

Analisi d'opera*

CAROLI M.G. (a cura di), *I cluster urbani: modelli internazionali, dinamiche economiche e politiche di sviluppo*, Roma, il Sole 24 Ore, 2004.

Nel 2030, ci avverte l'ONU, il 60% della popolazione mondiale abiterà nelle città, e le città del Nord del mondo saranno destinazione di flussi migratori imponenti. Già oggi, vi sono 39 metropoli con oltre 5 milioni di abitanti, e 16 con oltre 10 milioni. Oltre il 50% del PIL mondiale è prodotto nelle città, con punte del 90% in Europa ed America Latina. La stessa geografia economica dell'Europa è in mutamento, a seguito delle trasformazioni in atto nell'economia globale e di tre processi che coinvolgono in primo luogo il Vecchio Continente: la progressiva integrazione nell'ambito dell'unione economica e monetaria; l'allargamento ad Est; l'instabilità economica che proviene dalla sponda meridionale del bacino del Mediterraneo e dal Medio Oriente (si pensi al fenomeno migratorio). Con il procedere dell'integrazione europea si assisterà ad una ridefinizione, con modalità gerarchiche, del ruolo delle città. Tale ridefinizione potrebbe condurre all'emergere ed al consolidarsi di alcune «metropoli regionali», destinate a concentrare le attività ad elevato valore aggiunto, ed anche le attività con il maggior contenuto di innovazione; nelle città "locali" si concentreranno invece servizi e produzioni tradizionali.

Un approccio analitico a questo tema è quello della Nuova Geografia Economica (Fujita, Krugman e Venables, 1999). Esistono forze economiche di agglomerazione che tendono a concentrare l'attività economica nello spazio (tra queste, rendimenti crescenti di scala e costi di commercio elevati ma non proibitivi), e forze di dispersione che invece tendono a diffondere la produzione ed il consumo sul territorio (elevati costi di congestione e aumento dei prez-

* A cura di **Stefano Manzocchi**, Università di Perugia, <steman@unipg.it>.

zi dei fattori non mobili, ad esempio le rendite fondiarie). L'intreccio tra questi fenomeni e variabili genera equilibri (unici o multipli) che comportano una distribuzione dell'attività economica nello spazio: in quest'ambito, l'emergere delle città come centri produttivi risulta da una prevalenza, in alcuni periodi ed in alcune aree, delle forze di agglomerazione su quelle di dispersione.

Il quadro concettuale suggerito dalla Nuova geografia economica va integrato da elementi che consentano di cogliere sia l'evoluzione nel tempo, sia l'impatto endogeno generato dalla stessa configurazione spaziale della produzione. Per far questo, occorre partire dalla considerazione che le principali componenti delle forze di agglomerazione, l'informazione localizzata e gli spillover di conoscenza, sono anche il motore primo della crescita. La concentrazione spaziale induce un aumento di produttività mediante le economie esterne dinamiche, ovvero gli spillover di conoscenza ed innovazione, e la formazione di competenze (training di manodopera specializzata, learning by doing). Tali effetti dinamici, a loro volta, sono le principali determinanti della crescita di produttività e reddito nel lungo periodo (Lucas, 1988; 1993). Sembra quindi esistere una relazione stretta tra concentrazione dell'attività produttiva e sviluppo. Black e Henderson (1999) sostengono che, mentre la crescita della popolazione e del reddito comportano un aumento sia della dimensione sia del numero delle città, il nesso tra urbanizzazione e crescita economica è mediato dalla dotazione, e dalla accumulazione, di capitale umano nelle aree metropolitane. Dal momento che città diverse hanno dotazioni medie differenti di capitale umano, e che le esternalità sono "locali" ovvero circoscritte nello spazio, il reddito pro-capite delle metropoli è diverso all'interno di una stessa economia nazionale. Le implicazioni di politica economica sono di due tipi. Primo, l'intervento pubblico è necessario per realizzare la dimensione ottima delle città, poiché altrimenti può insorgere una tendenza sub-ottimale alla sovrappopolazione dei centri urbani (il singolo — impresa o lavoratore — può non avere convenienza a spostarsi individualmente presso un nuovo sito). Secondo, la politica economica deve concentrarsi sull'istruzione e sulla formazione come strumenti chiave per promuovere l'allocazione efficiente delle risorse e la crescita.

Un'idea-chiave in questo contesto è che, con il procedere dell'integrazione commerciale e della crescita economica, la configurazione esistente delle aree urbane si modifica quantitativamente e qualitativamente. Da un punto vista quantitativo, aumenta il numero delle città in corrispondenza della crescita della domanda di beni e servizi non agricoli: mentre tutta la domanda veniva prima soddisfatta da un unico centro produttivo, la crescita del reddito e l'integrazione di territori prima esclusi rende conveniente produrre merci in più aree urbane. Ma la trasformazione è anche qualitativa: se le diverse industrie hanno curve di domanda caratterizzate da diverse elasticità di prezzo, le industrie con l'elasticità maggiore tenderanno a distribuirsi sul territorio non appena la dimensione dei mercati locali è sufficiente per compensare le diseconomie da dispersione. Al contrario, con la riduzione dei costi di commercio, le industrie con bassa elasticità della domanda tenderanno a concentrarsi nei centri principali (Fujita, Krugman e Venables, 1999). Quindi, il processo di autorganizzazione territoriale della struttura produttiva prevede che, a seguito dell'integrazione di nuove aree in un blocco regionale, non solo sorgano nuovi centri per soddisfare una domanda di merci in aumento, ma che «vecchie» città scompaiano se le loro produzioni vengono trasferite presso le metropoli principali, oppure si trasformino in centri di produzione «locale» di beni o servizi ad alta elasticità della domanda. Nell'esperienza degli Stati Uniti, a seguito del progressivo slittamento ad Ovest della frontiera, nuovi importanti centri "regionali" sorsero nei nuovi territori; successivamente, alcuni di questi centri regionali si trasformarono in città di media-grande dimensione per la fornitura di servizi sul mercato sovra-regionale (St-Louis, Chicago, Cleveland, Detroit). Infine, si assistette alla nascita di una vera e propria metropoli continentale, dove si concentrò la produzione di merci con elasticità della domanda e/o costi di commercio estremamente limitati (New York).

L'integrazione economica tende a creare aree dove i costi relativi del commercio diminuiscono, e dunque sollecita una riorganizzazione del sistema produttivo con l'emergere o il consolidarsi di centri urbani dove si concentrano le attività a rendimenti crescenti (industrie non tradizionali e servizi ad alto valore aggiunto). Que-

ste attività vengono progressivamente sottratte ai centri urbani minori, in cambio del trasferimento in tali centri delle produzioni tradizionali e dei servizi a medio-basso valore aggiunto. Nel tempo, l'espansione dei settori nei quali l'innovazione tecnologica abbatta i costi del commercio e rende le forze di agglomerazione particolarmente intense (finanza; editoria; comunicazione; servizi immateriali; pianificazione e attività direzionali), favoriscono la nascita o il consolidamento di vere e proprie città globali come New York, Londra o Tokio (Sassen, 1997).

Sotto il profilo dell'economia urbana, anche la de-materializzazione comporta significative novità rispetto al passato. I costi (marginali) di trasporto tendono per definizione ad annullarsi in una economia immateriale: se il commercio internazionale non riguarda vino e tela, ma trasmissioni televisive registrate, è chiaro che i costi del commercio della trasmissione non variano significativamente al variare del numero di spettatori nel mondo (diverso è il caso dell'utilizzo del satellite per le trasmissioni in diretta). È chiaro che, da questo punto di vista, la de-materializzazione non favorisce di per se la concentrazione urbana perché annulla i vantaggi di localizzarsi vicino ai mercati di sbocco principali. Tuttavia, sotto un altro e cruciale profilo, l'economia immateriale è un potente stimolo alla crescita economica delle città. Come sottolinea Audretsch (1998), il vantaggio dell'agglomerazione nelle città moderne non risiede tanto nella informazione che può essere reperita nelle città ma soprattutto nella conoscenza tacita necessaria a decodificare ed utilizzare l'informazione. La concentrazione delle attività produttive di settori immateriali nelle città moderne indica che la produzione e l'utilizzo delle informazioni beneficiano fortemente della concentrazione di capitale umano e di conoscenze non codificabili.

I settori produttivi dove la de-materializzazione è più avanzata corrispondono a beni e servizi ad alto valore aggiunto: casi tipici sono il software informatico e i servizi finanziari, merci per le quali il consumatore ha una moderata elasticità di prezzo (è disposto a spendere di più se la qualità della merce lo soddisfa) e il cui commercio ha costi relativamente bassi. Si noti che i settori produttivi corrispondenti sono quelli nei quali prevale una struttura oligopolistica del mercato, in coerenza con una domanda inelastica, e quin-

di la concentrazione dell'offerta. Inoltre, in questi settori, la capacità innovativa è un aspetto decisivo della competitività: tale capacità si fonda su conoscenze tacite e accumulazione di capitale umano che — come abbiamo appena sostenuto — comportano economie dinamiche di agglomerazione. Molto spesso infine questi settori sono associati ad economie di rete che richiedono forti investimenti infrastrutturali (si pensi, nel caso della finanza, alle infrastrutture richieste per un funzionamento "fluidico" dei mercati).

La competizione internazionale per lo status di «metropoli regionale», specie in Europa, si giocherà sulla capacità relativa di attrarre e valorizzare le attività produttive in questi comparti, e non è casuale che i quattro quinti dei casi di cluster urbani analizzati nel volume a cura di Matteo Caroli si riferiscano a comparti produttivi "immateriali" o ad elevato contenuto d'innovazione.

Nella prospettiva degli autori del volume, lo studio dei cluster urbani rappresenta una efficace chiave di lettura dell'economia di una città, anche perché consente di collegare i recenti progressi della teoria economica, urbana ed industriale, con esperienze concrete dalle quali inferire nuovi spunti per l'analisi e la politica. La presenza di cluster urbani, infatti, oltre ad incidere in termini di crescita produttiva e di apporto allo sviluppo economico del territorio coinvolto, permette di verificare una stretta correlazione tra l'evoluzione dimensionale e competitiva delle imprese del cluster e la dinamica di sviluppo economico, ma anche sociale e ambientale della città ospitante; correlazione che rimane significativa anche nel caso di metropoli di grandi dimensioni dove trovano spazio numerose filiere produttive. In un'ottica industriale poi, la correlazione assume in senso bidirezionale: lo sviluppo del cluster si riflette sulla crescita sostenibile della città ospitante e, viceversa, il modello evolutivo di quest'ultima influenza le potenzialità competitive delle imprese del cluster, in particolare nei mercati nazionali e internazionali.

Queste considerazioni, spiegano anche la crescente sensibilità che in gran parte dei paesi esteri gli organi di governo dell'economia a livello nazionale e locale mostrano verso il loro sviluppo. Nell'ambito delle misure di politica industriale a favore dello sviluppo dei cluster, si osservano difatti azioni di peso sempre più crescen-

te, espressamente mirate agli aggregati produttivi collocati nelle aree urbane; tali azioni rappresentano, peraltro, una delle parti centrali dei programmi di sviluppo economico dei governi cittadini. Lo sviluppo di cluster nel territorio urbano di alcune delle principali metropoli, sembra essere uno degli obiettivi delle strategie di investimento e promozione di governi, amministrazioni pubbliche e agenzie di sviluppo locale, preposti alla crescita economica sostenibile delle rispettive aree territoriali di competenza.

Dopo aver richiamato i principali dati economici della città ospitante, per ogni cluster, gli autori descrivono la composizione settoriale, la sua dimensione quantitativa e le sue principali caratteristiche; i principali punti di forza e di debolezza; i più significativi interventi di policy attuati o in corso di attuazione. Pur nell'eterogeneità che contraddistingue e diversifica i diversi casi analizzati, il comune denominatore delle evidenze empiriche oggetto di studio può essere ricercato nei quattro criteri che hanno guidato la scelta dei casi: a) la localizzazione del cluster in città di grandi dimensioni; b) la filiera del cluster relativa a settori caratterizzati da elevata innovazione; c) la significatività economica e anche sociale del cluster; d) il rilievo di esperienze non solo europee.

La parte finale del lavoro è dedicata alla politica industriale per lo sviluppo dei cluster urbani, con riferimento esclusivamente alle azioni a favore delle realtà già esistenti. In questa terza parte del lavoro sono presentati due approfondimenti relativi ai cluster multimediali e a quelli della cultura e viene condotta un'articolata riflessione degli ambiti e delle modalità di intervento della politica per lo sviluppo dei cluster. In particolare, l'analisi delle evidenze empiriche riprodotte nei casi analizzati mostra come le indicazioni di politica industriale per lo sviluppo dei cluster in contesti urbani siano riconducibili alle seguenti linee d'azione:

1) ruolo propulsivo delle imprese di piccola dimensione ad elevato contenuto tecnologico, caratterizzate da un elevato potenziale innovativo specialmente nei settori a forte contenuto high-tech;

2) forte legame tra il mondo imprenditoriale e quello accademico/formativo, che possono svolgere, in parallelo con il ruolo dell'amministratore pubblico, il compito di dar vita al cluster stesso e di fungere da stimolo alla sua crescita, sia attraverso azioni volte a

rendere l'area più attrattiva agli occhi delle imprese del comparto, sia partecipando attivamente alla creazione di nuove imprese;

3) partnership tra pubblico e privato, intesa in termini di stretta collaborazione tra gli organi della Pubblica Amministrazione nazionali, ma più frequentemente locali, e gli attori del mondo imprenditoriale. Tale collaborazione rappresenta, infatti, una fondamentale chiave di sviluppo del fenomeno dei cluster in ambito urbano, i cui contenuti riguardano soprattutto il trasferimento tecnologico e il supporto alla ricerca;

4) distribuzione spaziale del settore, vista nella sua duplice accezione di stretta vicinanza delle imprese locali e localizzazione nelle vicinanze del centro cittadino. Il primo aspetto è funzionale alla costruzione di un network di relazioni tra gli attori locali che costituisce la base per l'integrazione delle attività svolte indipendentemente dalle singole imprese. Il secondo aspetto, invece, attiene alle teorie economiche dell'interazione sociale che vedono nella prossimità geografica le fonti del successo imprenditoriale. In questa prospettiva, la polarizzazione di imprese e istituzioni settorialmente correlate nei pressi del centro urbano va letta come un fenomeno di avvicinamento ai mercati di sbocco e di approvvigionamento delle imprese del comparto. Inoltre, dato il carattere di trasversalità dei settori analizzati, che si presta all'erogazione di servizi utili per differenti ed eterogenee tipologie di attori sia business che consumer, la vicinanza a questi mercati costituisce la leva di competizione per comprendere in pieno i bisogni dei propri potenziali clienti e le traiettorie di sviluppo del mercato stesso.

In conclusione, il volume di Caroli contribuisce in modo importante ad ampliare la letteratura su caratteri, evoluzione e prospettive dell'economia urbana nel nostro Paese, in particolare sotto il profilo del repertorio delle esperienze comparabili a livello internazionale; e fornisce utili indicazioni ai policymakers sui temi dello sviluppo economico in epoca di trasformazioni del tessuto produttivo e de-materializzazione. La tassonomia e gli schemi concettuali proposti nel libro possono inoltre fornire utili spunti per un ampliamento, o un affinamento, dell'analisi economica dei fenomeni urbani.

BIBLIOGRAFIA

- AUDRETSCH D., «Agglomeration and the Location of Innovative Activity», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14, n. 2, 1998, pp. 18-29.
- BLACK J. - HENDERSON V., «A Theory of Urban Growth», *Journal of Political Economy*, vol. 107, n. 2, 1999, pp. 252-84.
- FUJITA M. - KRUGMAN P. - VENABLES A., «Towards a Theory of the Hierarchical Urban System», cap. 11°, *The Spatial Economy*, Cambridge (MA), MIT Press, 1999.
- LUCAS R., «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, 1988, pp. 2-42.
- —, «Making a Miracle», *Econometrica*, vol. 61, 1993, pp. 251-72.
- SASSEN S., *Città globali*, Torino, UTET, 1997.