

Lo sviluppo delle economie locali in Europa

Sistemi di lunga durata

A partire dalla strategia di Lisbona (il programma di riforme economiche approvato nel marzo 2000), nel corso dei primi anni Duemila l'Unione Europea (UE) ha più volte proclamato e messo a punto la proposta di fare del continente il più avanzato modello di economia della conoscenza nel mondo. Nella strategia di Lisbona si sottolineano i fattori – come la ricerca, l'innovazione e le nuove tecnologie digitali – in grado di dare concretezza all'obiettivo cruciale. Ma non si mette abbastanza in evidenza (salvo il riferimento alle piccole e medie imprese nelle politiche regionali europee) il fatto che la principale risorsa dell'economia e della società europee consiste nella *storia lunga* delle economie locali in Europa i cui territori sono 'sistemi di senso' in grado di orientare l'azione e di mobilitare i saperi di molti liberi attori indipendenti. In questo l'Europa possiede – rispetto agli Stati Uniti, alla Cina e ai Paesi emergenti dell'Asia – un forte *vantaggio competitivo territoriale*, che andrebbe riconosciuto e analizzato in quanto tale, e persino rafforzato. In questo quadro si possono incontrare storia industriale e postindustriale, 'saper-fare' di natura sia tradizionale sia innovativa, patrimonio culturale e nuovi luoghi della produzione di conoscenza.

Soprattutto gli storici economici (seguendo la lezione di Max Weber, Karl Polanyi, Fernand Braudel, Paul Bairoch) possono aiutare a mettere a fuoco l'importanza di quei fattori che connettono le economie e società locali nei loro reciproci incastri. La conoscenza detenuta dai sistemi locali si basa sulla passata accumulazione storica (*path-dependence*), ma nello stesso tempo sulla continua capacità di produrre innovazione (*path breaking*), in assenza della quale quegli stessi saperi rischiano di esaurirsi e persino di entrare nella trappola della conservazione. Effetti di *lock-in*, cioè di chiusura in sé stessi dei sistemi economici e sociali, fanno parte, del resto, di ogni teoria della *path-dependence*, la dipendenza dal sentiero tracciato dalle precedenti generazioni di innovatori e di più antiche modalità di produzione.

La scarsa considerazione di cui godono i sistemi delle economie locali in Europa deriva da più fattori, tra i quali certamente spicca il rigetto del localismo e del nazionalismo economico in nome di una visione dello sviluppo basato sulla crescita universale dei modelli di libero mercato. I sistemi economici locali vengono così identificati con i residui di un vecchio mondo, fatto di protezioni e di conservazione di tradizioni, di chiusure comunitarie e di ridotte economie di scala. Quest'ultimo problema critico, infatti, riguarda la ridotta dimensione delle imprese rappresentative: nei sistemi economici locali dominano molte piccole imprese indipendenti, quindi le economie di scala e di scopo rese possibili dalle grandi dimensioni sono impossibili da realizzare.

Vi è in queste premesse l'esito di un imperialismo economico (Boldizzoni 2011, p. 49) che pretende di misurare ogni fenomeno sulla base del 'test del mercato'. Anche i sistemi economici locali, e le società locali che li hanno resi possibili, devono sottoporsi all'inevitabile prova: se non reggono alla concorrenza, è inevitabile che declinino e perfino giustamente spariscono. Non è questa la distruzione creatrice?

Invece la lezione da trarre dai recenti sviluppi, e anche dalle crisi dei sistemi economici a seguito della grave crisi finanziaria e sistemica iniziata nel 2007-08, è proprio l'opposto. I sistemi economici locali rischiano di essere colpiti dall'omologazione e dall'incorporazione in una cultura del debito, della finanza e del rischio se non vengono mantenuti e innovati in quanto hanno di più ricco: la conoscenza incorporata (*embodied knowledge*) nelle persone, nei processi organizzativi e nelle reti sociali che ne costituiscono il patrimonio genetico distintivo. Anche nell'epoca delle catene globali del valore e delle economie modulari distribuite a scala planetaria, i sistemi economici locali possono rappresentare tessere pregiate del mosaico della produzione e della creazione del valore. Come ha scritto Hannah Arendt (1958, trad. it. 1989², p. 241), gli uomini continuano a fare, fabbricare e costruire anche nella *vita activa* della modernità, di cui i sistemi

economici locali sono un importante luogo di accumulazione e permanente sperimentazione.

Sistemi basati sull'accordo

I sistemi economici locali europei sono lontanissimi dai modelli dell'economia neoclassica, in cui si immaginano agenti impersonali e anonimi che si muovono entro mercati perfetti. Al contrario, i sistemi locali sono popolati da attori individuali e sociali 'in carne e ossa' entro mercati imperfetti, e perciò in permanente dialogo e mossi da una continua ricerca di accordi e contratti.

Nel linguaggio dei sistemi locali, il termine *contratto* è però da intendersi – diversamente dall'ambito strettamente giuridico e da quello economico neoclassico – un 'patto' tra parti contraenti per la *governance* del sistema locale stesso (Perulli 2016). I contratti non sono solo cornici legali o aggregati di interessi economici, ma forme di intesa immerse nella società. I contratti locali sono quindi assimilabili a un 'contratto sociale multi-a-molti' che produce una volontà collettiva. Naturalmente con il rischio, sempre presente, di scivolare in un sistema chiuso, che ammette poca varietà e assimila poca novità. Si pensi al declino dei distretti metallurgici e siderurgici centro e nord-europei, all'emarginazione assistenziale dell'agricoltura o della pesca in molte aree del continente. Si tratta di casi in cui non vi è stata diversificazione, e quindi non si è assorbita la novità, per es., integrando nuove tecnologie nell'industria tradizionale, passando a un modello multireddito in agricoltura e così via.

La crescente mobilità del capitale, delle persone e dell'informazione ha cambiato le relazioni spaziali delle società locali. Le relazioni contrattuali dei sistemi locali sono assai cresciute verso l'esterno e si sono complicate e diffuse in ogni sfera della vita sociale: nel campo economico, in quello politico, in quello scientifico e tecnico, e persino nelle aree creative e artistiche, in cui la tradizione del produrre si rinnova continuamente. Una novità della nostra epoca è il sistematico passaggio di confini – cognitivi e produttivi – tra settori e imprese, reso possibile dalla natura connettiva delle tecnologie. Ne sono esempi il design che entra nella produzione, o la conoscenza che produce varietà di prodotti/servizi. I sistemi locali sono oggi in grado di essere meno remoti, perché l'accesso a beni e servizi è universale. Con un duplice effetto contraddittorio: i prodotti/servizi esterni arrivano nei sistemi locali grazie a potenti piattaforme digitali distributive, mentre i prodotti/servizi locali possono accedere a mercati lontani senza eccessiva difficoltà. Ne deriva un doppio movimento – in entrata e in uscita – dei sistemi locali, che prima era legato alla grande dimensione e all'agglomerazione, oggi assai meno.

Il concetto di contratto che si propone qui per spiegare le società e le economie locali, combina il corpo

della letteratura economica e giuridica (per cui il contratto è un mero strumento tra parti contraenti) con quello storico-antropologico e sociospaziale (per cui il contratto è una rete di impegni sociali). Il sistema locale contemporaneo è leggibile come una 'rete di contratti' che si intersecano a varie scale e a vari livelli: di quartiere, di città, tra città e Stato, tra sistema locale e imprese esterne – anche sovranazionali –, infine tra sistemi locali, regioni e Unione Europea.

Esempi di ciascun tipo emergono dallo studio di sistemi locali come il distretto industriale, la filiera produttiva, il *cluster*, la regione.

Si tratta di casi sempre diversi, ma tutti hanno in comune la necessità – da parte di chi governa il sistema locale – di stabilire un contratto formale o informale, scritto o verbale, esplicito o implicito con la propria *constituency*: i cittadini che a vario titolo ne formano la base sociale e ne identificano la natura, anche se in forme più complesse del classico concetto di comunità, così com'era stato definito alla fine del 19° sec. dal sociologo tedesco Ferdinand Tönnies. Con il contratto che si mescola allo *status* – per usare i termini sociologici classici – possiamo meglio cogliere la profonda natura dialettica dei sistemi economici locali contemporanei: la loro reciprocità e insieme la loro competitività, la loro duplice tendenza ciclica allo sviluppo e al declino, il loro doppio carattere di agenti di cambiamento e al tempo stesso di difensori delle tradizionali forme della socialità e dell'essere in comune.

Sistemi cresciuti nell'arco di tre secoli (18°-20°)

La rivoluzione industriale della metà del 18° sec. segna un processo di metamorfosi territoriale che riforma e redistribuisce l'economia, la città e l'idea stessa di economia locale. La protoindustrializzazione dei primi nuclei distrettuali lascia il campo alla città industriale, ma la dialettica tra i due poli – quello dei distretti e quello delle città – è destinata a durare per i tre secoli successivi.

La storia lunga della formazione dell'Europa ha messo in tensione tra loro la formazione degli Stati nazionali e il ruolo delle città, la politica e la cultura, l'etica protestante e il familismo (compreso quello amorale). Molte teorie se ne sono occupate, tutte utili a capire il mosaico dell'Europa, ma soprattutto lo *spirito del luogo* che la unifica nonostante le differenze. In queste spiegazioni storiche si inserisce il ruolo, così tipicamente europeo, delle economie locali come luoghi che hanno una loro coscienza, una loro corallità (Becattini 2015), e una loro personalità regionale e locale.

Lo storico francese Emmanuel Todd (1990) ha parlato di 'invenzione dell'Europa' analizzando 483 unità geografiche di sedici Paesi in base a dati di tipo antropologico su famiglia, libertà, uguaglianza e autorità,

e ne ha tratto una tipologia che mette la famiglia alla base delle variazioni culturali ed economiche. Ne emerge un modello fondato su quattro tipi di famiglia (nucleare assoluta, nucleare egualitaria, ‘ceppo’ – patriarcale –, comunitaria), che dominano rispettivamente in Inghilterra, in Francia, in Germania, nell’Europa mediterranea. Tipologie più sociologiche (Esping-Andersen 1990) hanno messo in rilievo altri aspetti dell’Europa del 20° sec.: i diversi sistemi di welfare del capitalismo anglosassone, socialdemocratico, mediterraneo. Altri ancora hanno messo in rilievo il ruolo dei sistemi politici nazionali, della democrazia economica e dei modelli di capitalismo: la crescita economica connessa all’esclusione sociale, tipica dei sistemi anglosassoni, contrapposta alla crescita economica inclusiva dei Paesi scandinavi e dell’Europa continentale (Triglia 2016).

Questi modelli sono spesso nazionali, mentre i fenomeni dell’economia reale sono spesso subnazionali, o perfino denazionali. L’idea di seguire i modelli subnazionali viene dalla teoria della studiosa statunitense di urbanismo Jane Jacobs, secondo la quale sono le città le vere protagoniste dell’economia mondiale, mentre le nazioni sono solo aggregati arbitrari di città diverse. L’idea che il mondo economico contemporaneo si stia denazionalizzando viene invece dagli studi sulla globalizzazione economica che mettono in rilievo il ruolo guida giocato da ‘città globali’, secondo la fortunata definizione della sociologa olandese Saskia Sassen.

In questo spazio economico così ridefinito ritroviamo quindi non tanto nazioni quanto territori: città, sistemi locali, distretti industriali dotati di una loro atmosfera distintiva, di un *genius loci*. Una tradizione che risale all’economista inglese Alfred Marshall (che alla fine del 19° sec. studiò i distretti tessili e metallurgici di alcune zone del Regno Unito, le East e West Midlands, lo Yorkshire, la Scozia) ed è rimasta minoritaria, schiacciata dal peso delle economie industriali nazionali del 19° e 20° secolo. Quando i sistemi nazionali sono entrati, dopo la Seconda guerra mondiale, in una fase di crisi strutturale e l’Unione Europea ha iniziato a mettere in atto una regolazione sovranazionale, il ruolo dei sistemi territoriali ha riguadagnato peso. Un peso economico, però, mai tradotto in un adeguato peso politico: che è stato gelosamente custodito dagli Stati nazionali, sia centrali sia federali.

C’è stato un momento – gli anni Settanta-Ottanta del 20° sec. – in cui il modello dei distretti industriali marshalliani sembrava aver ripreso vigore ed essere destinato a fare il giro del mondo. Erano gli anni della crisi della grande impresa fordista, in Europa e negli Stati Uniti. Michael Piore e Charles Sabel del Massachusetts institute of technology (MIT) scrivevano che la prosperità sarebbe stata possibile seguendo il modello della specializzazione flessibile delle piccole e medie imprese localizzate, come quelle tedesche del Baden-Württemberg e italiane dell’Emilia-Romagna;

Michael Porter (1998) sbarcava da Harvard in Italia per visitare Prato e gli altri distretti industriali; Bernard Ganne sosteneva che la Francia del dopoguerra aveva distrutto nel nome della modernizzazione tecnocratica i propri sistemi produttivi locali e ora ne pagava le conseguenze.

Poi, in pochi anni la rivoluzione digitale ha cambiato tutto. I distretti vincenti sono diventati quelli della Silicon Valley, inutilmente imitati in tutto il mondo e anche in Europa.

Il trentennio successivo ha visto non tanto la scomparsa dei vecchi distretti quanto la comparsa di modelli economici territoriali più complessi: *clusters* urbani e regionali, città digitali, città globali. L’antico *genius loci* si è trasformato in spirito della realtà virtuale, smaterializzato e reticolare, e i sistemi locali hanno fatto il possibile per adattarsi al cambiamento radicale annunciato dal capitalismo delle piattaforme Google, Amazon, Uber e così via.

Sistemi locali in costante evoluzione verso sistemi socioeconomici territoriali

I sistemi produttivi-manifatturieri e agroindustriali.

L’Europa è tuttora un sistema di economie locali in cui le piccole e medie imprese (PMI) sono determinanti, per valore dell’occupazione e quota dell’export. Le PMI rappresentano quindi l’ossatura del sistema socioeconomico territoriale europeo, pur con variazioni importanti di tipo nazionale, come emerge dalla tabella 1, riferita ai quattro maggiori Paesi europei.

La dominanza delle imprese manifatturiere tedesche di dimensioni medio-grandi – seguite, ma a distanza, da quelle del Regno Unito, della Francia e dell’Italia – è simmetrica alla dominanza delle microimprese italiane – seguite da quelle francesi, tedesche e britanniche. Ma i quattro grandi Paesi dell’Unione Europea a 28 non sono che una parte del quadro: si pensi al ruolo nuovo delle PMI dei Paesi dell’Est – Polonia, Romania e Slovenia soprattutto – come subfornitori a costi competitivi (dato il minor costo del lavoro) delle imprese dell’Europa industrialmente più forte, soprattutto di quelle tedesche. Ruolo di subfornitura che è destinato ad allargarsi a Paesi come Croazia, Bulgaria,

Tab. 1 – Numero di imprese in settori economici non finanziari, per classe dimensionale (2015)

PAESE	IMPRESE CON ADDETTI ≥ 250	IMPRESE CON 0-9 ADDETTI
Germania	11.354	1.985.000
Regno Unito	6.430	1.734.000
Francia	4.196	2.750.000
Italia	3.162	3.250.000

Fonte: elaborazione su dati Eurostat

Serbia e Albania nel loro progressivo, futuro ingresso nell'Unione. Anche il ruolo di alcuni Paesi nord-europei (Paesi Bassi, Svezia, Finlandia) non deve essere sottovalutato, specie per l'importanza delle loro imprese maggiori nelle produzioni ad alta tecnologia. Gli investimenti internazionali stanno rafforzando lo squilibrio tra aree forti e aree deboli dell'Europa: la posizione netta negli investimenti internazionali è forte per Paesi come Germania, Danimarca, Paesi Bassi e Svezia, mentre è in decisa contrazione per i Paesi del Sud e dell'Est europeo. La quota di esportazione dei diversi Paesi sul totale dell'export mondiale vede anch'essa uno squilibrio a vantaggio di Germania, Irlanda, Lussemburgo e alcuni Paesi dell'Est, rispetto al resto dell'Europa (con il crollo della Grecia, ma anche la caduta, per altri motivi, di Finlandia e Svezia). L'economia manifatturiera mediterranea – Spagna, Portogallo, Grecia e Mezzogiorno d'Italia – è in questo senso in maggiore difficoltà nel trovare un proprio ruolo. Che potrebbe essere sempre più fortemente specializzato nell'agroindustria e nell'industria alimentare di qualità. In questo quadro è preoccupante la crisi della produzione agricola europea, -2,8% nel 2016 sul 2015, con i maggiori Paesi agricoli – Francia e Italia – che perdono rispettivamente il 6,5% e il 4,4%, mentre il segno è positivo per Spagna (+2,9%) e Paesi dell'Est (Slovacchia, Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Croazia).

Nonostante queste variazioni nazionali e macroregionali, l'Europa nel suo complesso è stata ed è tuttora in grado di sviluppare forme di manifattura avanzata, andando oltre il modello della grande impresa fordista e dell'integrazione verticale, dominante in altri contesti e nei modelli del capitalismo anglosassone in particolare (e oggi anche asiatico). In tal modo

l'Europa ha largamente evitato sia la deindustrializzazione statunitense (in cui intere zone industriali del Nord-Est e del Mid-West sono state rovinate dai processi di delocalizzazione e di chiusura di impianti, mentre il capitale e il lavoro più qualificato migravano nelle regioni del Sud-Ovest), sia lo sviluppo basato su produzioni di merci *commodities* come in Asia (che negli ultimi tre decenni ha ospitato, soprattutto nei Paesi del Sud-Est, gli investimenti delle multinazionali occidentali in impianti di fabbricazione, fino a diventare l'odierna 'fabbrica del mondo'). La via alta dello sviluppo industriale seguita dall'Europa deve molto alle economie locali e regionali, che hanno saputo offrire alle loro imprese, specie a quelle piccole e medie (PMI), beni collettivi locali per la competitività (*Local production systems in Europe*, 2001). Si tratta di quei beni e servizi, sia di tipo avanzato sia di tipo più tradizionale, essenziali perché le imprese di piccole dimensioni possano affrontare la competizione mondiale: formazione, ricerca, marketing, impiego di nuove tecnologie. Un elenco non esaustivo di esempi di questi beni e servizi locali per la competitività è particolarmente utile (v. tab. 2).

Lo sviluppo dell'offerta di questi beni e servizi è avvenuto specialmente a scala regionale. E soprattutto a scala di città, o meglio di città-regione. Questo processo gerarchico-territoriale ha rafforzato la tendenza alla formazione di *clusters*, o raggruppamenti di imprese su base territoriale, che hanno progressivamente ispessito – e a volte dilatato – i vecchi distretti industriali della fase precedente.

I *clusters* sono, nella definizione di Michael Porter (1998), quei sistemi economici locali che realizzano il «vantaggio competitivo delle nazioni». Non stupisca l'enfasi di questa definizione, che perfino dal titolo riprende il tema smithiano della 'ricchezza delle nazioni'. I *clusters* infatti sono concentrazioni geografiche di imprese interconnesse, fornitori specializzati, fornitori di servizi, imprese in settori collegati e istituzioni associate (università, agenzie di controllo e standardizzazione, associazioni di categoria) in campi specifici che competono, ma anche cooperano tra loro.

Il principale studioso europeo delle economie locali contemporanee Giacomo Becattini (2015), negli ultimi suoi scritti, ha messo in evidenza che mentre i *clusters* praticano uno o più investimenti, esterni al luogo, che agiscono da innesco per le attività economiche prevalenti, i distretti si caratterizzano per una lenta e progressiva specializzazione su certe attività produttive concentrate in un'unica area geografica ben definita da parte di una comunità, e che ne diventano un certo tipo di vita nel suo

Tab. 2 – Elenco dei beni collettivi locali per la competitività
(*local collective competition goods*)

- formazione di nuovi *skills*, e formazione continua *on the job*
- accesso a ricerca e sviluppo per nuovi prodotti o innovazioni incrementali in prodotti tradizionali
- informazione sui mercati nuovi ed emergenti
- sostegno nell'accesso ai mercati lontani (fiere, missioni all'estero)
- conoscenza di nuove organizzazioni e nuove tecnologie di prodotto e di processo
- sostegno allo sviluppo di brevetti
- sostegno delle imprese a far uso di politiche europee e nazionali
- acquisto di nuove tecnologie, digitalizzazione, ammortamenti di industria 4.0
- sostegno alla certificazione della qualità e controllo delle filiere
- test, prove
- trasferimento tecnologico
- gestione del mercato del lavoro e delle assunzioni di personale
- assistenza manageriale
- accesso al capitale di rischio
- garanzie crediti
- servizi legali e assicurativi

Fonte: rielaborazione e aggiornamento dell'Autore (*Local production systems in Europe*, 2001)

complesso. La differenza è tra quello ‘esterno’, lo sviluppo esogeno che caratterizza il *cluster*, e quello ‘interno’, lo sviluppo endogeno di una comunità. Una differenza non solo economica, ma persino antropologica.

Questa differenza tra i due tipi di economie localizzate si è accentuata nel tempo. Mentre i distretti industriali ‘marshalliani’ erano tendenzialmente monoproductivi, i *clusters* ‘porteriani’ presentano una maggiore varietà e complessità. Un recentissimo lavoro sull’Italia condotto dal Centro studi della Confindustria (Buccellato 2016) ha messo in evidenza i ruoli che la complessità e la varietà, cioè la presenza di settore diversi in uno stesso territorio, svolgono nel far crescere il valore aggiunto del luogo grazie a scambi di conoscenza e di personale tra le diverse imprese.

I sistemi logistici

Si tratta di quei sistemi economici regionali per l’arrivo e la distribuzione delle merci in cui i porti sono connessi a retroporti (aree per la manipolazione e lo smistamento delle merci), a distretti per la movimentazione delle merci (*distriparks*), e ai sistemi di trasporto via ferro, gomma e acqua per la circolazione delle merci in Europa. I porti del Nord Europa, organizzati nel cosiddetto *Hamburg-Le Havre range*, includono i porti di Le Havre (Francia), Zeebrugge e Anversa (Belgio), Rotterdam (Paesi Bassi), Wilhelmshaven, Bremerhaven e Amburgo (Germania), e movimentano 47 milioni di TEU (*Twenty-foot Equivalent Unit*, misura standard di volume dei container). Per capire le dimensioni, il più grande porto del mondo, quello di Shanghai, movimentano ogni anno circa 35 milioni di TEU. In tal modo, pur mantenendo la propria autonomia di sistemi locali-regionali, i porti nord-europei sono in grado di rivaleggiare con quelli asiatici e di esserne i privilegiati destinatari di merci.

Al confronto, i porti dell’Europa mediterranea – come Algeciras, Barcellona, Genova, Napoli, Gioia Tauro, Venezia, Trieste, Koper-Rijeka, Atene, per citare alcuni tra i principali – hanno dimensioni di traffico inferiori, pur essendo posizionati più favorevolmente rispetto ai flussi commerciali con l’Asia (circa sette giorni di viaggio in meno rispetto ai porti del Nord Europa). Tra le novità vi è infatti l’acquisizione del porto del Pireo da parte di capitali cinesi come possibile preludio alla nuova ‘via della seta’ (nota anche come *one belt, one road*, una zona, una via) che porterà le merci via mare o via ferro da Pechino all’Adriatico (e viceversa).

La differenza tra Nord e Sud europei è peraltro, anche in questo campo, assai forte e consiste nella diversa efficienza dei sistemi locali integrati di trasporto, e quindi nella diversa capacità dei rispettivi territori di attrarre e distribuire più velocemente le merci in arrivo e in partenza per e dall’Europa. I grandi operatori logistici sono soprattutto olandesi, belgi e tedeschi. Sono loro a rappresentare la ‘porta’ d’Europa.

Intanto emerge un nuovo operatore logistico globale, Amazon: esso porta le merci a casa del compratore in tempo assai minore e a costi competitivi, grazie alla piattaforma digitale di cui è leader. Amazon è un giocatore globale, ha centri di distribuzione ovunque nel mondo e in Europa (20.000 addetti solo in Germania).

I grandi centri di servizi urbani superiori

Le città e i *clusters* urbani europei hanno giocato un ruolo decisivo nello sviluppo delle economie locali. I grandi e medi centri urbani rappresentano l’ecosistema più adatto e offrono servizi, formazione, ricerca alle imprese innovative. Uso di energie pulite, consumo e produzione responsabili, salute e benessere, intelligenza distribuita nelle città grazie ai progetti *smart cities* dell’Unione Europea: sono queste le nuove frontiere dello sviluppo sostenibile e stanno avendo buoni risultati, come si evince dagli indicatori del documento delle Nazioni Unite *Transforming our world: the 2030 Agenda for sustainable development*, 2015 (http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E).

L’*European digital city index 2016* (<https://digital-cityindex.eu/>) classifica le città europee secondo parametri di ambiente (economico, culturale e tecnologico) favorevole o meno allo sviluppo delle imprese digitali. In cima ci sono Londra, Stoccolma, Amsterdam, Helsinki, Parigi, Berlino, Copenhagen, Dublino, Barcellona, Vienna. Le capitali del Centro e Nord Europa quindi (tranne Barcellona), com’è persino ovvio. Ma anche alcune città più piccole e meridionali possono fornire un ambiente favorevole, come Lisbona, Tolosa e Valencia, che nella classifica si trovano in posizioni relativamente elevate (24°, 31° e 42° posto). L’indice certo è discutibile: come tutti i *rankings*, utilizza parametri spesso stereotipati e induce una logica di isomorfismo (seguire le pratiche migliori) che è una retorica spesso usata dall’Unione Europea, nel bene e nel male. Quindi occorre mettere in evidenza che molti servizi urbani superiori in Europa non si misurano con la digitalizzazione, ma con la relazionalità e la prossimità tra i diversi centri maggiori e minori entro estese ‘regioni urbane’. In altri termini, il ruolo delle città come centri di servizi è più esteso e meno ‘isolato’ di quanto non dica la gerarchia delle città digitali. Si tratta di servizi di formazione e di welfare, di sanità e di trasporto, e altri ancora, che permettono una maggiore qualità dell’economia e della società locali.

I sistemi della conoscenza, della ricerca e dell’innovazione

La mappa dei territori innovativi in Europa (Unione Europea, *Regional innovation scoreboard 2017*, https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/regional_en) è un puzzle con alcune tessere pregiate, altre piuttosto forti e una vasta periferia di aree meno innovative o decisamente in ritardo. Gli

innovation leaders sono tutti o quasi tutti i territori di Svezia, Finlandia, Danimarca, Regno Unito, Germania, Paesi Bassi (e Svizzera). Gli *strong innovators* sono alcune aree di Austria, Lussemburgo, Belgio, Irlanda, Francia, Slovenia. In posizione di *moderate innovators* sono tutte le regioni di Italia, Spagna, Portogallo, Grecia, Estonia, Lituania, Lettonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Malta, Cipro, Serbia, Polonia, Croazia, mentre i più arretrati (*modest innovators*) sono in Bulgaria, Macedonia, Romania, Ucraina.

Emerge la solita tradizionale divisione tra Nord e Sud, tra Ovest ed Est del nostro continente. Con qualche distinguo: in Paesi come l'Italia ci sono regioni e territori molto avanzati (Trentino, Emilia-Romagna, Lombardia), e regioni e territori tra i più arretrati (Basilicata, Sicilia, Calabria). E qualche sorpresa: un'area di un Paese dell'Est, la Slovenia, raggiunge il gruppo degli *strong innovators*, certamente per il ruolo di satellite intelligente dell'industria manifatturiera tedesca.

Si tratta di un quadro ovviamente polarizzato, come sempre quando si tratta di conoscenza, ricerca e innovazione. Anche la polarizzazione tra territori all'interno dei vari Paesi – e non solo tra Paesi – è rilevante: a fare da leader nel Regno Unito è Cambridge, in Francia è Paris-Sud, in Italia è Milano. Le differenze regionali sono più ampie di quelle nazionali, perché l'innovazione è un fenomeno che si agglomera localmente grazie ai contatti tra innovatori e imprese, tra centri e laboratori, tra *ex alumni* e università, tra *spin-off* e *start-up*, tra *venture capital* e nuove imprese. Inimmaginabile che questi fenomeni si diffondano omogeneamente nei territori, essi sono e saranno sempre selettivi. Altra cosa è mettere in rete i territori forti e quelli deboli, trasmettere e trasformare l'innovazione in una 'materia prima' a disposizione di tutti, anche dei territori meno dotati.

Un esempio significativo, recentemente studiato (Ciapetti, Perulli 2018), viene dalla connessione tra i centri di ricerca in un settore chiave, la meccatronica: quell'industria a cavallo tra meccanica ed elettronica che produce tutti i nuovi macchinari e i sistemi di fabbricazione avanzati (la cosiddetta fabbrica intelligente). In questo campo è la Germania il Paese leader e, su un gradino più basso, segue l'Italia. Il Nord Italia è un'area molto ampia di ricerca meccatronica e di applicazione industriale: sono stati studiati i legami tra le organizzazioni della ricerca e della tecnologia, sia pubblici sia privati, in nove regioni e cinquantacinque centri del Nord Italia e si è visto che i centri funzionano come una rete di *hubs* regionali specializzati, che è però priva di *gatekeepers* che mettano in relazione i diversi nodi, e quindi sfrutta solo parzialmente la prossimità geografica e tecnologica.

I sistemi turistici, della cultura e del leisure

Secondo l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE), il turismo è il settore economico maggiormente in crescita nel mondo, e l'Europa, con il 51% delle destinazioni mondiali (2015), è

l'area più visitata al mondo. Francia, Spagna, Regno Unito e Italia sono tra i primi dieci Paesi per volume di fatturato turistico, ma alcuni Paesi come Croazia e Malta hanno nel turismo una voce decisiva delle loro economie (15% del prodotto interno lordo, PIL).

I sistemi delle economie locali europee sono quindi anche sistemi turistici, che sviluppano variegate economie della cultura e del *leisure*.

Il turismo è certo un prodotto di massa, cui è dedicata un'industria specifica. Ma vi sono in Europa antiche reti di città del turismo, alcune – come nel caso del turismo religioso – antichissime (Santiago, le città francigene ecc.). Vi sono poi le nuove reti attivate dalla politica dell'*heritage* (patrimonio culturale sia materiale sia immateriale) dell'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'educazione, la scienza e la cultura (United Nations educational, scientific and cultural organization, UNESCO; *Reconnecting the city*, 2014), che dà evidenza ai siti, favorisce la loro tutela e il controllato processo di valorizzazione (senza il quale il rischio è la 'disneyizzazione' dei siti, o all'opposto la 'museificazione' dei luoghi culturali). I siti UNESCO in Europa vedono Italia, Spagna e Germania ai primi posti (in Italia nel 2017 si è arrivati a cinquantatré siti). L'impatto economico è rilevante, nel senso che il rapporto tra patrimonio mondiale e turismo (con il suo ampio indotto di servizi, tecnologie, trasporti e ospitalità) è documentato; ma al di là della quantità, conta la qualità della conservazione e della valorizzazione dei luoghi.

La rete delle Città creative UNESCO per la letteratura include numerose città europee, tra cui Barcellona, Cracovia, Edimburgo, Granada, Heidelberg, Lubiana, Milano, Norwich, Nottingham, Obidos, Praga, Reykjavik, Tartu, Ulyanovsk.

I centri storici, le città d'arte, i distretti culturali sono a pieno titolo parte dei sistemi economici locali. Molte aree fragili del continente europeo possono contare sulla valorizzazione economica delle loro risorse: ambientali, paesaggistiche, culturali. L'idea di fare della cultura un bene economico, visitabile e consumabile, è al centro di numerosi fenomeni recenti dello sviluppo locale: tra essi i festival culturali, che interessano numerose città (e anche località minori), l'editoria, le arti e lo spettacolo.

Sintomi di crisi: stagnazione o mantenimento?

La grande crisi finanziaria del 2007-08 ha avuto sulle economie locali europee un impatto grave. La recessione ha colpito soprattutto le aree manifatturiere distrettuali monospecializzate, mentre i *clusters* urbani hanno retto meglio, grazie alla varietà dei settori e delle imprese che in essi sono presenti.

Un'evidenza empirica ci viene da una delle aree distrettuali europee di punta, quella del Nord-Est italiano (la regione Veneto in particolare). In quest'area,

in cui solo il 40% della popolazione vive in aree urbane, l'economia diffusa ha permesso un tasso di occupazione del 63% e un tasso di disoccupazione del 7%, una *performance* nettamente superiore a quella media dell'Italia. Nel Nord-Est sono localizzati otto dei quindici distretti industriali a migliore *performance* dell'Italia contemporanea. In seguito alla crisi, l'occupazione e il numero di imprese si sono ridotti in modo significativo – mediamente del 20% tra il 2008 e il 2012 (*Distretti industriali e catene globali*, 2017) – per poi stabilizzarsi (ma il fatturato è cresciuto). Le imprese quindi sono state intensamente 'riselezionate' (il termine inglese, più espressivo, è *industry shake-out*) e i sistemi locali in parte sono stati costretti al ripiegamento e in misura maggiore si sono riposizionati sulla fascia alta del prodotto. Uno dei punti di resilienza, e di forza, delle imprese dei distretti è stato l'appartenenza a gruppi, cioè a forme peculiari di network e di associazione tra imprese. Nel Nord-Est italiano ben 41.880 imprese (circa il 10% del totale) appartengono a gruppi, e di esse il 58% è localizzato all'interno dei distretti industriali, che hanno svolto un effetto protettivo (*Distretti industriali e catene globali*, 2017).

Vi è però un ulteriore fattore di debolezza. I sistemi produttivi locali di PMI dipendono dal finanziamento delle banche (non potendo le piccole imprese accedere al mercato dei capitali), e questo finanziamento è drasticamente diminuito per un decennio: nell'eurozona i prestiti delle banche nel 2016 erano ancora inferiori al livello del 2008, a causa di una brusca contrazione dei crediti alle imprese (Onado 2017, p. 20). In alcuni sistemi locali poi, la crisi delle banche locali ha avuto un effetto devastante: è il caso dei sistemi locali della 'terza Italia', in cui si concentrano le crisi bancarie (Vicenza, Treviso, Siena e le quattro piccole banche Etruria, Marche, Chieti, Ferrara), dei *Länder* tedeschi, in cui le *Landesbanken* locali si sono intossicate di titoli derivati, con crolli e chiusure, e infine delle *Cajas* spagnole. La crisi ha avuto effetti gravi prima in Irlanda, Germania, Regno Unito e Francia, poi si è abbattuta come uno tsunami sull'intera Europa meridionale (Spagna, Italia, Grecia, Portogallo). Tutti i Paesi europei sono stati colpiti, e l'effetto – caduta del PIL e dell'occupazione, perdite dei risparmiatori, costo del salvataggio pubblico delle banche – è stato impressionante e di lungo periodo.

Quello che non è stato invece studiato a fondo è l'impatto della crisi finanziaria sulle economie locali. È quindi necessario ricostruire come il circuito virtuoso banca/territorio si sia costruito nel tempo e come si sia bruscamente interrotto. È una storia che attraversa sia le mutazioni locali della società (con la crescita della ricchezza e della capacità patrimoniale di segmenti di ceto medio e medio-alto e anche di classi lavoratrici, e con l'emergere di un capitalismo patrimoniale e di una crescente disponibilità psicologica al rischio), sia quelle globali dell'economia contemporanea (emergere di una finanziarizzazione crescente

dell'economia, banche guidate da un management sempre più formato alla produzione e distribuzione globale di prodotti a elevato rischio). Le società locali hanno così silenziosamente 'incamerato' elementi spuri rispetto alle loro tradizioni di mutualismo e reciprocità, in parte spiegabili con le mutate esigenze di modernizzazione economica: nuove culture del rischio, accettazione del debito (prestiti, mutui, prodotti rischiosi) come orizzonte permanente, una sorta di capitalismo del debito nell'attuale fase neoliberista.

Il passaggio a una *governance* europea del sistema bancario – avviato a partire dal 2012 con l'introduzione di un meccanismo unico di vigilanza e con gli stress test su centoventi banche europee realizzati nel 2014-15 – è un tema che fuoriesce dai limiti del presente saggio. Si può prevedere che l'effetto sulle economie locali sarà rilevante: meno stabilità e più concorrenza, quindi più selezione, sono gli effetti annunciati sul sistema del credito nei prossimi anni.

Un altro tema critico dello sviluppo locale è quello delle esternalità urbane e territoriali, cioè del ruolo che economie esterne alla singola impresa, ma interne al territorio hanno nell'assemblaggio delle conoscenze in sistemi locali e in catene globali del valore. Esempi sono i saperi che università, centri produttivi, professioni ecc. sviluppano in un territorio, e di cui possono godere i diversi partecipanti a quel sistema. Il problema è che la natura collettiva di quel bene, la conoscenza, richiede un investimento e una cura da parte di tutti, mentre ciascuno rischia di fare il *free-rider*, utilizzando il bene senza pagare il costo per il suo mantenimento.

Interviene qui un ulteriore fattore di criticità dei sistemi locali: il crescente ruolo dei fattori immateriali (informazione, tecnologie digitali ecc.) nello sviluppo locale rispetto a quelli materiali (infrastrutture tradizionali, saperi manuali ecc.). Il fenomeno del *growth of information* (accumulo di conoscenza e informazione in modo fortemente selettivo, una specie di nuovo 'effetto Matteo' della conoscenza) va esattamente in questa direzione. Ne deriva che i sistemi locali rischiano di essere marginalizzati, anziché favoriti, dallo sviluppo delle tecnologie dell'interconnessione: le tendenze all'agglomerazione territoriale delle fonti della conoscenza e dell'informazione sono difficilmente reversibili a favore dei sistemi locali.

Un altro aspetto critico è quello che vede nella rigidità dei fattori il principale handicap dello sviluppo locale. Il lavoro sarebbe troppo rigido nelle economie di tipo distrettuale, mentre sarebbe molto flessibile nelle economie metropolitane. Il capitale stesso sarebbe troppo rigido nelle economie locali della produzione monospecializzata, mentre la massima flessibilità è quella del capitale finanziario, che si concentra nelle città globali e nei relativi distretti finanziari. Questa visione accomuna le *élites* politiche ed economiche europee e rappresenta uno dei motivi per cui una 'microeconomia dello sviluppo locale' è guardata con

diffidenza o confinata nei circuiti minoritari dell'accademia, e tra le bizzarrie locali della tarda modernità.

Le differenze regionali dello sviluppo locale: Nord-Ovest *versus* Sud-Est d'Europa

In una ricerca condotta circa vent'anni fa, che metteva a confronto gli andamenti economici delle regioni e dei sistemi produttivi locali in Europa tra il 1977 e il 1994 (Rodríguez-Pose, in *Local production systems in Europe*, 2001), si sosteneva che le zone caratterizzate da una maggiore crescita del PIL erano state quelle esterne al tradizionale *core* europeo, cioè la *blue banana* che dalle Midlands inglesi scende lungo la valle del Reno fino all'Italia del Centro-Nord. Quelle che erano andate peggio erano proprio le aree addensate lungo la linea che dal Nord dell'Inghilterra scendeva – attraverso il Nord-Est della Francia e la valle del Reno – fino al Nord-Ovest dell'Italia. Le regioni in crescita erano state le grandi aree urbane-metropolitane o i sistemi locali con forte presenza di distretti industriali: tra le prime spiccavano Lazio e Assia (le regioni che ospitano rispettivamente Roma e Francoforte), tra i secondi le regioni distrettuali della Baviera, del Trentino-Alto Adige e del Veneto, mentre East Anglia e Sud-Ovest inglese si presentavano come una combinazione di entrambi i tipi (*clusters* di piccole e medie imprese e dinamismo urbano di Londra).

Il quadro fornito da quella ricerca era quindi alquanto diverso da quello che emerge vent'anni dopo (2015): di mezzo vi sono stati la crisi del 2007-08 e l'ingresso di tredici nuovi Stati membri nell'Unione Europea. I dati del 2015 ci dicono che solo 124 regioni europee hanno migliorato il loro PIL nel corso del passato decennio, mentre 152 hanno registrato un declino. Al polo estremo della crescita stanno Londra e tre capitali (due nazionali e una regionale) dell'Est europeo: Bucarest, Bratislava e Wysokie Mazowieckie. Il PIL *pro capite* è cresciuto uniformemente nelle regioni di Bulgaria, Ungheria, Polonia, Romania, Slovacchia, Stati baltici, Repubblica Ceca, Austria, Danimarca, Germania e Belgio. Invece è cresciuto sotto la media europea in tutte le regioni di Grecia, Spagna, Croazia, Paesi Bassi, Slovenia, Finlandia e Svezia, Portogallo e Italia (tranne la provincia autonoma di Bolzano). In sintesi, vi è stato un parziale riequilibrio a favore dei Paesi dell'Est, mentre quelli del Sud hanno conosciuto una crisi prolungata, insieme ad alcuni Paesi del Nord. In parte la divisione tra Ovest ed Est europeo rimane confermata. Ma anche nell'Ovest parecchie aree, soprattutto le regioni di vecchia industrializzazione, si sono impoverite: in Belgio, nella Francia del Nord-Est, in parecchie regioni inglesi (tra le quali West Galles, Durham e South Yorkshire). L'impatto politico di questo impoverimento dei territori è un tema rilevante, che fuoriesce dai limiti del presente saggio.

Anche i dati sulla produttività del lavoro confermano che la crescita ha riguardato le grandi città e le regioni del Nord-Ovest (Londra, Parigi e la sua regione, Germania, Danimarca). Sono stati i servizi finanziari e direzionali, i servizi urbani superiori, il turismo d'affari ecc., di cui queste regioni sono provviste, a marcare la differenza rispetto alle altre regioni europee. Mentre le regioni maggiormente specializzate in agricoltura, foreste e pesca sono soprattutto quelle del Sud-Est del continente. Sono quindi le regioni urbane e quelle dei servizi cosiddetti avanzati a vincere la gara competitiva, e poco hanno potuto fare le politiche regionali europee per modificare il quadro.

Le regioni europee con un valore aggiunto più elevato nell'industria sono state quelle di Groningen nel Nord dei Paesi Bassi (estrazione del gas naturale e attività connesse), del Transdanubio occidentale (Nyugat-Dunántúl) in Ungheria (industria motoristica) e della Macedonia occidentale (Dytiki Makedonía) in Grecia (industria mineraria e generazione di energia). Anche in Germania e Austria, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Romania la quota di valore aggiunto dell'industria ha superato la media europea. Evidentemente una parte delle attività industriali del vecchio continente si è trasferita nell'Est europeo, con forti risparmi sul costo del lavoro. Questo non è bastato a mantenere la quota del valore aggiunto industriale dell'Europa nel suo complesso, che è passata dal 26,2% nel 2004 al 24,4% nel 2014, mentre la quota dei servizi è aumentata ulteriormente, dal 71,8% al 74%. Tra le poche regioni (tredici solamente) che hanno visto crescere la specializzazione industriale nel periodo più recente vi sono cinque regioni della Bulgaria, due dell'Ungheria – Nyugat-Dunántúl e Bassopiano meridionale (Dél-Alföld) –, due della Polonia – Lubusz e Slesia meridionale (Dolnośląskie) –, due della Romania (Sud-Est e Sud-Muntenia), una in Germania (l'Oberpfalz) e una nei Paesi Bassi (quella, già citata, di Groningen). In forte contrazione sono state le attività industriali di altre regioni, a volte già deboli in questo settore, ma altre volte tradizionalmente forti, e tra di esse ci sono: tre regioni della Spagna, piuttosto diverse tra loro (Catalogna, Asturie e Andalusia), due della Grecia – Attica e Grecia occidentale (Dytiki Ellada) –, due della Finlandia – Finlandia meridionale (Etelä-Suomi) e Finlandia settentrionale (Pohjois-Suomi) –, la capitale irlandese, infine Cipro e Malta nel Mediterraneo. La tendenza quindi a perdere posizioni nell'industria è netta da parte delle regioni periferiche del Sud e in parte anche del Nord europeo. Invece nei servizi, le regioni che sono cresciute di più sono state in Romania (la Nord-Est e Sud-Vest Oltenia), in Spagna (la Castiglia-la Mancia), oltre alle già citate Cipro e Malta nel Mediterraneo.

Abbiamo detto che le politiche regionali europee faticano a modificare le tendenze alla polarizzazione e allo squilibrio territoriale presenti in Europa, che sono state ovviamente esasperate dall'ingresso dei nuovi Paesi dell'Est.

L'allarme era stato lanciato nel 2009 dal cosiddetto Barca report, che invitava l'Unione a una profonda riforma delle sue politiche di coesione (v. Barca 2009).

Il rapporto, dopo aver analizzato i passati insuccessi delle politiche regionali europee, proponeva un approccio *place-based*, che invertisse a favore dei territori il modo di operare sino a quel momento seguito dall'Unione, molto centralizzato e affidato agli Stati e alle burocrazie europee.

Un approccio *place-based* si basa, sosteneva il rapporto, sulla capacità degli interventi esterni di promuovere nei luoghi e nelle regioni-obiettivo un processo in grado di suscitare la conoscenza e le preferenze degli individui, di facilitare le innovazioni e premiare le nuove idee, e di favorire la progettazione di beni pubblici. Le trappole dell'inerzia istituzionale, si sostiene nel rapporto, vanno evitate favorendo lo sperimentalismo istituzionale (un'idea che risale agli studi di Charles Sabel e Jonathan Zeitlin); va sviluppato il monitoraggio reciproco, cioè la capacità di entrambi i livelli, europeo e locale, di interagire e di apprendere reciprocamente; vanno evitate le nuove e vecchie rendite nelle politiche, in cui i *rent-seekers* (attori politici, potentati locali) si annidano continuamente. Soprattutto va trovato un nuovo equilibrio tra la necessità di estrarre l'informazione degli attori locali, la sola che permetta di sviluppare efficacemente i progetti di sviluppo, e la cattura da parte di questi stessi attori delle autorità regolative: come avviene quando un flusso di risorse è comunque indirizzato ai sistemi locali indipendentemente dai risultati ottenuti. Il modello contenuto nel rapporto era di rilanciare e generalizzare il metodo dei 'contratti' tra Unione, Stati e regioni, e i 'patti territoriali' che avevano caratterizzato una stagione significativa dello sviluppo locale in alcuni Paesi dell'Unione Europea (tra cui l'Italia). Non si può dire che l'invito sia stato raccolto e le politiche europee di coesione siano state reindirizzate secondo quanto indicato.

I tre dilemmi dello sviluppo delle economie locali

Lo sviluppo che l'Unione Europea propone è quello sostenibile ed ecologico: a questi obiettivi sono dedicati molti progetti finanziati dal bilancio europeo 2014-20. Lo sviluppo, infatti, porta distruzione ecologica, un tema sollevato mezzo secolo fa dal Club di Roma. Questo è il primo dilemma cui si tratta di dare risposte coerenti. Lo fanno solo in parte le politiche regionali europee, che, per es., privilegiano i grandi corridoi infrastrutturali (Trans-European transport networks, TEN-T), le reti energetiche del gas, la *digital economy*, ma nello stesso tempo mantengono la protezione di settori di agricoltura e allevamento a elevato consumo energetico.

Inoltre lo sviluppo si concentra nei territori urbani-metropolitani e porta all'ulteriore espansione urbana. Il secondo dilemma riguarda quindi il favorire anche solo indirettamente l'espansione urbana rispetto invece alla scelta di ridurre la superficie urbanizzata e impermeabilizzata del territorio dell'Unione. L'immagine satellitare del continente mostra una diffusione urbana fuori limite con un mare di luci che si addensano nei grandi centri e corridoi urbani, e una nube di emissioni inquinanti che avvolge parti importanti dell'Europa (tra cui l'intera pianura padana).

Il terzo dilemma riguarda la centralizzazione o il decentramento delle economie dei servizi. Si tratta di scegliere tra il favorire l'ulteriore concentrazione dei servizi nelle grandi regioni urbane, o nel creare *capacitating services* (Sabel, Zeitlin, Quack 2017): con una politica istituzionale che sappia intervenire a supporto dei sistemi locali in condizioni di frammentazione, comprese le aree interne e meno sviluppate del continente, cui si tratta di fornire servizi di prossimità, accesso ai servizi scolastici e sanitari e adeguate reti informatiche. Saprà l'Unione ridisegnare con decisione le proprie politiche di sviluppo lungo questi tre sentieri (sostenibilità, riduzione dell'espansione urbana e decentramento dei servizi) nel corso della prima metà del 21° secolo? Dopo, potrebbe essere troppo tardi.

Bibliografia

- H. ARENDT, *The human condition*, Chicago 1958 (trad. it. *Vita attiva: la condizione umana*, Milano 1964, 1989²).
- G. ESPING-ANDERSEN, *The three worlds of welfare capitalism*, Princeton 1990.
- E. TODD, *L'invention de l'Europe*, Paris 1990.
- M. PORTER, *On competition*, Boston 1998, 2008² (trad. it. della 1^a ed. *Strategia e competizione: come creare, sostenere e difendere il vantaggio competitivo di imprese e nazioni*, Milano 2001).
- Local production systems in Europe: rise or demise?*, ed. C. Crouch, P. Le Galés, C. Trigilia, H. Voelzkow, Oxford 2001, trad. it. Bologna 2004 (in partic. A. RODRIGUEZ-POSE, *Local production systems and economic performance in France, Germany, Italy, and the United Kingdom*, pp. 25-45).
- F. BARCA, *An agenda for a reformed cohesion policy: a place-based approach to meeting European Union challenges and expectations*, Independent report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional policy, April 2009 (http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/regi/dv/barca_report_/barca_report_en.pdf).
- F. BOLDIZZONI, *The poverty of Clío: resurrecting economic history*, Princeton 2011.
- Reconnecting the city: the historic urban landscape approach and the future of urban heritage*, ed. F. Bandarin, R. van Oers, Chichester 2014.
- G. BECATTINI, *La coscienza dei luoghi: il territorio come soggetto corale*, Roma 2015.
- T. BUCELLATO, *The competences of firms are the backbone of economic complexity*, Economic research department, Confindustria, August 22, 2016 (https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2827468).

- P. PERULLI, *The urban contract: community, governance and capitalism*, London 2016.
- C. TRIGILIA, *Tipi di democrazia e modelli di capitalismo: un'agenda di ricerca*, «Stato e mercato», 2016, 107, 2, pp. 183-214.
- M. ONADO, *Alla ricerca della banca perduta*, Bologna 2017.
- CH. SABEL, J. ZEITLIN, S. QUACK, *Capacitating services and the bottom-up approach to social investment*, in *The uses of social investment*, ed. A. Hemerijck, Oxford 2017, pp. 140-49.
- Distretti industriali e catene globali*, a cura di V. De Marchi, E. Di Maria, «Economia e società regionale», 2017, 34, 2, n. monografico.
- L. CIAPETTI, P. PERULLI, *New tech spaces for old tech places? Exploring the network of research and technology organizations across North Italian regions*, «European planning studies», 2018, 26, 1, pp. 192-211.

Tutte le pagine web si intendono visitate per l'ultima volta il 5 ottobre 2018.