrutture che permettono l'accesso a questi mercati a prezzi contenuti – secondo la teoria della Nuova Geografia Economica – mentre meno rilievo sembrano avere quelli che sono gli elementi che contraddistinguono le ZES, ovvero gli incentivi fiscali e i salari bassi e ciò assume ancora più importanza in un contesto in cui come osserva van der Berghe (2022) questi strumenti sono diventati obsoleti e molto simili tra loro al punto da non costituire più un elemento distintivo (Benevolo et al., 2022). Farole et al. (2013) individuano di converso i fattori che contribuiscono al fallimento delle ZES che consistono nella pianificazione strategica superficiale a detrimento dei vantaggi competitivi, scelta errata di localizzazione, investimenti insufficienti nelle infrastrutture e nella logistica, debolezza e mancata visione dei ruoli dell'autorità di gestione e infine la mancanza di supporto politico di alto livello al progetto. Nella maggior parte dei casi, continuano, alcuni ostacoli strutturali dei territori come limiti geografici e nell'implementazione di economie di scala o problemi legati alla produttività e al basso livello del capitale umano possono essere affrontati con gli strumenti ordinari di programmazione economica come gli investimenti in formazione e in infrastrutture di collegamento e di supporto al sistema produttivo, come un efficiente ed economico servizio di fornitura energetica, connessione a banda larga, ma soprattutto servizi finanziari e

logistici (Newman e Page, 2017). Se le aree individuate non possono contare su fattori della produzione di livello oltre che ai servizi per le imprese e una proiezione internazionale del territorio che lo rendano attrattivo e competitivo per le imprese estere e nazionali difficilmente potranno raggiungere risultati in termini di creazione di economie di agglomerazione. Serve inoltre che la governance delle aree sia la più autonoma possibile, che abbia capacità di spesa e che agisca di concerto con le autorità centrali che permettano alle ZES innanzitutto di integrarsi con l'economia nazionale e locale e che favorisca, oltre allo stabilimento di imprese straniere anche il consolidamento e la nascita di nuove imprese del territorio che integrino in maniera verticale la produzione. La creazione, quindi, di cluster il più possibile specializzati in un settore è un fattore critico per il successo di una ZES nel medio-lungo periodo (Rubini et al., 2015) il rischio è invece quello della creazione di spillover negativi nelle economie territoriali circostanti e della mancata nascita di un mercato locale di fornitori (A. A. Ambroziak & Hartwell, 2018; Jensen, 2018b). Ambroziak (2016) chiarisce ulteriormente come i buoni risultati all'interno delle ZES debbano accompagnarsi allo sviluppo delle imprese pre-esistenti e alla nascita di nuove che possano impattare sui tassi occupazionali e così costituire quei cluster che accrescono la competitività di un territorio al punto e l'attrattività della ZES che non può basarsi sui soli incentivi fiscali. Aggrawal (2017) attribuisce particolare importanza – come tutta la letteratura analizzata – alla qualità della pianificazione (localizzazione, conoscenza del territorio), alla chiarezza degli obiettivi, all'integrazione delle ZES con l'economia e con i piani di sviluppo industriale nazionali e al management delle aree. In conclusione, sintetizzando tutti gli elementi emersi dalla letteratura, sembra che le Zone Economiche Speciali offrendo lo stesso pacchetto di incentivi possano essere attrattive e differenziarsi offrendo condizioni di partenza in termini di infrastrutture, capitale umano, servizi per le imprese e un ambiente di investimento competitivo, al netto di una buona pianificazione e di una governance efficiente dello strumento.

5. Due casi: Katowice e Dubai

5.1. Katowice

Le ZES in Polonia sono state uno dei principali strumenti per rilanciare l'economia post-sovietica, tuttavia le valutazioni dell'impatto delle ZES sull'economia polacche della letteratura sono miste:

alcune analisi ne sottolineano il contributo alla crescita dell'occupazione (Cizkowicz et al., 2015; Pastusiak et al., 2018), più critiche le analisi di Ambroziak & Dziemianowicz, (2021), Ambroziak & Hartwell (2018), Jensen (2018b).

Tra queste un'attenzione particolare va riservata alla ZES di Katowice nella regione della Slesia. Quello di Katowice è un caso particolarmente di successo riconosciuto anche a livello istituzionale, tanto da essere premiata più volte nel rapporto annuale Business Financial Times come miglior ZES europea e nel 2015 e 2019 come seconda miglior ZES al mondo. Zuzanska-Zysko (2020) nella sua ricerca sulla metropoli del Gornoslasko-Zaglebiowska che ruota intorno all'area metropolitana di Katowice ha chiarito come il cambiamento indotto dal processo di clusterizzazione che ha interessato l'area abbia permesso a Katowice di entrare nei circuiti globali di creazione del valore con un miglioramento in termini di qualità produttiva e del lavoro grazie ai processi innovativi generati.

Le ragioni per cui il Financial Times ha premiato Katowice negli anni sono rappresentate dal numero e dall'entità di investimenti già effettuati nella ZES, dall'alta densità di infrastrutture di collegamento e di logistica, dal mercato del lavoro altamente qualificato, all'elevato numero di iniziative a sostegno di istruzione e formazione e dall'alta disponibilità di terreni edificabili ed edifici. La Slesia, che è la regione dove la ZES di Katowice opera, risulta essere la regione polacca più attrattiva per gli investimenti secondo uno studio del Gdansk Institute for Market Economics di Danzica⁶¹ del 2016. Nel complesso la forza della KSSE si basa sulla qualità del proprio sistema di gestione, rappresentato da una società privata la Katowicka SSE S.A. la ZES di Katowice spicca per la capacità di spingere all'aggregazione le imprese locali al fine di creare un ambiente florido per gli investimenti e per la capacità di coinvolgere il sistema delle istituzioni dell'istruzione locale, non solo le università, ma anche gli istituti scolastici professionali al fine di coordinare domanda ed offerta di lavoro, soprattutto nel settore dell'automotive, su cui la ZES ha fatto leva sfruttando l'antica vocazione produttiva del territorio, grazie soprattutto al 'Silesia Automotive & Advanced Manufacturing Cluster'

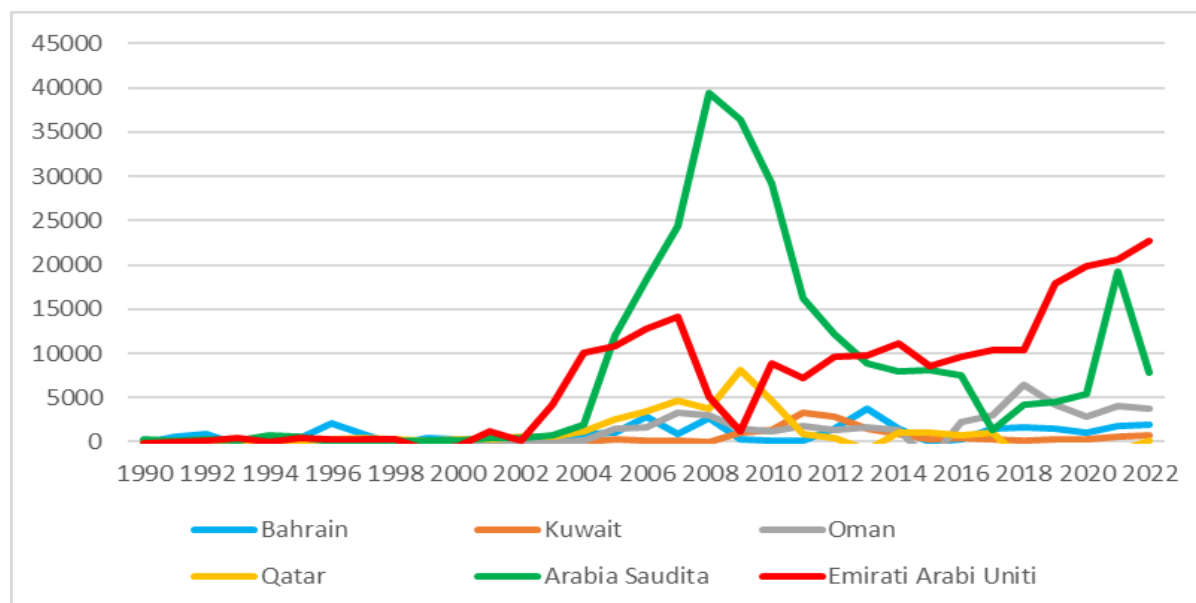
Secondo i dati forniti dalla KSSE al 2019, sono 390 le aziende che operano nella zona che hanno investito 8,4 miliardi di euro, per un giro d'affari di 36 miliardi e creato 80mila posti di lavoro⁶².

⁶¹ https://www.kas.de/documents/252038/253252/7_dokument_dok_pdf_48325_8.pdf/1fb41cc3-d2e6-6d4a-2c07-ff3fe2d25d39?version=1.0&t=1539649397805

⁶² <http://invest-ksse.com/ksse-1161>

5.2. Dubai

Figure 35 Flusso in entrata di FDI dei paesi del Golfo, (MLN\$), 2023

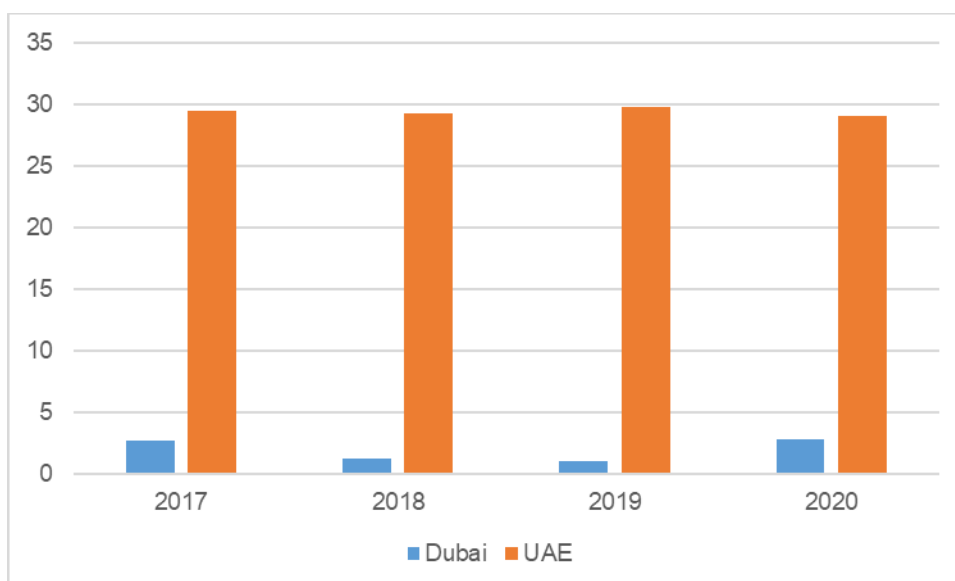


Fonte: Elaborazione su dati World Investment Report 2023, UNCTAD

Tra i paesi emergenti, uno dei più attivi e attrattivi per gli investimenti sono gli Emirati Arabi Uniti, da anni primi tra i paesi del GCC, dell'area MENA e dell'Asia Occidentale per flusso in entrata di FDI (Figura 35).

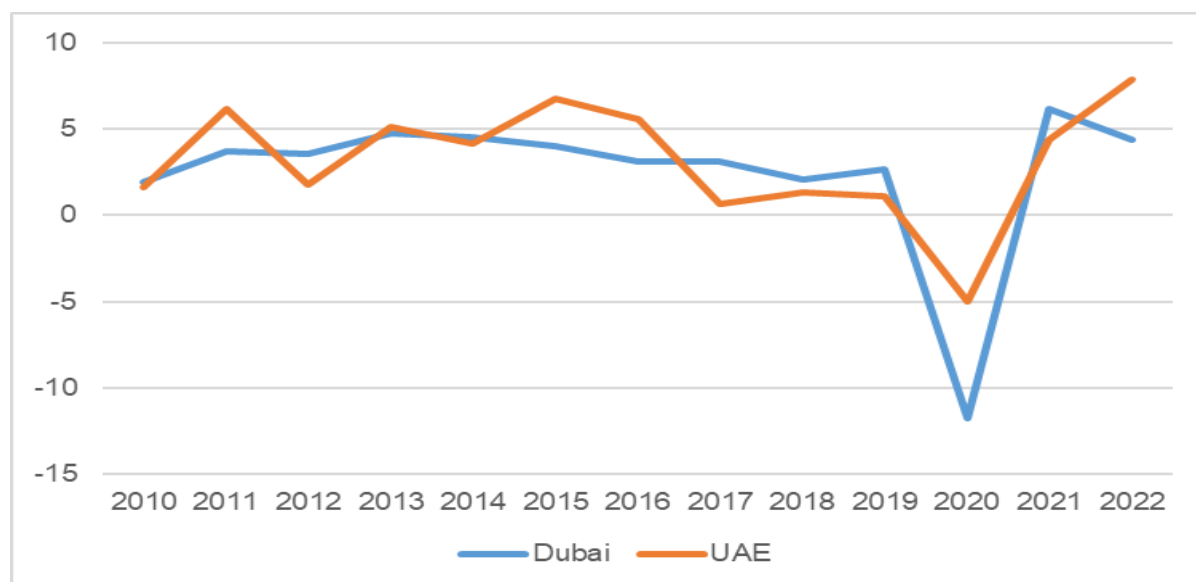
Anno	Progetti totali	Capitale FDI totale (MLD US\$)	% di investimenti in media-alta tecnologia
2015	341	3,64	73,02
2016	317	4,72	67,51
2017	396	7,37	61,62
2018	550	10,83	45,27
2019	598	17,74	45,32
2020	474	6,60	57,17
2021	620	6,47	65,81
2022	1.185	12,18	63,12
2023	838	5,57	62,05

Figura 36 Peso % del commercio del petrolio sul PIL



Fonte: elaborazione su dati Annual Economic Report (UAE) e Dubai Statistics Center (Dubai)

Figura 37 Variazione % del PIL



Fonte: elaborazione su dati Banca Mondiale (UAE) e Dubai Statistics Center (Dubai)

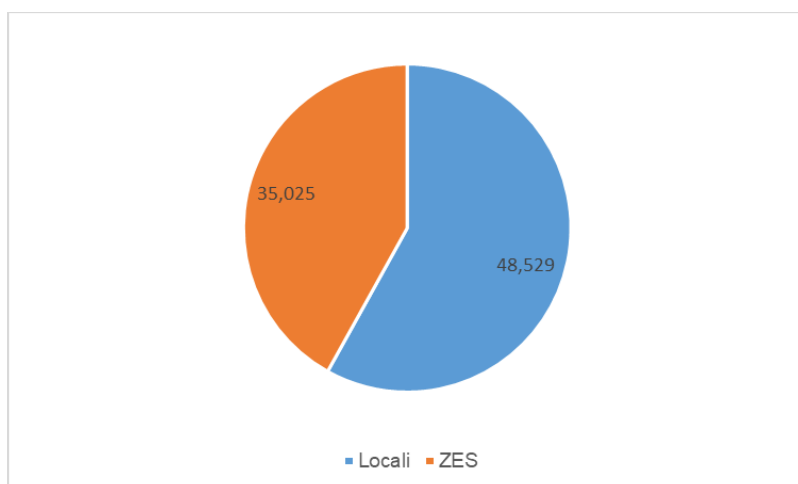
Tra i sette emirati che compongono gli UAE, Dubai emerge come quello più dinamico e attrattivo per i FDI (tabella 18): Il rapporto annuale 'fdi Markets' del Financial Times nel 2022 per il secondo anno consecutivo l'ha eletta come miglior città al mondo per gli investimenti greenfield e per progetti sulle tecnologie dell'informazione avanzate che come emerge dalla Tabella 18 rappresentano la quota maggiore degli investimenti FDI. Dubai ormai si attesta ai vertici delle principali classifiche che misurano la competitività delle principali città al mondo - 8° nel Global Power City Index 2023 e valutata Alpha+ dal Globalization and World Cities Research Network. Rispetto agli altri emirati, Dubai si distingue per la scarsità di risorse petrolifere e di conseguenza per lo scarso peso che queste hanno sulla sua economia (Figura 36), circostanza che non ha impedito

al piccolo emirato di far registrare tassi di crescita anche migliori dell'economia generale (salvo subire un maggiore calo a seguito della pandemia determinato dal suo ruolo di hub logistico, come vedremo di seguito) (Figura 37).

L'emirato di Dubai ha raggiunto il successo grazie alla sua strategia distintiva di sviluppo e diversificazione, nota come il 'Modello Dubai' (Hvidt, 2009). Questo modello si basa sulla centralizzazione totale dei processi decisionali e sulla loro rapida implementazione in tutte le fasi, dalla pianificazione all'esecuzione. Partendo dalla propria vocazione di ponte commerciale tra Est e Ovest, Dubai ha costruito la sua identità sull'apertura alle culture e alle normative straniere, specialmente nella Common Law, all'interno delle Free Zones. Questo ha attratto capitali stranieri attraverso le Free Zones e ha favorito lo sviluppo di settori come i servizi avanzati, la logistica e il turismo di lusso. La strategia ha permesso a Dubai di posizionarsi nel settore dei servizi avanzati e della logistica, bypassando l'industrializzazione manifatturiera tradizionale (Hvidt, 2009; Matly & Dillon, 2007).

Già negli anni '60 e '70, consapevole della limitata durata delle risorse petrolifere, Dubai ha investito i proventi nella costruzione di infrastrutture logistiche, come l'aeroporto e il porto di Jebel Ali nel 1979, il più grande porto al mondo costruito dall'uomo (Al-Saleh, 2018). Questi investimenti inizialmente suscitarono scetticismo, ma la strategia del governo di Dubai, incentrata su una visione a lungo termine, si è concentrata sull'anticipare la domanda, lavorando principalmente sull'offerta di infrastrutture e servizi (Hvidt, 2009).

Figura 38 Valore delle esportazioni nell'Emirato di Dubai, MLD US\$, 2021



Fonte: Elaborazione su dati Dubai Statistics Center

Nell'ambito di questa strategia, volta ad attrarre FDI, ma anche lavoratori stranieri, un ruolo chiave è stato ricoperto dalle FZs, alla prima, quella proprio di Jebel Ali, ne hanno fatto seguito altre 25 che

secondo il Dubai Free Zone Council generano il 38% del PIL e il 42% delle esportazioni dell'Emirato nel 2021 (Figura 38).

Le FZs - la cui unica limitazione è quella di non consentire l'accesso diretto al mercato UAE - di Dubai basano la loro competitività sul clima positivo per gli investimenti in generale in UAE e nello specifico su (Ministero dell'Economia UAE):

- 1) La possibilità di detenere il 100% delle compagnie nelle FZs (non consentito al di fuori delle FZs)
- 2) Esenzione dalle tasse sia sulle imprese che sulle persone
- 3) La possibilità di poter muovere liberamente i capitali fuori dagli UAE
- 4) Procedure burocratiche agevolate
- 5) Basse spese di trasporto e infrastrutture di collegamento avanzate
- 6) Normative e regolamenti indipendenti da quelle vigenti negli UAE e sul modello occidentale
- 7) Governance autonoma per ognuna delle FZs⁶³

Come detto, il primo progetto di FZ di Dubai è stata la Jebel Ali Free Zone che nel 1985 nasce per facilitare il magazzinaggio per le navi che operavano nel porto iniziando il processo di diversificazione e soprattutto di conservazione dell'autonomia economica e politica da Abu Dhabi (Keshavarzian, 2010). Con il passare del tempo la JAFZ ha consolidato la sua posizione come principale FZ del paese e tra le più importanti al mondo. Nel 2023 il fDi Magazine l'ha eletta come miglior ZES al mondo per incentivi non fiscali, sostenibilità ed eccellenza industriale. Le oltre 9mila imprese localizzate nella sua area generano traffici commerciali per 150MLD US\$ e ricavi per circa mezzo miliardo, per un peso nel complesso, del 21% sul PIL di Dubai (Mogielnicki, 2021). Le compagnie che operano nella JAFZ possono contare oltre che sul porto anche sull'aeroporto Al-Maktoum e su un sistema di infrastrutture logistiche in locazione sia per brevi che lunghi periodi e soprattutto su avanzati servizi alle imprese, tra cui una piattaforma di fintech (fDi Magazine, 2023). La JAFZ ha ampliato i settori di azione e ospita imprese automotive, petrolchimiche, agroalimentari, elettroniche tra le altre (JAFZ website), ma il core business resta quello della logistica che ha reso Dubai il terzo più importante centro di ri-esportazione al mondo dopo Singapore e Hong Kong (Matly e Dillon, 2007). Il successo della JAFZ ha spinto Dubai alla creazione di altre FZs con una proiezione settoriale e innovativa che hanno contribuito al rebranding dell'immagine di Dubai da centro commerciale a hub logistico, finanziario, turistico e dei servizi (Al-Saleh, 2017). È in questo contesto che nasce la prima free trade zones settoriale non legata agli scambi fisici, la Dubai Internet City

⁶³ Sotto l'ombrello della Dubai Development Authority operano invece le FZs settoriali del cluster innovativo

(Delimatsis, 2021). a cui hanno fatto seguito tutte le altre FZs settoriali, parte della Dubai Industrial Strategy per attrarre maggiori investimenti in settori ad alta intensità di conoscenza

Tra queste di particolare rilievo per l'economia di Dubai è la Dubai International Financial Center (DIFC) creata sotto il controllo diretto dell'Emiro di Dubai allo scopo di rendere l'emirato uno dei principali hub finanziari al mondo ed il principale dell'area tra l'Africa e il Sud-est asiatico grazie alla Nasdaq Dubai, la borsa dell'emirato, e ai servizi finanziari innovativi avanzati per le imprese⁶⁴. Uno dei punti di forza della DIFC è la trasparenza del sistema regolatorio garantito da tre organismi indipendenti, la Corte DIFC, l'Autorità DIFC (con le relative sussidiarie) e la Dubai Financial Services Authority che garantiscono l'applicazione di un sistema di common law separato rispetto a quello dell'emirato (Delimatsis, 2021). Il DIFC si distingue inoltre per il suo Innovation Hub per start-up innovative, in special modo nel settore FinTech, e per la sua Academy per la formazione di capitale umano di alto livello nel settore finanziario, in quello giuridico e in quello che viene definito delle 'Future Skills' (DIFC website).

6. Le ZES e le norme europee sugli Aiuti di Stato

È opportuno a questo punto, prima di procedere con l'analisi del caso italiano e quindi con le conclusioni, trattare brevemente il tema non secondario del rapporto tra le Zone Economiche Speciali e le normative europee sugli Aiuti di Stato.

Come abbiamo visto nel paragrafo 5 la disciplina delle ZES è stato un tema non secondario nelle trattative sull'ingresso della Polonia nell'Unione Europea, perché gli incentivi fiscali costituiscono una chiara violazione delle normative sugli Aiuti di Stato che l'Unione ritiene una distorsione delle dinamiche del libero mercato. Tuttavia, l'Unione in base a quanto previsto dall'articolo 107 paragrafo 3 lettere a) e c) consente di derogare alle norme in materia di Aiuti di Stato sulla base del General Block Exemption Regulation (GBER) e delle linee guida contenute negli Orientamenti in materia di aiuti di Stato a finalità regionale del 2021, dove si chiarisce che anche se questi sono consentiti per quelle regioni in ritardo di sviluppo, questi debbano comunque essere erogati in modo 'parsimonioso' e 'proporzionato' (sic) e purché contribuiscano concretamente allo sviluppo economico diversamente non raggiungibile con gli strumenti ordinari. Anche secondo gli

⁶⁴ Tra le compagnie che operano nella DIFC possiamo citare: AON, Bank of China Middle East, Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Intesa Sanpaolo, Moody's, Morgan Stanley

orientamenti della Commissione, una finalità degli Aiuti di Stato è quella di favorire la formazione di cluster innovativi e specializzati in determinati settori. Le ZES rientrano, in questo caso, nel regime di incentivi alla localizzazione in aree non di interesse economico per le imprese. Gli sgravi fiscali, le sovvenzioni dirette non sono ritenuti appropriati, ciò in contrasto con la natura stessa delle ZES che sono inoltre soggette al Codice dell'Unione Doganale (se orientate all'import-export).

In un altro documento del 2020 a cura dell'European Parliamentary Research Service si ribadisce come le ZES siano una distorsione del libero mercato e soprattutto si mette in dubbio l'efficacia dello strumento in termini di contributo allo sviluppo sostenibile in quanto queste si caratterizzerebbero per bassi standard di protezione sociale ed ambientale. In un recente rapporto dell'OCSE finanziato dall'Unione Europea sul rapporto tra ZES e norme sugli Aiuti di Stato invece, viene ribadito che il fulcro delle ZES non deve essere rappresentato dagli incentivi fiscali e che questi, in ogni caso debbano essere concentrati in settori specifici come la Ricerca e lo Sviluppo. Quindi formalmente, seppur tollerate le Zone Economiche Speciali nell'Unione Europea sono fortemente depotenziate e disincentivate in termini di offerta sugli incentivi fiscali rispetto ai concorrenti in giro per il mondo, che non possono tuttavia contare sul Mercato Unico Europeo, al punto da costituire semplici aree dove si applicano gli incentivi previsti dalle norme, senza poter offrire ulteriori elementi di attrattività che non siano quelli legati alle condizioni pre-esistenti. Le ZES polacche tuttavia, come abbiamo visto nei paragrafi precedenti, essendo di più antica costituzione e avendo potuto contare su un regime transitorio agevolato per tutti i primi anni dopo l'ingresso nell'UE hanno potuto porre le basi per un vantaggio competitivo rispetto alle regioni arretrate dell'Europa Occidentale e quindi di quelle del Sud Italia che si sostanzia oltre che sugli incentivi fiscali uguali per tutti su quelle externalità positive in termini di qualità della governance delle ZES, in termini di know-how gestionale e di struttura sul territorio dei cluster produttivi.

7. Il progetto italiano: dalle otto ZES alla ZES Unica

L'inizio dell'iter legislativo che ha portato alla nascita del progetto ZES è da attribuire agli sforzi della Regione Campania che già nel dicembre 2016 ha approvato una delibera della giunta, la 720 del 13 dicembre 2016⁶⁵, ad oggetto 'Zona Economica Speciale – Proposta progettuale di individuazione delle aree per l'adesione alla fase di sperimentazione promossa dal governo.' Il riferimento è al

⁶⁵ http://burc.regione.campania.it/eBurcWeb/directServlet?DOCUMENT_ID=102097&ATTACH_ID=151360

‘Patto per lo sviluppo della Regione Campania⁶⁶’ stipulato tra Governo e Regione il 24 aprile 2016 che tra le misure individuate a tale scopo prevedeva per l’appunto l’istituzione di Zone Economiche Speciali *‘comprendenti anche l’area portuale e retroportuale dei porti di Napoli e Salerno, al fine di favorire la crescita economica delle aree identificate come più idonee al rilancio degli investimenti esteri nel paese’⁶⁷.*

Il decreto della Regione Campania di cui sopra, come detto, è stata l’iniziativa che ha stimolato l’intervento legislativo del Governo che ha dato il vero e proprio inizio all’iter per l’istituzione delle Zone Economiche Speciali che si è sostanziato nel decreto-legge n.91/2017 modificato e convertito nella Legge n.123/2017 dal titolo ‘Disposizioni urgenti per la crescita economica nel Mezzogiorno’. Il dispositivo è composto da quattro capi, ognuno recanti diversi tipi di iniziative finalizzate appunto allo sviluppo del Mezzogiorno che prevedono misure per la nascita di nuove imprese, al capo II le iniziative riguardo le Zone Economiche Speciali, semplificazioni burocratiche ed ulteriori interventi sulla coesione territoriale. Alle Zone Economiche Speciali sono riservati gli articoli 4 e 5 del decreto e della successiva legge. Nell’articolo 4 al comma 1 vengono espressi gli scopi dell’iniziativa legislativa che sono quelli di istituire Zone Economiche Speciali *‘al fine di favorire la creazione di condizioni favorevoli in termini economici, finanziari e amministrativi, che consentano lo sviluppo, in alcune aree del Paese, delle imprese già operanti, nonché l’insediamento di nuove imprese in dette aree’.* Ancor più interessante è invece il comma 2 in cui viene chiarita la definizione di ZES che il Governo adotta e sulla quale quindi farà ruotare l’intera iniziativa. Analizziamo i singoli passaggi: *‘Per ZES si intende una zona geograficamente delimitata e chiaramente identificata, situata entro i confini dello Stato’.* Poco da aggiungere in merito a questo rispetto a quanto già detto nella prima parte dove sono state analizzate le varie definizioni offerte, questa definizione descrive le caratteristiche base di una ZES.

‘[...] Costituita anche da aree non territorialmente adiacenti purché presentino un nesso economico funzionale e che comprenda almeno un’area portuale con le caratteristiche stabilite dal regolamento (UE) n. 1315 dell’11 dicembre 2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, sugli orientamenti dell’Unione per lo sviluppo della rete transeuropea dei trasporti (TEN-T)’. Questo è probabilmente il passaggio chiave che marca una differenza con quelle che sono le caratteristiche generali di una ZES, o meglio, chiarisce quelle che devono essere le caratteristiche delle ZES italiane. Innanzitutto la contiguità territoriale, che mentre è una caratteristica che segna la maggior parte

⁶⁶ http://www.governo.it/sites/governo.it/files/Patto_Regione_Campania.pdf

⁶⁷ Articolo 6, comma 2 del Patto per lo Sviluppo della Regione Campania

delle ZES, il dispositivo specifica invece che non è un requisito fondamentale; questo per due motivi principali: 1) perché sotto l'unica autorità di un'unica ZES per ogni regione ricadono più aree individuate da rilanciare, (modello simile a quello polacco). Includere anche le zone intermedie per creare un'area ZES omogenea avrebbe di fatto reso gli interi territori regionali delle ZES, creando problemi di compatibilità con i trattati europei in merito alla concorrenza; 2) ma anche e soprattutto per far sì che, e ci agganciamo anche al punto successivo, anche regioni sprovviste di porti aventi le caratteristiche rispondenti ai regolamenti europei, come la Basilicata o il Molise (che si appoggeranno alla Puglia con la ZES Ionica la prima e la ZES Adriatica la seconda) possano entrare nel progetto. Facendo un passo in avanti, viene espresso quello che dal punto di vista progettuale è deve essere il cardine dell'iniziativa così come è stata concepita, cioè i porti, e nello specifico porti che rispettino le caratteristiche dettate dal regolamento n.1315/2013⁶⁸ del Consiglio.

Importante è anche il comma 6 dove si definiscono le governance delle ZES denominato '*Comitato di indirizzo*' composto dal Presidente dell'Autorità Portuale che presiede tale Comitato, da un rappresentante della Regione o delle Regioni (in caso di ZES interregionali), da un rappresentante della Presidenza del Consiglio dei Ministri e da un rappresentante del Ministero delle Infrastrutture. E sulla composizione della governance torneremo in seguito, perché una buona governance costituisce la base per la riuscita di una ZES.

Delineato il quadro generale, l'articolo 5 definisce nel dettaglio i benefici previsti dalla legge. Il comma 1 recita come segue: '*Le nuove imprese e quelle già esistenti, che avviano un programma di attività economiche imprenditoriali o di investimenti di natura incrementale nella ZES, possono usufruire delle seguenti tipologie di agevolazioni*' e si fa riferimento ad agevolazioni generiche di tipo procedurale e burocratico da individuare in accordo tra le amministrazioni locali e quella centrale. Lo stesso dicasi per i regimi procedimentali e i termini procedimentali semplificati e accelerati in deroga alle normative vigenti da individuare per decreto da parte della Presidenza del Consiglio. Il dispositivo fa riferimento inoltre anche all'accesso alle infrastrutture esistenti e previste nei Piani di sviluppo strategico.

Nel comma 2 invece si fa riferimento alla misura che potenzialmente può avere il maggiore impatto sull'economia del territorio, ovvero il credito d'imposta. Il dispositivo recita: '*In relazione agli investimenti effettuati nelle ZES, il credito d'imposta di cui all'articolo 1, commi 98 e seguenti, della legge 28 dicembre 2015 n. 208, è commisurato alla quota del costo complessivo dei beni acquisiti entro il 31 dicembre 2020 nel limite massimo, per ciascun progetto di investimento, di 50 milioni di*

⁶⁸ http://publications.europa.eu/resource/cellar/4a254b05-6968-11e3-a7e4-01aa75ed71a1.0014.01/DOC_1

euro. Si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui al medesimo articolo 1, commi 98 e seguenti, della legge 28 dicembre 2015, n.208'. Quindi il dispositivo richiama in effetti una misura risalente ad una norma precedente, la inserisce all'interno di una cornice più ampia e programmatica come il progetto ZES e soprattutto lo potenzia, perché il sopraccitato limite di 50 milioni ad investimento della Legge ZES nella Legge 208/2015 era di molto inferiore, cioè 1,5mln per le piccole imprese, 5mln per le medie e 15mln per le grandi. A questo punto è necessaria una piccola divagazione per capire meglio cosa prevede il credito d'imposta ex art.1 della Legge 208/2015 ai commi 98 e ss.:

'Alle imprese che effettuano l'acquisizione dei beni strumentali nuovi indicati nel comma 99, destinati a strutture produttive ubicate nelle zone assistite delle regioni Campania, Puglia, Basilicata, Calabria e Sicilia, ammissibili alle deroghe previste dall'articolo 107, paragrafo 3, lettera a), del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, e nelle zone assistite delle regioni Molise, Sardegna e Abruzzo, ammissibili alle deroghe previste dall'articolo 107, paragrafo 3, lettera c), del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea [...] è attribuito un credito d'imposta nella misura massima del 20 per cento per le piccole imprese, del 15 per cento per le medie imprese e del 10 per cento per le grandi imprese, nei limiti e alle condizioni previsti dalla citata Carta'. Tralasciando l'ormai consueto richiamo ai trattati europei, la misura quindi prevede incentivi su investimenti in beni strumentali, quindi a stimolo della produzione industriale allo scopo, ripetuto più volte, di attrarre nuove imprese sui territori ma anche di rilanciare e rendere più competitive quelle già esistenti con una misura imponente, che come abbiamo letto, può arrivare sino a 50 milioni di euro per ogni singolo progetto che preveda, come chiarisce il comma 99 dell'art.1 della legge 208/2015, l'acquisto di macchinari, impianti ed attrezzature varie.

Ritornando alla Legge ZES il comma 3 invece elenca una serie di condizioni interessanti a cui si subordina l'accesso alle agevolazioni di cui sopra:

a) le imprese beneficiarie devono mantenere la loro attività nell'area ZES per almeno sette anni dopo il completamento dell'investimento oggetto delle agevolazioni, pena la revoca dei benefici concessi e goduti;

b) le imprese beneficiarie non devono essere in stato di liquidazione o di scioglimento.

La lettera a) ci fornisce dunque l'orizzonte temporale minimo di sette anni, che è una visione di medio periodo. Detto questo però corre l'obbligo di fare un passo di lato e operare qualche considerazione in merito al contesto sud Italia e al contesto Italia in generale.

L'ultimo passaggio legislativo intermedio prima delle approvazioni finali è stato rappresentato dal decreto 12/2018⁶⁹ con cui il Presidente del Consiglio ha adottato il regolamento sulle Zone Economiche Speciali composto da 10 articoli.

Dopo aver elencato le definizioni del caso all'articolo 1, all'articolo 2 si espongono ancora una volta le finalità della misura che sono quelle di favorire la creazione di condizioni favorevoli agli investimenti definendo: a) la modalità per l'istituzione di una ZES; b) la loro durata; c) i criteri per l'identificazione e la delimitazione dell'area ZES; d) i criteri che disciplinano l'accesso delle aziende; e) il coordinamento generale degli obiettivi di sviluppo.

Nell'articolo si individuano i requisiti per l'istituzione di una ZES che sono gli stessi che abbiamo analizzato dalla legge 123/2017, si aggiungono però ai commi 2 e 3 delle specificazioni importanti: al comma 2 si aggiunge che *'la ZES è di norma composta da territori quali porti, aree retroportuali, anche di carattere produttivo e aeroportuale, come definiti dalle norme vigenti, piattaforme logistiche e Interporti, non può comprendere zone residenziali'*. Attuando quindi una visione maggiormente di sistema delle infrastrutture funzionali allo sviluppo produttivo di un territorio si allarga lo spettro delle infrastrutture logistiche funzionali al progetto, includendo gli aeroporti, ma anche e soprattutto gli interporti. Sono escluse le zone residenziali già in qualche modo coinvolte precedentemente nel progetto delle Zone Franche Urbane.

All'articolo 6 si stabilisce che la richiesta deve essere corredata da un Piano di Sviluppo Strategico che deve contenere:

- a) la documentazione di identificazione delle aree individuate con l'indicazione delle porzioni di territorio interessate con evidenziazione di quelle ricadenti nell'Area portuale;
- b) l'elenco delle infrastrutture già esistenti, nonché delle infrastrutture di collegamento tra aree non territorialmente adiacenti, nel territorio di cui alla lettera a);
- c) un'analisi dell'impatto sociale ed economico atteso dall'istituzione della ZES;
- d) una relazione illustrativa del Piano di sviluppo strategico, corredata di dati ed elementi che identificano le tipologie di attività che si intendono promuovere all'interno della ZES, le attività di specializzazione territoriale che si intendono rafforzare, e che dimostrano la sussistenza di un nesso economico-funzionale con l'Area portuale o con i porti di cui al comma 2, dell'articolo 3, nel caso la ZES ricomprenda più aree non adiacenti. Le aree non contigue devono comunque essere collegate alle aree portuali da infrastrutture adeguate alla realizzazione del Piano di sviluppo strategico;

⁶⁹ <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2018/2/26/18G00033/sg>

- e) l'individuazione delle semplificazioni amministrative, di propria competenza, per la realizzazione degli investimenti che la Regione si impegna ad adottare per le iniziative imprenditoriali localizzate nella ZES;
- f) l'indicazione degli eventuali pareri, intese, concerti, nulla osta o altri atti di assenso, comunque denominati, già rilasciati dagli enti locali e da tutti gli enti interessati con riguardo alle attività funzionali del piano strategico;
- g) l'indicazione delle agevolazioni ed incentivazioni, senza oneri a carico della finanza statale, che possono essere concesse dalla regione, nei limiti dell'intensità massima di aiuti e con le modalità previste dalla legge;
- h) l'elenco dei soggetti pubblici e privati consultati per la predisposizione del Piano, nonché le modalità di consultazione adottate e gli esiti delle stesse;
- i) il nominativo del rappresentante della regione o delle regioni, in caso di ZES interregionale, nel Comitato di indirizzo;
- j) le modalità con cui le strutture amministrative delle regioni e degli enti locali interessati, nel rispetto dei rispettivi ordinamenti, assicurano, anche attraverso propri uffici e personale, nonché attraverso accordi con le amministrazioni centrali dello Stato e convenzioni con organismi, ovvero strutture nazionali a totale partecipazione pubblica, l'espletamento delle funzioni amministrative e di gestione degli interventi di competenza regionale previsti nella ZES;
- k) l'individuazione, per esigenze di sicurezza portuale e di navigazione, delle aree escluse.

L'articolo 7 invece specifica i confini temporali del progetto che come emerso dalla lettura del dispositivo di legge precedente era minimo sette anni, mentre il decreto in oggetto pone il limite massimo a quattordici anni con la possibilità di una proroga di ulteriori sette anni legata ai risultati emersi dal monitoraggio. Trattasi dunque di un orizzonte di lungo periodo, un tempo sicuramente congruo affinché una misura possa avere un reale impatto sul territorio.

L'articolo 8 invece stabilisce i compiti del Comitato di indirizzo, ovvero la governance delle ZES della cui composizione abbiamo già detto. I compiti individuati dal legislatore consistono nello svolgere le attività necessarie all'insediamento e all'operatività delle imprese nell'area; vigilare sui cambi di destinazione urbanistica all'interno dell'area; stabilire le condizioni di accesso alle infrastrutture; vigilare sulle attività e gli investimenti delle imprese che beneficiano delle misure previste; sottoscrivere protocolli con le amministrazioni locali e centrali per la semplificazione delle

procedure; vigilare sulla permanenza per almeno sette anni delle imprese dell'area; seguire il piano di sviluppo strategico; svolgere le attività necessarie all'attrazione di investitori nazionali ed internazionali.

All'articolo 9 si specificano le attività di controllo e monitoraggio delle operazioni che spettano alle Prefetture per quanto riguarda i profili di legalità degli interventi previsti e all'Agenzia per la coesione territoriale per quanto riguarda il raggiungimento degli obiettivi attraverso lo strumento di un sistema di monitoraggio unitario in cui dovranno essere raccolti i dati sui seguenti indicatori:

a) numero di nuove imprese insediate nella ZES suddivise per settore merceologico e classe dimensionale; b) numero di nuovi occupati in imprese insediate nella ZES; c) valore del fatturato delle imprese insediate nella ZES suddivise per classe dimensionale; d) valore totale dei nuovi investimenti e suddivisione per classe dimensionale.

Esaurita la fase riservata al Governo centrale, come detto, era compito delle Regioni compiere gli ultimi sforzi per consentire la definitiva istituzione delle ZES. La prima a giungere al traguardo è stata proprio la Regione Campania, che d'altra parte aveva dato un forte impulso all'iniziativa legislativa centrale avendo già nel dicembre 2016 proposto una bozza di piano di sviluppo.

Successivamente, la Legge 123/2017 è stata emendata con la legge 77/2021 che non ne modifica i contenuti sostanziali, ma amplia i poteri dell'Agenzia per la Coesione Territoriale a supporto dei Commissari e introduce l'autorizzazione unica come ulteriore semplificazione burocratica e introduce lo Sportello Unico Digitale che viene attivato nel giugno 2022. Questa legge segna il reale punto di partenza delle ZES in Italia, fino ad arrivare al Decreto-legge 124/2023, convertito con la Legge 162/2023 che segna un passaggio decisivo sulle ZES in Italia, accorpando tutto il Meridione in una Zona Economica Speciale Unica che inquadra il progetto nell'ambito del PNRR.

In termini di agevolazioni fiscali non cambia niente rispetto alle previsioni del 2018, il credito d'imposta avrà durata triennale, fino al 2026; si prevede tuttavia l'istituzione di zone franche doganali, che tuttavia non dovranno comportare maggiori oneri a carico della finanza pubblica. Il cambiamento sostanziale consiste nella governance unica, che sostituisce quelle commissariali di ogni singola ZES. La cabina di regia sarà presieduta dal Ministro per gli affari europei e sarà composta da tutti i Ministri più i Presidenti delle regioni interessate. In più presso la Presidenza del Consiglio sarà istituita una Struttura di missione per le ZES che coordinerà le iniziative di concerto con il Governo e avrà il compito di monitorare l'andamento dell'iniziativa e potrà assumere le funzioni di stazione appaltante. In seno alla Struttura di missione. È istituito lo Sportello Unico Digitale che ha la competenza sulle procedure amministrative. Il Piano strategico prevede l'individuazione di settori

produttivi da privilegiare, anche in maniera differenziata per i vari territori. Un ulteriore cambiamento sostanziale risiede nell'accorciamento dell'arco temporale obbligatorio di permanenza sul territorio delle imprese beneficiarie del credito di imposta che passa da sette a cinque anni.

8. Analisi del progetto italiano

Dopo aver delineato le caratteristiche del fenomeno ZES dal punto di vista teorico incardinandone i fondamenti alle teorie dell'agglomerazione e dello sviluppo place-based e dopo aver individuato quali siano i fattori alla base dei vasi di successo e dopo aver presentato dei casi di studio che fornissero una controprova empirica dell'impianto teorico è opportuno, per concludere il percorso dialettico del lavoro in oggetto per cercare di inquadrare il modello di ZES italiano nelle strutture precedentemente delineate per poterne valutare la potenziale efficacia. In altre parole, sulla base di quanto scritto nel paragrafo precedente, che presenta nella sua interezza il modello italiano di Zona Economica Speciale, si tenterà di rispondere alle seguenti domande: la ZES Unica italiana possiede quelle caratteristiche fondamentali per essere un caso di successo? E ancora, quale impatto può avere sull'economia meridionale?

Il punto di partenza per rispondere a queste domande è quello di catalogare il fenomeno delle ZES all'interno delle varie possibili declinazioni di cui si è parlato al principio del lavoro. Il fatto stesso che il legislatore italiano abbia utilizzato il termine ZES – che è un contenitore – anticipa come la visione strategica, che è il fulcro di qualsiasi piano di sviluppo, sia carente in partenza. Nello specifico, in quale categoria si inserisce la ZES italiana? In base alla tassonomia di cui al paragrafo 1, il modello italiano è quello di *Enterprise Zone*, di un'area cioè destinata al rilancio economico, come abbiamo visto questa tipologia non rientra nella nomenclatura ufficiale, mancando di un chiaro quadro regolatorio generale, che però il caso italiano offre e che è l'unico elemento dal quale si può ricavare una qualche visione di indirizzo di questo strumento. La legge chiarisce che l'obiettivo è quello concedere condizioni agevolate alle imprese già presenti e a quelle che si insediano in relazione a investimenti e attività di sviluppo d'impresa. Genericamente quindi l'obiettivo è quello di attrarre investimenti, senza specificare se si mira ad investimenti domestici o stranieri e del resto la normativa non prevede un regime distinto che disciplini un rapporto tra investimenti stranieri e domestici. Come abbiamo visto questo è un elemento essenziale, dal momento che un disequilibrio a favore di investimenti stranieri può generare spillover negativi sul tessuto produttivo interno e un disequilibrio di segno opposto, soprattutto in un contesto come quello italiano dominato da imprese

di grandezza piccola e media, non sarebbe in grado di generare quella massa critica in grado di favorire la costituzione di cluster produttivi. Solo marginalmente, inoltre, si accenna alla possibilità di individuare dei settori produttivi specifici su cui intervenire. Una delle funzioni principali delle ZES è quello di favorire la formazione di economie di agglomerazione con degli incentivi localizzativi in determinate aree. Agire su un'area così vasta ed eterogenea per condizioni di partenza e vocazioni industriali senza una visione di insieme rischia in sostanza di non distribuire in maniera efficace le limitate risorse a disposizione.

Manca del tutto una visione complessiva di sviluppo che non coinvolga soltanto il Meridione, ma tutto il paese. Uno dei fattori critici per la riuscita di una ZES è quello di inserire queste aree in un piano di sviluppo integrato (Aggrawal, 2017; Farole et al., 2013; Farole, 2011) la ZES Unica italiana non è stata concepita con questa logica, ma come intervento disorganico e disorganizzato, in un quadro che vede storicamente il Meridione non come potenziale area da cui poter rilanciare la stagnante economia italiana (Viesti, 2021), ma come mercato di sbocco della produzione industriale del Nord (Castronovo, 2021). A conferma di quanto si sostiene è opportuno segnalare che ad oggi – dicembre 2024 – manca ancora l'approvazione del Piano Strategico per la ZES Unica.

Dal punto di vista della governance, il progetto di ZES Unica centralizzato dal Governo, che limita dunque l'autonomia e una visione incentrata sulle necessità dei territori, se non in seconda battuta, è un ulteriore elemento che limita la possibilità di concepire lo sviluppo in maniera integrata e soprattutto in una logica place-based che non preveda modelli one-size-fits-all (Barca et al., 2012), a differenza ad esempio del caso polacco che pur prevedendo una partecipazione del Governo centrale conferisce alle autorità locali un peso decisionale rilevante.

La ZES italiana, inoltre, basa la propria strategia soltanto sugli incentivi fiscali, elemento che nella nuova generazione delle ZES non costituisce un fattore critico competitivo, ma che costituisce la base di ogni progetto di tal fatta (van der Berghe, 2022; Benevolo et al., 2022) e rispetto al progetto iniziale, ridimensiona il ruolo delle infrastrutture portuali, che non costituiscono più il fulcro dell'iniziativa. A ciò va aggiunto il limite oggettivo delle norme europee che impedisce di poter offrire condizioni ulteriormente vantaggiose. Questo vale anche per le ZES polacche, che tuttavia hanno costruito il loro vantaggio strategico nel periodo pre-ingresso nell'UE e nel successivo periodo transitorio che hanno permesso alle regioni polacche di attrarre imprese dell'Europa Occidentale in alcuni settori strategici come l'automotive, uno dei settori principali dell'economia meridionale. Oltre al vantaggio competitivo acquisito e soprattutto ad un regime fiscale che di partenza è meno oppressivo rispetto a quello italiano, quello che offrono le ZES polacche, ma che anche le ZES del

Mediterraneo come quelle marocchine, egiziane e turche, che hanno nei porti il loro fulcro, sono i servizi accessori alle imprese in termini di servizi che siano finanziari e di supporto (servizi legali, servizi di consulenza, call-center etc.). Tantomeno si prevede una reale integrazione con il sistema formativo locale e delle università. Nello specifico, le ZES mediterranee, e la sponda sud del Mediterraneo in generale, costituiscono, in linea teorica, per il Meridione un'opportunità di connessione indispensabile, ma dall'altro lato, come nel caso delle ZES, costituisce una concorrenza difficile da contrastare in termini di vantaggi localizzativi sia a causa delle norme europee, sia della scarsa competitività delle infrastrutture portuali meridionali. In tal senso, una razionalizzazione e redistribuzione delle funzioni strategiche dei vari scali meridionali aiuterebbe a concentrare in maniera più efficace le risorse, il rischio è quello di generare una competizione interna che indebolisca il sistema meridionale nei confronti dei già più forti concorrenti mediterranei e del Nord e dell'Est Europa. A ciò si aggiunge una modesta dotazione finanziaria e pochi investimenti infrastrutturali, che costituiscono un elemento critico per la riuscita del progetto (Farole et al., 2013). Ambroziak e Hartwell (2018) e Farole et al. (2013) hanno chiarito, inoltre, che il vero fattore che determina il successo di una ZES è rappresentato da condizioni che di partenza favoriscano lo sviluppo e di un clima generale favorevole agli investimenti in territori che possono contare su un buon capitale umano. Il Meridione d'Italia soffre di una carenza strutturale di tutti gli elementi di cui sopra e se quindi nell'ambito della ZES non riesce ad offrire neanche condizioni particolarmente vantaggiose in termini fiscali rispetto ai competitor difficilmente riuscirà ad attirare quella massa critica di investimenti necessari per la formazione di cluster produttivi che favoriscano la crescita e la nascita di imprese locali (Newman e Page, 2017; Ambroziak, 2015). Il Sud Italia, nonostante le difficoltà strutturali, può tuttavia contare su alcuni elementi di forza in alcuni settori innovativi come l'automotive e l'aerospaziale (Viesti, 2021) che hanno permesso la nascita di alcuni cluster innovativi e competitivi ai livelli alti delle catene globali del valore nei rispettivi settori, come il cluster dell'aerospazio in Campania e Puglia o quello dell'elettronica nel catanese (Cersosimo e Viesti, 2012): nell'ottica della strategia integrata a livello nazionale e regionale, puntare sugli elementi di forza e concentrare in determinate aree e determinati settori le risorse avrebbe avuto un potenziale d'impatto maggiore sulla logica della creazione di quei fattori determinanti nella formazione di un tessuto industriale sul modello teorizzato da Marshall (1920) e riproposto da Krugman (1991). Il Sud può contare anche su alcune aree urbane di media grandezza intorno alle quali generare delle reti di creazione e diffusione della conoscenza funzionali ad uno sviluppo sociale ed economico più sostenibile (Barca et al., 2012; Feldman e Storper, 2018) che il piano ZES attuale non prevede, perché

concepito non secondo una logica path-dependent e place-based che mettesse al centro le specificità e le potenzialità del territorio, ma secondo una logica top-down e one-size-fits-all che non contempla tutte le dimensioni dello sviluppo (infrastrutture, capitale umano, propensione agli investimenti) e rischia quindi di costituire l'ennesima occasione persa per un Sud sempre più fuori dai circuiti globali e lontano dai grandi centri dell'innovazione, come suggerito dall'European Innovation Scoreboard 2023 che vede le regioni meridionali tra quelle meno innovative.

9. Considerazioni conclusive

Il processo dialettico del presente capitolo ha preso le mosse da un'analisi generale del fenomeno delle Zone Economiche Speciali allo scopo di definirne le funzioni, di individuarne le caratteristiche e soprattutto, attraverso lo studio di alcuni casi, di individuarne i fattori che ne determinano il successo (o il fallimento) anche alla luce delle teorie dell'agglomerazione e dello sviluppo territoriale place-based. Alla luce di tutti questi elementi, infine si è proceduto ad analizzare la proposta di ZES Unica italiana criticandone i fondamenti, gli obiettivi e la struttura.

Un punto di partenza nel tirare le fila di questa parte non può non essere rappresentato da Thomas Farole, massimo esperto mondiale di ZES e autore di innumerevoli articoli e rapporti per le Organizzazioni Internazionali: nelle sue linee guida sulle ZES del 2013 (Farole et al.) e in altri suoi lavori (Farole, 2011) non nasconde un certo scetticismo sullo strumento in sé delle ZES, così come anche altri autori come Ambroziak (2015; Ambroziak e Hartwell, 2018) che chiariscono come questo strumento costituisca più uno stimolo rispetto a potenzialità che già sussistono che uno strumento in grado di cambiare radicalmente le sorti di un territorio. Newman e Page (2017) hanno evidenziato come in Africa non abbiano funzionato, mentre in altre parti del mondo hanno avuto un impatto limitato o comunque hanno incentivato un'occupazione di basso livello. Il successo e l'attrattiva delle ZES probabilmente risalgono al caso eclatante della Cina e nello specifico di Shenzhen che da villaggio di pescatori è divenuta metropoli globale e capitale dell'high-tech. Il caso di Shenzhen tuttavia, non può evidentemente rappresentare un benchmark, sia perché le risorse investite sono fuori scala in termini di infrastrutture, sia soprattutto perché la Cina utilizzò quell'area come test per l'apertura al mercato (sul suo modello) regolamentando rigidamente (come anche oggi) l'afflusso e l'uscita di capitali. E così anche le altre ZES di successo in giro per il mondo. Allo stesso modo anche il caso di successo di Dubai non può rappresentare un modello univoco di successo, perché uno dei fattori chiave di una ZES è rappresentato dalla coerenza della pianificazione con la

strategia di sviluppo complessiva del paese (Farole, 2011). Come evidenziato dalla letteratura, gli incentivi fiscali non rappresentano ormai un fattore attrattivo per le ZES di per sé (a maggior ragione nel contesto dell'Unione Europea) (van der Berghe, 2022; Benevolo et al., 2022). Per una ZES competitiva, in un contesto competitivo, conta la qualità delle istituzioni, della governance, che sia indipendente e che abbia autonomia finanziaria, ma conta soprattutto lavorare sui vantaggi comparati di un territorio o crearne di nuovi (come è stata la DIFC per Dubai) (Rodríguez-Pose et al., 2022; Zeng, 2021), rafforzando le catene locali del valore (Ambroziak, 2016), offrendo formazione, investendo in innovazione, garantendo servizi di qualità alle imprese e infrastrutture competitive in uno schema regolatorio chiaro che costituisca un ambiente favorevole per gli investimenti (come la JAFZ) (Rodríguez-Pose et al., 2022). La costituenda ZES Unica italiana, pur agendo in un contesto potenzialmente competitivo, a differenza di Dubai non può contare su una dotazione finanziaria e su una governance autonoma, ma soprattutto su una visione complessiva che parta da un piano di sviluppo nazionale che valorizzi i cluster innovativi del Sud (Cersosimo e Viesti, 2012), e soprattutto non prevede quella necessaria complementarietà dei servizi alle imprese e di investimenti nella formazione del capitale umano. Di fatto si tratta di strumenti che funzionano in contesti dove lo Stato esercitava ed esercita un controllo stretto sull'economia: le ZES sono in sostanza uno strumento di pianificazione economica in contesti di libertà limitata del mercato. Non è un caso che l'Europa pur tollerandole ne abbia previsto un sostanziale depotenziamento fino al punto di snaturarle. Il caso di Dubai (ma anche quello di TangerMed o di Suez) ci suggerisce che lo sviluppo territoriale può essere pianificato, nel rispetto delle dinamiche di mercato, con una visione precisa dei vantaggi competitivi e comparativi di un territorio, del resto le scelte localizzative e ri-localizzative delle imprese non dipendono più da salari competitivi e dagli incentivi fiscali (UNCTAD, 2019), ma dalla capacità dei territori di offrire accesso a competenze nei cluster innovativi che possono e devono essere il frutto di una corretta applicazione dello strumento ZES. Quella che l'Italia ha concepito non possiede i reali requisiti di Zona Economica Speciale, si tratta di un semplice sistema di sburocratizzazione (pur necessaria) e di incentivi fiscali che non aumentano l'attrattività e la competitività dei territori che di una visione di insieme che preveda investimenti infrastrutturali, in formazione, in istruzione universitaria, in sostegno finanziario alle imprese. Manca una strategia che incentivi realmente all'innovazione e al potenziamento di quei cluster resilienti che prosperano nelle difficoltà. Manca soprattutto di una visione complessiva di futuro per l'Italia intera e soprattutto per il Sud che non sia una distribuzione inefficiente di risorse insufficienti al solo scopo di poter dire di averci provato.

CONCLUSIONI

Il presente lavoro si è concentrato sull'analisi della competitività delle aree urbane del Mediterraneo occidentale, con l'obiettivo di individuare i fattori chiave che ne influenzano lo sviluppo economico e sociale. Attraverso un approccio multidisciplinare, che ha integrato dati economici, analisi statistica e una riflessione critica sulla letteratura esistente, è stato possibile delineare un quadro chiaro delle dinamiche che governano la crescita delle città, in particolare il ruolo dell'innovazione come motore centrale di competitività. I risultati ottenuti hanno messo in evidenza come fattori quali la qualità del capitale umano e l'efficienza della governance siano determinanti per lo sviluppo sostenibile delle città. Ma soprattutto è emerso come stretta sia la relazione tra innovazione, sviluppo e aree urbane. L'oggetto di studio principale erano le principali aree urbane di Italia, Francia, Spagna e Portogallo che costituiscono il blocco dei paesi del Mediterraneo Occidentale. Successivamente, l'analisi sul tema dell'innovazione si è concentrata sull'Italia andando nello specifico della spaccatura che attraversa il paese sull'asse Nord-Sud (caratteristica che non riguarda solo l'Italia) e infine, dopo aver chiarito come la tendenza all'agglomerazione sia funzionale all'innovazione nell'ambito delle aree urbane abbiamo provato ad analizzare criticamente attraverso due casi studio di successo, uno degli strumenti principali individuati per cercare di invertire la rotta per le regioni meridionali in Italia, ovvero le Zone Economiche Speciali recentemente accorpate nella ZES Unica.

Entrando nello specifico, dopo aver introdotto il lavoro argomentando sull'importanza storica e in prospettiva futura sempre più centrale della città, intesa come agglomerazione sociale, il primo capitolo di questo lavoro è stato dedicato ad un'indagine sulla natura dei divari territoriali attraverso una rassegna della letteratura in cui si è tenuto conto di tutti gli approcci presenti in letteratura, da quelli marxisti e neo marxisti a quelli neoclassici e quelli evoluzionisti, concludendo che la natura dei divari territoriali è da ascrivere sia a ragioni di natura evidentemente deterministica, come la posizione geografica e la presenza di risorse naturali, ma anche a ragioni di dipendenza dal percorso causate dallo stratificarsi di dinamiche storico-amministrative che soprattutto in epoca di Rivoluzioni Industriali hanno impedito di agganciare il treno dello sviluppo, generando una dipendenza dal percorso da cui, in ogni caso, è possibile liberarsi ottimizzando la gestione territoriale secondo la logica place-based, in un contesto, tuttavia di gioco a somma zero. Successivamente, abbiamo analizzato nel dettaglio i divari prima su scala globale, poi tra i paesi del Nord Europa e

quelli Mediterranei e infine all'interno dei paesi in oggetto – dalla scala macroregionale a quella urbana - individuando per ogni paese gli assi principali dei divari interni avendo come bussola la produzione pro-capite di ricchezza in riferimento soprattutto alla media europea e alle soglie relative individuate nell'ambito delle Politiche di Coesione.

Il secondo capitolo è stato oggetto di una rassegna sul concetto centrale di questo lavoro che è quello della competitività. L'obiettivo era quello di sintetizzare una definizione di competitività ed individuare poi i principali fattori che caratterizzassero gli approcci per la misurazione della competitività in funzione della costruzione di un Indice sintetico, oggetto del successivo capitolo. Nel delineare le origini del successo in letteratura della competitività abbiamo messo in contrapposizione, come anche nel capitolo precedente e in quello dedicato all'innovazione, due delle figure principali della geografia economica a livello mondiale, ovvero Paul Krugman e soprattutto Michael Porter che possiamo definire come il padre della competitività territoriale contemporanea che hanno dato via ad un acceso dibattito a suon di pubblicazioni scientifiche a cui si sono aggiunti altri eminenti accademici come Roberto Camagni, Andres Rodriguez-Pose, Ronald Martin e Paul Cheshire, tra gli altri. Il dibattito, in qualche modo, è stato "vinto" dai sostenitori della competitività in opposizione ai teorici dei vantaggi comparativi. Nel frattempo era entrata nelle agende politiche nazionali e sovranazionali, Unione Europea in testa. In tal senso, in ambito europeo ci si è interrogati sulla compatibilità tra competitività e coesione, con la prima che rischia di minare la seconda promuovendo dinamiche di mercato naturalmente inclini alla divergenza tra i territori più produttivi e innovativi e quelli più arretrati.

Successivamente, per rispondere alla domanda di ricerca sulla definizione della competitività ottenuta sintetizzando i diversi approcci via via susseguitisi nel corso del dibattito sul tema, che si è poi arricchito aggiungendo la dimensione della sostenibilità. In conclusione la definizione che ne abbiamo ricavato è: la competitività urbana è la capacità di un sistema territoriale urbano, in un contesto globale, di garantire le miglior condizioni possibili per trattenere ed attrarre capitale umano e imprese innovative per generare uno sviluppo che sia sostenibile in tutte le sue dimensioni, da quella sociale, a quella ambientale, a quella economica.

Infine, analizzando diverse proposte di misurazione abbiamo potuto osservare che il fenomeno della competitività territoriale sia un fenomeno multidimensionale che ha come fulcro:

- 1) Dimensione Economica
- 2) Dimensione Sociale

3) Dimensione dell'Innovazione

4) Sostenibilità

Una volta delineati i termini della questione, nel terzo capitolo, abbiamo potuto approcciare l'obiettivo principale del presente lavoro, che era quello di costruire un Indice Composito di Competitività Urbana da applicare sulle aree urbane in oggetto costituite, come detto, dalle prime dieci aree urbane di Italia, Spagna e Francia, individuate in base alla popolazione del nucleo urbano principale, e dalle due aree metropolitane portoghesi. Dopo aver raccolto i dati su diversi database pubblici, integrando dove necessario con dati regionali, dopo aver considerato diversi approcci metodologici, sulla base delle indicazioni della letteratura è stata scelta il metodo dell'Analisi in Componenti Principali (PCA) che permette di ridurre un dataset conservando la maggior buona parte della varianza. Questo metodo è stato applicato per ognuna delle osservazioni (le aree urbane in oggetto) per ognuna delle tre dimensioni individuate ridotte per necessità di analisi redistribuendo le variabili della sostenibilità (concetto multidimensionale). Dopo aver analizzato i risultati per ognuna delle dimensioni, questi sono stati aggregati per costruire un ranking delle città osservate. I risultati hanno mostrato come grazie ad una maggiore coesione sociale, alla consistenza e dinamicità del tessuto produttivo locale e ad una maggiore propensione all'innovazione le città francesi siano le più competitive tra quelli oggetto seguite da Madrid, Milano, Lisbona, Barcellona e Bologna, mentre complessivamente risultano più arretrate le città del Sud dell'Italia e della Spagna frenate da alta disoccupazione, scarsa qualità del capitale umano e debolezza del tessuto industriale.

Successivamente, è stato costruito un modello di regressione per rispondere ad un'altra domanda di ricerca che si proponeva di individuare i principali driver della competitività territoriale. Da questa analisi è emerso il ruolo essenziale dell'innovazione come fulcro dello sviluppo economico e sociale al punto da poter definire la competitività come funzione dell'innovazione.

Infine, i risultati dell'Indice sono stati correlati alle dimensioni in termini di popolazione per ricavarne considerazioni sulle dimensioni ottimali delle aree urbane concludendo che un ruolo centrale nel futuro dello sviluppo urbano ed economico, come parte della letteratura ha già osservato, verrà svolto dalle città secondarie, quelle di dimensioni medie, più efficienti funzionalmente delle congestionate megalopoli.

Nell'ultima parte del lavoro, nel quarto capitolo abbiamo indagato più nel dettaglio proprio sul tema dell'innovazione come driver dello sviluppo urbano con una rassegna che ha evidenziato come sin dalle teorie di Schumpeter questo tema sia stato fondamentale per incardinare tutte le formulazioni teoretiche sullo sviluppo territoriale e soprattutto sulla competitività in funzione del rilancio delle aree più arretrate. Da questa rassegna è emerso come gli elementi fondamentali che definiscono l'innovazione coincidano sostanzialmente con quelli della competitività confermando l'assunto precedente sulla competitività come funzione della propensione all'innovazione di un territorio. Nella fase successiva, abbiamo inoltre stabilito una relazione tra l'innovazione e le economie di agglomerazione. Ciò, a ben vedere, rappresenta l'elemento che raccorda le varie fasi che hanno caratterizzato il processo dialettico di questo lavoro: le aree più competitive dei paesi in oggetto sono quelle capaci di entrare nelle dinamiche della Rivoluzione Industriale, ognuna con il proprio modello, ma avendo come stella polare l'innovazione che si è concentrata, come abbiamo visto, in aree specifiche generando spillover di conoscenza ed economie di scale che hanno innescato, a differenza delle aree più arretrate, quei processi virtuosi che hanno permesso a queste aree di intraprendere il percorso dello sviluppo. A conferma di ciò, nella parte finale del quinto capitolo abbiamo analizzato nello specifico, con gli strumenti della statistica descrittiva, la propensione all'innovazione delle principali aree urbane italiane, individuando però, anche al Sud quei cluster innovativi che possono rappresentare il punto di partenza per un rilancio dell'intera macroregione.

Infine, nel quinto ed ultimo capitolo abbiamo analizzato lo strumento principale individuato dagli ultimi governi per il rilancio del Sud, quello delle Zone Economiche Speciali. Le ZES infatti insistendo su porzioni circoscritte di territorio potenzialmente potrebbero favorire l'agglomerazione di sistemi produttivi innovativi, come è accaduto a Shenzhen in Cina. Tuttavia, questo strumento presenta non poche criticità e soprattutto non è sempre replicabile in tutti i contesti, necessitando di una programmazione completa ed incisiva, di ingenti risorse e soprattutto di una serie di precondizioni specifiche per le quali l'Unione Europea e le regole del mercato unico rappresentano un ostacolo oggettivo. Successivamente, abbiamo presentato due casi di studio di successo come Katowice in Polonia e Dubai negli Emirati Arabi Uniti evidenziandone i punti di forza. Infine, dopo aver individuato i fattori di successo delle ZES e analizzato nel dettaglio la proposta italiana è stato osservato come questa sia probabilmente destinata a non raggiungere gli obiettivi prefissati.

Dopo aver provato a sintetizzare per grandi linee il lavoro svolto e gli obiettivi della ricerca è ora opportuno svolgere qualche considerazione di carattere generale. Questo lavoro si era prefissato diversi obiettivi legati tutti da un assunto fondamentale esplicitato sin dall'Introduzione, cioè che il futuro delle nostre società coincide con il futuro delle città. La città come abbiamo visto va intesa non entro i semplici confini amministrativi comunali, come nel caso italiano, ma come un aggregato complesso dove si svolgono funzioni via via più complesse di natura economica e sociale, oltre che burocratico-amministrative. Ciò rende difficile delineare con precisione i limiti delle aree urbane che nel frattempo si espandono sempre di più: il processo di urbanizzazione in tal senso sembra irreversibile. E più crescono le città, più, come è ovvio, cresce l'attenzione nei confronti di questi aggregati. Questo pone due problemi che abbiamo provato a far emergere nell'ambito di questo lavoro.

Il primo è legato alla governance delle città. Nel corso del lavoro, soprattutto nella parte sulle teorie dello sviluppo, è emerso come i vari paesi in oggetto abbiano approcciato in maniera diversa, per ragioni evidentemente di natura storica, alla distribuzione delle funzioni territoriali. Sui due estremi opposti dello spettro abbiamo la Francia e la Spagna, ovvero un paese, il primo, estremamente centralizzato frutto di una millenaria unità nazionale che ha resistito più o meno immutata a numerose e sanguinose guerre, e il secondo, la Spagna la cui unità, benché anch'essa di antica origine, si è basata su presupposti molto diversi e che ha portato nella ricostituzione nazionale e costituzione democratica ad un sistema, al contrario, fortemente orientato all'autonomia regionale. Nel mezzo abbiamo il Portogallo, che è stato a lungo parte delle dinamiche monarchico-dinastiche spagnole e l'Italia, Stato tendenzialmente centralizzato ma che per ragioni politiche molto recenti è stato ed è oggetto di spinte autonomistiche. Tenute da parte il Portogallo, ma soprattutto la Francia, che pure è stata oggetto di riforme amministrative recenti, il dibattito in tal senso è molto acceso in Spagna – dove non è esente da violenze e tumulti come noto nei casi della Catalogna e dei Paesi Baschi – e in Italia. Questo dibattito, però, riguarda sempre e solo la dimensione regionale che è l'unità di misura fondamentale delle politiche territoriali a livello nazionale così come comunitario. In tal senso, le aree urbane in Europa, ma in particolar modo in Italia, sono pertanto penalizzate da questa progressiva erosione di funzioni, e quindi di risorse da entrambi gli estremi, cioè dal livello nazionale e da quello regionale, sottraendo così margine di manovra alle istituzioni più prossime ai cittadini. Nel corso del lavoro, tuttavia, nelle varie dimensioni analizzate, da quella della competitività a quella dello sviluppo territoriale a quella dell'innovazione abbiamo osservato, e

ribadito più volte, come siano le città a guidare lo sviluppo e a trainare le relative regioni e questo, in vista del progressivo processo di urbanizzazione impone quantomeno qualche riflessione sulla redistribuzione delle funzioni attribuendo maggiore peso alle aree urbane. In sintesi, le aree urbane devono diventare oggetto diretto delle politiche europee e ottenere più peso a livello nazionale in ragione del loro ruolo sociale ed economico cui non corrisponde un adeguato ruolo politico. In tal senso Francia, Spagna e Portogallo – come altri paesi nel resto dell’Unione - hanno individuato un modello per aggirare in parte questa distorsione, rendendo le proprie capitali delle regioni NUTS 2, o comunque conferendo loro un diverso e più ampio grado di autonomia – escludendo tuttavia da questo modello, in alcuni casi, le altre aree metropolitane. L’Italia, invece, prosegue nel processo di funzionalizzazione delle regioni a danno allo stesso tempo dello Stato centrale e soprattutto delle province a cui ha corrisposto per le aree più grandi l’istituzione delle città metropolitane, enti che non sono sottoposti al controllo democratico e svuotati sostanzialmente di funzioni effettive. Non fa eccezione Roma che non dispone di particolari livelli di autonomia. Allo stesso modo, come già detto, la stessa Unione Europea continua ad incardinare le proprie politiche principali sulla scala regionale riservando alle aree urbane intenti che per ora rimangono sostanzialmente programmatici. In tal senso, appare evidente la necessità di un cambio di rotta che veda riconosciuto alle città il ruolo che meritano così da consentire loro una programmazione più efficace che metta al centro le esigenze di tutta l’area urbana funzionale, intesa come la teorizzava Christaller.

Il secondo problema, deriva evidentemente dal primo ed ha in un certo senso condizionato questo lavoro. La poca considerazione che a livello amministrativo godono le città e le aree urbane e la conseguente scarsità di politiche nazionali e continentali orientate alle città si riverberano come è ovvio sull’attenzione alla misurazione dei fenomeni che riguardano le città. Tradotto, nell’ambito dell’Unione Europea, anche da parte dell’OCSE, la disponibilità di dati sulle aree urbane è ancora inadeguata. In un contesto dove le città anche in letteratura stanno diventando sempre più oggetto di studio, la mancanza di dati rappresenta un limite oggettivo che da un lato complica e dall’altro impoverisce il livello delle analisi, soprattutto quelle di tipo comparativo tra vari paesi. Come è evidente molto è stato fatto, si veda al progetto ARDECO, che ha costituito una delle fonti principali di questo lavoro, o il progetto ESPON, che però non è stato poi proseguito.. Sarebbe utile, nondimeno opportuno, ad esempio promuovere analisi e misurazioni più approfondite e di dettaglio su scala urbana delle disuguaglianze economiche e sociali, che come abbiamo visto proprio nelle aree urbane si manifestano in modo più acuto. Altrettanto opportuno sarebbe misurare i fenomeni

legati alla sostenibilità ambientale e ampliare la disponibilità di dati sulle infrastrutture, sia fisiche che digitali. Ma soprattutto, bisogna investire affinché tutti i paesi membri, non solo quelli più avanzati, siano in grado di produrre questo tipo di dati. La conoscenza dei fenomeni e l'elaborazione complessa delle variabili territoriali sono indispensabili per i decisori per tradurre in politiche attive la conoscenza delle criticità dei territori. C'è evidentemente molto ancora da fare su questo piano, ma serve spostare il focus, per Eurostat, così come per OCSE, sulla dimensione urbana in misura maggiore rispetto a quanto già avviene nell'ambito dell'Unione Europea.

Restando all'Unione Europea, una breve riflessione si impone anche su quanto questa abbia impattato sul processo di coesione e convergenza tra le aree arretrate del Mediterraneo e di quelle più avanzate del Nord. Abbiamo visto come di fatto il tema della competitività si intrecci con quello della coesione evidenziando come in qualche modo il focus delle politiche europee sulla prima di fatto ostacoli il raggiungimento della seconda (Mancha-Navarro & Garrido-Yserte, 2008). Nel complesso, le Politiche di Coesione, osteggiate largamente soprattutto nei primi decenni del processo di integrazione europea proprio in quelle fasi, che in Italia coincidevano con gli ultimi anni di vita della Cassa per il Mezzogiorno, aveva in qualche modo innescato un processo di convergenza che nel Nuovo Millennio, complici anche le più volte citate difficoltà strutturali dei paesi mediterranei si è arrestata⁷⁰. In tal senso, va anche messo in rilievo quanto, di fatto, per le regioni del Sud del Mediterraneo abbia rappresentato in parte un danno l'ingresso nell'Unione Europea dei paesi dell'Est che in quella fase di ristrutturazione economica post-comunista presentavano un livello di sviluppo estremamente arretrato che ha giocato forza, per motivi anche politici, assorbito buona parte dei fondi di coesione a danno delle regioni mediterranee (Viesti & Prota, 2012). E proprio perché i paesi e le regioni dell'est partivano da livelli più arretrati hanno negli ultimi anni fatto registrare maggiori progressi in termini di convergenza rispetto ai paesi mediterranei – secondo una dinamica non troppo dissimile da quella che interessò il Mezzogiorno nei primi anni della Cassa – mentre le regioni Mediterranee, maggiormente colpite dalle recenti crisi hanno in tal senso performato peggio (Liarvogas & Kratimenou, 2020; Pietrzykowski, 2020; Sharp, 1998). Abbiamo anche visto come nel complesso, in particolare per l'Italia, abbia pesantemente influito la generalizzata situazione di stagnazione che da vent'anni interessa il paese in termini di produttività che va a colpire quelle aree già scarsamente produttive come quelle meridionali. A complicare il

⁷⁰ In letteratura c'è anche chi contesta che siano stati i fondi strutturali ad impattare concretamente in quella fase di convergenza (Dall'Erba e Le Gallo, 2008)

quadro per il Sud Italia si è aggiunta la fine della Cassa per il Mezzogiorno il cui ruolo non è stato colmato da quello dei fondi strutturali e di coesione, complice anche una scarsa e ben nota incapacità di spesa causata dalle governance territoriali che di fatto non sono state in grado di recepire efficacemente le nuove funzioni che sono state chiamate ad assolvere (Luise & Pane, 2020). Inoltre, le regioni mediterranee non erano evidentemente pronte ad affrontare il mercato unico, le norme sugli aiuti di Stato ma soprattutto la competizione globale e a differenza delle regioni dell'est non sono state in grado di interpretare il nuovo riassetto delle catene del valore del Nord dell'Europa – nello specifico quelle guidate dalla Germania – nell'ottica Centro-Periferia (Vukov, 2023). Quindi, come più volte ribadito, serve migliorare sensibilmente la qualità della governance, ma allo stesso tempo dalla prospettiva europea serve una profonda riflessione sui capisaldi della propria proposta politica e sociale e porsi come obiettivo la vera convergenza, a beneficio dell'Unione Europea come istituzione politica prima che come mercato unico. La concorrenza in un regime di libero mercato implica la parità di condizioni per gli attori che vi operano. In questo caso gli attori sono i territori e se è vero come osservato da Krugman (1996a) che Stati, regioni e città non possono fallire, il deterioramento delle condizioni economico-finanziarie – come visto nel caso della Grecia recentemente – dovuto anche alla scarsa competitività, comporta delle implicazioni sociali che ne limitano ulteriormente le possibilità di sviluppo in un sistema costituzionalmente ancorato all'austerità come quello dell'Unione Europea (Tooze, 2020). È evidente che non tutte le regioni e quindi tutte le aree urbane europee possano competere a parità di condizioni con quelle che costituiscono il Centro, ma neanche con quelle della Periferia funzionale. Non potendo competere, quindi, non sono in grado di intraprendere quel processo di riduzione delle disuguaglianze che la crescita della competitività è in grado di innescare (Waheeduzzaman, 2002). È necessario, pertanto, a livello europeo ripensare ai modelli di gestione e di investimento ponendosi come obiettivo quello di una reale coesione e convergenza che permetta di differenziare i ruoli dei vari sistemi territoriali in virtù dell'esiziale tentativo di raggiungere l'autonomia strategica che non può prescindere dal contributo di tutti.

Una strategia per il Sud, o per meglio dire, per i Sud d'Europa e del Mondo non può, in conclusione, prescindere dal mettere al centro il Mediterraneo. Il Mare Nostrum, culla della civiltà e ora, come allora, area nevralgica di scambi commerciali, culturali, ma anche punto critico delle complesse dinamiche geopolitiche globali che attualmente non possono che essere declinate in chiave conflittuale, che tuttavia nel lungo periodo possono e devono tornare ad essere declinate nell'ottica

del progresso comune e pacifico. Il Mediterraneo, dove transitano il 20%ca. dei traffici marittimi globali, è il fulcro dei due assi principali sia quello Nord-Sud che quello Est-Ovest. In questo contesto, non può che essere altrettanto centrale il Mezzogiorno d'Italia che occupa la posizione strategica in questi nodi di scambio – il 47% dei traffici marittimi italiani short shipping passa dai porti del Sud. Le città del Sud, in questo scenario, devono giocare un ruolo chiave come hub di collegamento tra Europa, Africa e Medio Oriente, diventando piattaforme di innovazione economica e culturale. La loro posizione geografica privilegiata, unita a investimenti mirati nelle infrastrutture portuali, nei collegamenti ferroviari e nelle reti digitali, può trasformarle in catalizzatori per una nuova fase di sviluppo sostenibile. Inoltre, queste aree urbane devono promuovere politiche di inclusione sociale che rispondano alle sfide demografiche e migratorie, contribuendo a rendere il Mediterraneo non solo un luogo di transito, ma anche di cooperazione e crescita condivisa. Il Sud Italia, quindi, può diventare un laboratorio di sperimentazione di modelli di governance multilivello e di economia circolare, rafforzando così il suo ruolo nelle dinamiche mediterranee e globali. Serve però a tale scopo una visione di sviluppo inclusiva e soprattutto place-based che superi le logiche Centro-Periferia provando a pensare ad un'Europa funzionalmente e politicamente policentrica.

In questo contesto, il presente lavoro in primo luogo era un tentativo di offrire un nuovo modello metodologico di analisi che tentasse di eliminare il più possibile le distorsioni della soggettività e allo stesso tempo di non attribuire un peso eccessivo alla dimensione economica, valorizzando il ruolo anche delle città secondarie. Come è evidente, un tale approccio è suscettibile di miglioramenti anche ampliando il numero di variabili e quindi anche di osservazioni, tuttavia ciò richiede una maggiore disponibilità ed uniformità dei dati. Diventa pertanto imprescindibile, come già chiarito, investire maggiormente nella produzione di dati sempre più di dettaglio su scala urbana e suburbana così da consentire analisi comparative su diversi livelli territoriali per poter implementare poi politiche realmente efficaci, dalla dimensione nazionale a quella di quartiere. Conoscere il territorio è il primo passo per poter affrontare in maniera efficace le sue criticità, a patto che, come evidente, siano conferite le necessarie funzioni e competenze nelle materie di interesse particolare per gli enti di prossimità riconoscendo la ritrovata centralità delle città come unità fondamentali dello sviluppo economico-sociale e innovativo.

In secondo luogo, questo lavoro tendeva ad offrire una di offrire una prospettiva multidimensionale che provasse a mettere in luce da un lato le criticità dell'attuale sistema di sviluppo, da quelli nazionali a quelli comunitari e allo stesso tempo evidenziare anche le potenzialità dei territori

indagando nello specifico su quali elementi debbano essere maggiormente influenzati per cambiare la rotta avendo come stella polare il presupposto che nessun territorio ha il destino segnato. In tal senso dal punto di vista teoretico abbiamo provato a sintetizzare posizioni anche molto differenti, come quelle neoclassiche e quelle neokeynesiane, tenendo conto delle contestazioni neomarxiste. Non esistono modelli univoci di sviluppo, non si può prescindere dalla dimensione locale; quello che è certo è che la mancata gestione della globalizzazione ha prodotto conseguenze inizialmente inattese che si sono riversate sulle classi sociali più vulnerabili, così come sulla classe media, impoverita dalle crisi e dall'aumento delle diseguaglianze. In tal senso, in conclusione, ripensando la distribuzione del lavoro in una prospettiva realmente globale ogni territorio può diventare competitivo promuovendo le specificità territoriali secondo una logica innovativa ma che soprattutto metta al centro le persone e il loro reale benessere, a prescindere dal proprio luogo di nascita.

APPENDICE – DATASET

Dimensione Economica

Area Urbana	Produttività del lavoro per ore lavorate (€) (2023)	Tasso di occupazione (20-64 anni) (2022)	Tasso di disoccupazione (20-64 anni) (2022)	Variazione PIL prezzi costanti 2015 (2000-2023)	Popolazione economicamente attiva (2019; 2021 Portogallo)	Densità imprenditoriale (2019)	Rapporto tra imprese sopravvissute al tempo t e imprese nate al tempo t-3 (2019)	Rapporto tra medie e grandi imprese con le piccole imprese (2022)	Quota Valore aggiunto nei settori NACE B-E e K (2023)	Tasso di crescita delle imprese (2016-2019)	Ferrovie (Km) (NUTS 2) (2021; 2020 Italia)	Autostrade (Km) (NUTS 2) (2021; 2019 Italia; per il Portogallo il dato è nazionale)
Madrid	38,94	74,6	10,8	54,59	83,50	91,29	50,65	1,16	16,10	20,54	87	96
Barcellona	36,96	74,7	9,1	39,31	81,96	94,41	61,94	1,01	22,22	18,92	58	46
Valencia	33,93	67,9	12,3	35,71	79,92	80,05	49,93	0,87	22,79	18,04	43	52
Siviglia	32,28	64,4	16,8	41,82	76,32	69,20	54,63	0,65	17,72	19,01	28	31
Saragozza	36,45	74,4	9,3	39,13	81,27	73,51	68,42	0,97	26,50	5,83	27	17
Malaga	28,84	63,1	18,2	48,49	75,80	88,06	50,46	0,45	9,35	23,95	24	31
Murcia	30,41	67,8	12,8	50,28	77,81	71,69	52,21	0,78	21,50	14,72	24	53
Las Palmas	30,71	62,1	18,4	14,98	72,80	74,47	50,40	0,77	10,79	22,76	0	37
Valladolid	34,98	73,8	8,2	32,83	76,92	70,60	58,18	0,74	26,49	3,34	28	26
Maiorca	36,95	69,2	10,8	33,91	83,06	93,66	52,36	0,53	9,54	24,35	24	19
Parigi	71,06	76,5	7,3	22,52	81,89	113,38	41,51	3,00	17,44	60,96	152	52
Lione	50,68	75,3	6,5	51,77	84,51	98,01	38,68	4,41	19,60	63,77	56	29
Lilla	48,82	69,3	8,4	27,28	82,89	59,87	41,52	5,24	18,29	55,90	106	50
Marsiglia	63,36	71,6	6,1	75,58	84,95	103,77	43,12	3,56	14,44	56,55	41	24
Bordeaux	48,08	76	6,6	49,7	78,15	94,05	42,34	3,52	15,92	60,97	34	21
Tolosa	50,94	76,4	5,9	65,18	89,97	86,01	39,42	4,13	18,02	60,84	30	14
Nantes	45,17	76	5,2	55,66	69,29	71,75	41,78	4,81	18,28	56,80	43	23
Nizza	50,43	76	5,9	24,74	63,31	141,66	45,61	2,52	12,21	56,58	41	24
Strasburgo	49,5	77,7	5,8	21,5	100,94	73,29	46,10	3,92	23,01	58,12	87	36
Rouen	52,26	75,4	6,8	14,81	84,81	54,51	43,05	4,47	26,06	56,03	60	36
Roma	41,94	68,6	7,4	8,33	73,47	81,24	53,53	0,68	13,50	16,73	72	29
Milano	51,77	75,1	5,1	35,45	79,21	91,20	62,84	1,29	24,63	18,21	75	31
Napoli	33,93	44	20,2	-4,03	54,44	61,20	51,04	0,54	14,77	17,22	80	33
Torino	40,44	69,8	7,2	0,44	74,71	76,53	64,22	0,66	29,54	12,47	75	33
Palermo	34,79	45	17,5	6,64	56,30	50,79	52,35	0,32	9,90	17,02	53	27
Genova	41,74	72,4	6,6	-4,35	76,78	79,19	57,04	0,52	21,06	8,58	91	69
Firenze	41,38	77,5	5,8	5,16	82,11	91,50	61,68	0,65	23,54	7,98	65	20
Bari	31,46	56,9	9	1,31	62,39	68,68	60,43	0,54	16,37	16,06	43	16
Bologna	43,55	76,8	3,4	12,99	79,17	85,23	61,51	0,87	29,23	10,76	60	26
Catania	32,89	44,3	16	-4,57	52,10	58,44	54,82	0,33	13,05	15,45	43	27
Lisbona	27,63	78,3	7,1	20,74	74,73	132,84	36,14	0,64	16,88	18,71	98	33,7
Oporto	22,49	77,2	5,7	20,77	80,89	122,91	37,72	0,64	25,20	20,36	21	33,7

Dimensione Sociale – Parte I

Area Urbana	Crescita della popolazione (2014-2023)	Variazione popolazione giovane 0-18 (2014-2023)	Età media (2022)	Tasso di dipendenza degli anziani (2023)	Tasso di popolazione con istruzione ISCED 5-8 (2021; 2020 Francia)	Disoccupazione giovanile (2023)	NEET (2023)	Tasso di stranieri (2022; 2020 Francia)	Disoccupazione femminile (2020)	Popolazione femminile attiva (2023)
Madrid	7,74	2,01	43,8	27,31	50,54	18,3	8,3	14	13	80,11
Barcellona	6,46	2,96	44,1	29,05	47,49	16,7	10,8	18	13	78,73
Valencia	5,11	-2,45	45,1	29,50	43,51	20,7	9,7	12	18	75,41
Siviglia	1,16	-9,44	43,2	26,16	44,39	30,9	12,1	5	24	71,25
Saragozza	1,12	-5,03	46,2	33,51	47,19	16	8,6	12	13	77,27
Malaga	8,21	-2,31	44,1	27,28	37,54	30,9	12,1	9	24	70,66
Murcia	6,15	-1,95	42	24,20	40,32	22,9	11,9	13	18	71,83
Las Palmas	1,14	-12,19	45	25,08	38,62	24,8	11,1	8	24	69,95
Valladolid	-1,39	-10,53	48,4	38,53	48,22	20,4	8,5	5	12	71,87
Maiorca	8,19	1,36	42,9	24,54	35,44	18,3	11,9	17	19	79,08
Parigi	3,00	-0,67	38,7	24,39	50,43	12,4	8,7	16	12	79,14
Lione	6,35	2,50	37,8	27,37	50,48	12,2	8,5	11	13	80,76
Lilla	0,36	-5,36	39	29,18	43,07	18,3	14,5	9	16	79,18
Marsiglia	4,57	-0,64	42,4	39,36	39,24	16,1	11,5	10	15	82,98
Bordeaux	10,76	6,63	41,5	31,95	50,86	12,9	9,9	9	13	74,93
Tolosa	11,59	7,33	48,6	26,53	54,28	12,1	9	10	15	82,97
Nantes	10,57	6,04	40,4	30,85	54,66	11,5	8,7	8	13	68,36
Nizza	2,86	-1,06	46,1	42,25	40,62	16,1	11,5	13	14	60,91
Strasburgo	4,64	-0,32	41,8	31,13	44,88	10,7	8,1	15	16	97,07
Rouen	-0,17	-4,86	41,8	35,21	39,84	11,6	10,7	8	16	81,63
Roma	-2,18	-8,74	47,7	35,06	32,58	16,8	10,5	12	9	66,65
Milano	1,45	1,25	47,1	35,76	29,21	9,6	9,1	14	6	73,27
Napoli	-4,70	-13,96	43,8	29,68	17,16	32,4	21,8	4	24	38,53
Torino	-4,06	-7,62	49,5	42,19	28,79	13,7	8,8	14	9	68,24
Palermo	-5,60	-15,67	46	35,30	20,77	31,2	22,1	4	17	41,13
Genova	-5,93	-5,60	51,9	48,18	26,54	14,3	8,5	10	8	68,54
Firenze	-1,89	-4,26	49,3	41,52	34,71	13	8,3	15	8	79,76
Bari	-2,93	-13,23	47,1	36,12	24,87	24,8	17,3	4	12	46,55
Bologna	1,29	2,36	48,4	38,91	40,34	11,9	9	15	5	73,84
Catania	-3,70	-13,15	45,3	33,48	20,16	31,2	22,1	4	24	37,28
Lisbona	3,28	-1,09	44,6	34,87	38,43	15,8	7,9	13	9	79,74
Oporto	1,90	-7,74	46,6	34,98	36,52	15,8	7,4	4	12	77,90

Dimensione Sociale – Parte II

Area Urbana	Tasso di istruzione popolazione femminile (2023)	Tasso di laureati stranieri (2019)	Abbandono scolastico (2021)	Aspettativa di vita (2022)	Reddito disponibile pro-capite PPP, prezzi costanti 2015 (2021)	Posti letto negli ospedali (2017)	Tasso di omicidi (2022)	Popolazione a rischio povertà (2022)	Indice di corruzione (2017)	Tasso di suicidi (2020)
Madrid	53,1	10,08	10,7	85,2	19500	275,29	0,56	14,8	37,09	5,36
Barcellona	47,9	9,14	14,8	83,7	17500	387,56	0,64	14,5	40,23	7,05
Valencia	42	13,03	12,8	82,6	14100	236,38	0,54	22,3	37,11	8,34
Siviglia	38,9	11,14	17,7	82	12900	219,29	0,61	29,1	36,13	9,26
Saragozza	45,7	3,19	12,4	83	16800	375,32	0,20	15	46,53	7,06
Malaga	38,9	5,36	17,7	82	12900	219,29	0,48	29,1	36,13	9,26
Murcia	36,2	8,47	17,3	82,1	13200	317,99	0,66	26,3	39,62	8,38
Las Palmas	39	3,72	11,8	82,3	13000	310,34	0,46	29,4	35,24	8,83
Valladolid	45,9	12,48	12,4	83,8	16000	356,85	0,38	17,8	36,6	8,19
Maiorca	37,4	1,70	15,4	83,2	15400	299,58	0,42	16,9	35,93	7
Parigi	58,5	5,51	6,2	84,1	26000	549,56	0,94	14,1	62,54	9,01
Lione	50,6	24,97	7,4	83,7	21700	576,26	1,12	11,7	61,28	11,3
Lilla	37,1	29,14	11,4	80,5	18600	599,45	0,54	17,4	53,16	16,18
Marsiglia	45	18,69	8,1	82,8	21300	699,5	0,96	15,6	50,08	11,63
Bordeaux	45,4	25,00	6,4	82,6	20600	629,6	0,83	12	63,25	11,88
Tolosa	50,7	35,26	6,7	83	20200	628,42	1,14	14	58,42	11,32
Nantes	41,8	27,92	6,9	82,7	19800	516,54	0,49	10	63,76	16,31
Nizza	45	19,19	8,1	82,8	21300	699,5	1,38	15,6	50,08	11,63
Strasburgo	47,4	29,62	6,1	82,3	22100	596,1	0,52	12,1	56,81	12,56
Rouen	38,6	36,59	10,5	81	20400	566,11	0,40	13,6	60,53	16,42
Roma	32	6,72	9,2	83,2	19500	349,36	0,42	21,4	23,28	4,06
Milano	26,6	9,10	11,3	83,4	22800	352,95	0,30	12,4	34,59	6,08
Napoli	19,9	2,25	16,4	81,1	13600	257,3	0,86	37,1	15,33	2,91
Torino	23,7	14,68	11,4	82,6	21000	348,16	0,85	13,3	27,55	7,23
Palermo	18,3	3,11	21,2	81,5	14200	271,97	0,41	36,8	26,59	4,41
Genova	27,5	6,82	12,9	82,8	20400	335,72	0,61	19,1	19,04	4,16
Firenze	26,5	11,07	11,1	83,4	19500	282,13	0,50	10,7	41,29	6,88
Bari	20,7	16,54	17,6	82,8	14600	283,23	0,08	28,8	15,27	3,81
Bologna	28	24,70	9,9	83,4	22100	377,71	0,29	7,3	40,07	7,36
Catania	18,3	4,19	21,2	81,5	14200	271,97	0,75	36,8	26,59	4,41
Lisbona	44	9,46	5,9	81,7	15000	380,9	0,94	10,4	52,43	7,09
Oporto	30,3	17,96	4,1	82,5	11500	312,34	0,52	20	46,67	6,25

Dimensione dell'Innovazione

Area Urbana	Tasso di laureati in discipline STEM ed economia (2015-2021; 2019-2021 Francia)	Quota Valore Aggiunto Lordo settore NACE J (2023)	Quota Valore Aggiunto Lordo settore NACE M-N (2023)	Tasso di addetti in settori ad alta intensità tecnologica (2023)	Spesa lorda pro-capite in R&D (2021)	Percentuale di popolazione che utilizza internet per vendere (2023)	Indice PMI che introducono prodotti innovativi (2023)	Progetti HORIZON (2024)	Articoli scintifici in discipline STEM (2014-2023)	Brevetti in settori innovativi (2010-2015)	Percentuale di popolazione che ha accesso alla banda larga (2021)	Energia solare prodotta (kWh/kWp) (2023)
Madrid	42,56	11,92	16,70	8,2	594,63	24,67	85,74	1111	1,92	1,35	97,54	34,31
Barcellona	47,02	4,87	11,32	5,5	471,16	18,94	94,73	1063	1,73	0,68	96,87	143,91
Valencia	34,33	2,57	8,28	3,6	237,52	18,08	75,59	306	1,58	0,3	96,82	224,43
Siviglia	43,28	2,53	7,21	3,1	177,27	17,71	55,15	131	1,40	0,3	94,47	3040
Saragozza	42,21	2,65	7,16	3	257,32	18,48	78,36	159	1,81	0,44	96,3	3320
Malaga	40,88	3,15	9,42	3,1	177,27	17,71	551,5	74	0,60	0,42	94,47	292,13
Murcia	27,72	1,93	7,49	2,3	205,6	20,83	72,49	173	0,98	0,13	96,93	3700
Las Palmas	30,16	2,63	8,23	2	94,08	11,41	40,81	35	0,31	0	96,7	83,95
Valladolid	44,18	1,77	6,37	3	295,21	19,44	73,38	72	1,41	0,26	95,6	1170
Maiorca	32,61	2,26	9,99	2,4	105,98	17,21	43,59	36	0,51	0,15	97,27	174,29
Parigi	43,59	17,09	24,58	8,2	1280,83	22,65	145,66	1672	7,23	4,5	94,19	4,3
Lione	55,60	8,43	18,87	6	813,97	26,38	138,27	325	2,47	0,72	88,77	183,33
Lilla	54,11	4,96	13,46	2,8	200,5	28,66	116,12	140	0,78	0,18	88,4	475,66
Marsiglia	56,98	4,47	13,12	4,2	556,72	21,41	112,85	156	1,71	3,59	88,45	873,68
Bordeaux	48,93	6,43	14,14	4,1	426,13	30,48	112,4	122	0,61	0,69	89,13	4470
Tolosa	58,40	9,28	18,49	5,4	1038,64	26,53	117,43	218	3,32	2,37	84,11	486,41
Nantes	53,54	8,62	15,25	3,6	320,54	30,21	142,06	104	1,36	0,32	87,82	150,22
Nizza	59,65	8,53	12,43	4,2	556,72	21,41	112,85	85	1,03	6,77	88,45	114,45
Strasburgo	54,94	5,56	12,12	4,2	457,51	26,34	111,07	91	1,92	1,8	89,51	75,28
Rouen	56,79	1,88	9,69	2,7	346,21	25,72	96,1	35	0,55	0,16	84,82	64,83
Roma	35,96	10,91	14,52	8,3	531,45	18,22	141,19	491	2,91	0,43	91,16	760,08
Milano	44,94	11,48	16,96	6,2	400,18	18,77	139,89	823	3,52	0,83	90,66	385,05
Napoli	44,80	4,70	10,05	3,5	201,26	12,71	125,17	143	2,07	0,15	87,18	165,86
Torino	50,72	6,19	11,85	4,4	510,14	18,05	157,93	276	2,55	1,04	88,01	96,82
Palermo	35,05	3,44	9,24	2,6	130,29	11,31	107,79	46	1,56	0	83,43	165,62
Genova	41,90	3,10	10,50	3,5	399,39	18,19	136,77	123	4,00	1,23	88,85	19,14
Firenze	32,95	0,33	13,77	3,6	376,88	18,62	119,15	148	3,50	0,64	89,51	58,33
Bari	41,39	4,25	10,36	2	131,47	15,56	126,39	73	2,17	0,39	82,97	1450
Bologna	36,71	5,03	11,83	3,4	610,6	20,2	151,88	253	4,59	0,73	92,4	411,46
Catania	36,61	2,23	9,09	2,6	130,29	11,31	107,79	21	2,00	0,14	83,43	223,8
Lisbona	52,35	8,73	13,32	7,8	503,11	13,85	142,72	448	1,95	0,22	90,14	503,05
Oporto	47,58	5,31	10,56	3,6	344,98	8,39	100,87	239	3,72	0,31	81,43	3,89

BIBLIOGRAFIA

- A report of the Global Agenda Council on Competitiveness. The Competitiveness of Cities.* (2014). AA.VV. (2019). *World Investment Report 2019 - Special Economic Zones.*
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231–1294. <https://doi.org/10.1162/003355302320935025>
- Acs, Z., & Audretsch, D. (1990). *Innovation and Small Firms.* The MIT Press.
- Aggarwal, A. (2004). *EXPORT PROCESSING ZONES IN INDIA: ANALYSIS OF THE EXPORT PERFORMANCE.* www.icrier.res.in
- Aggarwal, A. (2012). *Social and Economic Impact of SEZs in India.* Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198077275.001.0001>
- Aggarwal, A. (2017). *Towards An Integrated Framework for Special Economic Zones (SEZs): A Dynamic Institutional Approach* (64; Copenhagen Discussion Papers).
- Aghion, P., & Howitt, P. (2006). Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework. *Journal of the European Economic Association*, 4(2–3), 269–314. <https://doi.org/10.1162/jeea.2006.4.2-3.269>
- Ahrend, R., & Schumann, A. (2014). *OECD Regional Development Working Papers 2014/07 Does Regional Economic Growth Depend on Proximity to Urban Centres?* <https://doi.org/10.1787/5jz0t7fxh7wc-en>
- Akcali, B. Y., & Sismanoglu, E. (2015). Innovation and the Effect of Research and Development (R&D) Expenditure on Growth in Some Developing and Developed Countries. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 768–775. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.474>
- Akinci, G., & Crittle, J. (2008). *Special Economic Zone: performanca, lessons learned and implication for zone development.*
- Alder, S., Shao, L., & Zilibotti, F. (2016). Economic reforms and industrial policy in a panel of Chinese cities. *Journal of Economic Growth*, 21(4), 305–349. <https://doi.org/10.1007/s10887-016-9131-x>
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., & Sayek, S. (2010). Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages. *Journal of Development Economics*, 91(2), 242–256. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2009.09.004>

- Ali, Md. J., & Varshney, D. (2012). Spatial Modelling of Urban Growth and Urban Influence. *Environment and Urbanization ASIA*, 3(2), 255–275. <https://doi.org/10.1177/0975425312473225>
- Allen, R. C., Bertazzini, M. C., & Heldring, L. (2023). The Economic Origins of Government. *American Economic Review*, 113(10), 2507–2545. <https://doi.org/10.1257/aer.20201919>
- Al-Saleh, Y. (2018). Crystallising the Dubai model of cluster-based development. *Place Branding and Public Diplomacy*, 14(4), 305–317. <https://doi.org/10.1057/s41254-017-0079-1>
- Ambroziak, A. (2016). Income tax exemption as a regional state aid in special economic zones and its impact upon development of polish districts. *Oeconomica Copernicana*, 7(2), 245–267.
- Ambroziak, A. A., & Dziemianowicz, W. (2021). The impact of Special Economic Zones on local labour markets in Poland. *Miscellanea Geographica*, 25(2), 93–98. <https://doi.org/10.2478/mgrsd-2020-0032>
- Ambroziak, A. A., & Hartwell, C. A. (2018). The impact of investments in special economic zones on regional development: the case of Poland. *Regional Studies*, 52(10), 1322–1331. <https://doi.org/10.1080/00343404.2017.1395005>
- Amoroso, S., Coad, A., & Grassano, N. (2018). *European R&D networks: A snapshot from the 7th EU framework programme*.
- Amos, O. M. (n.d.). *THE INFLUENCE OF URBAN AREAS ON REGIONAL DEVELOPMENT*.
- Anievas, A., & Nisancioglu, K. (2015). Rethinking the Origins of Capitalism: In *How the West Came to Rule* (pp. 43–63). Pluto Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt183pb6f.7>
- Annoni, P., & Dijkstra, L. (2017). Measuring and monitoring regional competitiveness in the European Union. In *Handbook of Regions and Competitiveness*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781783475018.00008>
- Arthur, W. (1994). *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. University of Michigan Press. <https://doi.org/10.3998/mpub.10029>
- Asheim, B. T., & Coenen, L. (2005). Knowledge bases and regional innovation systems: Comparing Nordic clusters. *Research Policy*, 34(8), 1173–1190. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2005.03.013>
- Ashman, S. (2009). Capitalism, uneven and combined development and the transhistoric. *Cambridge Review of International Affairs*, 22(1), 29–46. <https://doi.org/10.1080/09557570802683896>
- Audretsch, D. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. The MIT Press.

- Audretsch, D. B., & Feldman, M. P. (1996a). Innovative clusters and the industry life cycle. *Review of Industrial Organization*, 11(2), 253–273. <https://doi.org/10.1007/BF00157670>
- Audretsch, D. B., & Feldman, M. P. (1996b). R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production. *The American Economic Review*, 86(3).
- Azariadis, C., & Stachurski, J. (2004). Poverty Traps. In P. Aghion & S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*.
- Azmina, Yu. M. (2020). *Innovative Spatial Development Of The Regions' Economy In The Conditions Of Digitalization*. 83–92. <https://doi.org/10.15405/epsbs.2020.12.04.10>
- Background documents for the European Semester Measuring Competitiveness*. (n.d.). <http://europa.eu>
- Bahle, T. (2008). THE STATE AND SOCIAL SERVICES IN BRITAIN, FRANCE AND GERMANY SINCE THE 1980s. *European Societies*, 10(1), 25–47. <https://doi.org/10.1080/14616690701523651>
- Baissac, C. (2011). Brief History of SEZs and Overview of Policy Debates. In *Special Economic Zones in Africa* (pp. 23–60). The World Bank. https://doi.org/10.1596/9780821386385_CH02
- Bajrami, H., & Zeqiri, N. (2019). THEORIES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI) AND THE SIGNIFICANCE OF HUMAN CAPITAL. *International Journal of Business and Management*, VII(1). <https://doi.org/10.20472/BM.2019.7.1.002>
- Baldwin, R. E., & Martin, P. (2004). *Chapter 60 Agglomeration and regional growth* (pp. 2671–2711). [https://doi.org/10.1016/S1574-0080\(04\)80017-8](https://doi.org/10.1016/S1574-0080(04)80017-8)
- Balkytė, A., & Tvaronavičienė, M. (2010). PERCEPTION OF COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: FACETS OF “SUSTAINABLE COMPETITIVENESS.” *Journal of Business Economics and Management*, 11(2), 341–365. <https://doi.org/10.3846/jbem.2010.17>
- Bandura, R. (2008). *A Survey of Composite Indices Measuring Country Performance: 2008 Update*.
- Banyuls Llopis, J., & Recio, A. (2019). Recovery or stagnation? Spain and Italy after the Great Recession. In M. C. Marcuzzo, A. Palumbo, & P. Villa (Eds.), *Economic Policy, Crisis and Innovation. Beyond Austerity in Europe*. Routledge.
- Barbieri, E., Di Tommaso, M. R., & Bonnini, S. (2012). Industrial development policies and performances in Southern China: Beyond the specialised industrial cluster program. *China Economic Review*, 23(3), 613–625. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2010.12.005>
- Barbieri, E., Di Tommaso, M., & Rubini, L. (2009). Industrial development policies in southern China: the specialised towns programme. *ECONOMIA E POLITICA INDUSTRIALE*, 3, 179–198. <https://doi.org/10.3280/POLI2009-003010>

- Barca, F., McCann, P., & Rodríguez-Pose, A. (2012). THE CASE FOR REGIONAL DEVELOPMENT INTERVENTION: PLACE-BASED VERSUS PLACE-NEUTRAL APPROACHES*. *Journal of Regional Science*, 52(1), 134–152. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.2011.00756.x>
- Barragán, J. M., & de Andrés, M. (2015). Analysis and trends of the world's coastal cities and agglomerations. *Ocean & Coastal Management*, 114, 11–20. <https://doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2015.06.004>
- Basu, P., & Guariglia, A. (2007). Foreign Direct Investment, inequality, and growth. *Journal of Macroeconomics*, 29(4), 824–839. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2006.02.004>
- Bathelt, H. (2005). Geographies of production: growth regimes in spatial perspective (II) - knowledge creation and growth in clusters. *Progress in Human Geography*, 29(2), 204–216. <https://doi.org/10.1191/0309132505ph539pr>
- Bathelt, H., & Glückler, J. (2011). *The Relational Economy: Geographies of Knowing and Learning*. Oxford University Press.
- Bathelt, H., & Glückler, J. (2018). *Relational Research Design in Economic Geography* (G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, & D. Wójcik, Eds.; Vol. 1). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.46>
- Becattini, G., & Coltorti, F. (2006). Areas of large enterprise and industrial districts in the development of post-war Italy: A preliminary survey. *European Planning Studies*, 14(8), 1105–1138. <https://doi.org/10.1080/09654310600852415>
- Becker, J., Weissenbacker, R., & Jäger, J. (2020). Uneven development in the EU. Processes of core-periphery relations. In D. Bigo, T. Diez, E. Fanoulis, B. Rosamond, & Y. A. Stivachtis (Eds.), *The Routledge Handbook of Critical European Studies*. Routledge.
- Beel, D., Jones, M., Rees Jones, I., & Escadale, W. (2017). Connected growth: Developing a framework to drive inclusive growth across a city-region. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, 32(6), 565–575. <https://doi.org/10.1177/0269094217727236>
- Begg, I. (1999). Cities and Competitiveness. *Urban Studies*, 36(5–6), 795–809. <https://doi.org/10.1080/0042098993222>
- Belussi, F., Gottardi, G., & Rullani, E. (2003). *The Technological Evolution of Industrial Districts*. Springer.
- Bénassy, J.-P., & Brezis, E. S. (2013). Brain drain and development traps. *Journal of Development Economics*, 102, 15–22. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.11.002>

- Benevolo, C., Hansen, S., & Spinelli, R. (2022). L'attrattività delle zone economiche speciali per l'internazionalizzazione delle imprese. *Electronic Journal of Management*, 1. <https://doi.org/10.15167/1824-3576/IPEJM2022.1.1463>
- Benítez-Márquez, M.-D., Sánchez-Teba, E. M., & Coronado-Maldonado, I. (2022). An alternative index to the global competitiveness index. *PLOS ONE*, 17(3), e0265045. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0265045>
- Bernt, M., & Colini, L. (2013). *Exclusion, Marginalization and Peripheralization: Conceptual concerns in the study of urban inequalities* (49).
- Bhawsar, P., & Chattopadhyay, U. (2015). Competitiveness: Review, Reflections and Directions. *Global Business Review*, 16(4), 665–679. <https://doi.org/10.1177/0972150915581115>
- Bilbao-Osorio, B., & Rodríguez-Pose, A. (2004). From R&D to Innovation and Economic Growth in the EU. *Growth and Change*, 35(4), 434–455. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2257.2004.00256.x>
- Bilbao-Terol, A., Arenas-Parra, M., & Onopko-Onopko, V. (2019). Measuring regional sustainable competitiveness: a multi-criteria approach. *Operational Research*, 19(3), 637–660. <https://doi.org/10.1007/s12351-017-0367-9>
- Birkan, A. Ö. (2015). A Brief Overview of the Theory of Unequal Exchange and its Critiques. *International Journal of Humanities and Social Science*, 5(4).
- Bolay, J.-C. (2006). Slums and Urban Development: Questions on Society and Globalisation. *The European Journal of Development Research*, 18(2), 284–298. <https://doi.org/10.1080/09578810600709492>
- Booyesen, F. (2002). An overview and evaluation of composite indices of development. *Social Indicators Research*, 59, 115–151.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115–135. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(97\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(97)00033-0)
- Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39(1), 61–74. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320887>
- Bost, F. (2019). Special economic zones: methodological issues and definition. *Transnational Corporations*, 26(2), 141–156. <https://doi.org/10.18356/948d2781-en>

- Bottazzi, G., Dosi, G., & Fagiolo, G. (2005). On Sectoral Specificities in the Geography; of Corporate Location. In *Clusters, Networks and Innovation* (pp. 54–79). Oxford University PressOxford. <https://doi.org/10.1093/oso/9780199275557.003.0003>
- Boudt, K., d’Errico, M., Luu, H. A., & Pietrelli, R. (2022). Interpretability of Composite Indicators Based on Principal Components. *Journal of Probability and Statistics*, 2022, 1–12. <https://doi.org/10.1155/2022/4155384>
- Bourdeau-Lepage, L., & Huriot, J.-M. (2009). L’idée de région et le fait urbain The idea of region and the urban fact. *Revue d’Économie Régionale & Urbaine*, avril(2), 267–287. <https://doi.org/10.3917/reru.092.0267>
- Bovi, M. (2022). *Why and How Humans Trade, Predict, Aggregate, and Innovate*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-93885-7>
- Brady, W. M. (2016). Territorial development, planning reform and urban governance: the case of Ireland’s second-tier cities. *European Planning Studies*, 24(12), 2217–2240. <https://doi.org/10.1080/09654313.2016.1248906>
- Brancati, E., Brancati, R., Guarascio, D., & Zanfei, A. (2022). Innovation drivers of external competitiveness in the great recession. *Small Business Economics*, 58(3), 1497–1516. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00453-0>
- Braunerhjelm, P., & Henrekson, M. (2024). *Theories of Growth, Innovation, and Entrepreneurship* (pp. 29–64). https://doi.org/10.1007/978-3-031-42756-5_2
- Breschi, S., Lissoni, , Francesco, & Montobbio, F. (2005). The Geography of Knowledge Spillovers: Conceptual Issues and Measurement Problems. In *Clusters, Networks and Innovation* (pp. 343–378). Oxford University PressOxford. <https://doi.org/10.1093/oso/9780199275557.003.0013>
- Breschi, S., & Malerba, F. (2005). Clusters, Networks, and Innovation: Research Results and New Directions. In *Clusters, Networks and Innovation* (pp. 1–26). Oxford University PressOxford. <https://doi.org/10.1093/oso/9780199275557.003.0001>
- Bresnahan, T. (2001). “Old Economy” Inputs for “New Economy” Outcomes: Cluster Formation in the New Silicon Valleys. *Industrial and Corporate Change*, 10(4), 835–860. <https://doi.org/10.1093/icc/10.4.835>
- Brioschi, F., Brioschi, M. S., & Cainelli, G. (2002). From the industrial district to the district group: An insight into the evolution of capitalism in Italy¹. *Regional Studies*, 36(9), 1037–1052. <https://doi.org/10.1080/0034340022000022521>

- Bristow, G. (2005). Everyone's a 'winner': problematising the discourse of regional competitiveness. *Journal of Economic Geography*, 5(3), 285–304. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbh063>
- Broekel, T., Knuepling, L., & Mewes, L. (2023). Boosting, sorting and complexity—urban scaling of innovation around the world. *Journal of Economic Geography*, 23(5), 979–1016. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbad006>
- Bruneckiene, J., Činčikaitė, R., & Kilijonienė, A. (2012). The Specifics of Measurement the Urban Competitiveness at the National and International Level. *Engineering Economics*, 23(3). <https://doi.org/10.5755/j01.ee.23.3.1272>
- Buba, J., & Wong, M. (2017). *Special economic zones: an operational review of their impacts* (121958).
- Budd, L. (1998). Territorial Competition and Globalisation: Scylla and Charybdis of European Cities. *Urban Studies*, 35(4), 663–685. <https://doi.org/10.1080/0042098984691>
- Buendia, L., Molero-Simarro, R., & Gomes Serrano, P. J. (2016). The Impact of the 2008/9 Crisis on Inequality and Poverty in Southern Europe: The Case of Spain. *Journal of Australian Political Economy*, 78.
- Bulu, M. (2011). Measuring competitiveness of cities: Turkish experience. *International Journal of Knowledge-Based Development*, 2(3), 267. <https://doi.org/10.1504/IJKBD.2011.042522>
- Bürgisser, R., & Di Carlo, D. (2023). Blessing or Curse? The Rise of Tourism-Led Growth in Europe's Southern Periphery. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 61(1), 236–258. <https://doi.org/10.1111/jcms.13368>
- Cainelli, G., & De Liso, N. (2005). Innovation in Industrial Districts: Evidence from Italy. *Industry & Innovation*, 12(3), 383–398. <https://doi.org/10.1080/13662710500195991>
- Calignano, G., & Hassink, R. (2016). Increasing innovativeness of SMEs in peripheral areas through international networks? The case of Southern Italy. *REGION*, 3(1), 25. <https://doi.org/10.18335/region.v3i1.93>
- Callaway, E. (2017). Oldest Homo sapiens fossil claim rewrites our species' history. *Nature*. <https://doi.org/10.1038/nature.2017.22114>
- Camagni, R. (1991). Local 'Milieu', Uncertainty and Innovation Networks: Towards a New Dynamic Theory of Economic Space. In R. Camagni (Ed.), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. Belhaven.
- Camagni, R. (2002). On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? *Urban Studies*, 39(13), 2395–2411. <https://doi.org/10.1080/0042098022000027022>

- Camagni, R. (2004). *Uncertainty, Social Capital and Community Governance: The City as a Milieu* (pp. 121–149). [https://doi.org/10.1016/S0573-8555\(04\)66005-6](https://doi.org/10.1016/S0573-8555(04)66005-6)
- Camagni, R., & Capello, R. (2002). *Milieux Innovateurs and Collective Learning: From Concepts to Measurement* (pp. 15–45). https://doi.org/10.1007/978-3-540-24823-1_2
- Caparros, M. (2015). *La fame*. Einaudi.
- Capello, R. (1999). Spatial Transfer of Knowledge in High Technology Milieux: Learning Versus Collective Learning Processes. *Regional Studies*, 33(4), 353–365. <https://doi.org/10.1080/00343409950081211>
- Capello, R. (2011). Innovation and Productivity: Local Competitiveness and the Role of Space. In *Handbook of Regional Innovation and Growth*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9780857931504.00020>
- Capello, R. (2017). Towards a New Conceptualization of Innovation in Space: Territorial Patterns of Innovation. *International Journal of Urban and Regional Research*, 41(6), 976–996. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12556>
- Capello, R., Kleibrink, A., & Matusiak, M. (2020). Mapping industrial and territorial dimensions for the design of place-based innovation policies: the rationale of the book. In *Quantitative Methods for Place-Based Innovation Policy*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781789905519.00005>
- Capello, R., & Lenzi, C. (2013). Territorial Patterns of Innovation and Economic Growth in European Regions. *Growth and Change*, 44(2), 195–227. <https://doi.org/10.1111/grow.12009>
- Capello, R., & Nijkamp, P. (2011). Regional Growth and Development Theories Revisited. In *Endogenous Regional Development*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781849804783.00020>
- Capozza, C., Salomone, S., & Somma, E. (2018). Local industrial structure, agglomeration economies and the creation of innovative start-ups: evidence from the Italian case. *Entrepreneurship & Regional Development*, 30(7–8), 749–775. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1457087>
- Carbonara, N., & Pellegrino, R. (2020). The role of public private partnerships in fostering innovation. *Construction Management and Economics*, 38(2), 140–156. <https://doi.org/10.1080/01446193.2019.1610184>
- Cardoso, R. V., & Meijers, E. J. (2016). Contrasts between first-tier and second-tier cities in Europe: a functional perspective. *European Planning Studies*, 24(5), 996–1015. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1120708>

- Cariolle, J., Le Goff, M., & Santoni, O. (2019). Digital Vulnerability and Performance of Firms in Developing Countries. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3345014>
- Carlos Pinho, J. (2008). TQM and performance in small medium enterprises. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 25(3), 256–275. <https://doi.org/10.1108/02656710810854278>
- Carlson, B. (1999). *Social dimensions of economic development and productivity: inequality and social performance: an overview* (4660).
- Castells, M. (1999). *The Information Age: Economy, Society and Culture* (Vols. 1–3). Wiley-Blackwell.
- Castells-Quintana, D., Royuela, V., & Veneri, P. (2020). Inequality and city size: An analysis for OECD functional urban areas. *Papers in Regional Science*, 99(4), 1045–1065. <https://doi.org/10.1111/pirs.12520>
- Castronovo, V. (2021). *Storia economica d'Italia. Dall'Ottocento ai giorni nostri*. Einaudi.
- Cattaneo, A., Adukia, A., Brown, D. L., Christiaensen, L., Evans, D. K., Haakenstad, A., McMenomy, T., Partridge, M., Vaz, S., & Weiss, D. J. (2022). Economic and social development along the urban–rural continuum: New opportunities to inform policy. *World Development*, 157, 105941. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.105941>
- Cavallo, A., Ghezzi, A., Colombelli, A., & Casali, G. L. (2018). Agglomeration Dynamics of innovative start-ups in Italy beyond the industrial district era. *International Entrepreneurship and Management Journal*.
- Celi, G., Ginzburg, A., Guarascio, D., & Annamaria, S. (2017). The interruption of industrialization in Southern Europe. In *Crisis in the European Monetary Union* (pp. 217–250). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315542966-8>
- Cellini, R., & Soci, A. (2002). Pop competitiveness. *BNL Quarterly Review*, 55(220).
- Chan, K. W. (2018). *The Emerging Transformation of China's Economic Geography* (G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, & D. Wójcik, Eds.; Vol. 1). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.41>
- Chang Moon, H., Rugman, A. M., & Verbeke, A. (1998). A generalized double diamond approach to the global competitiveness of Korea and Singapore. *International Business Review*, 7(2), 135–150. [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(98\)00002-X](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(98)00002-X)
- Charrass, A. (2016). New Criticism on the Competitiveness Concept: A Critical Review of the Concept at the Macroeconomic Level. *International Journal of Economics and Finance*, 9(1), 190. <https://doi.org/10.5539/ijef.v9n1p190>

- Charron, N., Dijkstra, L., & Lapuente, V. (2014). Regional Governance Matters: Quality of Government within European Union Member States. *Regional Studies*, 48(1), 68–90. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.770141>
- Cherchye, L., Moesen, W., Rogge, N., & Puyenbroeck, T. Van. (2007). An Introduction to ‘Benefit of the Doubt’ Composite Indicators. *Social Indicators Research*, 82(1), 111–145. <https://doi.org/10.1007/s11205-006-9029-7>
- Cheshire, P. C. (2003). *Territorial Competition: Lessons for (Innovation) Policy* (pp. 331–346). https://doi.org/10.1007/978-3-540-24760-9_16
- Cheshire, P. C., & Gordon, I. R. (1998). Territorial competition: Some lessons for policy. *The Annals of Regional Science*, 32(3), 321–346. <https://doi.org/10.1007/s001680050077>
- Cheung, K., & Lin, P. (2003). Spillover Effects of FDI on Innovation in China: Evidence from the Provincial Data. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.419020>
- Christaller, W. (1933). *Le località centrali della Germania meridionale*.
- Christiaensen, L., & Kanbur, R. (2017). Secondary Towns and Poverty Reduction: Refocusing the Urbanization Agenda. *Annual Review of Resource Economics*, 9(1), 405–419. <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-100516-053453>
- Christophers, B. (2009). Uneven Development. In *International Encyclopedia of Human Geography* (pp. 12–17). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-008044910-4.00241-8>
- Ciccarelli, A. (2006). L’articolazione della competitività a livello territoriale. In E. Del Colle (Ed.), *Tecnopoli: L’articolazione territoriale della competitività in Italia*. Franco Angeli.
- Cizkowicz, P., Cizkowicz-Pekala, M., & Roncza, A. (2015). *The effects of special economic zones on employment and investment: spatial panel modelling perspective* (208).
- Clark, D. N. (2010). Innovation Management in SMEs: Active Innovators in New Zealand. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 23(4), 601–619. <https://doi.org/10.1080/08276331.2010.10593504>
- Clarke, S. (1992). What in the F---’s Name is Fordism. In *Fordism and Flexibility* (pp. 13–30). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1007/978-1-349-13526-4_2
- Clough, S. B., & Livi, C. (1956). Economic Growth in Italy: An Analysis of the Uneven Development of North and South. *The Journal of Economic History*, 16(3), 334–349. <https://doi.org/10.1017/S0022050700059234>
- Collier, P. (2007). *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It*. Oxford University Press.

- Commission Staff Working Paper SEC. (2000). *European Competitiveness Report*.
- Commissione Europea. (1999). *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the EU*.
- Commissione Europea. (2004). *A New Partnership for Cohesion: Convergence, Competitiveness, Cooperation. Third Cohesion Report on Economic and Social Cohesion*.
- Commissione Europea. (2013). *Member States' Competitiveness Performance and Implementation of EU Industrial Policy, Industrial Performance*.
- Constantin, D.-L., Pauna, C. B., Dragusin, M., Goschin, Z., & Bodea, C. (2011). The Question of Clusters in Lagging Regions: Do They Really Make the Difference? A Case Study in Romania. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 29(5), 889–910. <https://doi.org/10.1068/c10112r>
- Cooke, P. (2001). *Knowledge Economies: Clusters, Learning and Cooperative Advantage*. Routledge.
- Cooke, P., & Morgan, K. (1998). *The Associational Economy*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198290186.001.0001>
- Cooley, C. (1893). *The Theory of Transportation*.
- Copus, A., Skuras, D., & Tsegenidi, K. (2008). Innovation and Peripherality: An Empirical Comparative Study of SMEs in Six European Union Member Countries. *Economic Geography*, 84(1), 51–82. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2008.tb00391.x>
- Corbridge, S. (2018). *Economic Growth and Poverty Reduction in Contemporary India* (G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, & D. Wójcik, Eds.; Vol. 1). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.40>
- Corden, W. M., & Neary, J. P. (1982). Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy. *The Economic Journal*, 92(368), 825. <https://doi.org/10.2307/2232670>
- Corradi, V. (2022). Right-Wing Rural Populisms: Comparative Analysis of Two European Regions*. *Rural Sociology*, 87(S1), 715–732. <https://doi.org/10.1111/ruso.12396>
- Cowan, R. (2004). *Network models of innovation and knowledge diffusion*.
- Cox, G. (2010). Defining innovation: using soft systems methodology to approach the complexity of innovation in educational technology. *International Journal of Education and Development Using ICT*, 6(1), 5–13.
- Crescenzi, R., Rodriguez-Pose, A., & Storper, M. (2007). The territorial dynamics of innovation: a Europe United States comparative analysis. *Journal of Economic Geography*, 7(6), 673–709. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbm030>

- Cui, W., & Tang, J. (2024). Scaling innovation: unveiling urban factors shaping creativity. *Journal of Chinese Governance*, 9(3), 328–347. <https://doi.org/10.1080/23812346.2024.2366632>
- Cumbers, A. (2009). Marxism/Marxist Geography I. In *International Encyclopedia of Human Geography* (pp. 461–473). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-008044910-4.00710-0>
- Cutrini, E. (2019). Economic integration, structural change, and uneven development in the European Union. *Structural Change and Economic Dynamics*, 50, 102–113. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2019.06.007>
- Dalhman, C., Mealy, S., & Wermelinger, M. (2016). *Harnessing the digital economy for developing countries*.
- D'Arcy, E., & Keogh, G. (1999). The Property Market and Urban Competitiveness: A Review. *Urban Studies*, 36(5–6), 917–928. <https://doi.org/10.1080/0042098993277>
- Datta, A. (2023). Urban-Rural Inequality. In *Global Handbook of Inequality* (pp. 1–17). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-97417-6_102-1
- David, P. A. (1988). *Path-dependence: Putting the Past Into the Future of Economics*. Stanford University.
- Davidson, P., Kauffmann, C., & de Liedekerke, M.-G. (2021). *How do laws and regulations affect competitiveness: The role for regulatory impact assessment* (15; OECD Regulatory Policy Working Papers).
- Davis, K. (1955). The Origin and Growth of Urbanization in the World. *World Urbanism*, 60(5), 429–437.
- Davis, M. (2006). *Il pianeta degli slum*. Feltrinelli editore.
- Davoudi, S. (2008). Conceptions of the city-region: a critical review. *Proceedings of the Institution of Civil Engineers - Urban Design and Planning*, 161(2), 51–60. <https://doi.org/10.1680/udap.2008.161.2.51>
- De Backer, K., Menon, C., Desnoyers-James, I., & Moussiégt, L. (2016). *Reshoring: Myth or Reality?* (OECD Science, Technology and Industry Policy Papers).
- de Dominicis, L., Dijkstra, L., & Pontarollo, N. (2022). Why are cities less opposed to European integration than rural areas? Factors affecting the Eurosceptic vote by degree of urbanization. *Cities*, 130, 103937. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2022.103937>
- De Graaf, R. (2012). *Adaptive urban development . A symbiosis between cities on land and water in the 21st century*. Rotterdam University Press.
- De Seta, C. (2017). *La città. Da Babilonia alla smart city*. Rizzoli.

- Deas, I., & Giordano, B. (2001). Conceptualising and Measuring Urban Competitiveness in Major English Cities: An Exploratory Approach. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 33(8), 1411–1429. <https://doi.org/10.1068/a33142>
- Decancq, K., & Lugo, M. A. (2013). Weights in Multidimensional Indices of Wellbeing: An Overview. *Econometric Reviews*, 32(1), 7–34. <https://doi.org/10.1080/07474938.2012.690641>
- Del Pino, E., & Pavolini, E. (2015). Decentralisation at a Time of Harsh Austerity: Multilevel Governance and the Welfare State in Spain and Italy Facing the Crisis. *European Journal of Social Security*, 17(2), 246–270. <https://doi.org/10.1177/138826271501700206>
- Delgado, M. (2018). *Firms in Context: Internal and External Drivers of Success* (G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, & D. Wójcik, Eds.; Vol. 1). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.19>
- Delgado, M., Porter, M. E., & Stern, S. (2010). Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 10(4), 495–518. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbq010>
- Delgado, M., Porter, M., & Stern, S. (2012). *Clusters, Convergence, and Economic Performance*. <https://doi.org/10.3386/w18250>
- Delimatsis, P. (2021). Financial Services Trade in Special Economic Zones. *Journal of International Economic Law*, 24(2), 277–297. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgab023>
- del-Pino-Casado, R., Pastor-Bravo, M. del M., Palomino-Moral, P. A., & Frías-Osuna, A. (2017). Gender differences in primary home caregivers of older relatives in a Mediterranean environment: A cross-sectional study. *Archives of Gerontology and Geriatrics*, 69, 128–133. <https://doi.org/10.1016/j.archger.2016.11.012>
- Depperu, D., & Cerrato, D. (2005). *Analyzing international competitiveness at the firm level: concepts and measures* (Quaderni Del Dipartimento Di Scienze Economiche e Sociali).
- Deppisch, L., Osigus, T., & Klärner, A. (2022). How Rural is Rural Populism? On the Spatial Understanding of Rurality for Analyses of Right-wing Populist Election Success in Germany*. *Rural Sociology*, 87(S1), 692–714. <https://doi.org/10.1111/ruso.12397>
- Despotovic, D., Cvetanovic, S., Nedic, V., & Despotovic, M. (2016). Economic, social and environmental dimension of sustainable competitiveness of European countries. *Journal of Environmental Planning and Management*, 59(9), 1656–1678. <https://doi.org/10.1080/09640568.2015.1085370>

- Dey, A., Gupta, A. K., & Singh, G. (2019). Innovation, investment and enterprise: Climate resilient entrepreneurial pathways for overcoming poverty. *Agricultural Systems*, 172, 83–90. <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2018.07.013>
- Diamond, J. (1997). *Armi, acciaio e malattie*. Einaudi.
- Diao, X., Magalhaes, E., & Silver, J. (2019). Cities and rural transformation: A spatial analysis of rural livelihoods in Ghana. *World Development*, 121, 141–157. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.05.001>
- Diebolt, C., & Hippe, R. (2019). The long-run impact of human capital on innovation and economic development in the regions of Europe. *Applied Economics*, 51(5), 542–563. <https://doi.org/10.1080/00036846.2018.1495820>
- Diebolt, C., & Hippe, R. (2022). *The Long-Run Impact of Human Capital on Innovation and Economic Growth in the Regions of Europe* (pp. 85–115). https://doi.org/10.1007/978-3-030-90858-4_5
- Díez-Minguela, A., Martínez-Galarraga, J., Sanchis-Llopis, M. T., & Tirado-Fabregat, D. A. (2018). The Origins of Economic Growth and Regional Income Inequality in Latin Europe, 1870–1950. *The Journal of Interdisciplinary History*, 49(1), 93–116. https://doi.org/10.1162/jinh_a_01233
- Dijkstra, L., Annoni, P., & Kozovska, C. (2011). *A New Regional Competitiveness Index: Theory, Methods and Findings* (2; A Series of Short Papers on Regional Research and Indicators Produced by the Directorate-General for Regional Policy).
- Dijkstra, L., Garcilazo, E., & McCann, P. (2013). The Economic Performance of European Cities and City Regions: Myths and Realities. *European Planning Studies*, 21(3), 334–354. <https://doi.org/10.1080/09654313.2012.716245>
- Dijkstra, L., Papadimitriou, E., Cabeza Martínez, B., De Dominicis, L., & Kovacic, M. (n.d.). *EU Regional Competitiveness Index 2.0 2022 edition Working Papers A series of short papers on regional research and indicators produced by the Directorate-General for Regional and Urban Policy*.
- Dijkstra, L., Papadimitrou, E., Cabeza Martínez, B., de Dominicis, L., & Kovacic, M. (2022). *EU Regional Competitiveness Index 2.0*.
- Dijkstra, L., Poelman, H., & Veneri, P. (2019). *The EU-OECD definition of a functional urban area*. *Divided Cities*. (2018). OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264300385-en>
- Doran, J., Jordan, D., & O’Leary, E. (2012). The effects of the frequency of spatially proximate and distant interaction on innovation by Irish SMEs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(7–8), 705–727. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.710261>

- Dornean, A., Chiriac, I., & Rusu, V. D. (2021). Linking FDI and Sustainable Environment in EU Countries. *Sustainability*, 14(1), 196. <https://doi.org/10.3390/su14010196>
- Driffield, N., Temouri, Y., & Menghinello, S. (2016). Clusters and Foreign Direct Investment (FDI). In *The Palgrave Encyclopedia of Strategic Management* (pp. 1–7). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/978-1-349-94848-2_463-1
- Du, Q., Wang, Y., Ren, F., Zhao, Z., Liu, H., Wu, C., Li, L., & Shen, Y. (2014). Measuring and Analysis of Urban Competitiveness of Chinese Provincial Capitals in 2010 under the Constraints of Major Function-Oriented Zoning Utilizing Spatial Analysis. *Sustainability*, 6(6), 3374–3399. <https://doi.org/10.3390/su6063374>
- Dunning, J. H. (1992). The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations. *Transnational Corporations*, 1, 135–168.
- Duranton, G., & Kerr, W. (2018). *The Logic of Agglomeration* (G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, & D. Wójcik, Eds.; Vol. 1). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.14>
- Duranton, G., & Puga, D. (2000). Diversity and Specialisation in Cities: Why, Where and When Does it Matter? *Urban Studies*, 37(3), 533–555. <https://doi.org/10.1080/0042098002104>
- D’Urso, P., Giovanni, L. De, Sica, F. G. M., & Vitale, V. (2024). Measuring Competitiveness at NUTS3 Level and Territorial Partitioning of the Italian Provinces. *Social Indicators Research*, 173(1), 9–51. <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02836-y>
- Dutt, A. K. (2009). Path Dependence, Equilibrium and Economic Growth. In *Path Dependency and Macroeconomics* (pp. 119–161). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9780230251090_4
- Dziembała, M. (2021). The Enhancement of Sustainable Competitiveness of the CEE Regions at the Time of the COVID-19 Pandemic Instability. *Sustainability*, 13(23), 12958. <https://doi.org/10.3390/su132312958>
- Eder, J. (2019). Innovation in the Periphery: A Critical Survey and Research Agenda. *International Regional Science Review*, 42(2), 119–146. <https://doi.org/10.1177/0160017618764279>
- Edge, R. M., & Rudd, J. B. (2011). General-equilibrium effects of investment tax incentives. *Journal of Monetary Economics*, 58(6–8), 564–577. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2011.10.007>
- Ehrlich, I., & Kim, J. (2015). *Immigration, Human Capital Formation and Endogenous Economic Growth*. <https://doi.org/10.3386/w21699>

- El-Geneidy, A., Levinson, D., Diab, E., Boisjoly, G., Verbich, D., & Loong, C. (2016). The cost of equity: Assessing transit accessibility and social disparity using total travel cost. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 91, 302–316. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2016.07.003>
- Elkin, G. (1998). New Zealand Human Capital Development and Structural Reform. *International Journal of Training and Development*, 2(1), 60–60. <https://doi.org/10.1111/1468-2419.00034>
- Emmanuel, A. (1972). *Unequal Exchange: Study of the Imperialism of Trade*. New Left Books.
- Emmanuel, A. (1975). *Unequal Exchange Revisited* (77).
- Ernste, H., & Philo, C. (2009). Determinism/Environmental Determinism. In *International Encyclopedia of Human Geography* (pp. 102–110). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-008044910-4.00677-5>
- EROSA, A., KORESHKOVA, T., & RESTUCCIA, D. (2010). How Important Is Human Capital? A Quantitative Theory Assessment of World Income Inequality. *Review of Economic Studies*, 77(4), 1421–1449. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2010.00610.x>
- Etzkowitz, H. (2003). Innovation in Innovation: The Triple Helix of University-Industry-Government Relations. *Social Science Information*, 42(3), 293–337. <https://doi.org/10.1177/05390184030423002>
- Evans, R. (2015). Harnessing the Economic Potential of ‘Second-Tier’ European Cities: Lessons from Four Different State/Urban Systems. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 33(1), 163–183. <https://doi.org/10.1068/c12183r>
- Fagerberg, J. (1988). International Competitiveness. *The Economic Journal*, 98(391), 355. <https://doi.org/10.2307/2233372>
- Fagerberg, J. (1996). Technology and competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 39–51. <https://doi.org/10.1093/oxrep/12.3.39>
- Fantechi, F., & Fratesi, U. (2024a). Measuring competitiveness differentials inside the same region: a propensity-score matching approach. *Social Indicators Research*, 173(1), 109–135. <https://doi.org/10.1007/s11205-022-02908-7>
- Fantechi, F., & Fratesi, U. (2024b). Spatial patterns of territorial competitiveness: The role of peripherality, urbanization and physical geography. *Socio-Economic Planning Sciences*, 91, 101754. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2023.101754>
- Farinha, L., Ferreira, J., & Gouveia, B. (2016). Networks of Innovation and Competitiveness: A Triple Helix Case Study. *Journal of the Knowledge Economy*, 7(1), 259–275. <https://doi.org/10.1007/s13132-014-0218-3>

- Farole, T. (2011). *Special economic zones in Africa : comparing performance and learning from global experience*.
- Farole, T., Baissac, C., & Gauthier, J.-P. (2013). *Special Economic Zones: A guidance framework for policymaking*.
- Fay, M., & Opal, C. (1999). *Urbanization without Growth: A Not-So-Uncommon Phenomenon*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-2412>
- Feldman, M. P., & Audretsch, D. B. (1999). Innovation in cities: *European Economic Review*, 43(2), 409–429. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(98\)00047-6](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(98)00047-6)
- Feldman, M. P., & Storper, M. (2018). *Economic Growth and Economic Development: Geographical Dimensions, Definition, and Disparities* (G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, & D. Wójcik, Eds.; Vol. 1). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.13>
- Felice, E. (2018). The Socio-Institutional Divide: Explaining Italy's Long-Term Regional Differences. *The Journal of Interdisciplinary History*, 49(1), 43–70. https://doi.org/10.1162/jinh_a_01231
- Ferrari, G. (2014). Enhancing innovation-based urban competitiveness. In *Urban Competitiveness and Innovation*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781007921.00011>
- Ferré, C., Ferreira, F. H. G., & Lanjouw, P. (2012). Is There a Metropolitan Bias? The relationship between poverty and city size in a selection of developing countries. *The World Bank Economic Review*, 26(3), 351–382. <https://doi.org/10.1093/wber/lhs007>
- Filo, C. (2008). Indicators of territorial competitiveness. *International Conference of Territorial Intelligence "Information, Indicators and Tools."*
- Florida, R. (1995). Toward the learning region. *Futures*, 27(5), 527–536. [https://doi.org/10.1016/0016-3287\(95\)00021-N](https://doi.org/10.1016/0016-3287(95)00021-N)
- Florida, R. (2002). The Economic Geography of Talent. *Annals of the Association of American Geographers*, 92(4), 743–755. <https://doi.org/10.1111/1467-8306.00314>
- Florida, R. (2003). Cities and the Creative Class. *City & Community*, 2(1), 3–19. <https://doi.org/10.1111/1540-6040.00034>
- Florida, R., Gulden, T., & Mellander, C. (2008). The rise of the mega-region. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1(3), 459–476. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsn018>
- Forbes, D. (2016). How Can We Define "Innovation"? *Entrepreneur and Innovation Exchange*. <https://doi.org/10.17919/X9DW2X>
- Frank, A. G. (1978a). *Dependent Accumulation and Underdevelopment*. Palgrave Macmillan.

- Frank, A. G. (1978b). Development of Underdevelopment or Underdevelopment of Development in China. *Symposium on China's Economic History*, 4(3).
- Fratesi, U. (2004). *Regional Economies, Innovation and Competitiveness in a System Dynamics Representation* (204; Quaderni Di Ricerca).
- Frent, C. (2016). An overview on the negative impact of tourism. *Journal of Tourism*, 22.
- Frick, S. A., & Rodríguez-Pose, A. (2016). Average city size and economic growth. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 9(2), 301–318. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsw013>
- Frick, S. A., Rodríguez-Pose, A., & Wong, M. D. (2019). Toward Economically Dynamic Special Economic Zones in Emerging Countries. *Economic Geography*, 95(1), 30–64. <https://doi.org/10.1080/00130095.2018.1467732>
- Friedman, R. S. (1961). The Urban-Rural Conflict Revisited. *Western Political Quarterly*, 14(2), 481–495. <https://doi.org/10.1177/106591296101400208>
- Fritsch, M., & Wyrwich, M. (2021a). Does Successful Innovation Require Large Urban Areas? Germany as a Counterexample. *Economic Geography*, 97(3), 284–308. <https://doi.org/10.1080/00130095.2021.1920391>
- Fritsch, M., & Wyrwich, M. (2021b). Is innovation (increasingly) concentrated in large cities? An international comparison. *Research Policy*, 50(6), 104237. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104237>
- Fujita, M., & Thisse, J.-F. (2002a). *Economics of Agglomeration*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511805660>
- Fujita, M., & Thisse, J.-F. (2002b). *Economics of Agglomeration*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511805660>
- Galeota Lanza, G., & De Martino, M. (2022). Urban Housing Inequity: Housing Deprivation and Social Response in the City of Naples. *Sustainability*, 14(3), 1047. <https://doi.org/10.3390/su14031047>
- Gan, X., Fernandez, I. C., Guo, J., Wilson, M., Zhao, Y., Zhou, B., & Wu, J. (2017). When to use what: Methods for weighting and aggregating sustainability indicators. *Ecological Indicators*, 81, 491–502. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2017.05.068>
- Garelli, S. (2006). *Top Class Competitors: How Nations, Firms, and Individuals Succeed in the New World of Competitiveness*. Wiley.

- Gebre, T., & Gebremedhin, B. (2019). The mutual benefits of promoting rural-urban interdependence through linked ecosystem services. *Global Ecology and Conservation*, 20, e00707. <https://doi.org/10.1016/j.gecco.2019.e00707>
- Gereffi, G., & Fernández-Stark, K. (2011). *Global Value Chain Analysis: A Primer*.
- Gerschewski, S. (2013). Do Local Firms Benefit from Foreign Direct Investment? An Analysis of Spillover Effects in Developing Countries. *Asian Social Science*, 9(4). <https://doi.org/10.5539/ass.v9n4p67>
- Ghahremani, H., Afsari Bajestani, S., McCarthy, L., & Jalalianhosseini, M. (2021). Transformation of Urban Spaces within Cities in the Context of Globalization and Urban Competitiveness. *Journal of Urban Planning and Development*, 147(3). [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)UP.1943-5444.0000703](https://doi.org/10.1061/(ASCE)UP.1943-5444.0000703)
- Gibson, J., Datt, G., Murgai, R., & Ravallion, M. (2017). For India's Rural Poor, Growing Towns Matter More Than Growing Cities. *World Development*, 98, 413–429. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.05.014>
- Giordano, B., & Dubois, A. (2019). Combining territory and competitiveness in EU Regional Policy? Analyzing ERDF investment profiles in regions with specific geographical features. *Regional Studies*, 53(8), 1221–1230. <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1495323>
- Giuliani, E., & Bell, M. (2005). The micro-determinants of meso-level learning and innovation: evidence from a Chilean wine cluster. *Research Policy*, 34(1), 47–68. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2004.10.008>
- Giuliano, G., Kang, S., & Yuan, Q. (2018). Using proxies to describe the metropolitan freight landscape. *Urban Studies*, 55(6), 1346–1363. <https://doi.org/10.1177/0042098017691438>
- Glaeser, E. (2011). *Triumph of the City: How Urban Spaces Make Us Human*. Picador.
- Glaeser, E. L., Resseger, M., & Tobio, K. (2009). INEQUALITY IN CITIES*. *Journal of Regional Science*, 49(4), 617–646. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.2009.00627.x>
- Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery*. (2020).
- Globalization & World Cities (GaWC). (2000). *The World According to GaWC*.
- González-González, E., & Nogués, S. (2019). Long-term differential effects of transport infrastructure investment in rural areas. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 125, 234–247. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.01.026>

- Goodwin, M. J., & Heath, O. (2016). The 2016 Referendum, Brexit and the Left Behind: An Aggregate-level Analysis of the Result. *The Political Quarterly*, 87(3), 323–332. <https://doi.org/10.1111/1467-923X.12285>
- Gräbner, C., & Hafele, J. (2020). *The Emergence of Core-Periphery Structures in the European Union: a Complexity Perspective* (6).
- Gräbner, C., Heimberger, P., Kapeller, J., & Schütz, B. (2020). Structural change in times of increasing openness: assessing path dependency in European economic integration. *Journal of Evolutionary Economics*, 30(5), 1467–1495. <https://doi.org/10.1007/s00191-019-00639-6>
- Gräf, H., & Topuria, S. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on industrial policy in Germany and the European Union – the case of the automotive industry. *European Journal of Economics and Economic Policies Intervention*, 1–17. <https://doi.org/10.4337/ejeep.2023.0112>
- Grané, A., Albarrán, I., & Arribas-Gil, A. (2020). Constructing a Children’s Subjective Well-Being Index: an Application to Socially Vulnerable Spanish Children. *Child Indicators Research*, 13(4), 1235–1254. <https://doi.org/10.1007/s12187-019-09692-w>
- Grant, R. M. (1991). Porter’s ‘competitive advantage of nations’: An assessment. *Strategic Management Journal*, 12(7), 535–548. <https://doi.org/10.1002/smj.4250120706>
- Greco, S., Ishizaka, A., Tasiou, M., & Torrisi, G. (2019). On the Methodological Framework of Composite Indices: A Review of the Issues of Weighting, Aggregation, and Robustness. *Social Indicators Research*, 141(1), 61–94. <https://doi.org/10.1007/s11205-017-1832-9>
- Grubel, H. G. (1982). Towards a theory of free economic zones. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 118(1), 39–61. <https://doi.org/10.1007/BF02706078>
- Guellec, D., & van Pottelsberghe de la Potterie, B. (2001). *R&D and Productivity Growth. Panel Data Analysis of 16 OECD Countries* (3).
- Guerrieri, P., & Padoan, P. C. (2024). “European competitiveness and strategic autonomy” *The European Union and the double challenge: strengthening competitiveness and enhancing economic security* (5).
- Guillén, A. M., & Begega, S. G. (2019). Spain. In *Welfare and the Great Recession* (pp. 97–114). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198830962.003.0006>
- Guo, C., Zhou, W., Jing, C., & Zhaxi, D. (2024). Mapping and measuring urban-rural inequalities in accessibility to social infrastructures. *Geography and Sustainability*, 5(1), 41–51. <https://doi.org/10.1016/j.geosus.2023.11.004>

- Guo, H., Liu, X., Li, Y., Wang, D., & Chen, X. (2015). Comparison Analysis and Evaluation of Urban Competitiveness in Chinese Urban Clusters. *Sustainability*, 7(4), 4425–4447. <https://doi.org/10.3390/su7044425>
- Guo, H., & Lu, W. (2023). Measuring competitiveness with data-driven principal component analysis: a case study of Chinese international construction companies. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 30(4), 1558–1577. <https://doi.org/10.1108/ECAM-04-2020-0262>
- Gupta, J., & Vegelin, C. (2016). Sustainable development goals and inclusive development. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 16(3), 433–448. <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9323-z>
- HADJIMICHALIS, C., & PAPAMICHOS, N. (1990). “LOCAL” DEVELOPMENT IN SOUTHERN EUROPE: TOWARDS A NEW MYTHOLOGY. *Antipode*, 22(3), 181–210. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8330.1990.tb00208.x>
- Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*. (2008). OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264043466-en>
- Hanusch, H., & Pyka, A. (2006). Principles of Neo-Schumpeterian Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 31(2), 275–289. <https://doi.org/10.1093/cje/bel018>
- Harrison, J. (1990). The Economic History of Spain Since 1800. *The Economic History Review*, 43(1), 79. <https://doi.org/10.2307/2596514>
- Hartwell, C. A. (2021). Special Economic Zones and the Political Economy of Place-Based Policies. In *Handbook of Regional Science* (pp. 1115–1135). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-662-60723-7_141
- Hassink, R. (2020). Advancing place-based regional innovation policies. In *Regions and Innovation Policies in Europe*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781789904161.00007>
- He, Z.-L., & Wong, P.-K. (2012). Reaching Out and Reaching Within: A Study of the Relationship between Innovation Collaboration and Innovation Performance. *Industry & Innovation*, 19(7), 539–561. <https://doi.org/10.1080/13662716.2012.726804>
- Henderson, V. (1997). Medium size cities. *Regional Science and Urban Economics*, 27(6), 583–612. [https://doi.org/10.1016/S0166-0462\(96\)02169-2](https://doi.org/10.1016/S0166-0462(96)02169-2)
- Hermans, E., Van den Bossche, F., & Wets, G. (2008). Combining road safety information in a performance index. *Accident Analysis & Prevention*, 40(4), 1337–1344. <https://doi.org/10.1016/j.aap.2008.02.004>

- Hilmersson, M., Pourmand Hilmersson, F., Chetty, S., & Schweizer, R. (2023). Pace of innovation and speed of small and medium-sized enterprise international expansion. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 41(2), 181–203. <https://doi.org/10.1177/02662426221085193>
- Hirschman, A. O. (1958). *Toggle the table of contents The Strategy of Economic Development*.
- His Majesty's Treasury. (1983). *International competitiveness*.
- Hobolt, S. B., & Tilley, J. (2016). Fleeing the centre: the rise of challenger parties in the aftermath of the euro crisis. *West European Politics*, 39(5), 971–991. <https://doi.org/10.1080/01402382.2016.1181871>
- Hoenberg, P., & Lees, H. (1985). *Making of Urban Europe, 1000-1950*. Harvard University Press.
- Hoover, E., & Giarratani F. (1970). *An Introduction to Regional Economics*. Knopf.
- Hopkin, J. (2013). The Trouble with Economic Reform Understanding the Debt Crisis in Spain and Italy. In F. Panizza & G. Philip (Eds.), *Moments of Truth*. Routledge.
- Hot Spots 2025: Benchmarking the Future Competitiveness of Cities*. (2013).
- House, C. L., & Shapiro, M. D. (2006). Phased-In Tax Cuts and Economic Activity. *American Economic Review*, 96(5), 1835–1849. <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1835>
- Hu, G.-G. (2021). Is knowledge spillover from human capital investment a catalyst for technological innovation? The curious case of fourth industrial revolution in BRICS economies. *Technological Forecasting and Social Change*, 162, 120327. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120327>
- Huang, M.-H., & Chen, D.-Z. (2017). How can academic innovation performance in university–industry collaboration be improved? *Technological Forecasting and Social Change*, 123, 210–215. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.03.024>
- Hudrliková, L. (2013). Composite Indicators as a Useful Tool for International Comparison: The Europe 2020 Example. *Prague Economic Papers*, 22(4), 459–473. <https://doi.org/10.18267/j.pep.462>
- Hudson, R. (2009). Uneven Regional Development. In *International Encyclopedia of Human Geography* (pp. 18–23). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-008044910-4.00884-1>
- Hudson, R., & Lewis, J. (1985). *Uneven Development in Southern Europe Studies of Accumulation, Class, Migration and the State*. Routledge.
- Huggins, R. (2003). Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking. *Regional Studies*, 37(1), 89–96. <https://doi.org/10.1080/0034340022000033420>

- Huggins, R., & Izushi, H. (2015). *The Competitive Advantage of Nations* : origins and journey. *Competitiveness Review*, 25(5), 458–470. <https://doi.org/10.1108/CR-06-2015-0044>
- Huggins, R., Izushi, H., Prokop, D., & Thompson, P. (2014). Regional Competitiveness, Economic Growth and Stages of Development. *Proceedings of Rijeka Faculty of Economics, Journal of Economics and Business*, 255–283.
- Huggins, R., Prokop, D., & Thompson, P. (2023). *UK Competitiveness Index 2023*.
- Hughes, K. S. (1993). *European Competitiveness*. Cambridge University Press.
- Hunter, J. M. (1986). Commentary on “The Social Origins of Environmental Determinism.” *Annals of the Association of American Geographers*, 76(2), 277–281. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1986.tb00118.x>
- Hvidt, M. (2009). THE DUBAI MODEL: AN OUTLINE OF KEY DEVELOPMENT-PROCESS ELEMENTS IN DUBAI. *International Journal of Middle East Studies*, 41(3), 397–418. <https://doi.org/10.1017/S0020743809091120>
- Iammarino, S., Rodriguez-Pose, A., & Storper, M. (2019). Regional inequality in Europe: evidence, theory and policy implications. *Journal of Economic Geography*, 19(2), 273–298. <https://doi.org/10.1093/jeg/lby021>
- Ibrahim, N., Angelidis, J., & Faramarz, P. (2008). Strategic Management of Family Businesses: Current Findings and Directions for Future Research. *International Journal of Management*, 25(1).
- IMD World Competitiveness Yearbook. (2024).
- Inequality Measurement. (2015).
- Jaffe, A. B., Trajtenberg, M., & Henderson, R. (1993). Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 577–598. <https://doi.org/10.2307/2118401>
- Jäger, J., Becker, J., & Weissenbacher, R. (2015). Uneven and dependent development in Europe: The crisis and its implications. In J. Jäger & E. Springler (Eds.), *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures Critical Political Economy and Post-Keynesian Perspectives*. Routledge.
- Jamshed, A., Birkmann, J., Ahmad Rana, I., & Feldmeyer, D. (2020). The effect of spatial proximity to cities on rural vulnerability against flooding: An indicator based approach. *Ecological Indicators*, 118, 106704. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2020.106704>
- Janjić, I., & Rađenović, T. (2019). The importance of managing innovation in modern enterprises. *Ekonomika*, 65(3), 45–54. <https://doi.org/10.5937/ekonomika1903045J>

- Jayanthakumaran, K. (2003). Benefit–Cost Appraisals of Export Processing Zones: A Survey of the Literature. *Development Policy Review*, 21(1), 51–65. <https://doi.org/10.1111/1467-7679.00198>
- Jeannerat, H., & Crevoisier, O. (2022a). From competitiveness to territorial value: transformative territorial innovation policies and anchoring milieus. *European Planning Studies*, 30(11), 2157–2177. <https://doi.org/10.1080/09654313.2022.2042208>
- Jeannerat, H., & Crevoisier, O. (2022b). From competitiveness to territorial value: transformative territorial innovation policies and anchoring milieus. *European Planning Studies*, 30(11), 2157–2177. <https://doi.org/10.1080/09654313.2022.2042208>
- Jensen, C. (2018a). The employment impact of Poland’s special economic zones policy. *Regional Studies*, 52(7), 877–889. <https://doi.org/10.1080/00343404.2017.1360477>
- Jensen, C. (2018b). The employment impact of Poland’s special economic zones policy. *Regional Studies*, 52(7), 877–889. <https://doi.org/10.1080/00343404.2017.1360477>
- Jessop, B. (1997). The Entrepreneurial City Re-imaging localities, redesigning economic governance, or restructuring capital? In N. Jewson & S. MacGregor (Eds.), *Transforming Cities*. Routledge.
- Jiang, Y., & Shen, J. (2010). Measuring the urban competitiveness of Chinese cities in 2000. *Cities*, 27(5), 307–314. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2010.02.004>
- Jiang, Y., & Shen, J. (2013). Weighting for what? A comparison of two weighting methods for measuring urban competitiveness. *Habitat International*, 38, 167–174. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2012.06.003>
- Johannessen, J., Olsen, B., & Lumpkin, G. T. (2001). Innovation as newness: what is new, how new, and new to whom? *European Journal of Innovation Management*, 4(1), 20–31. <https://doi.org/10.1108/14601060110365547>
- Johansson, H., & Nilsson, L. (1997). Export processing zones as catalysts. *World Development*, 25(12), 2115–2128. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(97\)00103-4](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)00103-4)
- Joliffe, I. T. (2002). *Principal Component Analysis*. Springer.
- Kaldor, N. (1935). Market Imperfection and Excess Capacity. *Economica*, 2(5), 33. <https://doi.org/10.2307/2549105>
- Kaloudis, A., Aspelund, A., Koch, P. M., Lauvas, T. A., Tuft Mathisen, M., Strand, O., Sorheim, R., & Aadland, T. (2019). *How Universities Contribute to Innovation: A Literature Review-based Analysis*.
- Kamiya, M., & Ni, P. (2021). *Global Urban Competitiveness Report*.

- Kao, C., Wu, W.-Y., Hsieh, W.-J., Wang, T.-Y., Lin, C., & Chen, L.-H. (2008). Measuring the national competitiveness of Southeast Asian countries. *European Journal of Operational Research*, 187(2), 613–628. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2007.03.029>
- Kautonen, M. (2012). Balancing Competitiveness and Cohesion in Regional Innovation Policy: The Case of Finland. *European Planning Studies*, 20(12), 1925–1943. <https://doi.org/10.1080/09654313.2012.737991>
- Keller, W. (2002). Geographic Localization of International Technology Diffusion. *American Economic Review*, 92(1), 120–142. <https://doi.org/10.1257/000282802760015630>
- Keshavarzian, A. (2010). Geopolitics and the Genealogy of Free Trade Zones in the Persian Gulf. *Geopolitics*, 15(2), 263–289. <https://doi.org/10.1080/14650040903486926>
- Ketels, C., & Porter, M. E. (2021). Rethinking the role of the EU in enhancing European competitiveness. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 31(2), 189–207. <https://doi.org/10.1108/CR-08-2020-0100>
- Key jr, V. O. (1956). *American State Politics: An Introduction*. Cambridge University Press.
- Kim, H. M., & Kent, A. (2024). New Opportunities for Second-Tier Cities? In *Australia and China Perspectives on Urban Regeneration and Rural Revitalization* (pp. 28–52). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003414186-3>
- Kim, I. S., & Osgood, I. (2019). Firms in Trade and Trade Politics. *Annual Review of Political Science*, 22(1), 399–417. <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-050317-063728>
- Kinoshita, Y. (2001). R&D and Technology Spillovers via FDI: Innovation and Absorptive Capacity. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.258194>
- Kiselakova, D., Stec, M., Grzebyk, M., & Sofrankova, B. (2020). A Multidimensional Evaluation of the Sustainable Development of European Union Countries – An Empirical Study. *Journal of Competitiveness*, 12(4), 56–73. <https://doi.org/10.7441/joc.2020.04.04>
- Kitson, M., Martin, R., & Tyler, P. (2004). Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, 38(9), 991–999. <https://doi.org/10.1080/0034340042000320816>
- Klimczuk, A., & Klimczuk-Kochańska, M. (2019). Core-Periphery Model. In *The Palgrave Encyclopedia of Global Security Studies* (pp. 1–8). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-74336-3_320-1
- Kogabayev, T., & Maziliauskas, A. (2017). The definition and classification of innovation. *HOLISTICA – Journal of Business and Public Administration*, 8(1), 59–72. <https://doi.org/10.1515/hjbpa-2017-0005>

- Kohl, J. G. (1841). *Der Verkehr und die Ansiedelungen der Menschen in ihrer Abhängigkeit von der Gestaltung der Erdoberfläche*.
- Kolomytseva, O., & Pavlovska, A. (2020). THE ROLE OF UNIVERSITIES IN THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(1), 51. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-1-51-58>
- Kresl, P. K. (1995). The determinants of urban competitiveness: a survey. In P. K. Kresl & G. Gappert (Eds.), *North American Cities and the Global Economy*. Sage Publications.
- Kresl, P., & Singh, B. (2012). Urban Competitiveness and US Metropolitan Centres. *Urban Studies*, 49(2), 239–254. <https://doi.org/10.1177/0042098011399592>
- Krishnakumar, J., & Nagar, A. L. (2008). On Exact Statistical Properties of Multidimensional Indices Based on Principal Components, Factor Analysis, MIMIC and Structural Equation Models. *Social Indicators Research*, 86(3), 481–496. <https://doi.org/10.1007/s11205-007-9181-8>
- Krugman, P. (1991a). *Geography and Trade*. MIT Press.
- Krugman, P. (1991b). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499. <https://doi.org/10.1086/261763>
- Krugman, P. (1992). *Geography and Trade* (1st ed., Vol. 1). MIT Press Books.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28. <https://doi.org/10.2307/20045917>
- Krugman, P. (1996a). A Country is not a Company. *Harvard Business Review*, Gennaio-Febbraio.
- Krugman, P. (1996b). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 17–25. <https://doi.org/10.1093/oxrep/12.3.17>
- Krugman, P. (1997). *Pop Internationalism*. The MIT Press.
- Krzyśko, M., Nijkamp, P., Ratajczak, W., & Wołyński, W. (2022). Multidimensional economic indicators and multivariate functional principal component analysis (MFPCA) in a comparative study of countries' competitiveness. *Journal of Geographical Systems*, 24(1), 49–65. <https://doi.org/10.1007/s10109-021-00352-8>
- Kuddus, M. A., Tynan, E., & McBryde, E. (2020). Urbanization: a problem for the rich and the poor? *Public Health Reviews*, 41(1), 1. <https://doi.org/10.1186/s40985-019-0116-0>
- Kummu, M., de Moel, H., Ward, P. J., & Varis, O. (2011). How Close Do We Live to Water? A Global Analysis of Population Distance to Freshwater Bodies. *PLoS ONE*, 6(6), e20578. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0020578>

- Kurek, K. A., Heijman, W., van Ophem, J., Gędek, S., & Strojny, J. (2022). Measuring local competitiveness: comparing and integrating two methods PCA and AHP. *Quality & Quantity*, 56(3), 1371–1389. <https://doi.org/10.1007/s11135-021-01181-z>
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, 45(1).
- Kuznetsov, A., & Kuzentsova, O. (2019). The Success and Failure of Russian SEZs: Some Policy Lessons. *Transnational Corporations Journal*, 26(2).
- Kwon, S., Kim, J., & Oh, D.-S. (2012). Measurement of Urban Competitiveness Based on Innovation Indicators in Six Metropolitan Cities in Korea. *World Technopolis Review*, 1(3), 177–185. <https://doi.org/10.7165/wtr2012.1.3.177>
- La Foresta, D. (2020). *Connessioni. Spazi e territori dell'innovazione*. Editoriale Scientifica.
- Lall, S. (2001). *Competitiveness, Technology and Skills*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781950555>
- Lampard, E. E. (1955). The History of Cities in the Economically Advanced Areas. *Economic Development and Cultural Change*, 3(2).
- Lazerson, M. (1999). The firms that feed industrial districts: A return to the Italian source. *Industrial and Corporate Change*, 8(2), 235–266. <https://doi.org/10.1093/icc/8.2.235>
- Lazzeroni, M. (2001). La Competitività territoriale. Proposta per una metodologia di analisi. *Bollettino Della Società Geografica Italiana*, 6.
- Lee, S. Y., Florida, R., & Gates, G. (2010). Innovation, Human Capital, and Creativity. *International Review of Public Administration*, 14(3), 13–24. <https://doi.org/10.1080/12294659.2010.10805158>
- Lever, W. F., & Turok, I. (1999). Competitive Cities: Introduction to the Review. *Urban Studies*, 36(5–6), 791–793. <https://doi.org/10.1080/0042098993213>
- Lewis, R. (2009). Industry, Historical Geographies of. In *International Encyclopedia of Human Geography* (pp. 426–432). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-008044910-4.00370-9>
- LEWIS, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- Li, T., Zhang, H., Yuan, C., Liu, Z., & Fan, C. (2012). A PCA-based method for construction of composite sustainability indicators. *The International Journal of Life Cycle Assessment*, 17(5), 593–603. <https://doi.org/10.1007/s11367-012-0394-y>
- Li, X., & MacLean, A. (2023). Migration Across Metro-Nonmetro Boundaries and Hourly Wages [☆]. *Rural Sociology*, 88(4), 1001–1032. <https://doi.org/10.1111/ruso.12508>

- Liang, W., & Lu, M. (2019). Growth led by human capital in big cities: Exploring complementarities and spatial agglomeration of the workforce with various skills. *China Economic Review*, 57, 101113. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2017.09.012>
- Liarvogas, P., & Kratimenou, S. (2020). 3 Quality of Life Convergence in the EU: Do Eastern and Southern European States Lag Behind? In *Successes & Failures in EU Cohesion Policy: An Introduction to EU cohesion policy in Eastern, Central, and Southern Europe* (pp. 45–67). De Gruyter Open Poland. <https://doi.org/10.1515/9788395720451-004>
- Lipton, M. (1977). *Why poor people stay poor: a study of urban bias in world development*. Australian National University Press.
- Littler, C. R. (1978). Understanding Taylorism. *The British Journal of Sociology*, 29(2), 185. <https://doi.org/10.2307/589888>
- Liu, Z. (2008). Foreign direct investment and technology spillovers: Theory and evidence. *Journal of Development Economics*, 85(1–2), 176–193. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.07.001>
- Lokuge, S. P., & Sedera, D. (2018). The Role of Enterprise Systems in Fostering Innovation in Contemporary Firms. *Journal of Information Technology Theory and Application*, 19(2), 7–30.
- Lovering, J. (2001). The Coming Regional Crisis (And How To Avoid It). *Regional Studies*, 35(4), 349–354. <https://doi.org/10.1080/00343400124009>
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–42. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7)
- Luise, G., & Pane, P. (2020). Dalla Cassa per il Mezzogiorno ai fondi europei: un’analisi istituzionale delle politiche di sviluppo per il Meridione d’Italia. In M. Franco (Ed.), *Regioni Periferiche d’Europa tra Coesione e Convergenza*. Aracne editrice.
- Lundvall, B.-åke, & Johnson, B. (1994). The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*, 1(2), 23–42. <https://doi.org/10.1080/13662719400000002>
- Maillat, D. (1998). From the industrial district to the innovative milieu: Contribution to an analysis of territorialised productive organisations. *Space and Economics in Retrospect*, 64(1).
- Malecki, E. (2004). Jockeying for Position: What It Means and Why It Matters to Regional Development Policy When Places Compete. *Regional Studies*, 38(9), 1101–1120. <https://doi.org/10.1080/0034340042000292665>
- Mancha-Navarro, T., & Garrido-Yserte, R. (2008). Regional policy in the European Union: The cohesion-competitiveness dilemma. *Regional Science Policy & Practice*, 1(1), 47–66. <https://doi.org/10.1111/j.1757-7802.2008.00005.x>

- Maradana, R. P., Pradhan, R. P., Dash, S., Gaurav, K., Jayakumar, M., & Chatterjee, D. (2017). Does innovation promote economic growth? Evidence from European countries. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 6(1), 1. <https://doi.org/10.1186/s13731-016-0061-9>
- Marchesani, F., Masciarelli, F., & Doan, H. Q. (2022). Innovation in cities a driving force for knowledge flows: Exploring the relationship between high-tech firms, student mobility, and the role of youth entrepreneurship. *Cities*, 130, 103852. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2022.103852>
- Marconi, M. (2013). La geografia di Friedrich Ratzel tra determinismo e neoidealismo. *Bollettino Della Società Geografica Italiana*, 6, 217–237.
- Marshall, A. (1890). *I principi dell'economia*.
- Martin, R. (2005). *A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy*.
- Martin, R. (2009). *Rethinking Regional Path Dependence: Beyond Lock-in to Evolution*.
- Martin, R. (2012). Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks. *Journal of Economic Geography*, 12(1), 1–32. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbr019>
- Martin, R., & Simmie, J. (2008). The theoretical bases of urban competitiveness : does proximity matter ? *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, octobre(3), 333–351. <https://doi.org/10.3917/reru.083.0333>
- Martin, R., & Sunley, P. (2003). Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea? *Journal of Economic Geography*, 3(1), 5–35. <https://doi.org/10.1093/jeg/3.1.5>
- Martinelli Lasheras, P., & Pellegrino, D. (2024). *and Inequality and Long-Run Growth: Evidence from Italy* (52; Economic History Working Papers).
- Marvasi, E. (2023). *Global Value Chain Resilience and Reshoring During Covid-19: Challenges in a Post-Covid World* (pp. 231–262). https://doi.org/10.1007/978-3-031-24090-4_10
- Maskell, P. (2001). Towards a Knowledge-based Theory of the Geographical Cluster. *Industrial and Corporate Change*, 10(4), 921–943. <https://doi.org/10.1093/icc/10.4.921>
- Maskell, P., & Malmberg, A. (1999). The Competitiveness of Firms and Regions. *European Urban and Regional Studies*, 6(1), 9–25. <https://doi.org/10.1177/096977649900600102>
- Matly, M., & Dillon, L. (2007). *Dubai Strategy: Past, Present, Future*. Harvard Business School.
- Matos, F., Vairinhos, V. M., Dameri, R. P., & Durst, S. (2017). Increasing smart city competitiveness and sustainability through managing structural capital. *Journal of Intellectual Capital*, 18(3), 693–707. <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2016-0141>

- Matsuyama, K. (2008). Poverty Traps. In *The New Palgrave Dictionary of Economics* (pp. 1–6). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_2700-1
- Matusitz, J. (2010). Glurbanization theory: an analysis of global cities. *International Review of Sociology*, 20(1), 1–14. <https://doi.org/10.1080/03906700903525651>
- Mazziotta, M., & Pareto, A. (2013). Methods for Constructing composite indices: one for all or all for one? *Rivista Italiana Di Economia Demografia e Statistica*, 67.
- Mazziotta, M., & Pareto, A. (2017). *Synthesis of Indicators: The Composite Indicators Approach* (pp. 159–191). https://doi.org/10.1007/978-3-319-60595-1_7
- McAdam, R., Reid, R., & Shevlin, M. (2014). Determinants for innovation implementation at SME and inter SME levels within peripheral regions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 20(1), 66–90. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-02-2012-0025>
- McCann, P., & Soete, L. (2020). *Place-based innovation for sustainability*.
- McCartney, M. (2012). Competitiveness and Pakistan: A Dangerous, Distorting, and Dead-End Obsession? *THE LAHORE JOURNAL OF ECONOMICS*, 17(Special Edition), 213–241. <https://doi.org/10.35536/lje.2012.v17.isp.a9>
- McDonald, R. I., Weber, K., Padowski, J., Flörke, M., Schneider, C., Green, P. A., Gleeson, T., Eckman, S., Lehner, B., Balk, D., Boucher, T., Grill, G., & Montgomery, M. (2014). Water on an urban planet: Urbanization and the reach of urban water infrastructure. *Global Environmental Change*, 27, 96–105. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2014.04.022>
- McGuinn, J., Cantarelli, A., Kulesa, A., Carletti, G., Lichner, I., Truc, M., Müller, M., Hudcovsky, M., & Gliniecka, M. (2024). *Rural areas and the geography of discontent*.
- Member States' Competitiveness Performance and Implementation of EU Industrial Policy, Industrial Performance, Articolo 2 (2013).
- Méndez, R. (2002). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *EURE (Santiago)*, 28(84). <https://doi.org/10.4067/S0250-71612002008400004>
- Menzel, M.-P., & Fornahl, D. (2010). Cluster life cycles--dimensions and rationales of cluster evolution. *Industrial and Corporate Change*, 19(1), 205–238. <https://doi.org/10.1093/icc/dtp036>
- Messina, P. (2020). Tra Città metropolitana e City Region. Adeguatezza istituzionale come vantaggio competitivo per lo sviluppo regionale in quattro regioni europee e il caso del Veneto. *Regional Studies and Local Development*, 1(1).

- Mills, K., & Dang, A. (2022). Creating “Smart” Policy to Promote Entrepreneurship and Innovation. In M. Andrews, A. Chatterji, J. Lerner, & S. Stern (Eds.), *The Role of Innovation and Entrepreneurship in Economic Growth*. University of Chicago Press.
- Mitze, T., Alecke, B., Reinkowski, J., & Untiedt, G. (2015). Linking collaborative R&D strategies with the research and innovation performance of SMEs in peripheral regions: Do spatial and organizational choices make a difference? *The Annals of Regional Science*, 55(2–3), 555–596. <https://doi.org/10.1007/s00168-015-0719-4>
- Mogielnicki, R. (2021). *The Dubai Model and UAE Free Zones* (pp. 49–87). https://doi.org/10.1007/978-3-030-71274-7_3
- Momaya, K. (1998). Evaluating International Competitiveness at the Industry Level. *Vikalpa: The Journal for Decision Makers*, 23(2), 39–46. <https://doi.org/10.1177/0256090919980206>
- Monge-Gonzalez, R., Rosales-Tijerino, J., & Arce-Alpizar, G. (2005). *Cost-Benefit Analysis of the Free Trade Zones System: The Impact of Foreign Direct Investment in Costa Rica*.
- Morgan, K. (2017). Nurturing novelty: Regional innovation policy in the age of smart specialisation. *Environment and Planning C: Politics and Space*, 35(4), 569–583. <https://doi.org/10.1177/0263774X16645106>
- Moro, A., Maresch, D., Fink, M., Ferrando, A., & Piga, C. (2020). Spillover effects of government initiatives fostering entrepreneurship on the access to bank credit for entrepreneurial firms in Europe. *Journal of Corporate Finance*, 62, 101603. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101603>
- Moulaert, F., & Sekia, F. (2003). Territorial Innovation Models: A Critical Survey. *Regional Studies*, 37(3), 289–302. <https://doi.org/10.1080/0034340032000065442>
- Mozas Moral, A., & Bernal Jurado, E. (2006). Desarrollo territorial y economia social. *CIRIEC - Espana. Revista de Economia Publica, Social y Cooperativa*, 55, 125–140.
- Mussida, C., & Patimo, R. (2021). Women’s Family Care Responsibilities, Employment and Health: A Tale of Two Countries. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(3), 489–507. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09742-4>
- Musto, S. A. (1986). European economic development—with particular reference to the European periphery. *World Futures*, 22(1–4), 31–83. <https://doi.org/10.1080/02604027.1986.9972026>
- Myrdal, G. (1957). *Economic theory and underdeveloped regions*.

- Nasi, G., Choi, H., Cucciniello, M., & Christensen, R. K. (2023). A systematic literature review of city competitiveness: A 30-year assessment and future agenda for public administration. *Public Management Review*, 25(8), 1562–1586. <https://doi.org/10.1080/14719037.2022.2029550>
- Neilson, J., Pritchard, B., & Yeung, H. W. (2014). Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction. *Review of International Political Economy*, 21(1), 1–8. <https://doi.org/10.1080/09692290.2013.873369>
- Nelson, R. R., & Phelps, E. S. (1966). Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth. *The American Economic Review*, 56(1–2).
- Newman, C., & Page, J. (2017). *Industrial clusters: The case for Special Economic Zones in Africa* (Vol. 2017). UNU-WIDER. <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/2017/239-7>
- Ni, P., & Wang, Y. (2017). Urban sustainable competitiveness : a comparative analysis of 500 cities around the world. In R. Huggins & P. Thompson (Eds.), *Handbook of regions and competitiveness : contemporary theories and perspectives on economic development*. Edward Elgar Publishing.
- Nijman, J., & Wei, Y. D. (2020). Urban inequalities in the 21st century economy. *Applied Geography*, 117, 102188. <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2020.102188>
- Noorbakhsh, F., Paloni, A., & Youssef, A. (2001). Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence. *World Development*, 29(9), 1593–1610. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(01\)00054-7](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(01)00054-7)
- Nowak, D., Dolinskyi, L., & Filipishyna, K. (2021). Digital challenges in the economy and their impact on regional development. *Economics. Ecology. Socium*, 5(4), 39–47. <https://doi.org/10.31520/2616-7107/2021.5.4-5>
- Oberdabernig, D. (2016). *Employment effects of innovation in developing countries: A summary* (2). *OECD Regional Outlook 2021*. (2021).
- Omar, K., & Stoeber, W. A. (2008). *The role of technology and human capital in the EPZ life-cycle*.
- Ooi, G. L., & Phua, K. H. (2007). Urbanization and Slum Formation. *Journal of Urban Health*, 84(S1), 27–34. <https://doi.org/10.1007/s11524-007-9167-5>
- Orderud, G. I. (2024). *Uneven Spatial Development: a review of theories and methods* (104).
- Oughton, C., Landabaso, M., & Morgan, K. (2002). The Regional Innovation Paradox: Innovation Policy and Industrial Policy. *The Journal of Technology Transfer*, 27(1), 97–110. <https://doi.org/10.1023/A:1013104805703>

- Palinchak, M., Tsalan, M., Brenzovych, K., Kucher, A., Kajánek, T., & Grešš, M. (2021). Competitiveness as the Basis of EU Regional Policy: Smart Specialization and Sustainability. *European Journal of Sustainable Development*, 10(4), 227. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2021.v10n4p227>
- Panaro, A. (2017). Lo sviluppo delle Free Zone portuali: le previsioni del “Decreto Mezzogiorno” e casi studio nel Mediterraneo. In *Settimo Rapporto Annuale - Le relazioni economiche tra l'Italia e il Mediterraneo*.
- Pandey, B., Brelsford, C., & Seto, K. C. (2022). Infrastructure inequality is a characteristic of urbanization. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(15). <https://doi.org/10.1073/pnas.2119890119>
- Pastusiak, R., Bolek, M., Jasiniak, M., & Keller, J. (2018). Effectiveness of special economic zones of Poland. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta u Rijeci: Časopis Za Ekonomsku Teoriju i Praksu/Proceedings of Rijeka Faculty of Economics: Journal of Economics and Business*, 36(1), 263–285. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2018.1.263>
- Patino, J. E., & Duque, J. C. (2013). A review of regional science applications of satellite remote sensing in urban settings. *Computers, Environment and Urban Systems*, 37, 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2012.06.003>
- Pavolini, E., León, M., Guillén, A. M., & Ascoli, U. (2015). From austerity to permanent strain? The EU and welfare state reform in Italy and Spain. *Comparative European Politics*, 13(1), 56–76. <https://doi.org/10.1057/cep.2014.41>
- Pegkas, P., Staikouras, C., & Tsamadias, C. (2019). Does research and development expenditure impact innovation? Evidence from the European Union countries. *Journal of Policy Modeling*, 41(5), 1005–1025. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2019.07.001>
- Perroux, F. (1955). Note sur la notion de “pôle de croissance.” *Économie Appliquée*.
- Petrazzuoli, F., Collins, C., Van Poel, E., Tatsioni, A., Streit, S., Bojaj, G., Asenova, R., Hoffmann, K., Gabrani, J., Klemenc-Ketis, Z., Rochfort, A., Adler, L., Windak, A., Nessler, K., & Willems, S. (2023). Differences between Rural and Urban Practices in the Response to the COVID-19 Pandemic: Outcomes from the PRICOV-19 Study in 38 Countries. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(4), 3674. <https://doi.org/10.3390/ijerph20043674>
- Pezzillo Iacono, M., & Berni, A. (2006). Polo, distretto, cluster: alcune riflessioni ed una simulazione empirica. *VII WOA - Organizzazione, Regolazione e Competitività*.

- Pietrzykowski, M. (2020). 1 The Effectiveness of the European Union's Cohesion Policy in the Years 2000-2015. In *Successes & Failures in EU Cohesion Policy: An Introduction to EU cohesion policy in Eastern, Central, and Southern Europe* (pp. 11–25). De Gruyter Open Poland. <https://doi.org/10.1515/9788395720451-002>
- Pilag Kakeu, C. B., Miamo Wendji, C., Kouhomou, C. Z., & Mapa Kamdoun, G. C. (2024). Can technological innovations contribute to more overcome the issue of poverty reduction in africa? *Technology in Society*, 76, 102463. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2024.102463>
- Pilinkienė, V., Deltuvaitė, V., Daunorienė, A., & Gaidelys, V. (2017). Concept of Competitiveness and Methodological Principles of Competition Assessment. In *Competitiveness Creation and Maintenance in the Postal Services Industry* (pp. 1–35). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-31906-3_1
- Pinheiro, F. L., Balland, P.-A., Boschma, R., & Hartmann, D. (2022). The dark side of the geography of innovation: relatedness, complexity and regional inequality in Europe. *Regional Studies*, 1–16. <https://doi.org/10.1080/00343404.2022.2106362>
- Plöger, J. (2012). Comeback Cities? Urban Recovery Approaches in European Industrial Cities. In C. Zimmermann (Ed.), *Industrial Cities - History and Future*. Campus.
- Porter, M. E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Jossey-Bass.
- Porter, M. E. (1994). The Role of Location in Competition. *International Journal of the Economics of Business*, 1(1), 35–40. <https://doi.org/10.1080/758540496>
- Porter, M. E. (1998). *On Competition*. Harvard Business Review Book.
- Porter, M. E. (2000). Location, Clusters, and Company Strategy. In G. Clark, M. Feldman, & M. Gertler (Eds.), *Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press.
- Postma, A., & Schmuecker, D. (2017). Understanding and overcoming negative impacts of tourism in city destinations: conceptual model and strategic framework. *Journal of Tourism Futures*, 3(2), 144–156. <https://doi.org/10.1108/JTF-04-2017-0022>
- Potts, D. (2018). Analysing African urban data: Refining the arguments and the (mis)understandings of end users: A response to Turok. *Urban Studies*, 55(5), 994–996. <https://doi.org/10.1177/0042098017713576>
- Prebisch, R. (1950). *The economic development of Latin America and its principal problems*.

- Prota, F., & Viesti, G. (2013). *Senza Cassa Le politiche per lo sviluppo del Mezzogiorno dopo l'Intervento straordinario*. Il Mulino.
- Psofogiorgos, N. A., & Petaxas, T. (2016). "Porter vs Krugman": History, Analysis and Critique of Regional Competitiveness. *Journal of Economics and Political Economy*, 3(1).
- Pucci, P., Manfredini, F., & Tagliolato, P. (2015). *Mobile Phone Data to Describe Urban Practices: An Overview in the Literature* (pp. 13–25). https://doi.org/10.1007/978-3-319-14833-5_2
- Queiroz, M., Tallon, P., Coltman, T., & Sharma, R. (2020). Digital Infrastructure, Business Unit Competitiveness, and Firm Performance Growth: The Moderating Effect of Business Unit IT Autonomy. *Proceedings of the 53rd Hawaii International Conference on System Sciences*, 5643–5652.
- Ranga, M., & Etzkowitz, H. (2013a). Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society. *Industry and Higher Education*, 27(4), 237–262. <https://doi.org/10.5367/ihe.2013.0165>
- Ranga, M., & Etzkowitz, H. (2013b). Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society. *Industry and Higher Education*, 27(4), 237–262. <https://doi.org/10.5367/ihe.2013.0165>
- Reich, R. B. (1990). Who Is Us? *Harvard Business Review*, Gennaio-Febbraio.
- Reichel, R. (2000). Ökonomische Theorie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. In *Kundenbindung bei veränderten Wettbewerbsbedingungen* (pp. 112–122). Vieweg+Teubner Verlag. https://doi.org/10.1007/978-3-322-84803-1_5
- Reinert, E. S. (1995). Competitiveness and its predecessors—a 500-year cross-national perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*, 6(1), 23–42. [https://doi.org/10.1016/0954-349X\(94\)00002-Q](https://doi.org/10.1016/0954-349X(94)00002-Q)
- Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness: hearing before the Subcommittee on Economic Stabilization of the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs, House of Representatives.* (1985).
- Ricardo, D. (1817). *Principi di economia e tassazione*.
- Rickardsson, J. (2021). The urban–rural divide in radical right populist support: the role of resident's characteristics, urbanization trends and public service supply. *The Annals of Regional Science*, 67(1), 211–242. <https://doi.org/10.1007/s00168-021-01046-1>
- Roberts, B. (2014). *Managing Systems of Secondary cities. Policy Responses in International Development*.

- Rodden, J. A. (2019). *Why Cities Lose. The Deep Roots of the Urban-Rural Political Divide*. Hacette.
- Rodríguez, A., Hernández, V., & Nieto, M. J. (2022). International and domestic external knowledge in the innovation performance of firms from transition economies: The role of institutions. *Technological Forecasting and Social Change*, 176, 121442. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121442>
- Rodriguez-Claire, A. (1996). Multinationals, Linkages, and Economic Development. *The American Economic Review*, 86(4).
- Rodríguez-Pose, A. (1998). Social Conditions and Economic Performance: The Bond Between Social Structure and Regional Growth in Western Europe. *International Journal of Urban and Regional Research*, 22(3), 443–459. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00151>
- Rodríguez-Pose, A. (2001). Is R&D investment in lagging areas of Europe worthwhile? Theory and empirical evidence. *Papers in Regional Science*, 80(3), 275–295. <https://doi.org/10.1111/j.1435-5597.2001.tb01800.x>
- Rodríguez-Pose, A. (2008). The Rise of the “City-region” Concept and its Development Policy Implications. *European Planning Studies*, 16(8), 1025–1046. <https://doi.org/10.1080/09654310802315567>
- Rodríguez-Pose, A. (2020). Institutions and the fortunes of territories. *Regional Science Policy & Practice*, 12(3), 371–386. <https://doi.org/10.1111/rsp3.12277>
- Rodríguez-Pose, A., Bartalucci, F., Frick, S. A., Santos-Paulino, A. U., & Bolwijn, R. (2022). The challenge of developing special economic zones in Africa: Evidence and lessons learnt. *Regional Science Policy & Practice*, 14(2), 456–481. <https://doi.org/10.1111/rsp3.12535>
- Rodríguez-Pose, A., & Dijkstra, L. (2021). Does Cohesion Policy reduce EU discontent and Euroscepticism? *Regional Studies*, 55(2), 354–369. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1826040>
- Rodríguez-Pose, A., & Griffiths, J. (2021). Developing intermediate cities. *Regional Science Policy & Practice*, 13(3), 441–457. <https://doi.org/10.1111/rsp3.12421>
- Rodríguez-Pose, A., & Ketterer, T. (2020). Institutional change and the development of lagging regions in Europe. *Regional Studies*, 54(7), 974–986. <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1608356>
- Rodríguez-Pose, A., & Storper, M. (2019). *Housing, Urban Growth and Inequalities: The Limits to Deregulation and Upzoning in Reducing Economic and Spatial Inequality* (DP13713).

- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131–165. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>
- Romijn, H., & Albaladejo, M. (2002). Determinants of innovation capability in small electronics and software firms in southeast England. *Research Policy*, 31(7), 1053–1067. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00176-7](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00176-7)
- ROSENBERG, J. (2013). The ‘philosophical premises’ of uneven and combined development. *Review of International Studies*, 39(3), 569–597. <https://doi.org/10.1017/S0260210512000381>
- Rubini, L., Di Tommaso, M. R., & Barbieri, E. (2015). Special Economic Zones and Cluster Dynamics: China. In *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (pp. 207–212). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.73065-0>
- Rugman, A. M., & D’Cruz, J. R. (1993). The “Double Diamond” Model of International Competitiveness: The Canadian Experience. *MIR: Management International Review*, 33.
- Rybczynski, W., & Linneman, P. D. (1999). How to Save Our Shrinking Cities. *The Public Interest*, 135.
- Sachs, J., & Warner, A. (1995). *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. <https://doi.org/10.3386/w5398>
- Sáez, L., & Periañez, I. (2015). Benchmarking urban competitiveness in Europe to attract investment. *Cities*, 48, 76–85. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2015.06.002>
- Sáez, L., & Periañez, I. (2017). Measuring urban competitiveness in Europe. In *Handbook of Regions and Competitiveness*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781783475018.00030>
- Sáez, L., Periañez, I., & Heras-Saizarbitoria, I. (2017). Measuring urban competitiveness: ranking European large urban zones. *Journal of Place Management and Development*, 10(5), 479–496. <https://doi.org/10.1108/JPMD-07-2017-0066>
- Saisana, M., Saltelli, A., & Tarantola, S. (2005). Uncertainty and Sensitivity Analysis Techniques as Tools for the Quality Assessment of Composite Indicators. *Journal of the Royal Statistical Society Series A: Statistics in Society*, 168(2), 307–323. <https://doi.org/10.1111/j.1467-985X.2005.00350.x>
- Salzman, J. (2003). *Methodological Choices Encountered in the Construction of Composite Indices of Economic and Social Well-Being*.

- Samara, E., Andronikidis, A., Komninos, N., Bakouros, Y., & Katsoras, E. (2022). The Role of Digital Technologies for Regional Development: a System Dynamics Analysis. *Journal of the Knowledge Economy*. <https://doi.org/10.1007/s13132-022-00951-w>
- Sano, Y., Hillier, C., Haan, M., & Zarifa, D. (2020). Youth Migration in the Context Of Rural Brain Drain: Longitudinal Evidence From Canada. *Journal of Rural and Community Development*, 15(4).
- Santos, D. (2000). Innovation and Territory. *European Urban and Regional Studies*, 7(2), 147–157. <https://doi.org/10.1177/096977640000700204>
- Sarkar, S. (2019a). Urban scaling and the geographic concentration of inequalities by city size. *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science*, 46(9), 1627–1644. <https://doi.org/10.1177/2399808318766070>
- Sarkar, S. (2019b). Urban scaling and the geographic concentration of inequalities by city size. *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science*, 46(9), 1627–1644. <https://doi.org/10.1177/2399808318766070>
- Sassen, S. (2013). *The Global City*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt2jc93q>
- Scaccabarozzi, A., Mazziotta, M., & Bianchi, A. (2022). Measuring Competitiveness: A Composite Indicator for Italian Municipalities. *Social Indicators Research*. <https://doi.org/10.1007/s11205-022-02990-x>
- Schneider, A., Friedl, M. A., & Potere, D. (2010). Mapping global urban areas using MODIS 500-m data: New methods and datasets based on ‘urban ecoregions.’ *Remote Sensing of Environment*, 114(8), 1733–1746. <https://doi.org/10.1016/j.rse.2010.03.003>
- Schoenberger, E. (1998). Discourse and practice in human geography. *Progress in Human Geography*, 22(1), 1–14. <https://doi.org/10.1191/030913298675930041>
- Schultz, T. W. (1993). The Economic Importance of Human Capital in Modernization. *Education Economics*, 1(1), 13–19. <https://doi.org/10.1080/09645299300000003>
- Schumpeter, J. A. (n.d.). *BUSINESS CYCLES. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. <http://classiques.uqac.ca/>
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process* (Vol. 2). McGraw-Hill.
- Scott, B. R., & Lodge, G. C. (1985). U.S. competitiveness in the world economy. *The International Executive*, 27(1), 26–26. <https://doi.org/10.1002/tie.5060270112>
- Second Tier Cities and Territorial Development in Europe: Performance, Policies and Prospects* . (2013).

- Sezer, M. D., Kazancoglu, Y., & Mangla, S. K. (2024). Analysing of the territorial competitiveness index in Izmir through dynamic model. *Resources Policy*, 88, 104431. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.104431>
- Sgambati, S., Carpentieri, G., & Gargiulo, C. (2022). *Measuring Urban Competitiveness Through the Lens of Sustainability: An Application at the Urban Districts Level in the City of Naples (Italy)* (pp. 93–108). https://doi.org/10.1007/978-3-031-10592-0_9
- Sgambati, S., & Gargiulo, C. (2022). The evolution of urban competitiveness studies over the past 30 years. A bibliometric analysis. *Cities*, 128, 103811. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2022.103811>
- Sharp, M. (1998). Competitiveness and cohesion—are the two compatible? *Research Policy*, 27(6), 569–588. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(98\)00057-2](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(98)00057-2)
- Shaw, A. T., & Gilly, J.-P. (2000). On the Analytical Dimension of Proximity Dynamics. *Regional Studies*, 34(2), 169–180. <https://doi.org/10.1080/00343400050006087>
- Shee, H., Momaya, K. S., & Banwet, D. K. (2002). Select Issues of Competitiveness: Perceptions, Reflections and Directions. *IIMB Management Review*, 14(3).
- Shen, J., & Yang, X. (2014). Analyzing Urban Competitiveness Changes in Major Chinese Cities 1995–2008. *Applied Spatial Analysis and Policy*, 7(4), 361–379. <https://doi.org/10.1007/s12061-014-9114-2>
- Shi, C., & Land, K. C. (2021). The Data Envelopment Analysis and Equal Weights/Minimax Methods of Composite Social Indicator Construction: a Methodological Study of Data Sensitivity and Robustness. *Applied Research in Quality of Life*, 16(4), 1689–1716. <https://doi.org/10.1007/s11482-020-09841-2>
- Shrestha, N., & Conway, T. M. (2013). Mapping Exurban Development: Can Road and Census Data Act as Surrogates? *Cartographica: The International Journal for Geographic Information and Geovisualization*, 48(3), 237–249. <https://doi.org/10.3138/carto.48.3.1355>
- Siggel, E. (2006). International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6(2), 137–159. <https://doi.org/10.1007/s10842-006-8430-x>
- Signorino, G., & Arnone, M. (2021). Gli squilibri territoriali e la distribuzione territoriale degli investimenti pubblici. *LaborEst*, 21, 25–31.

- Simionescu, M., Pelinescu, E., Khouri, S., & Bilan, S. (2021). The Main Drivers of Competitiveness in the EU-28 Countries. *Journal of Competitiveness*, 13(1), 129–145. <https://doi.org/10.7441/joc.2021.01.08>
- Simmie, J. (2012). Learning City Regions: Theory and Practice in Private and Public Sector Spatial Planning. *Planning Practice and Research*, 27(4), 423–439. <https://doi.org/10.1080/02697459.2012.686223>
- Simmie, J., & Sennett, J. (1999). Innovative clusters: global or local linkages? *National Institute Economic Review*, 170, 87–98. <https://doi.org/10.1177/002795019917000112>
- Simões, F., Rocca, A., Rocha, R., Mateus, C., Marta, E., & Tosun, J. (2021). Time to Get Emotional: Determinants of University Students' Intention to Return to Rural Areas. *Sustainability*, 13(9), 5135. <https://doi.org/10.3390/su13095135>
- Simon, L. H., & Ruccio, D. F. (1986). A methodological analysis of dependency theory: Explanation in Andre Gunder Frank. *World Development*, 14(2), 195–209. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(86\)90052-5](https://doi.org/10.1016/0305-750X(86)90052-5)
- Singhal, S., McGreal, S., & Berry, J. (2013). An evaluative model for city competitiveness: Application to UK cities. *Land Use Policy*, 30(1), 214–222. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2012.03.018>
- Sitthiyot, T., & Holasut, K. (2020). A simple method for measuring inequality. *Palgrave Communications*, 6(1), 112. <https://doi.org/10.1057/s41599-020-0484-6>
- Siudek, T., & Zawojcka, A. (2014). Competitiveness in the Economic Concepts, Theories and Empirical Research. *Oeconomia*, 13(1), 91–108.
- Smit, S., Tyreman, M., Mischke, J., Ernst, P. E. M., Hazan, E., Novak, J., & Hieronimus, S. (2022). *Securing Europe's future beyond energy: Addressing its corporate and technology gap*.
- Smith, A. (1776). *La ricchezza delle nazioni*.
- Smith, H. L. (2007). Universities, Innovation, and Territorial Development: A Review of the Evidence. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25(1), 98–114. <https://doi.org/10.1068/c0561>
- Snowdon, B. (2011). The growth and competitiveness of nations: Porter's contribution. In *Competition, Competitive Advantage, and Clusters* (pp. 149–170). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199578030.003.0009>
- SO, M., & SHEN, J. (2004). MEASURING URBAN COMPETITIVENESS IN CHINA. *Asian Geographer*, 23(1–2), 71–91. <https://doi.org/10.1080/10225706.2004.9684113>

- Sobolewska, M., & Ford, R. (2020). *Brexitland*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108562485>
- Solow, R. (1962). Technical progress, capital formation and economic growth. *The American Economic Review*, 52(2), 76–86.
- Sölvell, Ö. (2015). The Competitive Advantage of Nations 25 years – opening up new perspectives on competitiveness. *Competitiveness Review*, 25(5), 471–481. <https://doi.org/10.1108/CR-07-2015-0068>
- Stevans, L. K., Neelankavil, J. P., Mendoza, R., & Shankar, S. (2012). The Economic Competitiveness of Countries: A Principal Factors Approach. *International Journal of Economics and Finance*, 4(12). <https://doi.org/10.5539/ijef.v4n12p76>
- Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (2009). *Report of the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress (CMEPSP)*.
- Storper, M. (1992). The Limits to Globalization: Technology Districts and International Trade. *Economic Geography*, 68(1), 60. <https://doi.org/10.2307/144041>
- Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. The Guilford Press. <https://doi.org/10.2307/144543>
- Storper, M., Iammarino, S., Rodríguez-Pose, A., & Diemer, A. (2022). *The regional development trap in Europe*.
- Strange, S. (1998). Who are EU? Ambiguities in the Concept of Competitiveness. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 36(1), 101–114. <https://doi.org/10.1111/1468-5965.00099>
- Suseno, Y., Standing, C., Kiani-Mavi, R., & Jackson, P. (2020). National innovation performance: the role of human capital and social capital. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 33(3), 296–310. <https://doi.org/10.1080/13511610.2018.1536536>
- Takii, K. (1997). Jobs, education and the underdevelopment trap. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 6(1), 29–42. <https://doi.org/10.1080/09638199700000003>
- Tania, F.-G., Vicente, L., Blanca, P.-G., & Fernando, R.-M. (2022). Measuring the territorial effort in research, development, and innovation from a multiple criteria approach: Application to the Spanish regions case. *Technology in Society*, 70, 101975. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2022.101975>
- Tarrow, S. (1971). *The Urban-Rural Cleavage in Political Involvement: The Case of France*. Cambridge University Press.

- Taylor, Z., Lucas, J., Armstrong, D. A., & Bakker, R. (2024). The Development of the Urban-Rural Cleavage in Anglo-American Democracies. *Comparative Political Studies*, 57(8), 1339–1374. <https://doi.org/10.1177/00104140231194060>
- Technology and the economy, the key relationships*. (1992).
- Teixeira, A. A. C., & Fortuna, N. (2004). Human capital, innovation capability and economic growth in Portugal, 1960-2001. *Portuguese Economic Journal*, 3(3), 205–225. <https://doi.org/10.1007/s10258-004-0037-8>
- Teney, C., Lacewell, O. P., & De Wilde, P. (2014). Winners and losers of globalization in Europe: attitudes and ideologies. *European Political Science Review*, 6(4), 575–595. <https://doi.org/10.1017/S1755773913000246>
- Teodorescu, A. M. (2015). Sustainable development, a multidimensional concept. *Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series, Special Issue*.
- Terfa, B. K., Chen, N., Liu, D., Zhang, X., & Niyogi, D. (2019). Urban Expansion in Ethiopia from 1987 to 2017: Characteristics, Spatial Patterns, and Driving Forces. *Sustainability*, 11(10), 2973. <https://doi.org/10.3390/su11102973>
- Thurow, L. C. (1993). *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America*. Warner Books.
- Tooze, A. (2020). *Lo schianto. 2008-2018. Come un decennio di crisi economica ha cambiato il mondo*. Mondadori.
- Toutain, J.-C. (1981). The Uneven Growth of Regional Incomes in France from 1840 to 1970. In *Disparities in Economic Development since the Industrial Revolution* (pp. 302–315). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1007/978-1-349-04707-9_28
- Tsampra, M. (2018). *Crisis and Austerity in Action: Greece* (G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, & D. Wójcik, Eds.; Vol. 1). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.39>
- Turok, I. (2004). Cities, Regions and Competitiveness. *Regional Studies*, 38(9), 1069–1083. <https://doi.org/10.1080/0034340042000292647>
- Turok, I. (2005). Cities, Competition and Competitiveness: Identifying New Connections. In N. Buck, N. Gordon, A. Harding, & I. Turok (Eds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*. Palgrave Macmillan.
- Ullman, E. (1941). A Theory of Location for Cities. *American Journal of Sociology*, 46(6).

- van den Berg, L., & Braun, E. (1999). Urban Competitiveness, Marketing and the Need for Organising Capacity. *Urban Studies*, 36(5–6), 987–999. <https://doi.org/10.1080/0042098993312>
- van der Berghe, D. (2022). *The future of special economic zones – a best practice model*.
- Venter, E., Boshoff, C., & Maas, G. (2006). Influence of Owner-Manager-Related Factors on the Succession Process in Small and Medium-Sized Family Businesses. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 7(1), 33–47. <https://doi.org/10.5367/000000006775870451>
- Viesti, G. (2021). *Centri e periferie. Europa, Italia, Mezzogiorno dal XX al XXI secolo*. Laterza.
- Viesti, G. (2023). *Contro la secessione dei ricchi. Autonomie regionali e unità nazionale*. Laterza.
- Viesti, G., & Luongo, P. (2015). *Distretti industriali e imprese nel Mezzogiorno*. Treccani.
- Viesti, G., & Prota, F. (2012). *Le nuove politiche regionali dell'Unione Europea*. Il Mulino.
- Virkkala, S. (2007). Innovation and Networking in Peripheral Areas—a Case Study of Emergence and Change in Rural Manufacturing. *European Planning Studies*, 15(4), 511–529. <https://doi.org/10.1080/09654310601133948>
- Vukov, V. (2023). Growth models in Europe's Eastern and Southern peripheries: between national and EU politics. *New Political Economy*, 28(5), 832–848. <https://doi.org/10.1080/13563467.2023.2189695>
- Waheeduzzaman, A. N. M. (2002). COMPETITIVENESS, HUMAN DEVELOPMENT AND INEQUALITY: A CROSS-NATIONAL COMPARATIVE INQUIRY. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 12(2), 13–29. <https://doi.org/10.1108/eb046439>
- Waheeduzzaman, A. N. M., & Ryans, J. K. (1996). DEFINITION, PERSPECTIVES, AND UNDERSTANDING OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS: A QUEST FOR A COMMON GROUND. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 6(2), 7–26. <https://doi.org/10.1108/eb046333>
- Wallerstein, I. (1974). *The Modern World-System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. Academic Press.
- Wang, J. (2013). The economic impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese municipalities. *Journal of Development Economics*, 101, 133–147. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.10.009>
- Wang, X., Ren, Y., Zhang, L., & Ma, Y. (2020). The Influence of Technological Innovation Ability of Universities on Regional Economic Growth: Take Coastal Provinces and Cities for Example. *Journal of Coastal Research*, 103(sp1), 112. <https://doi.org/10.2112/SI103-023.1>

- WAVERMAN, L. (1995). A critical analysis of Porter's framework on the competitive advantage of nations. In *Beyond The Diamond* (pp. 67–95). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1064-4857\(95\)05004-3](https://doi.org/10.1016/S1064-4857(95)05004-3)
- Weber, M. (1920). *Economia e Società*.
- Webster, D., & Muller, L. (2000). *Urban Competitiveness assessment in developing country regions: the road forward*.
- Wegener, M. (2008). Competitiveness or Cohesion? A Phase Strategy of European Spatial Development. *EUROPA XXI*, 23.
- Wenzel, L., & Wolf, A. (2013). *Towards a new measure of a country's competitiveness: applying canonical correlation* (144).
- White, D. S., Gunasekaran, A., & Ariguzo, G. (2012). The Structural Components of a Knowledge-Based Economy. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2073355>
- Whitley, R. (1987). Taking Firms Seriously as Economic Actors: Towards a Sociology of Firm Behaviour. *Organization Studies*, 8(2), 125–147. <https://doi.org/10.1177/017084068700800202>
- Widianingsih, I., & Paskarina, C. (2019). Defining Inclusiveness in Development: Perspective from Local Government's Apparatus. *Jurnal Bina Praja*, 137–147. <https://doi.org/10.21787/jbp.11.2019.137-147>
- Williams, E. E. (1983). Entrepreneurship, innovation and economic growth. *Technovation*, 2(1), 3–15. [https://doi.org/10.1016/0166-4972\(83\)90003-2](https://doi.org/10.1016/0166-4972(83)90003-2)
- Wilson, J. (2008). *Territorial Competitiveness and Development Policy* (2; Orkestra Working Paper Series in Territorial Competitiveness).
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335–350. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-2000-1>
- World Investment Report 2023*. (2023).
- World Social Report 2020 - Inequality in a Rapidly Changing World*. (2020).
- World Urbanization Prospects The 2011 Revision* . (2011).
- Yang, F.-C., Kao, R.-H., Chen, Y.-T., Ho, Y.-F., Cho, C.-C., & Huang, S.-W. (2018). A Common Weight Approach to Construct Composite Indicators: The Evaluation of Fourteen Emerging Markets. *Social Indicators Research*, 137(2), 463–479. <https://doi.org/10.1007/s11205-017-1603-7>
- Yap, J. T. (2004). *A Note on the Competitiveness Debate* (39; PIDS Discussion Paper Series).

- Yıldırım, D. Ç., & ARUN, K. (2019). Effects of economic clusters, FDI and R&D on Innovation: Developing Countries in European Monetary Union Example. *International Journal of Innovation*, 7(2), 236–251. <https://doi.org/10.5585/iji.v7i2.264>
- Yoo, S., Kumagai, J., & Managi, S. (2024). Urban-rural gap induced by high-speed rail: 35 years of evidence from Japan. *Research in Transportation Business & Management*, 55, 101131. <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2024.101131>
- Young, A. (2013). Inequality, the Urban-Rural Gap, and Migration*. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(4), 1727–1785. <https://doi.org/10.1093/qje/qjt025>
- Youtie, J., & Shapira, P. (2008). Building an innovation hub: A case study of the transformation of university roles in regional technological and economic development. *Research Policy*, 37(8), 1188–1204. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.04.012>
- Yuan, Z., Zheng, X., Zhang, L., & Zhao, G. (2017). Urban Competitiveness Measurement of Chinese Cities Based on a Structural Equation Model. *Sustainability*, 9(4), 666. <https://doi.org/10.3390/su9040666>
- Zameer, H., Shahbaz, M., & Vo, X. V. (2020). Reinforcing poverty alleviation efficiency through technological innovation, globalization, and financial development. *Technological Forecasting and Social Change*, 161, 120326. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120326>
- Zeng, D. Z. (2021). The Past, Present, and Future of Special Economic Zones and Their Impact. *Journal of International Economic Law*, 24(2), 259–275. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgab014>
- Zhang, Q., & Seto, K. C. (2011). Mapping urbanization dynamics at regional and global scales using multi-temporal DMSP/OLS nighttime light data. *Remote Sensing of Environment*, 115(9), 2320–2329. <https://doi.org/10.1016/j.rse.2011.04.032>
- Zhang, X., Li, P., & Hu, H. (2016). Regional urban extent extraction using multi-sensor data and decision rules. *2016 IEEE International Geoscience and Remote Sensing Symposium (IGARSS)*, 1778–1781. <https://doi.org/10.1109/IGARSS.2016.7729456>
- Zhu, C., Qiu, Z., & Liu, F. (2021). Does innovation stimulate employment? Evidence from China. *Economic Modelling*, 94, 1007–1017. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.02.041>
- Zinovyeva, I. S., Kozenko, Y. A., Gerasimov, K. B., Dubova, Y. I., & Irizepova, M. S. (2016). Regional Innovation Development as a Feature of Competitiveness in the XXI Century. *Contemporary Economics*, 10(4), 333–342. <https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.220>

Zuzańska-Żyśko, E. (2020). Role of Advanced Producer Services Shaping Globalization Processes in a Post-Industrial Region: The Case of the Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolis. *Sustainability*, 13(1), 211. <https://doi.org/10.3390/su13010211>