



POLITECNICO DI MILANO

Dipartimento di Architettura e Pianificazione

LABORATORIO DI POLITICHE SOCIALI



Coesione sociale e competitività in sei città europee

Terzo rapporto su Milano sociale

a cura di Costanzo Ranci

Gennaio 2010

Indice

- 1 Sviluppo economico e coesione sociale: la sfida della globalizzazione per le città europee, di Costanzo Ranci**
 - 1.1. Introduzione
 - 1.2. La specificità delle città europee
 - 1.3. Competitività e coesione sociale: una *discussion* teorica
 - 1.4. I concetti
 - 1.5. Competitività e coesione sociale: le conoscenze acquisite
 - 1.6. Coesione sociale e sviluppo economico in sei città europee
 - 1.7. Quattro dimensioni da scoprire
 - 1.8. Metodologia
- 2 Crescita diseguale. Gli impatti sociali della transizione dalla città fordista alla città globale, di Roberta Cucca**
 - 2.1. Introduzione
 - 2.2. Dalle città post-fordiste alle città globali. Le diverse transizioni delle città europee
 - 2.2.1. Apertura internazionale e profili delle economie urbane a confronto
 - 2.2.1.1. *Milano, città finanziarizzata, del terziario avanzato e del made in Italy creativo: da capitale produttiva a nodo polisetoriale della rete globale*
 - 2.2.2. *Barcellona: la città europea del turismo, della cultura e della conoscenza*
 - 2.2.2.3. *Copenaghen, città capitale e sistema economico diversificato. L'hub del Nord con un'economia welfare-oriented e una specializzazione bio-tech*
 - 2.2.2.4. *Monaco: il Muenchner Mix di cluster innovativi e diversificati*
 - 2.2.2.5. *Manchester: da paradigma della metropoli manifatturiera a città del terziario finanziario, tecnologico e creativo*
 - 2.2.2.6. *Lione: il permanere della città manifatturiera come risultato di politiche attive*
 - 2.2.2. Internazionalizzazione, performance economica e profili produttivi: quali relazioni?
 - 2.3. Gli impatti sociali delle trasformazioni: le diverse traiettorie della disuguaglianza nelle città europee
 - 2.3.1. La struttura occupazionale delle città europee. Contenuta professionalizzazione o insondabilità della proletarizzazione?
 - 2.3.2. Formazione e valorizzazione delle risorse umane nelle città europee.
 - 2.3.4. Prima della crisi. Fra crollo della disoccupazione e instabilità lavorativa
 - 2.3.5. Le disuguaglianze nella distribuzione del reddito. Dentro e fra le città europee
 - 2.4. Gli impatti sociali della transizione al “post-fordismo maturo” nelle città europee: evidenze empiriche e meccanismi a confronto
 - 2.4.1. Gli impatti sociali delle trasformazioni, a due velocità.
 - 2.4.2. I meccanismi
 - 2.4.2.1. *Il settore conta? Caratteristiche delle economie urbane e impatto sociale*
 - 2.4.2.2. *Globalizzazione e disuguaglianza. Un rischio ma non un destino*
 - 2.4.2.3. *Il peso delle politiche per lo sviluppo economico e sociale.*
 - 2.5. Conclusioni
- 3. Flussi e luoghi, di Agostino Petrillo**
 - 3.1. Introduzione: flussi e luoghi, quale ruolo per le amministrazioni locali?
 - 3.2. Gli investimenti diretti esteri, i settori pregiati e le amministrazioni locali

- 3.3. Hard e soft factors
- 3.4. Infrastrutture e trasporti: la questione dell'accessibilità.
- 3.5. Flussi e governo dei flussi
- 3.6. Skilled Workers: presenza e richiesta
- 3.7. Conclusione

4. Migranti e minoranze etniche nelle città post-industriali: lavoratori giusti nelle occupazioni sbagliate? Modelli di integrazione nel mercato del lavoro, di Nathalie Kapko

- 4.1. Introduzione
- 4.2. Immigrati e figli di immigrati a Barcellona, Copenhagen e Milano
 - 4.2.1. Un mercato del lavoro segmentato etnicamente?
 - 4.2.2. Modelli diversi di integrazione nel mercato del lavoro
 - 4.2.3. Imprenditorialità immigrate: i casi di Barcellona e Copenhagen
- 4.3. Il secondo modello: l'affermazione di una classe media immigrata a Manchester, Lione e Monaco
 - 4.3.1. Prime generazioni, discendenti e nuovi immigrati
 - 4.3.2. L'affermazione di una classe media immigrate nel settore avanzato terziario
- 4.4. Modelli residenziali e integrazione nel mercato del lavoro
 - 4.4.1. Alti livelli di eguaglianza e formazione di cluster residenziali
 - 4.4.2. Alti livelli di segregazione residenziale, conflitti e distanze fra gruppi etnici
 - 4.4.3. Impatti della segregazione etnica sul mercato del lavoro
- 4.5. Conclusioni

5 La costruzione spaziale delle disuguaglianze sociali in sei città Europee, di Rossana Torri

- 5.1. Introduzione
- 5.2. Città centrali e territori metropolitani tra concentrazione e diffusione delle opportunità della crescita economica
 - 5.2.1. Territori in equilibrio. Sviluppo diffuso e sinergico tra core e regione urbana: Monaco, Milano, Copenhagen, Barcellona
 - 5.2.2. Moderate disuguaglianze territoriali: Lione
 - 5.2.3. Manchester e il doppio asse della disuguaglianza territoriale
- 5.3. Nuove morfologie sociali nel core delle città: trasformazioni urbane e ricambio sociale
 - 5.3.1. Gentrification: dalle città ai meccanismi
 - 5.3.2. E dai meccanismi alle città

Capitolo primo

Sviluppo economico e coesione sociale: la sfida della globalizzazione per le città europee

di Costanzo Ranci

1.1. Introduzione

Milano, al pari delle altre grandi città globali dell'Europa occidentale, ha sperimentato nelle ultime decadi due tendenze contrastanti. Da un lato, le sfide lanciate dalla globalizzazione e dalla riorganizzazione economica hanno offerto nuove opportunità alle imprese collocate nei settori trainanti, contribuendo in questo modo a rendere più attraente e competitiva la città. Dall'altro lato, le stesse tendenze hanno contribuito a creare nuovi problemi e nuove tensioni nella sfera sociale, correlate all'aumento dell'immigrazione, alla crescita del lavoro temporaneo, al declino della fertilità combinato con l'invecchiamento progressivo della popolazione. Per tutte le grandi città globali dell'Europa occidentale, pur con significative differenze, gli stessi processi che hanno favorito la competitività di molte imprese hanno contribuito alle tensioni che attraversano il loro tessuto sociale. Ed è su questa contraddizione che si focalizza questo rapporto, riprendendo e approfondendo attraverso il confronto internazionale una prospettiva di ricerca già affrontata nei precedenti Rapporti su Milano Sociale.

Il processo di globalizzazione gioca senz'altro un ruolo importante in questa situazione. Le teorie sulle "città globali" (Sassen 2000) hanno infatti mostrato che le realtà urbane maggiormente investite dallo sviluppo dell'economia globale devono affrontare al loro interno maggiori disuguaglianze e polarizzazioni sociali più incisive, al punto che "le disuguaglianze all'interno di una città superano largamente le disuguaglianze esistenti tra città" (Oecd 2006, 145). Questa situazione sembra caratterizzare non soltanto le grandi città globali del mondo (come New York o Londra), ma anche le maggiori città dell'Europa continentale. Non ci sono infatti dubbi che queste città siano ormai fortemente integrate nell'economia mondiale, anche se a diversi livelli e seguendo diversi modelli.

Diversamente dalle città globali situate in America e negli altri continenti, le città europee sono state tradizionalmente caratterizzate da una forte associazione tra crescita economica e coesione sociale (Preteceille 2000, Haussermann e Haila, 2005). Dagli anni ottanta in poi, tuttavia, questo modello integrato di sviluppo è cambiato radicalmente, a causa della deindustrializzazione e della crescente concorrenza a livello globale. Pertanto nuove domande sono recentemente emerse in campo scientifico e nella discussione politica. È questo peculiare modello storico ancora in vigore? In che misura la lotta per la competizione tra città ha compromesso la coesione sociale interna delle stesse città? Quali aspetti della coesione sociale hanno più probabilità di essere influenzati?

Questo rapporto è finalizzato a rispondere a queste domande sulla base di un'originale analisi comparativa sviluppata tra sei città europee di grande dimensione, appartenenti a paesi con modelli di regolazione economica e sociale profondamente diversi: Barcellona, Copenaghen, Lione, Manchester, Milano e Monaco.

L'analisi che segue analizza il rapporto tra competitività e coesione sociale sotto quattro diversi aspetti, considerando quattro dimensioni dello sviluppo globale delle sei città considerate.

Il primo aspetto considerato riguarda la transizione post-industriale, ovvero l'insieme dei processi di trasformazione del tessuto economico e produttivo che accompagnano l'internazionalizzazione crescente delle città. Le modifiche intervenute nell'assetto produttivo delle città verranno considerate nel capitolo secondo, osservandone le conseguenze sulla struttura del mercato del lavoro e sulle disuguaglianze sociali ed economiche.

In secondo luogo le città globali sono sempre di più spazi di flusso e di mobilità di persone e capitali. Esigenze connesse alla loro attrattività economica, ma anche processi migratori spontanei e difficilmente controllabili, configurano le città considerate in questa ricerca sempre più come nodi della rete globale che come luoghi specifici di vita, di produzione e di consumo. Le dinamiche dello "spazio dei flussi" entrano tuttavia in tensione con i processi dello "spazio dei luoghi" (Castells), creando tensioni ma anche connessioni tra locale e globale che vengono puntualmente ricostruite nel capitolo terzo.

In terzo luogo, le città globali sono caratterizzate dalla multi etnicità, ovvero dalla compresenza di popolazioni con linguaggi, culture, stili di vita profondamente diversi. Il versante più problematico riguarda tuttavia le condizioni e i processi dell'inserimento delle minoranze etniche e dei migranti nel mercato del lavoro e nel mercato abitativo. Aspetti intorno ai quali emergono processi di discriminazione, ma anche, nei casi più gravi, di segregazione sociale e territoriale. Il capitolo quarto sarà dedicato a questi aspetti, confrontando le esperienze e le fenomenologie emerse nelle sei città considerate.

Per ultimo, le trasformazioni economiche e sociali marcano anche il territorio urbano, provocando trasformazioni fisiche e insediative che solo parzialmente vengono regolate attraverso la pianificazione urbana. Il quinto capitolo è dedicato a questi aspetti, con l'obiettivo di verificare i diversi modelli di gentrification presenti nelle città considerate, ovvero quei processi di trasformazione urbana che avvengono parallelamente alla concentrazione in quartieri specifici della "classe creativa" (Florida) emergente nei contesti urbani altamente globalizzati. Parallelamente l'attenzione sarà anche rivolta ai contesti urbani più deprivati e alle dinamiche segregative che talvolta caratterizzano queste aree.

Infine, le conclusioni valorizzeranno le analisi comparative in modo da far emergere le specificità di Milano, le sfide che la caratterizzano come città peculiare, e quelle che la accomunano alle altre grandi città europee.

1.2. La specificità delle città europee

Secondo Saskia Sassen (2007) la globalizzazione deve essere intesa non come un fattore esogeno che configura il milieu urbano dall'esterno, ma come un processo composito mediante il quale gli aspetti locali e quelli globali si fondono insieme per creare nuovi ibridi. Analogamente, le città sono chiamate a reagire alle sfide poste dalla globalizzazione collegando le richieste di attrattività e produttività avanzate dagli investitori internazionali e locali con le esigenze sociali ed economiche delle loro popolazioni. Esse possono svolgere un ruolo importante nella regolazione della società contemporanea solo se si dimostrano in grado di contrastare la disorganizzazione sociale provocata dalla concorrenza internazionale (Bagnasco e Le Galès 2000; Le Galès 2002).

Le città europee – e tra queste certamente Milano – sono state tradizionalmente caratterizzate da una forte interdipendenza tra competitività e coesione sociale (Le Galès 2002). Come conseguenza della lunga durata dell'urbanizzazione in Europa e della diffusione di numerose città che hanno svolto importanti ruoli sia storicamente che politicamente, la morfologia del sistema urbano europeo è caratterizzata da due aspetti peculiari. Da un lato, l'elevata quota di città medie (tra 100.000 e 500.000 abitanti) contrasta con la relativa scarsità di megalopoli; dall'altro, la crescita delle città europee nel corso del ventesimo secolo è stata sostanzialmente graduale e costante (Cattan *et al.*, 1994). La relativa stabilità degli abitanti delle città europee, insieme ad un livello storicamente

modesto dell'immigrazione, hanno contribuito a sviluppare sistemi sociali estremamente stabili (Le Galès, 2002). Inoltre, le città europee hanno storicamente sviluppato un regime urbano specifico per la gestione delle disuguaglianze e dei problemi sociali, fondato su un compromesso stabile tra gli interessi economici nella città e la responsabilità sociale delle istituzioni pubbliche. La forte presenza di una classe media occupata nella pubblica amministrazione ha contribuito infine a ridurre le disparità tra classi sociali, rendendo le economie urbane europee meno dipendenti dalle fluttuazioni del mercato di quanto accadeva nelle città americane (Kazepov, 2005).

Il cosiddetto compromesso sociale di mezzo secolo (Crouch 1999) ha fornito alle città europee una forte e ampia protezione pubblica contro i rischi di povertà e disoccupazione per tre decenni dopo la fine della guerra. Sebbene il livello di protezione sociale differiva da paese a paese, nei primi decenni successive alla seconda guerra mondiale i costi sociali della crescita economica sono stati assunti in larga parte dai governi nazionali. Per decenni il generoso intervento dello stato keynesiano ha reso pertanto possibile che le città europee considerassero la coesione sociale come un problema per il quale non dovevano assumere diretta responsabilità politica e sociale.

Gli anni novanta hanno costituito un importante punto di svolta. Da un lato, le politiche nazionali di welfare hanno subito una fase periodo di tagli e di forte ridimensionamento, solo parzialmente mitigata dalla delega di maggiore responsabilità sociali ai livelli locali (Brenner 2004). Inoltre, nuovi bisogni sociali e reddituali sono comparsi di conseguenza alla deindustrializzazione e ai nuovi rischi sociali emergenti nelle società post-industriali (Taylor Gooby 2004). Dall'altro lato, la crescita della globalizzazione e della concorrenza internazionale ha trasformato le città in nuovi attori concorrenti in lotta con gli altri per le stesse risorse (Taylor 2003). Allo stesso tempo questa trasformazione ha generato nuove tensioni sociali e preoccupazioni politiche circa la sostenibilità sociale degli sforzi compiuti dalle città per reggere la competitività internazionale. Mentre la maggior parte delle città europee ha tratto vantaggio da questa nuova situazione creando le condizioni per una nuova crescita urbana, esse hanno dovuto anche affrontare nuovi problemi connessi alla necessità di preservare la loro coesione sociale interna. Infatti disuguaglianze crescenti, profondi cambiamenti demografici provocati dall'invecchiamento della popolazione e dall'immigrazione, una maggiore vulnerabilità sociale e rischi di crescente segregazione fisica e sociale hanno caratterizzato molte aree urbane, scatenando potenziale attriti e richiedendo nuovi sforzi politici. Per molte città europee, il successo oggi non dipende soltanto dalla loro capacità di competere nei mercati internazionali; esso riguarda anche la loro capacità di garantire la loro riproduzione sociale (Ache *et al.*, 2008).

1.3. Competitività e coesione sociale: una *discussion* teorica

La nuova centralità del rapporto tra competitività e coesione sociale è stata recentemente sottolineata da diversi autori (Buck *et al.*, 2005; Ache *et al.*, 2008) nonché da organi istituzionali (OCSE 2001, 2006). Contrariamente alle principali tendenze che caratterizzano il periodo fordista, nell'economia post-industriale è il luogo, e specificamente il milieu urbano, che acquisisce una maggiore importanza come conseguenza delle sfide poste dall'avvento del nuovo ordine economico: la globalizzazione, la crescita della concorrenza e la flessibilità del mercato del lavoro (Gordon e Buck, 2005, 9-10). Se le città sono pertanto sempre più riconosciute come i punti in cui si concentrano le maggiori opportunità economiche, la questione diventa non solo in che misura tali cambiamenti impattano sulla coesione sociale, ma anche qual è il ruolo svolto dalla coesione sociale nella promozione della competitività urbana.

L'analisi sugli effetti della globalizzazione sulle aree urbane ha considerato l'interazione tra competitività e coesione sociale da due diverse prospettive. Secondo un punto di vista di ispirazione liberista, la coesione sociale è considerata come una componente funzionale e positivamente correlato alla competitività urbana. Se durante il periodo industriale l'attrattività dipendeva

fondamentalmente da caratteristiche tradizionali dell'economia locale come la disponibilità di servizi, di infrastrutture e di capitale finanziario, e il grado di apertura del mercato, ora essa è fondata anche sulla capacità di fornire capitale sociale, sull'offerta di lavoratori altamente qualificati, e un buon livello di integrazione sociale. La qualità dell'ambiente sociale ed economico – che include l'offerta di opportunità culturali, la fornitura di servizi sanitari e sociali di alta qualità, l'attenzione prestata alla sostenibilità ambientale, la capacità di limitazione del traffico, il supporto alle esigenze di lavoro dei giovani - è considerata come un fattore cruciale in questa prospettiva. Il ruolo cruciale svolto ora dalle città nell'economia globale si basa proprio sulla loro capacità di offrire un affascinante ambiente sociale per attività economiche di tipo immateriale, tipiche dell'economia post-industriale (Buck e Gordon 2005). Come dichiara un rapporto dell'OCSE sulle città e l'economia globale, “è ormai evidente che un ambiente di qualità e attraente, incluse infrastrutture urbane funzionanti, non costituisce un'alternativa al successo economico delle città ma è fondamentale per la sua preservazione nel tempo” (OCSE 2006, 137). La gentrification e l'offerta di ampie possibilità occupazionali sono considerati come elementi positivi perché “fornendo un contesto per l'interazione sociale e, soprattutto, sostenendo un ampio mercato del lavoro, le città sono così in grado di coltivare un ambiente in cui le conoscenze tacite possono circolare” (*ibid.*). Da questa prospettiva ottimista, competitività e coesione sociale sono pertanto considerate come due elementi convergenti. Il conflitto tra queste due dimensioni può verificarsi solo marginalmente, in conseguenza di una concentrazione troppo alta di gruppi problematici di popolazione in specifiche aree urbane svantaggiate.

Anche se questo approccio sembra in grado di mettere a fuoco molte peculiarità dell'economia urbana post-industriale e dei caratteri che essa assume allorché deve svilupparsi in un mercato caratterizzato da crescente turbolenza e concorrenza internazionale, esso mostra alcuni segni di debolezza. In primo luogo, il concetto di coesione sociale non è adeguatamente definito sia teoricamente che empiricamente. Esso è utilizzato come un concetto “pass-partout”, senza alcuno sforzo di comprendere cosa significhi integrazione sociale in comunità urbane frammentate e multiformi. Alla coesione sociale viene attribuito comunque un significato positivo, in contrasto a fatti negativi come la segregazione urbana o la presenza di elevate disparità di reddito nella popolazione. Tuttavia, nelle città contemporanee caratterizzate da un'elevata differenziazione sociale, forme specifiche di segregazione urbana non costituiscono necessariamente un problema, ma possono contribuire all'integrazione sociale delle minoranze etniche (Cattacin,). Inoltre, non solo le disuguaglianze e la segregazione persistono anche nelle città di successo, ma tali aspetti non sono necessariamente distintivi delle città “perdenti”. In secondo luogo, la connessione tra competitività e coesione sociale, qualunque cosa si intenda per essa, è considerata come una sinergia positiva, senza considerare che nelle città post-industriali tensioni e conflitti, molto più che reciprocità e interdipendenza, emergono nel l'interazione tra queste due dimensioni. Ad esempio, diverse ricerche svolte nel Regno Unito negli anni Novanta (Buck et al., 2005) non hanno trovato alcuna verifica empirica di questa presunta interdipendenza. Da un lato, infatti, i cambiamenti intervenuti durante gli anni Novanta nel livello delle prestazioni economiche delle città britanniche erano molto meglio spiegati da tradizionali fattori economici (quali il livello di de-industrializzazione, il decentramento produttivo, ecc.), piuttosto che dal livello di globalizzazione, al punto che “i settori economici tradizionali contribuiscono ancora molto di più alla crescita economica dei settori della biotecnologia o dell'economia creativa” (Buck et al 2005, 271). D'altro canto, una chiara correlazione tra competitività economica e coesione sociale non è stata trovata: “i principali risultati suggeriscono che la maggior parte di queste correlazioni sono piuttosto deboli... l'unica eccezione riguarda l'impatto della povertà sulla popolazione con livelli bassi di qualificazione professionale (*ibid.*, 281).

Va considerato comunque che il passaggio progressivo delle città verso un'economia post-industriale può avere modificato parzialmente questa situazione negli ultimi anni. Alcune ricerche realizzate recentemente su città tedesche (Panebianco 2008) e spagnole (Lopez et al., 2008) hanno

trovato una correlazione positiva tra coesione sociale e competitività. Mentre Buck *et al.* hanno considerato il ruolo svolto dalla coesione sociale nella promozione dello sviluppo economico delle città britanniche senza trovare alcuna chiara influenza, Panebianco ha esaminato l'altra faccia della medaglia, considerando l'impatto dell'aumento della competitività urbana sulla coesione sociale, trovando effetti positivi. Questa influenza positiva viene esercitata soprattutto attraverso il mercato del lavoro, e consiste in un calo significativo del tasso di disoccupazione a causa del progressivo allargamento dell'attività economica e delle maggiori opportunità di lavoro. Secondo Panebianco (2008) la progressiva espansione dell'occupazione crea effetti positivi su diversi aspetti della coesione sociale, come una diminuzione nel numero degli utenti dei programmi di welfare e più bassi tassi di criminalità. Tali risultati hanno tuttavia molte limitazioni. Essi mostrano soltanto una correlazione positiva tra produttività e crescita economica da un lato, e livello dell'occupazione dall'altro, mentre ulteriori aspetti cruciali della coesione sociale, quali le disparità di reddito, non sono stati esaminati. In secondo luogo, le correlazioni segnalate da Panebianco indicano che i due fenomeni sono concomitanti, ma non chiariscono la direzione del nesso causale.

In sintesi, la ricerca sinora svolta su questo tema dimostra che le opinioni convenzionali e accademiche sull'esistenza di una "complementarità naturale" tra competitività e coesione sociale non dispongono di sufficienti elementi empirici a sostegno, mentre trade-off e tensioni possono invece caratterizzare la relazione tra questi due aspetti. Se da un lato questa debole interdipendenza dimostra come molte ipotesi neoliberiste siano irrealistiche, dall'altro essa dovrebbe essere considerata come un importante risultato empirico in se stesso. Si può ipotizzare, infatti, che la mancanza di una necessaria interdipendenza tra competitività e coesione sociale costituisca la vera condizione in cui avviene la crescita economica delle città nell'era globale. Se questa crescita sia combinata con una buona coesione sociale non è quindi una questione normativa, ma solo una possibilità entro una vasta gamma di opzioni. Inoltre, solo alcune dimensioni della coesione sociale possono essere positivamente correlate alla competitività, mentre altre possono entrare in conflitto con essa.

Un secondo punto di vista teorico sottolinea invece i danni sociali che possono essere causati da aumento della concorrenza internazionale fra città. Secondo autori come Castells (1996) e Sassen (1991, 2000) la crescita dei mercati finanziari globali e l'introduzione delle ICT hanno esposto le città ad una aumentata concorrenza con le altre. Inoltre, lo stesso processo ha comportato una forte polarizzazione sociale all'interno delle città stesse, come conseguenza della crescita parallela di un settore del mercato del lavoro caratterizzato da lavori a basso salario per lavoratori a bassa qualificazione, che ha attratto in queste città una massa di lavoratori immigrati disponibili ad accettare occupazioni temporanee, a bassa retribuzione, spesso irregolari. Gli effetti complessivi sono una crescente polarizzazione dei redditi e delle condizioni di lavoro della popolazione, nonché una maggiore segmentazione della struttura sociale dovuta alla progressiva contrazione della classe media urbana. Anche la segregazione sociale e territoriale può facilmente aumentare in questa situazione. Pertanto, si può dire che nell'era globale la crescita economica delle città contribuisca ad accrescere la disuguaglianza piuttosto che all'espansione della classe media, come era invece accaduto nei tre decenni successivi alla seconda guerra mondiale.

Tuttavia, è proprio la stabilità della borghesia urbana che Le Galès (2002), insieme ad altri studiosi (Preteceille 2000; Oberti 2007), aveva considerato essere il fattore più importante di protezione delle città europee contro le forti tendenze verso la polarizzazione sociale che hanno caratterizzato città globali come New York e Londra (Sassen 1991, 2000). Secondo Le Galès il radicamento della classe media composta di colletti bianchi che lavorano nel settore pubblico e di piccoli commercianti nella struttura urbana della maggior parte delle città europee ha infatti a lungo compensato l'impatto di una maggiore spinta verso la disuguaglianza. La tendenza all'aumento delle disparità di reddito e delle condizioni di lavoro che ha riguardato la maggior parte delle città europee nell'ultimo decennio ha sostanzialmente favorito i ceti più ricchi, piuttosto che danneggiare i ceti meno abbienti. In molti paesi europei il reddito del decile più elevato della popolazione è

notevolmente aumentato, mentre il reddito delle classi medie e basse è rimasto sostanzialmente invariato. Ad esempio, Hamnett 2003) ha constatato che “ Londra (come Amsterdam e Parigi) è stata caratterizzata da un aumento del numero e della proporzione di lavoratori altamente qualificati e ben retribuiti, dei manager e dei tecnici che operano nel settore dei servizi avanzati, ma da un calo del numero dei lavoratori meno qualificati” (102). Nell'ultimo decennio Londra è diventata una città molto più diseguale a seguito dell'aumento del numero dei lavoratori con reddito elevato e del livello del loro reddito, e non a causa della crescita in termini assoluti del numero dei lavoratori a bassa retribuzione e bassa qualificazione. L'aumento delle disuguaglianze ha pertanto inciso negativamente sulla posizione relativa della classe media tradizionale nei confronti della classe emergente dei nuovi professionisti e dei manager, anche se non è effettivamente aumentato il rischio di povertà e di esclusione sociale. Concetti quali quello di disuguaglianza o di distanza sociale, in conclusione, sembrano descrivere la situazione più adeguatamente rispetto alle nozioni più frequentemente utilizzate di polarizzazione sociale o di dualismo.

Per riassumere, la teoria della polarizzazione sociale nelle città globali (Sassen 1991, 2000; Castells 1996), nonostante il suo appealing teorico, ha ricevuto sinora un riscontro empirico molto debole in Europa. Una grande quantità di ricerca ha individuato alcune differenze fondamentali tra città europee e città americane, mostrando che i modelli esplicativi che sono stati convincentemente utilizzati per descrivere le tendenze sociali presenti nelle città degli Stati Uniti sono difficili da applicare alle città europee.

Questo non significa comunque che l'idea di polarizzazione sociale debba essere respinta. Sebbene non vi è evidenza che la povertà sia cresciuta nelle città europee come conseguenza dell'incipiente globalizzazione della loro organizzazione economica, la disuguaglianza sociale tra i gruppi sociali più privilegiati e quelli più poveri è tuttavia aumentata negli ultimi dieci anni. I cambiamenti intervenuti nel mercato del lavoro (maggiore flessibilità e deindustrializzazione) e nella struttura familiare (l'aumento di famiglie composte da single, l'indebolimento dei legami intergenerazionali all'interno delle famiglie), nonché l'inerzia di base che ha caratterizzato i sistemi pubblici di welfare (poco capaci di fornire protezione nei confronti dei nuovi rischi sociali), hanno insieme congiurato ad esporre un numero crescente di persone alla vulnerabilità sociale. Inoltre, il massiccio afflusso di migranti dall'Europa dell'Est, dall'Africa Occidentale e Centrale, dal Medio Oriente e dall'America Latina - ampiamente incoraggiato dalla grande disponibilità di impieghi a basso reddito nelle zone urbane dell'Europa occidentale - ha esposto molte città a nuove tensioni sociali e culturali che non si sono meccanicamente riprodotte nella struttura dei redditi della popolazione. Anche se il numero assoluto dei poveri è rimasto stabile e le opportunità di lavoro per i lavoratori altamente qualificati sono aumentate, l'ampliamento della differenziazione salariale e una maggiore esposizione alla flessibilità del lavoro hanno indebolito la posizione sociale relativa della classe media tradizionale aumentando la disuguaglianza e la deprivazione relativa.

Per la nostra discussione sul rapporto tra competitività e coesione sociale, le tendenze appena delineate mostrano che, mentre non vi è complementarità tra questi due aspetti, non c'è nemmeno una loro meccanica opposizione. Entrambe le prospettive teoriche considerate nella nostra discussione risultano insufficienti. La principale difficoltà è che entrambe sono distorte da pregiudizi teorici che pretendono di trovare una spiegazione unilaterale, ma allo stesso tempo generale, di questo rapporto complicato. Competitività e coesione sociale, al contrario, possono essere sia in opposizione che in complementarità. Ciò dipende dalle condizioni specifiche in cui competitività e coesione sociale si trovano ad interagire (Haussermann e Haila 2005), ma anche dal ruolo svolto dalle autorità nazionali e regionali nel fornire la protezione sociale di cui i ceti più deboli necessitano (Mingione 2005). Le città europee presentano dunque un ampio mosaico di possibili correlazioni, che deve ancora essere analizzato e classificato.

1.4. I concetti

Competitività e coesione sociale sono concetti molto ampi. Molte analisi precedenti hanno spesso attribuito diversi significati e diverse qualifiche a questi aspetti. Pertanto è necessaria una breve discussione teorica

La prima dimensione introdotta riguarda il concetto di competitività globale, con il quale si intendono i risultati economici conseguiti dalle città in relazione al ruolo svolto nell'economia globale. In economia urbana la competitività nell'economia globale è generalmente considerata un concetto multidimensionale che comprende vari aspetti del rendimento economico di un'economia urbana (Turok 2005, Schwab 2009): il suo livello di ricchezza e di prosperità, il grado di integrazione economica nei mercati internazionali e di interconnettività globale, l'attrattività esercitata nei confronti degli investimenti esteri e dei talenti, la capacità di innovazione, il tasso di crescita, e così via (Gordon 1999, Camagni 2002). Coerentemente con questa impostazione, in questo rapporto le dimensioni della competitività globale considerate saranno molteplici e variabili: il livello generale di produttività dell'economia urbana per come essa si riflette negli indicatori standard della performance economica; la capacità di attrarre lavoratori altamente qualificati e servizi avanzati; la specializzazione in funzioni economiche globali e la presenza di imprese multinazionali.

Negli ultimi anni è cresciuto in campo scientifico e nella discussione politica un crescente scetticismo sull'efficacia delle misure riconducibili al Prodotto Interno Lordo per valutare il grado di competitività di una economia locale o nazionale (per una recente analisi si veda Stiglitz, Sen e Fitoussi, 2009). Questa stessa critica raccomanda, per superare le carenze insite nell'analisi del PIL, di considerare dimensioni e misure differenti, in modo da relativizzare il peso del PIL e approdare ad una visione più ampia. Questo è proprio ciò che abbiamo fatto in questo studio, considerando la competitività urbana attraverso diverse dimensioni: non solo (né tanto) la produttività, quanto aspetti connessi con il grado di globalizzazione e di attrattività. Il livello di globalizzazione verrà considerato tenendo conto di diversi aspetti: la specializzazione dell'economia urbana in settori economici a forte vocazione internazionale, la capacità di interconnessione economica e commerciale, la specializzazione in funzioni considerate tipicamente peculiari delle città globali. L'attrattività emerge invece da elementi correlati all'accessibilità multimodale e ai flussi di popolazione e di capitali che caratterizzano le città.

Il secondo aspetto da considerare è la coesione sociale. Questo è un concetto confuso, che mescola dimensioni eterogenee quali l'integrazione sociale, la solidarietà, la disuguaglianza, il senso di appartenenza e l'identificazione al luogo. Molte definizioni sono state proposte allo scopo di ridurre la vaghezza e allo stesso tempo catturare la sua complessità (Jenson 1998; Lockwood 1999; Berger-Schmitt 2000; Forrest e Kearns 2001; Chan e Chan 2006; Hulse e Stone 2007). Il riferimento teorico principale di tali definizioni è rappresentato dalle nozioni di integrazione sociale e di solidarietà di Durkheim. Mentre la maggior parte delle classificazioni cercano di coprire l'intera gamma di possibili significati evocati da Durkheim (vedi Buck 2005 per un'applicazione specifica), di recente alcuni tentativi sono stati realizzati per assumere un diverso approccio interpretativo. A partire da qui due diverse prospettive sono state sviluppate. Da un lato sono stati sottolineati gli aspetti inerenti la cooperazione e la fiducia reciproca tra i singoli cittadini, oppure il senso di appartenenza a specifici gruppi sociali, (Chan e Chan 2006). L'argomentazione di base dietro questo approccio è di distinguere chiaramente tra mezzi e finalità della coesione sociale (*ibid*) allo scopo di concentrare la considerazione analitica sugli orientamenti culturali che sembrano essere intrinseci al la concetto originale durkheimiano di coesione sociale.

Dall'altro lato, l'attenzione è stata concentrata invece sulle divisioni di gruppo, sulle fratture e le disuguaglianze sociali che limitano l'accesso dei cittadini alle pari opportunità e riducono di conseguenza l'integrazione sociale (Dahrendorf 1995). Qui l'accento è stato posto sulla comparsa di nuove disparità economiche, etniche o di genere, e sulla frammentazione urbana che ha indebolito i

fondamenti dell'integrazione sociale nelle società contemporanee (Crouch 1999; Taylor-Gooby 2004). Questa seconda prospettiva è stata anche adottata dalla Commissione Europea, che ha posto la coesione sociale come uno dei principali ingredienti del cosiddetto modello sociale europeo (Comitato europeo per la coesione sociale 2004; Commissione Europea 2006).

Le due prospettive delineate non sono effettivamente tanto diverse come pretendono di essere. La crescita economica delle città europee è stata storicamente caratterizzata dal corrispondente sviluppo della cittadinanza sociale come base per la solidarietà collettiva e la responsabilità istituzionale. I valori di solidarietà e la fiducia reciproca sono stati pertanto fissati mediante lo sviluppo della cittadinanza come uno status indissolubilmente connesso con diritti e doveri che sono istituzionalmente garantiti, e sulla capacità delle istituzioni pubbliche di fornire ai cittadini pari opportunità e possibilità reali di integrazione sociale. Pertanto è difficile sviluppare una netta distinzione tra mezzi e scopi della coesione sociale: pari opportunità e inclusività non costituiscono i mezzi per la coesione sociale, ma sono elementi fondamentali di una solidarietà collettiva che collega tra loro cittadini e non solo individui. Al contrario, essi forniscono il quadro istituzionale e sociale entro cui la solidarietà e l'identità collettiva delle città europee si sono sviluppate storicamente.

Inoltre, se la coesione sociale è diventata una questione cruciale per le città contemporanee, questo è chiaramente dovuto agli attuali cambiamenti strutturali che si verificano nel mercato del lavoro e nella struttura demografica della popolazione. Tali cambiamenti hanno non solo colpito la morfologia sociale della città aumentando il rischio di segregazione (Oberti 2007), ma hanno anche diffuso disuguaglianza e la deprivazione sociale. Mentre queste trasformazioni sono certamente connesse all'indebolimento della solidarietà e della fiducia reciproca, nonché della fiducia istituzionale, è difficile pensare che questi ultimi fatti si verifichino senza cambiamenti di natura più strutturale. Considerando i meccanismi sociali istituzionali che contribuiscono alla coesione sociale delle città, emerge che le pari opportunità e l'inclusione sociale a costituire i due elementi fondamentali su cui la cittadinanza è fondata e si è sviluppata nelle città europee occidentali.

In questa prospettiva, due dimensioni principali della coesione sociale verranno prese in considerazione in questo studio. Il primo aspetto è la disuguaglianza. L'esistenza di un'iniqua distribuzione delle opportunità nelle città verrà studiata allo scopo di identificare le discriminazioni di genere, le disuguaglianze nei livelli di reddito e di istruzione, le disparità territoriali all'interno del territorio urbano. Il secondo aspetto è l'inclusione sociale. Nelle città europee occidentali contemporanee il mercato del lavoro costituisce chiaramente il canale principale per l'inclusione sociale, anche se non l'unico. Ad esempio, il livello generale di occupazione indica la misura in cui le città sono in grado di fornire alla propria popolazione opportunità di inserimento sociale. Sebbene ampiamente utilizzato per misurare la competitività urbana, il livello generale di occupazione in una città segnala più propriamente quale sia l'impatto sociale della crescita economica, che non semore e necessariamente si traduce nell'estensione dell'occupazione. Infatti, le città europee differiscono notevolmente non solo nell'ammontare complessivo di posti di lavoro disponibili per la popolazione, ma anche nella loro capacità di ridurre il tasso esplicito ed implicito di disoccupazione. La disoccupazione esplicita è indicata dal tasso di disoccupazione, mentre quella implicita è mostrata dal livello di inattività della popolazione in età lavorativa, ed è generalmente legata all'occupazione femminile.

Un aspetto correlato alla coesione sociale riguarda infine l'evoluzione demografica delle città europee. Questo aspetto è fondamentale per la nostra analisi per molti, anche se controversi, motivi. Nella teoria economica la crescita della popolazione viene considerata generalmente come un segno dell'attrattività della città, perché dimostra la capacità di offrire buone condizioni di vita, opportunità di lavoro, e buone opportunità per le giovani generazioni di procreare (Glaeser *et al.* 1995; Glaeser e Gottlieb 2006; Storper e Manville 2006). Inoltre, la crescita demografica è considerata avere un'influenza positiva sulle condizioni economiche delle città (Turok e Mykhnenko, 2007). Si suppone che tali effetti non riguardino soltanto la sostenibilità finanziaria a

lungo termine delle città ma anche le dimensioni della popolazione in età lavorativa, attraverso la promozione di economie di agglomerazione e della produttività del lavoro. In questa prospettiva, la recente evoluzione demografica positiva in molte città europee e americane è stata salutata come una fonte di crescente successo economico. Tuttavia, le prove empiriche a sostegno di questa forte associazione tra crescita demografica e successo economico non sono così ampie (Hansen, 2001). Inoltre, I vantaggi economici derivanti dalla crescita della popolazione dipendono da fattori istituzionali ed economici che non sono strettamente correlati alle tendenze demografiche. Per esempio Turok e Mykhnenko sottolineano l'importanza degli elementi istituzionali. Se la migrazione verso le grandi città è un segno di attrattività dipende essenzialmente dal modello di integrazione dei nuovi immigrati: “lo stimolo per le città possono infatti essere limitate se i migranti non vengono integrati nel mercato del lavoro” (Turok e Mykhnenko, 2007, 175). Infine, il rapporto tra crescita della popolazione e prestazioni economiche cambia nel tempo e spazio. Può essere che uno dei presunti vantaggi delle grandi città nel favorire la circolazione delle informazioni e delle conoscenze possa essere notevolmente ridotta dalla crescente diffusione delle reti di conoscenza tramite Internet.

Per riassumere, le tendenze demografiche sembrano svolgere un ruolo rilevante nella determinazione dell'efficienza economica, ma questo aspetto dipende dalle condizioni dell'integrazione sociale degli immigrati da un lato, e dalla qualità dei canali di trasmissione dell'informazione e della conoscenza dall'altro. La coesione sociale, nonché le politiche di inclusione, potrebbero svolgere un ruolo cruciale nel favorire, o ostacolare, questa associazione positiva.

Allo scopo di caratterizzare le dinamiche demografiche delle città, nel corso del rapporto verranno considerati diversi aspetti. Verrà esaminato il cambiamento demografico degli ultimi decenni. Secondo recenti analisi empiriche (Bosker e Marlet, 2006) i differenziali di crescita urbana tra le città europee dipendono molto di più dalla presenza di bambini (ovvero il tasso di fertilità) che dai flussi migratori. Il tasso generale di fertilità consente, per ogni città, di catturare la propensione della popolazione alla sua riproduzione naturale. Infine, una delle principali sfide delle città europee proviene dall'invecchiamento della popolazione, e dai conseguenti oneri finanziari e di cura che ne provengono per la popolazione attiva (Scharf e Phillipson, 2009). Tale processo è dovuto non solo alla riduzione del tasso di mortalità e all'aumento della speranza di vita della popolazione, ma anche alle tendenze demografiche generali della popolazione: le città che mostrano la crescita più elevata in termini di popolazione hanno anche il minor grado di dipendenza della popolazione anziana da quella adulta.

1.5. Competitività e coesione sociale: le conoscenze acquisite

L'analisi realizzata nel Secondo Rapporto su Milano Sociale aveva raggiunto alcune prime conclusioni sul rapporto tra competitività e coesione sociale nelle città europee che vale la pena sinteticamente richiamare. Tale rapporto è risultato essere molto composito e differenziato per città. Sia opposizioni che possibili sinergie erano state evidenziate. I dati elaborati attraverso il confronto di 50 grandi città avevano indicato l'assenza di una correlazione statistica tra queste due dimensioni, dando sostegno all'ipotesi che in Europa siano presenti diversi modelli di sviluppo economico globale delle città. In generale, comunque, emergeva che un aumento del livello di competitività globale delle città, o del livello di globalizzazione della loro economia interna, non necessariamente aumentava il loro livello di disuguaglianza e di inclusione sociale.

Questo risultato conferma dunque l'ipotesi che nell'Europa occidentale la questione dell'equità sociale è relativamente separata dalla dinamica, sia essa positiva o negativa, della competitività e della crescita economica. E soprattutto la solida tradizione dei sistemi nazionali di protezione sociale, insieme alla specificità della struttura sociale delle città europee, che ancora oggi ancorano

la popolazione europea ad una base di diritti sociali e di protezioni capaci di attenuare le disparità, nonostante la progressiva erosione di tale base. Le politiche di welfare realizzate a livello nazionale svolgono ancora un ruolo cruciale nel difendere la popolazione urbana dai nuovi rischi derivanti dalla globalizzazione. Pertanto gran parte delle notevoli differenze nel grado di coesione sociale esistenti tra le città europee sono dovute a peculiarità nazionale piuttosto che locali. L'intervento del welfare state fa ancora la differenza nel contesto ricchi e ben protetti paesi dell'Europa occidentale (Letho 2000; Hausserman e Haila 2005).

Per effetto di questa *sconnessione* tra competitività e coesione sociale, le città europee non corrono un rischio elevato di disuguaglianza, pari a quello delle città americane. Tuttavia, questo fatto significa anche che un elevato livello di competitività globale non ha meccanicamente un impatto positivo sulle condizioni sociali della popolazione urbana. Se la globalizzazione è oggi uno dei componenti di base della concorrenza urbana, una elevata connettività a livello internazionale non garantisce che i ritorni economici e le opportunità addizionali siano colte dalla popolazione urbana. Mentre un'elevata competitività urbana e un'elevata coesione sociale erano strettamente intrecciate nell'epoca dello sviluppo keynesiano che ha caratterizzato le città europee per alcuni decenni dopo la seconda guerra mondiale, oggi economia e società sono molto meno interdipendenti.

Questa conclusione generale non significa che competitività e coesione sociale non abbiano alcun collegamento. L'analisi condotta nel Secondo Rapporto su Milano Sociale ha offerto un supporto empirico all'idea che una elevata produttività contribuisca alla generale espansione del mercato del lavoro. Tuttavia, le conseguenze di questo processo sono variabili e sono oggetto di controversie. Secondo alcuni studiosi, l'aumento dell'occupazione va di pari passo con la perdita di qualificazione dei lavoratori, perché esso avviene principalmente nei servizi a bassa qualifica e sotto-pagati che attraggono la forza lavoro immigrata, determinando come effetto finale la progressiva polarizzazione della società urbana (Sassen 1991, 2000; Wacquant 2007). Secondo altri autori, le nuove opportunità di occupazione vanno principalmente a beneficio di coloro che occupano le posizioni più elevate, senza alterare sostanzialmente le condizioni di lavoro e il benessere del ceto medio e dei gruppi sociali inferiori (Brint 1991; Preteceille 2000; Burgers e Musterd 2002; Hamnett 2003). Alla fine la questione cruciale diventa: quali soggetti in una città beneficiano di maggiori opportunità di lavoro indotte da un aumento della produttività? I dati elaborati nel rapporto precedente hanno fornito una risposta parziale a tale questione, segnalando una correlazione positiva tra competitività ed eguaglianza nei livelli di istruzione della popolazione. Nelle città più competitive il divario tra alti e bassi livelli di istruzione resta più basso. Questo vale specialmente per le città continentali, mentre nei paesi scandinavi e nella Germania orientale l'eguaglianza nei livelli di istruzione è comunque molto elevata grazie al tradizionale forte investimento dello Stato in queste politiche. Al contrario, le città del sud Europa, indipendentemente dalla loro competitività, mostrano un livello relativamente alto di disparità in materia di istruzione.

Quali conclusioni furono tratte da questi risultati? Invece di aumentare la polarizzazione sociale, una maggiore competitività globale sembra produrre più eguaglianza e un più elevato livello di istruzione generale nella popolazione. Sembra pertanto che un elevato livello di produttività, una buona integrazione nel mercato del lavoro, la prevalenza di lavoratori altamente qualificati e istruiti, e minori disparità in materia di istruzione, si intrecciano mutuamente per creare un ambiente urbano favorevole all'inclusione sociale sia dei nuovi talenti che dei lavoratori a bassa qualificazione. Questo effetto sinergico si compie, tuttavia, solo in alcune città europee, situate principalmente nei paesi nordici e nell'area post-socialista, in cui gli investimenti pubblici nel settore dell'istruzione sono stati molto elevati per lungo tempo. In molte città, invece, la lotta per la concorrenza globale non apre grandi opportunità di lavoro, né favorisce un aumento del livello di istruzione della popolazione. Questo dipende ancora da condizioni sociali e istituzionali che sono spesso fuori del controllo delle città.

In generale, dunque, se una maggiore competitività globale non necessariamente accresce la coesione sociale, è anche vero che le città europee più competitive non sono più diseguali delle

altre. Parzialmente in contrasto con le interpretazioni correnti del nesso coesione/competitività, questo risultato generale suggerisce che un ulteriore esame approfondito è necessario allo scopo di cogliere le potenziali interdipendenze tra questi due aspetti. Il ruolo dello Stato sociale è emerso come un elemento ancora cruciale nel determinare le condizioni in cui la globalizzazione e la produttività possono effettivamente migliorare la coesione sociale. In una fase storica caratterizzata da una progressiva riduzione dell'intervento dello Stato, la coesione sociale delle città dell'Europa occidentale è fortemente minacciata. L'analisi precedente ha così dimostrato che il futuro della coesione sociale in queste città non è interamente nelle loro mani.

1.6. Coesione sociale e sviluppo economico in sei città europee

Coesione sociale e sviluppo economico costituiscono due elementi non meccanicamente interconnessi. La loro possibile connessione dipende da un insieme di fattori specifici, variabili da città a città. Un fattore decisivo è costituito, come abbiamo detto, dalla generosità dei programmi nazionali e locali di welfare e dalla conseguente capacità delle politiche pubbliche di proteggere gli strati sociali più indifesi. Un altro fattore importante, emergente dalle nostre analisi precedenti, è costituito dall'ampiezza e dalla capacità di inclusione del mercato del lavoro. Altri fattori devono essere identificati attraverso analisi che considerano e confrontano città specifiche. E' quello che ci accingiamo a fare in questo rapporto.

Scopo della ricerca che qui presentiamo è infatti quello di indagare *i meccanismi specifici mediante i quali la coesione sociale e la crescita economica sono collegate tra loro in specifici contesti urbani*.

La comparazione considera sei città europee: Barcellona, Copenaghen, Lione, Manchester, Milano, Monaco. Queste città sono state selezionate perché posseggono alcune caratteristiche comuni: il fatto di aver avuto un ruolo economico centrale, se non dominante, nelle rispettive economie nazionali; di non essere, tranne nel caso di Copenaghen, capitali dello stato-nazione in cui sono collocate; di avere una grande dimensione urbana (costituendo, per dimensione, non oltre la terza città nei rispettivi paesi di appartenenza); di sperimentare oggi una forte tendenza alla globalizzazione e di essere collocate entro reti urbane transnazionali. La loro scelta consente di tenere sotto controllo uno dei fattori decisivi individuati in precedenza: l'estensione e la generosità dei programmi di welfare. Infatti le sei città considerate in questo studio appartengono a diversi modelli di welfare: quello scandinavo (Copenaghen), quello anglo-sassone (Manchester), quello continentale, di cui abbiamo sia la variante francese (Lione) che quella tedesca (Monaco) e infine quello sud-europeo, con le due varianti spagnola (Barcellona) e italiana (Milano). Questo ampio disegno di ricerca consente così di tenere sotto controllo le variazioni nei livelli di coesione sociale determinate dalla presenza di modelli differenziati di protezione sociale, ma anche le variazioni derivanti dai diversi livelli di sviluppo economico presenti nell'Europa occidentale.

L'attenzione in questa ricerca si concentra, come si è detto, sui meccanismi di interconnessione tra sfera sociale ed economica esistenti nelle sei città considerate. Per "interconnessione" intendiamo relazioni possibili tra coesione sociale e competitività di segno molto diverso. In linea di massima possiamo identificare almeno tre diversi meccanismi:

- *un meccanismo sinergico*, tale per cui i due elementi si rafforzano mutualmente; situazioni in cui lo sviluppo economico urbano prende slancio dall'esistenza di una buona qualità sociale dell'ambiente urbano, e a sua volta distribuisce vantaggi e benefici che alimentano e non deteriorano, la coesione sociale urbana, ad esempio estendendo le opportunità di ingresso nel mercato del lavoro, migliorando la qualità dei servizi offerti alla popolazione urbana, riducendo i rischi di esclusione sociale; a sua volta il meccanismo sinergico può essere alimentato da condizioni di forte eguaglianza economica e sociale nella popolazione, che sostiene il livello della domanda interna e al tempo stesso aumenta l'attrattività urbana.

- *Un meccanismo conflittuale*, tale per cui i miglioramenti nella competitività urbana non si distribuiscono in modo equo nella popolazione urbana ma anzi approfondiscono radicalizzano le disparità di classe e di ceto; si può anche dare il caso contrario, ovvero che uno scarso livello di coesione sociale, favorendo l'insicurezza urbana e creando pressioni sul mercato del lavoro, ostacoli l'attrattività urbana e deprima la crescita economica della città.
- *Un meccanismo di disconnessione*, tale per cui la crescita economica della città non abbia granché influenza sulle condizioni della coesione sociale: i livelli di disuguaglianza e il grado di inclusione sociale non subiscono variazioni significative dall'entità dei benefici derivanti dalla buona crescita economica, concentrata in specifici settori economici e sociali della città. Oppure, viceversa, si può ipotizzare che un grado modesto di disuguaglianza possa convivere con uno sviluppo economico rallentato, che stenta ad approfittare delle opportunità derivanti dalla maggiore interconnessione globale dell'economia urbana.

Lo spettro dei possibili intrecci tra coesione sociale e competitività è dunque ampio e può aprire a diversi esiti.

Un'ipotesi supplementare che viene introdotta in questo studio, e che guida il disegno e l'impostazione dell'indagine, riguarda il fatto che i meccanismi attraverso cui coesione sociale e competitività si intrecciano variano in funzione non solo delle diverse città considerate, ma anche di temi e aspetti specifici. In taluni aspetti o campi può prevalere la sinergia, mentre in altri – sempre nella stessa città – possono prevalere conflitti o disconnessioni. Si tratta dunque di studiare i molteplici aspetti di questa complessa relazione. Nulla può essere dato per scontato, e diventa oggetto di indagine empirica sul campo.

L'accento che abbiamo posto sui meccanismi implica che la nostra analisi è volta ad esplorare i processi empirici che spiegano come la competitività urbana, o comunque elementi connessi alla crescita economica delle città, sono collegati alla coesione sociale. L'obiettivo non è solo quello di fornire dati e informazioni su tali meccanismi, ma anche di ricostruire come questi meccanismi effettivamente funzionano, vale a dire quali relazioni causali combinano i diversi aspetti che sono coinvolti in tali meccanismi. Tra questi aspetti sono inclusi naturalmente anche gli effetti prodotti dalle politiche pubbliche.

1.7. Quattro dimensioni da scoprire

La ricerca che segue sarà dunque incentrata su quattro meccanismi fondamentali, che rappresentano attualmente i punti di maggiore importanza per quanto riguarda il rapporto tra coesione e competitività:

- l'impatto della transizione post-industriale ed della globalizzazione economica sulle disuguaglianze sociali e le disparità di reddito all'interno delle città
- l'intreccio esistente tra l'ampliarsi dei flussi economici e umani che caratterizzano le città globali per effetto della crescente mobilità fisica e virtuale, e le popolazioni e funzioni economiche maggiormente collegate alla dimensione locale; in altri termini, per riprendere Castells, il rapporto tra spazio dei flussi e spazio dei luoghi
- le sfide provenienti dalla massiccia immigrazione di popolazione straniera che caratterizza pressoché tutte le città globali, e che contribuisce a connotare in senso multietnico la loro popolazione urbana
- le conseguenze delle trasformazioni economiche e sociali sulla morfologia sociale delle città, ovvero sulla distribuzione della popolazione sul territorio e sui principali processi di trasformazione fisica della città.

Vediamo ciascuno di questi aspetti separatamente.

Le conseguenze sociali della transizione verso l'economia post-industriale

La coesione sociale nelle città dell'Europa occidentale è stata storicamente fondata sulla presenza di un'ampia e pienamente garantita classe media (Bagnasco e Les Gales 200..). Secondo la teoria della città duale (Sassen, Castells), l'effetto della transizione post-fordista dovrebbe essere la produzione di una maggiore disuguaglianza sociale come conseguenza della polarizzazione tra la retribuzione dei lavoratori altamente qualificati (attratti dalla crescita dei settori economici più globalizzati) e quella dei lavoratori a bassa qualificazione (occupati in servizi di base come la manutenzione, la pulizia, ecc.). Tuttavia, come si è già affermato, recenti ricerche sulle città europee dimostrano che la generale tendenza alla povertà dei gruppi sociali più svantaggiati non è così evidente; piuttosto si nota una maggiore distanza reddituale tra le classi benestanti (professionisti, manager, ecc.) e la classe media. Più che di impoverimento della classe media urbana, alcuni studiosi hanno enfatizzato la crescente professionalizzazione di una quota consistente del ceto medio (Hamnett). Alla fine, dunque, sembra che deprivazione relativa e disuguaglianza, piuttosto che impoverimento e polarizzazione sociale, caratterizzino con maggiore precisione la posizione attuale della classe media urbana. Infine, la diffusione del lavoro temporaneo, che interessa una parte rilevante dei colletti bianchi, insieme alla debole protezione offerta dallo Stato assistenziale verso questi rischi, rafforza il senso di incertezza e l'instabilità di una classe media posta di fronte ad un mercato del lavoro più turbolento che in passato .

Spazio di flussi e spazio dei luoghi nella città globale

La crescente interconnessione tra città globali provoca un potenziale conflitto tra due interessi compresenti: da un lato gli interessi connessi alla competitività internazionale della città, e dall'altro gli interessi della popolazione che permanentemente vive e abita la città. Gli investimenti e le politiche volte ad aumentare l'attrattività economica della città potrebbero infatti avere effetti negativi, o tutt'al più inutili, sulle condizioni di vita dei residenti. Il capitale umano disponibile nelle città può essere utilizzato al solo scopo di rafforzare la competitività economica oppure può essere usato anche per un miglioramento complessivo della qualità sociale della città (Veltz, Bagnasco e Le Gales....). Da un lato le strategie adottate per attrarre nuovi talenti e risorse finanziarie, - tramite investimenti immobiliari, creazione di eventi speciali come Expo, realizzazione di nuove infrastrutture, avvio di programmi di riqualificazione urbana, e via dicendo - hanno considerevoli impatti sulla popolazione permanente della città e sulla qualità sociale dell'ambiente urbano, sia positivi (ad esempio, aumentando le opportunità occupazionali, riqualificando aree urbane, introducendo servizi e funzioni che ne aumentano l'attrattività e la desiderabilità), sia negativi (ad esempio aumentando la congestione, creando conflitti tra residenti e popolazioni mobili in aree specifiche , evidenziando la carenza di servizi o di infrastrutture urbane). Dall'altro lato, i principali flussi di popolazione (sia di immigrazione che di emigrazione) possono modificare l'equilibrio demografico della città, producendo tensioni nella riproduzione sociale: un progressivo invecchiamento della popolazione, un basso tasso di fertilità, un aumento dei costi di mobilità, e così via.

Le sfide della città multiethnica

Le città europee hanno visto diverse ondate di migrazione dal dopoguerra in avanti. I ritmi e le cadenze di questo processo non sono stati gli stessi, sebbene alcune tendenze generali possono essere individuate. Nelle città post-industriali l'immigrazione ha un carattere molto differenziato, includendo non solo le figure più tradizionali (lavoratori scarsamente qualificati e i loro familiari), ma anche richiedenti asilo, rifugiati e lavoratori altamente qualificati. In questi ultimi due decenni le minoranze etniche sono cresciute molto rapidamente nelle grandi città europee in conseguenza sia di più elevati tassi di fertilità e sia dei nuovi flussi di migrazione. Inoltre, una maggiore differenziazione nelle condizioni materiali di vita è cresciuta anche tra le minoranze etniche.

Il contributo di questi gruppi di popolazione all'andamento demografico e allo sviluppo economico delle città è oggi molto rilevante. Molti aspetti possono essere considerati: il contributo al miglioramento dei tassi di fertilità, l'avvio di nuove imprese attraverso l'imprenditorialità etnica, la fornitura forza lavoro a basso costo in settori strategici (come l'industria delle costruzioni, il lavoro di cura, e così via). La multiethnicità è anche una risorsa in termini di mercato e apertura culturale. Tuttavia, ci sono ancora grandi disparità di condizioni nei confronti della popolazione autoctona, e la discriminazione etnica è quasi ovunque ancora una grande problema. La maggior parte delle discriminazioni ha origine nel mercato del lavoro e nel mercato degli alloggi. L'intrappolamento degli migranti in lavori a bassa retribuzione costituisce un rischio diffuso. Anche le politiche sociali possono contribuire alla discriminazione precludendo alle minoranze etniche l'accesso ad alcuni servizi. Infine, la distribuzione delle minoranze etniche nello spazio urbano mostra talvolta un rischio di segregazione territoriale. Le politiche urbane svolgono un ruolo ambiguo in questo senso. Esse infatti devono conciliare il tentativo di ridurre il flusso migratorio attraverso forme di dissuasione e controllo con l'obiettivo di fornire loro buone opportunità per l'inserimento sociale e lavorativo.

La nuova morfologia sociale della città globale

Negli ultimi decenni le città europee hanno dovuto affrontare numerosi cambiamenti nel mercato degli alloggi. A questa trasformazione hanno concorso diversi aspetti: la crescita di una classe media professionale e manageriale dotata di un elevato potere d'acquisto; l'aumento dei proprietari di case e la conseguente riduzione del settore dell'affitto; la progressiva diminuzione del settore pubblico dell'edilizia abitativa. Queste trasformazioni hanno gradualmente ridefinito la distribuzione della popolazione nello spazio; inoltre, pressoché ovunque l'accesso alla casa è diventato più difficile, soprattutto per alcuni gruppi di popolazione (giovani e famiglie a basso reddito) sospingendoli al di fuori dei confini della città centrale, aumentando così lo sprawl urbano. I principali effetti di queste tendenze sono una polarizzazione territoriale tra proprietari privati e affittuari degli alloggi di edilizia sociale (Hamnett), dovuta alla forte carenza dell'offerta abitativa in affitto. Un ulteriore effetto rilevante derivante dalla difficile sostenibilità economica dell'abitazione è la creazione di flussi consistenti di popolazione che si spostano verso le zone periferiche delle aree metropolitane. Alcune aree di edilizia sociale sono infine diventate zone a rischio di forte segregazione sociale e spaziale a causa della concentrazione di popolazione marginale e disagiata.

Nelle aree centrali della città, l'espansione della classe media professionale ha comportato infine una trasformazione dell'ambiente urbano. Alcune zone popolari hanno modificato la loro conformazione nell'ambito di un processo generalizzato di gentrification, causando due processi contraddittori: il miglioramento di queste zone (talvolta sollevate dal degrado), ma anche la sostituzione dei gruppi sociali più svantaggiati con il nuovo ceto professionale.

1.8. Metodologia

La ricerca è stata sviluppata in due fasi distinte. Nella prima fase sono state raccolte informazioni dettagliate sulla situazione delle sei città considerate, sulla base di protocolli di ricerca concordati nel gruppo di ricerca finalizzati a coprire in dettaglio tutti gli aspetti inerenti i quattro temi generali dell'indagine. La raccolta è stata realizzata attraverso l'analisi della documentazione scientifica, amministrativa e non ufficiale disponibile, nonché attraverso interviste a testimoni privilegiati. I ricercatori coinvolti nel progetto di ricerca si sono suddivisi le città, hanno preso contatti con esperti e testimoni privilegiati allo scopo di accedere alle informazioni utili e hanno speso un periodo di permanenza nelle città allo scopo di raccogliere interviste e materiali utili. Tutte le informazioni raccolte sono state quindi riportate in dettaglio nell'ambito di relazioni intermedie.

Successivamente le relazioni intermedie sono state incrociate per aree tematiche, identificando così vuoti informativi che hanno richiesto una successiva indagine sul campo in modo da ottenere informazioni e dati sufficientemente completi e comparabili. La disomogeneità delle informazioni raccolte (per la presenza di scale urbane diverse, diversi criteri di raccolta e organizzazione dei dati, e via dicendo) non ha consentito di sviluppare un confronto sistematico di dati omogenei, se non su specifici indicatori via via indicati. Si è ovviato a questi problemi cercando di confrontare le città a partire da una descrizione delle fenomenologie e delle tendenze emergenti, rinunciando ad un confronto puntuale su dati specifici. Definiremmo questo un metodo di comparazione soft, che incrocia la metodologia del case study con quella della comparazione quantitativa. Sulla base di questa metodologia, l'analisi che segue considera le sei città in una prospettiva comparativa. L'impostazione della ricerca e alcuni risultati preliminari sono stati anche discussi con alcuni esperti internazionali (Marco Oberti ed Edmond Preteceille di Sciences Po Paris, Chris Hamnett del King's College di Londra, e Marisol Garcia dell'Università di Barcellona) e allo scopo di verificare la correttezza delle procedure seguite ed identificare i principali problemi interpretativi.

Capitolo Secondo

Crescita diseguale. Gli impatti sociali della transizione dalla città fordista alla città globale.

di Roberta Cucca

2.1. Introduzione

L'obiettivo di questo capitolo è quello di analizzare le principali trasformazioni che hanno caratterizzato la storia economica più recente delle città europee oggetto della presente indagine, proponendo alcune chiavi interpretative per analizzare l'impatto di queste trasformazioni sulla struttura sociale dei contesti urbani.

La prima parte del capitolo presenta un'analisi di informazioni e indicatori utili a comprendere "il posizionamento" di queste città rispetto ad alcune dimensioni di performance economica e di internazionalizzazione, enfatizzando le principali trasformazioni nella specializzazione funzionale delle economie urbane e le relative ricadute da un punto di vista occupazionale.

Il secondo paragrafo analizza alcuni impatti sociali determinati da queste trasformazioni con un'attenzione particolare alla struttura occupazionale delle città; il ruolo dell'istruzione sia come meccanismo per la competitività dell'economia urbana che di contenimento delle disuguaglianze; l'emergere di nuovi rischi legati alla condizione lavorativa (in particolare l'instabilità occupazionale); l'analisi delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito nelle diverse città e in ottica comparativa.

La terza parte del saggio, infine, entra più nello specifico di alcuni meccanismi che si ritengono interessanti per comprendere le ambigue relazioni fra sfera economica e sfera sociale: 1) Le trasformazioni dei settori di specializzazione economica nelle città. 2) Il grado di apertura dell'economia ai flussi globali; 3) La rilevanza delle politiche di sviluppo locale, di welfare e per l'istruzione come dispositivo di contenimento delle disuguaglianze e competitività economica.

2.2. Dalle città post-fordiste alle città globali. Le diverse transizioni delle città europee

L'analisi proposta in questo paragrafo ha l'obiettivo di proporre un quadro sintetico e comparativo delle caratteristiche fondamentali che definiscono le realtà economiche delle sei città studiate in questa ricerca, al fine di mettere a disposizione alcune informazioni utili alla comprensione delle dinamiche che caratterizzano le principali trasformazioni della loro struttura sociale. L'obiettivo non è quindi quello di "fotografare" la situazione economica, ma di individuare i processi dinamici in atto che caratterizzano un momento di transizione che interessa, sebbene con modalità significativamente differenti, tutte le sei città. In questa prospettiva, è utile brevemente accennare ad alcuni dati strutturali e di lungo periodo che differenziano le realtà indagate e che è necessario considerare per comprendere le dinamiche in atto in termini di performance economica e apertura internazionale delle economie urbane.

Prima di proporre quest'analisi comparativa è però necessario premettere due importanti fattori.

In primo luogo è importante ribadire che l'analisi delle realtà economiche, nel cercare di individuare i trend di definizione strutturale dei vari sistemi locali, non può ancora prendere in considerazione gli effetti non congiunturali della crisi globale in atto e valutare, quindi, i possibili processi di ristrutturazione che potranno avvenire nei prossimi anni.

In secondo luogo è importante evidenziare che se tutte le sei città hanno sperimentato, nel corso dell'Otto-Novecento, una fase "fordista", tale caratterizzazione è stata sicuramente più marcata in alcune *città-operaie* (ad esempio Manchester) che in altre già significativamente *service-oriented* (ad esempio Copenaghen), e quindi il processo di transizione risente di differenti sedimentazioni settoriali precedenti. Inoltre, un altro elemento di differenziazione strutturale di lungo periodo rimanda al ruolo delle singole città nel proprio contesto nazionale: se in alcuni casi risentono della presenza ingombrante e preponderante di una capitale economicamente forte (Manchester e Lione), in altri svolgono il ruolo di città produttiva per eccellenza (Milano e Barcellona), oppure sono esse stesse la capitale politica (Copenaghen).

2.2.1. Apertura internazionale e profili delle economie urbane a confronto

Nei prossimi paragrafi si cerca di analizzare le principali transizioni che le sei città hanno conosciuto nel passaggio da un sistema economico produttivo di tipo fordista a un sistema di tipo post-fordista, correlato al loro grado di apertura internazionale.

Per valutare la centralità di questi contesti urbani nella geografia economica globale si è scelto come primo parametro di riferimento la classificazione proposta dal network GaWC (Globalization and World Cities Research Network). Tale classificazione permette di comparare e classificare le diverse aree urbane secondo diversi gradi così definiti:

- *Alpha++ cities*: New York e Londra, cioè le due città con il più alto livello di internazionalizzazione;
- *Alpha+ cities*: Altre città ad alta integrazione, complementari a Londra e New York, in particolare specializzate in servizi avanzati per l'area Pacific Asia;
- *Alpha & alpha- cities*: Importanti città che collegano le maggiori economie del mondo nella world economy;
- *Beta cities*: Città funzionali a collegare le loro regioni o stati all'economia mondiale
- *gamma cities*. Città che collegano regioni economiche minori, oppure importanti città la cui maggiore capacità non è in servizi produttivi avanzati;
- *Cities with sufficiency of services*: Città che non sono considerate "world cities", ma hanno sufficienti servizi cosicché non devono essere dipendenti dalle "world cities": ad esempio piccole capitali o centri tradizionali di regioni manifatturiere.

Secondo tale classificazione, per il 2008, le sei città oggetto di questa indagine, risultano così posizionate:

- Milano: Alpha
- Barcellona: Beta +
- Copenaghen: Beta +
- Monaco: Beta
- Manchester: Gamma
- Lione: High Sufficiency

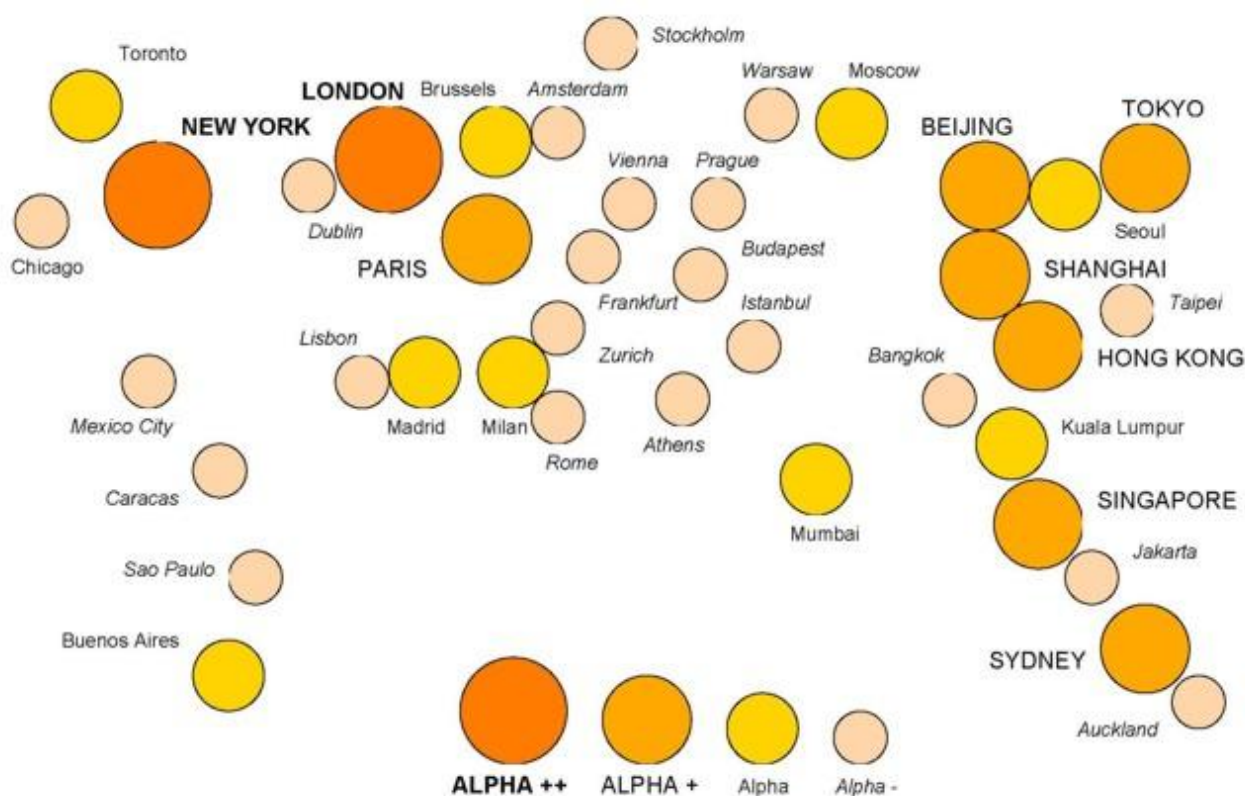


Fig. 1 -Centralità nella “geografia economica mondiale”: città “Alpha”

Fonte: GaWC - *Globalization and World Cities* -Research Network, 2008

Di seguito vengono esplorate alcune caratterizzazioni del loro sistema economico che ne determinano il posizionamento all’interno di questo ranking.

2.2.1.1. Milano, città finanziarizzata, del terziario avanzato e del made in Italy creativo: da capitale produttiva a nodo polisettoriale della rete globale

Nell’immaginario collettivo, e anche come dato di realtà, per buona parte del Novecento Milano ha rappresentato la locomotiva dello sviluppo industriale italiano, caratterizzandosi, come sistema economico urbano, per un modello di crescita fondato sulla grande fabbrica e su una specializzazione orientata soprattutto alla meccanica.

Dalla fine del XX secolo questo modello è per larga parte esaurito, ma, a testimonianza della vitalità produttiva dell’area economica milanese, si è venuta formando, nel periodo più recente, una diversa articolazione produttiva con caratteri innovativi (Artoni, 2005). In particolare, il settore industriale si è parzialmente orientato verso specializzazioni tecnologicamente avanzate. Inoltre, alla diminuzione di peso del settore manifatturiero ha corrisposto l’espansione del settore dei servizi, in termini di valore aggiunto e di occupazione. Il terziario, in particolare, è fortemente orientato alla fornitura di servizi alle imprese. Se è, quindi, vero che il settore manifatturiero ha perso di peso nella provincia di Milano, è anche vero che il settore dei servizi, sviluppatosi in questi anni, è integrato con quello secondario (Artoni, 2005), che rimane significativo, sebbene non rappresenti più il dato caratterizzante.

Il processo di terziarizzazione dell'economia milanese si è inserito in un percorso di definizione di Milano come uno dei nodi più significativi dell'economia globale. Tale posizionamento può essere compreso da due punti di vista, tra loro correlati:

1) come conseguenza della funzione del capoluogo lombardo come *gateway*, interfaccia, tra l'universo delle imprese italiane e il sistema sovranazionale (Ranci, 2007) che esalta il ruolo svolto dalla città nel funzionamento delle reti globali (Taylor, 2004);

2) come conseguenza della localizzazione di imprese multinazionali o di certe attività e funzioni economiche, in particolare i servizi finanziari, e anche i settori creativi, che ricoprono un ruolo sempre più significativo nel definire il sistema economico locale.

Dal primo punto di vista, Milano viene oggi rappresentata (Magatti, 2005) come *nodo* che intercetta le reti dell'economia globale, con una funzione preminente, rispetto a quella tradizionale di *locomotiva* dell'economia tradizionale, di punto di connessione, porta di accesso all'economia globale (Ranci, 2007). Milano si inserisce nei processi di globalizzazione come *terra di flussi*, "in un territorio segnato dall'interconnessione interna ed esterna".

Dal punto di vista delle caratteristiche del sistema economico locale, si evidenzia invece che l'internazionalizzazione della città lombarda è passata però anche, attraverso le caratterizzazioni delle aziende attive nel territorio. Ad esempio, Milano risulta essere la città italiana con le imprese più internazionalizzate, con maggiore presenza di headquarters di multinazionali straniere e con più significativa produzione di brevetti internazionali¹.

Un altro dato di realtà che contribuisce alla definizione di Milano come world city è correlato ai significativi flussi di export e import che caratterizzano il suo sistema economico. Il valore di tali flussi si innesta su un dato strutturale secondo il quale una parte rilevante delle aziende milanesi, soprattutto di media dimensione, sono principalmente export-oriented. Anche questa caratteristica propone una prospettiva che sembra portare a convergere i due punti di vista interpretativi precedentemente introdotti: Milano come nodo di flussi globali anche in correlazione alle funzioni e attività economiche ivi localizzate.

In particolare, la competitività internazionale dell'industria milanese è definita sui *contenuti tecnologici medio-alti* (Osservatorio Permanente sull'Innovazione della Camera di Commercio di Milano, 2007): i comparti a medio-alta tecnologia pesano circa per il 40% dell'export manifatturiero milanese e hanno visto una crescita continua dal 1995 al 2005, molto forte nel primo quinquennio (+22,5%), meno sostenuta ma sempre positiva dal 2000 (+8,3%) . *L'alta tecnologia* rappresenta il secondo comparto per rilevanza nell'export manifatturiero lombardo. Tra i settori ad alta tecnologia, le quote di esportazioni più alte (e crescenti) si osservano nei Prodotti Farmaceutici, nelle Macchine per ufficio e nel comparto di Valvole, tubi e altri componenti elettronici. Tuttavia, nonostante tale crescita dell'export, il tasso di copertura (rapporto percentuale tra export e import) in questi comparti, è andato deteriorandosi, a causa della più consistente crescita dei flussi di importazioni. La Provincia milanese ha in generale incrementato fortemente la propria domanda (e

¹ Secondo una recente ricerca sviluppata presso il Politecnico di Milano (Mutinelli, Milano Produttiva, 2009) dal punto di vista della *multinazionalizzazione attiva*, (ovvero le imprese non controllate dall'estero che hanno i propri *headquarters* a Milano) le multinazionali milanesi sono circa mille; oltre 4 mila le imprese partecipate all'estero, con circa 262 mila dipendenti e un fatturato nel 2007 pari a 68,3 miliardi di euro. L'incidenza della provincia di Milano sul totale nazionale è pari al 18,4% in relazione alla numerosità delle imprese partecipate, al 19,8% in termini di numero di dipendenti e al 14,2% in termini di fatturato.

L'incidenza di Milano in ambito nazionale appare ancora più rilevante sul versante della *multinazionalizzazione passiva* (ovvero degli investimenti dall'estero). Secondo la stessa ricerca del Politecnico, le imprese a partecipazione estera con sede in provincia di Milano sono 3.035, con oltre 331 mila dipendenti e un fatturato riferito al 2007 di 201,8 miliardi di euro; l'incidenza sul totale nazionale risulta pari al 41,7% delle imprese partecipate, al 34,8% dei dipendenti e al 40,8% del fatturato. La stessa ricerca segnala come l'incidenza di Milano e della Lombardia sul totale nazionale sale ulteriormente se si considerano le sole partecipazioni di controllo, modalità di investimento di gran lunga preferita dalle imprese multinazionali presenti nel capoluogo lombardo.

consumo) di alta tecnologia estera, per i consumi finali o per l'impiego nei settori produttivi. L'import high tech è cresciuto del 67% tra il 1995 e il 2000 e dell'11,5% tra il 2000 e il 2005.

Questo definirsi come world city, gateway dell'economia italiana verso il sistema internazionale, incrocio di interconnessioni diversificate, ha indirizzato le caratteristiche del modello economico locale secondo la logica per cui un grado elevato di connessione ha bisogno di scarsa specializzazione. Il risultato è la *polisettorialità* tipica dell'economia milanese: diversificata, relativamente despecializzata, molto terzariizzata ma ancora ancorata al settore manifatturiero, con la presenza di alcuni settori strategici (come, ad esempio, le telecomunicazioni o il *design*) (Magatti, 2005).

Dal punto di vista del concetto di *città-nodo*, tale despecializzazione può essere considerata un punto di forza, in particolare per due ragioni. La prima è che per essere un nodo di rango globale occorre evitare un eccesso di specializzazione a vantaggio di un sistema altamente complesso e diversificato in grado di calamitare una pluralità di flussi e risorse. La seconda è che la polisettorialità dell'area milanese permette di parlare di policentrismo reticolare, caratterizzato dalla compresenza di una pluralità di poli (economici e istituzionali) relativamente autonomi, ma in grado di trarre vantaggio dalla disponibilità di risorse locali di prossimità e di varietà (Magatti, 2005).

L'utilità interpretativa dell'uso delle categorie della despecializzazione e della polisettorialità per analizzare le caratteristiche strutturali dell'economia milanese, deve essere combinata con l'individuazione di alcuni elementi che ne definiscono le peculiarità. I dati quantitativi disponibili più recenti (Istat, Assaeroporti, Banca d'Italia, CERMES-Bocconi, MIUR) a proposito dell'area milanese, intesa come l'area provinciale precedente all'introduzione della provincia di Monza-Brianza, permettono di individuare le seguenti caratteristiche:

- è un'area con elevate densità sia abitative sia produttive: rispetto al totale nazionale concentra quasi il 7% della popolazione, il 10% della popolazione straniera, l'8% delle unità locali e il 10% degli addetti;
- produce un decimo del Pil italiano e risulta la prima provincia italiana per produzione di ricchezza. Milano è la prima provincia italiana anche in termini di Pil pro capite (pari a € 34.088, ben il 52% in più rispetto alla media nazionale che si attesta a € 22.387);
- presenta forti connessioni con l'estero: detiene il 16% degli scambi complessivi italiani (import più export) in valore (nel dettaglio, il 20% dell'import e il 12% dell'export);
- concentra l'industria finanziaria del paese, con il 17% delle banche con sede nel territorio italiano, il 18% del totale dei depositi bancari e il 29% degli impieghi;
- ospita il principale centro fieristico italiano: a Milano si svolgono complessivamente il 30% delle manifestazioni fieristiche internazionali tenute in Italia, per una quota di visitatori pari al 40% del totale nazionale.

	valore assoluto	% sul totale nazionale
Pil (valore aggiunto a prezzi correnti; ml €; anno 2006)	132.149	10,0%
Pil pro capite (valore aggiunto a prezzi correnti; anno 2006)	€ 34.088	media nazionale: € 22.386
popolazione residente (al 31/12/2009)	3.930.345	6,5%
stranieri residenti (al 31/12/2008)	371.670	9,6%
unità locali (anno 2007)ù	398.328	8,2%
addetti (anno 2007)	1.708.916	9,7%
import (valore; ml di €, anno 2008)	74.283	19,7%
export (valore; ml di €, anno 2008)	44.386	12,1%
scambi complessivi: import+export (valore; ml di €, anno 2008)	118.669	16,0%
traffico aeroportuale: passeggeri (LIN+MXP+Bergamo; anno 2008)	34.970.374	26,1%
traffico aeroportuale: merci (LIN+MXP+Bergamo; anno 2008)	558.356	60,7%
banche per sede amministrativa (n.; al 30/06/09)	134	16,9%
depositi bancari (ml €; dicembre 2008)	148.232	18,2%
impieghi bancari (ml €, dicembre 2008)	468.239	29,1%
attività fieristica internazionale: numero di fiere (anno 2007)	56	29,5%
attività fieristica internazionale: numero di visitatori (anno 2007)	4.939.518	39,8%
Università: numero di Atenei (a.a. 2008/2009)	8	9,0%
Università: numero di iscritti (a.a. 2008/2009)	162.037	9,1%
Alta Formazione Artistica e Musicale: numero di istituti (a.a. 2007/2008)	4	3,1%
Alta Formazione Artistica e Musicale: numero di iscritti (a.a. 2007/2008)	5.554	8,0%

Tab. 1- Provincia di Milano: alcuni indicatori di contesto

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Assaeroporti, Banca d'Italia, CERMES-Bocconi, MIUR

Nel contesto di un'economia strutturalmente polisettoriale, alcuni settori chiave caratterizzano maggiormente, anche nell'immaginario, l'economia milanese. Essi appartengono al variegato mondo del terziario avanzato, con in particolare evidenza le attività connesse alla finanza, alla moda, al design e all'editoria.

Il grado di finanziarizzazione dell'economia locale è testimoniato innanzitutto dal fatto che Milano è sede dei principali gruppi bancari italiani (198 istituti) e di oltre quaranta banche straniere, è la quarta città in Europa per capitalizzazione. In città ha sede la Borsa Italiana (225 società quotate), con circa 130 intermediari nazionali ed internazionali. In via generale, Milano, tra le città oggetto di questa ricerca, rappresenta l'area urbana con il più alto tasso di occupazione nel settore finanziario e dell'intermediazione di impresa (OECD, 2006).

Per quanto attiene al settore della moda e del design, è indubbio che tra le eccellenze milanesi con maggiore visibilità vi sia l'alta moda, rappresentata da negozi di tutte le più note griffe italiane ed internazionali, ubicate principalmente nel cosiddetto "triangolo della moda" (Via Monte Napoleone, Via Della Spiga, Via S. Andrea, via Manzoni), ma con show room presenti in diverse zone della città e dell'hinterland. Nel settore della moda sono attive 12.000 imprese, 800 show room, 6.000 punti vendita. Di design si occupano 17 istituti, 37 testate specializzate e manifestazioni come il Salone del Mobile e il Compasso d'Oro.

L'editoria e la comunicazione sono rappresentate da 700 editori di libri, il 30% dell'offerta nazionale per quanto riguarda i periodici e il 12% per i quotidiani, oltre alle sedi delle principali reti televisive (le reti generaliste Rai e Mediaset, ma anche tv satellitari).

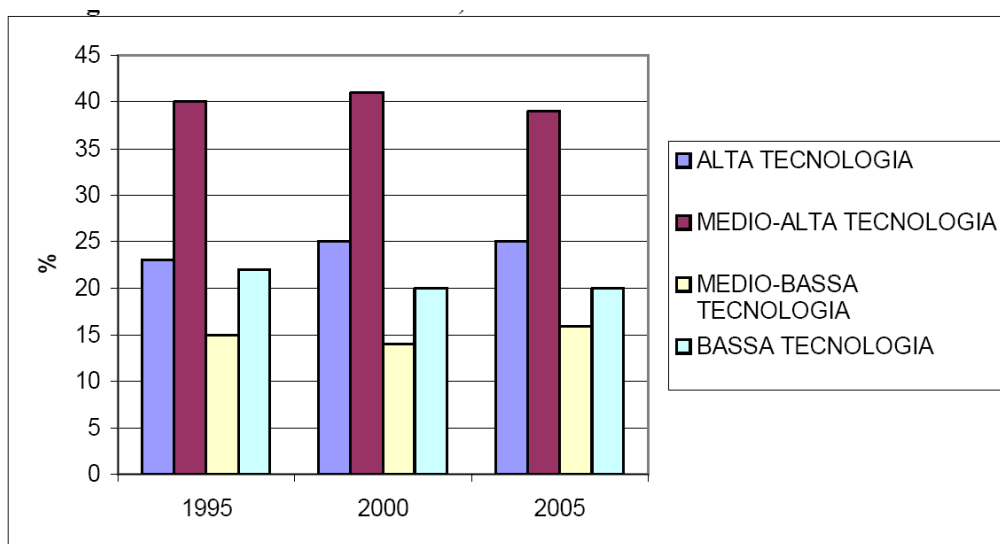
Cod. e Descr. Categoria Economica	Unità Locali 1991	Unità Locali 2001	Var. %	Addetti 1991	Addetti 2001	Var. %
MANIFATTURIERO CREATIVO						
Sistema moda						
Industrie tessili	423	437	3	2.708	2.111	-22
Confezione di articoli di abbigliamento: preparazione, tintura e confezione di pellicce	1.579	1.317	-17	5.853	4.105	-30
Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	524	467	-11	2.377	1.835	-23
Totale	2.526	2.221	-12	10.938	8.051	-26
Editoria	2.465	2.615	6	25.127	18.422	-27
Manifatturiero avanzato	2.740	2.703	-1	59.682	32.159	-46
Fabbricazione mobili	630	463	-27	1.633	896	-45
Altri						
Gioielleria e oreficeria	546	494	-10	2.139	1.824	-15
Fabbricazione di strumenti musicali	22	21	-5	40	38	-5
Fabbricazione di articoli sportivi	15	14	-7	51	69	35
Fabbricazione di giochi e giocattoli	30	34	13	236	109	-54
Totale	613	563	-8	2.466	2.040	-17
Totale manifatturiero creativo	8.974	8.565	-5	99.846	61.568	-38
TERZIARIO CREATIVO						
Informatica e telecomunicazioni	2.665	6.919	160	27.686	55.475	100
Ricerca e sviluppo	103	667	548	1.080	2.264	110
Consulenza	8.207	20.124	145	33.992	53.500	57
Studi di architettura-ingegneria e design						
Studi di architettura e ingegneria	2.422	5.445	125	5.739	7.000	22
Design e styling	387	774	100	1.038	1.833	77
Totale	2.809	6.219	121	6.777	8.833	30
Pubblicità	2.050	2.837	38	10.560	12.861	22
Cinema, radio, tv, spettacolo, cultura						
Produzione e distribuzione cinematografica	257	541	111	1.320	3.651	177
Radio e tv	112	184	64	2.141	2.492	16
Attività dello spettacolo, di intrattenimento e divertimento	340	1.829	438	1.429	2.837	99
Cultura	55	18	-67	153	145	-5
Totale	764	2.572	237	5.043	9.125	81
Totale terziario creativo	16.598	39.338	137	85.138	142.058	67
Totale industria creativa	25.572	47.903	87	184.984	203.626	10
Totale sistema economico	108.979	166.261	53	648.463	688.427	6
Industria creativa sul totale sistema economico:	23,4	28,8	5,4	28,5	29,5	1

Tab. 2 - Unità locali e addetti alle unità locali creative del Comune di Milano – Anni 1991-2001 (valori assoluti e composizione percentuale)

Fonte: 8° Censimento Istat

La presenza di questi settori del terziario avanzato è affiancata da un permanere significativo dell'eredità della novecentesca presenza industriale meccanica: le 427 imprese presenti sul territorio coprono quasi tutte le attività del settore, pur assumendo particolare rilevanza, rispetto ai valori medi regionali e nazionali, le produzioni relative ai comparti delle fabbricazioni di macchine elettriche, della fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e per telecomunicazioni e della fabbricazione di apparecchi medicali, di precisione, di strumenti ottici ed orologi.

Altri settori importanti riguardano la ricerca avanzata (sanitaria e delle biotecnologie). In particolare, Milano rappresenta il principale distretto biotech italiano e in Lombardia sono concentrate circa il 50% dell'imprese nazionali.



Graf. 1 - Esportazioni nella Provincia di Milano, distribuzione per intensità tecnologica dei settori manifatturieri – Anni 1995-2005

Fonte: elaborazione dati ISTAT

2.2.2.2. Barcellona: la città europea del turismo, della cultura e della conoscenza

Nel corso del XIX e XX secolo Barcellona è cresciuta come una classica città industriale fordista, molto densa e compatta dal punto di vista della struttura urbana e, beneficiando anche della sua posizione sul mare, è diventata la più industrializzata tra le regioni metropolitane spagnole. Per molti aspetti, nonostante i processi strutturali di terziarizzazione in atto, l'area di Barcellona è ancora considerata la capitale industriale del paese e il principale motore di sviluppo della Spagna. Un segnale di ciò è il fatto che la Catalogna (e al suo interno la regione metropolitana di Barcellona) è la maggior esportatrice all'estero di tutta la Spagna (27% delle esportazioni: dati 2001).

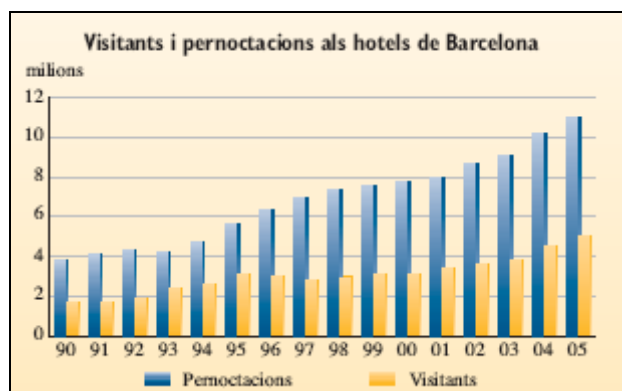
La crescita recente dell'economia catalana, e di Barcellona in particolare, è dovuta innanzitutto ad una combinazione di fattori esterni, quali l'accesso della Spagna nella CE (1986), la creazione del Mercato Unico, il ciclo economico positivo internazionale degli anni '80 e, soprattutto, la crescita sostenuta della Spagna (il cui PIL, fino al 2007, è aumentato costantemente oltre la media dei paesi UE).

Ai fattori contestuali si sono aggiunti una serie di elementi endogeni, che hanno fornito un contributo rilevante a supporto del processo di crescita economica di Barcellona negli ultimi decenni: l'esistenza di un fitto tessuto produttivo locale, la cui ossatura è costituita dalla Piccola e Media Impresa; la presenza di una forte identità locale e il sedimentare di una cultura imprenditoriale; un ambiente istituzionale particolarmente dinamico e sensibile alle esigenze del sistema produttivo; l'attuazione di adeguate politiche di sviluppo.

Negli ultimi due decenni, ai fattori endogeni strutturali sopra accennati si sono aggiunti alcuni elementi di novità che hanno accompagnato la crescita economica della città. In particolare, nonostante il permanere di alcune caratteristiche "industriali", a partire dagli anni Novanta si è avviato un processo di terziarizzazione che ha modificato significativamente la realtà urbana. Tra le caratterizzazioni più evidenti della terziarizzazione in atto si segnala la rilocalizzazione delle attività manifatturiere fuori dall'area *core* della città verso il resto della regione e l'imporsi, in ambito urbano, di un'economia della conoscenza che sta modificando il modello economico cittadino. L'entrata nel nuovo millennio vede infatti Barcellona protagonista di un processo che la sta trasformando da città industriale a *service metropolis* che attrae attività fondate sulla creatività,

l'innovazione e la conoscenza. Questo processo è stato affiancato da un boom del settore edilizio, combinazione di ipotesi creative di restyling e ripianificazione urbana che si incrociano con spinte speculative.

Particolarmente importante ai fini della crescita è stata la capacità degli attori locali nel reperire e mobilitare capitali e risorse relazionali a supporto delle dinamiche di sviluppo urbano. Questa affermazione appare particolarmente significativa, ad esempio, per quanto attiene al processo d'espansione del settore turistico. Se fino alla fine degli anni '80 Barcellona non figurava sulla mappa turistica internazionale, negli ultimi venti anni la città è riuscita, sfruttando inizialmente le opportunità generate dai Giochi Olimpici del '92, a collocarsi tra le principali destinazioni turistiche in Europa, attraendo flussi crescenti. Tali flussi sono anche il risultato di una significativa crescita delle attività legate al mondo dell'arte e della cultura, spesso prodotti derivanti dall'indotto di programmi di riqualificazione urbanistica e ad una gestione strategica dei grandi eventi (soprattutto le Olimpiadi del 1992).



Graf. 2 - Evoluzione pernотamenti in hotel di Barcellona (1990-2005)

Fonte??

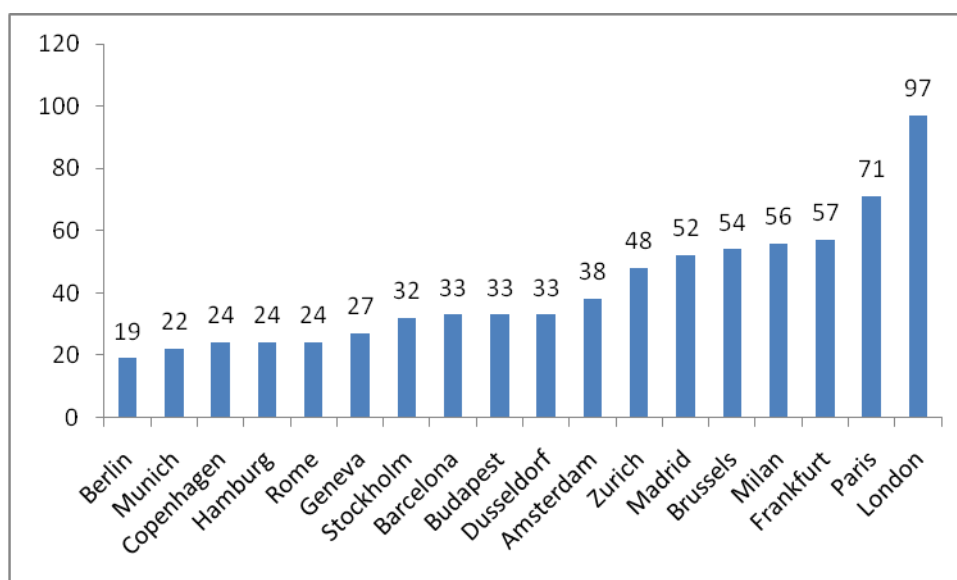
Nel quadro dei trend sopradescritti, relativi al processo di transizione di Barcellona da città industriale a service metropolis, è possibile individuare alcuni interventi a supporto della crescita economica e della competitività internazionale della città che possono essere suddivisi in azioni per il potenziamento dei fattori *hardware* e in altre mirate ai fattori *software* della città (Guzzo, 2004).

a) Tra gli interventi a sostegno dei fattori *hardware* sono stati individuati:

- *politiche di potenziamento delle infrastrutture*: opere infrastrutturali condotte per l'organizzazione dei Giochi Olimpici del '92;
- sviluppo di *Aree di Nuova Centralità*. Nel 1987, il Comune di Barcellona pubblica *Arees de Nova Centralitat*, nel quale sono tracciate le linee dello sviluppo strategico futuro della città, attraverso la creazione di 12 Aree di Nuova Centralità.

Questi interventi hanno indirizzato il percorso di trasformazione di spazi e funzioni urbane, proponendo e rafforzando il ruolo di Barcellona anche su una scala territoriale più ampia. Al di là del peso specifico economicamente rilevante del municipio di Barcellona, quindi, il sistema urbano che si è costituito in seguito all'espansione metropolitana della città è di tipo policentrico, formato da una rete di città di tradizione industriale che si collocano sia nell'area metropolitana che al di fuori di essa (nella regione metropolitana).

Nel complesso, questi interventi hanno creato un ambiente favorevole allo sviluppo di attività terziarie avanzate e all'attrazione di imprese straniere, testimoniato dalla già citata presenza rilevante di multinazionali nell'area di Barcellona.



Graf. 3 - Numero aziende multinazionali, anno 2000
Fonte: GAWC

b) Tra le strategie a sostegno dei fattori *software* si possono individuare:

- interventi per il *potenziamento del capitale umano* (condotti soprattutto dall'agenzia di sviluppo locale *BarcellonaActiva* attraverso corsi di formazione, programmi di auto-impiego e la creazione d'incubatori d'impresa, a cui s'aggiunge l'offerta di un crescente numero di corsi universitari e postuniversitari)
- strategie d'*attrazione della "classe creativa"*, attraverso politiche culturali e la creazione di piattaforme settoriali, tra le quali *Barcellona Centre Mèdic*, *Barcellona Centre Universitari*, *Barcellona Centre de Disseny*;
- promozione di rapporti di *cooperazione tra mondo accademico e della ricerca e il sistema produttivo*: tra le iniziative più importanti figurano la creazione di parchi tecnologici e di un parco per la ricerca bio-medica;
- *Il progetto 22@ BCN*, una delle operazioni che recentemente ha acquisito più visibilità. É un programma di trasformazione urbana, innanzitutto, mirato a preservare il tessuto urbano particolarmente compatto di Barcellona e la complessità delle diverse funzioni².
- Promozione della *cooperazione interistituzionale* attraverso la realizzazione di piani strategici di sviluppo socio-economico, la creazione del Consiglio Economico e Sociale di Barcellona, la formulazione del Patto Industriale della Regione Metropolitana e l'istituzione di diverse piattaforme settoriali.

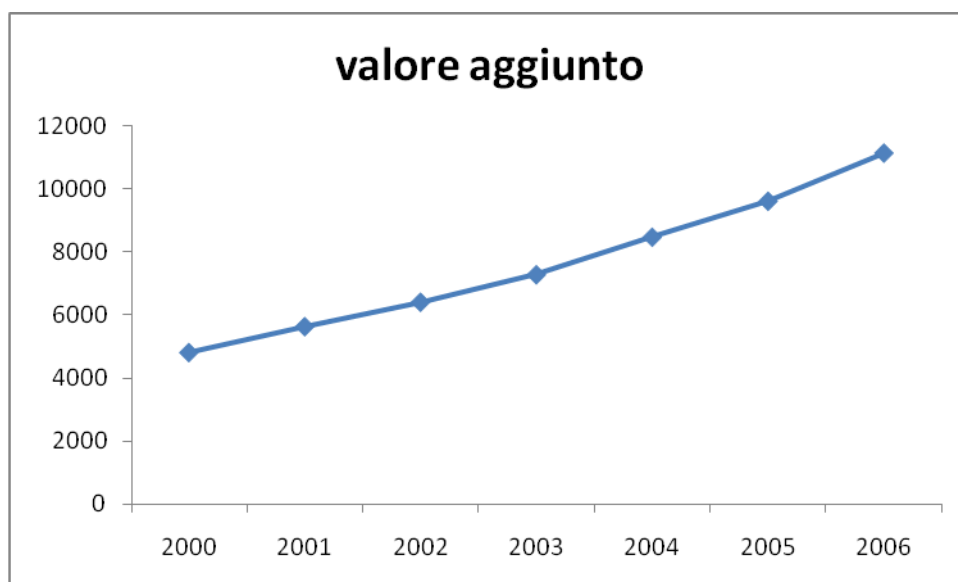
A fronte dei sopra descritti interventi, i trend di trasformazione del contesto economico di Barcellona si incrociano con le eredità del passato. In termini assoluti, la realtà economica locale appare complessa ed è il risultato del sovrapporsi delle varie fasi della propria storia economica

² Il progetto interessa il quartiere Poblenou: un'area tradizionalmente industriale nel quadrante est della città. Il programma è il risultato di una variante al Piano Metropolitano Generale del 2000 che rende possibile la collocazione di un mix di nuove attività produttive. Da area industriale, il Poblenou è diventata terreno di insediamento di attività legate ai nuovi settori economici emergenti, manifatturieri e dell'industria creativa (software, telecomunicazioni, multimedia, editoria, data-processing ed e-commerce, attività artistiche, centri di ricerca e di formazione). Secondo le previsioni, le nuove attività dovrebbero generare da 100.000 a 130.000 nuovi posti di lavoro. L'area inoltre, dovrebbe essere adibita ad un mix di funzioni produttive (tra manifattura e servizi) e di residenza, non lontano dal centro della città e controcorrente rispetto allo schema rigido dello zoning (cfr. Marshall, 2004) e Folch, 2002). Non esistono al momento lavori di valutazione di impatto del progetto, che è ancora ampiamente in fase di realizzazione.

recente tra eredità industrialiste e trasformazioni in atto. In via generale, però, analogamente alle altre città considerate in questa ricerca, in prima approssimazione emerge che anche il PIL dell'area di Barcellona (a livello della Comarca) nel 2008 era composto in prevalenza da attività terziarie (82%) e, in misura minore, dall'industria (15%) (Fonte: dati municipalità di Barcellona)

Come già accennato, un elemento di originalità, soprattutto nell'area *core* della città, è rappresentato dal ruolo assunto dal settore delle costruzioni, in crescita costante fino al 2007, quando ha iniziato a risentire significativamente delle conseguenze della crisi economica. Questo fenomeno di boom edilizio si spiega a partire dal forte impulso che questo comparto economico ha ricevuto dallo sviluppo della città innescato a partire dal 1992, prima con i Giochi Olimpici e poi con il Forum delle Culture del 2004, che hanno rappresentato momenti chiave per la rigenerazione urbana e per la realizzazione di nuove opere.

In via generale, il settore delle costruzioni è cresciuto molto sia in funzione di progetti di sviluppo turistico, ma anche per assecondare l'inserimento di nuove popolazioni attratte dal fermento artistico e culturale della città (un caso emblematico sono le seconde abitazioni di moti "rampanti" europei).



*Graf. 4 - Valore aggiunto a prezzi correnti (milioni di Euro) nel settore Costruzioni
Nostra elaborazione su dati IDESCAT, Anuari estadístic de Catalunya
(Font: INE. Contabilidad Regional de España)*

L'importante ruolo svolto dal settore dell'edilizia nel definire le caratteristiche della crescita economica di Barcellona a partire dagli anni Novanta è confermato anche da analisi più specifiche sui settori economici in maggiore crescita. In particolare, tra le attività che sono cresciute più significativamente nel quinquennio 2000-2005 si segnalano i seguenti settori correlati direttamente o indirettamente al business delle costruzioni: il settore dell'affitto e della promozione immobiliare, il settore di edificazione di opere civili, i servizi tecnico- ingegneristici legati all'architettura urbana, i servizi legati alla proprietà immobiliare e industriale.

2.2.2.3. Copenaghen, città capitale e sistema economico diversificato. L'hub del Nord con un'economia welfare-oriented e una specializzazione bio-tech.

Copenaghen è l'unica città capitale tra le realtà urbane indagate in questa ricerca, e questo elemento rappresenta una variabile importante da considerare per comprendere le caratteristiche del profilo economico della città danese. Infatti, se la transizione dalla città fordista alla città post-fordista è una chiave di lettura significativa anche nel caso di Copenaghen, il suo ruolo amministrativo e politico ha fatto sì che nel corso di tutto il Novecento le caratteristiche industriali dovessero convivere con la significativa presenza di un settore amministrativo, indotto dalla presenza nell'area urbana delle strutture del potere statale. Inoltre, il modello welfarista danese ha significato una diffusione di una service-based economy nella realtà cittadina già nel corso del ventesimo secolo. Questa eredità storica si combina oggi con un trend di terziarizzazione, che la accomuna alle altre città, ma che a Copenaghen diviene più significativo a causa della diversa realtà di partenza sedimentata nel passato, cosicché mantiene una forte presenza del settore amministrativo e dei servizi di welfare, implementando al contempo servizi di terziario avanzato, anche se poco finanziarizzati. Il peso occupazionale delle attività manifatturiere è il più basso fra quelli che si registrano nelle diverse città europee (13%), controbilanciato da quello dell'insieme dei settori dei servizi che è molto alto (85%) (OECD Report 2009). In particolare, un peso significativo è attribuito ai settori dei business services, del commercio all'ingrosso e al minuto e ai diversi servizi pubblici (servizi sociali, educazione, pubblica amministrazione) correlati soprattutto al funzionamento del welfare.

In prima approssimazione, le principali caratteristiche dell'attuale profilo economico di Copenaghen sono una significativa diversificazione settoriale, una diffusa terziarizzazione, con il prevalere di settori non significativamente "high technology oriented".

La diversificazione settoriale dell'economia urbana di Copenaghen è testimoniata dal basso indice di specializzazione che la caratterizza (OECD, 2009), anche se, in ambito produttivo e manifatturiero, emergono alcuni settori che definiscono l'economia locale, in particolare correlati ai comparti Health and Life Sciences. Tra questi, si segnalano i prodotti farmaceutici, gli equipaggiamenti medici e le biotecnologie, a cui si aggiungono altri sotto-settori come films, architettura e gaming.

In particolare, il settore delle biotecnologie rappresenta uno dei comparti guida dell'economia locale, nel contesto di un settore che a livello nazionale è passato, tra la fine degli anni Novanta e il 2007, da 30 compagnie attive nel settore a 82, di cui il 77% localizzate nella cosiddetta *Medicon Valley* posizionata tra l'area di Copenaghen e il sud della Svezia (Report su Biotech, 2008).

Sotto l'aspetto dimensionale, l'economia di Copenaghen è caratterizzata dalla diffusa presenza di PMI: le piccole imprese (con meno di 50 dipendenti) rappresentano infatti il 97% del totale delle imprese nei servizi e in campo manifatturiero. Al contempo si segnala un relativo prevalere di medie imprese (50-249 dipendenti) rispetto alle micro imprese (1-9 dipendenti).

Rispetto al grado di apertura internazionale, l'economia di CPH presenta una solida posizione export-oriented in numerosi comparti economici: i maggiori settori di esportazione sono i trasporti, la logistica, i business services, i prodotti agricoli, i prodotti tecnologici, i prodotti biofarmaceutici, gli strumenti medici. In generale, questi settori sono però caratterizzati da una bassa *knowledge intensity*, con percentuali inferiori ai dati medi OECD, coerentemente con il dato nazionale danese: nel 2005 i prodotti di medio-alto livello tecnologico rappresentavano solo il 45% delle esportazioni danesi, contro il 65% delle esportazioni OECD. In particolare, Copenaghen compete con Milano, Barcellona, Lione ecc. in quelle produzioni a basso knowledge, con Stoccarda Francoforte e Karlsruhe per il biotech.

Sector	National rank in world export	Main competing cities in Europe	Export value
Transportation and logistics	10	Athens, Bergen, London, Paris, Randstad, Vienna,	17 089

		Hamburg, Lione, Marseilles, Gdansk, Seville, Oslo	
Business services	15	London, Oxford, Manchester, Randstad, Stockholm, Milan, Madrid, Birmingham, Vienna	13 562
Agricultural products	14	Randstad, Seville, Barcellona, Valencia, Eastern Netherlands, Southern Netherlands, Warsaw	8 288
Processed food	10	Randstad, Antwerp, Lione, Rennes, Nantes, Milan, Barcellona, Regensburg, Paris	5 954
Biopharmaceuticals	12	Basel, Paris, Rome, Frankfurt, Milan, Barcellona, Lione, Antwerp, Berlin, Stockholm,	6 559
Production technology	18	Milan, Stuttgart, Bologna, Venice, Tubingen, Karlsruhe, Dusseldorf, Turin, Munich, Frankfurt, Bern	4 220
Medical devices	15	Freiburg, Paris, Lione, Karlsruhe, Tubingen, Bern, Zurich, Munich, Frankfurt, Stuttgart	2 097

Tab. 3 - Maggiori settori di esportazione in Copenaghen (2005)

Fonte: OECD Report, 2009

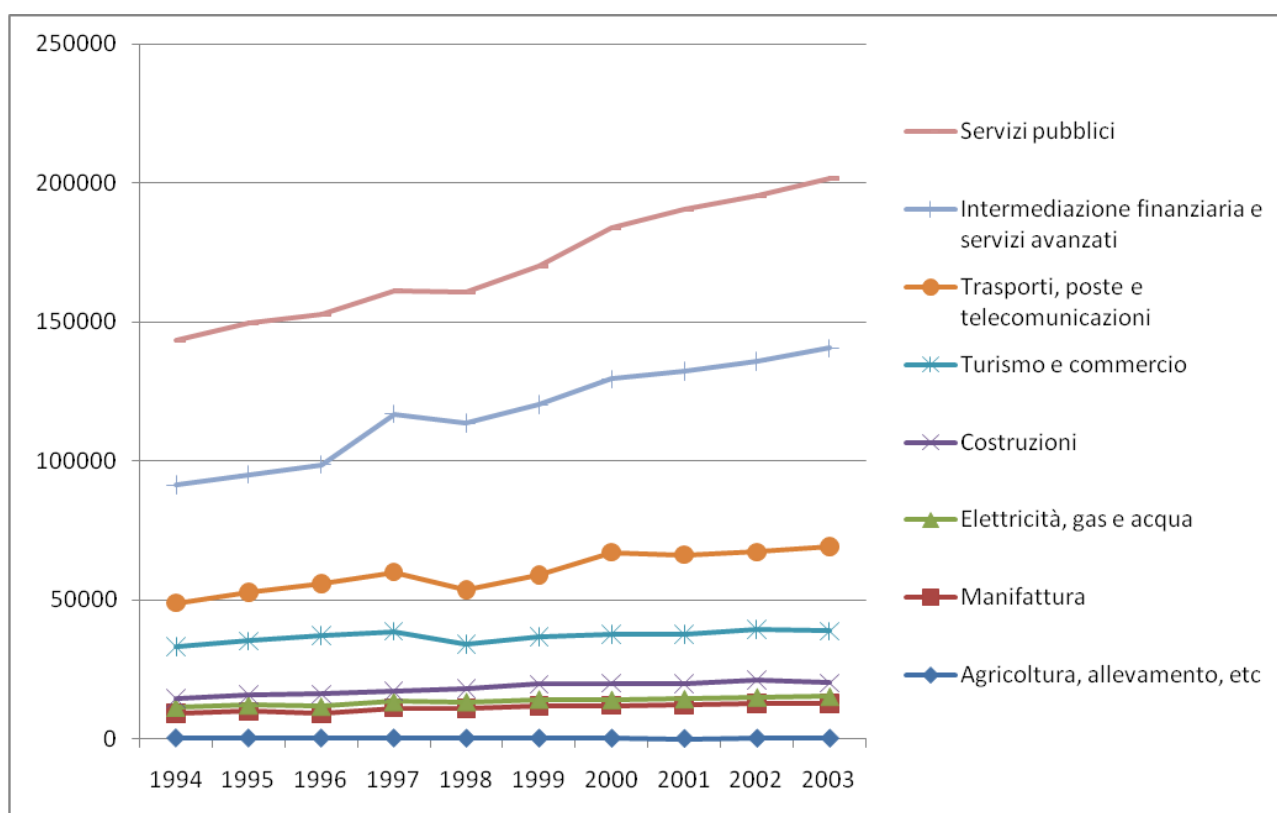
Come si è già precedentemente notato il basso grado di specializzazione, la debolezza nei settori ad alta tecnologia, l'essere poco finanziarizzata e la scarsa presenza di attività del cosiddetto terziario avanzato internazionalizzato, portano molta letteratura a definire Copenaghen come *outer city*, agli ultimi posti tra le città globali (Taylor and Derudder, 2004).

Questo dato di realtà rispetto all'oggi viene spesso rappresentato come il risultato di un trend che ha caratterizzato l'economia di CPH negli ultimi decenni: infatti, molti osservatori notano come, rispetto alle principali imprese globali, la capitale danese abbia perso numerose posizioni (Taylor and Aranya, 2007), in particolare in alcuni settori strategici come ad esempio l'industria finanziaria. Questo settore è stato caratterizzato da un orientamento all'iper-specializzazione e alla concentrazione delle attività in poche città e Copenaghen ha faticato a rimanere fra esse.

Questo stato di cose non favorisce l'attrattività di talenti e investimenti internazionali. Ci sono alcuni indicatori che permettono di tracciare un'evoluzione di possibile regressione rispetto all'internazionalizzazione globale della città di Copenaghen: la causa principale individuata è fondamentalmente una bassa specializzazione nel settore finanziario (Taylor and Aranya, 2007).

Un settore che invece ha mostrato di andare in contro-tendenza è quello già citato delle biotecnologie, che si è palesato come oggetto di flussi di investimenti esteri significativi mostrando però anch'esso alcuni trend discendenti negli ultimi anni: dal picco di 184 milioni di euro di venture capital investiti nel 2005 si è passati a 118 milioni nel 2007 (Report su Biotech, 2008)

Un altro dato in contro tendenza è emerso negli ultimi anni (1994-2003): in termini di valore aggiunto per occupato, i principali trend di crescita si sono manifestati soprattutto in due settori relativamente piccoli, e uno di questi è il settore finanziario, mentre l'altro sono i trasporti.



Graf. 5 - Valore aggiunto per settore di attività a Copenhagen

Fonte: Statistiche municipali

Nell'ultimo decennio la politica locale appare più attenta ad avviare progetti innovativi mirati ad incrementare la competitività internazionale e l'attrattività di Copenhagen (BAYLISS, 2007).

In questa prospettiva, se molti intereventi sembrano rientrare in politiche di marketing territoriale, dal punto di vista degli interventi attuati per aumentare l'attrattività della città e la sua crescita economica, il progetto strategico principale è quello dell'area di Orestad, che si inserisce nel più ampio processo di sviluppo urbano della capitale danese attraverso l'istituzione della regione transfrontaliera di Øresund Region. L'area (3.1 milioni di metri quadrati, di cui un terzo è a parco) si sviluppa a sud di Copenhagen ed è stata progettata per ospitare aziende high tech (60%), centri di ricerca e università (20%) (IT University e University of Copenhagen, Amager) e abitazioni di medio pregio (20%).

Per comprendere l'impatto del progetto, anche in correlazione ai trend di internazionalizzazione e di flussi di investimenti esteri che potrebbe catalizzare, si evidenzia che tra le aziende presenti a Ørestad vi sono molte imprese a carattere transnazionale, come ad esempio:

- DR – Danish Broadcasting Corporation
- Ferring
- DELL
- Medicon Valley Academy

- UCB Pharma Nordics
- Medtronic
- Master Food
- Nikon
- Copenhagen Energy
- Biogen
- Steen&Strøm Denmark
- Ericsson
- Accenture

L'ossatura del progetto è stata la costruzione del ponte che collega Copenaghen e Malmoe e di una metropolitana altamente automatizzata, che già oggi serve l'area collegandola al centro di Copenaghen e, in futuro, anche all'aeroporto della capitale danese in meno di dieci minuti.

L'insieme del progetto di Øresund Region, combinato con il potenziamento delle rotte aeree, ha fatto diventare Copenaghen un hub importante, nodo di flussi sempre più significativi per l'area nord-europea

	<i>Aereo</i>	<i>Ferrovia</i>	<i>Strada</i>
<i>Barcellona</i>	135	57	65
<i>Copenaghen</i>	156	60	55
<i>Lione</i>	124	162	135
<i>Manchester</i>	143	117	113
<i>Milano</i>	166		147
<i>Monaco</i>	140	161	159

Tab. 4 - Indicatori OECD di connettività
Fonte: Urban Audit

2.2.2.4. Monaco: il *Muenchner Mix* di cluster innovativi e diversificati

I processi di trasformazione che hanno caratterizzato la transizione economica recente di Monaco vengono sintetizzati nel concetto di *Muenchner Mix*, una combinazione originale di diversificazione dei settori produttivi e di strategie di politica economica. Il modello di sviluppo che oggi è emerso è rappresentato da clusters di imprese, ricerca e istituzioni formative, riguardanti un prodotto o un insieme di prodotti, che caratterizzano l'intera area urbana di Monaco.

I cluster della città bavarese contemplano tanto industrie orientate alla produzione materiale, al settore manifatturiero, quanto industrie della conoscenza, dei servizi e del settore creativo. A questo proposito viene utilizzata l'espressione *Muenchner Mix*, "mescolanza monacense". In particolare, si tratta di due tipi diversi di mescolanza: da una parte un'estrema diversificazione dei settori produttivi, dall'altra, e al tempo stesso, una politica economica che, pur incentivando lo sviluppo di nuovi settori del terziario e dei servizi, in particolare economie della conoscenza e della comunicazione, ha tutelato anche settori di industria più tradizionale. Si è delineata una strategia secondo la quale i nuovi campi di attività imprenditoriale si legano alla produzione materiale, con una strettissima relazione tra attività di ricerca scientifica, accademica e settori produttivi.

Tra i clusters produttivi vi sono numerose connessioni e interfacciamenti che pongono in relazione settori apparentemente appartenenti a fasi diverse della storia economica della città. Ad esempio, sulla tradizionale industria dell'automobile si è innestato trasversalmente il settore della tecnologia avanzata, della strumentazione e del controllo. Analogamente, da una storica industria di strumentazione medica e di farmacologia si sono sviluppate le branche più avanzate delle biotecnologie. Per questo insieme di motivi Monaco non è solo la città di grandi compagnie multinazionali, ma anche quella in cui piccola e grande imprenditoria si incontrano e si mescolano. Infatti, nel modello del *Muenchner Mix* si inserisce anche un piano esplicito di protezione del mondo della piccola e impresa e dell'artigianato, con l'istituzione dei *Gewerbehoefe*, realtà in cui è stata concentrata la piccola e piccolissima imprenditoria. Questa diversificazione e mescolanza viene rappresentata come un punto di forza rispetto ad altre realtà urbane che hanno puntato solo su di un numero ridotto di settori produttivi, in quanto si suppone che la crisi di un settore può essere assorbita e bilanciata dalla presenza degli altri.

La diversificazione produttiva e dimensionale interagisce con un sistema di strutture di sostegno formativo e di ricerca e di infrastrutture per la mobilità che funzionano come una sorta di cluster di clusters, a cui si aggiungono programmi di incentivazione economica, come il GMA, Greater *Munich Area*, che promuove l'area della Baviera meridionale come "regione della conoscenza".

Si segnala, inoltre, che numerose aziende *Global Players* hanno la propria sede in città: Siemens, IBM, Google, BMW, KNORR, EADS, Generali, HypoVereinsbank, Sandoz, Amazon.de, Süddeutsche, Constantin Film, Burda ecc. Inoltre, un altro fattore significativo è rappresentato dal numero e dal valore di capitalizzazione delle aziende quotate sulla borsa di Monaco (per un fatturato complessivo nel 2007 pari a 16,6 Mrd. €), spesso con caratteristiche transnazionali. Non desta quindi meraviglia che sei su trenta delle imprese che sono prese in considerazione per la costruzione dall'indice DAX abbiano la loro sede a Monaco.

Foreign high-techs in the Munich region	
Country of origin	number
USA	469
Japan	75
UK	53
France	50
Switzerland	43
Austria	35
Others	134
Total 12/2005	859
Total 12/2004	830

Tab. 5 - High-tech compagnie straniere con sede a Monaco (2004-5)

Fonte: ??

Infine, un ulteriore elemento che segnala l'inserimento di Monaco nel contesto di processi di internazionalizzazione è rappresentato dalla rilevanza dell'attività fieristica ed espositiva nell'area urbana. In particolare, emerge il ruolo svolto dall'IMC (International Congress Center Munich): nel 2006 ha avuto 366000 visitatori con 173 esibizioni e congressi.

Come si desume dalla mappa dei clusters, esiste un notevole decentramento territoriale di questi clusters della innovazione che sono diffusi capillarmente nella intera regione urbana. Ciò nasce anche dall'implementazione di politiche di uso consapevole delle superfici disponibili che ha prodotto la dispersione di attività produttive di tipo nuovo anche in quartieri un tempo considerati ghetto (Garching), in una prospettiva di valorizzazione di territori un tempo considerati marginali.

Infine, alcune località sono caratterizzate da specializzazioni specifiche: ad esempio a Martinsried il biotech e a Garching la ricerca avanzata in campo delle scienze fisiche e del nucleare.

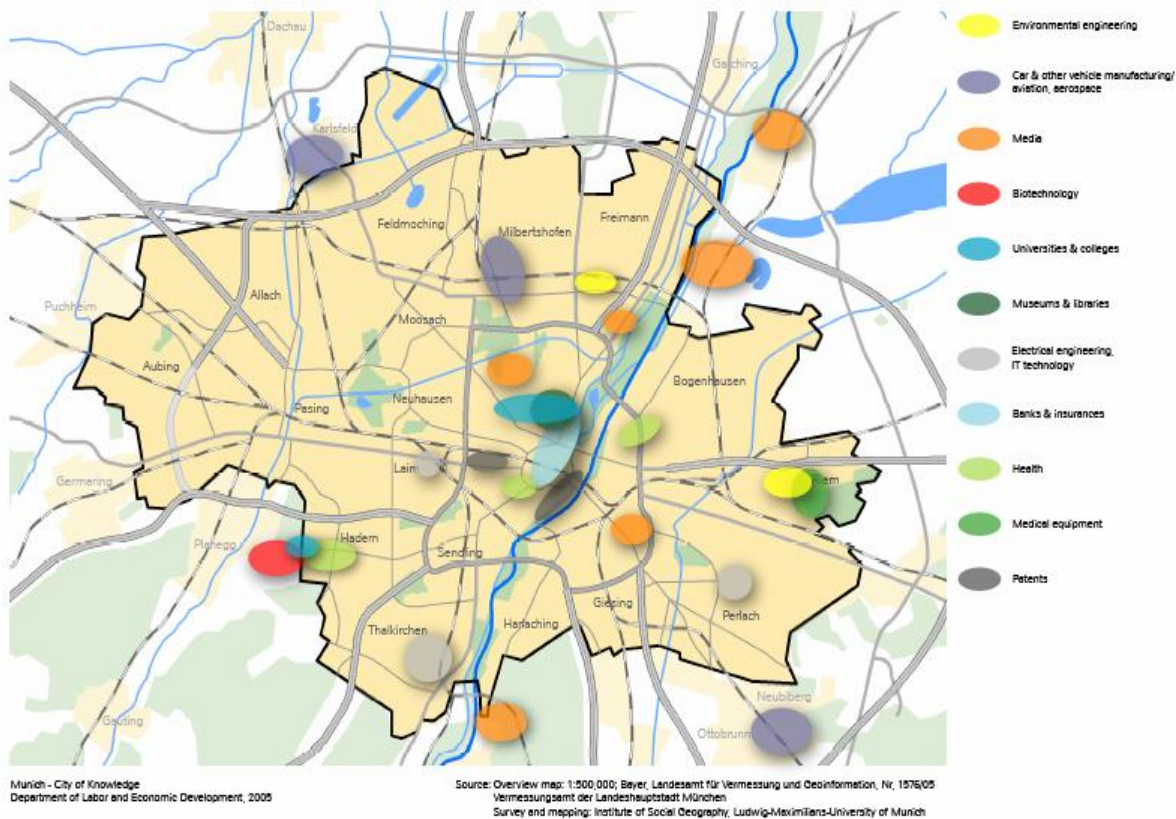


Fig. 2 - Monaco: i cluster economici e settori avanzati
Fonte?

Questo sistema di cluster diffusi sul territorio urbano si innesta, ed è al contempo motore, in una regione che sotto il profilo economico è una delle più ricche della Germania. La regione economica monacense presenta infatti una struttura economica estremamente diversificata e vivace: la EMM (Europäische Metropolregion München, Regione Europea Monacense) svetta in Europa come grande potenza economica, capacità di innovazione e livelli di qualità della vita. In particolare, imprese high-tech e Università di eccellenza rappresentano il cuore dell'economia della conoscenza della EMM. Inoltre, Monaco è una città che ha avuto negli ultimi anni un impressionante sviluppo nel settore delle nuove tecnologie e che ha saputo esprimere una competitività con pochi eguali in Europa come evidenziato dall'andamento dei diversi indicatori economici, primo fra tutti il PIL. Dal punto di vista della distribuzione settoriale, l'economia di Monaco vede circa l'80 % delle imprese attive nel settore dei servizi, anche se l'industria manifatturiera tradizionale ha ancora un ruolo consistente, rappresenta circa il 22 % della produzione complessiva e quasi il 20% della forza lavoro.

Un settore particolarmente vivace a Monaco è rappresentato dalle cosiddette industrie creative e della conoscenza. Il 28,5% degli occupati nella regione lavora nel settore della conoscenza e della creatività e questa percentuale nella città bavarese sale al 32% degli occupati. Nel 2004 erano 41.000 le imprese attive in questo settore nella regione di Monaco, vale a dire il 28% delle imprese, e davano lavoro a 304.573 persone.

In pratica, un terzo delle imprese a Monaco città è attivo nel settore della conoscenza. Nel 2004, le imprese del settore hanno avuto un fatturato di 51.2 miliardi di Euro, vale a dire che hanno rappresentato il 22.1% del fatturato complessivo della città. Nel periodo tra il 1996 e il 2004 il settore creativo nella regione di Monaco è cresciuto del 30% e nella città di Monaco ha fatto registrare una crescita del 34,3 %.

	Region of Munich		Munich city	
	companies	%	companies	%
Creative knowledge sector (altogether)	59,597	100 %	35,340	100%
1. Creative Industries	40,032	67.17	23,693	67.04
Advertising	2,739	4.60	1,757	4.97
Architecture	8,049	13.51	4,613	13.05
Arts / antiques trade	8,203	13.76	4,051	11.46
Designer fashion	648	1.09	370	1.05
Video, film, music and photography	9,945	16.69	6,064	17.16
Music and visual and performing arts	4,209	7.06	2,877	8.14
Publishing	2,938	4.93	2,070	5.86
Computer games, software, electronic publishing	3,179	5.33	1,815	5.14
Radio and TV	122	0.20	76	0.22
2. Information Communication Technology	3,313	5.56	1,530	4.33
3. Finances	931	1.56	436	1.23
4. Law and other business services	14,509	24.35	9,251	26.18
5. R&D and higher education	812	1.36	430	1.22

Tab. 6 - Compagnie nel settore della conoscenza e della creatività (2004)

Fonte??

Nell'insieme dei settori attinenti alla cosiddetta "economia della conoscenza e della creatività", Monaco è divenuta in particolare una localizzazione favorevole per i seguenti settori (ACRE, 2007):

- *Industria biotecnologica*; Monaco e la sua regione hanno sviluppato uno dei cluster di maggior successo nel campo delle biotecnologie a livello internazionale.

- *Tecnologie mediche*; sono presenti circa 250 piccole e medie imprese, che operano in particolare nei campi della meccatronica, telemedicina, tecnologie mediche poco invasive, tecnologie informatiche mediche ecc..
- *Tecnologia ambientale*; nell'area di Monaco sono localizzate varie imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni, specializzate in particolare nella gestione dei rifiuti, nel riciclaggio, nella bonifica dei siti contaminati, nelle energie rinnovabili (fotovoltaico, sistemi geotermici, solare e utilizzazione di biomasse) e nell'offerta di sistemi di controllo (LH Munchen, 2005).
- *Industria aerospaziale e aeronautica*; la Baviera rappresenta una localizzazione di eccezione per questo settore in cui lavorano circa 23000 ingegneri, tecnici e specialisti.

Due indicatori importanti, che confermano la centralità della cosiddetta "economia della conoscenza" nel definire il sistema economico di Monaco, sono rappresentati dalle registrazioni di brevetti e dalle spese in ricerca e sviluppo (R&D expenditure). Per quanto riguarda i brevetti si segnala ad esempio il dato disponibile relativo al 2006: 1508 registrazioni per milione di abitanti fanno di Monaco la seconda città in Germania dopo Stoccarda (Greif, 2006). Inoltre, la seguente tabella mostra l'alta produttività innovativa mostrata da Monaco anche in comparazione rispetto ad altre città europee.

Città	Paese	% Paese	per 1000 ab.	Per 1000 occ.	Brevetti per titolare	Citazioni per brevetto
AMSTERDAM	NL	5%	1.4	2.2	5.8	4.1
ATENE	GR	17%	0	na	1.1	12.8
BARCELONA	ES	16%	0.3	0.7	2.9	6.3
BIRMINGHAM	GB	1%	0.3	0.6	3.1	3.4
BRUXELLES	BE	17%	1.1	2.1	7.8	4.9
FRANCOFORTE	DE	6%	11.7	14.2	47.2	1.5
LIONE	FR	2%	0.7	1.5	7.3	7.7
LONDRA	GB	27%	1.3	2.8	11.9	1
MADRID	ES	19%	0.2	0.4	3.1	5
MILANO	IT	17%	2.9	4.7	5.6	4
MONACO	DE	14%	13.6	21.3	43.4	1
PARIGI	FR	33%	na	11.2	19.5	1.8
ROMA	IT	4%	0.4	1	5.1	5.5
STOCCOLMA	SE	29%	5	7.4	14.7	1.6
VIENNA	AT	30%	na	na	6	3.2

Tab. 7 - Intensità dell'attività innovativa: domande di brevetto all'EPO – Anni 1990- 2004
Fonte: EPO-CESPRI

Per quanto riguarda le in ricerca e sviluppo si registrano livelli molto alti non solo in città, ma nella intera regione urbana. In particolare fra il 1997 e il 2003 la spesa in R&D è cresciuta del 7,02%, arrivando al 5,63 del PIL.

Un ultimo dato significativo riguarda la produttività scientifica, misurata in termini di pubblicazioni: la seguente tabella comparativa segnala il buon posizionamento di Monaco.

Citta'	1990-2005	ultimi 5 anni %	per 1000 abitanti	per 1000 occupati
AMSTERDAM	82,091	38%	112	172
ATENE	41,421	47%	54	na
BARCELLONA	77,606	43%	52	143
BIRMINGHAM	44,988	37%	46	111
BRUXELLES	50,558	37%	52	102
FRANCOFORTE	33,709	39%	53	64
LIONE	49,926	39%	44	99
LONDRA	331,537	35%	46	102
MADRID	103,303	41%	35	92
MILANO	90,393	38%	72	116
MONACO	96,784	38%	79	124
PARIGI	248,528	35%	na	171
ROMA	94,637	42%	37	100
STOCCOLMA	76,750	38%	102	152
VIENNA	70,310	41%	na	na

Tab. 8 - Pubblicazioni scientifiche di autori localizzati nell'area metropolitana – Anno 1990-2005
(valori assoluti e percentuali)

Fonte: Wos – ISI 1990.2005; Eurostat- Regio 2006

Similmente a quanto è accaduto a Lione, anche per Monaco è importante considerare l'esistenza di un'azione consapevole da parte delle autorità pubbliche nella direzione della definizione delle attuali caratteristiche del sistema economico. In particolare, si fa riferimento al cosiddetto *Perspective Munchen*, una strategia di sviluppo urbana adottata dal governo comunale a partire dal 1998. Tale strategia prende in considerazione diversi elementi dello sviluppo della città, non si limita ad aspetti economici, ma considera di volta in volta le priorità da affrontare. Si nota che non si tratta di una lista dettagliata di obiettivi e misure, ma di una indicazione di modelli e progetti da implementare in esperienze pilota.

2.2.2.5. Manchester: da paradigma della metropoli manifatturiera a città del terziario finanziario, tecnologico e creativo

Il fatto che nel corso del XIX e XX secolo Manchester abbia rappresentato, anche nell'immaginario, un paradigma della metropoli industriale e fordista, rende più eclatante il processo di transizione economica vissuto dalla città negli ultimi decenni. In via generale, al principio del XXI secolo Manchester si presenta come una città caratterizzata da una consolidata predominanza del settore dei servizi: il 28% della forza lavoro è impegnato in attività di intermediazione finanziaria, il 32% nei settori socio-sanitari ed educativi, il 21 % nel commercio, ristorazione e settore alberghiero (Urban audit, 2004).

La Manchester operaia otto-novecentesca ha lasciato definitivamente il posto, come dato caratterizzante, ad una città terziarizzata che individua nelle attività finanziarie e di supporto alle imprese l'elemento trainante di crescita economica. In termini di specializzazione economica, l'area della grande Manchester, infatti, appare oggi caratterizzata da una significativa e diffusa presenza di attività di servizi correlate al settore finanziario e business oriented: banche, assicurazioni, professioni legali, attività di reclutamento di manodopera, agenzie di accounting. I servizi professionali e finanziari, in particolare, vengono considerati il settore-chiave di crescita

dell'economia cittadina: solo tra il 2005 ed il 2007 sono nate in questo settore 300 nuove unità di business con una crescita degli impiegati da 69000 a 77000 (www.wmgm.co.uk). Tale centralità del terziario finanziario e professionale business oriented è testimoniata anche da alcune scelte strategiche, tra le quali lo sviluppo dell'area di Salford Quays, posta a due miglia dal centro della città, come localizzazione per attività economiche afferenti a queste specializzazioni (Nesta, ??).

Un altro settore importante nella realtà economica di Manchester sono le industrie life sciences, rappresentate in particolare dalle biotecnologie e dai servizi sanitari forniti da strutture come l'NHL (National Health Service). Questo settore, che occupa l'11,4% del totale della forza lavoro cittadina, si propone come un interessante esempio di cooperazione fra i settori privato e statale, e rappresenta un positivo indotto derivante dalla presenza in città di grandi strutture ospedaliere e di rinomate facoltà universitarie di chimica e biologia.

Altre due specializzazioni hanno una crescente importanza nel definire il sistema economico locale di Manchester: l'industria ICT (hardware, software, IT management) e il mondo dell'industria creativa (pubblicità, TV e cinema, architettura, electronic publishing) che nel loro insieme rappresentano circa il 10% della forza lavoro locale, ma sempre più svolgono un ruolo strategico nel definire la specificità della realtà economica cittadina (Manchester city council, aprile 2009). In particolare, per quanto riguarda l'industria ICT, alcune scelte recenti di politica di sviluppo economico locale delineano l'esistenza di un approccio consapevole nella direzione di potenziare questo settore, anche in una prospettiva di *restyling* dell'immagine cittadina ancora troppo legata, a livello internazionale, al suo passato di città simbolo dell'industria manifatturiera. La volontà della classe dirigente locale di muoversi nella direzione di incentivare il crescere di Manchester come una *media city* è ad esempio testimoniata dalla rilocalizzazione di alcune strutture della BBC a Salford Quays e il lancio del cosiddetto *Corridor Manchester*, un progetto da 55000 nuovi posti di lavoro e che al contempo dovrebbe fornire a 1000 famiglie una connessione veloce a internet.

A fianco dei sopra-citati settori strategici, a Manchester è ancora visibile l'eredità manifatturiera tradizionale ed infatti l'insieme delle industrie alimentari, delle bevande, tessili, ingegneristiche, automobilistiche e chimiche rappresentano circa il 12% della forza lavoro totale. Questo dato è però in costante contrazione per la riduzione degli occupati correlata sia all'introduzione massiccia di tecnologie labour intensive, sia a causa della sempre maggiore concorrenza estera fondata sul minor costo del lavoro: in questi settori, tra il 1998 ed il 2003, si è registrata una perdita di 56000 posti di lavoro.

Settori chiave	2005	2007	Variazione
Finanza e servizi avanzati per le imprese	4,400	4,700	300
Cultura e industria creativa	1,700	1,700	0
Industria Life Science	1,000	1,100	100
Manifattura	1,000	900	-100
Comunicazione	200	200	0

Tab. 9 - Evoluzione settori chiave: numero attività
Fonte: ONS, Annual Business inquiry, 2007

Per quanto attiene al livello di internazionalizzazione, la città inglese, sebbene in termini assoluti venga considerata una città non significativamente rilevante nei processi di globalizzazione, presenta negli ultimi anni alcuni dati che delineano l'emergere di trend di internazionalizzazione crescente. In primo luogo, si segnala ad esempio l'aumento significativo del numero di

investimenti esteri diretti che sono passati dai 24 nell'anno fiscale 2004-2005 a 47 nel 2007-08 (Manchester economic factsheet, 2008). Inoltre, la crescita della settore finanziario nell'ambito della realtà economica locale significa anche la presenza di almeno 40 banche estere in città. Altri dati che testimoniano un processo di internazionalizzazione in atto sono relativi al crescere dei passeggeri (22 milioni nel 2005) e dei dipendenti (19000) dell'aeroporto di Manchester, così come il numero significativo di studenti stranieri che frequentano la locale università (circa 6000 da 180 diversi paesi) e la vivace vita culturale che ha contribuito alla significativa crescita dei flussi turistici (+ 50% tra il 1999 e il 2009) e che testimonia il modificarsi dell'immagine della città e il suo allontanarsi dalla tradizionale e storica rappresentazione di luogo della manifattura.

Questi dati, che segnalano il sedimentare di alcuni processi di internazionalizzazione, non devono però offuscare il dato strutturale che descrive Manchester come una città che è economicamente poco inserita nei processi di globalizzazione. A titolo di esempio, si può evidenziare come nessuna delle imprese quotate a Londra nel FTSE 100 abbia il proprio quartier generale a Manchester, e più in generale emerge una difficoltà della città ad ottenere visibilità internazionale a causa della vicinanza competitiva di Londra.

2.2.2.6. Lione: il permanere della città manifatturiera come risultato di politiche attive

Lione, sebbene abbia sperimentato anch'essa la transizione da città a preminenza fordista a città con economie significativamente terziarizzate, presenta come elemento di originalità, rispetto a molte altre città europee, la sopravvivenza di un settore manifatturiero che non può essere considerato marginale o di nicchia. Questo dato di realtà, non è interpretabile come un elemento di arretratezza rispetto ad un percorso lineare di modernizzazione post-fordista, ma è anche il risultato di politiche e strategie di sviluppo locale supportate a livello comunale, regionale e/o nazionale.

Per quanto attiene Lione, questa caratterizzazione manifatturiera si esplicita nella consistente percentuale (circa 17%) di forza lavoro ancora occupata in settori industriali tradizionali (manifatturiero, costruzioni, energetico, etc). Anche nella città francese l'occupazione nei servizi risulta comunque preponderante, sebbene in misura meno marcata rispetto ad altre realtà urbane indagate nella ricerca: più del 34% degli occupati è impiegato nel settore della pubblica amministrazione, servizi educativi e socio-sanitari; il 19% circa è impiegato nel terziario finanziario e business-oriented; il 16% lavora nel settore della ristorazione ed alberghiero ed infine circa il 7% nei trasporti e nelle comunicazioni (Urban Audit, Data Core City).

La situazione che si evince dai dati disponibili delinea quindi una realtà cittadina che, in termini assoluti, può essere descritta con la categoria della terziarizzazione, ma che in termini comparativi presenta elementi di finanziarizzazione e specializzazione in terziario avanzato meno significativi per Lione rispetto ad altre realtà urbane indagate. Al contrario, alcuni settori di specializzazione che identificano la città francese risultano essere più riconducibili all'universo manifatturiero: le industrie life sciences, il settore della profumeria e cosmesi, le aziende automobilistiche.

In particolare, tra i settori chiave per la competitività cittadina si possono indicare (Observatoire partenarial en économie, 2006):

- *Lyon Biopole*, un importante cluster dell'industria medica che gode delle sinergie derivanti dalla presenza del centro ospedaliero di Lione, all'avanguardia nella ricerca, e dell'INSERM (l'Istituto Nazionale per le ricerche mediche);
- *L'industria ambientale*, un settore ad alto contenuto di conoscenza specializzato in attività chimiche non inquinanti, presente con diverse grandi imprese: Rhodia, Arkema, Suez Environnement, Bluestar Silicone;
- La tradizionale *industria automobilistica* che rappresenta un elemento non residuale dell'economia locale, ma si propone come un settore ancora vivace e innovativo. Nell'area di Lione sono presenti infatti varie attività di questo settore: manifattura (Renault Trucks,

Irisbus), ricerca (Pechiney/Alcan, St Gobain/Vetrotex, Imagine eccetera), produttori OEM (Koyo Steering Europe, Plastic Omnium, Robert Bosch, Electrifi, ITW, A.Raymond eccetera);

- L'*industria tessile* con più di 4000 dipendenti;
- L'*industria dell'immagine* (video games, multimedia, cinema) connessa al polo digitale che impegna circa 30000 occupati, soprattutto in IBM, CEGID, Jet Multimedia;
- L'*industria della moda*, con più di 18000 occupati e con aziende come Hermès, Nathalie Chaize, Lise Charmel.

Un elemento cruciale che ha caratterizzato il definirsi dell'attuale struttura economica locale di Lione è l'azione di supporto esplicito attuato dallo Stato francese, indirizzato spesso a sostegno dei settori sopra definiti "chiave" per la competitività locale. In questa prospettiva, il caso di Lione rappresenta un esempio di definizione dell'identità economica urbana fortemente indirizzato da scelte consapevoli di politica industriale statale. In particolare, si fa riferimento ai cosiddetti CP (Cluster di competitività) introdotti a partire dal 2004 dallo Stato francese, che li finanzia insieme alle autorità locali, e che sono intesi come un'associazione in partnership di imprese, centri di ricerca e istituzioni formative, aventi come obiettivo la creazione di alti livelli di innovazione. Tra i CP presenti a Lione si ricorda il già citato Lione Biopole che ha ricevuto 22 milioni di euro dalle autorità pubbliche ed il Tectera (per il tessile) che ha ricevuto 6 milioni di euro (Ministère de l'économie et des finances, 2008). La significatività del ruolo della politica industriale statale nel definire l'attuale sistema economico locale di Lione, caratterizzato anche dal sussistere di una realtà manifatturiera significativa, conferma la chiave interpretativa che assegna a questi settori una funzione non marginale o residuale, ma una centralità strategica e innovativa. Il risultato è una diffusa presenza a Lione di aziende francesi leader in settori non di ultima generazione (come il settore automobilistico o la cosmesi), molto finanziati dallo Stato, ma che prevedono anche il pagamento di tasse locali per l'insediamento di tali attività sul territorio.

A fianco della presenza di aziende leader, la realtà economica locale di Lione è anche caratterizzata dalla crescente presenza di piccole aziende e di lavoro autonomo: l'universo delle imprese appare, infatti, caratterizzato da una frammentazione sempre più significativa e la maggior parte delle nuove imprese, operanti in particolare nei settori commerciali e dei servizi alle imprese, non ha dipendenti e sono create da disoccupati (Observatoire partenarial en économie, 2006).

	2008	Variazione % 2000-2008
Industria	9 192	-2,2
Costruzioni	10 611	27,7
Commercio	24 465	9,4
Servizi	60 611	35,9
Totale	104 879	23,9

Tab. 10 - Numero di unità locali per settore di attività

Fonte: Insee, REE (Sirène).

Lione, tra le città prese in considerazione in questa ricerca, è, sempre secondo le graduatorie GaWC, la città meno integrata nei processi di globalizzazione, anche se presenta alcuni dati in controtendenza. Ad esempio, un elemento di forza della città francese è la presenza di importanti

organizzazioni internazionali come Interpol, Handicap International o Euronews. La presenza in città di tali gruppi concorre al fatto che il 66% dei flussi turistici è legato ad attività di business e che Lione è al trentesimo posto nel ranking internazionale per quanto riguarda l'organizzazione di congressi. Ogni anno si tengono infatti in città circa cinquanta eventi e congressi di rilievo internazionale. Altri segnali dell'esistenza di processi di internazionalizzazione sono la presenza, nella "Grande Lione", di 375 aziende con capitale straniero che occupano circa 71000 dipendenti (Observatoire partenarial en économie, 2006), tra cui 12000 studenti e circa 1000 ricercatori. Al contempo rimangono alcuni segnali strutturali che testimoniano elementi di debolezza in una prospettiva di internazionalizzazione, come ad esempio il fatto che le aziende aventi la propria sede principale a Lione sono in diminuzione, dalle 45 nel 2001 alle 39 nel 2004 (Urban audit), o il numero ridotto di voli diretti che collegano l'aeroporto locale con destinazioni internazionali (dato in parte controbilanciato dal TGV che connette Lione a Torino).

2.2.3. Internazionalizzazione, performance economica e profili produttivi: quali relazioni?

Nella prospettiva di questa ricerca, è interessante comparare le precedenti riflessioni sul grado di internazionalizzazione delle sei città oggetto di indagine con i dati relativi alle loro performance economiche. In particolare, appare utile verificare se è possibile ipotizzare una stretta relazione tra il grado di interiorità ai processi di globalizzazione in atto e i risultati registrati dalle diverse economie urbane, cioè verificare quanto e come l'essere una *world city* influenzi i processi di crescita economica.

In prima approssimazione, appare difficile ipotizzare una correlazione immediata tra internazionalizzazione e performance economica. Ad esempio, se si pongono a confronto la graduatoria GaWC con i dati relativi al PIL pro-capite (dati 2005), le due classifiche appaiono profondamente differenti:

Graduatoria GaWC	PIL pro capite 2005
Milano	Monaco
Barcellona	Copenaghen
Copenaghen	Lione
Monaco	Milano
Manchester	Barcellona
Lione	Manchester

Tab. 11 – Graduatoria GaWC e PIL pro capite
Fonte: GaWC e Demographia Report

Un'ulteriore comparazione può essere fatta tra la graduatoria GaWC e dati di trend dello stesso PIL pro capite relativi al periodo 2002-2005, immediatamente precedente al manifestarsi dello shock dell'attuale crisi economica globale:

	2002	2005	Crescita in %
Copenhagen	33,5	42,7	27,4
Barcellona	26	32,3	24,2
Monaco	38,2	43,8	15
Manchester	26,6	29,8	12
Lione	36,2	40,4	11,6
Milan	36,6	39,1	6,8

Tab. 12 – PIL pro-capite

Fonte: Demographia Report on OECD data

La precedente comparazione relativa ai trend di crescita nel triennio 2003-2005 appare abbastanza coerente con la graduatoria sulla “vivacità” delle diverse economie urbane misurata sulla base della creazione di nuove imprese, anch’essa poco in sintonia con il loro grado di internazionalizzazione (eclatante è il caso milanese).



Graf. 6 - Vivacità imprenditoriale, 2006

Fonte: dati OECD

Il non manifestarsi di evidenze empiriche immediate non significa, naturalmente, una assenza di correlazioni tra performance economiche urbane e grado di internazionalizzazione, ma mette in evidenza la necessità di valutare con cautela l’impatto dei processi globalizzazione sulle realtà urbane, anche per quanto riguarda gli aspetti più specificatamente macro-economici.

Il grado di internazionalizzazione, in questa prospettiva, più che una misura del successo economico di una città, deve quindi essere considerata una dimensione importante che interagisce con le altre variabili e che può produrre risultati differenti. Un'altra caratteristica che può definire questo rapporto, ad esempio, riguarda le diverse configurazioni settoriali che definiscono le economie delle sei città indagate.

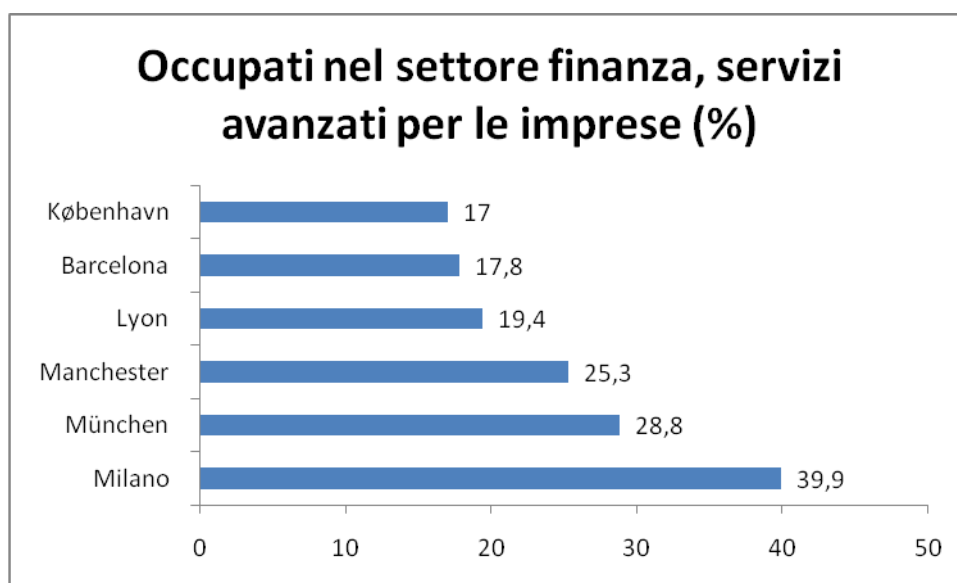
Città	Definizione	Principali caratteristiche e specializzazioni emergenti
Milano	<i>Nodo polisettoriale della rete globale</i>	- Terziario avanzato (servizi finanziari) - Industria meccanica - Industria creativa (moda, design, editoria, etc)
Barcellona	<i>Città del turismo e della conoscenza, verso la service metropolis</i>	- Turismo - Costruzioni - Economia produttiva creativa (il progetto 22@BCN)
Copenaghen	<i>Città capitale: sistema economico diversificato e welfare oriented</i>	- Infrastrutture e trasporti (l'hub del Nord) - Servizi del welfare e "low technology oriented" - Biotech
Monaco	<i>Il Muenchner Mix di cluster innovativi e diversificati</i>	- Economia della conoscenza (biotech, tecnologie mediche, tecnologie ambientali, aereospaziale...)
Manchester	<i>Da paradigma della metropoli manifatturiera a città del terziario finanziario, tecnologico e creativo</i>	- Terziario finanziario e di supporto alle imprese - ICT - Industria creativa
Lione	<i>Il permanere della città manifatturiera come risultato di politiche attive</i>	- Industria manifatturiera (life sciences, ambientale, automobilistica, dell'immagine, profumeria e cosmesi, moda)

Tab. 13 – Settori specializzazione città
Fonte: Nostra elaborazione

Se si considera la graduatoria inerente la performance delle sei città considerate, misurata in termini di PIL pro-capite (cfr. tab. ??, dati OECD 2005, prima dello shock introdotto dall'attuale crisi economica), in prima approssimazione diventa difficile individuare le eventuali variabili che hanno maggiore influenza nel determinare i risultati delle economie urbane. Infatti, come già evidenziato nel caso del grado di internazionalizzazione misurato secondo i parametri GaWC, anche prendendo in considerazione altri fattori che definiscono le realtà economiche locali, è difficile individuare l'emergere evidente di coerenti correlazioni dirette o inverse con i risultati di performance.

Monaco, Copenaghen e Lione, cioè le tre città che, nell'ordine, occupano la parte superiore della graduatoria di performance, presentano caratteristiche e specializzazioni dissimili. I cluster innovativi di Monaco rappresentano una caratterizzazione della città in direzione di una economia della conoscenza high tech che trova poca corrispondenza nelle impostazioni welfare-oriented e manifatturiera che caratterizzano, ancora in modo significativo, rispettivamente Copenaghen e Lione. Al contempo, i risultati relativamente non esaltanti di Milano (terz'ultima in graduatoria) e Manchester (ultima posizione), sembrerebbero introdurre qualche elemento di dubbio circa ipotesi di correlazione positiva tra il diffondersi di varie forme del terziario avanzato e finanziarizzato con le performance delle economie urbane considerate. Tali difficoltà parrebbero essere confermate se si considerano i risultati di trend 2002-2005, che ribadiscono, a parti invertite, il cattivo posizionamento di Manchester e Milano.

Occupazione nel settore finanziario e dell'intermediazione di impresa. Percentuale



Graf. 7 – Occupati nella finanza e nel terziario avanzato
Fonte: OECD, 1999-2003

La necessità di considerare con estrema cautela ipotesi interpretative di correlazioni lineari tra fattori caratterizzanti i sistemi economici urbani e performance economiche misurate in termini di PIL pro-capite, si fanno ancora più evidenti se si interpolano tali informazioni anche con la graduatoria inerente il grado di internazionalizzazione. Ad esempio, si è già evidenziato come i casi di Manchester e Milano, che presentano analogie per quanto riguarda la performance economica e le specializzazioni settoriali, mostrano tendenze fortemente dissimili in merito al grado di inserimento nelle reti dell'economia globale.

Tali difficoltà interpretative richiedono un allargamento di orizzonte. Innanzitutto, bisogna considerare i limiti insiti in analisi delle performance e delle caratterizzazioni economiche del livello urbano, in quanto a volte sussistono ambiguità dovute al sovrapporsi di fattori endogeni ed esogeni. Bisogna infatti valutare quanto le performance dei diversi settori produttivi locali siano correlati alle caratteristiche proprie dei sistemi urbani e quanto invece risentano di elementi esterni ad essi come i diversi sistemi normativi, i modelli di welfare o i sistemi fiscali. Inoltre, il peso relativi dei fattori endogeni ed esogeni nel definire le diverse performance è ovviamente diverso nelle varie città indagate e tale differenziazione risente soprattutto del diverso grado di apertura all'internazionalizzazione ed alle modalità specifiche di essa.

Infine, bisogna considerare i noti limiti insiti nell'indice del PIL pro-capite come misura di performance, difficoltà che potrebbero ovviamente incidere sulla diversa valutazione dei risultati.

Anche per provare ad ovviare, almeno in parte, alle difficoltà interpretative evidenziate, appare significativo il percorso proposto nei seguenti paragrafi: provare a correlare le caratteristiche economiche e il grado internazionalizzazione con una dimensione forse più comparabile e significativa, cioè il grado di disegualianza sociale nelle sei città indagate.

2.3. Gli impatti sociali delle trasformazioni: le diverse traiettorie della disuguaglianza nelle città europee

L'obiettivo di questo paragrafo è quello di cogliere e analizzare alcune trasformazioni sociali che caratterizzano le città europee oggetto di indagine, per individuare l'eventuale emergere di nuove disuguaglianze che assumono connotati estremamente eterogenei nelle realtà indagate.

Come argomentato nel paragrafo precedente, il passaggio da un contesto economico-produttivo di tipo fordista verso realtà economiche più o meno terziarizzate e più o meno collocate al centro dei flussi che connotano il sistema economico post-fordista globale, è tutt'altro che omogeneo. Allo stesso tempo, gli effetti di queste transizioni sui contesti sociali, mediati da sistemi di politica sociale diversi fra loro, non appaiono interpretabili attraverso una sola chiave di lettura. Come verrà meglio argomentato nel paragrafo conclusivo, la tesi che sottende all'analisi proposta è che, nei contesti urbani europei, meccanismi diversi agendo e intrecciandosi, hanno in alcuni contesti contenuto o addirittura abbattuto alcune dimensioni della disuguaglianza e, allo stesso tempo, hanno portato, in altri casi, all'emergere di traiettorie di de-stabilizzazione e di progressiva emarginazione per alcune fasce di popolazione più fragili. Ciò che, invece, appare trasversale alla maggior parte delle realtà indagate è l'affermazione di una *upper class* sempre più svincolata dalle altre formazioni sociali e protagonista delle principali trasformazioni che queste città stanno conoscendo negli anni più recenti.

Per comprendere la multidimensionalità di questo fenomeno, in questo paragrafo si cerca di "testare" alcune teorie riguardanti l'emergere delle disuguaglianze nei contesti urbani contemporanei. Innanzitutto, partendo dalla descrizione dei caratteri fondamentali della struttura occupazionale delle città, si esplora la tesi della *professionalizzazione* delle classi medie urbane europee (Bell, 1973; Hamnett, 2003). La domanda che guida questa operazione di ricerca è cercare di comprendere se il passaggio da un'economia fondata sul lavoro manuale a un sistema fondato sui servizi e il trattamento delle informazioni abbia implicato un sostenuto aumento delle posizioni occupazionali a medio-alta professionalizzazione e un decremento significativo delle occupazioni a scarsa qualificazione (Hamnett, 2003), oppure abbia, invece, aperto la strada a traiettorie di *polarizzazione* (Sassen, 1991) fra le popolazioni agli apici della stratificazione sociale. In sintesi, l'obiettivo è quello di capire se nelle città europee si sia registrato un aumento di professionisti high-skilled lautamente retribuiti e, contemporaneamente, una diffusione di popolazioni di lavoratori *low-skilled*, soggetti a dinamiche di instabilità (Espring-Andersen 1993) e marginalizzazione.

In un secondo passaggio, il paragrafo tratta il tema delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito all'interno delle città europee. Questa operazione di ricerca intende esplorare la tesi di una progressiva *dualizzazione* (Sassen, 1991) della struttura sociale delle città europee. Benchè i limiti imposti dai dati raccolti non permettano una comparazione precisa fra i contesti, emergono differenziazioni piuttosto significative fra città in cui le differenze appaiono inasprirsi piuttosto celermente e realtà in cui, invece, il fenomeno sembra sostanzialmente più contenuto e ancora oggi mediato da dispositivi di redistribuzione del reddito e contenimento delle disuguaglianze.

2.3.1. La struttura occupazionale delle città europee. Contenuta professionalizzazione o insondabilità della proletarizzazione?

Le trasformazioni della struttura economico produttiva delle città descritte nel precedente paragrafo si rispecchiano sulle strutture occupazionali urbane, facendo emergere elementi di omogeneità e di eterogeneità all'interno dei contesti indagati.

Al di là dei settori di specializzazione che contraddistinguono le differenti città, l'elemento che più accomuna la struttura occupazionale urbana appare essere l'inarrestabile processo di terziarizzazione delle posizioni lavorative, seppur con variazioni ancor oggi significative. La città in cui il lavoro nel terziario appare essere meno diffuso è Milano che, nel 2007, raggiungeva il 70% della forza lavoro impiegata nei servizi; in questa particolare classifica segue Monaco in cui, nel 2008, tale percentuale raggiungeva il 77,4%, molto vicina alla situazione di Lione dove, nel 2006, il 77% della forza lavoro risultava impiegata nei servizi. Le altre tre città appaiono ancor più decisamente terziarizzate nella loro struttura occupazionale: a Copenhagen, Barcellona e Manchester circa l'85% risulta occupata nei servizi.

	Barcellona 07	Copenhagen 08	Lione 06	Manchester 07	Milano 07	Monaco 08
Agricoltura	0,2	0,3	1,1	n.d.	0,3	0,2
Industria	10,1	9,9	16,3	10,3	22,1	18,7
Costruzioni	5,4	5,3	5,6	5,6	7,7	3,7
Servizi	84,3	84,5	77	84,1	69,9	77,4

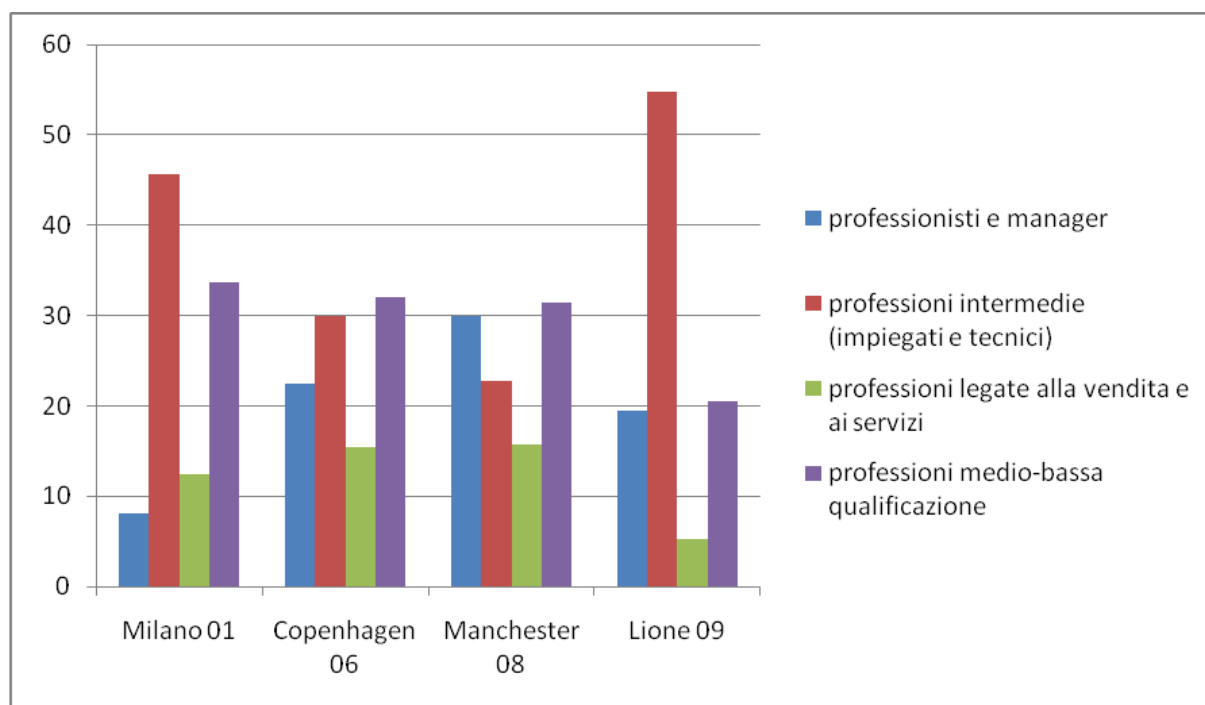
Tab. 14 – Occupati per macro-settore

Fonte: Nostra elaborazione su fonti: Municipalità di Barcellona, di Copenhagen e Monaco; ISTAT, INSEE, ONSC

Il raffronto fra le strutture occupazionali delle quattro città per cui si dispone di dati disaggregati mette in evidenza una significativa eterogeneità, riconducibile ad alcuni fattori di differenziazione delle economie urbane.

In primo luogo, emerge la rilevanza del livello di terziarizzazione economica che connota le diverse città. Il grafico conferma l'esistenza di una struttura occupazionale polarizzata soprattutto nelle realtà maggiormente terziarizzate, ovvero Manchester e Copenhagen. In particolare, la più forte concentrazione di posizioni qualificate all'interno del settore finanziario e dei servizi avanzati a Manchester e una presenza più diffusa di servizi a bassa specializzazione a Copenhagen, spiegherebbero la diversa distribuzione delle professioni *medium* e *high skilled*: più accentuata la presenza di professionisti e manager a Manchester, più alta la percentuale di popolazione occupata in mansioni a media qualificazione a Copenhagen.

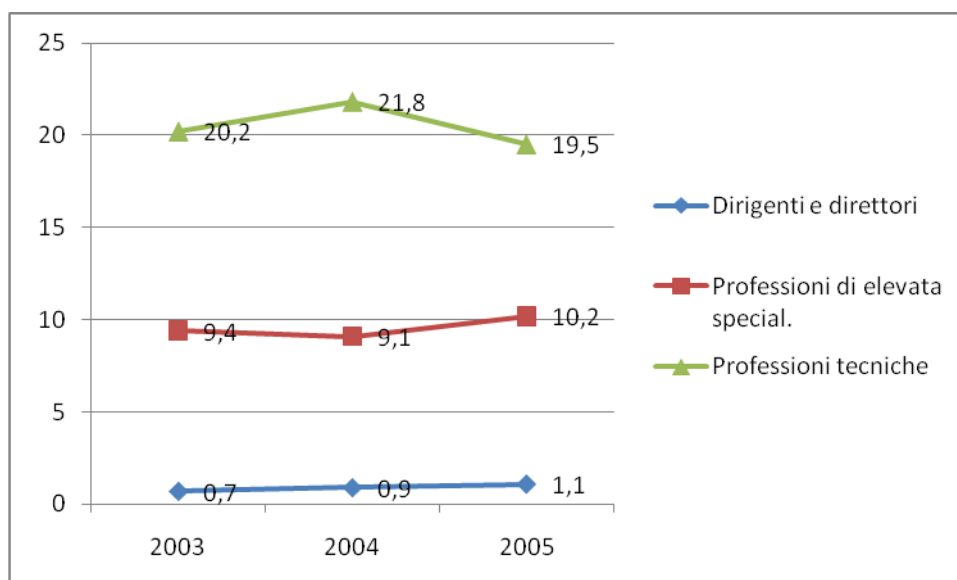
Per quanto riguarda, invece, la struttura occupazionale di Milano e Lione, due città in cui maggiormente permangono realtà manifatturiere, si riscontrano le percentuali più alte di occupati con mansioni amministrative o di media specializzazione. Anche in questo caso, le differenze fra una maggiore presenza di occupati *low skilled* a Milano e *high skilled* a Lione possono essere spiegate attraverso la chiave di lettura delle specializzazioni economiche delle città: una maggiore rilevanza del settore delle costruzioni e della produzione *low technology intensive* a Milano e una maggiore diffusione di attività produttive *high knowledge intensive* a Lione.



Graf. 7 - Milano, Copenhagen, Lione e Manchester. Struttura occupazionale, anni diversi
Fonte: Nostra elaborazione su fonti: Municipalità di Copenhagen; ISTAT, INSEE, ONSC

Prima di incorrere in “considerazioni affrettate” è necessario però tenere in considerazione almeno due fattori, che in parte correggono questa diversa distribuzione: la dimensione temporale la presenza del lavoro autonomo

Per quanto riguarda la dimensione temporale, la problematica centrale è legata al fatto che i dati della città di Milano si riferiscono all’anno 2001, contrariamente alle informazioni più recenti che riguardano le altre città. Il raffronto con le informazioni disponibili rispetto alle assunzioni degli anni 2004, 2005 e 2006 nel capoluogo lombardo, mettono in risalto, comunque, dei trend non particolarmente “rivoluzionari” rispetto allo stato di fatto del 2001.

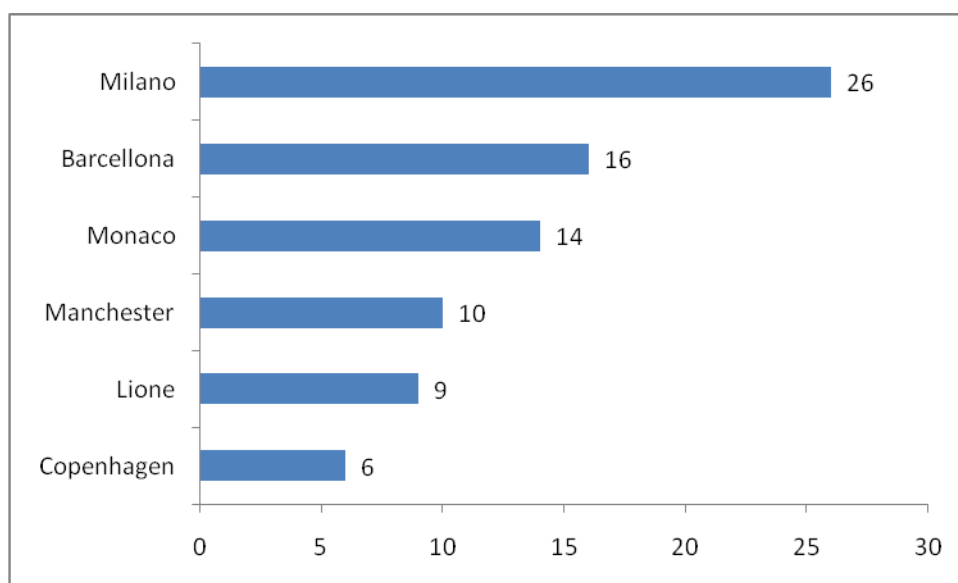


Graf. 8 – Trend richiesta medium e high skilled workers

Fonte: Dati Sistema Excelsior

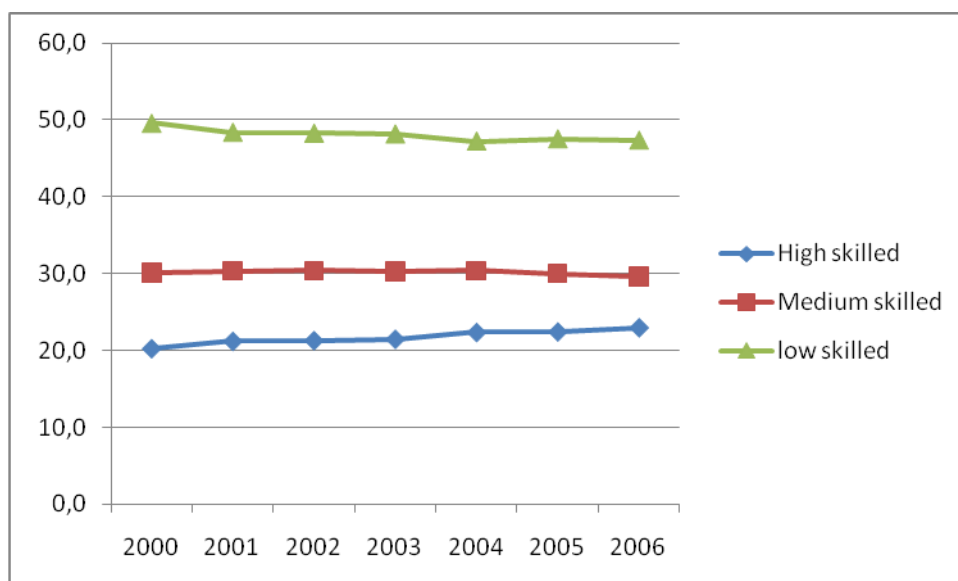
La seconda questione è invece maggiormente significativa e riguarda la percentuale di lavoro autonomo e “non-dipendente” che si registra nelle diverse città. A Milano, infatti, la percentuale di lavoro autonomo è di molto superiore agli altri contesti urbani e potrebbe assorbire un numero elevato di posizioni professionali ad alta professionalizzazione (i professionisti, ad esempio, sono più di 31000 nel 2006) così come un elevato numero di lavoratori medium-low skilled (170.000 collaboratori nello stesso anno) (Migliavacca, Vaia 2009).

Infine, soprattutto per quanto riguarda Milano, l’alta diffusione di lavori che ancora vengono svolti in condizioni di illegalità, relativi soprattutto al settore della cura e delle fasi meno qualificate del ciclo produttivo, rendono questo processo meno semplice da interpretare o, almeno, meno evidente.



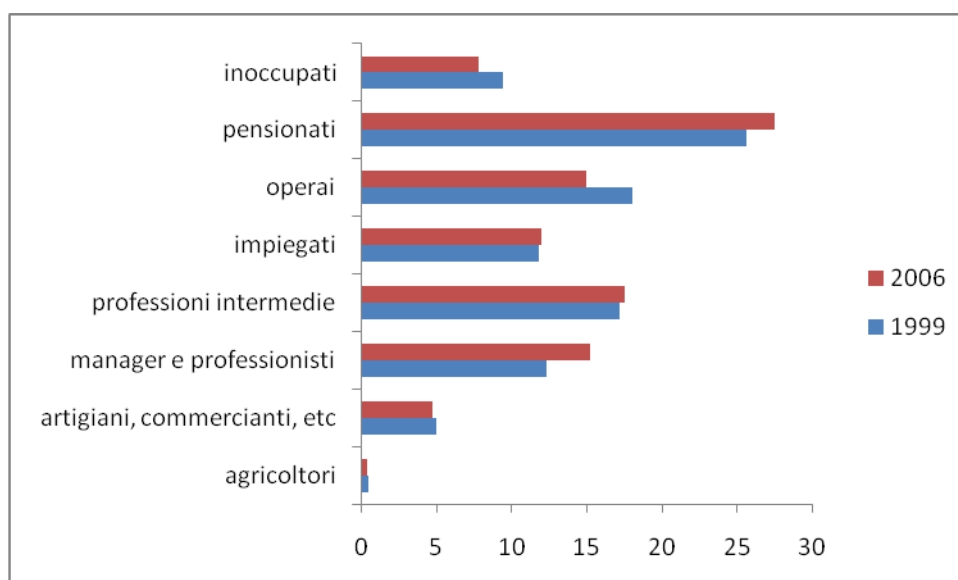
Graf. 9 - Percentuale lavoro autonomo
Fonte: Dati OECD

In ogni caso, si può affermare che per quanto riguarda le città più terziarizzate, le tendenze siano moderatamente orientate a un aumento della qualificazione delle occupazioni, benché le trasformazioni non appaiano essere straordinariamente eclatanti. A Copenhagen, fra il 2000 e il 2006, la percentuale di lavoratori low-skilled ha conosciuto una diminuzione non superiore a un paio di punti percentuali, così come l’aumento degli high skilled.



Graf. 10 - Trend struttura occupazionale Copenhagen
Fonte: Dati amministrazione comunale di Copenhagen

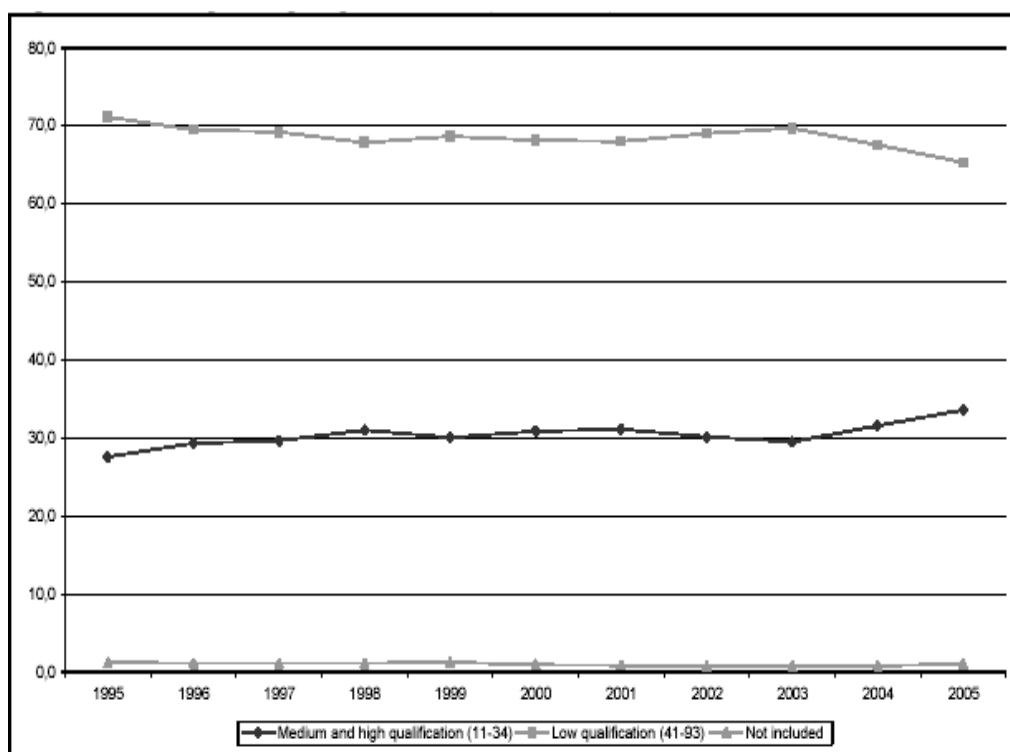
Anche la situazione di Lione è orientata a un progressivo aumento delle posizioni medium e high skilled: le differenziazioni più significative all'interno della struttura occupazionale riguardano, infatti, la diminuzione delle popolazione impiegata in mansioni a bassa qualificazione all'interno della produzione e l'aumento dei manager e professionisti.



Graf. 11 – Trend struttura occupazionale Lione
Fonte: INSEE, Statistiche locali

Per quanto riguarda Barcellona, i trend dello stesso periodo rivelano tendenze assolutamente omogenee, mentre se si considera il periodo antecedente al 2000 si possono riscontrare

modificazioni più marcate sia nella diminuzione dei low-skilled sia nell'aumento della forza lavoro medium e high-skilled.



Graf. 12 – Trend struttura occupazionale Barcellona
Fonte: IDESCAT-INE

In sintesi, dall'esplorazione delle principali trasformazioni delle strutture occupazionali delle città europee analizzate emergono due principali osservazioni:

- innanzitutto si delinea un lento processo di decrescita delle occupazioni meno qualificate, che però è difficile da valutare a causa della diffusa presenza di condizioni occupazionali non regolarizzate che si riscontra in alcuni contesti urbani;
- in secondo luogo si registra una crescita, seppur incrementale e non eclatante, delle professioni high-skilled. Si tratta di un processo che, trasversalmente, sta interessando tutti i contesti urbani indagati, ma che presenta accelerazioni estremamente diversificate non solo relativamente al grado di terziarizzazione delle città ma anche relativamente alle specializzazioni delle economie urbane.

Questo processo, che potremmo definire di moderata *professionalizzazione*, sembra però anche contenuto da dinamiche strettamente correlate alla formazione e alla valorizzazione delle risorse umane, che differiscono notevolmente a seconda dei contesti indagati, come meglio esplicitato nel paragrafo successivo.

2.3.2. Formazione e valorizzazione delle risorse umane nelle città europee.

Al di là delle differenti caratteristiche e specializzazioni delle economie urbane, la diversa struttura occupazionale che si riscontra nelle città europee deve essere valutata sulla base, almeno, di due meccanismi particolari:

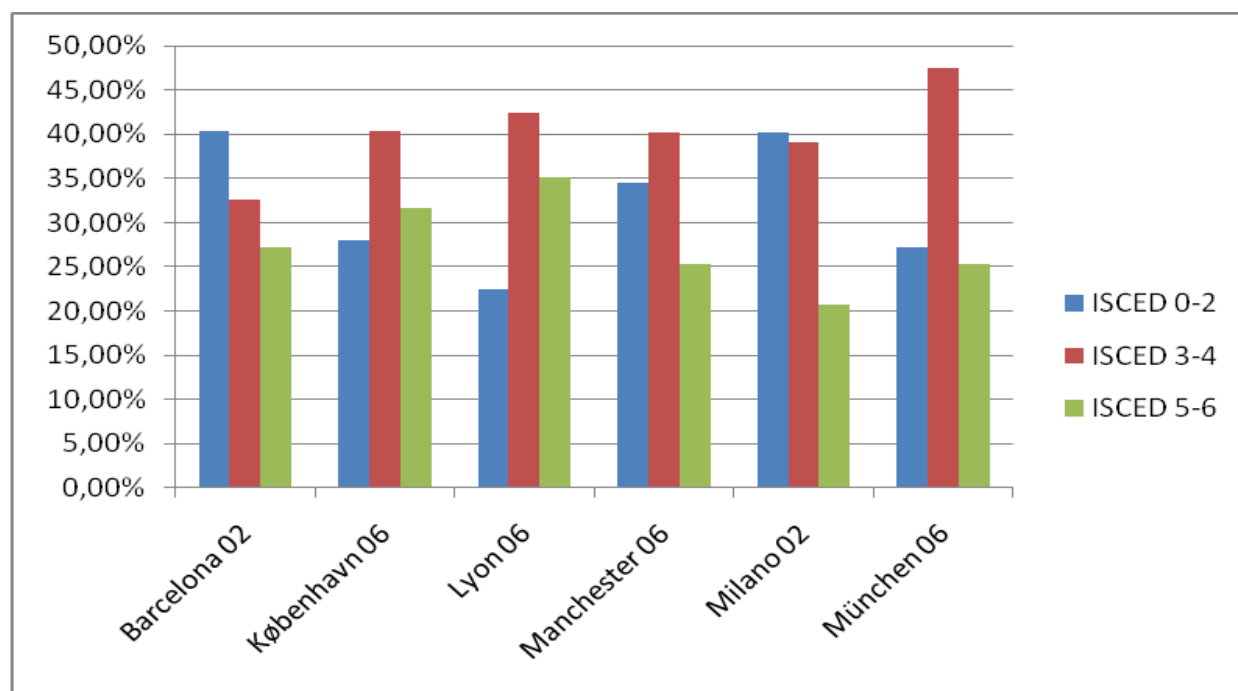
- le differenti capacità che queste città rivelano in termini di formazione delle risorse umane;

-la loro relativa valorizzazione.

A questi due meccanismi si somma, inoltre, anche la capacità di attrazione di talenti e di manodopera diversamente qualificata che i diversi contesti urbani sembrano esercitare, sia a livello nazionale che internazionale. Tale punto di attenzione verrà meglio sviluppato nel capitolo relativo all'attrattività delle città indagate (Cap. Petrillo) ma viene comunque in parte accennato, in quanto elemento essenziale per una comprensione sistemica dei meccanismi.

Innanzitutto, i dati Eurostat mettono ben in evidenza una situazione altamente differenziata nei livelli di istruzione che si riscontrano nelle città (ovviamente in buona parte correlati alle diverse situazioni nazionali).

Lione è il contesto in cui la percentuale più alta di popolazione ha un livello di istruzione universitario o post-universitario (ISCED 5-6) e, allo stesso tempo, i livelli più bassi di popolazione senza o con basso titolo (ISCED 0-2). Milano, al contrario, risulta la città in cui i livelli di istruzione sono più bassi in assoluto: i titoli più elevati raggiungono il 20% e quelli meno elevati il 40%; del tutto simile la situazione di Barcellona per quanto riguarda l'incidenza dei titoli meno elevati, mentre risulta più alta la disponibilità di personale con alta formazione (27%). Le disuguaglianze più significative riguardano la città di Manchester, che vede un quarto della popolazione altamente qualificata e più di un terzo senza titolo o con un livello basso di istruzione, mentre a Monaco vi è la più alta concentrazione di popolazione con titolo di studio di media qualificazione. Infine, Copenhagen registra la situazione di maggiore eguaglianza, con la seconda più alta percentuale di personale altamente qualificato dopo Lione.



Graf. 13 – Livelli istruzione
Fonte: Dati OECD

Un altro elemento estremamente significativo per analizzare le relazioni fra formazione delle risorse umane e competitività delle realtà urbane riguarda la qualità della formazione avanzata. Da questo punto di vista, i principali ranking relativi alla qualità della formazione universitaria, pur con le

dovute cautele e differenziazioni, evidenziano situazioni di eccellenza nei contesti di Copenhagen, Monaco e Manchester e situazioni di eccellenza meno significativa per le città di Barcellona e Milano, ma soprattutto di Lione, che paradossalmente è la città in cui sono raggiunti i più alti livelli di formazione universitaria.

RWWU		ARWU	
128	University of Copenhagen	41	University of Manchester
148	Technische Universität Monaco	43	University of Copenhagen
160	University of Manchester	55	Technische Universität Monaco
161	Universitat Politècnica de Catalunya	57	Technical University Munich
174	Universitat Autònoma de Barcelona	101-151	Università degli Studi di Milano
192	Universitat de Barcelona	152-200	University of Barcelona
251	Technical University of Denmark	201-302	Claude Bernard University Lione 1
279	Università degli Studi di Milano		
327	Université Claude Bernard Lione 1		

Tab. 15 – Ranking Università
Fonte: RWWU-ARWU

Al di là del posizionamento delle città rispetto alla loro capacità di formare risorse umane qualificate, è però interessante cercare di comprendere alcuni meccanismi che interessano i rapporti fra produzione di conoscenza e valorizzazione della stessa approfondendo alcune situazioni specifiche, che rispettivamente descrivono relazioni e trade-off differenti.

Rispetto alla situazione milanese, è innanzitutto importante specificare che, rispetto ai dati del 2002, si registra un forte aumento delle dinamiche di formazione, con punte di accelerazione nella formazione avanzata (Milano produttiva, 2009). Questo fatto contrasterebbe, però, con il fatto che l'assorbimento occupazionale di dirigenti, manager, tecnici, occupazioni scientifiche e tecnologiche continua a rimanere assai contenuto, mostrando dei limiti più marcati nel caso dell'occupazione che non in quello delle dinamiche produttive e settoriali, benché l'obiettivo di puntare su attività tecnologicamente avanzate e ad alta intensità della conoscenza non possa altro che fondarsi sull'occupazione di capitale umano avanzato. Dal canto, invece, delle possibilità occupazionali che la città è in grado di offrire alle persone che hanno raggiunto il titolo di studio più elevato, si verificherebbe una scarsa capacità di valorizzazione delle competenze, con discutibili effetti sia in termini di sviluppo economico che sociale.

Per quanto riguarda Copenhagen, la situazione di trade-off viene invece attribuita a una carenza di offerta di personale qualificato rispetto alle possibilità occupazionali che la città potrebbe offrire e che, in prospettiva, sono considerati centrali per il suo futuro sviluppo (OECD, 2009). Tale carenza viene attribuita a tre fattori particolari: un sistema formativo dallo sviluppo più lento rispetto alla crescita economica della città, una capacità di attrazione di studenti e talenti internazionali limitata e, infine, un'emorragia di personale qualificato (es PhD-holders) verso altri contesti nazionali e

urbani in cui il settore finanziario, ad esempio, appare più ricco di opportunità (USA e UK). Inoltre, un altro dato interessante riguarda anche una richiesta irrisolta di manodopera non qualificata, che a Copenhagen avrebbe raggiunto un livello di saturazione³.

Esistono, infine situazioni anche più equilibrate, come quella di Monaco, in cui non vengono evidenziati particolari squilibri fra offerta e domanda di lavoratori ad alta qualificazione. Circa il 28% della forza lavoro è impiegata in posizioni lavorative ad alta conoscenza, una percentuale che si avvicina alla capacità di formazione universitaria e post-universitaria che la città è in grado di offrire. Anche la situazione di Lione da questo punto di vista appare piuttosto bilanciata.

In sostanza, questa comparazione farebbe emergere l'esistenza di diverse tipologie nel rapporto fra produzione e richiesta di risorse umane qualificate nelle città europee:

- 1) città in cui il tessuto produttivo non sembra in grado di valorizzare le risorse umane formate;
- 2) sistemi economici urbani che richiedono una popolazione sempre più vasta di professionisti e lavoratori *high-skilled* rispetto all'offerta disponibile;
- 3) infine, contesti urbani in cui la domanda e l'offerta di personale altamente qualificato appare piuttosto equilibrata.

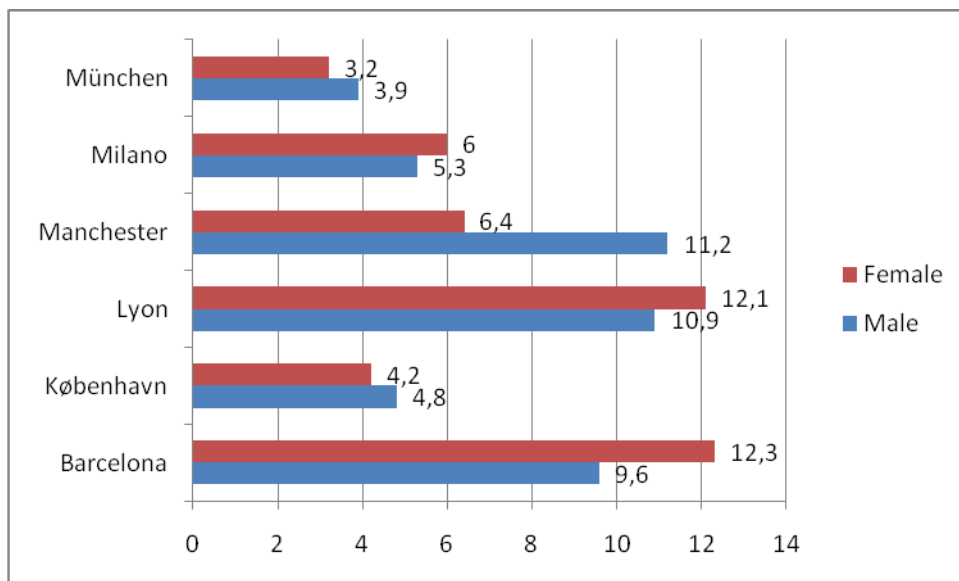
2.3.4. Prima della crisi. Fra crollo della disoccupazione e instabilità lavorativa

Questo secondo paragrafo descrive alcuni trend che hanno caratterizzato in modo piuttosto omogeneo i contesti sociali urbani europei, almeno fino a prima della crisi del 2008, e che riguardano una sostanziale trasformazione delle dinamiche che caratterizzano la struttura occupazionale delle città indagate. In sostanza, queste trasformazioni descrivono uno spostamento dell'incertezza lavorativa che, a partire dall'esistenza di diverse situazioni connotate da livelli di disoccupazione particolarmente elevati si è gradualmente spostata verso un aumento e diffusione delle tipologie contrattuali non-standard in numerose città europee.

Rispetto al tema della disoccupazione, agli inizi del 2000, le città indagate partivano da situazioni estremamente eterogenee: Lione, Barcellona e Manchester presentavano tutte, nel 2002, percentuali di disoccupazione vicine al 10% della popolazione attiva; Milano, Copenhagen e Monaco, invece, erano caratterizzate da percentuali molto meno elevate (intorno al 5%).

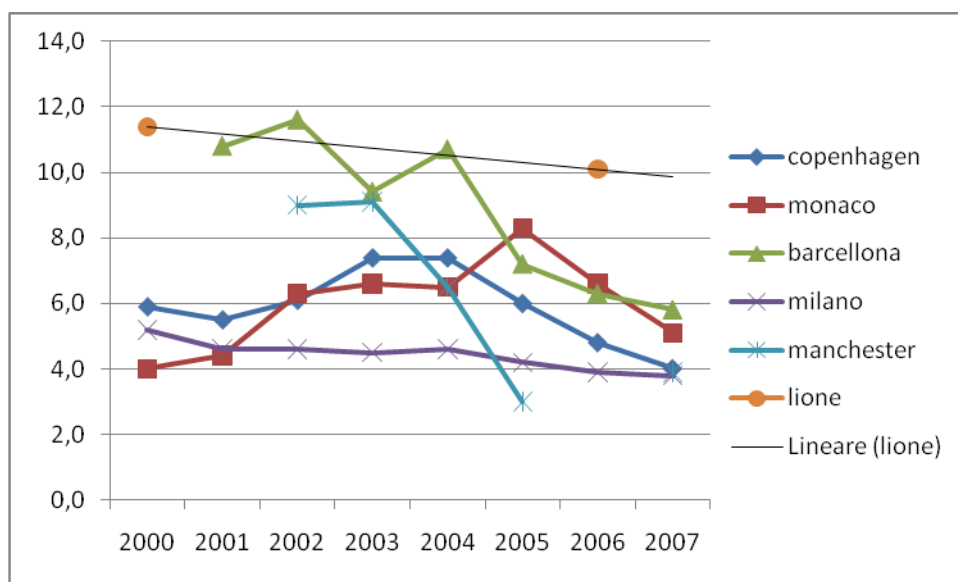
Un'altra differenziazione fondamentale consisteva nei tassi di disoccupazione relativi alla componente femminile e maschile, che denotava alcune caratteristiche interessanti, quali una sproporzione significativa nel contesto inglese e spagnolo in particolare: a Manchester, nel 2002, la percentuale di disoccupazione maschile era quasi doppia rispetto al genere femminile, mentre a Barcellona, al contrario, la disoccupazione femminile raggiungeva livelli di tre punti più elevati.

³ Un effetto notevole sulla scarsità di personale sia non qualificato che qualificato è anche attribuito alle severe leggi sull'immigrazione che regolano i flussi in entrata in Danimarca (Cap. Kapko)



Graf. 14 - Tassi di disoccupazione femminili e maschili
Fonte: dati OECD

Le dinamiche degli ultimi anni, pur presentando andamenti altalenanti, hanno composto un quadro che, nel 2007, indicava in tutte le città (tranne Lione) una percentuale di disoccupazione compresa fra il 4% e il 6% della popolazione. Tale risultato è stato reso possibile da un impegno sostenuto in termini di politiche attive del lavoro che hanno portato a un maggiore equilibrio nell'occupazione maschile e femminile, ma, soprattutto è il risultato di modificazioni importanti nella regolazione contrattuale del lavoro avvenute in molti contesti nazionali europei.



Graf. 15 - Trend tassi di disoccupazione
Fonte: Nostra elaborazione su fonti: Municipalità di Barcellona, di Copenhagen e Monaco; ISTAT, INSEE, ONSC

In ogni caso, in molti contesti europei, la diminuzione di questa caratteristica dell'incertezza lavorativa è coincisa con un aumento delle posizioni "non-standard".

A Milano, nel 2007, solo il 54% delle assunzioni (Indagine Excelsior 2005-2007) è stato a tempo indeterminato; a Barcellona, nello stesso anno, la quota scende addirittura al 19% (Municipalità di Barcellona), a Monaco circa 17.000 lavoratori nel 2007 erano impiegati con contratti interinali e a Manchester la quota di lavoratori a tempo determinato è triplicata dai primi anni novanta a oggi; infine, a Lione, nel 2006, la quota degli occupati a tempo determinato o con contratti non standard sfiorava il 13,4% (INSEE, 2006).

In sostanza, allo "spettro della disoccupazione" è andato, in molte città europee, progressivamente sostituendosi una nuova dimensione dell'incertezza lavorativa, determinata dalla crescente diffusione dell'instabilità occupazionale. L'incertezza generata da tale fenomeno sembra essere però stata assorbita diversamente nei contesti indagati: in alcune realtà urbane gli impatti di questa trasformazione sono stati mitigati dalla dotazione di strumenti di welfare orientati ad assicurare una copertura reddituale ai lavoratori nei periodi di inattività (ad esempio il modello della *flexicurity* danese) nonché un sostegno per l'aggiornamento professionale; in altri contesti, la capacità o lo sforzo innovativo delle politiche di welfare non è stato sufficiente a definire nuove forme di tutela per le categorie occupazionali atipiche, aprendo la strada a nuove forme di disuguaglianza fra lavoratori in possesso di credenziali formative e professionali spendibili sul mercato del lavoro locale e lavoratori sprovvisti di tali caratteristiche.

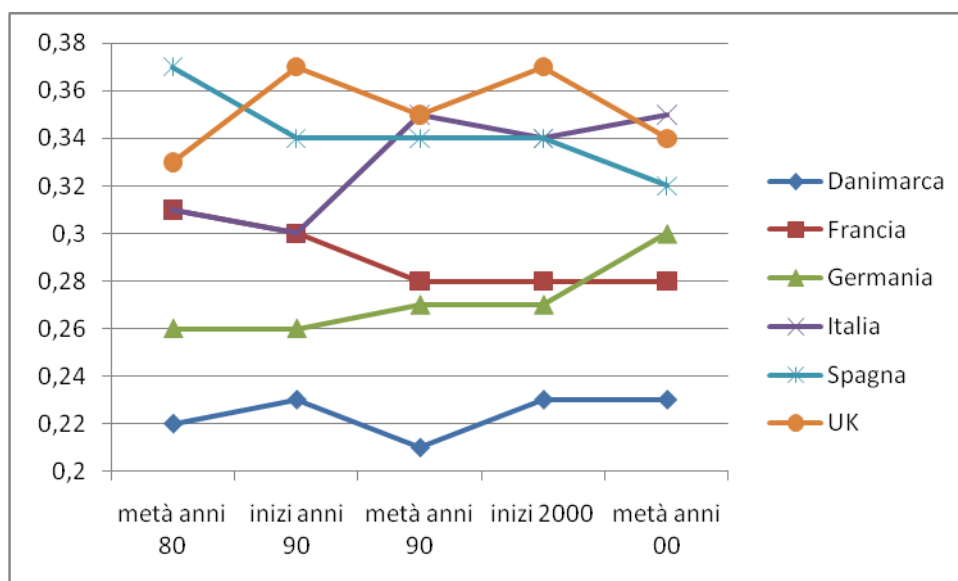
2.3.5. Le disuguaglianze nella distribuzione del reddito. Dentro e fra le città europee

Un aspetto imprescindibile per articolare un discorso sulle disuguaglianze sociali nelle città europee riguarda la diversa distribuzione del reddito all'interno dei contesti studiati, in particolare per esplorare e testare una delle ipotesi che ha conosciuto il maggiore successo nell'ambito dell'analisi delle disuguaglianze: la teoria della città duale.

L'obiettivo di questo paragrafo è quindi quello di comprendere se nelle città europee si stia assistendo a un processo di polarizzazione della distribuzione del reddito, con una presenza sempre più rilevante di popolazione rientrante nelle fasce più deprivate e, allo stesso tempo, nelle fasce più ricche della stratificazione sociale.

Un elemento di contesto imprescindibile per comprendere le aree urbane riguarda il posizionamento delle diverse aree nazionali per quanto concerne la disuguaglianza nella distribuzione del reddito. Il raffronto è realizzato attraverso la comparazione dell'indice di Gini negli ultimi venti anni.

Al 2005, secondo l'Eurostat, metà delle città oggetto della nostra indagine si trovavano in contesti nazionali al di sotto o rientranti nei valori medi europei (EU15), ovvero in cui gli indici risultavano uguali inferiori a 0,30: la Danimarca, la Francia e la Germania rappresentano i contesti più egualitari, mentre la Spagna, l'UK e l'Italia presentano valori superiori alla media. Interessante anche notare l'evoluzione di questo indice che presenta trend eterogenei: una fluttuante stabilità per Danimarca e UK; trend sostanzialmente discendenti per Spagna e Francia e, al contrario, ascendenti per Germania e Italia.



	metà anni 80	inizi anni 90	metà anni 90	inizi 2000	metà anni 00
Danimarca	0,22	0,23	0,21	0,23	0,23
Francia	0,31	0,3	0,28	0,28	0,28
Germania	0,26	0,26	0,27	0,27	0,3
Spagna	0,37	0,34	0,34	0,34	0,32
UK	0,33	0,37	0,35	0,37	0,34
Italia	0,31	0,3	0,35	0,34	0,35

Graf. 15 - Trend indice di Gini nazionali
Fonte: OECD

L'analisi sulle città, si dimostra di più difficile comparazione; purtroppo i dati raccolti non permettono un raffronto puntuale delle situazioni, poiché presentano:

- diverse aggregazioni dei redditi (a volte individuale, a volte familiare);
- fasce di reddito costruite diversamente (a volte quintili, a volte sestili, a volte decili);
- indicazione di serie storiche non coincidenti.

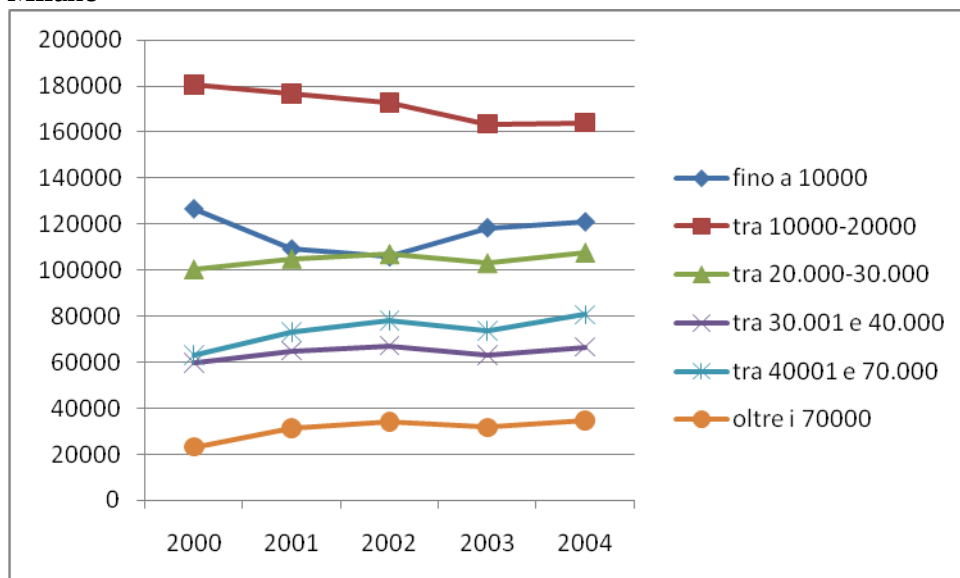
Considerate le limitazioni poste al raffronto, l'operazione di ricerca più interessante è l'analisi dei trend nella distribuzione del reddito interna alle varie città che, in alcuni casi, ha permesso anche spunti di comparazione.

Partendo nell'analisi dalla situazione di Milano, si può innanzitutto premettere che, da precedenti analisi effettuate sulla distribuzione dei redditi personali nell'anno 2005 (D'Ovidio, 2009), il capoluogo lombardo rappresenta il contesto urbano italiano maggiormente diseguale per quanto riguarda questo importante aspetto della disuguaglianza. Con un coefficiente di Gini pari a 0,51, Milano si posiziona decisamente sopra la situazione delle principali città italiane: la differenza fra il reddito annuo dei contribuenti appartenenti al primo decile rispetto al decile più alto nella scala della distribuzione del reddito, inoltre, arriva a superare il rapporto 1/22.

Per quanto riguarda una possibile ricostruzione diacronica del fenomeno, utile a comprendere le principali evoluzioni della presenza di diverse popolazioni all'interno della città, il quadro delineato dalle serie storiche relative alla distribuzione del reddito per nuclei familiari a Milano appare raffigurare una città "a doppia velocità".

Come evidenziato dalle tendenze percentuali, i principali benefici della crescita economica, seppur contenuta, che ha sperimentato Milano nell'ultimo decennio sembrano essere stati principalmente raccolti dai nuclei familiari di status medio-alto: fra il 2000 e il 2004 si è assistito a un aumento del 50% delle famiglie con redditi medio-alti / alti. Allo stesso tempo, la classe di reddito che appare essersi più assottigliata è relativa a redditi tra i 10.000 e i 20.000 euro⁴, mentre la popolazione che appare, seppur con qualche fluttuazione, sostanzialmente invariata è quella delle famiglie con redditi minimi.

Milano



	2000	2001	2002	2003	2004	Variazione %
fino a 10000	126637	109165	105763	118363	120957	-5
tra 10000-20000	180425	176842	172843	163596	164149	-9
tra 20.000-30.000	100433	104998	107004	103120	107648	+7,2
tra 30.001 e 40.000	59782	64985	67205	63123	66660	+11,5
tra 40001 e 70.000	63048	73275	78009	73542	80744	+30
oltre i 70000	23242	31362	34242	31672	34852	+50
	553567	560627	565056	553416	575010	

Graf. 16 – Trend distribuzione reddito familiare Milano

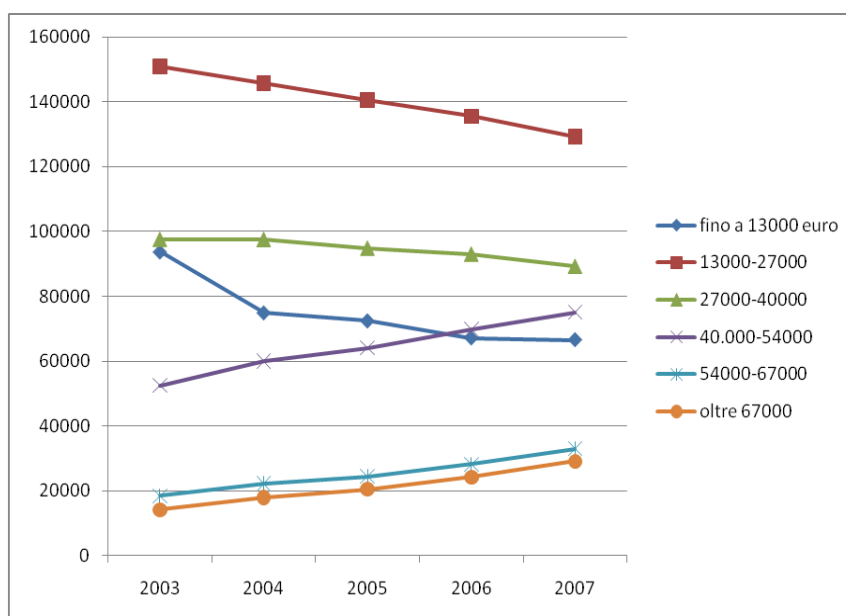
Il raffronto con Copenhagen che, come descritto nel primo paragrafo, risulta la città europea che più ha sperimentato, almeno prima della crisi, un percorso di accelerazione economica, può aiutare meglio a comprendere i trend milanesi.

Negli anni recenti Copenhagen ha sperimentato uno sviluppo del PIL sostenuto, che ha portato a un abbattimento sostanziale dei tassi di disoccupazione e che, allo stesso tempo, non sembra aver inciso particolarmente sulla crescita di nuove disuguaglianze nella distribuzione del reddito

⁴ recenti indagini indichino, nel 2007, come soglia di 1677 euro la spesa minima per non ricadere in condizioni definibili di povertà certa

(l'indice di Gini calcolato su 17 classi di reddito, ad esempio, mostra addirittura una leggera contrazione delle disuguaglianze, passando da 0,24 a 0,22). La crescita dell'economia della capitale danese, però, sembra aver modificato sostanzialmente la composizione della popolazione, in particolar modo ai suoi "estremi". In soli 4 anni è raddoppiato il numero di contribuenti con un reddito superiore ai 70.000 euro; allo stesso tempo, il numero delle persone con un reddito inferiore ai 13000 euro è diminuito di circa il 30% (ad esclusione del gruppo di contribuenti inferiore ai 6.500)⁵.

Si tratta, sostanzialmente, di uno slittamento sostanziale della popolazione verso capacità di spesa maggiori, che, d'altro canto, corrispondono alla necessità di risorse sempre più rilevanti per poter affrontare un sostanziale incremento del costo della vita nella città danese.



	2003	2004	2005	2006	2007	Variazione %
fino a 13000 euro	93792	74886	72394	67117	66583	-30
13000-27000	150923	145747	140583	135512	129243	-14
27000-40000	97524	97506	94838	93012	89261	-8,5
40.000-54000	52556	60008	64126	69826	75114	42
54000-67000	18448	22274	24508	28217	33060	79
oltre 67000	14165	17890	20510	24242	29162	105

Graf. 17 – Copenhagen, variazioni classi di reddito 2003-2007

Fonte: Dati municipalità di Copenhagen

In sostanza, un confronto che, ricordiamo, può essere solo indicativo, fra i trend della distribuzione del reddito fra Copenhagen, ovvero la città che sta sperimentando la maggiore crescita economica e il contesto urbano di Milano che invece dimostra le performance più contenute, mostra un

⁵ Un altro importante fattore per comprendere la trasformazione della composizione sociale della città di Copenhagen riguarda anche le modificazioni intercorse nel mercato immobiliare e nelle politiche di housing municipale (Cfr. Torri), che ha portato a notevoli flussi di popolazioni (low-medium income) in uscita e in entrata (medium-high income).

sostanziale aumento delle persone/nuclei familiari percettori di reddito alto o medio-alto. Allo stesso tempo, la differenza più significativa nei trend che si registra nelle città, riguarda la situazione delle popolazioni più fragili, che a Copenhagen⁶, complessivamente decrescono con una velocità di molto superiore a Milano.

In entrambi le città, allo stesso tempo, permangono strati più o meno accentuati di popolazioni ai margini, con redditi del tutto insufficienti a sopportare i costi della vita di due delle città in cui il costo della vita è il più alto in assoluto nel mondo (indagine UBS, 2009).

Per quanto riguarda le altre città europee oggetto di questa ricerca i dati raccolti permettono confronti di natura diversa.

Per quanto riguarda la situazione di Lione, è possibile effettuare un confronto con Milano relativo alla distribuzione del reddito che caratterizza le classi più ricche e più povere delle città, che rappresenta un altro importante indicatore di disuguaglianza (Atkinson, 2002).

Nel 2005 a Milano, infatti, il rapporto fra il primo decile e il decimo decile superava le venti volte, mentre a Lione il rapporto fra il nono decile e il primo superava di poco le 5 volte, risultato che a Milano non si registrava nemmeno nel rapporto fra primo e quinto quintile. Si evidenzia inoltre, che tale rapporto nella città di Lione è rimasto invariato anche rispetto ai dati del 2007 (Insee, Revenus fiscaux localisés des ménages)

INSEE - DGI

Les écarts de revenus sont plus faibles dans les aires urbaines de taille moyenne

Aires urbaines	Revenu par équivalent-adulte en euros - 2005				
	1er décile	Médiane	9ème décile	Rapport 9ème/1er	nombre de ménages fiscaux
Lyon	6 590	17 902	35 650	5,4	676 655
Grenoble	7 179	18 293	35 667	5,0	208 668
Saint-Étienne	5 409	15 379	29 328	5,4	132 547
Genève-Annemasse (1)	5 895	20 983	46 919	8,0	92 370
Annecy	8 955	19 452	37 299	4,2	82 630
Valence	6 374	16 098	30 783	4,8	69 739
Chambéry	7 454	17 901	33 839	4,5	54 871
Ensemble Rhône-Alpes	6 777	16 929	33 225	4,9	2 365 205

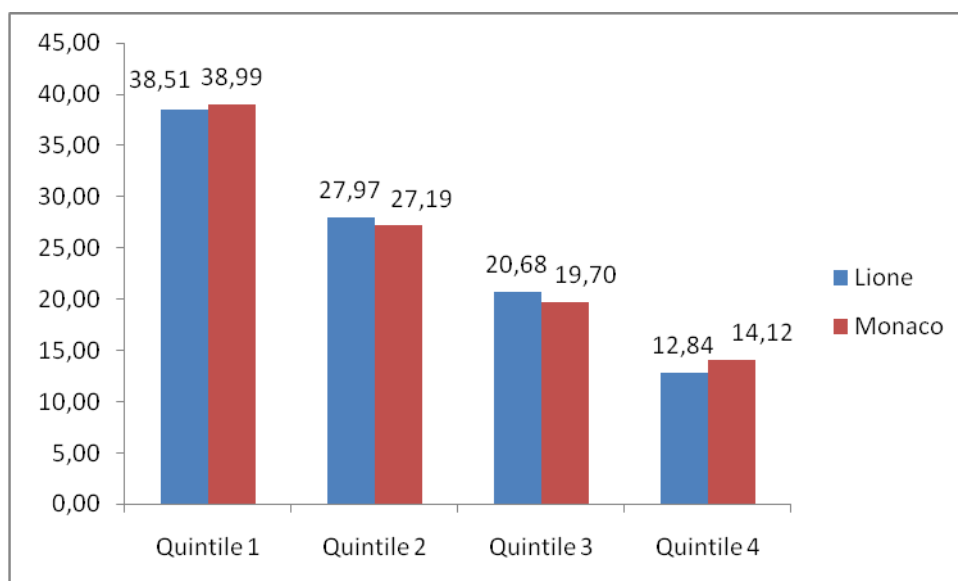
(1) partie française

Source : Insee-DGI, revenus fiscaux des ménages

Tab. 16 – Distribuzione reddito personale a Lione
Fonte: Insee-DGI

Il confronto fra Lione e Monaco, questa volta invece sulla base della distribuzione percentuale delle persone rientranti in quattro fasce di reddito stabilite dall'OECD, evidenzia una situazione di leggera maggiore eguaglianza per la città francese nel 2001, che con qualche probabilità potrebbe essere andata ad accentuarsi negli ultimi anni, considerato che a Monaco, fra il 2000 e il 2005 l'indice di Gini sarebbe cresciuto da 0,289 nell'anno 2000 a 0,307 nel 2005 (nota-chiedere ad Agostino)

⁶ Come evidenziato precedentemente, a Copenhagen questo fenomeno è riconducibile anche alla parziale sostituzione della popolazione a cui si è assistito fra il 1996 e 2000.



Graf. 18 – Distribuzione reddito a Lione e Monaco nel 2001
Fonte: OECD

Per quanto riguarda Barcellona, si registra una leggera variazione peggiorativa dell'indice di Gini fra il 2006 e il 2007 da 0,31 a 0,32. Inoltre, benché i dati raccolti sulla città spagnola non permettano un raffronto significativo nel tempo, è comunque interessante notare come in un solo anno la percentuale di popolazione rientrante nella prima e nell'ultima fascia della stratificazione sia aumentata sensibilmente, soprattutto per quanto riguarda le popolazioni più benestanti. Tale trend, fra l'altro, sarebbe l'unico a tracciare una traiettoria definita di dualizzazione di una struttura sociale sempre più sbilanciata nei suoi estremi.

	2007	2006
fino a 9000€	14,7	13,5
da 9001 a 14000	12,8	14,9
da 14001 a 19000	14,8	12,5
da 19001 a 25000	9,7	13,2
da 25001 a 35000	23,4	23,7
Più di 35000	24,6	22,2

Tab. 17 – Distribuzione del reddito personale a Barcellona, 2006-07
Fonte: Statistiche municipalità Barcellona

In sintesi, l'interpretazione dei dati raccolti sembra suggerire le seguenti riflessioni. Innanzitutto, è ipotizzabile una sostanziale coincidenza fra il posizionamento dei contesti nazionali e delle città europee in termini di disuguaglianza nella distribuzione del reddito: le ricostruzioni dell'indice di Gini operate per le varie città mostrano distribuzioni maggiormente diseguali a Milano e Barcellona mentre appaiono sostanzialmente più egualitarie a Lione e Copenhagen.

Il secondo aspetto che emerge in quasi tutti le realtà indagate è un rafforzamento della presenza di una elite urbana, seppur con velocità differenti; sebbene sia una correlazione difficile da dimostrare è interessante valutare come nelle due città in cui si è assistito a una crescita economica più vivace negli ultimi anni (Copenaghen e Barcellona), si registri un aumento decisamente sostenuto della popolazione più abbiente, quasi a indicare una distribuzione della ricchezza prodotta soprattutto nelle fasce più alte della stratificazione.

A viaggiare a velocità differente, inoltre, sembrerebbe anche il processo di “dispersione” del ceto medio urbano, verso altri contesti residenziali o verso posizioni della stratificazione più elevata o inferiore.

Un altro elemento, infine, comune alla maggior parte delle città indagate e al di là della crescita economica registrata all’interno dei contesti, riguarderebbe la permanenza di fasce di popolazione dal reddito estremamente contenuto. L’innalzamento del costo della vita e, in particolare, delle spese sostenute per la casa (acquisto ma soprattutto locazione), che nella maggior parte dei contesti studiati sono considerate un importante fattore amplificante il rischio di povertà (Barcellona e Milano) avrebbe inoltre spinto queste popolazioni verso condizioni di marginalità estreme, spesso non riconducibili alla condizione occupazionale, amplificando notevolmente le disuguaglianze fra gli estremi della stratificazione. Un esempio indicativo di questo processo è la crescita del numero degli homeless in molti contesti europei.



Fig.3 - Aumento del numero degli homeless a Barcellona dal 1993 al 2006

Fonte:??

Il grafico mette bene in evidenza la situazione di Barcellona, ma la questione è rilevante anche per quanto concerne le altre realtà europee. A Monaco sono stati raccolti dati discordanti sulla homelessness. Secondo una ricerca della *Arbeitsgemeinschaft Wohnungslosenhilfe* il dato nel 2007 sarebbe in calo (da 609 a 339). La Caritas invece propende per un aumento fino a quasi mille.

A Copenaghen, nel 2004, erano circa 650 gli homeless censiti nella città.

A Milano, ricerche realizzate sul fenomeno arrivano a identificare il numero dei senza dimora vicino ai 4000.

Gennaio 2008	3860
Numero senza fissa dimora Comune di Milano	
Di cui In strada	408
Nei dormitori	1152
Nei campi rom	2300

Tab. 17 - Stima del numero dei senza fissa dimora nel Comune di Milano– Anno 2008

Fonte: “La povertà invisibile dei senza casa” T. Boeri, M. Braga, L. Corno

A evidenziare una situazione diffusa di disagio in molte città europee sono anche le ricerche realizzate sulla diffusione della povertà. A Barcellona, dal 2006 al 2007 sarebbe in aumento di un punto percentuale, arrivando a coinvolgere il 18,5% della popolazione. A Milano, nel 2006, il fenomeno era stimato coinvolgere 17,5% delle famiglie (Report Camera di Commercio, 2008). A Lione e Monaco il fenomeno sembrerebbe contenuto al 13% della popolazione, anche se, ad esempio, nella città tedesca la percentuale di popolazione in stato di povertà sarebbe notevolmente cresciuta rispetto al 6,5% del 1986.

2.4. Gli impatti sociali della transizione al “post-fordismo maturo” nelle città europee: evidenze empiriche e meccanismi a confronto

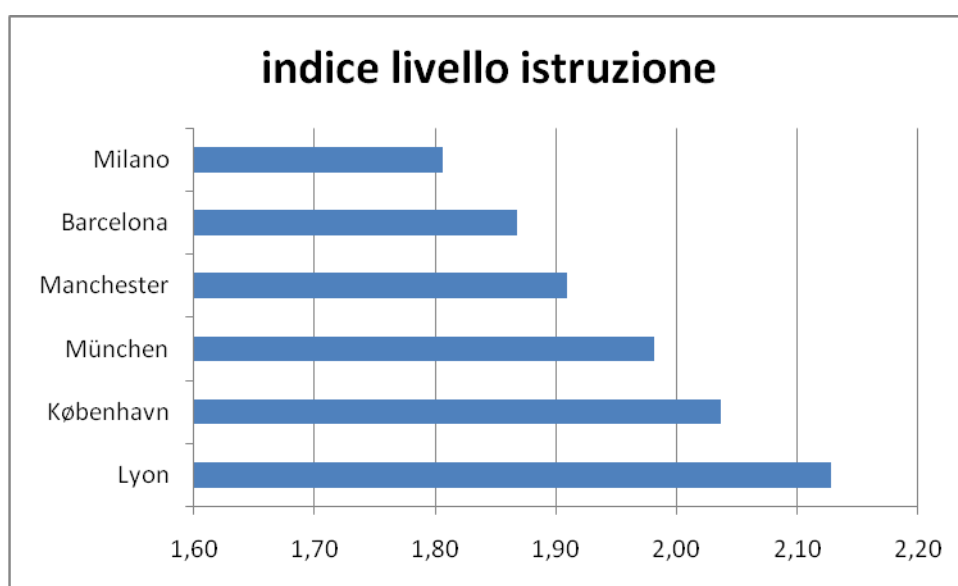
2.4.1. Gli impatti sociali delle trasformazioni, a due velocità.

La struttura sociale delle città europee indagate appare in progressiva e graduale trasformazione. Gli effetti della transizione, da strutture economiche produttive fordiste a realtà economiche diversamente terziarizzate e differentemente al centro dei flussi economici globali, si sono concretizzati in nuovi assetti sociali, che manifestano linee di tendenza in alcuni casi comuni a tutte le aree indagate e in altri casi eterogenee.

In questo capitolo, dopo un’analisi delle principali caratteristiche economiche e produttive delle città, si è cercato di esplorare la tesi della *professionalizzazione* delle classi medie urbane europee (Bell, 1973; Hamnett, 2003), attraverso una descrizione dei caratteri fondamentali della struttura occupazionale delle città. L’analisi dei contesti di due città fortemente terziarizzate (Copenaghen e Manchester) e di due contesti in cui la manifattura continua ad avere un peso significativo nell’economia urbana (Milano e Lione), nonché alcuni trend nella richiesta di *high e low skilled workers* nella città di Barcellona, sembrerebbero delineare una traiettoria di *contenuta professionalizzazione* della forza lavoro, seppur a velocità diverse. Allo stesso tempo, soprattutto nelle città in cui sono diffuse condizioni di illegalità lavorativa (e anche residenziale per quanto riguarda la componente immigrata) rimane più “*insondabile*” un eventuale aumento delle popolazioni impiegate in mansioni a bassa qualificazione in alcuni settori centrali nell’economia della città (ad esempio il settore delle costruzioni, dell’industria manifatturiera e del lavoro di cura). In ogni caso, questo processo di *contenuta professionalizzazione*, appare però assumere connotati e velocità diverse a seconda delle peculiari caratteristiche economiche delle realtà urbane: i dati

raccolti, infatti, dimostrano come sia centrale non solo il grado di terziarizzazione delle città, ma anche la specializzazione settoriale della struttura economica.

Le caratterizzazioni economiche delle città, però, non sono l'unica variabile da tenere in considerazione per spiegare le diverse strutture occupazionali delle città europee. Un altro elemento centrale, in questo ragionamento, è la diversa capacità che le città europee ancora dimostrano nel formare e valorizzare risorse umane qualificate: in generale, le differenze legate ai livelli di istruzione che si registrano sono, infatti, molto significative (Graf. 19). Emerge, inoltre, l'esistenza di diverse tipologie di rapporti fra produzione e richiesta di risorse umane qualificate. Nella nostra indagine, ad esempio, abbiamo individuato: a) città in cui il tessuto produttivo non sembra in grado di valorizzare le risorse umane formate; b) sistemi economici urbani che richiedono una popolazione sempre più vasta di professionisti e lavoratori high-skilled rispetto all'offerta disponibile; c) infine, contesti urbani in cui la domanda e l'offerta di personale altamente qualificato appare piuttosto equilibrata.



Graf. 19 – Indice livello di istruzione
Fonte: dati OECD

Al di là delle capacità dimostrate dalle singole città nella formazione e valorizzazione delle risorse umane, nelle aree indagate si è assistito a un progressivo e veloce arretramento del fenomeno disoccupazionale. Allo “spettro della disoccupazione” è andato però progressivamente sostituendosi una nuova dimensione dell'incertezza lavorativa, determinata dalla crescente diffusione dell'instabilità occupazionale. L'incertezza generata da tale fenomeno sembra essere però stata assorbita diversamente nei contesti indagati: in alcune realtà urbane gli impatti di questa trasformazione sono stati mitigati dalla dotazione di strumenti di welfare orientati ad assicurare una copertura reddituale ai lavoratori nei periodi di inattività, nonché un sostegno per l'aggiornamento professionale; in altri contesti, la capacità o lo sforzo innovativo delle politiche di welfare non è stato sufficiente a definire nuove forme di tutela per le categorie occupazionali atipiche, aprendo la strada a nuove forme di disuguaglianza fra lavoratori in possesso di credenziali formative e professionali spendibili sul mercato del lavoro locale e lavoratori sprovvisti di tali caratteristiche. L'ultimo aspetto della disuguaglianza trattato in questo paragrafo riguarda il tema delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito.

Al di là delle evidenti differenze nella distribuzione che si registrano a livello territoriale, determinate in larga parte dai sistemi di tassazione e redistribuzione vigenti nei singoli paesi, si riscontrano alcune tendenze interessanti. Innanzitutto, ciò che emerge, in quasi tutti le realtà indagate, pur secondo con velocità differenti, è un rafforzamento delle *elite urbane*; sebbene sia un accostamento audace, è interessante valutare come nelle due città in cui si è assistito a uno sviluppo economico più vivace negli ultimi anni (Copenaghen e Barcellona), si registri una crescita decisamente sostenuta della classe di reddito più elevato, quasi a indicare una distribuzione della ricchezza prodotta dai sistemi economici urbani, soprattutto all'interno delle fasce più alte della stratificazione. A viaggiare a velocità differente, inoltre, sembrerebbe anche il processo di “dispersione” del ceto medio urbano, verso altri contesti residenziali o verso posizioni della stratificazione più elevata o inferiore. Un altro elemento, infine, comune alla maggior parte delle città indagate e al di là della crescita economica registrata all'interno dei contesti, riguarderebbe la permanenza di fasce di popolazione dal reddito estremamente contenuto. L'innalzamento del costo della vita e, in particolare, delle spese sostenute per la casa (sia per l'acquisto che per la locazione), che nella maggior parte dei contesti studiati sono considerate un importante fattore amplificante il rischio di povertà (Barcellona e Milano) avrebbe inoltre spinto queste popolazioni verso condizioni di marginalità estreme (es. numero degli homeless), spesso non riconducibili esclusivamente alla condizione occupazionale, amplificando notevolmente le disuguaglianze fra gli estremi della stratificazione.

Una volta compresi i principali impatti sociali della transizione a un sistema economico post-fordista ormai maturo, è opportuno interrogarsi su alcuni meccanismi che regolano i rapporti fra sfera economica e sociale nelle città europee. Per comprendere le traiettorie di disuguaglianza sociale che caratterizzano i diversi contesti europei, al di là dei meccanismi di redistribuzione della ricchezza nazionale, che rimangono i dispositivi più significativi nella regolazione di questo fenomeno, è interessante esplorare almeno quattro fattori: l'importanza della specializzazione economica delle città; il livello di apertura internazionale dell'economia; le politiche per lo sviluppo sociale delle città, ovvero welfare e istruzione.

2.4.2. I meccanismi

2.4.2.1. Il settore conta? Caratteristiche delle economie urbane e impatto sociale.

Il primo meccanismo che quest'indagine mette a fuoco è relativo alla possibili relazioni fra profilo economico delle città indagate e impatto sulla strutturazione delle disuguaglianze sociali. Mentre anche i risultati di questa ricerca confermano una sostanziale indipendenza delle dinamiche che caratterizzano le performance economiche delle città e la maggiore o minore diffusione di condizione di disuguaglianza sociale (Ranci, 2009), l'analisi realizzata sui profili economico-produttivi delle città ha mostrato traiettorie più interessanti. In generale, infatti, le dinamiche di terziarizzazione delle realtà urbane europee, che non appaiano completamente uniformi, rivelano ricadute significative sulle strutture sociali delle città, sia in termini di configurazione della struttura occupazionale che in termini di disuguaglianza nella distribuzione del reddito, come raccontano i casi di studio analizzati.

a) Il passaggio da contesti urbani in passato caratterizzati da un forte tessuto produttivo, gradualmente rimpiazzato da attività legate al settore finanziario e da servizi alla persona, ha creato contesti idonei allo sviluppo di forti fratture sociali. Il percorso della città di Manchester appare piuttosto emblematico in questo senso: ampie fasce di popolazione appartenenti o provenienti alla ex classe operaia non sembrano aver avuto un percorso di inserimento indolore nella nuova economia post-fordista, mentre altri attori sono riusciti gradualmente ad affermarsi nelle posizioni

più elevate dell'economia finanziaria. Da un punto di vista di struttura occupazionale, infatti, Manchester appare come la città più polarizzata.

b) Nella città catalana, lo sviluppo del settore turistico e delle costruzioni che ha guidato le traiettorie di crescita economica della realtà urbana, ha assicurato risorse per l'integrazione lavorativa delle popolazioni più *low skilled*, assorbendo parte della disoccupazione. Allo stesso tempo, la graduale affermazione del settore turistico-culturale ha rappresentato anche una chance di mobilità sociale per una parte della classe media, così come l'industria *high technology oriented* ha rappresentato un settore occupazionale importante per i profili professionali più elevati. L'incrociarsi di questi due fattori (nonché l'attrazione che Barcellona ha esercitato, negli ultimi anni in Europa, su diverse popolazioni appartenente alla classe medio-alta) ha determinato un contesto in parte orientato a progressive dinamiche di polarizzazione sociale. Barcellona, infatti, è l'unica città in cui si è potuta osservare non solo l'aumento delle popolazioni appartenenti alle classi di reddito più alte ma anche meno elevate.

c) Per quanto riguarda Milano, che rappresenta la realtà urbana più diseguale in termini di distribuzione del reddito, i settori delle costruzioni, delle professioni legate alla cura e la permanenza di un tessuto industriale manifatturiero non particolarmente avanzato hanno rappresentato il bacino di utenza di popolazioni *low-medium skilled*, mentre il settore finanziario e dei servizi avanzati, nonché diverse realtà di lavoro autonomo, hanno costituito ambienti ideali a una sempre maggiore concentrazione di un'*upper class* urbana.

d) Diverse, ancora, le traiettorie di città quali Lione o Monaco, che hanno mantenuto dei profili produttivi abbastanza forti, connotati però da un forte slancio verso l'innovazione (soprattutto la città tedesca). Tali contesti appaiono, infatti, favorevoli alla "conservazione" di ambienti occupazionali ideali sia alle professionalità maggiormente specializzate, sia all'inserimento di personale con profili professionali medi. Si sottolinea, però, l'esistenza di due fenomeni contrapposti in queste realtà urbane: mentre a Monaco le differenze nella distribuzione del reddito appaiono essersi acuite negli ultimi 5 anni, questo processo non sembrerebbe caratterizzare la situazione di Lione che, però, rimane la città in cui nel 2006 era presente ancora un alto tasso di disoccupazione.

e) Infine il caso di Copenhagen: la mancanza di un settore finanziario affermato, l'alta e crescente presenza di un settore dei servizi alla persona garantito dal welfare pubblico, l'affermazione del settore delle costruzioni e dei trasporti e un graduale sviluppo di poli produttivi high-tech, ha innescato un processo di complessiva "ascesa sociale" per la città. La traiettoria delineata dall'analisi della distribuzione del reddito e della struttura occupazionale, va però anche compresa in relazione alla sostituzione della popolazione a cui si è assistito (Cfr. Petrillo): un'emorragia di popolazioni *low-medium income* a vantaggio di un'iniezione di popolazioni *medium-high income*.

2.4.2.2. Globalizzazione e disuguaglianza. Un rischio ma non un destino.

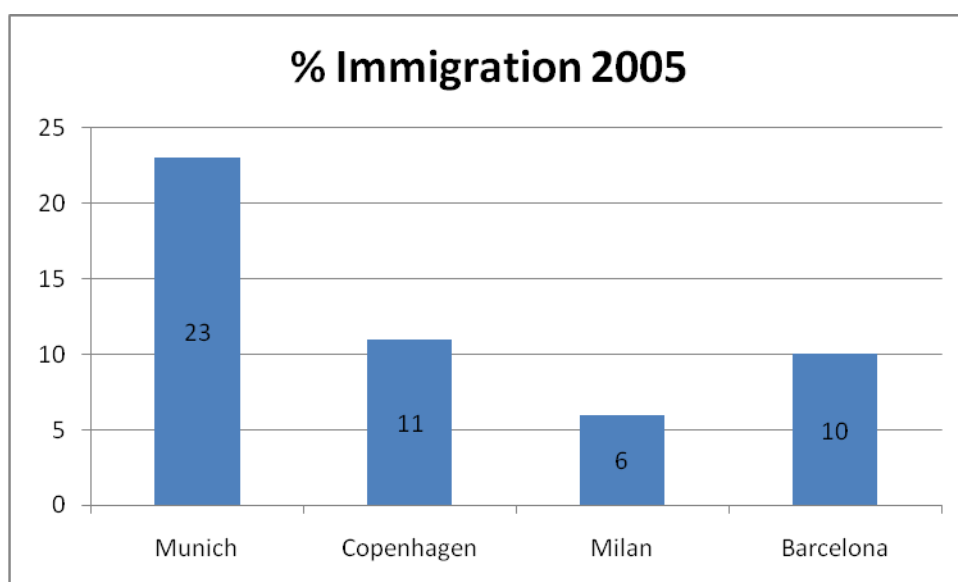
Un altro meccanismo interessante da analizzare è relativo al rapporto fra centralità delle realtà urbane nei processi di globalizzazione e disuguaglianza sociale. La letteratura identifica, infatti, proprio in questo fattore la variabile più significativa per ipotizzare una progressiva traiettoria di dualizzazione (Sassen, 2000), poichè le città globali sono descritte come realtà particolarmente attrattive per popolazioni poste agli estremi della stratificazione sociale.

Per valutare se questa relazione possa essere considerata significativa anche nelle città europee, è interessante analizzare le situazioni delle città poste ai poli estremi del ranking GaWC, ovvero Milano e Lione. L'osservazione di queste due realtà, in effetti, potrebbe confermare l'esistenza di un nesso fra i due fenomeni: Milano è la città maggiormente internazionalizzata e allo stesso tempo il contesto in cui le disuguaglianze, sia nella distribuzione del reddito che nell'istruzione, appaiono più evidenti; Lione, al contrario, è la città maggiormente situata ai margini dei flussi globali e, allo

stesso tempo, è il contesto in cui le disuguaglianze sociali appaiono meno accentuate e sostanzialmente stazionarie. Se una prima ragione di questo fenomeno è da ricondurre alle diverse politiche nazionali di redistribuzione del reddito che caratterizzano le realtà indagate, è lecito però ipotizzare che anche la diversa caratterizzazione delle due economie urbane possa avere giocato un ruolo rilevante nel corso degli ultimi anni. Il fattore che più pone Milano al centro dei flussi globali è l'elevato livello di finanziarizzazione. La città ha, in effetti, attratto popolazioni impiegate in funzioni agli estremi della struttura occupazionale, considerata l'incidenza di settori economici legati al mondo finanziario, da una parte, e ai servizi alla persona, dall'altro. Lione, invece, appare meno dipendente da queste specializzazioni funzionali e contesto sociale ancora favorevole all'inserimento di forza lavoro di medio-alta collocazione professionale.

Il destino delle città più al centro dei flussi globali non appare però essere necessariamente "determinato". In particolare, un elemento importante che sottende a queste dinamiche riguarda le politiche attuate per l'inserimento delle popolazioni immigrate nei diversi contesti economici e sociali urbani. Da questo punto di vista, è interessante nuovamente valutare la situazione di Milano posta a confronto, però, con la realtà monacense, che rappresenta il terzo contesto urbano più "globalizzato" secondo il ranking GaWC. Tali città, pur essendo nodi di flussi piuttosto rilevanti all'interno della geografia economica europea, almeno apparentemente sono caratterizzate da percentuali estremamente differenti di popolazione immigrata residente. Benchè questo punto sia specifico oggetto di riflessione del Cap (Kapko), è interessante valutare come la città che presenta il più alto tasso di immigrazione rappresenti anche un contesto caratterizzato da disuguaglianze nella distribuzione del reddito e nei livelli di istruzione non particolarmente significativi, a differenza di Milano, che presenta situazioni di segregazione lavorativa e scolastica della popolazione immigrata assai più rilevanti (Kapko). Da questo punto di vista, quindi, è forse possibile affermare che la centralità nei processi di globalizzazione legata ai flussi migratori possa rappresentare un meccanismo di inasprimento delle disuguaglianze laddove l'integrazione della componente immigrata non venga adeguatamente accompagnata.

In questo senso si può quindi affermare che se è vero che alcune caratteristiche del processo di globalizzazione possono esporre i contesti urbani a rischio di crescita di disuguaglianza, questo non debba necessariamente essere interpretato come un destino.



*Graf. 20 – Percentuali popolazione immigrata
Fonte: OECD*

2.4.2.3. Il peso delle politiche per lo sviluppo economico e sociale.

Benché l'analisi proposta nel presente capitolo non abbia avuto come fuoco di attenzione centrale il tema delle politiche, è del tutto evidente che gli strumenti di policy attivati nelle realtà urbane studiate abbiano giocato un ruolo importante nel definire le relazioni fra sviluppo economico e sociale.

Gli ambiti di maggiore rilevanza all'interno di questa complessa relazione sono almeno tre: politiche di sviluppo locale attente a conciliare le dimensioni economiche e sociali; le politiche per l'istruzione, cerniera importantissima fra sviluppo economico e contenimento della disuguaglianza; le politiche di welfare.

Rispetto al primo punto, è possibile individuare contesti urbani in cui la governance dello sviluppo economico è stata accompagnata a riflessioni attente sugli impatti delle trasformazioni anche in termini di impatto sociale. Il caso monacense è forse l'esempio più interessante: la promozione consapevole di una specializzazione polifunzionale dell'economia locale è stata sostenuta come strategia di contrasto a possibili effetti negativi di una crisi settoriale sulla struttura occupazionale complessiva della città. Allo stesso tempo, i massicci investimenti in ricerca e sviluppo hanno assicurato non solo un fattore di competitività per il sistema economico e locale, ma anche un ambiente ricco di prospettive occupazionali per un capitale di risorse umane sempre più qualificate. Le politiche formative, d'altro canto, rappresentano la "cerniera" più interessante fra le dimensioni dello sviluppo economico e dell'equità sociale. E' interessante notare come le città che stanno conoscendo le performance economiche più significative (es. Copenhagen) siano anche i contesti urbani in cui si posizionano importanti eccellenze dal punto di vista dell'istruzione e ricerca universitaria. D'altro canto, è interessante notare come le differenze minori nei livelli di istruzione si accompagnino anche a una distribuzione del reddito più eguale (es. Lione). La diffusione e la qualità dell'istruzione rappresentano quindi i meccanismi più importanti per governare i difficili equilibri fra sviluppo economico e sociale.

Infine, il tema del welfare locale. La selezione delle sei città oggetto di questa ricerca è stata operata sulla base di due principali criteri: la comparabilità dei sistemi economici urbani (benché l'analisi effettuata nel presente capitolo ne abbia mostrato alcune specifiche differenziazioni) e i sistemi di welfare nazionali entro cui tali realtà rientrano. La centralità di quest'ultima variabile per comprendere la diversa configurazione delle realtà urbane in termini di disuguaglianza sociale è senz'altro importante, poiché le ricadute dei diversi sistemi di welfare sulle configurazioni sociali delle città appare notevole, almeno rispetto alle *chance* offerte dal sistema di politiche attive del lavoro e dagli strumenti di intervento sulle situazioni di marginalità. Rispetto al primo punto, alcuni sistemi locali di welfare (ad esempio il modello danese della flexicurity) hanno efficacemente favorito sia un processo di inserimento nel mercato del lavoro di ampia parte della popolazione attiva (che prima ve ne era esclusa), sia il contenimento di alcuni rischi sociali insiti nell'aumento della diffusione di posizioni occupazionali instabili. Altri sistemi di welfare hanno, invece, introdotto dispositivi di sostegno al reddito (RMI) per contenere le situazioni di marginalità. Accanto alla rilevanza della capacità di innovazione relativa agli strumenti di politiche attive del lavoro, servizi per la cura e sostegno del reddito, è emerso, però, come elemento centrale e quindi degno di particolare approfondimento, il tema delle politiche per la casa, poiché il mercato immobiliare dei singoli contesti urbani è apparso rivestire un ruolo di grande rilevanza all'interno di tutti questi meccanismi e trasformazioni (Cap. Torri).

2.5. Conclusioni

In sintesi, l'analisi delle trasformazioni economiche e sociali delle città europee, in un periodo che è forse possibile definire come "post-fordista maturo", delinea una eterogeneità piuttosto evidente di esperienze e transizioni.

In un momento storico che è stato segnato da una sostanziale crescita dell'economia, seppur secondo velocità diverse, quel che appare evidente in quasi tutte le realtà indagate, forse a esclusione di Lione, è stata una distribuzione della ricchezza prodotta diseguale, che ha avvantaggiato maggiormente le popolazioni più qualificate e già percettrici di un reddito elevato o perlomeno medio-alto, anche in quei contesti tradizionalmente "vocati" a una decisa politica di redistribuzione (es. Copenhagen).

Al di là di questo dato di realtà, però, le città analizzate hanno raccontato strategie di sviluppo economico e sociale estremamente differenti fra loro, non solo in termini di investimento su particolari settori di specializzazione, ma anche in termini di politiche formative e di welfare locale. L'incrociarsi di questi diversi fenomeni determina l'esistenza di realtà in cui, ad esempio, si sta assistendo:

- a un inasprimento della disuguaglianza sociale, che apre scenari di possibile dualizzazione della struttura sociale urbana. Sono, ad esempio, le città della finanziarizzazione e del boom immobiliare, come Milano e Manchester;
- alla conservazione e promozione di *nicchie di città fordista*, più o meno avviate lungo la traiettoria di una moderata professionalizzazione della struttura occupazionale, come Lione e Monaco;
- all'attrazione ed espulsione di popolazioni urbane, non sempre lungo le traiettorie descritte nella letteratura classica. Copenhagen e Barcellona, ad esempio, attraverso le politiche attivate, hanno attirato popolazioni di ceto medio-elevato, con una sostanziale sostituzione della popolazione.

In sintesi, realtà estremamente eterogenee comprensibili solo attraverso l'utilizzo di chiavi interpretative forse di "basso effetto", ma capaci di cogliere tutte le diverse trasformazioni in atto.

Bibliografia

Bagnasco A. and Le Galès, P. (eds), *Cities in Contemporary Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

Castells M., *The Rise of the Network Society, The Information Age: Economy, Society and Culture Vol. I*. Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell, 1996.

Esping-Andersen G., Gallie D., Hemerijck A., Myles J., *Why we need a New Welfare State*, Oxford University Press, Oxford, 2002.

Gordon, I. and Buck, N., *Introduction: Cities in the New Conventional Wisdom*, in Buck N., Gordon I., Harding A. and Turok I. (eds.), *Changing cities. Rethinking urban competitiveness, cohesion and governance*, New York, Palgrave, 2005, 1-21.

Hamnett, C., *Unequal city. London in the global arena*, London, Routledge, 2003.

Musterd, S., A. Murie & C. Kesteloot, (eds), *Neighbourhoods of Poverty; Urban Social Exclusion and Integration in Comparison*. London: Palgrave, Macmillan, 2006

OECD, *Competitive cities in the global economy*, OECD Territorial Reviews, Paris, 2006.

Ranci C. (a cura di) *Milano e le città d'Europa tra competitività e disuguaglianze*, Maggioli Editore, Milano, 2009

Ranci C., Torri R. (a cura di) *Milano fra coesione e sviluppo*, Bruno Mondadori, Milano, 2007.

Sassen S., *Cities in a world economy*, Pine Forge Press, London 2000.

Schrover, M., van der Leun, J. and Quispel C., *Niches, Labour Market Segregation, Ethnicity and Gender* in "Journal of Ethnic and Migration Studies", 33 (4): 529–40, 2007

Capitolo Terzo

Flussi e luoghi

di Agostino Petrillo

3.1. Introduzione: flussi e luoghi, quale ruolo per le amministrazioni locali?

Un dibattito ormai più che decennale ha insistito sul rapporto che luoghi e flussi intrattengono tra loro nell'ambito dei processi di globalizzazione. Verso metà degli anni Novanta, nei primi studi che esploravano le conseguenze della globalizzazione sulle città, era stato intuito come si profilasse una situazione nuova: una sempre maggiore difficoltà a controllare i flussi globali di merci, capitali e persone da parte di istituzioni che erano "solamente" locali (Castells, 1996). Nella letteratura successiva si è sottolineato di volta in volta il ruolo non residuale del "posto", delle sue peculiarità e caratteristiche, ed è stato messo l'accento sull'importanza delle modalità con cui la dimensione locale veniva gestita. Con il crescere costante dei flussi a livello planetario si è fatta strada l'idea che, se essi mettevano in discussione una visione idealizzata e statica delle società locali, il fatto però non escludeva però la possibilità di una costruzione sociale e politica dei territori come attori politici e sociali: pensare che il globale rappresentasse l'innovazione e l'elemento sovraordinato e "attivo", mentre il locale veniva confinato al ruolo dell'elemento subordinato, "passivo" e legato alla tradizione, era un errore. Adottare una simile prospettiva significava infatti negare l'interazione tra i due piani e la logica evolutiva della relazione stessa che essi intrattenevano. Nelle diverse letture che sono state via via proposte di tale incrocio complesso tra globale e locale (Taylor, King, Sassen), si è a lungo oscillato tra l'attribuire ai luoghi una importanza subordinata e pressoché "ancillare" e un ruolo invece in cui il posto contava non solo per le sue caratteristiche e specificità, che lo rendevano più attraente per i capitali globalizzati, ma anche per determinanti aspetti logistici, gestionali e organizzativi in grado di assicurare sotto il profilo della sicurezza e della redditività degli investimenti effettuati. Gli investimenti diretti esteri, come quelli a livello nazionale e locale, potevano non solo essere incoraggiati, ma in certo modo "calamitati" da amministrazioni accorte e lungimiranti. Un'azione positiva dell'amministrazione locale poteva essere svolta non solo sotto il profilo della competitività economica più tradizionale, mettendo a disposizione un complesso di competenze, servizi avanzati, infrastrutture e logistica, ma anche rendendo in vario modo la città attraente per i tecnici e i lavoratori di alto profilo, per quegli specialisti che costituiscono sempre più una delle componenti essenziali non solo delle città globali, ma anche di quelle "globalizzate" (Friedman, 1986; Marcuse, Kempen, 2000). Spazi e tempi del loisir, qualità della vita, dimensioni artistiche e culturali adeguate alle richieste e ai gusti raffinati delle nuove élites professionali divenivano sotto questo profilo importantissimi. Dopo una fase in cui sembravano prevalere e svolgere un ruolo determinante le forze "globali", i grandi capitali e i Global Players, si è perciò parlato di "rinascita del governo locale" (Castells, 2000). Proprio a questo proposito si è provato anche a distinguere tra fattori "forti" (quelli di tipo strutturale prima richiamati) e fattori "deboli" (apparentemente di contorno, ma che offrono un importante valore aggiunto) che contribuirebbero in modo diverso alla attrattività delle città stesse, e in cui l'amministrazione può giocare un ruolo determinante (Garhammer, 2008). La capacità di attrarre imprese, capitali, grandi eventi e personale altamente qualificato si gioca perciò su tutta una serie di tavoli, e come vedremo non sono rari i casi in cui sono presenti e concomitanti tanto "hard factors" che "soft factors". Tuttavia, un punto che rimane aperto, ed è tuttora in discussione, riguarda il

rapporto che si crea tra esigenze dell'attrattività globale da un lato, e soddisfazione delle esigenze provenienti dalle popolazioni locali. E' stato rilevato che la crescente interconnettività inter-urbana causa un crescente conflitto potenziale tra due diversi interessi sociali: gli interessi connessi con la competitività internazionale della città e gli interessi delle persone che vi vivono permanentemente. Investimenti e politiche mirati ad accrescere l'attrattività economica delle città potrebbero peggiorare le condizioni di vita degli abitanti o essere in ultima analisi completamente indipendenti. Spazio e risorse di capitale umano che sono disponibili in città possono essere o spese per incrementare la competitività economica o complementariamente combinate con un miglioramento della qualità sociale della vita (Veltz; Bagnasco, Le Gales...). In questo senso risultano determinanti anche le politiche che l'amministrazione locale svolge con l'obiettivo di un miglioramento della coesione sociale e dell'attenuamento delle disuguaglianze che l'inserimento delle città nel circuito della competizione globale finisce inevitabilmente per indurre (Buck, Gordon, Harding, Turok, 2005). Si tratta di un campo estremamente ampio e complesso. L'interrogativo che si prova in queste pagine a verificare attraverso un raffronto tra diverse città europee è in quale misura le azioni che si rendono necessarie per sostenere la sfida della competizione globale costituiscono un vantaggio o uno svantaggio per gli interessi più locali, espressi dal tessuto produttivo e dalla popolazione, e in che modo l'azione delle amministrazioni riesca a influenzare l'andamento complessivo dei flussi.

I temi di analisi che ne derivano sono inerenti gli effetti della mobilità delle risorse finanziarie e umane sul territorio locale. Nello specifico si prendono in considerazione il flusso degli investimenti finanziari in rapporto al funzionamento di un'economia cittadina di tipo più locale, esplorando il rapporto tra i settori più capaci di attrarre investimenti e quelli tradizionali. Si analizzano poi i vari fattori da cui l'attrattività maggiore o minore può dipendere, i flussi della popolazione in un simile contesto ci si sofferma su quali problemi ne derivano, in termini di accessibilità, traffico, squilibri, distribuzione del sapere e delle risorse economiche e di capacità di attrazione di quei lavoratori altamente qualificati che appaiono sempre più essere una delle chiavi del successo di una città nell'epoca delle economie del sapere e della conoscenza.

3.2. Gli investimenti diretti esteri, i settori pregiati e le amministrazioni locali.

Prenderemo le mosse da una valutazione della presenza degli investimenti diretti esteri (foreign direct investments, d'ora in poi in sigla FDI) nelle città su cui si è focalizzata l'analisi. La rilevanza degli FDI schiude un campo di analisi estremamente interessante, dato che non è limitata ad un piano più strettamente economico, infatti con gli investimenti esteri non giungono solo capitali, ma anche conoscenze, tecnologie, si creano nuovi mercati. Esiste anche un'altra faccia della medaglia, dato che gli FDI possono anche entrare in competizione con imprese locali in caso di situazioni di scarsità di forza lavoro o di necessità di personale dotato di particolari qualifiche. Ma nel complesso i FDI contribuiscono a rafforzare il mondo istituzionale e ad aprirlo maggiormente al mondo, spingono le imprese locali a misurarsi con la frontiera delle tecnologie planetarie, pur introducendo elementi di crisi e di contraddizione nell'ambito delle autorità locali costrette a confrontarsi con nuovi compiti e con nuove sfide⁷. Naturalmente le notazioni che seguono, tratte nella stragrande maggioranza dei casi da dati risalenti al periodo 2001-2007, vanno ripensate alla luce della crisi dei FDI del 2008, direttamente legata alla grande crisi economica mondiale, che ha fatto segnare una

⁷ Su questi temi è ricco di spunti l'articolo di S. Poelhekke, F. van der Ploegg, *Foreign Direct Investments and Urban Concentration: Unbundling Spatial Lags*, in *Journal of Regional Science*, vol. 49, n.4, 2009, pp. 749-775.

riduzione notevole degli investimenti internazionali, e configura forse la chiusura di un ciclo ascendente (WAIPA, 2009). Tra le città considerate dalla ricerca alcune spiccano per crescita degli investimenti esteri: se prendiamo in considerazione i rilevamenti del 2003-2006, riguardanti le prime 50 città del mondo quanto alle performances ottenute nella capacità di attrarre investimenti, troviamo collocate nel ranking quattro delle città indagate che occupano rispettivamente le seguenti posizioni:

Città	Posizione nel ranking	Investimenti diretti 2003-6 in numero di progetti	Crescita nel periodo
Copenahgen	26	176	-11%
Milano	31	162	8%
Monaco	36	140	18%
Barcellona	38	138	15%

Fonte: Foreign Direct Investments Quarterly, n.5, Summer 2007.

Manchester e Lione non rientrano nelle prime cinquanta città, ma anche per esse abbiamo dati estremamente interessanti: a Lione in numero degli investimenti era di 53 progetti di investimento nel 2006, e di 69 nel 2007⁸, facendo riscontrare una netta progressione, Manchester ha fatto segnare un avanzamento ancora più massiccio, passando da 24 progetti nel 2004-5 a 47 nel 2007-8. Si tratta di un vero e proprio balzo, che segnala una nuova importanza della città sul piano internazionale e che la colloca subito dopo Londra nel ranking delle città inglesi di maggiore rilievo globale e caratterizzate dalla presenza di un settore di servizi avanzati (Taylor et al., 2009).

Il primo dato che è interessante segnalare é la decrescita di Copenhagen, che, con il suo -11% nel triennio, evidenzia una regressione notevole nella capacità di attrarre investimenti, dovuta secondo alcuni interpreti ad una scarsa capacità di tenere il passo con la continua evoluzione della economia globale. Tra le ipotesi proposte per spiegare la riduzione degli investimenti stranieri a Copenhagen sembra prevalere quella per cui alla città sarebbe venuta a mancare la capacità di riorientarsi in alcuni settori strategici, tra cui quello finanziario (Taylor, Aranya, 2007). Un recente rapporto di ricerca sottolinea inoltre alcuni limiti strutturali dell'economia della città, in particolare la estrema diversificazione settoriale, una sorta di frammentazione dei settori produttivi, che si riflette nella presenza di un pulviscolo di piccole-medie imprese (rappresentano circa il 97% del manifatturiero e dei servizi), e che si accompagna ad un basso livello di specializzazione. Va ricordato che il manifatturiero è qui ridottissimo, dato che il peso occupazionale delle attività manifatturiere è tra i più bassi fra quelli che si registrano nelle diverse città considerate, con il 13% (solo Manchester fa segnare una percentuale ancora più bassa con il 12%), mentre il peso dell'insieme dei settori dei servizi è molto alto, toccando lo 86%, (OECD, 2009). Proprio la scarsa specializzazione nel settore finanziario, in cui sempre più decisiva pare la capacità di acquisire competenze di tipo sofisticato e di fornire prestazioni estremamente differenziate e articolate, sarebbe la causa di questa notevole contrazione della presenza di investimenti esteri (Taylor, Aranya, 2007). Il settore finanziario è stato caratterizzato negli ultimi anni da una accesa competizione e da un orientamento all'iper-specializzazione; le attività si sono andate concentrando in poche città e Copenhagen ha faticato a rimanere fra esse. La performance di Copenhagen riguardo i FDI nel periodo preso in considerazione sarebbe stata anche peggiore se non ci fosse stato un controbilanciamento legato alla tenuta del settore delle biotecnologie, che ha continuato ad attrarre investimenti esteri, soprattutto nella ormai storica concentrazione di imprese presenti nella cosiddetta *Medicon Valley*, nell'area di Øresund. Comincia in ogni caso a profilarsi anche in quest'ambito un calo sensibile. Nel periodo di

⁸ Cfr. <http://www.lyon-entreprises.com>

tempo immediatamente successivo a quello preso in considerazione per queste valutazioni comparative, tra il 2005 e il 2007, la città ha infatti fatto segnare una diminuzione dei *Capital Venture* investiti in bio-tech da 184 milioni a 110 milioni (cfr. OECD, 2008). Le autorità locali sono preoccupate dal calo subito dall'attrattività della città (che pure rimarrebbe secondo alcune stime tra le prime quindici in Europa sotto questo profilo), che comincia ad avvertirsi anche nei settori più avanzati, e pensano ad un rilancio con politiche di immagine urbana e di *brand*, che dovrebbero trovare il loro coronamento nella World Expo del 2020.

Per quanto riguarda invece Milano si nota come la crescita sia contenuta ad un 8%, anche se significativa è la buona posizione nel *ranking*, indice della continuità di un patrimonio di internazionalizzazione già precedentemente acquisito. Certo non siamo più al 12% di incremento del periodo 2000-2002, ma vengono così sostanzialmente confermate alcune considerazioni già espresse in lavori che tratteggiavano, al di là di una flessione della sua economia, un sostanziale permanere del ruolo “globale” della città, come *gateway*, “nodo della rete” transnazionale di città che trova in essa una indispensabile “porta” verso l'Europa meridionale (Magatti, Ranci, et al., 2005). Il 52% del totale delle partecipazioni estere in Italia è localizzato in Lombardia (il 42% a Milano), pari al 50% del fatturato e al 48% delle risorse umane occupate (rispettivamente, 43 e 38% a Milano). In particolare Milano e il suo hinterland sono la localizzazione privilegiata in ambito nazionale degli *headquarters* delle filiali italiane di multinazionali estere attive nel settore terziario. Inoltre, la provincia di Milano continua a mantenere un rilievo significativo nel comparto manifatturiero (oltre il 28%, a fronte di un 71% nei servizi), soprattutto nei settori a più elevata intensità tecnologica (in particolare, filiera chimico-farmaceutica, prodotti elettrici ed elettronici e meccanica) (OECD, 2006). Il problema principale pare essere la modesta attrattività per gli investimenti del sistema paese nel suo complesso, dato che negli ultimi anni l'Italia ha continuato a perdere terreno come paese di destinazione dei FDI mondiali, non solo per la quota crescente di investimenti che si dirigono verso i mercati emergenti, ma anche nei confronti di altri paesi europei, per esempio rispetto alla Spagna (Onida, 2007, pp.2-ss.). Ma nel complesso Milano nel periodo considerato sembra ancora tenere il passo delle città europee più competitive sotto questo profilo. A conferma del rilievo internazionale che continua ad essere attribuito a Milano, si nota che, in generale, le classifiche esaminate tendono tutte a qualificarla come una città di business: secondo *European Cities Monitor* la città non solo è ampiamente nota come possibile *business location*, con un settimo posto su un totale di 33 città proposte, ma figura anche fra le dieci città dove risulta più favorevole localizzare un'azienda. Del resto, nella stessa indagine, sempre all'interno di un panel formato da 33 città europee, Milano risulta sesta come città che presenta una buona facilità di accesso ai mercati e si posiziona all'ottavo posto per la presenza di forza lavoro qualificata, disponibile a costi giudicati neppure troppo elevati. Non mancano però i pareri contrastanti: per *Global Cities Attractiveness Survey*, Milano figura solo quindicesima fra le 19 città proposte come possibili localizzazioni per le imprese. E fare business a Milano, secondo altre indagini, non è semplice: la città scivola al ventunesimo posto su 25 città esaminate (*Worldwide Centers of Commerce Index*), soprattutto a causa dell'intricato quadro normativo e politico, nei confronti del quale viene espresso un giudizio severo, nel complesso piuttosto negativo.

Monaco cresce notevolmente. Questo è indice sia di una sempre maggiore apertura della città, che in passato aveva guardato con una certa prudenza agli investimenti stranieri, come del resto tutta la Germania (ad una storica prudenziale volontà di controllo si è andata sommando una cautela nuova indotta dalla crisi economica del 2008, come conferma la legislazione ultima riguardante gli investimenti stranieri, entrata in vigore nel 2009). La crescita è anche legata al fatto che la città è riuscita a diventare una destinazione di investimento preferita ad altri competitors “regionali” (prima tra tutti Vienna, che ha visto vanificati molti dei suoi sforzi di assumere un ruolo

predominante nell'area⁹). E' anche vero che molti dei Global Players presenti a Monaco sono imprese ad origine tedesca, quali Siemens e BMW, Allianz Insurances¹⁰, il che, se individua una specifica "vocazione nazionale" nello sviluppo economico monacense, che affonda le sue radici nelle vicende storico-politiche del secondo dopoguerra, non esclude però la presenza di investitori provenienti dall'estero, documentata dalle oltre 800 imprese straniere operanti in città. La presenza dei Global Players a origine tedesca crea anche alcuni problemi specifici, riguardanti per esempio il sistema di tassazione differenziato per le aziende multinazionali con origine tedesca, che finiscono per trovarsi in una posizione di vantaggio rispetto agli altri investitori, pur contribuendo al gettito fiscale meno degli stranieri¹¹. In ogni caso la presenza di *Capital Venture* straniero è particolarmente forte a Monaco e più in generale nel Land bavarese. Oltre 40 società di *Capital Venture* e di società di *Private Equity* hanno la loro sede centrale a Monaco. L'alto numero di società con rischio di capitale è da ricondurre al fatto che esse trovano a Monaco un campo ideale di investimento, in particolare nei settori delle tecnologie della comunicazione e dei media, della medicina e delle biotecnologie. Ulteriore fattore attrattivo è il fatto che Monaco dispone di un fortissimo e articolato settore dei servizi. Per questo motivo Monaco offre un ventaglio ampio e diversificato di possibilità di investimento, che sta attirando investitori anche dai giganti orientali, India e Cina. In Baviera arriva almeno una nuova impresa indiana al mese, oggi sono 65 le imprese indiane operanti nella regione e, nonostante la crisi, nel 2008 il volume degli scambi commerciali tra India e Baviera è cresciuto del 25%. Solo a Monaco vivono 3.000 indiani, di cui una parte consistente, quasi metà, sono ingegneri e lavoratori con alte qualifiche¹². Il merito è in parte da ascrivere anche ad una politica particolarmente aggressiva nel campo dell'aggiornamento tecnologico, la grande *High-tech Offensive*, lanciata nel 1999 con un investimento di quasi un miliardo e mezzo di euro, cui ha fatto seguito una *Cluster-Offensive* condotta anch'essa senza risparmio di mezzi (Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie, 2008). Oggi, quale risultato di queste politiche, sono sostanzialmente tre i *cluster* in rapidissimo sviluppo: il primo è quello che va sotto la sigla TIMES (Tecnologia, Informazione, Media, Entertainment e Sicurezza) ed è un ambito in cui lavoravano nel 2006 ben 27.386 imprese¹³, e in cui vi sono alcuni campi di eccellenza assoluta, come nell'industria cinematografica, che presenta molte peculiarità, tra cui una straordinaria capacità di rinnovamento tecnologico (Kaiser, Liecke, 2007). Il secondo è il settore aerospaziale, che è diventato il più importante della Germania, con specializzazioni nel campo satellitare, in cui sono presenti 234 imprese e sette notissimi istituti di ricerca, con un fatturato di 4,7 miliardi di euro e 15.000 occupati. Tra questi molti sono altamente qualificati e specializzati. La componente di forza lavoro che è in possesso di titoli accademici costituisce il 60% del totale degli addetti nel settore della produzione aeronautica e l'83% in quello satellitare. Ma l'importanza di questo settore è grandissima per tutta la regione dato che l'impiego di nuove tecnologie e l'impulso innovativo che ne deriva si trasferiscono a tutta l'economia regionale. Dal settembre 2008 Monaco è la sede centrale del programma europeo di

⁹ Lo conferma il velenoso articolo di un giornalista viennese che, nel chiedersi le ragioni del successo di Monaco, insiste sul "campanilismo" e sul provincialismo che continuerebbero a caratterizzare la capitale bavarese, cfr. R. Schediwy, *Metropolen-Konkurrenz. Münchens Stadtentwicklung: "Kirchturmpolitik" oder Urbanismus?* Wiener Zeitung, 23 maggio 2005.

¹⁰ Numerosi Global Players hanno la loro sede a Monaco tra cui Siemens, IBM, Google, BMW, KNORR, EADS, Generali, HypoVereinsbank, Sandoz, Amazon.de, Süddeutsche, Constantin Film, Burda.

¹¹ Naturalmente va anche messa in luce un'altra faccia della medaglia e cioè come per Monaco questa scelta di tassazione privilegiata, che ha riguardato principalmente i Global Players tedeschi si sia tradotta in una crescita dell'indebitamento della città: nonostante il gettito della tassazione locale sia di grande rilevanza, gli "sconti" praticati ai Global Players con base tedesca, che in molti casi hanno reinvestito all'estero i proventi, hanno finito per aprire delle falle nel bilancio della città.

¹² Cfr. i dati riportati in <http://www.invest-in-bavaria.in/indlife.htm>.

¹³ Cfr. i dati riportati in, Industrie und Handelskammer fuer Muenchen und Oberbayern, Referat fuer Arbeit und Wirtschaft, *IuK und Medienstandort Muenchen 2007*, Landeshauptstadt Muenchen 2008, pp.8 ss.

navigazione spaziale GALILEO¹⁴. Terzo settore importante è quello delle scienze della vita, che conta più di 160 imprese e in cui sono presenti alcuni dei leader mondiali del settore quali MorphoSys e MediGene e che dà lavoro ad oltre 10.000 addetti.

Barcellona continua un processo di internazionalizzazione rapido avviato negli ultimi decenni, legato ad una “reinvenzione” complessiva della immagine della città, giocata sia intorno ai nuovi settori della comunicazione, del design e della conoscenza, sia sulla costruzione di un ruolo di centrale di smistamento logistico per tutta l’Europa meridionale (Innerarity, 2007). La presenza è tanto di investitori europei quanto di investitori americani, interessati soprattutto allo sviluppo del settore immobiliare e delle costruzioni. Si tratta di una evoluzione legata tanto ad una politica di “Grandi Eventi” cominciata a partire dagli anni Novanta e proseguita nel decennio successivo, sia alle scelte dell’amministrazione locale, mirate allo sviluppo di una pianificazione tendente al riequilibrio delle disuguaglianze territoriali e alla valorizzazione del patrimonio abitativo con una politica di costante rinnovo urbano (Degan, Garcia, 2008). Se si guarda ai settori maggiormente interessati dagli investimenti esteri troviamo oltre a quello del real estate e delle costruzioni, anche il settore manifatturiero più in generale e i servizi. Nell’ambito del manifatturiero i settori specifici maggiormente interessati sono stati quelli dell’industria del tabacco e delle bevande, ma anche il chimico e le plastiche, mantenendo un trend di investimenti che è durato ininterrottamente a partire dal 1995, e che ha visto anche nell’ambito del manifatturiero stesso un progressivo rinnovamento rispetto ai tradizionali settori (automobilistico, metallurgico, tessile e agroalimentare). Tra i principali paesi investitori principalmente gli altri paesi EU (84%) e Stati Uniti e Canada (12%), ma la forte internazionalizzazione emerge anche dalle esportazioni, il 75% delle quali è diretto al mercato americano. Ad attrarre investimenti sono anche le attività che hanno trovato spazio nel nuovo distretto dell’innovazione, a Poblenou. La città ha deciso nel 2000 di recuperare il vecchio distretto industriale di Poblenou, un tempo cuore dell’economia locale (in particolare dell’industria tessile), facendone un centro per ricerca scientifica, innovazione e tecnologia. Il nuovo centro è stato oggetto di attento marketing, e con il nome di 22@ ed è stato proposto come concentrazione spaziale di istituti di ricerca, istituti universitari, incubatori di imprese, istituti di cultura. Per aumentare la “visibilità” internazionale di questa area in cui, nelle intenzioni degli amministratori, dovrà crescere una vera e propria “città della conoscenza” sono stati chiamati architetti famosi: Jean Nouvel ha costruito la “torre Agbar” che costituisce una sorta di “porta di accesso” al nuovo quartiere, altri edifici importanti sono attualmente in costruzione. Il progetto è di largo respiro. Oggi nella “città della conoscenza” lavorano circa 30.000 persone, ma nel giro di un paio di decenni ci si attende che le imprese nell’area diano impiego ad oltre 150.000 lavoratori¹⁵. Tra i settori che dovrebbero trovare radicamento e sviluppo a Poblenou vi sono tecnologie dell’informazione e dei media, biotecnologie ed energia. Finora, tra vecchi e nuovi settori, sono circa mille le imprese già attive a Poblenou, di cui il 12% è rappresentato da imprese straniere.

Sono però da sottolineare le notevoli performances di Lione, soprattutto se si considera che la città deve competere con un “grande attrattore” di investimenti come la grande area di Parigi-Ile de France, verso cui a lungo si sono orientati prevalentemente i flussi di capitali esteri. A Lione sono presenti circa 375 imprese con capitali stranieri che danno lavoro a 71.000 persone. I capitali sono principalmente americani, poi tra i principali investitori seguono Germania, Svezia e Gran Bretagna. A Lione in ogni caso, nonostante un trend economico decisamente positivo, il numero di *headquarters* è in lieve riduzione, dato che le presenze sono passate da 45 nel 2001 a 39 nel 2004. Va inoltre rilevato che per quanto riguarda Lione il dato è estremamente significativo, dato che i

¹⁴ Cfr. i dati riportati in, Industrie und Handelskammer fuer Muenchen und Oberbayern, Referat fuer Arbeit und Wirtschaft, *Luftfahrt, Raumfahrt, Satellitennavigation in der Wirtschaftsregion Muenchen*, Landeshauptstadt Muenchen 2007, pp.7 ss.

¹⁵ Cfr. Programa de Actuacion Municipal, Ajuntament de Barcelona 2008-2011, scaricabile al sito http://w3.bcn.es/XMLServeis/XMLHomeLinkPI-PAM/0,4448,294052930_299033658_2,00.html

marginari di manovra di cui l'amministrazione locale può giovare sono molto più ridotti di quelli delle amministrazioni tedesche, in quanto il sistema di tassazione è rigidamente centralizzato e non è possibile introdurre, come nel caso di Monaco e della sua cintura di imprese altamente competitive, una serie di agili strumenti fiscali, in buona parte autonomi. E' interessante rilevare che anche nel caso di Lione alla base del rilancio della città vi è stato un decisivo intervento dello stato. Nel 2004 lo stato francese ha deciso di creare dei "clusters di competitività" diffusi su tutto il territorio nazionale per rafforzare la propria politica industriale. Il supporto dello stato e delle autorità locali ai cluster è stato erogato sia sotto forma di finanziamento diretto che di esenzione dalle tasse. Tra il 2006 e il 2008, su di un totale di interventi dello stato che ammontavano complessivamente a 1,5 miliardi di euro, al Biopolo lionese sono toccati 22 milioni, che includono oltre al contributo dello stato anche quello delle autorità locali: la sola Tectera (azienda specializzata in tecnologie tessili avanzate) ha ricevuto ben 6 milioni di euro. I risultati sono stati positivi: sono oggi presenti a Lione alcune delle ditte leader nei settori dei prodotti farmaceutici e della diagnostica medica, come Merial, Biomérieux e Sanofi Pasteur. Il contesto è divenuto tale da attrarre anche Cellseed, una impresa giapponese di punta nel settore della terapia cellulare e grandi imprese come NNE Pharmaplan. In questo senso l'intervento dello stato e dell'amministrazione locale, incoraggiando e creando migliori connessioni tra centri di ricerca e imprese ha contribuito notevolmente a incrementare la presenza di investimenti stranieri. Anche la scelta di collocare il Biopolo nella zona di Gerland-Lyon si è rivelata indovinata sotto il profilo della logistica e dei trasporti date le eccellenti connessioni tra il centro città e le stazioni della zona, che hanno reso agevole per le imprese spostare personale e movimentare prodotti.

A Manchester la crescita è stata legata soprattutto al settore bancario e assicurativo, si tratta dell'unica città inglese a parte Londra ad essere presente nelle prime 20 *business locations* europee, principalmente in virtù della concentrazione di grandi banche di affari e della finanza. Sono presenti a Manchester circa 40 banche straniere, ed è qui che la Bank of India ha aperto la sua prima sede estera. Altro settore in espansione, che ha richiamato anche investitori stranieri è quello delle industrie legate alle scienze della vita, che qui si sono andate strettamente intrecciando ad un mondo universitario in cui biologia e chimica hanno livelli di eccellenza e ad ospedali dotati di reputazione a livello internazionale. I settori ad alta intensità di conoscenza rappresentano lo 11,4% degli occupati a Manchester città e il 12,6% nella regione urbana. Esistono ancora altri due settori che stanno giocando un ruolo nel rilancio internazionale della città, e che occupano circa il 10% della forza-lavoro: il settore delle tecnologie e dei media e quello, ancora in uno stato embrionale, delle industrie creative. Se una parte importante della struttura della BBC viene ricollocata in un sobborgo di Manchester, a Salford, è evidente che la città si possa meritare pienamente l'appellativo attribuitole recentemente di "Media City".

Il problema di un ulteriore sviluppo di Manchester parrebbe risiedere in una relativamente scarsa diversificazione degli ambiti in cui è possibile investire. Il passato industriale della città pesa ancora, e i processi di deindustrializzazione e di declino che l'hanno attraversata hanno lasciato il segno non permettendo una crescita bilanciata dei diversi ambiti produttivi. In particolare l'eredità di un settore manifatturiero un tempo molto sviluppato ha lasciato tracce sia sulla mentalità di una parte della popolazione, sia sulla struttura produttiva. Pur rappresentando il manifatturiero nel complesso solo il 12% degli occupati, le percentuali sono però decisamente alte in alcuni *boroughs*, in cui sopravvive e si concentra una cultura operaia di tipo molto tradizionale. Inoltre l'alta produttività del settore, ad alta intensità di lavoro, fa sì che, al di là del numero limitato di addetti, il settore contribuisca per quasi un quinto al prodotto complessivo della regione urbana manchesteriana. In questo senso la crescita pur rilevante dei progetti di investimento negli ultimi anni pare in buona parte frenata sia da una relativa inadeguatezza dell'economia locale a fornire una gamma di servizi più ampia, sia da squilibri di tipo socio-spaziale che impediscono la crescita di un livello formativo adeguato nella popolazione residente. Esiste poi una più generale questione di

“visibilità” della città, dato che Manchester si trova obbligata a competere direttamente con Londra per emergere a livello nazionale e internazionale come sede di potenziali investimenti.

Da questa prima carrellata emergono alcuni tratti comuni di grande interesse, che riguardano tutte le città prese in considerazione. Da una prospettiva più strettamente produttiva ed economica si può rilevare che tra i settori che maggiormente sembrano attirare i grandi investimenti internazionali e che appaiono sempre più decisivi per il successo delle città vi sono le industrie della conoscenza, quelle creative e quelle della vita, che rappresentano oggi i settori più avanzati e quelli in cui si vanno diversamente concentrando sforzi di ricerca e aspettative di ritorno economico¹⁶. Ma pare importante anche una componente spaziale, in cui più chiaramente si esprime la capacità da parte delle amministrazioni di orientare i flussi. Decisive appaiono sotto questo profilo le scelte indirizzate all'individuazione di spazi e luoghi attraenti e funzionali per l'insediamento di attività innovative. Alcune scelte di decentramento operate per esempio a Monaco e a Lione, che mirano alla diffusione su di un territorio ampio delle attività nuove, sembrano particolarmente indovinate e paganti sotto il profilo della crescita degli investimenti. Appare invece più rigida la scelta di Copenhagen di concentrare le attività innovative in un vero e proprio “distretto del sapere” quale è Oresund. In questa ottica l'estremo dinamismo di alcuni “borghi” monacensi quali Martinsried e Garching, divenuti da realtà semi-rurali le capitali rispettivamente della industria bio-tech e della ricerca avanzata nel campo della fisica e dei saperi scientifici applicati all'industria, è certamente indicativo di una maggiore flessibilità di spazi e di una grande capacità di collocazione e di inserimento di attività nuove (Hessler, 2007). Al tempo stesso la vicenda di Martinsried mostra come la volontà di una amministrazione locale, pur dotata di poteri rilevanti come quella della capitale della Baviera, abbia permesso l'introduzione di settori pressoché completamente nuovi, in buona parte estranei alla tradizione locale, in cui non era presente un'industria medico-farmaceutica di rilievo. In questo caso un processo di creazione di insediamenti industriali non nasce a livello “globale” o comunque sovranazionale, e non è possibile rintracciarne le premesse neppure in scelte a livello nazionale, dato che le decisioni e le scelte vengono operate ad un livello sub-nazionale quale è quello dell'amministrazione della capitale della Baviera e del Land Bavarese. Qui appare evidente l'importanza delle istituzioni e degli attori locali nell'avviare un processo di innovazione con una ricaduta economica notevolissima. Riassumendo in poche righe la storia del biotech a Martinsried, tutto è cominciato quando a metà degli anni Novanta il governo Bavarese ha deciso di cedere le proprie quote in alcune industrie a partecipazione pubblica realizzando una notevole liquidità. Dei proventi della vendita 500 milioni di euro sono stati destinati a Monaco, che li ha reinvestiti in settori chiave, tra cui appunto il bio-tech. Da una relazione strettissima tra università, società di ricerca (Fraunhofer Gesellschaft), imprenditori è nata nel giro di pochi anni praticamente dal nulla la “bio-valley” di Martinsried, che oggi occupa 5000 addetti in un borgo in piena crescita che fino a pochi anni fa contava nemmeno 10.000 abitanti. Una ampia parte dei proventi della privatizzazione dei fondi è stata dedicata ad aggiornare e concentrare istituzioni di ricerca a finanziamento pubblico nella zona, mentre al contempo numerosi dipartimenti della università monacense, compresi quelli di farmacia, chimica e biologia, sono stati spostati e ricollocati a Martinsried (Kaiser, Liecke, 2008). La vicenda è estremamente rappresentativa non solo della capacità di innovazione, ma anche di quello che l'amministrazione della città ha chiamato *Flaechemanagement*, attenta gestione delle superfici e degli spazi¹⁷ (Durst, intervista dell'autore, 2009). Martinsried è stato scelto consapevolmente come luogo di insediamento della nuova realtà produttiva in quanto zona in cui non erano presenti attività degne di nota (Hessler, 2007). Con

¹⁶ Lo ha rilevato e analizzato in maniera molto convincente il libro di N. Rose, *The Politics of Life Itself: Biomedicine, Power, and Subjectivity in the Twenty-First Century*. Princeton University Press, Princeton 2007.

¹⁷ Così si esprime una dirigente dell'amministrazione della città intervistata dall'autore, cfr. Intervista ad Anneliese Durst, Luglio 2009.

criteri analoghi l'amministrazione di Monaco ha operato anche altrove, rivitalizzando tutta una serie di località limitrofe.

In questo senso la strategia territoriale "concentrativa" perseguita dall'amministrazione di Copenhagen pare nel complesso meno adatta ad una flessibilizzazione degli usi del territorio e potrebbe forse rappresentare una ulteriore chiave esplicativa della diminuita attrattività della città. Interessante anche rilevare come a Lione l'amministrazione abbia operato con una strategia di decentramento spaziale e produttivo che ricorda da presso quella messa in opera a Monaco, sia pure su di una scala territoriale ed economica di dimensioni più ridotte, e come questa scelta stia dando ottimi frutti, non solo per quanto riguarda l'attrattività, ma anche sotto il profilo degli equilibri economico-territoriali, mentre a Manchester una gestione meno efficace degli aspetti spaziali ha finito per creare un problema consistente di squilibri crescenti tra la capacità produttiva e di innovazione di determinate aree rispetto ad altre nella regione urbana della Greater Manchester, problema che rischia di frenare se non addirittura di compromettere i processi di crescita complessivi. La crescente disparità dei redditi nella regione che deriva da questo andamento "a due velocità" ha infatti una ricaduta sociale negativa in termini di segregazione e di esclusione di chi vive in zone che non sono interessate dalla presenza di attività economiche significative. E' quello di Manchester un caso in cui le ricadute negative della ritrovata apertura globale della città rischiano di essere pesanti per una parte della popolazione.

Per concludere queste riflessioni è necessario introdurre anche alcune considerazioni che meglio spiegano il "miracolo" di Monaco, che tra tutte le città considerate dalla nostra ricerca appare decisamente quella che negli ultimi anni sta facendo segnare i maggiori progressi sotto il fronte della capacità di attrarre investimenti stranieri. La Germania ha tradizionalmente un sistema finanziario basato sulle banche, che è considerato maggiormente incline a favorire industrie consolidate che non a rischiare in tecnologie, che potenzialmente sono in grado di creare prodotti radicalmente innovativi, ma non sempre offrono certezze. In un tale sistema gli investimenti in *Capital Venture* non sembrerebbero poi così attraenti, anche visto che sono tassati al 56% dalla *corporate tax rate* e finora non si è potuto giungere a nessuna riduzione delle tasse sui guadagni di capitale. Ma a partire dalla metà dei Novanta il governo federale tedesco ha mirato a modificare le condizioni di contorno per l'approvvigionamento di *Capital Venture* installando un potente e complesso sistema di condivisione del rischio a base statale, con la creazione di una *Technologiebeteiligungsgesellschaft* (società pubblica di investimento), che ha assorbito fino all'80% dei rischi degli investimenti dei *Capital Venture*, facilitando le imprese private investitrici in nuove tecnologie con generosi co-finanzialmenti, purchè fossero fatti salvi alcuni requisiti essenziali riguardanti capitali, fatturato e numero dei dipendenti. In aggiunta il governo del Land bavarese ha implementato le misure del governo dando vita ad un *Capital Venture* di proprietà del Land, *Bayernkapital*, che si occupa di fornire aiuto economico allo start-up di nuove imprese nel settore tecnologico. Nel decennio 1995-2005 sono stati spesi più di 128 milioni di euro esclusivamente per aiutare giovani imprese bavaresi nei settori chiave come biotecnologie, attrezzature mediche di avanguardia, tecnologie dell'ambiente, software, tecnologie dell'informazione e della comunicazione. L'importanza per Monaco e per la Baviera dell'esistenza di *Bayernkapital* è sottolineata dal fatto che non vi è altro Land in Germania che possieda una organizzazione analoga. La stragrande maggioranza delle imprese di successo a Monaco operanti nei cluster delle tecnologie avanzate hanno profittato del supporto di *Bayernkapital*, e la presenza di questa struttura di supporto ha anche incoraggiato alcune imprese a trasferirsi da Berlino a Monaco. Certo nel giovare di questa struttura Monaco ha sfruttato al meglio il suo ruolo di *Landeshauptstadt*, di "capoluogo regionale" della Baviera che ha però nel Land la valenza di una vera e propria "semicapitale", con tutte le prerogative che derivano da una simile condizione (IHK Muenchen, 2009).

Per comprendere meglio in che modo si agisce per la valorizzazione del luogo, vale la pena di spendere ancora qualche parola sul ruolo svolto dalle agenzie di promozione. Tra amministrazioni locali e grandi investitori internazionali non sempre i rapporti sono facili e lineari, come si accennava frequentemente si creano frizioni, dovute a finalità divergenti e a modalità operative non sempre coincidenti, dato che interessi privati e pubblici possono essere in contrasto. Inoltre il compito di proiettare una città su di un piano globale è relativamente nuovo per amministrazioni che sono state storicamente orientate a pensare principalmente in termini nazionali. Per questo complesso insieme di motivi molto spesso a mediare tra amministrazioni e Global Players sono agenzie di promozione, che però non hanno compiti non precisamente equivalenti in tutte le città. A Copenhagen opera l'agenzia di promozione di investimenti regionali *Copenhagen Capacity* che si occupa di attirare investimenti diretti stranieri, mentre un'altra agenzia, *Wonderful Copenhagen*, si occupa del turismo (OECD, 2009). *Copenhagen Capacity* ha insistito sugli aspetti di *brand* operando un marketing urbano aggressivo con una strategia mirata non solo ad attrarre investimenti ma anche ad attirare lavoratori della conoscenza presentando in maniera accattivante le nicchie di attività ad alta intensità di conoscenza presenti in città e cercando di prospettare la città stessa come un luogo in cui una attività professionale interessante può essere svolta in un ambiente urbano caratterizzato da una buona qualità della vita.

A Manchester opera l'agenzia MIDAS che mira ad assicurare alti livelli di nuovi investimenti e opportunità di impiego per la città regione. L'agenzia MIDAS è strettamente connessa alle autorità locali e ha giocato un ruolo chiave nel promuovere gli investimenti esteri con un'attività continua di promozione, di ricerca, di aiuto al trasferimento e alla ricollocazione di imprese, ha operato rafforzando i legami internazionali, connettendosi con reti globali, e trovando soluzioni a problemi di tipo giuridico e di diritto di proprietà¹⁸. Questo tipo di servizi forniti dall'agenzia per il tramite dell'agenzia è anche strettamente legato ad una tradizione britannica di capacità di *lobbying* che è stata rinverdire e recuperata intelligentemente nel caso di Manchester. Un'ultima notazione interessante sull'agenzia MIDAS, che era in origine diretta dall'agenzia di sviluppo regionale della città Manchester ma ora è passata sotto la responsabilità dell'associazione delle autorità locali della Greater Manchester Area, che riunisce dieci *boroughs* della città regione. Anche in questo caso lo slittamento di competenze dal livello della città a quello della regione urbana è sintomatico di uno sviluppo in cui la città sempre più strettamente dipende dalle attività e dalla forza lavoro distribuite nell'intero bacino della regione urbana e la concentrazione dei poteri nella città appare, come nel caso di Monaco frequentemente inadeguata a far fronte a necessità nuove (Dross, Thierstein, 2007). Inoltre l'amministrazione della città di Manchester si è dotata anche di uno strumento supplementare, un team che lavora su investimenti e business chiamato *Economic and Urban policy group*.

Anche a Lione funziona un'agenzia, la ADERLY, creata congiuntamente dalle autorità locali e da partner privati, quali la Camera di commercio di Lione, che offre un completo programma di servizi chiamato *Lyon Business gateway*: ADERLY lavora per le nuove imprese che vogliono insediarsi a Lione, e, oltre alle premesse di tipo logistico e legale, si preoccupa anche di fornire appartamenti per i futuri impiegati delle imprese e di inserirne i figli nelle scuole. Alcuni servizi sono prestati gratuitamente da studi di avvocati e di assicuratori. Pagando una modestissima somma (1000 euro) di iscrizione ADERLY rende possibile alle imprese di ottenere subito un ufficio e un business center già a partire dal momento del loro arrivo a Lione. ADERLY ha uffici e rappresentanza anche a Tokio e a New York, in modo da contattare gli investitori operanti direttamente sul piano globale lì dove vi sono le sedi delle principali corporations.

A Milano la Camera di Commercio opera mediante *Promos*, sua Azienda Speciale per le attività internazionali, che lo scopo di potenziare il ruolo dell'area quale destinazione privilegiata per flussi

¹⁸ Cfr. le notizie riportate in <http://www.investinmanchester.com/aboutus/midasservices/>

di investimenti, capitale umano e turisti stranieri. In questo contesto la Camera di Commercio di Milano ha attivato *Invest in Milan*, servizio di supporto agli operatori e ai visitatori stranieri interessati all'area finalizzato a garantire informazione e assistenza in tutte le fasi del processo di investimento favorendo la realizzazione di progetti imprenditoriali e l'afflusso di risorse provenienti dall'estero. Come nel caso di ADERLY, anche qui le opportunità derivanti dall'azione realizzata da *Invest in Milan* sul territorio sono amplificate da una presenza capillare di uffici e desk camerali localizzati nelle maggiori capitali mondiali che svolgono la funzione di «sportelli per l'attrattività».¹⁹ Nell'ambito di questo processo riveste un ruolo strategico l'alleanza con un network di soggetti locali e internazionali di interesse prioritario che svolge la funzione di raccordo tra le esigenze degli operatori economici locali e le aspettative della domanda.

Un ruolo importante lo gioca a Barcellona la agenzia locale di sviluppo, *Barcelona Activa*, fondata nel 1986, che ha diversificato e ampliato le sue attività a partire dal 2001. L'agenzia ha lo scopo di stimolare attività imprenditoriali nei settori desiderati, di seguirne la nascita e accompagnarne lo sviluppo. In particolare sono le piccole e medie imprese a godere dell'impulso dell'agenzia. *Barcelona Activa* si occupa anche di formazione e *lifelong learning*. Anche l'istituzione del *Consorzio Turismo de Barcelona*, che include i principali *stakeholders* del settore, ha potenziato la capacità delle strategie locali nell'intercettare e gestire i flussi turistici internazionali, a supporto della crescita economica locale. Questo consorzio è uno degli esempi delle numerose piattaforme settoriali che hanno contribuito a potenziare diversi settori dell'economia locale, attraverso un maggiore coordinamento tra gli attori, l'individuazione e rafforzamento di sinergie e l'attuazione di strategie comuni e interventi integrati.

Curiosamente a Monaco, che è la città che fa segnare i maggiori progressi sul fronte dei FDI, non esiste una agenzia specifica per lo sviluppo, ma Camera di commercio e amministrazione della città lavorano congiuntamente in questo campo. Dello sviluppo si occupano tanto il dipartimento per il lavoro e lo sviluppo economico, *Referat fuer Arbeit und Wirtschaft* che la *Handelskammer*. E' il *Referat* a preparare il pacchetto del *Munich Business Welcome Package*, rivolto agli imprenditori stranieri, in cui è presente tanto un'offerta di spazio e consulenza nella *Munich Touchdown Base* (MTB), quanto un servizio di promozione e di informazione generale per i *newcomer* a Monaco. Nel pacchetto è previsto anche un servizio permanente su quanto riguarda uffici e alloggi²⁰. L'assenza a Monaco di una agenzia specifica si spiega in parte col fatto che buona parte dell'azione promozionale della città è comunque orientata e diretta dalla più generale strategia di sviluppo urbano perseguita attraverso la programmazione integrata che viene messa in atto dalla *Perspektive Muenchen*, su cui torneremo nelle conclusioni.

3.3. Hard e soft factors

Come si accennava nel paragrafo introduttivo oggi si tende ad evidenziare una pluralità di fattori quali cause della maggiore o minore attrattività di una città e alcuni autori propendono per una suddivisione dei fattori stessi in due ambiti piuttosto generali: quello dei fattori strutturali (hard) tra cui spiccano la collocazione della città stessa, il ruolo che gioca a livello nazionale/internazionale, la presenza di forza-lavoro dotata di alte qualifiche e specializzata, la presenza e la qualità delle infrastrutture, la vitalità del mercato immobiliare, e quello dei fattori "di contorno" (soft), tra cui la qualità della vita, la situazione ambientale, la disponibilità di alloggi, l'immagine urbana e l'offerta culturale complessiva. In realtà esiste un margine di aleatorietà molto grande in questo tipo di considerazioni: la maggiore o minore attrattività di una città possono non dipendere da variabili quantificabili, basterebbe pensare ad una categoria come quella di qualità della vita, che, al di là degli aspetti monitorabili cela tutta una serie di fattori socio-ambientali estremamente sfumati che si

¹⁹ Cfr. per maggiori informazioni <http://www.investinmilan.it>

²⁰ Cfr. <http://www.invest-in-munich.com>

potrebbero decostruire fino alla impalpabilità. La questione del resto non è nuova, ma ha le sue origini già agli albori del dibattito sulla capacità attrattiva delle città (Mackensen, Eckert, 1970).

Pur nella consapevolezza di quanto sia schematica e per certi versi non esaustiva una simile suddivisione proveremo quindi a utilizzarla per passare in rassegna ulteriori ragioni della maggiore o minore attrattività delle città che abbiamo studiato, cercando di comprendere quali sono i punti cruciali che hanno fatto sì che le imprese scegliessero di insediarsi, da ricercarsi per lo più in una combinazione di volta in volta diversa di fattori hard e soft.

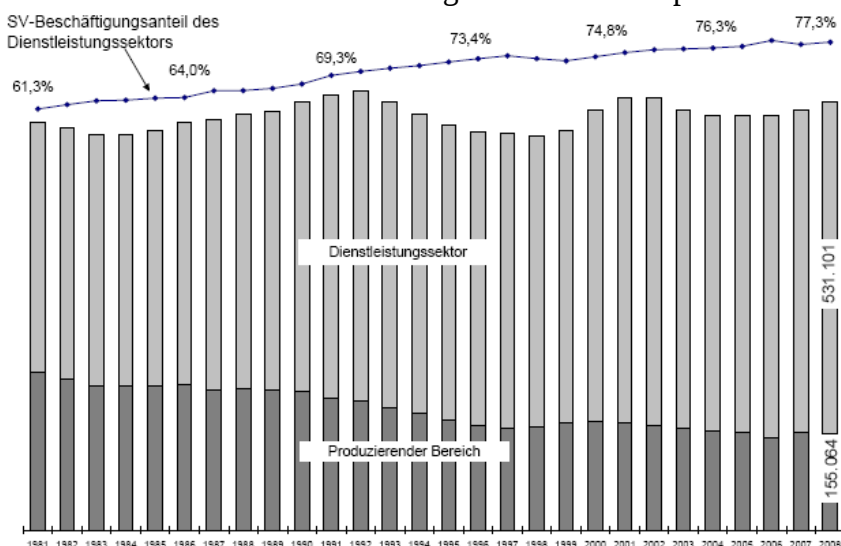
Per quanto riguarda Barcellona, già un rapporto di ricerca del 2007 mostrava che i fattori soft sembrano giocare un ruolo determinante nel modello di sviluppo della città (Pareja-Eastaway et. al., 2007). Un survey condotto successivamente sui lavoratori dell'ambito creativo e della conoscenza della regione urbana barcellonaense metteva in luce come qualità della vita e diversità culturale fossero elementi rilevanti nella decisione assunta da questi professionisti di stabilirsi in città (Pareja-Eastaway et. al., 2008). L'opinione che emergeva dal survey era fondamentalmente confermata dai rappresentanti di diversi settori dell'economia, che tendevano anzi a sottolineare come nel caso di Barcellona fosse possibile affermare che la dicotomia tra fattori soft/hard tendeva a risolversi in una questione di punti di forza e di debolezza, nel senso che tra i cosiddetti fattori soft ve ne erano in realtà alcuni estremamente potenti, quali il clima temperato, la tradizione di tolleranza e la singolare atmosfera di vita urbana e di creatività che caratterizzano la città. In particolare la proliferazione di talenti creativi in campi come il cinema, l'architettura, la danza, la pubblicità, la gastronomia hanno contribuito a rafforzare un'immagine positiva della città a livello internazionale. Certo anche i prezzi relativamente bassi del settore immobiliare hanno contribuito alla attrattività complessiva, specie per quanto riguarda i costi degli uffici, come pure il costo della vita, che pur essendo cresciuto negli ultimi anni si è mantenuto decisamente più basso di quello di altre grandi città europee. Ma è stato sottolineato che anche fattori più hard hanno giocato un ruolo importante: la disponibilità di risorse umane qualificate a costi relativamente ridotti e le dimensioni del mercato dell'area metropolitana di Barcellona. E' in effetti difficile trovare in altre zone della Spagna una simile concentrazione di persone dotate di alte qualifiche (COMET, 2007). Va anche detto che il trend dei livelli di istruzione della popolazione, nella Regione Metropolitana di Barcellona è andato crescendo significativamente solo a partire dagli anni Novanta; infatti la percentuale di popolazione con livelli di educazione terziaria (*estudis superiors*) solo a partire da questo periodo si è sviluppata più rapidamente della popolazione con titoli di studio inferiori (e si tratta unicamente di percentuali di crescita, dato che i valori assoluti indicano ancora un prevalere di qualifiche medio-basse). Fino ad allora il dato, anche a livello nazionale, era piuttosto basso.

Per quanto concerne Copenhagen, la Danimarca rimane uno dei luoghi al mondo in cui è più facile avviare attività imprenditoriali, dato che le procedure per ottenere licenze sono estremamente semplificate e bastano pochi giorni per avviare traffici di import-export. Lo starting-up richiede una settimana al massimo e non comporta costi particolari, (World Bank, 2007). La tassazione del business è piuttosto competitiva da un punto di vista internazionale. Il costo dell'affitto di un ufficio a Copenhagen è uno dei più bassi delle città europee, ammontando a solo 255euro per mq l'anno, un quarto dei prezzi di Londra (Cushman & Wakefield, 2007). La città ha una delle percentuali più basse di uffici vuoti in Europa (4.3%). Ma questo se indica un utilizzo estremamente efficace dello spazio a disposizione, ci mostra anche una limitata capacità di fare fronte a nuova domanda. Non che non rimanga un potenziale per migliorare la situazione di contorno, come mostra la crescita degli affitti di uffici in piccoli centri limitrofi. Rimane comunque la questione delle tasse sul reddito, molto alte, che non costituiscono certo un incentivo per gli imprenditori. Secondo un survey del 2007 mancherebbe ancora in Danimarca una vera cultura imprenditoriale (Enterpreneurship survey, 2007). Anche in questo caso, come a Barcellona, va rilevato che, per quanto riguarda il livello di formazione della forza-lavoro, la Danimarca occupa solo una posizione

media tra i paesi OECD sia per quanto riguarda i titoli di studio superiori che quelli medio-bassi. (OECD, 2009, pp. 82-83).

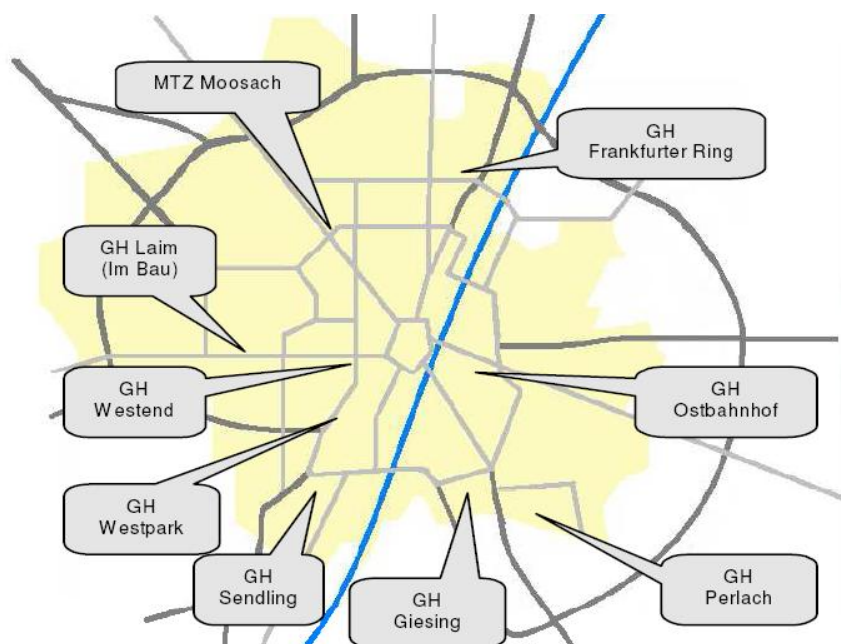
A Monaco la combinazione dei fattori hard e soft è ancora diversa: qui opera un mix di elementi, in grado di perdurare nel tempo. La città infatti è uscita pressoché indenne dalla crisi del 2001, legata alla esplosione della bolla della *net economy*, riuscendo a riorientare rapidamente gli investimenti verso altri settori che non fossero le lungamente privilegiate tecnologie della comunicazione e dei media, e ha investito in particolare nel bio-tech. Al successo concorrono da una parte la diversificazione della economia caratteristica della città, dall'altro la capacità di stringere tutta una serie di relazioni internazionali, anche in virtù della vivacità del sistema fieristico e delle esposizioni. Tra i fattori hard sicuramente spicca la *Muenchener Mischung*, il mix di attività imprenditoriali strettamente connesse che costituisce una delle caratteristiche della città. La "mescolanza monacense" presenta due tipi diversi di mix: da una parte una estrema diversificazione dei settori produttivi, dall'altra e al tempo stesso una politica economica che pur mirando allo sviluppo dei nuovi settori, terziario e servizi, in particolare economie della conoscenza e della comunicazione, ha tutelato anche settori di industria più tradizionale, facendo in modo che i nuovi campi di attività imprenditoriale si legassero alla produzione materiale, con una strettissima relazione tra attività di ricerca scientifica e accademica e settori produttivi. Tra i cluster vi sono numerose connessioni e interfacciamenti, per esempio sulla tradizionale industria dell'automobile si è innestato trasversalmente il settore della tecnologia avanzata della strumentazione e del controllo. Per questo insieme di motivi Monaco non è solo la città di grandi compagnie multinazionali, ma anche quella in cui piccola e grande imprenditoria si incontrano e si mescolano. Questa diversificazione e mescolanza rappresenta un punto di forza rispetto ad altre realtà urbane che hanno puntato solo su di un numero ridotto di settori produttivi. Qui la crisi di un settore può essere assorbita e bilanciata dalla presenza degli altri. Che l'industria tradizionale sia ancora presente lo testimonia quindi un settore manifatturiero ancora consistente che rappresenta circa il 22% della produzione complessiva, e che è tutt'altro che residuale, come mostra l'andamento della relazione tra manifattura e servizi negli ultimi decenni.

Nella tavola che segue in grigio chiaro è indicato lo sviluppo del settore dei servizi, in grigio più scuro quello del manifatturiero e della produzione di beni materiali in generale. La crescita del settore dei servizi è estremamente graduale e non implica una brusca scomparsa del manifatturiero.



E' stato protetto anche il mondo della piccola impresa e dell'artigianato con l'istituzione dei *Gewerbehoefe*, in cui è stata concentrata negli ultimi due decenni la piccola e piccolissima imprenditoria. In questo modo alla città, che soffre di una mancanza storica di spazi per l'industria, è riuscito di ricavare spazi adeguati per le piccole imprese, per l'artigianato e per il commercio

all'ingrosso. Questo particolare tipo di insediamento di imprese ha facilitato anche lo scambio di conoscenze e tecnologie, anche se non sono mancate all'amministrazione della città accuse di eccesso di interventismo. In particolare l'amministrazione avrebbe ecceduto nel salvataggio di alcune imprese e nella "tutela di settori obsoleti" (Bourgeois, 2007). Nei sette *Gewerbehoefe* oggi presenti a Monaco e nel nuovo centro per le tecnologie *Münchner Technologiezentrum* (MTZ) trovano spazio 360 imprese, e la superficie complessiva disponibile per l'affitto è di 91.000 mq (Landeshauptstadt Muenchen, 2009). La scelta è stata quella di concentrare in alcune zone le piccole imprese in modo da ridurre i costi e da ottenere un mix di residenze e di luoghi di lavoro in spazi urbani densi, migliorando al tempo stesso le possibilità di sviluppo delle imprese che vengono lì collocate. Condizioni di affitto estremamente favorevoli e contratti di lunga durata favoriscono la permanenza delle imprese e la loro pianificazione. Esiste inoltre, integrata nella concezione del MTZ, la *Muenchener Touchdown Base*, cui abbiamo già accennato e che all'interno del pacchetto *Business Welcome Packages* offre agli imprenditori stranieri che vogliano insediarsi uffici già arredati proprio nella zona in cui sorge il nuovo centro della tecnologia.



La distribuzione dei *Gewerbehoefe* nel contesto urbano dice anche molto di una altra strategia perseguita dalla amministrazione della città, quella dello "sviluppo verso l'interno", cioè di una attenzione all'utilizzo di tutte le superfici disponibili nella zona centrale, si tratti di aree dismesse o di spazi comunque resi disponibili per i quali viene pensata una nuova destinazione (Reiss-Schmidt, 2007), sempre nell'ottica di salvaguardare la compattezza della città, che si vuole "densa" e che ha guardato negli ultimi anni con preoccupazione a fenomeni di sprawl e di dispersione urbana, cercando di contenerli, con politiche mirate. Sotto il profilo della formazione della forza-lavoro Monaco è una delle città con i livelli più alti d'Europa e sicuramente quella che spicca tra le città considerate dalla ricerca: nel 2005 oltre il 20% degli occupati era in possesso di un titolo universitario (INSM, 2006), e nel loro complesso nel 2006 in città gli altamente qualificati tra laureati, Ph.D, diplomati di scuole superiori politecniche, costituivano quasi il 29% (Bundesagentur fuer Arbeit, 2007). Non solo esistono centri di ricerca avanzatissimi, ma la città offre sostegno e strutture alle economie creative in altre svariate maniere, funziona come un cluster di clusters, e può farlo anche in virtù di un sistema di collegamenti che ha pochi eguali in Europa. L'efficacia del funzionamento delle infrastrutture della mobilità è una delle chiavi del successo della regione metropolitana monacense. Esistono poi grandi programmi di incentivazione economica, quali il

GMA, Greater Munich Area che promuove l'area economica della Baviera meridionale come "regione della conoscenza" (Thierstein, 2009).

Ma la città ha guardato molto anche ai fattori soft dell'attrattività: oltre che come centro di innovazione e potenza economica Monaco viene costantemente presentata come città "verde, compatta e sostenibile" come recita uno degli slogan cui si è ispirata l'amministrazione della città. Anche i depliant e le brochure destinati agli imprenditori stranieri sottolineano continuamente i progressi segnati sul fronte della qualità della vita, dell'inquinamento, della riduzione del traffico automobilistico e la disponibilità di spazi di tipo semi-rurale e di paesaggi "incontaminati" a poche decine di minuti di treno dal centro²¹. Non si tratta solo di immagine di facciata, l'attenzione agli aspetti ambientali è stata uno dei temi più vivi nella azione della amministrazione per tutto il decennio, che ha incentivato l'uso della bicicletta e dei mezzi pubblici, condotto una energica campagna per la riduzione della CO² tanto che la rivista *Monocle* nel 2007 ha eletto Monaco a città più vivibile del pianeta²².

A Manchester la questione si pone in altri termini: infatti la città pur ben posizionata dal punto di vista strategico e estremamente vivace sotto il profilo delle attività bancarie e finanziarie deve combattere con il suo passato industriale e cercare di cancellare la tradizionale immagine di città altamente inquinata. D'altro canto ancora oggi la qualità della vita a Manchester è piuttosto scadente: vi è un alto livello di inquinamento dell'acqua e dell'aria, sia per la persistenza di attività di tipo industriale tradizionali, ma anche a causa di un traffico estremamente congestionato, dato che la scadente qualità dei trasporti extraurbani fa sì che buona parte dei pendolari si sposti in automobile. Sono state messe in campo dall'amministrazione della città strategie rivolte a modificare questa situazione, migliorando la qualità della vita e risanando l'ambiente: i diversi progetti messi in atto e in cantiere sono riuniti e coordinati da un gruppo di lavoro denominato "Manchester città verde", che ha ricevuto solo nel corso del 2006 più di 200.000 sterline di finanziamento²³. L'azione dell'amministrazione si rivolge particolarmente alla riduzione delle emissioni di CO², all'espansione della rete di metropolitana, al riciclaggio dei rifiuti e alla creazione di spazi verdi. *Urban Audit* segnala che nel triennio 2001-2004 questa azione è stata coronata da un relativo successo, in quanto le aree verdi sono passate dal 31% al 35% e il riciclaggio dei rifiuti è andato costantemente crescendo. Vi sono anche politiche mirate alla diminuzione dell'uso dell'automobile privata e all'ampliamento della metropolitana. La città ha pianificato inoltre di incrementare l'uso della bicicletta creando un centro cicli in cui vi sia tanto la possibilità di parcheggiare le bici che di affittarne, quanto di trovare assistenza e riparazioni. Ma l'impresa più difficile è quella di cancellare la vecchia immagine della città, legata al *black smog* originato dalle manifatture tradizionali, che in determinati quartieri continuano ad esercitare una perdurante influenza. In un simile tipo di quadro, che presenta ancora aspetti per certi versi "paleoindustriali", per usare la vecchia espressione di Mumford, riuscire a diffondere a livello internazionale l'idea di Manchester "città verde" pare decisamente complesso...

La città presenta anche un ulteriore problema di rilievo: sotto il profilo della formazione della forza-lavoro Manchester prospetta un quadro estremamente disuguale: da un lato possiede un numero relativamente alto di skilled workers, dato che circa il 47% della popolazione è in possesso di un diploma o di un titolo di studi universitario, ma è anche molto consistente la percentuale di popolazione con qualifiche scarse o nulle (circa il 20%). Quasi il 18% delle imprese lamenta infatti la mancanza di personale altamente qualificato, soprattutto nel campo dell'ingegneria, delle industrie della vita e delle nuove tecnologie, e questo non contribuisce certo all'attrattività complessiva della città.

²¹ Cfr. Department of labor and economic Development, City of Munich, *Munich Because*, Munich 2006.

²² Il dato non è unanimemente condiviso: nell'analoga classifica di Mercer per il 2007 Monaco occupa "solo" l'ottavo posto.

²³ Dati più dettagliati sono reperibili all'indirizzo <http://www.manchester.gov.uk/info/200105/sustainability>.

A Lione uno dei principali fattori di attrattività hard è la specializzazione degli spazi sotto il profilo economico: le imprese possono scegliere dove insediarsi, e trovare facilmente posto in zone in cui sono già presenti altre imprese e centri di ricerca che lavorano nel medesimo settore. La totalità degli spazi disponibili ammonta attualmente a circa 950.000 mq, se si considerano uffici, spazi commerciali e magazzini²⁴. Si tratta di uno spazio enorme, che ha pochi eguali in Europa con caratteristiche analoghe, e viene inoltre proposto a prezzi altamente competitivi. Tra i fattori soft spicca la cultura, che contribuisce notevolmente alla attrattività della città: esistono infatti oltre 550 associazioni di tipo culturale e sportivo, vi è una ricca presenza di musei e una tradizione culturale locale piuttosto viva. Tra i fiori all'occhiello, istituzioni note come la Biennale de la Danse, l'Orchestre National de Lyon et de l'Opéra, La Biennal d'Art Contemporain. Anche in campo culturale la città ha puntato sulla specificità, cercando di dare vita ad iniziative che non fossero semplicemente il calco di altre simili ospitate da città più importanti, ma che contribuissero a rafforzare l'identità locale. Ulteriore fattore è il costo della vita, che è piuttosto contenuto e ben lontano da quello di altre città europee (76° posto su 144 nel ranking Mercer del 2004). Negativo invece il profilo ambientale della città, dato che la qualità dell'aria è cattiva e il traffico è estremamente congestionato, non solo in centro città, ma anche in periferia. E' difficile entrare a Lione nelle ore del mattino, dato che i principali punti di accesso sono praticamente bloccati. Altro problema è rappresentato dall'alto numero di veicoli pesanti, TIR e furgoni con destinazione non solo locale, ma diretti a destinazioni internazionali, verso la Spagna e l'Italia. Un traffico di mezzi pesanti che rimane molto intenso e cui si pensa di ovviare con l'apertura di linee ferroviarie ad alta velocità che vadano a congiungersi con quelle spagnole e, in prospettiva, con quelle italiane sulla direttrice Lione-Torino. Per quanto riguarda la qualificazione della forza lavoro, il numero degli skilled workers tra il 1999 e il 2006 è cresciuto in maniera significativa, ed è calata la percentuale di popolazione priva di titoli di studio o in possesso di titoli di basso livello: oggi gli skilled workers rappresentano più del 40% della popolazione, con un 25% in possesso di laurea o equivalente e un 15% di un diploma superiore. A livello internazionale, Lione è riuscita quindi negli ultimi anni a migliorare grandemente i propri risultati nel campo della formazione scolastica: se la confrontiamo con le altre città considerate vediamo che, dopo Monaco, la città francese ha la percentuale più alta di persone che lasciano la scuola con un titolo universitario²⁵. E' un risultato che è stato ottenuto anche grazie a un rinnovamento e a una sempre maggiore apertura del sistema universitario francese che ha preso le mosse nei tardi anni Settanta.

A Milano sono stati compiuti notevoli sforzi soprattutto sotto il profilo dei fattori hard: a partire dal 2006 vi è stato un accordo di programma tra amministrazione regionale e Camera di Commercio che si è tradotto in un'azione congiunta a sostegno della competitività delle imprese. Per il 2009, quarto anno di applicazione dell'accordo sono stati messi a disposizione 83 milioni di euro, da impegnare secondo sette assi di intervento: innovazione, internazionalizzazione, promozione del territorio e dell'ambiente, modernizzazione dell'efficienza amministrativa, interventi per artigianato e micro-imprese, promozione dell'attrattività del mercato lombardo, infrastrutture. Complessivamente l'impegno finanziario nel quadriennio ha raggiunto quota 295 milioni. I fondi sono stati impiegati anche per favorire i processi di aggregazione delle microimprese, la semplificazione delle procedure burocratiche e, soprattutto, lo sviluppo di reti di eccellenza tra imprese artigiane e microimprese. Per i potenziali investitori la città appare inoltre decisamente "stabile" e interessante dal punto di vista economico, grazie a indicatori oggettivi quali la produttività del lavoro e il PIL pro capite, che hanno valori ampiamente soddisfacenti. Ma, come già si accennava, esistono anche aspetti decisamente negativi, che vanno al di là di un quadro politico-amministrativo non lineare e di una burocrazia a volte opprimente. A rendere difficile

²⁴ Cfr. http://www.lyon-business.org/ccm/fr/cible/entrepreneur/locaux-bureau/lyon-un-marche-immobilier-porteur-pour-les-investisseurs_itemId=95143/#

²⁵ Observatoire partenarial lyonnais en économie, Comparaisons internationales de l'économie lyonnaise, 2006.

l'attività delle imprese è anche la scarsa offerta da parte del mercato immobiliare di luoghi adeguati per insediare i propri uffici, a fronte di prezzi al metro quadro piuttosto elevati: la città figura, per questi due fattori, rispettivamente al ventitreesimo e al ventiquattresimo posto su 33 città (*European Cities Monitor*). I prezzi degli immobili non sembrano però spaventare più di tanto gli investitori che, secondo *Emerging Trends in Real Estate*, si dichiarano abbastanza ottimisti sulle prospettive di sviluppo del mercato immobiliare milanese, assegnando alla città un nono posto sulle 27 osservate. Anche per quanto riguarda la formazione della forza-lavoro Milano offre quasi un 45% della popolazione con possesso di una laurea o di un diploma di scuola superiore (censimento 2001), e il 28% degli occupati è laureato.

È però sul fronte dei fattori “soft”, della qualità della vita, dell'ambiente e del complessivo giudizio di *vivibilità* della città – un concetto ampio che include anche alcune valutazioni sul sistema sanitario, la sicurezza e il senso di libertà personale – che Milano pare da qualche anno perdere attrattività: la città è sempre agli ultimi posti per qualità dell'aria (*European Cities Monitor*), risulta quindicesima su 25 aree analizzate per vivibilità (*Worldwide Centers of Commerce Index*) e, nonostante la sua consolidata vocazione per gli affari riconosciuta da più fonti, Milano non pare ancora riuscire a costruire e trasmettere all'esterno una buona *city image* (diciassettesima su 24 per *Global Cities Attractiveness Survey*). Qui di seguito riportiamo una selezione di alcune delle peggiori posizioni ottenute da Milano in indagini internazionali:



Graf. 1 - Situazione Milano in alcuni ranking internazionali

Fonte: elaborazione su dati tratti da indagini e rilevazioni internazionali

Da quanto si è visto appare chiaro come anche i fattori soft giochino un ruolo importante nelle città prese in considerazione e stiano diventando una componente decisiva delle scelte operate dalle amministrazioni. Non solo per quanto riguarda investimenti e investitori in generale, ma anche per quanto concerne i lavoratori altamente qualificati, che ne fanno un elemento determinante delle decisioni di insediarsi o meno in determinate città. Nei calcoli di chi sceglie una città piuttosto che un'altra c'è anche la preoccupazione per la qualità della vita, per l'inquinamento, per la scuola che i figli frequenteranno. Per questo le città che possono vantare architetture di pregio, una vivace vita culturale, facilità nel trovare casa e qualità ambientale lavorano a rafforzare e migliorare questi aspetti. Monaco, Lione e Barcellona possiedono differenti mix di questi fattori e i loro *policy makers* ne sono consapevoli, e si sforzano di rafforzarli. Alle altre città, quali per esempio Milano e Manchester, particolarmente penalizzate sotto questo profilo, rimane un esempio da seguire e una via, già da altri esplorata, da percorrere.

3.4. Infrastrutture e trasporti: la questione dell'accessibilità.

Tra gli hard factors un ruolo preminente lo giocano infrastrutture e trasporti, che sono decisivi per quanto riguarda la accessibilità delle città stesse. Questo sia su di un livello più astrattamente economico, come mostrano alcune teorizzazioni ultime che insistono su questi aspetti di “comodità spaziale quali elementi determinanti per le scelte degli investitori: “i mercati potenziali sono più accessibili se esiste una buona rete di strade, autostrade, porti e aeroporti”²⁶, sia per ovvi motivi di organizzazione e di sviluppo più generale. Vale pertanto la pena di approfondire maggiormente quella che è la situazione nelle diverse città sotto il profilo della loro accessibilità. L'esame dei dati *Urban Audit* ci fornisce un primo quadro generale di riferimento per la comparazione.

	Aereo	Ferrovie	Strade
Barcellona	135	57	65
Copenhagen	156	60	55
Lione	124	162	135
Manchester	143	117	113
Milano	166		147
Monaco	140	161	159

Tab. 1. - Indicatori di accessibilità

Fonte *Urban Audit* 2003-2006

Per Barcellona la questione delle infrastrutture continua a rimanere un punto debole: la cultura e il clima di per se stessi non sono sufficienti ad esercitare una attrattività se le infrastrutture non sono competitive. Tanto più critica appare la situazione in quanto in virtù della rapida crescita come principale metropoli economica spagnola la città è stata caratterizzata da considerevoli flussi migratori, e da una crescita della popolazione che ha trovato per lo più alloggio ai margini della città stessa. Gli indicatori di accessibilità elaborati da *Urban Audit* collocano Barcellona in una posizione discreta dal punto di vista dei collegamenti aerei, ma in posizione decisamente più marginale per i collegamenti terrestri (ferrovie e strade) rispetto alle altre città considerate nella ricerca. Sebbene sia stato oggetto di consistenti investimenti, già a partire dai giochi olimpici (Marshall, 2004), e abbia conosciuto un enorme incremento di traffico, passando da 10 milioni di passeggeri nel 1992 ai circa 33 milioni del 2007, cifra che lo colloca tra i più frequentati del mondo, l'aeroporto *El Prat* di Barcellona non ha ancora sufficienti collegamenti internazionali ed è a rischio di diventare rapidamente obsoleto. Recentemente è stato inaugurato il nuovo terminal che permetterà di raggiungere i 40 milioni di passeggeri. Questa infrastruttura ha permesso lo sviluppo di una potente industria turistica che genera grandi benefici per la città anche se recentemente si è discusso del bisogno di orientare la politica dell'aeroporto verso i voli intercontinentali piuttosto che privilegiare i voli *low cost*, attraendo così allo stesso tempo un pubblico con un profilo economico più elevato di quello di un turismo di massa spesso poco incline a spese consistenti e invogliando

²⁶ Cfr. S. Poelhekke, F. van der Ploegg, *Foreign Direct Investments and Urban Concentration: Unbundling Spatial Lags*, cit., p.757.

grandi società multinazionali ad insediarsi in città. Anche il sistema di treni infraregionali, nonostante i recenti miglioramenti, è deficitario perché non è stato completamente aggiornato. Le ripercussioni a livello di città-regione sono evidenti, con ricadute non solo sul traffico dei pendolari, che finisce per privilegiare l'auto privata, ma anche sulle scelte insediative dei nuovi professionisti della conoscenza e delle attività creative. Proprio a causa di questi problemi di infrastrutture e trasporti non ancora pienamente risolti è possibile spiegare la concentrazione tanto di questi lavoratori della conoscenza quanto delle imprese nel centro della città (Pareja-Eastaway et. al., 2008). Meglio vanno le cose per quanto riguarda i collegamenti a livello nazionale, che sono stati recentemente migliorati grazie all'arrivo di treni ad alta velocità e alla costruzione di un nuovo terminal aeroportuale in grado di raddoppiare il numero dei passeggeri attuali con oltre 30 voli al giorno. Una certa arretratezza si riscontra anche nelle tecnologie della comunicazione e nelle infrastrutture della rete. La qualità del network è scadente e i prezzi di accesso e di utilizzo sono tra i più alti in Europa.

Da un punto di vista geografico Copenhagen viene frequentemente considerata una città piuttosto marginale all'interno del contesto europeo, situata com'è in un'area connotata da una bassa densità abitativa e in posizione defilata anche rispetto al proprio contesto nazionale. Secondo le stime dell'OECD, il numero di persone raggiungibili via terra (treno) e via aerea da Copenhagen in un tempo di 5 ore massimo, si attesta attorno ai 6 milioni via terra e i 46 milioni via aerea, una cifra inferiore alle principali città con cui compete (es. Milano è attorno ai 30 milioni via terra e i 60 milioni via aerea come raggiungibilità). Gli indicatori di accessibilità elaborati da *Urban Audit* la pongono in una situazione di vantaggio per i collegamenti aerei e di svantaggio per i collegamenti terrestri rispetto alle altre città considerate nella nostra ricerca. L'aeroporto è il più importante della Scandinavia, ben collegato alla città via treno (10-15 minuti di percorrenza) e via autobus (20-25 minuti di percorrenza) e il numero dei passeggeri (inclusi quelli in transito) lo colloca, con circa 22 milioni nel 2007, a ridosso della soglia di importanza planetaria dei 25 milioni. Un nuovo terminal è in costruzione per aumentare la capacità complessiva dello *hub*. La città è dotata di un efficientissimo sistema di trasporti pubblici e negli ultimi anni è stato dato un grandissimo impulso alla cultura della bici, ma gli sforzi maggiori sono stati compiuti per ricentralizzare la città stessa a livello macroregionale con la creazione di grandi infrastrutture di collegamento. Nell'ultimo decennio, con la costruzione dello Øresund Bridge che collega Copenhagen a Malmö (Svezia), la città ha infatti acquistato una nuova centralità all'interno della regione scandinava. L'interessante obiettivo, in parte già realizzato, è quello di costituire una regione trans-frontaliera (la regione di Øresund), che possa costituire un fondamentale motore di sviluppo per le regioni del nord Europa, attraverso il potenziamento delle infrastrutture di comunicazione.

In questa prospettiva, se molti interventi sembrano rientrare in politiche di marketing territoriale, dal punto di vista degli interventi attuati per aumentare l'attrattività della città, il progetto strategico principale è quello dell'area di Ørestad, che si inserisce nel più ampio processo di sviluppo urbano della capitale danese attraverso l'istituzione della regione transfrontaliera di Øresund Region. L'area (3.1 milioni di mq, di cui un terzo è parco) si sviluppa a sud di Copenhagen ed è stata progettata per ospitare aziende high tech (60%), centri di ricerca e università (20%) (La IT University e la Università di Copenhagen, *Amager*, sono collocate praticamente l'una di fronte all'altra a Ørestad Nord), e abitazioni di medio pregio (20%)²⁷. Almeno 80.000 lavoratori dovrebbero trovare impiego a Ørestad, di cui 20.000 vivranno sul posto e altre 20.000 persone già attualmente studiano ad Ørestad. Punto nodale del progetto è stato la costruzione di una metropolitana altamente automatizzata, che già oggi serve l'area collegandola al centro di Copenhagen e, in futuro dovrebbe condurre anche all'aeroporto della capitale danese in meno di dieci minuti. La costruzione di questa infrastruttura è stata fortemente discussa per almeno tre

²⁷ Tra le aziende che si sono installate a Ørestad sono presenti: la Danish Broadcasting Corporation, la Ferring, la DELL, Nikon, Ericsson, Biogen, Medtronic, Medicon Valley Academy.

motivi particolari: l'impatto dell'opera sul sistema ecologico, in un'area considerata di pregio da un punto di vista ambientale; il progressivo aumento dei costi a carico della collettività, rispetto a quanto previsto inizialmente, soprattutto a seguito di alcune modifiche al progetto che sono state attuate per rispondere ad alcune manifestazioni di conflittualità locale; un deficit di democrazia già alla base del progetto, che è stato deciso a livello nazionale e non a livello municipale, e in cui la popolazione residente non ha avuto nessun tipo di coinvolgimento.

Vi sono però almeno due esiti interessanti dell'attivazione di questo processo. Innanzitutto, il progetto Ørestad, anche secondo il parere dei suoi più strenui oppositori nella fase iniziale di pianificazione (Andersen, 2009), sembra aver rappresentato una leva rilevante nella ripresa dello sviluppo economico della capitale danese, in termini di attrattività degli investimenti nazionali e internazionali. Inoltre, avrebbe consentito un aumento della mobilità delle persone all'interno dell'area, senza aggravare gli impatti ambientali sul territorio. Allo stesso tempo, però, questo concreto miglioramento nelle condizioni di sviluppo e attrattività non sarebbe riuscito a contagiare i gruppi sociali più svantaggiati presenti sul territorio. Secondo gli analisti (Andersen, 2009), una causa di questo fenomeno sarebbe rinvenibile proprio nella scarsa partecipazione ai processi decisionali da parte delle popolazioni locali (sia diretto che attraverso la rappresentanza del governo municipale), che in altre esperienze danesi di riqualificazione territoriale hanno svolto un ruolo importante.

Il grande aeroporto di Manchester, il più importante di tutto il Nord ovest inglese, contribuisce notevolmente alla internazionalizzazione della città: nel 2005 per esempio ha visto il passaggio di 22 milioni di passeggeri e da lavoro a 19 000 persone. Contribuisce anche grandemente al trasporto di merci (15000 tonnellate nel 2005). Il numero dei transiti lo avvicina ormai alla soglia critica dei 25 milioni di passeggeri annui, che costituisce il riferimento per conferire ad un aeroporto una statura di rilevanza mondiale, non a caso già ora è classificato al ventesimo posto tra i più transitati aeroporti del pianeta, con 226 destinazioni offerte. Manchester è inoltre collocata in una posizione estremamente strategica, all'intersezione tra due grandi vie di trasporto che collegano nord e sud Europa, la Scozia all'Europa attraverso il tunnel sotto la Manica e i porti, e Ovest-Est sulla direttrice che dall'Irlanda conduce ai porti del Baltico attraverso il mare del Nord. Per divenire una location strategica per l'economia internazionale Manchester deve però ancora risolvere notevoli problemi di circolazione e traffico: se la struttura dei trasporti urbani è efficiente, con una metropolitana e un sistema di bus estremamente articolato, e la città appare ben collegata a Londra e alle altre grandi città inglesi, a livello di Greater Manchester Area ci sono grandi carenze organizzative e i trasporti che servono i *borough*, in particolare la zona Nord sono abbastanza precari e problematici.

Lione appare ben organizzata sotto il profilo dei collegamenti con altre città francesi, esistono 100 linee di autobus, 2 di tram, 4 linee di metropolitana e 3 importanti stazioni ferroviarie. Treni ad alta velocità offrono collegamenti diretti con 15 tra le più importanti città francesi, e recarsi a Parigi comporta un viaggio di meno di due ore, con treni che partono con cadenza oraria. Sono inoltre in via di realizzazione collegamenti ferroviari che dovrebbero estendere l'alta velocità fino alla frontiera spagnola, collegandosi alla linea in costruzione Barcellona-Perpignan, e a quella italiana, con la linea (per ora ancora contestatissima) che dovrebbe congiungere la città a Torino. Il vero punto debole del sistema dei trasporti sembra oggi essere rappresentato dall'aeroporto. Il *Saint-Exupéry*, pur essendo il quarto aeroporto francese come traffico passeggeri, circa 7 milioni e mezzo nel 2006, con una crescita continua di flussi di persone e merci, appare nel complesso ancora limitato nell'offerta, dato che propone solo 110 voli diretti verso altri paesi (basti pensare che a Manchester vi sono 210 linee). Se la città vuole procedere sulla direttrice della internazionalizzazione e della maggiore attrattività per investitori esteri, è necessario un aeroporto adeguato con una maggiore disponibilità di connessioni internazionali²⁸.

²⁸ Cfr. Aéroport Saint-Exupéry de Lyon 2007, *Statistiques de trafic. Synthèse 2007*, Lyon. Scaricabile al sito <http://www.lyon.aeroport.fr>

A Milano negli ultimi anni è andata notevolmente aumentando la domanda di mobilità a causa delle trasformazioni urbane che hanno interessato le aree dismesse, ma il trasporto pubblico è sempre meno competitivo. Costruire metropolitane è molto costoso e richiede tempi lunghi. Negli ultimi anni la rete metropolitana è cresciuta di un solo chilometro l'anno. Ci vorranno decenni per far fronte alla domanda attuale e all'espansione della città. Il trasporto pubblico copre attualmente intorno al 45 % degli spostamenti in direzione radiale, verso il centro, ma scende molto al di sotto negli spostamenti anulari tra periferie, tra il 10 e il 20%. Il trasporto pubblico a Milano copre il 48% della mobilità, percentuale tra le più alte in Italia, ma è inferiore a quella delle altre città: a Barcellona rappresenta il 49% degli spostamenti, a Monaco il 54%, a Copenhagen è oltre il 58% ad essere coperto. La velocità commerciale del trasporto pubblico è molto bassa, intorno ai 10 km/h, bisogna poi aggiungere i tempi di attesa alle fermate. Tutto ciò rende i mezzi pubblici scarsamente competitivi con il trasporto privato delle auto. L'aeroporto di Malpensa, pur ricco di linee di collegamento internazionale e con un traffico passeggeri di primo livello, appare non adeguatamente connesso alla città. Sono state introdotte anche politiche dell'ambiente e delle mobilità mirate alla riduzione dell'inquinamento e all'incremento dell'uso dei trasporti pubblici e della bici, ed è stato avviato un discusso progetto Ecopass di *road pricing* relativo all'area centrale della città, che pare avere dato qualche risultato soprattutto sotto il profilo della crescita dell'utilizzo dei mezzi pubblici e di una lieve riduzione dell'inquinamento (Agenzia per la Mobilità e l'Ambiente, 2008). Infine, abbastanza buono appare il giudizio che emerge, sempre dall'indagine di *European Cities Monitor*, sul sistema dei trasporti che collega Milano da e verso l'esterno (tredicesimo posto su 33), mentre decisamente meno favorevole appare quello sulla rete dei trasporti interni alla città (ventunesimo posto su 33).

A Monaco l'amministrazione della città ha messo da tempo al centro della sua attenzione la questione dei trasporti collettivi, dato che, come enuncia un documento programmatico della città stessa la scelta della città compatta mal si concilia con mezzi di trasporto individuali (MUC 2030, 2002). Lo stile di mobilità fa parte delle scelte decisive per il futuro della città stessa ed è necessario sviluppare una nuova cultura della mobilità. Tanto più questo vale in una città di single, quale Monaco in buona parte è e in cui in oltre la partecipazione femminile al mondo del lavoro è in costante crescita, con una potenziale moltiplicazione delle auto per nucleo familiare. Esiste una efficientissima rete metropolitana che è profondamente innervata a livello urbano e regionale. Un intreccio treno+metropolitana copre non solo la città nel suo complesso ma anche gli immediati dintorni. Ma sono in cantiere numerosi progetti di miglioramento e di estensione della rete. Grandi progetti riguardano soprattutto il prolungamento della metropolitana verso la cintura Nord, che in questo momento è la zona in maggiore espansione economica. Nel campo della costruzione di nuove stazioni di metropolitana sono previsti tra il 2009 e il 2013 investimenti per 111 Milioni di Euro. Il progetto maggiore è quello che riguarda la linea U3 che dovrebbe essere sviluppata appunto in direzione Nord. L'intero investimento è di 180 milioni di euro di cui 62 verranno spesi tra il 2009 e il 2012. In particolare nel contesto del Piano del Traffico e di una evoluzione della città verso uno sviluppo sostenibile (lo slogan dell'amministrazione è: "Monaco compatta urbana e verde") Monaco si prepara mediante il progetto MOBINET a scoraggiare ulteriormente il traffico automobilistico privato, già da diversi anni in progressiva riduzione a favore del trasporto pubblico su rotaia e su bici (Verkehrsplan, 2006). Per la crescita della città è stato inoltre importantissimo il trasferimento dell'aeroporto a Freising. L'area del vecchio aeroporto è stata utilizzata per altre attività, e vi è stata trasferita la fiera, ma il trasferimento ha significato lo sviluppo di un'intera area che si è andata legando strettamente all'indotto aeroportuale (Dross, Thierstein 2007) L'aeroporto Internazionale di Monaco (MUC), inaugurato nel 1992, è situato trenta chilometri a nord della città. Nel 2007 il traffico aeroportuale è stato di 34 milioni di passeggeri, di cui il 35% in transito, ma si prevede una crescita continua nei prossimi anni. Con le sue 248 linee rappresenta l'aeroporto meglio connesso tra tutti quelli delle città considerate in questo lavoro, ed è stato per 3 anni

consecutivi (2006-2008) valutato come il miglior aeroporto europeo. Per Lufthansa, il principale vettore aeroportuale tedesco, Monaco è il secondo hub nazionale; nella sua strategia policentrica, Francoforte sul Meno costituisce la base principale e Zurigo la terza per importanza. MUC è uno degli aeroporti europei che cresce con maggiore velocità, ma la sua capacità è in via di saturazione. I primi “colli di bottiglia” si sono verificati nel 2006. Per il 2020 le previsioni stimano un traffico pari a 58 milioni di passeggeri, 24 milioni in più rispetto al 2007, senza contare l’incremento del trasporto merci che ha anche già oggi una grandissimo peso tra le attività. Conseguentemente nel 2005 l’aeroporto ha deciso di ampliare ulteriormente la sua capacità con una terza pista di decollo/atterraggio. Il corridoio tra l’aeroporto e la città è da considerarsi la spina dorsale della megacittà-regione. Molte multinazionali come Siemens, Allianz, Munich Re o la divisione tedesca della Microsoft e il centro di ricerca europeo della General Electric vi si sono insediate (Referat fuer Arbeit und Wirtschaft, 2009). Un aeroporto di rilevanza centrale come quello di Monaco rappresenta per la città qualcosa di più che una semplice macchina per produrre ricchezza. È un’infrastruttura, una rete di collegamento che offre alle aziende esportatrici e ai turisti un servizio centrale, di facile accessibilità e svolge una relevantissima funzione di catalizzatore a livello mondiale, tanto più necessaria con la crescita dal ruolo dell’economia cognitiva nella regione metropolitana di Monaco. Forte è anche l’interesse della Lufthansa, che continua ad assumere personale, ed è passata quest’anno a quasi 9000 dipendenti. La Lufthansa produce un indotto di circa 18 milioni di euro per le aziende situate nel circondario dell’aeroporto. Per questo insieme di motivi è stata progettata una linea veloce, il treno magnetico Transrapid, che dovrebbe congiungere Monaco e l’aeroporto in 15-20 minuti contro i 45 attuali. Sono stati stanziati ingenti fondi, ma il progetto è bloccato per la contestazione dei comuni interessati dal passaggio e degli ambientalisti.

Da quanto abbiamo visto parrebbe emergere una relazione estremamente chiara tra dimensioni del traffico aeroportuale, connessioni internazionali, confermando le posizioni di chi vede nelle strutture aeroportuali una delle chiavi del successo delle città nell’assicurarsi flussi di investimenti internazionali e più in generale riuscita economica²⁹. Le città che stanno emergendo hanno investito massicciamente nelle loro infrastrutture dei trasporti. Barcellona ha compiuto sforzi notevolissimi in questa direzione, pur avendo ancora una situazione non del tutto soddisfacente, mentre città come Lione hanno beneficiato enormemente dal ridursi dei tempi di percorrenza con Parigi e con le altre principali città francesi grazie ai treni ad alta velocità, anche se rimane aperta la questione della linea veloce con l’Italia. A Lione questa aumentata accessibilità si è sposata con altri vantaggi offerti dalla collocazione della città e dalla sua capacità di offrire spazi convenienti a prezzi competitivi, ma la questione dell’aeroporto continua a rappresentare un limite ad un ulteriore sviluppo, come pure lo è per Manchester. A Monaco lo spostamento dell’aeroporto e ha rappresentato una svolta sotto il profilo economico con il miglioramento delle connessioni internazionali e con la scoperta di nuove opportunità per i territori limitrofi all’area aeroportuale, opportunità che forse non sono ancora adeguatamente sfruttate per mancanza di una adeguata governance (Dross, Thierstein 2007). Copenhagen sembra avere scommesso su di una dimensione macroregionale che ne riduca la perifericità, ma continua ad incrementare al contempo le sue strutture aeroportuali. Milano pare scontare un ritardo sotto questo profilo, e l’ultimo decennio non ha fatto segnare progressi significativi né sotto il profilo di un radicale rinnovamento dei trasporti su scala urbana e regionale, né sotto il profilo di un miglioramento delle strutture aeroportuali, pure interessate da un traffico di prim’ordine.

In tutte le città considerate vi sono stati investimenti rilevanti nel miglioramento dei trasporti pubblici, ed è interessante rilevare che questa spinta all’intensificazione dei trasporti collettivi è avvenuta anche in città in cui il settore della produzione automobilistica è ancora vivo e importante

²⁹ Su questo aspetto ha insistito B. Derudder

per l'economia locale, quali per esempio Monaco (sede della BMW) e Lione (Renault-centro di produzione di autocarri).

3.5. Flussi e governo dei flussi

La crescita economica delle città e la crescente concentrazione in esse di saperi e di attività porta con sé un effetto di irradiazione. Intorno ad esse si sviluppano sempre più regioni urbane che sono fortemente condizionate e orientate dalle città centrali di determinate aree. E questo influsso non si esercita solo sotto il profilo economico, ma anche sotto quello culturale, e per tutto quanto riguarda la tecnica e l'organizzazione dei trasporti. Si può senza dubbio affermare che le città di dimensioni medio grandi in Europa sono cresciute ben al di là di confini amministrativi sempre più incerti e in via di ridefinizione, e sono ormai circondate da territori su cui esercitano una enorme e diretta influenza, come mostra per esempio il flusso di pendolari. Un pendolarismo che assume in moltissimi casi i tratti non solo di un flusso diretto verso la città centrale e viceversa, ma anche di una serie di flussi locali interni alla regione urbana ma non diretti necessariamente verso il centro, come vedremo soprattutto nei casi di Monaco e Barcellona, e per certi versi anche di Milano. Questo anche perché ai tempi delle economie della conoscenza la forza-lavoro diviene sempre più mobile, come si rileva dalla crescita costante del numero dei pendolari, dal crescere delle distanze che essi coprono, e dall'emergere di nuove aree caratterizzate da attività produttive nelle cinture delle città stesse. In alcuni casi, e particolarmente impressionante è quello della regione monacense, si assiste ad una vera e propria "morte della campagna" e alla formazione di una sorta patchwork di urbano e rurale che ha profonde implicazioni produttive e va ben al di là della *Zwischenstadt* residenziale teorizzata sul finire degli anni Novanta (Sieverts, 1997). Questa situazione viene di volta in volta affrontata in maniera diversa. Ma vediamo ora più nel dettaglio la situazione città per città.

Il modello territoriale di sviluppo economico che caratterizza Manchester trova nei flussi di pendolari un grande impedimento irrisolto. Il pendolarismo è fonte di diseguaglianze dovute alla insufficienza delle reti di collegamento. Infatti il 58% delle persone occupate in città provengono da distretti esterni, principalmente da Stockport, Trafford, Thameside e Salford. Ogni giorno 42.000 persone provenienti da fuori Manchester pendolano verso la città.

Possiamo osservare che la parte più importante dei pendolari proviene da aree vicine ai confini della città e in particolare dalla zona sud della Greater Manchester Area. Per contro il 32% dei residenti in città lavora fuori, nella regione urbana, il che comporta un problema di traffico e di trasporti molto considerevole. I flussi in ingresso vengono praticamente raddoppiati da quanti si dirigono dalla città verso l'esterno, e i percorsi molto spesso seguono lo stesso tipo di spostamento³⁰. I collegamenti sono per lo più assicurati da autobus (scarsamente affidabili come orari) e tram, ma non c'è né una metropolitana e il sistema ferroviario è largamente inadeguato, dato che si limita a toccare le singole cittadine e borghi senza spingersi fino al centro. Oltre ai mediocri collegamenti tra regione urbana e città, c'è anche un ulteriore problema che investe i collegamenti dei diversi *borough* tra loro, la dimensione radiale, costringendo buona parte degli spostamenti nella regione urbana a venire realizzati con auto privata e scoraggiando le imprese dall'insediarsi nella zona nord. I trasporti finiscono per alimentare e accentuare così le ineguaglianze di tipo spaziale, anche perché non tutti i nuclei familiari dispongono di una vettura privata³¹. Così nel caso della Greater Manchester Area si può affermare che una concentrazione geografica di posti di lavoro finisce per contribuire a rafforzare situazioni di disparità sociale tra aree e gruppi familiari. In effetti la maggior parte delle persone che lavorano a Manchester vi giungono sia dalla zona più meridionale della

30 City Council file, *A profile of Manchester's special migrations statistics*.

31 Manchester economic factsheet, City council file, 2008.

Greater Manchester Area, sia da zone più prossime al centro città. La parte più significativa delle persone in uscita da Manchester si dirige sostanzialmente verso Trafford e Stockport. I dati del censimento del 2001 confermano una situazione di relativo squilibrio, mostrando stretti legami tra la città, in cui si trovano le risorse e le opportunità lavorative più importanti e le zone della città regione caratterizzate dal maggior benessere, principalmente quelle nella zona sud, verso cui si comincia intravedere una migrazione di ceti medio-alti³².

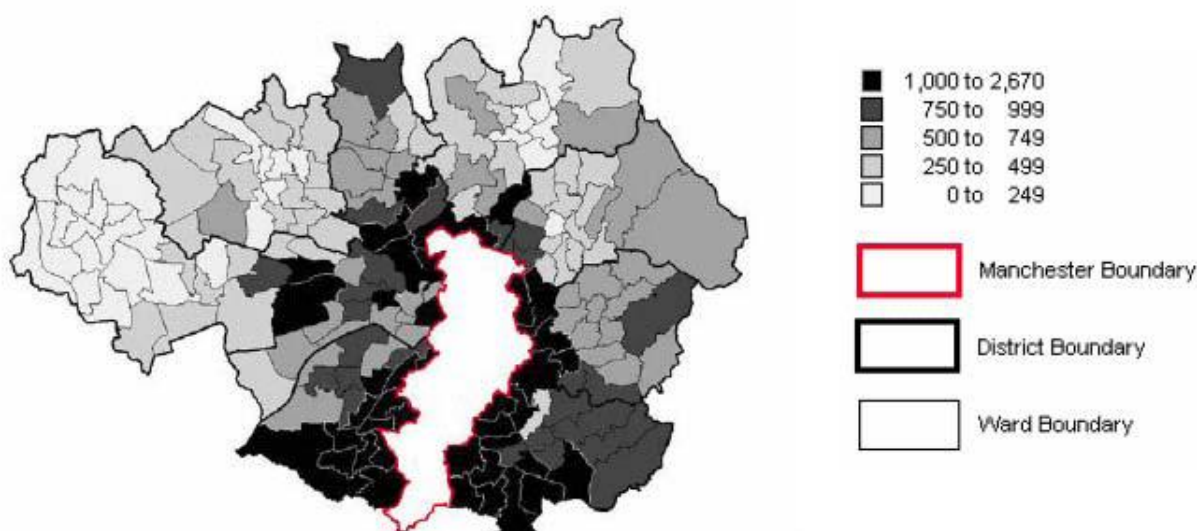


Fig. 1 - Location of residence by Greater Manchester ward for all workers in Manchester

Anche a Barcellona il dato del 2001 sugli spostamenti per motivi di lavoro della popolazione evidenzia alcuni aspetti interessanti, che confermano in parte le ipotesi avanzate da alcuni ricercatori a proposito di un deficit di infrastrutture per la mobilità attraverso mezzi pubblici in grado di collegare la città centrale con la regione urbana o il territorio più ampio (Trullen, Boix, 2003). Il dato mostra infatti un uso massiccio della metropolitana per gli spostamenti interni alla città, anche se sono molte le persone che usano il mezzo privato, ma quel che è più rilevante è che, per quanto riguarda la mobilità di chi entra o esce da Barcellona, gli spostamenti avvengono per lo più con auto propria (per il 40% circa). Tutto questo rappresenta senz'altro un problema per le ricadute in termini di congestione inquinamento e traffico. Se si analizzano più in dettaglio i flussi si rileva che all'interno della regione urbana di Barcellona il numero più alto di spostamenti quotidiani avviene all'interno delle rispettive corone in cui si risiede. Questo tende a confermare in parte l'ipotesi che insiste sul tendenziale sviluppo policentrico della regione urbana³³ (Trullen, Boix, 2003). La mobilità non riguarda solo la direttrice centro-periferia, e viceversa, ma anche città minori della regione urbana che a loro volta hanno visto crescere negli ultimi decenni le opportunità di occupazione; infatti il dato sulla distanza dalla residenza di chi continua a lavorare in Barcellona città continua a crescere. I flussi, si presume siano soprattutto legati all'occupazione anche se il dato finora disponibile non lo chiarisce fino in fondo. Tra Barcellona e le due corone che formano la regione urbana gli spostamenti appaiono contenuti, e ciò sta a significare un certo grado di diffusione delle opportunità di lavoro nelle diverse corone, ed è al tempo stesso una conferma

³² Informal discussion with Professor Mike Savage.

³³ E' stato segnalato che l'espansione metropolitana di Barcellona avviene in un modo abbastanza unico: le città che compongono la regione urbana, e che in questi anni acquistano sempre maggiore importanza, sono caratterizzate da un proprio profilo storico e da una propria identità; non si tratta di un semplice processo di sprawl che dalla città centrale ha prodotto espansioni nuove e prive di carattere urbano.

indiretta di una crescita decentrata delle opportunità occupazionali nella regione urbana. Gli spostamenti esterni (verso destinazioni esterne alla regione urbana) non sono invece molto rilevanti, per quanto crescano un po' nei fine settimana e nei festivi, quando tendono a diminuire quelli interni alle corone di residenza. Se si osservano i flussi a seconda della loro provenienza e destinazione, si nota che la mobilità è più accentuata tra Barcellona città e la prima corona, dal che si desume che gli spostamenti sono spazialmente piuttosto limitati. Invece tra gli spostamenti che avvengono all'interno della regione urbana in cui si risiede, gli spostamenti più numerosi avvengono all'interno della zona più esterna della regione urbana: la seconda corona, ad indicare un bacino occupazionale che si estende ben al di là della cerchia urbana.

La tabella che segue sintetizza quanto appena affermato mettendo in relazione due immagini, quella di destra evidenzia i nuclei urbani che offrono più di 10.000 posti di lavoro, quella di sinistra evidenzia i flussi a livello di regione urbana, escludendo quelli diretti a Barcellona.

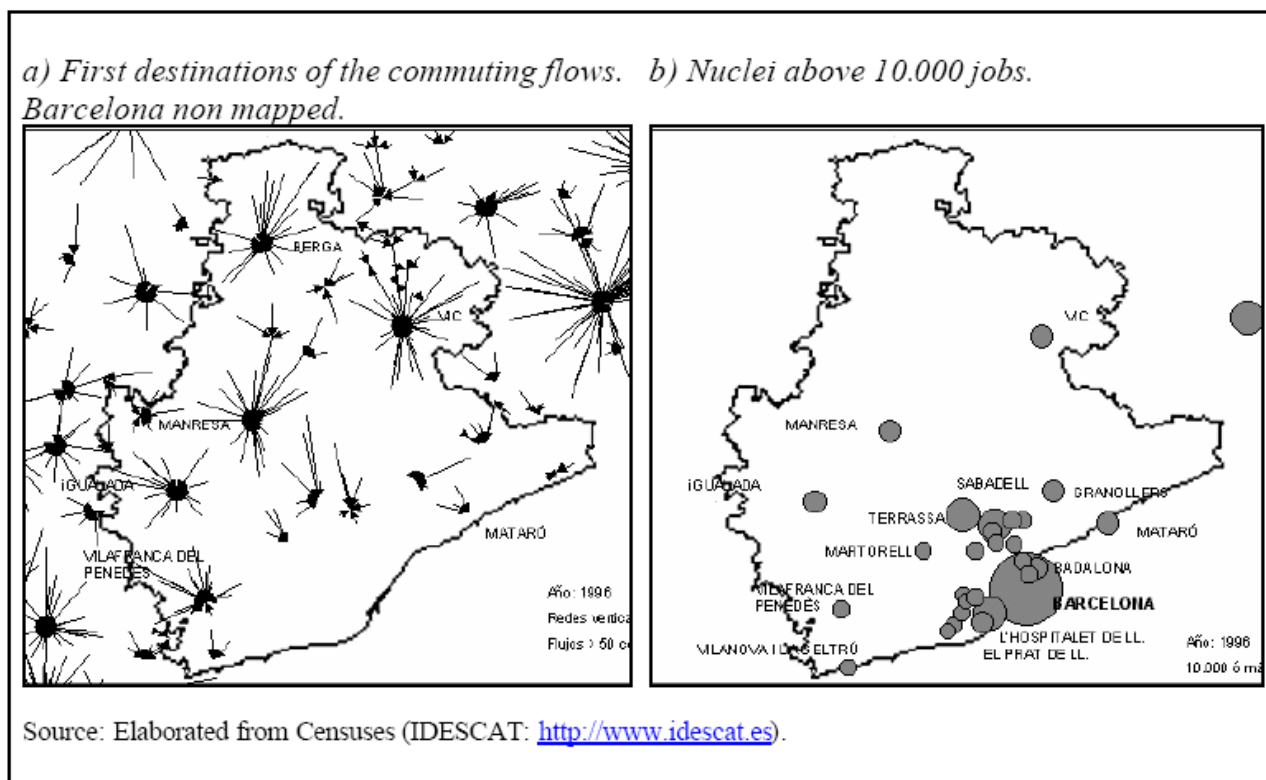


Fig. 2 – Flussi di pendolari a Barcellona
 Fonte: IDESCAT

Un altro punto di grande importanza è quello dei trasporti. Diversi studi mostrano come la mobilità nell'area metropolitana si sia evoluta nel tempo in senso reticolare, e meno gerarchico (da e per Barcellona). Il sistema dei trasporti, soprattutto i trasporti pubblici, dovrebbe essere fortemente potenziato in questo senso, visto che i cittadini di Barcellona già organizzano i propri spostamenti casa-lavoro e tutte le altre attività muovendosi tra poli diversi della regione urbana. Quindi, dal punto di vista dell'attuale piano strategico, punto cruciale è quello della rete tra Barcellona e la sua area metropolitana, ma anche tra Barcellona e altre città internazionali (Lione, Genova, Milano). Il progetto di alta velocità Barcellona-Perpignan (in fase di esecuzione e da terminarsi nel 2012) è senz'altro strategico, per quanto sia stato oggetto di lunghissime discussioni e vari ritardi.

A Lione circa il 25% delle persone che lavorano in città sono pendolari (2001 Urban audit data). Dalla città per converso, si muove per andare a lavorare nel circondario il 10,7 % degli abitanti. La

percentuale dei flussi di pendolari nei due sensi è comunque inferiore a quella di Manchester. Questo per due motivi. Il primo è che nonostante la diffusione delle attività nella più vasta regione urbana del Grand Lyon il centro città concentra ancora il 50% dei posti di lavoro nel privato e il 58% delle imprese, solo il 40% è situato fuori città. Il secondo è che, come risulta da un survey condotto nel 2006, molte delle persone che lavorano nella regione urbana lionese vivono non molto lontano dal posto di lavoro, cioè non risiedono in centro. Questo è specialmente vero per la periferia est, che è anche la zona più ricca dell'intera regione urbana. Se ne può desumere che non tutti i manager e i professionisti che risiedono in questa zona hanno necessità di recarsi a Lione tutti i giorni.³⁴

Il problema dei collegamenti a Copenhagen é stato a lungo molto serio ed è stato affrontato sia dal governo centrale che dalla amministrazione locale, che hanno dovuto prendere misure contro il collo di bottiglia rappresentato da flussi crescenti di pendolari tra i sobborghi e il centro. L'idea originale è stata rappresentata in questo caso da uno stretto coordinamento tra piano dei trasporti e del traffico (Finger Plan e scelte di pianificazione, con la creazione di nuovi insediamenti a Nordhagen). Dato che le infrastrutture e i trasporti ricadono tra le competenze del Ministero dei Trasporti, mentre le competenze di planning spettano al Ministero dell'Ambiente, è stato necessario uno stretto coordinamento tra le due autorità specifiche per individuare linee di sviluppo comune. I risultati sono di grande interesse.

Nel 2002 si è concluso un grande progetto di costruzione di metropolitana e di estensione della rete ferroviaria cominciato all'inizio dei Novanta. Ma è ancora in costruzione un anello che circonda la città e che dovrebbe essere terminato nel 2018. Quando il grande anello sarà completato circa l'85% delle destinazioni del traffico attuale sarà situato nel raggio di 600 metri da una stazione di metropolitana o di ferrovia leggera. La metropolitana è completamente automatica e i treni transitano con un intervallo di 100 secondi nelle ore di punta e di due-tre minuti nelle ore di calma. Nel 2007 il 99% dei treni è arrivato in orario. I costi di costruzione sono stati ricavati usando il ricavato dei processi di real estate legati alla realizzazione della metropolitana stessa, in modo che il progetto fosse in pratica autofinanziato. La metropolitana di Copenhagen ha trasportato 40 Milioni di passeggeri nel 2007 e ha vinto nel 2008 il premio per la migliore metropolitana del mondo. La struttura della rete è stata sviluppata seguendo il Finger Plan, in cui il centro della città rappresenta il palmo di una mano e le cinque principali estensioni radiali verso i sobborghi le dita. Con questo ambizioso progetto si dovrebbe risolvere un problema di traffico che era molto sentito fino a qualche anno fa. Nel decennio passato infatti il traffico trasversale tra le diverse "dita" era cresciuto del 40% causando un grave peso ambientale. E' anche vero che lo sviluppo della rete metropolitana condurrà ad un ulteriore sviluppo economico tra le "dita" e attrarrà un numero maggiore di attività e di popolazione in queste aree, finendo forse per inficiare alcune delle speranze dei progettisti che hanno cercato di delineare nettamente le aree urbane rispetto a quelle rurali. L'altro grande progetto, strettamente legato al primo e mirato a risolvere la congestione del traffico riguarda lo sviluppo del quartiere di Nordhagen, su di un'area di 200 ettari, che dovrebbe condurre alla creazione di un distretto in cui si concentrerebbero 40.000 abitanti e 40.000 posti di lavoro a pochi chilometri dal centro. L'idea è di collocare nella zona una serie di attività nella zona in modo da ridurre il traffico da lavoro creando in loco simultaneamente posti di lavoro ed abitazioni. Nordhagen è stata concepita come una città modello, improntata a criteri di sostenibilità, risparmio energetico e di rispetto dell'ambiente (OECD, 2009). Ma anche il nuovo ponte di Øresund che collega la città all'omonimo distretto è oggetto di preoccupazione dato che è previsto un incremento costante del traffico veicolare dato che si prevede che la zona vedrà nei prossimi anni l'insediamento di circa 200.000 abitanti. Si stima che il traffico sul ponte passerà da circa 18.000 veicoli nel 2007 a 56.000 nel 2025. Già nel 2015 metà di questo traffico sarà dovuto al

³⁴ *Enquête ménages déplacements* 2007, Sytral-Greater Lyon, publication June.

pendolarismo. La soluzione trovata finora pare un passo nella direzione giusta, un mutamento di mentalità per cui non solo si provvede ad un aumento della capacità di trasporto dei mezzi pubblici, ma si cerca di orientare anche il traffico diversamente grazie ad un attento uso del suolo.

A Milano solo il 53,64% dei lavoratori urbani sono residenti in città (censimento 2001). Il totale dei pendolari che entrano a Milano per motivi lavorativi ammonta a 321.074 unità, mentre più ridotti appaiono i flussi in uscita dalla città, intorno alle 100.000 unità (La città di città, 2006). I flussi in entrata incontrano difficoltà legate ai trasporti largamente inadeguati e spesso in ritardo. Nel capoluogo più del 31% degli addetti è costituito da pendolari, ma sono di grande interesse anche i flussi a livello provinciale, che mostrano come una parte degli spostamenti, pur senza raggiungere i livelli di Barcellona e di Monaco avvenga a livello di regione urbana. Questo significa che Milano costituisce una polarità importante di orientamento e attrazione di flussi di pendolari, anche se non è la direzione esclusiva all'interno di un territorio più ampio che è costellato da una molteplicità di centralità (Milano sociale, 2007). Ritroviamo anche qui, sia pure su di una scala minore, la dialettica monocentrismo-policentrismo che caratterizza fortemente Monaco e Barcellona, che sono situate al centro di regioni urbane in cui opportunità occupazionali e flussi di lavoratori tendono a distribuirsi in modo più omogeneo rispetto ad altre città europee, connotate ancora da una sostanziale centralizzazione delle attività.

L'ambizioso *Verkehrersplan* a Monaco, elaborato nel contesto della *Perspektive Muenchen*, che si spinge fino al 2015, prevede, oltre alla ulteriore riduzione della circolazione dei mezzi privati un progressivo decentramento del traffico urbano e della logistica. Al traffico privato dovranno in prospettiva sostituirsi spostamenti con metropolitana, treno e bicicletta e saranno incrementate le possibilità di trasporto intermodale, che contemplino uso congiunto e alternato di treno e bicicletta. Tanto più appare importante questa decisione in quanto la città è oggi interessata da flussi di pendolari di notevole rilevanza, per lo stringersi di relazioni sempre più strette tra la città e la sua regione urbana (Perspektive Muenchen, *Verkehrsentwicklungsplan*, 2006). Come è stato rilevato da alcuni studiosi esiste una crescita della regione urbana monacense che si spinge ben oltre i limiti amministrativi della regione di Monaco, L'idea è che in virtù delle nuove dinamiche aziendali createsi e alla mobilità del lavoro, le città vicino a Monaco, che un tempo avevano una loro autonomia, ora sono più legate alla città leader e maggiormente interdipendenti con essa (Thierstein, 2008).

Se il capoluogo domina tutta l'area dello Oberbayern sia per numero di abitanti che sotto il profilo culturale ed economico, la popolazione si va sempre più addensando intorno a Monaco per anelli concentrici. Nell'immediato *Umland* vivono oltre 300.000 abitanti. La cintura monacense è cresciuta soprattutto negli ultimi anni. Si tratta di una delle zone più ricche della Germania: 5 tra i 10 distretti urbani e rurali più ricchi della Germania sono distribuiti tra Monaco e il suo immediato intorno. A partire dalla riunificazione non c'è zona della Germania che abbia conosciuto crescita economica analoga. I distretti un tempo "rurali" di Dachau, Freising, Erding, Ebersberg, Bad Tölz - Wohlfratshausen, Starnberg und Fürstenfeld – Bruck hanno conosciuto negli ultimi anni un vero e proprio boom economico, approfittando del decollo del capoluogo. Non solo in queste zone si sono insediate nuove imprese, ma vi si sono trasferite anche molte imprese che un tempo avevano sede a Monaco città. Questo per lo storico problema dei ridotti spazi disponibili in città cui fa riscontro la grande abbondanza di spazio nella cintura.

Altro motivo dei trasferimenti è frequentemente la favorevole situazione sotto il profilo della tassazione che le imprese trovano nei distretti "rurali" che sono soggetti in genere ad un regime di tassazione locale diverso dalla città. Con il crescere del potere finanziario anche le voci politiche e amministrative dei piccoli comuni della cintura si sono fatte più forti, esprimendo a volte pareri e orientamenti diversi dalle opinioni e dalle scelte dell'amministrazione della città. Si sono per questo dati anche problemi, soprattutto per quanto riguarda la pianificazione territoriale, dato che anche i piccoli comuni sono dotati di poteri e di uffici attivi in questo settore. Questo infittirsi delle

relazioni tra Monaco e il suo circondario ha creato un intenso pendolarismo, che similmente a quanto avviene nel caso di Barcellona non interessa solo i flussi che si dirigono verso la città o ne escono, ma che caratterizza anche i rapporti tra le diverse cittadine del circondario (Goebel e Thierstein 2006). E' tutta la regione ad essere percorsa da flussi di pendolarismo piuttosto consistenti, come mostra la tavola seguente.



Fig. 2 - Spostamenti di pendolari nell'area della megaregione urbana di Monaco

Fonte: Goebel, Thierstein 2006

L'intensificazione delle relazioni tra la città, la regione che la circonda e il resto della Baviera è documentata in modo impressionante dalla crescita del flusso di pendolari, che è cresciuto del 25% solo nel periodo tra il 1995 e il 2000, passando da 260.000 a 300.000 al giorno, mentre il flusso dei pendolari in uscita è cresciuto nello stesso periodo del 22%, fino a 106.000. Tutto questo crea evidenti problemi di governance, che l'amministrazione ha affrontato con grande decisione, anche se nuove strutture amministrative in grado di guidare lo sviluppo complessivo per il momento non si intravedono e dovranno pian piano sorgere da un livello di coordinamento della *Europäische Metropolregion München*, regione europea monacense (EMM) che per il momento è ancora embrionale e informale.

3.6. Skilled Workers: presenza e richiesta

Le grandi regioni urbane si presentano sempre più in tutto il mondo come nodi di un network di flussi di informazioni. Sotto questo profilo il luogo in cui poi questi flussi si cristallizzano materialmente appare sempre più immerso in uno spazio più generale. Le intuizioni di Castells cui si accennava in apertura hanno trovato larga conferma negli anni seguenti. In particolare di centrale importanza stanno diventando i flussi di informazioni, che formano il materiale grezzo di una economia della conoscenza che rappresenta oggi una delle più importanti forze guida dell'economia. E' un settore che per funzionare adeguatamente richiede lavoratori altamente qualificati e un retroterra di attività di ricerca. Per questo motivo le città competono nell'attrarre forza-lavoro altamente qualificata. Esse inoltre devono fungere da attrattori di personale qualificato e come agenti di mediazione tra culture e rapporti sociali. Abbiamo anche visto come si possano considerare diversi fattori, hard e soft, che decidono del maggiore o minore successo in questa impresa. Naturalmente sono favorite le città di determinate taglie e dimensioni, che si ritagliano la parte del leone nell'orientare e nell'attrarre a sé questi flussi, mentre alle città di dimensioni intermedie rimangono nicchie in cui operare. In questo senso la concorrenza tra città di dimensioni medie è forse ancora più accesa per quanto riguarda la necessità di attirare investimenti, talenti e capacità professionali e scientifiche provenienti dall'estero, dato che i flussi più importanti si orientano principalmente verso le "città globali". Ma per divenire competitive le città di medie dimensioni devono creare le condizioni di contorno perché le nicchie divengano veramente tali e operare in maniera mirata per "commercializzarsi" nel modo più efficace possibile.

A questo fine le città sviluppano strategie di marketing, si propongono come centri di innovazione in grado di attirare forza-lavoro qualificata non solo con prospettive retributive, ma con una offerta complessiva di condizioni di vita, di lavoro e ricerca che schiudano prospettive più interessanti di quelle esistenti altrove. In questa situazione di esasperata mercificazione delle città stesse e della loro immagine le città non possono più confidare passivamente sulle loro qualità e sulle loro caratteristiche storicamente consolidate, ma sono sempre più spesso costrette a propagandare attivamente queste caratteristiche e qualità specifiche, a "metterle sul mercato" perché vengano riconosciute come tali, o addirittura in certi casi a "inventarsele" parzialmente, come nel caso di Barcellona. Evidentemente qui il discorso sul marketing urbano mostra tutte le sue insidie, dato che "immagini di città" fabbricate unicamente in maniera strumentale non possono reggere alla lunga una competizione sempre più spietata, e rischiano di deludere gli investitori una volta messe alla prova dei fatti³⁵.

Un ulteriore fattore di grande rilevanza è rappresentato dalla presenza di studenti stranieri, che è altamente significativa, non solo per la possibilità che rimangano lì dove hanno compiuto gli studi superiori, ma anche perché, come mostrano studi condotti negli Stati Uniti, sono un elemento importante di predizione di quali saranno le migrazioni di personale altamente qualificato a venire (Dreher e Poutvaara, 2005). Le città che oggi hanno pochi studenti stranieri rischiano di ritrovarsi in futuro con pochissimi lavoratori altamente qualificati provenienti dall'estero.

³⁵ Ho approfondito questi temi in un lavoro di qualche anno fa, cfr. A. Petrillo (2005), *Identità urbane in trasformazione*, Coedit., Genova

L'attrattività delle città è perciò strettamente legata anche alla presenza di personale qualificato e super qualificato. Se prendiamo in esame le città considerate, vediamo che Lione ha il livello più alto di persone che lasciano la scuola avendo conseguito un titolo di livello universitario, subito dopo Monaco.

La buona performance di Lione è rafforzata dalla presenza nella regione urbana lionese di circa 500 laboratori pubblici e privati che contano nel complesso quasi 10.000 ricercatori. Nell'area della Grande Lione ci sono 126.000 studenti, di cui 12.000, il 10% circa, provengono dall'estero.

Per quanto attiene alla capacità di attrazione del sistema universitario di Copenhagen i dati non sembrano proporre un quadro positivo: l'Università ha il 6% di studenti stranieri (4,4% in Danimarca), rispetto alla media OECD del 6,7%. L'IT University ha il 32% (ma su una popolazione di studenti relativamente bassa). La crescita fra il 2000 e il 2005 è stata del 35% (49% in OECD).

Anche la percentuale di ricercatori stranieri non è alta (7%), contro il 16,5% dei paesi OECD, e la crescita è piuttosto lenta.

In generale, nonostante l'introduzione di misure di tassazione ridotta per ricercatori stranieri (che hanno validità pro tempore) l'attrattività di *high skilled people* da parte del sistema Copenhagen è bassa: la maggioranza degli immigrati sono rifugiati o persone giunte a seguito di ricongiungimenti familiari. La percentuale di high skilled è del 19% rispetto al 25% dei paesi OECD. Tra le spiegazioni che sono state fornite del fenomeno troviamo tanto la limitata presenza di imprese internazionali quanto una limitata possibilità di avanzamento di carriera e di progressi conoscitivi, unitamente ad una certa chiusura culturale tipica della città (OECD, 2009). Il mondo imprenditoriale danese pare essere un "piccolo mondo" caratterizzato da un numero limitato di imprese orientate in senso internazionale e molto legato a relazioni di tipo personale (Sinani *et al.*, 2008). Anzi il rischio per Copenhagen è rappresentato dalla possibilità che anche high-skilled danesi preferiscano trasferirsi all'estero, come mostra una crescente tendenza dei dottori di ricerca a lasciare il paese entro i 18 mesi dal conseguimento del titolo, anche se buona parte rientra nel giro di qualche anno (OECD, 2005).

Sempre per quanto riguarda la capacità attrattiva nei confronti di skilled workers, il nodo ancora aperto delle università milanesi è la loro capacità di attirare studenti stranieri. Da questo punto di vista, Milano non fa segnare in questi dati particolarmente peggiori di altre città italiane. Persino Trieste, la città del paese con la (relativamente) più alta quota di studenti stranieri, mostra una modestissima percentuale, il 2.5%. Ma è, come già si segnalava, l'intero sistema paese a mostrare limiti sotto questo profilo, con un rallentamento dei processi di innovazione e di apertura internazionale. In effetti, per quanto riguarda la presenza di studenti e ricercatori stranieri, Milano non sembra seguire dinamiche analoghe a quelle delle altre città europee, tranne che in alcuni settori di punta: moda e design, che sono il solo ambito in cui il sistema produttivo e di servizi milanese sicuramente riveste un ruolo centrale a livello globale. Ed è proprio il campo della formazione superiore per la moda e il design a rappresentare il settore di punta della formazione non universitaria milanese: gli iscritti stranieri a una delle principali scuole del settore, l'Istituto Europeo di Design, attestano un tasso di internazionalizzazione molto elevato, superiore al 21% per i corsi di primo livello e al 25% per i corsi post-laurea. Il che mostra che lì dove vi sono settori di eccellenza, nonostante le condizioni di contorno non siano favorevoli, vi è anche afflusso di studenti stranieri. Il punto è critico perché l'innovazione è oggi sempre più il prodotto di un capitale umano con forti connotazioni di internazionalità. Gli studenti stranieri, che rappresentano una possibile anticipazione della

presenza di lavoratori altamente qualificati stranieri, risultano quindi essere a Milano molti meno che nelle altre città prese in considerazione. In questo senso l'attrazione di studenti e capitale umano straniero diviene una delle priorità di intervento per l'amministrazione milanese, per il sistema accademico e per quello produttivo. D'altra parte, ciò richiede interventi sistematici per accrescere l'attrattività dell'area, ivi compresi interventi edilizio-residenziali, dato che studenti e ricercatori rappresentano una comunità di individui particolarmente sensibile alla qualità della vita nelle aree in cui risiede. Al contrario Milano sembra attirare soprattutto immigrazione *low skill* da impiegarsi in settori tradizionali. E' anche vero che, più in generale, le nuove assunzioni nell'ambito delle professioni intellettuali e scientifiche specializzate sono state per alcuni anni caratterizzate da un trend negativo, interrottosi nel 2005, quando si è osservata una ripresa delle nuove assunzioni anche per i profili dirigenziali, in concomitanza con i primi forti segnali di ripresa dell'economia milanese (Camera di Commercio di Milano, 2006).

Anche a Manchester la situazione sotto il profilo dell'attrattività nei confronti degli *skilled workers* è estremamente controversa e ambivalente. Da un lato un sistema universitario di altissimo livello, che oltre ad essere di stimolo per una crescita dei livelli formativi ha fornito un supporto decisivo all'innovazione nei settori chiave dell'economia e della ricerca, ed è un costante richiamo per lavoratori altamente qualificati, trasformando la città in una realtà estremamente vibrante sotto il profilo delle opportunità di crescita e di formazione. A questo dinamismo contribuiscono giovani appartenenti ai gruppi di minoranza etnica, che hanno dato anche un nuovo impulso demografico alla città. Ma dall'altro lato esistono tutta una serie di freni e di impedimenti, legati principalmente alla difficoltà di una crescita omogenea dei livelli di formazione della popolazione, che in alcune zone rimangono decisamente bassi, soprattutto nell'immediato circondario della città con realtà in cui il 37% della popolazione compresa tra 16 e 74 anni non ha alcuna qualifica scolastica e solo il 13% è in possesso di un diploma o di un titolo di studio superiore (Oldham, Rochdale). E' come se il mondo dell'università e della ricerca rimanesse nel complesso una enclave, sia pure importantissima, che fatica ad esercitare un effetto di trascinamento sulla città nella sua interezza.

A Monaco la questione dei lavoratori di alto livello si presenta con una notevole complessità. Da un lato Monaco è considerata una città attraente per gli *skilled workers*. Non solo vi è una grande varietà di lavori con alte qualifiche e alte retribuzioni, ma anche la buona qualità della vita e la disponibilità di strutture per il tempo libero fanno della città un luogo attraente per vivere e lavorare. Vi sono molti studenti stranieri, circa il 10% dei 90.000 studenti universitari e negli ultimi anni vi è stato un flusso continuo di stranieri con alte qualifiche. Questo anche perché in Germania nei primi anni Novanta si è riscontrata una carenza di professionisti delle nuove tecnologie. Per risolvere questo problema il Governo ha deciso di concedere permessi di lavoro a stranieri non EU con un programma "green card". Tra il 2000 e il 2002 sono arrivati circa 10.000 specialisti da tutto il mondo. La maggior parte proveniva dall'India o da paesi dell'Europa centro-orientale. Monaco è stata di gran lunga la città con la più grande ricettività di questi professionisti con green card, in totale ne sono arrivati nel biennio 1.532. C'è stata perciò una variazione nella composizione delle presenze complessive di stranieri in città, che ha reso ancora più evidente la mediocre formazione degli stranieri precedentemente presenti in città, (van den Berg, 2005). Il che finisce per sollevare un problema sociale non da poco. Una funzionaria dell'amministrazione mette in luce questo problema sottolineando che l'arrivo di questi stranieri altamente qualificati rende più difficile trovare collocazioni agli stranieri che già

vivono in città. Si pone la questione: dobbiamo prendere “loro” o riqualificare adeguatamente i “nostri” stranieri³⁶?

Inoltre la nuova normativa sulla immigrazione introdotta nel 2005 apre teoricamente le porte agli altamente qualificati: con l'introduzione della nuova legge è stata introdotta una eccezione al blocco dei flussi per quanto riguarda i migranti altamente qualificati. Questi sono stati genericamente individuati quali “professionisti” o specialisti nel loro campo (con un salario annuale inizialmente previsto in 84.000 euro lordi, poi dal Gennaio 2009 ridotto a 63.600 euro), ricercatori o docenti con particolari funzioni. Oltre queste condizioni è necessario che vi sia una ulteriore approvazione da parte di un organo federale incaricato di esplorare la situazione del mercato del lavoro locale, subordinando la concessione dell'ingresso ad una ricognizione sulla situazione del mercato del lavoro stesso in cui lo straniero richiedente va ad inserirsi, da effettuarsi prima che il permesso di soggiorno venga concesso (Burkert, Niebuhr, Wapler, 2007). Nonostante questo tipo di aperture in realtà la situazione di questi lavoratori stranieri altamente qualificati non è stabile e non è chiaramente definite sotto il profilo giuridico, esistono inoltre tutta una serie di vincoli. Per esempio per ottenere il ricongiungimento familiare i parenti degli altamente qualificati devono superare un esame di conoscenza della lingua tedesca, il che costituisce spesso un serio problema. Vengono inoltre spesso avanzati dei dubbi sui titoli di studio e professionali degli altamente qualificati, della cui valutazione si occupa un ufficio apposito che spesso agisce secondo norme abbastanza restrittive. In sintesi la città per un lato attira o vorrebbe attirare altamente qualificati stranieri, dall'altra non agisce a sufficienza per stabilizzarne la presenza. Anche per gli studenti stranieri, che pure costituiscono una presenza rilevante è difficile trovare casa, visti i costi elevatissimi degli affitti.

Barcellona, pur avendo una presenza consistente di lavoratori altamente qualificati provenienti dall'estero, per lo più (80%) concentrati nel centro della città, ha ancora dei problemi per quanto riguarda il funzionamento della università e la loro internazionalizzazione (Acre, 2008). Mancano dati precisi sulla presenza degli skilled workers a Barcellona, ma si sa per certo che in alcuni settori, legati in particolare alle attività creative, architettura e design costituiscono una componente molto importante e in continua crescita, e che alcune aziende ne lamentano una relativa scarsità, mentre sorprendentemente nell'area “tecnologica” di Poblenou la loro richiesta è per ora inferiore al previsto (Viladecans, Arauzo, 2008), segno forse del fatto che le “vecchie attività” cedono più lentamente del previsto il passo alle “nuove”.

3.7. Conclusione

In contrasto con molte teorie che ci propongono il disegnarsi di un “ordine globale” che si sarebbe ormai strutturato secondo una gerarchia urbana ben precisa, e in cui ogni città andrebbe ad occupare il posto che le è riservato da una rigida divisione internazionale del lavoro, quello che emerge da questa prima sommaria analisi comparata di sei realtà europee è piuttosto un quadro molto vicino a quello prospettato da Taylor, che pensa ad un global network di città che si va organizzando in maniera multifunzionale, e in cui i ruoli vengono continuamente ridefiniti (Taylor, 2004). In un simile contesto in movimento le possibilità che le amministrazioni hanno di intervenire sono ridotte, dato che non è possibile riorientare e riorganizzare interi sistemi sociali e territoriali con la velocità con cui mutano le richieste della globalizzazione. Mentre le imprese non hanno altra alternativa

³⁶ Cfr. Anneliese Durst, intervista dell'autore del 10-7-2009.

che reagire il più rapidamente possibile a mutate condizioni della competizione internazionale, una costante riorganizzazione di clusters produttivi e networks richiede alle amministrazioni sforzi enormi dal punto di vista delle risorse e dei poteri che vanno impiegati per rimanere al passo. Questi poteri e queste risorse inoltre variano a seconda dei casi che abbiamo visto, pur avendo comunque una loro consistenza tutt'altro che trascurabile. E' anche vero che, come si è visto nel caso di Lione e di Copenhagen e in fondo anche di Monaco (in negativo verrebbe da dire nel caso di Milano), molte delle competenze burocratico-amministrative e delle risorse economiche necessarie a conservare competitività rimangono nelle mani dello stato, o di uno stato regionale come è la Baviera. La situazione dei luoghi che abbiamo documentato é tale che molto spesso le responsabilità vengono palleggiate tra pubblico e privato, tra amministrazioni e imprese, che non sempre riescono a produrre alleanze e ad avere interessi convergenti. Il funzionamento delle strutture istituzionali e i processi e i tempi decisionali giocano in questo senso un ruolo altrettanto fondamentale che il mutare degli interessi delle imprese, e anche il lavoro di intermediazione che possono svolgere le agenzie promozionali appare molto limitato. Quello che le città possono senz'altro fare è creare le condizioni di contorno più efficaci per un futuro sviluppo economico, valorizzando i loro patrimoni di cultura e di socialità in modo da essere in grado di reagire tempestivamente ai mutamenti di trends e di collocarsi nella maniera migliore nel contesto delle opportunità che si vanno via via definendo.

D'altro canto emergono da questa indagine anche altri aspetti problematici molto interessanti, che non riguardano unicamente e direttamente i grandi flussi di investimenti: in pressoché tutte le realtà prese in considerazione la crescente rilevanza delle economie della conoscenza sta lentamente alterando lo sviluppo regionale e la specializzazione delle funzioni spaziali. L'impatto molte volte è tale da eccedere le politiche ufficiali di sviluppo spaziale e i sistemi di governo finora adottati. Se si guarda alla crescita delle economie della conoscenza in termini di produzione di valore risulta evidente come esse seguano una logica funzionale e spaziale di connessione che non è sempre facilmente leggibile, tanto da far parlare di sviluppo spaziale occulto (Thierstein, 2009). E' una logica che però rimane legata a determinati criteri di centralità. Per le economie della conoscenza la concentrazione spaziale sembra rimanere una priorità chiave. Non vi è alcuna evidenza del fatto che le funzioni globali si vadano deconcentrando (Hall et al., 2006). Le imprese ad alta intensità di conoscenza sono agenti che creano gateways, porte di connessione spazialmente concentrate tra la economia globale e le economie regionali. A Monaco e a Barcellona per esempio vi è una accelerata concentrazione di funzioni avanzate della conoscenza in città. Ma d'altro canto vi è anche una diffusione delle funzioni con una dialettica monocentrismo-policentrismo quale risultato dell'influsso delle economie della conoscenza. Questo significa che nuovi sistemi di governance vanno introdotti per fare fronte ai problemi di mega-regioni urbane che, per funzionare adeguatamente, richiedono non solo una pianificazione meno centralizzata ma devono anche concedere una maggiore "voice" delle altre realtà comunali locali, che sono parte di sistemi economici e spaziali che divengono sempre più interrelati e complessi, come mostra molto bene l'andamento dei flussi a Barcellona, Monaco, Copenhagen e in parte a Milano. I punti essenziali del quadro che si va disegnando appaiono in sostanza essere i seguenti: il policentrismo richiede in maniera sempre più impellente una governance multi livello, la complementarità dei diversi luoghi che costituiscono questi sistemi urbani complessi va incrementata e salvaguardata, i links esistenti tra città a livello di economia della conoscenza divengono indicatori più importanti di uno sviluppo equilibrato di quanto non

lo sia la mera distribuzione morfologica delle aree costruite. Se la si vuole coronata da successo, la nuova governance metropolitana deve essere una piattaforma per processi di negoziazione tra imprese e politica, entrambe tese a pensarsi su scale diverse dal passato. Un altro aspetto decisivo che emerge dalla comparazione è che le città che riescono meglio ad adattarsi ad un mondo di trasformazioni sempre più rapide sono quelle che sono meno dipendenti da un determinato singolo settore. I destini delle città legate ad un singolo settore economico, sia di produzione industriale “tradizionale”: carbone, acciaio, cantieristica, sia di produzione industriale di tipo “nuovo”: servizi finanziari, telefonia mobile, industrie culturali e della comunicazione, appaiono molto più vulnerabili alle oscillazioni delle forze economiche globali. Questo vale per tutte le città esaminate, tra cui spicca Monaco come un ottimo esempio di successo e di versatilità. Il “Modello Monaco” torna frequentemente nella letteratura, la *Muenchener Mischung* rappresenta infatti un cocktail vincente con la sua combinazione di aziende locali e globali, grandi e piccole, con un rapporto estremamente stretto e funzionale tra manifattura e servizi. La città ha costantemente cercato di diversificare la propria base economica spingendosi in settori differenti, anche se non in maniera indiscriminata. Il messaggio che ne deriva è sufficientemente chiaro: è necessario diversificare e approfondire quelli che sono i punti di forza già esistenti. La formula magica del successo, se ve ne è una risiede in un espediente molto semplice: le amministrazioni devono lavorare sulla base di quanto già esiste e cercare di modernizzarlo. E’ difficilissimo pensare di potere operare in campi che sono completamente vergini. Un altro aspetto dei casi di successo quali Monaco, Lione, Manchester, e parzialmente Barcellona, è riuscire a lavorare in contatto strettissimo con la ricerca e con l’università. Anche qui il caso di Monaco è esemplare: non più di venti anni fa l’università e il mondo dell’economia locale erano abbastanza distanti e procedevano in maniera relativamente autonoma. Nel giro di due decenni una lucida direzione da parte dell’amministrazione ha condotto ad un radicale decentramento della ricerca e dell’università stessa, che è stata completamente riorientata e fisicamente spostata lì dove c’erano le imprese, con un paziente lavoro di decentramento e di ricollocazione. Il modello è stato parzialmente seguito anche a Barcellona, a Lione e a Copenhagen. L’università e la ricerca vanno lì dove c’è l’impresa e si sviluppano a stretto contatto con le sue necessità. Rivedendo caso per caso l’operato delle amministrazioni si evidenziano notevoli differenze quanto a politiche, modalità di intervento e ricadute complessive. Originale per molti versi è la posizione di Barcellona, dato che più che su di una progettazione strategica di lungo periodo, l’amministrazione della città sembra avere investito su di un sistema “colloquiale” in cui vengono di tanto in tanto riuniti i principali attori per valutare le debolezze e i punti di forza della città, alla ricerca di soluzioni. Il processo è partecipativo ed è connotato da un alto livello di consenso. Più che di un piano strategico ne emerge una sorta di pensiero collettivo che poi confluisce in un piano quadriennale della amministrazione. Sicuramente Barcellona è di tutte le città considerate quella che ha fatto la scommessa più grande sul proprio rinnovamento. Dal progetto complessivo dell’amministrazione emerge un tentativo tanto di rinnovamento urbano radicale, sotto forma di una politica di trasformazione degli spazi di grande dimensione, che di innovazione sotto il profilo economico, con la creazione del distretto di 22@ a Poblenou. Il problema principale che si pone oggi pare la capacità reale di trasformare negli anni a venire il discorso sulla “città della conoscenza” in qualcosa di più che un pur potente elemento di “branding”, evitando le secche della crisi finanziaria, che rischiano di minacciarla in maniera consistente. In difficoltà pare inoltre quel settore immobiliare e delle costruzioni su cui si è fatto leva per il rilancio della città a partire dai primi Novanta. Esiste il pericolo che Barcellona si ripieghi su una delle sue

stesse eccellenze: prima di tutto la forte qualità della vita locale, a scapito di una maggiore integrazione con la scala metropolitana, anche perché la città, molto densa e compatta e accerchiata dalle montagne, non ha più spazi liberi per ulteriori espansioni e uno dei problemi è quello della capacità di assorbire senza contraccolpi i grandi flussi legati proprio alla sua accresciuta attrattività internazionale (il turismo, la cultura, le fiere e gli eventi internazionali). Come è stato ben rilevato c'è stata una forse eccessiva esposizione verso l'esterno, uno sporgersi a tutti i costi sul piano internazionale senza una adeguata valutazione delle ricadute sociali complessive (Delgado, 2007). Per certo l'attuale Piano strategico, che ha un respiro di lunga portata (fino al 2020), presenta tra gli assi prioritari quello della realizzazione di strumenti di governance metropolitana. Si tratta di lavorare sulla costruzione di una rete che include Barcellona città centrale, con un milione e mezzo di abitanti, e i restanti 35 municipi, per un totale di 7 milioni di abitanti. L'istituzione di un governo dell'area metropolitana è oggi una necessità imprescindibile e rappresenta un interesse comune sia per il Municipio di Barcellona che per gli altri Municipi.

A Copenaghen nell'ultimo decennio la politica dell'amministrazione locale è stata notevolmente influenzata dalla necessità di incrementare la competitività internazionale e l'attrattività (Bayliss, 2007). In particolare alcuni studi hanno chiarito che le politiche pubbliche della città negli ultimi anni sono state fortemente condizionate dal compito di fungere da "locomotiva" dello sviluppo dell'economia nazionale (Desfor, Jørgensen, 2004). Per molti versi lo sviluppo economico è divenuto lo scopo primario delle politiche urbane, e questo spiega il perché del moltiplicarsi di progetti infrastrutturali tra i quali abbiamo visto la costruzione del ponte di Øresund Bridge, la realizzazione del nuovo sistema di metropolitana, e l'ideazione e la realizzazione del nuovo centro urbano e industriale di Ørestad (Desfor, Jørgensen, 2004, p. 482). L'amministrazione ha ritenuto che questi interventi, agendo come *global landmarks*, avrebbero segnalato efficacemente la presenza della città nella nuova cartografia economica del pianeta, riducendo gli svantaggi derivanti da una posizione geografica non felicissima. Proprio per questo la maggioranza degli sforzi sono stati orientati a disegnare un ritratto della città e della sua regione urbana come una economia post-industriale, decisamente orientata alle economie della conoscenza. Nonostante le energie e i capitali impegnati il risultato è stato finora modesto, vuoi come già si accennava per il difettare di una vera cultura imprenditoriale, vuoi per una certa chiusura tipica di una capitale che ha aspetti molto provinciali e che certo non attirano più di tanto i grandi investitori internazionali.

A Monaco l'amministrazione è stata notevolmente rafforzata e indirizzata nel suo concreto operare da uno strumento innovatore, la *Perspektive Muenchen*, che è diventata un modello da imitare per molte città tedesche. La *Perspektive Muenchen* è una concezione innovatrice dello sviluppo urbano adottato dall'amministrazione della città nel 1998, dopo molti anni di discussione in città su di uno strumento strategico-progettuale di tipo nuovo da adottarsi. Si tratta di uno strumento prende le mosse dalla cultura della pianificazione partecipata, ma ne stravolge le metodologie e ne amplia radicalmente gli orizzonti. E' una progettazione strategica estremamente elastica e aperta, che non fornisce dettagliate indicazioni sugli obiettivi, sulle quantità e sulle misure. In luogo di tutto questo le linee guida elaborano modelli, prognosi, scenari, individuano percorsi e principi generali che vanno ad implementare i progetti pilota. Ad un livello inferiore queste linee guida si concretizzano in programmi di azione dotati di un budget e dettagliatamente articolati. I concetti e i programmi di azione vengono in linea di massima tratteggiati mediante la partecipazione intensiva di vari settori professionali, associazioni, imprese, oltre naturalmente al pubblico, tra cui i rappresentanti dei 25 distretti, e quindi adottati dopo una discussione in sede di

giunta comunale che raggiunge un pubblico estremamente ampio. La *Perspektive* è stata realizzata a partire da una tradizione trentennale di pianificazione integrata e si preoccupa prima di tutto di seguire i principi più avanzati della sostenibilità, poi di difendere i valori fondamentali della tradizione urbana europea di tolleranza e apertura che sono stati di importanza centrale nel fare di Monaco la città che oggi è (Landeshauptstadt München, Referat für Stadtplanung und Bauordnung, 2005). In una città come Monaco, in cui un alto dirigente può dichiarare tranquillamente: “il nostro unico problema è che non abbiamo problemi...” (Konferenz fuer Beschaeftigung, 2007), sottolineando la capacità dell’amministrazione di orientare e guidare le dinamiche economiche rafforzando le politiche rivolte all’integrazione e alla maggiore eguaglianza sociale, le questioni che rimangono ancora aperte appaiono sostanzialmente essere quelle legate alla governance della mega-città regione, in cui per ora non esistono strutture amministrative in grado di mediare tra il livello del governo del Land Bavarese e quello dell’amministrazione della città. Il progetto della *Europäische Metropolregion München*, (EMM) è ancora in una fase iniziale e si limita a una sorta di partenariato volontario con finalità meramente consultive tra diversi attori (imprese, comuni e città dell’area, amministrazione di Monaco).

Milano rappresenta un caso molto particolare, in cui da una parte si toccano con mano i limiti dell’amministrazione locale soprattutto per quanto riguarda gestione dei flussi e dei trasporti, vivibilità, e attrattività nei confronti di studenti stranieri e di lavoratori dotati di alte qualifiche. Nonostante gli sforzi l’ultimo decennio pare abbia fatto segnare un rallentamento nella internazionalizzazione a più livelli, sia per la perdita di competitività di alcuni settori tradizionali del manifatturiero (Secondo rapporto Milano sociale, 2008), sia nello stare al passo delle tecnologie e nella preferenza accordata a richiesta di lavoro *low skilled*. L’intrecciarsi dei livelli amministrativi rende complesso individuare le responsabilità. Se su alcune questioni la città può oggettivamente fare di più, come per esempio per il rinnovo e il miglioramento dei collegamenti con l’aeroporto, ve ne sono altre che dipendono da altri livelli amministrativi e dallo stato centrale. Certo l’Expo 2015 rappresenta in questo caso non solo un “Grande evento”, ma una grandissima occasione per la città per riacquisire competitività complessiva, rinnovare le proprie infrastrutture, migliorare la qualità della vita e dell’ambiente e riconquistare prestigio internazionale.

A Lione l’amministrazione ha saputo raccogliere l’impulso dato da Raymond Barre alla internazionalizzazione della città, quando da sindaco si batté per la realizzazione di una serie di infrastrutture che servissero a questo scopo, tra cui il nuovo aeroporto. Ma è interessante il modo in cui si è cercato di conciliare il processo di internazionalizzazione con l’identità locale. Non vi è qui traccia del gigantismo di Barcellona, ma sotto il profilo culturale una attenta ricerca di elementi caratterizzanti il luogo e sotto il profilo economico l’investimento su di una visibilità internazionale basata su poli di competitività chiaramente individuati e su di un tessuto dotato di una estrema vivacità. Il tutto legato ad una politica di decentramento che ha molto giovato ad un più generale equilibrio territoriale, evitando il crearsi di zone marginalizzate.

Diversamente a Manchester, nonostante un’ottima capacità dell’amministrazione di proiettarsi sul piano internazionale, attestata da una altissima connettività (Taylor et al., 2009), si è assistito ad una certa concentrazione delle attività più importanti e dei settori a più alto contenuto di innovazione, con scelte che hanno ribadito inoltre una volontà centralista dal punto di vista amministrativo. Questo è senz’altro da attribuirsi per un lato ad uno sviluppo troppo rapido per potere essere ragionevolmente accompagnato da una pianificazione spaziale, dall’altro alla scelta di banche e assicurazioni di portata

internazionale di privilegiare le zone centrali della città e i quartieri residenziali (Bounds, 2009). Certo che ne è risultata forse una delle situazioni di maggiore squilibrio territoriale e sociale tra quelle che abbiamo osservato nelle città studiate e che alla luce delle conseguenze della crisi del 2008, in una città in cui così forte è la presenza del settore bancario e assicurativo, richiederà sicuramente interventi e strumenti adeguati.

In sintesi si può osservare che le città sono sottoposte ad una enorme pressione per combattere i pericoli di una polarizzazione del potenziale economico tra le città e all'interno delle città. L'accresciuta competizione tra città per attirare investimenti ha reso necessario per le città stesse strutturarsi con una favorevole cornice infrastrutturale. Un miglioramento delle infrastrutture dei trasporti a livello nazionale e internazionale e un miglioramento delle performances in campo educativo e accademico sembrano sempre più essenziali. Il compito essenziale delle amministrazioni appare quello di riuscire a combinare una serie di fattori singoli in modo che la città risulti nel complesso una *location* attraente per gli investitori. Ma la sfida più grande è quella di riuscire a conciliare questo aspetto con quello della coesione sociale. E' difficile pensare allo stato attuale delle cose che i centri urbani possano cercare di giocare un ruolo più forte sulla distribuzione del reddito e di agire integrando e sostituendosi al welfare state, dato che queste rimangono competenze che spettano ai singoli stati-nazione e all'Europa. Ma vi sono invece compiti che spettano alle città stesse e possono essere portati a termine solo da esse, agendo su di un piano locale e micro con interventi concreti quali integrare nella forza lavoro locale chi lascia precocemente gli studi, disoccupati e migranti provenienti da culture diverse ([Häußermann, Siebel, 2004](#)).

Bibliografia

- Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (2008), *Cluster-Offensive Bayern. Im Netzwerk zum Erfolg*, Muenchen.
- Bayliss D. (2007), *The Rise of the Creative City: Culture and Creativity in Copenhagen* in "European Planning Studies", Vol. 15, Issue 7.
- Beaverstock J., Derudder B., Witlox F., Faulconbridge J. (2008), *Airline networks and urban systems*, in "GeoJournal" n. 71, pp.1-3.
- van den Berg L., Pol P., van Winden W., Woets P. (2005), *European Cities in the Knowledge Economy: Towards a Typology. The Cases of Amsterdam, Dortmund, Eindhoven, Helsinki, Manchester, Munich, Munster, Rotterdam and Zaragoza*, Ashgate, Aldershot.
- Bounds A., (2009), *Selfbelief helps region punch above its weight*, in "Financial Times" March 12, pp.1-2.
- Bourgeois I., (2007), *Competitivité des territoires: état des lieux et perspectives*, in "Regards sur l'économie allemande", Bulletin Economique du CIRAC, n.81, pp.5-14.
- Buck, N., Gordon, I., Harding, A., and Turok, I. (eds) (2005), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave, London.
- Burkert C., Niebuhr A., Wapler R. (2007), *Regional Disparities in Employment of High-Skilled Foreigners-Determinants and Options for Migration Policy in Germany*, ERSA papers.
- Castells, M. (1996), *The rise of the Network Society*, Blackwell, London.
- COMET (Competitive Metropolises Economic Transformation) (2007), *Barcelona Region. Spain's Gateway to Europe*, Vienna.
- Cushman & Wakefield (2007), *European Cities Monitor 2007*, London.

- Degen M., Garcia M. (a cura di) (2008), *La metaciudad: Barcelona. Transformacion de una metropolis*, Anthropos, Barcelona.
- Delgado M. (2007), *La ciudad mentirosa. Fraude y miseria del 'Modelo Barcelona'*, Los Libros de la Catarata, Barcelona.
- Department of Labor and economic Development, City of Munich (2006), *Munich Because*, Munich.
- Dreher A., Poutvaara P. (2005), *Student Flows and Migration: An Empirical Analysis*, Research Paper Series Thurgauer Wirtschaftsinstitut, n.8, May.
- Dross M., Thierstein A. (2007), *Airport Region of Munich – show-case for lack of territorial governance*, Paper presented at the AESOP conference 11.-14.7.2007, Napoli.
- Durst A. (2009), Intervista dell'autore, 13 luglio.
- Friedmann, J., (1986), *The world city hypothesis*, in "Development and Change", n.17, pp.69-83.
- García, M. (2003), *The case of Barcelona*, in Salet, Kreukels, Thornley (eds.), *Planning and Metropolitan Governance; Comparative case studies of city regions in Europe*, London, Routledge.
- Garhammer M. (2008), *City-Rankings und Lebensqualität in europäischen Großstädten - zehn Thesen und ein Hundert-Indikatoren-System für das Monitoring integrierter Stadtentwicklung*, paper presented to the Working Group on Social Indicators WG 06, First ISA Forum of Sociology, Barcelona, Spain.
- Goebel V., Thierstein A. (2006), *The Mega-City-Region of Munich: A kingdom of its own or a space of inter-connected flows?*, ERSa-Conference Paper.
- Häußermann, H., Siebel W. (2004), *Stadtsoziologie. Eine Einführung*, C. H. Beck, Frankfurt am Main/New York.
- Hessler M. (2007), *Die Kreative Stadt. Zur Neuerfindung eines Topos*, Transcript Verlag, Bielefeld.
- Industrie und Handelskammer fuer Muenchen und Oberbayern, Referat fuer Arbeit und Wirtschaft (2007), *Luftfahrt, Raumfahrt, Satellitennavigation in der Wirtschaftsregion Muenchen*, Landeshauptstadt Muenchen.
- Innerarity D. (2007), *Gobernar los nuevos espacios: entre lo local y lo global*, 3r seminari del Pla Estratègic Metropolità de Barcelona, Barcelona.
- Kaiser R., Liecke M. (2008), *Sub-National Capabilities to Perform a Strategic Innovation-Policy, the Example of Biotech in Munich*, DRUID Working Paper n. 08-21.
- Kaiser R., Liecke M. (2007), *The Munich feature film cluster: The degree of global integration and explanations for its relative success*, in "Industry and Innovation", n. 14(4), pp.385-399.
- Mackensen R., Eckert, W. (1970), *Zur Messung der Attraktivität von Großstädten*, in „Analysen und Prognosen“, Heft 11, pp. 10-14.
- Marcuse P., van Kempen, R. (2000), *Globalising Cities: a new Spatial Order?*, Blackwell, London.
- Marshall T. (2004), *Transforming Barcelona*, London, Routledge.
- OECD (2006), *Milan, Italy*, "OECD Territorial Reviews", OECD Publishing, Paris.
- OECD (2009), *Copenhagen, Denmark*, "OECD Territorial Reviews", OECD Publishing, Paris.
- OECD (2008), *report biotechnology*, OECD reports,???
- Onida F. (a cura di) (2007), *Le multinazionali estere in Lombardia e in Italia. Opportunità, tendenze e prospettive*, Egea, Milano.
- Pareja- Eastaway M., et aliis (2007), *The city of marvels? Multiple endeavours towards competitiveness in Barcelona*, ACRE report WP2.2, ACRE, Amsterdam.
- Pareja- Eastaway M., et aliis (2008), *Why in Barcelona? Understanding the Attractiveness of the Region for creative Knowledge Workers*, ACRE report WP5.2, ACRE, Amsterdam.
- Poelhekke S., van der Ploegg F. (2009), *Foreign Direct Investments and Urban Concentration: Unbundling Spatial Lags*, in "Journal of Regional Science", vol. 49, n.4, pp. 749-775.
- Pröhl, M. (Hrsg.) (2002), *Good Governance für Lebensqualität vor Ort. Internationale Praxisbeispiele für Kommunen*, Bertelsmann, Gütersloh.
- Referat fuer Arbeit und Wirtschaft (2008), *IuK und Medienstandort Muenchen 2007*, Landeshauptstadt Muenchen .

Referat fuer Arbeit und Wirtschaft (2009), *Der Wirtschaftsstandort München*, Landeshauptstadt Muenchen.

Reiss-Schmidt S., (2007) *Wachstum nach Innen - das Beispiel München*, in „Stadtgespräche“, Institut für Raum- und Landschaftsentwicklung, ETH Zürich, pp. 45-54.

Rose N. (2007), *The Politics of Life Itself: Biomedicine, Power, and Subjectivity in the Twenty-First Century*, Princeton University Press, Princeton.

Schediwy R. (2005), *Metropolen-Konkurrenz. Münchens Stadtentwicklung: "Kirchturmpolitik" oder Urbanismus?* Wiener Zeitung, 23 maggio.

Sieverts T. (1997), *Zwischenstadt, zwischen Ort und Welt, Raum und Zeit, Stadt und Land*, Vieweg Verlag, Basel.

Sinani, E., Thomsen, S., Stafsudd, A., Edling, C., and Randøy, T. (2008), *Corporate Governance in Scandinavia: Comparing Networks and Formal Institutions*, "European Management Review", Vol. 5(1), pp. 27-40.

Taylor P.J. (2004), *World City Network: A Global Urban Analysis*, Routledge, London.

Taylor P.J., Aranya R. (2007) *A Global 'Urban Roller Coaster'? Connectivity Changes in the World City Network, 2000-04*, in "Regional Studies", n.42, pp.1-16.

Taylor P.J., Evans D.M., Hoyler M., Derudder B., Pain K. (2009), *The UK Space Economy by Advanced Producer Service Firms: Identifying Two Distinctive Polycentric City-Regional Processes in Contemporary Britain*, in "International Journal of Urban and Regional Research", vol. 33.3, September, pp.700-718.

Thierstein A. (2009), Intervista dell'autore, 17 Luglio.

Trullén J., Boix R. (2003), *Barcelona Policentric Metropolis and Network of Cities*, Workshop on "Spatial Networks and Clusters: Urban and Regional Prosperity in a Globalised Economy", Universitat Rovira i Virgili, March 6-8.

Viladecans E., Arauzo J.-M. (2008), *Knowledge spillovers and firm location: An analysis of Barcelona's 22@ district*, draft in publication.

World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA) (2009), *Annual Report 2008*, WAIPA ed., scaricabile al sito <http://www.waipa.org>

Sitografia

<http://www.lyon.aeroport.fr>

<http://www.lyon-entreprises.com>

<http://www.invest-in-bavaria.in/indlife.htm>

<http://www.invest-in-munich.com>

http://w3.bcn.es/XMLServeis/XMLHomeLinkPl-PAM/0,4448,294052930_299033658_2,00.html

Capitolo Quarto

Migranti e minoranze etniche nelle città post-industriali: lavoratori giusti in occupazioni sbagliate? Modelli di integrazione nel mercato del lavoro

di Nathalie Kapko

4.1. Introduzione

In a major study published in 1978, William Julius Wilson emphasized the key-role of economic changes in the way ethnic minorities and immigrants³⁷ integrate into the labour market: labour-saving innovations, relocation of industry and the shift from good-producing to service producing industries have shaped new cleavages within the Black American populations going hand to hand with a growing significance of social class rather than an hardening of racial lines of division³⁸. This perspective marks a very significant contrast with many European sociological studies which either overlook the role of the labour market in the integration of immigrants or either tend to underestimate the impact of changing structures of economy upon the settlement of immigrants.

Yet, immigrants and EMG are, in Europe, heavily concentrated in large cities which have seen in the two last decades major transformations in their economy and also, immigrants and ethnic minorities represent a more and more significant labour force. Immigrants and their children now represent more than 24% of the Munich population. This chapter will focus on how immigrant groups incorporate in the changing labour market and will test theories stemming from previous studies: the first theory has argued that the transformation of previous industrial cities into places of advanced service economy has meant a progressive exclusion of immigrants and ethnic minorities with low skills who had earlier been recruited for manufacturing jobs. Another important theory has argued a growing polarisation: the middle of the labour market would disappear and we would witness a growing polarisation in the economy structure. More and more jobs would be either concentrated in sectors requiring high skills or in low levels positions in services, retailing or in the remnants of manufacturing. Immigrants and ethnic minorities would work mainly in these low sectors. These results are strongly challenged by Chris Hamnett, Bill Randolph and Roger Waldinger about London and New York. In London, there has been a dispersion out of the original job segments, upward social mobility and a growing divergence between Asians and West Indians³⁹. In NY, Waldinger emphasized that minorities made significant gains in the period studied with an increasing share of employment in services and white collars jobs but also the emergence of a pattern of ethnic niches⁴⁰.

³⁷By ethnic minorities, we mean groups settled for a long time with second and third generations whereas immigrants arrived recently in the city.

³⁸WILSON W.J, *The declining significance of race, Blacks and the changing American institutions*, Chicago Press, 1978.

³⁹HAMNETT C. and RANDOLPH B., "EMG in the London labour market: a longitudinal study", *Communities*, vol. XIV, N°3, Spring 1988, p.333-346

⁴⁰WALDINGER R., "The ethnic division of labour transformed: native minorities and new immigrants in post industrial NY", *Communities*, Vol. XIV, N°3, Spring 1988, p.318-332

Twenty years after the publication of Waldinger and Hamnett significant studies, what does the place of immigrants and EMG in the Milan, Manchester, Munich, Lyon, Copenhagen, Barcelona labour markets teach us? The key question is: does a knowledge-based economy mean an exclusion of immigrants from the labour market or a massive concentration in the low employment sectors or rather do we witness complex processes including different group's trajectories ? An also, what are the role of factors such as ethnicity and social class in the shaping of ways into immigrants and EMG settle in the labour market? Finally, Wilson drew attention to the structure of the local economy and how it influences working opportunities and conditions: the problems of poor blacks are also related to "the availability of jobs that pay decent wages and that provide opportunities for advancement (...) self respect and feeling of self worth"⁴¹. Although cities we have investigated are mostly post industrial, we find differences between those where the manufacturing sector is still important and competitive and cities where it is much less significant. These differences have an impact on processes of integration of immigrants and EMG in the labour market. The different strategies of large corporates and small businesses also matter and we have to take into account their weight in the local economy: "having neither the capital outlay for technological development nor the resources to relocate production processes, many low wage service and manufacturing industries have increasingly relied on (...) immigrant workers including undocumented workers"⁴². The weight of the competitive small and medium firms in Lombardy is likely to shape different patterns of integration from those in Copenhagen where the manufacturing sector is much less significant.

This report is comprised of three parts: the first one will analyse immigrants in the labour market in Milan, Barcelona and Copenhagen. We have decided to gather these three cities because they share a similar evolution: massive immigration is a rather recent process and workers are mainly members of the first generation. The second part will be about immigrants and EMG in Manchester, Lyon and Munich where the first waves of immigrants arrived in the 1950's and 1960's. Workers are not only immigrants but members of second generations and it has a strong impact about the final outcomes of integration in the labour market. The third part will explore the residential patterns of populations of immigrant background. It's often said that ethnic mix encourages integration into the labour market whereas ethnic segregation would shape exclusion and marginalization. Massey and Denton produced a major work making much clearer the so called "ethnic segregation" and "ethnic mix": they built the concepts of evenness, exposure, concentration, scattering and clustering⁴³. These processes are likely to have different impacts upon populations.

Overall, relationships between post industrial economy, immigrants and ethnic minorities are likely to be unexpected and more complex than a single movement of polarisation, exclusion or domination in the low employment sectors. Our investigation is also likely to contribute to a certain extent to the debate about how ethnicity shapes outcomes in the labour market. Some results seem to show that post industrial economies mean a greater emphasis on educational level and social capital rather than a growing ethnically-based competition.

⁴¹*The declining significance of race, op.cit.* p. 166

⁴²*Ibid.* p.166

⁴³MASSEY D., DENTON N., "The dimensions of residential segregation", *Social forces*, vol.67, issue 2, p.281-315

4.2. Immigrati e figli di immigrati a Barcellona, Copenhagen e Milano

4.2.1. *Un mercato del lavoro segmentato etnicamente?*

In this first pattern, cities have experienced recent migrations since the 1990's which now represent 14% to 20% of the total population. In January 2000, the Barcelona population was only comprised of 3,5% of foreigners. They now represent 17,5% of the total population. The largest groups come from South America (especially Bolivia, Ecuador, Peru) but there are also significant Pakistani, Moroccan, Chinese and Italian populations. As a whole, migrants coming from South and Central America make up 52% of the migrants registered in Barcelona and are the fastest growing group. Populations from South America are also significantly present in Milan with a growing number of populations coming from Peru and Ecuador. However, in this city, migrants from Egypt, Philippines are the most important groups with Chinese at the third place. Immigrants now represent 14% of the Milanese population, the figure was only 8% ten years ago. Finally, Denmark and Copenhagen received the first waves of immigrants coming from Chile and Vietnam but they hardly represented 3,7% of the population two decades ago. Significant numbers of immigrants actually arrived in the 1990's from Bosnia, Iran, Iraq, Somalia, Afghanistan and Lebanon. Immigrants and the second generation now represent 111 000 people that is to say almost 20% of the total population of the city. The most important groups are Pakistani, Turkish, Iraqi and Polish to a lesser extent. Descendants with a Turkish or a Iraqi origin are the most numerous. These cities have experimented a major shift in the profile of their populations in the last two decades: it's certainly important to mention that these three countries did not undertake colonization as it was the case of France and England⁴⁴. It means that permanent contacts and interactions between natives and non European immigrants are not part of the national genealogy.

In Barcelona, Milan as in Copenhagen, we can speak about a peculiar pattern of employment which marks a contrast with that of the native population. At the regional and city scales, immigrants in Barcelona are much more represented in domestic services (elderly and children care) than the native population. In January 2007, foreigners represented 62.7% of workers in domestic services. We also find a higher concentration of immigrants in construction, hospitality (tourism), trade and company services. In Milan, men are also more concentrated in construction, industry, domestic services, hospitality and the cleaning. Finally, they are more represented in agriculture than native populations. This presence in this sector, although weak, is another characteristic of the pattern of employment of immigrants in Milan. In this report, Amsterdam is classified in the first pattern because significant waves of migrations are quite recent but characteristics of immigrants in the labour market are significantly different from what we see in Barcelona and Milan. The first generation is more concentrated in wholesale and retail trade, transportation, hospitality, cleaning, residential care and food service activities. However, we also have to mention a presence in advanced service sectors such as consultancy, finance and insurance, Telecommunications, real estate activities, education. However, this table shows that non western immigrants are heavily concentrated at the bottom at the ladder in the labour market. The most numerous positions are employees at a basic level or other kinds of low employment. As we will see, it seems that self employment appears as a way of social mobility for immigrants.

⁴⁴However, Italy colonized Eritrea, a small East African country.

Typology of employment in Copenhagen (Municipality Statistics 2008)

	Non western immigrants	Non western descendants
Self-employed	2477	188
Assisting spouses	78	1
Top managers	93	26
Employees - upper level	1708	346
Employees - medium level	1923	586
Employees - basic level	6652	2256
Other Employees	5656	579
Employees, not specified	5414	1029

Data that we gathered suggest that some immigrants working in advanced service sectors in Copenhagen do not necessarily have a good position. 0,4% have a top job, 8% have a upper level job and another 8% a medium level position. They contribute to the economic development of the city mainly based on advanced service sectors but at a low level. The low presence of immigrants in intermediate and good jobs is however higher in Copenhagen than in Milan and Barcelona. In the Italian city, 2,6% of immigrants are classified in intellectual jobs, 1,5 % in medicine and paramedical and 2,1% have an intermediate job in social care (assistenti in campo sociale). Women are significantly in the majority in these intermediate jobs suggesting perhaps the beginning of a gender gap in intermediate and high skills. Data suggest that immigrants in Spain are also heavily concentrated in low jobs but lack of precision in the city and regional data prevent from making a distinction between European (from France and Italy) and non European immigrants.

This first overview suggest strong common points regarding immigrants in the Milanese, Barcelona and Copenhagen cases but there also differences. Proportionally, immigrants are more numerous in industries and construction in Milan than in Copenhagen, for instance. A possible explanation is the more important weight of industries in the Italian economy which marks a contrast with the Danish city. Exploring the kind of incorporation of immigrants in the labour market requires a knowledge of the characteristics of the city economy. Differences in the employment sectors suggest different working conditions and raise some questions about the future of immigrants in the labour market. Foreign workers in Milan and in Barcelona are concentrated in labour intensive activities (construction, care, agriculture, hotels and restaurants...) which require strength and a high level of physical effort. This pattern of employment does not only increase health problems among workers, but it also means job insecurity for the oldest.

Explaining the shaping of this pattern of employment leads us to explore the time dimension in processes of integration of immigrants. The building of wide and diverse networks, a knowledge of the local labour market, command of language, which are key advantages in integration, require time. Different studies showed that previous countries of migration present a pattern of diffusion of immigrants and descendants in a more diverse range of employment sectors over time. Also, the Lombardy data shows the longer immigrants have been living in the region, the highest their wages are.

Tab. 4.22 - Reddito mensile netto da lavoro (esclusi i redditi nulli) medio e mediano per anzianità migratoria, 2008. Regione Lombardia

<i>Arrivo in Italia</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>
Da oltre 10 anni	1.256	1.200
Tra 5 e 10 anni	1.136	1.100
Tra 4 e 2 anni	911	900
Meno di 2 anni	860	800

Time also impacts upon the administrative status that have a direct influence on working opportunities and access to services. Recent migrations often means uncertain administrative status as the history of Spain has showed. Spain has implemented partnerships with specific countries to encourage legal working migrations in certain kinds of employment sectors. Signature of the contract is done in the country of origin after a residence permit. Countries are Colombia, Ecuador, The Dominican republic, Morocco, Mauritania, Bulgaria and Romania⁴⁵. The Barcelona situation raises two questions: the first one is related to the high number of illegal immigrants in Spain. Although there were massive regularizations in 2005, recent measures showed a much more important control especially in residences for vulnerable populations and in addition irregular workers do not have access to many services. The second problem is about the renewal of the authorization to stay: it requires a working contract and the recent economic crisis which has much more impacted migrants than natives raised many problems for these populations, especially for Moroccan people. To sum up, time may mean a strengthening of the administrative status but at the same time this argument should be qualified as economic crisis has showed the very precarious situation of migrants without a permanent authorization to stay: welcomed for many years and suddenly in a fragile situation and asked to go back to their country of origin due to changing economic times.

Common speeches about recent migrations often suggest an homogeneous under-class without resources coming to Europe to seek a better life. This representation is even stronger for non western immigrants. Some academic studies tended to reinforce this representation by focusing only on processes of domination or ethnic prejudice in the labour market and in society or either by defending the idea of a solely concentration in low employment sectors. "What these sectors have in common is their embeddedness in the global, post-fordist economy, and their essentially pre-fordist labour relations. (...) This location in the economy reproduces that Otherness from within, as immigrants' status as an underclass of workers with substandard wages and working conditions impedes their full membership in the national community"⁴⁶. Our investigation in six European cities leads us

⁴⁵KACHANI M., MGHARI M., *L'immigration marocaine en Espagne*, Notes d'analyse et de synthèse, 2006/2009, Institut Universitaire Européen, p.5

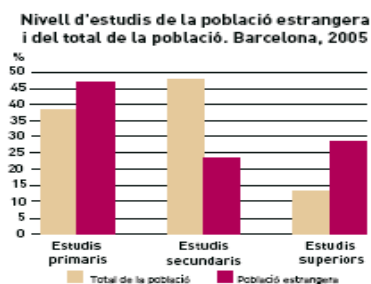
⁴⁶CALAVITA K., *Law, race and exclusion in Southern Europe*, Cambridge University Press, 2005, p.173

to adopt a less fatalist perspective about immigrants in the Southern countries and more widely in countries with new waves of migrations: concentration in low employment sectors, bad jobs, precarious resident status, hard living/working conditions and a significant vulnerability to economic changes should not hide other processes at work. Heterogeneity of the groups and ways of settlement in the host society, very slight processes of social mobility and changing working conditions are the key words of the part to be. Otherness is plural.

4.2.2. *Modelli diversi di integrazione nel mercato del lavoro*

First of all, data strongly challenges the representation of an homogeneous low or non educated migrant population: this outcome is relevant for Barcelona, Milan and Copenhagen and suggest that some groups of immigrants contribute to maintain and even raise the level of qualification of the local population.

Barcelona



	Number	Primary education	Secondary education	Further education	% of immigrants
Amèrica central	15.272	37,8	24	36,8	1,3
Homes	6.373	35,1	24,3	39,1	1,4
Dones	8.899	39,7	23,9	35,2	1,2
Amèrica del sud	87.516	47,3	27,6	23,4	1,7
Homes	39.016	47	28,5	22,7	1,8
Dones	48.500	47,6	26,8	24	1,6

Europa central i oriental	14.736	52,3	22,3	24,3	1,1
Homes	7.054	57	23,4	18,3	1,2
Dones	7.682	48	21,2	29,8	1

In Barcelona, 43% of the populations coming from the Middle East have a further education degree. However, it's perhaps more interested to see groups with a very significant number of migrants: almost 37% of migrants coming from Central America has an higher education degree and migrants come from South America are 23%. In Barcelona, the Ecuadorians, North African, Sub-Saharan and centre-Asiatic groups present lower educational levels. Only 8% of people of Sub Saharan African background has a higher education degree which marks a huge contrast with migrants from Central America, for instance.

Milan

Migrants according to the level of education/2008

VI. Titolo di studio raggiunto	VA	CO	SO	MI Città	Altri MI	MB	BG	BS	PV	CR	MN	LC	LO	Lombardia
Nessun titolo	5,0	13,9	13,4	9,3	7,4	6,2	11,8	4,0	11,9	5,5	4,6	14,4	20,0	9,1
Scuola dell'obbligo	35,2	60,7	31,0	34,1	32,1	34,4	38,8	38,2	44,1	40,1	44,1	34,3	21,4	37,2
Scuola secondaria superiore	43,7	17,7	33,5	37,9	45,3	42,2	35,3	44,0	33,1	38,5	44,6	40,9	47,1	39,6
Laurea o diploma universitario	16,1	7,7	22,0	18,7	15,2	17,1	14,1	13,8	10,8	15,8	6,7	10,4	11,5	14,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Elaborazione su dati Istat censimento 2001

Titolo di studio	Italia	Stranieri
NESSUN TITOLO	5,8%	11,2%
SCUOLA DELL'OBBLIGO	45,8%	40,5%
DIPLOMA SECONDARIO SUPERIORE	32,4%	32,3%
LAUREA	16,0%	16,0%

The migrant population does not contribute to raise the level of qualification of the local population as the number of people without any or a basic education is significantly more important in the migration population than in the native one. However, data show that the idea that immigrants are heavily a non educated population is not relevant. In addition, we

have to mention an important evolution in the profile of migrant population in Milan between 1997 and 2007: a lower number of people without any degree (from 10% to 4%) whereas rate of people with a further education degree increased (from 13% to 24%). People having completed secondary school also decreased whereas people who went to high school has remained straight.

Copenhagen

	Origin	2005	2006	2007
Primary & lower secondary (ISCED 1+2)	Denmark	77799	75977	74367
	Other	20651	21139	20693
2.Upper & post secondary (ISCED 3+4)	Denmark	128675	126849	125530
	Other	20174	20224	21516
3.Tertiary (ISCED 5+6)	Denmark	110315	113897	119082
	Other	13462	14014	16319
This table does not show the category unknown comprising 20700 "foreigners" and 4400 natives in 2007				

35% of the foreign population has a basic degree, 37% has an intermediate degree and 27% is highly educated. However, Danish data do not enable to explore the category "others". Once again, the otherness appears as singular whereas qualitative data suggest differences between groups. Incorporation of migrants in the labour market in Milan, Barcelona and Copenhagen highlights the key question of many migrants having a much lower occupation than their degree could mean. This situation is linked to a recent migration as finding a good job needs time and integration in society. However, in the last ten or fifteen years, national and regional Spanish data have not showed any significant improvement in immigrants' occupation suggesting that degrees obtained in the home country are not rewarded. We also may think that in certain cities, the demand of labour force is not about intermediate and highly skilled jobs. However, it also raises the issue of recognition of degrees as a resource and perception of migrants especially coming from non European countries. Are they allowed to compete with natives for good jobs or do we witness a kind of glass ceiling preventing them from moving up? Sociologists have showed that ethnicity is mainly an interaction in which some groups attribute certain characteristics to other groups according criteria such as colour of skin or religion. Qualitative data about Moroccans in Spain⁴⁷ (called Los Moros) and Roms in Italy show that these processes are at work. This gap between occupation and the level of occupation may create a distortion for immigrants but at the same time, it may mean two advantages: first of all, a greater will

⁴⁷L'immigration marocaine en Espagne,p. 17-18

to work in order to value their degree in the host society as far as possible and more importantly perhaps, a strong involvement in their children school experience. My work in France as other studies showed that the first generation who was not able to access good jobs despite degrees tend to have not only high school expectations but also a everyday engagement. To sum up, analysis of level of education shows outcomes far from the only picture of migrants as a non educated labour force, solely source of problems for the city and its future.

Another line of cleavage amongst immigrants is about the resident status and type of contract. In Lombardy, 26% of Chinese and 43% of Moroccans are regular workers. Filipinos are 76% and Ecuadorians 71%. Amongst regular workers, Filipinos and Ecuadorians are also the most important groups with a long term and full time contract (43%) which marks a significant contrast with Chinese people who are only 14% to have this type of contract. Differences are also observable among irregular workers (Egyptians and Romanians have the highest rate): almost 15% of Chinese have a stable job and it's only the case of 6.5% of Moroccans. Data show that the Egyptian group seems to be a problematic group at many levels: one of the most important rate of economic inactivity, a highest number of irregular workers just after Chinese and within this category, they are much more concentrated in precarious jobs (*modo instabile*) than any other group. This is perhaps because a significant number of Egyptians work in hotels and restaurants. Different types of contracts and administrative status shape different living and working conditions. As a whole, not only Egyptians and Ecuadorians do not have the same everyday life but they are also likely to contribute to the economic development of the city in different ways.

Migrants are heavily concentrated in low employment sectors and low positions but this first outcome should not hide moves from certain sectors to other which shape very slight processes of social mobility. We already observe a dispersion out of the initial employment sectors even though movements are limited. In Spain, the presence of foreigners in the domestic services has declined in 2006: many of the people with jobs in domestic services, who regularized their status in 2005, moved to other jobs. Domestic workers were 52 000 in January 2006 and 35 374 one year later. In Milano, we also witness a similar movement from domestic services to industries and commercial activities. It seems that the longer they have been living. Finally, there are second generation workers in Copenhagen and partial data enable to explore the intergenerational social mobility. It seems very limited as 9,3% of people are top and upper level managers, one point more than the first generation. Proportionally and surprisingly, the second generation is much more represented in low jobs than the first generation. However, they are also much more present in intermediate jobs than their parents. A significant line of cleavage may be linked to the fact that only very few children of immigrants are entrepreneurs which marks a huge contrast with their parents. Ethnic entrepreneurship appears indeed as a way of social mobility for migrants in Copenhagen.

4.2.3. Imprenditorialità immigrata: i casi di Barcellona e Copenhagen

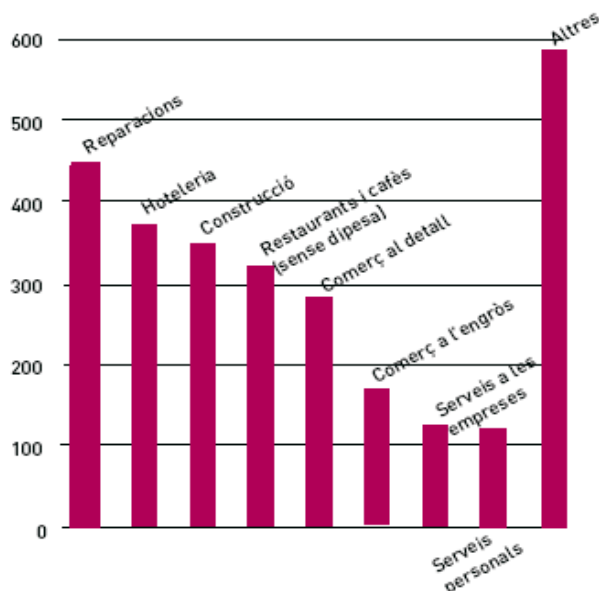
Within this first pattern of incorporation of migrants in the labour market, we find different models of entrepreneurship: exploring them enable to bring out why certain firms created by immigrants are successful whereas other are not. There are mainly three theories explaining ethnic entrepreneurship. The “disadvantage thesis” explains the starting of

businesses as a reaction to the barriers and obstacles which immigrants face in the labour market. Secondly, a "favourable opportunity structure" (existence of consumers with unsatisfied demand, unexploited markets with little competition or forms of regulations) may encourage business creation. A third approach emphasizes the features of immigrant groups. In this report, we will not explore entrepreneurs' motivations; rather, we will explore profiles of ethnic firms found in Copenhagen and Barcelona emphasizing the different types of contributions to the city economy.

Small companies created by immigrants in Copenhagen are very numerous in hotels-restaurants and food activities, wholesale and retail trade and transportation (1613 companies as a whole) but we also find small firms in advanced service sectors such as publishing, information services, consultancy, advertising, health activities and finance/real estate. A survey conducted in 2006 with 730 people showed that 30% of them have a master degree. There are about 450 small firms created by immigrants in Copenhagen without taking into account those created by the second generation (much less present in entrepreneurship). We see therefore firms in advanced service sectors that contribute to shape the profile of Copenhagen as a strong advanced tertiary city. Qualitative data show several successful companies in wholesale and retail trade based on a more unique product or business concept than other immigrant entrepreneurs do. Firms in Copenhagen employ until 50 people with an annual turn over reaching 20 millions Euros.

Profiles of firms created in Barcelona are quite different as the following table shows:

**Empreses de titularitat estrangera. Activitat principal
Barcelona ciutat, 2006**



Business services only represent a little bit more than 100 firms which is a quite low number at the city level. Firms are heavily concentrated in reparation, hotels and restaurants, construction, that is to say in sectors in which most of migrants work. Ethnic entrepreneurship may mean different living and working conditions from those that migrants experience as employees but this pattern of entrepreneurship does not enable

migrants to access the highest employment sectors in a city characterized by a very services in the city economy. However, Spanish studies show these businesses significantly contribute to the regeneration of depressed areas which become more dynamic with ethnic firms.

Another line of cleavage dividing the Barcelona pattern from the Danish one is the labour force working in firms. More than 90 % of immigrants in Copenhagen said that they have employed one or more native Danes. Having Danish employees gives the entrepreneurs an enhanced possibility to extend their Danish network, and also native workers can supply the company with special skills and knowledge about cultural and commercial matters a non native entrepreneur does not have at the same level. In the Copenhagen case, immigrant firms are often and “paradoxically” a way to a better integration. Some firms are located in advanced service sectors and therefore may experience a significant growth in the future. It marks a very significant contrast with the Spanish city where immigrant entrepreneurs mainly work with people of the same family or sharing a similar ethnic origin. Finally, in Barcelona, 94% of businesses started by immigrants have no or less than 5 employees. Barcelona and Copenhagen are both cities with recent significant migrations but patterns of ethnic entrepreneurship are very dissimilar.

4.3. Il secondo modello: l’affermazione di una classe media immigrata a Manchester, Lione e Monaco

4.3.1. Prime generazioni, discendenti e nuovi immigrati

France, UK and to a lesser extent Germany are old countries of immigration. In Lyon, first significant waves of migrants arrived in the late 1950's and above all in the 1960's, mainly from North Africa and especially from Algeria. Lyon has even a specific status: first Algerians arrived after the World war I, in the 1920's. They were not numerous but most of them settled in the city and a famous multi ethnic area such as “La place du Pont” has a long history of immigration: first North African “cafés” and prayer rooms were built in the 1930's and were places of struggles between immigrants local authorities⁴⁸. The following file is a call from the Algerian nationalist organization “Etoile africaine” (1936).



Very well settled in Lyon, “Etoile africaine” fought colonization and many migrants took part in meetings in the 1930's. This data may appear far from incorporation of immigrants in the city labour market but it's not the case because it highlights that Lyon as a multi-ethnic city welcoming non European migrants is not a recent process. Much more than in

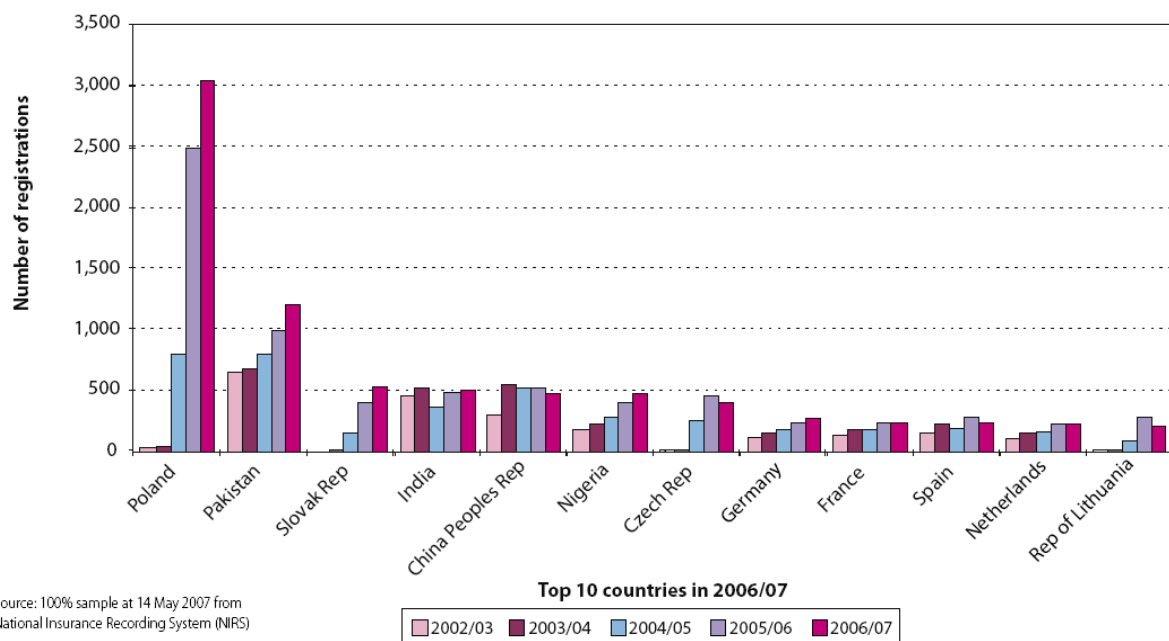
⁴⁸MASSART-GUILBAUD G., *Des Algériens à Lyon. De la Grande guerre au Front populaire*, Paris, L'Harmattan, 1995, 536 p.

many big French cities, the different stages of the economic evolution of Lyon throughout the last century proceeded hand in hand with waves of immigration. Italians who were the first migrants, Spanish, Portuguese along with Algerians and Moroccans represent 60% of the total immigrant population in the Rhone Alpes area⁴⁹. Turkish populations arrived at the middle at the 1970's are also part of the Lyon immigration landscape. Immigrants now represent 11% of the Lyon population but we also have to take into account descendants that are French most of the times. There are also new immigrants. Besides new immigrants coming from Algeria, region now has immigrants coming from Ex Yugoslavia, Switzerland, Cameroon, Madagascar or Senegal.

Manchester is also a city where first waves of migrants arrived in the 1950's and 1960's. Ethnic minority groups are 19% of the local population, the main groups being Pakistani, Afro Caribbean, Black and White Caribbean (mixed race). There are also significant numbers of Indians, Chinese and Black African. Once again, colonization contribute to build strong and often conflictual relationships between White British and non white groups. 53.4% of the city's ethnic minorities population were born in the UK: this data marks a huge contrast with the first pattern in which immigrant populations were massively born abroad and especially in non European countries. Finally, along with previous settled groups, Manchester has also welcomed new migrants coming from East Europe (Poland, Slovakia, Czechoslovakia) and Pakistan among other groups.

Figure 3.6:

**National Insurance Number (NINo) registrations by country of origin (Manchester)
2002/03 - 2006/07**



The first waves of immigrants arrived in Munich at the end of the 1950's with Italian, Greek and Turkish populations. After the second World War, they contributed to the Munich shift from a city focused on commercial activities to a manufacturing city.

⁴⁹INSEE, *Atlas des populations immigrées en Rhone Alpes*, p.35

Immigrants were “invited workers”. The 1973 crisis meant a stopping of immigration of workers and the beginning of family reunification. The 1990's witnessed new and significant waves of immigrants coming from Ex Yugoslavia but also from Ukraine, Bulgaria and Russia. Immigrants now represent 24% of the total population: the Turkish population is the most important followed by Croatians, Serbians but there are also significant populations from Greece, Italy and Bosnia. 1/3 of the foreign population in Munich comes from EU countries.

A clear contribution to the development of the city is related to the age structure of ethnic minorities and immigrants. In Lyon, exploring demographic growth requires taking into account immigrants' children who are French most of the times. In France, we only can have data about second and third generation *if they live with their parents*. If they are French and do not live with their parents, it's not possible to locate them (the problem is that they represent many people). Therefore I have data about *households in which the father/mother was born overseas* at the regional level and not at the city scale. Data show that immigrant households are larger than the others (3,1 people versus 2,4) and this is especially true for African families (3,7) and Asian ones (3,6). 19.8% of African families comprise 6 people or more and the percentage is 15.5% for Asian families⁵⁰. The average regional percentage for all households is 8.8%. Data strongly suggest that immigrants contribute to demographic growth at the regional level. Insofar as Lyon is the city where we find the most important number of immigrants in the region, we assume that this research finding at the regional level is also relevant for the city. France is not the European country with the lowest rate of fertility (1.8 per woman) regarding other countries such as Germany but François Héran, a highly profiled French demographer and sociologist, showed migration waves will have a decisive impact of the demographic growth in the next decades⁵¹.

Between 1990 and 1999, the Manchester local population decreased not very significantly but regularly each year (1990: 432 000; 1999: 416:000)⁵². Only in 2000, the movement reversed to reach 458 000 residents in 2007. The high number of births does not seem to be a very important factor explaining increasing of population. Between 1995 and 2003, births decreased. Since 2003, the movement is reversed but not in a highly significant way (2003: 5900: 2007: 7522). However, ethnic minorities contribute to this (precarious) demographic growth in a significant way: they are substantially younger than the white population. The 0-15 age group represents 32% of EMG populations against 18,5% in the white population⁵³. People belonging to mixed groups have the youngest age structure with around 50% of people under the age of 16 and 85 per cent under the age of 35 (Table 1.3) The White Irish have one of the oldest age structures with only 5.4 people aged under 16 years old. Bangladeshis, Pakistanis and Black Africans are also youthful ethnic groups, along with a very low proportion of people aged 65 and over.

⁵⁰ Atlas des populations immigrées en Rhône-Alpes, INSEE, p.38-45

⁵¹ HERAN F., *Le temps des immigrés Essai sur le destin de la population française*, Paris, Seuil, p.67-73

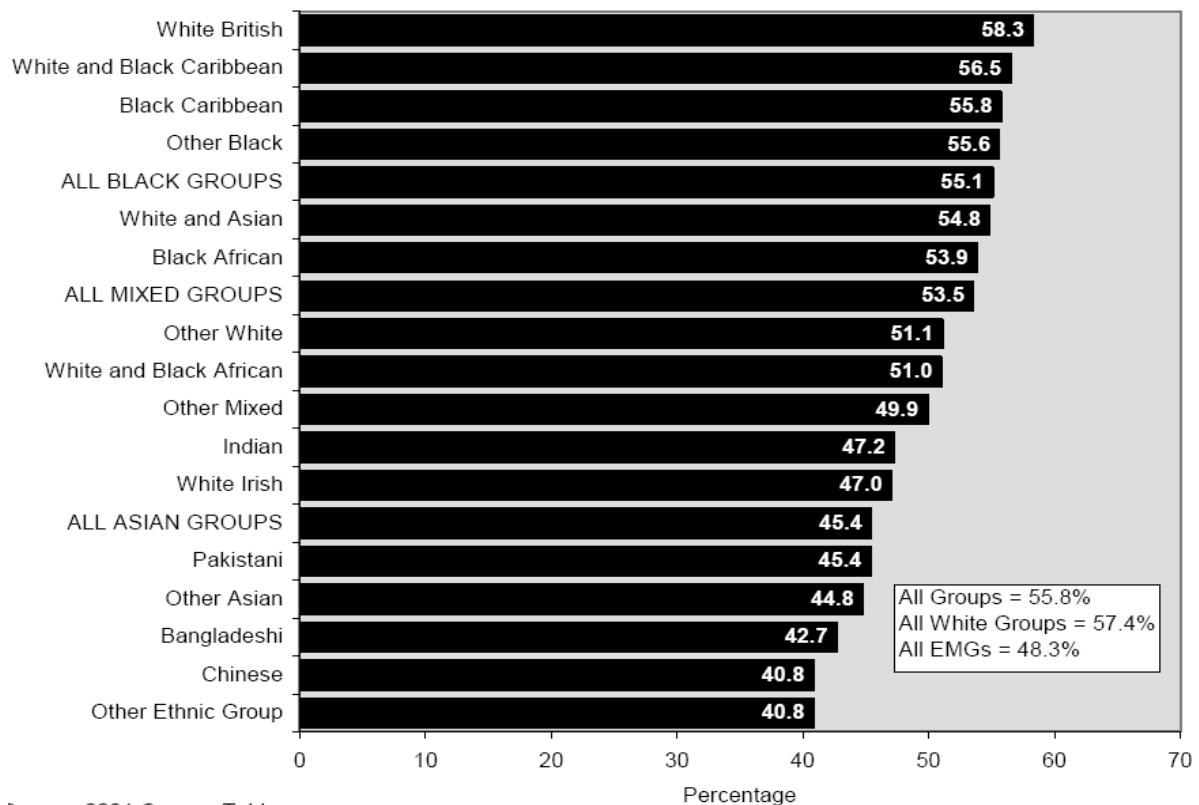
⁵² Manchester's population from 1086, city council file, policy unit, 2007.

⁵³ 2001 Census factsheet.

4.3.2. Lo svantaggio etnico

Data in Lyon and Manchester show that there is a specific pattern of ethnic minorities' incorporation in the labour market in certain respects. In Manchester, level of economic activity, type of contract and rate of unemployment display significant differences between natives and ethnic minority groups. As, we will see later, a key question is: is to what extent is it more related to ethnicity than to social class background? Although the concept of ethnic prejudice is still relevant, it should not hide other kind of social stratifications. The following table shows the rate of economic activity of ethnic minorities. It's significantly lower than that of the British born people which means differential levels of involvement in the city economy.

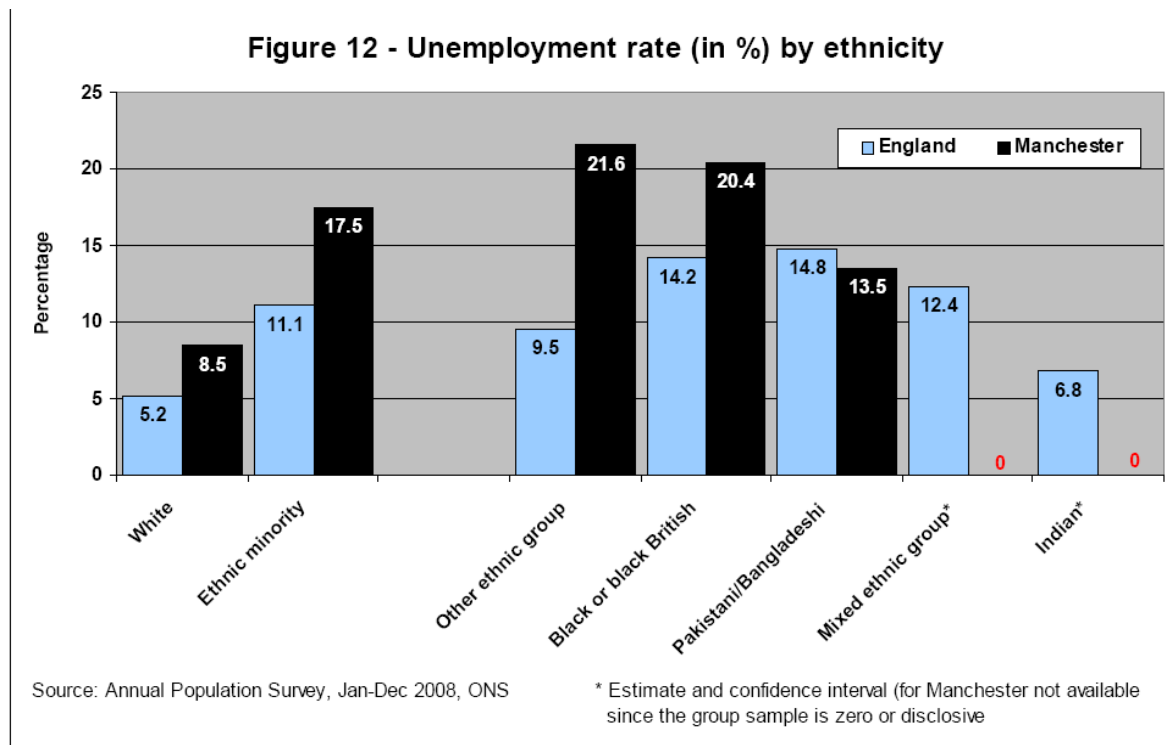
Figure 6.1 - Economic activity rates (persons aged 16-74) by ethnic group (in %)



The British data also enable to understand reasons why some groups are much more economically inactive than others. They mentioned four reasons: students, retired, permanently disabled or sick, looking for home and family. Amongst white and EMG, Pakistanis and Bangladeshi have the highest number of people classified “looking for home and family”. Chinese and Indian are the most important groups with students. Finally, White Irish and White British are the most numerous to be permanently sick but amongst ethnic minority groups, Afro Caribbean “take the lead”. Behind the rate of economically inactive, there are therefore different situations: some people are students

and contribute to the economic development of the city by raising the profile of the city whereas other groups do not.

Unemployment also show EMG specificity. They are much more unemployed than the British born populations. The following figure was from the annual population survey in 2008. The figure in the 2001 census data was 14.5% showing that there has been an increase of unemployed.



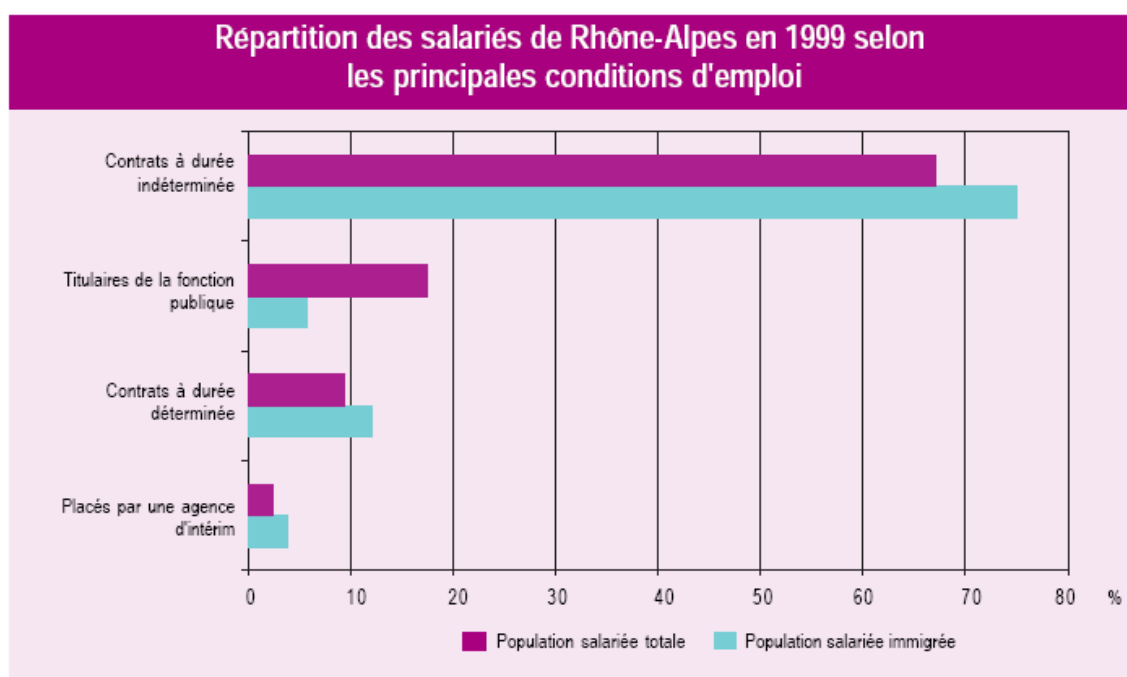
Black people as a whole and to a lesser extent Pakistani and Bangladeshi populations suffer from unemployment. Edward Fieldhouse conducted an analysis of rate of unemployment amongst ethnic minorities at the national level and his conclusion was: There is evidence of a large ethnic disadvantage in relation to unemployment. This disadvantage is mediated by other factors such as age, sex, and education, but the ethnic 'penalty' persists even when these factors are accounted for. The greatest disadvantage was found to be among the Pakistani and Bangladeshi populations, followed by the black groups⁵⁴. Gaining access to employment seems to be a challenge for these groups.

Type of contract also shows that EMG are disadvantaged. The rapid growth of part-time employment has been one of the most significant features of employment change in Britain in recent decades. In 2001, 21% of all employees were in part-time employment compared to 15.1% in 1991. A higher proportion of employees from all ethnic minority groups (28.4%) were part-time workers compared to 20% White groups. Bangladeshis had the highest percentage of people (48.4%) who were in part-time employment followed by the Pakistanis (34.1%). Only 18.6% of Indians were part-time workers.

⁵⁴FIELDHOUSE E., "Ethnic minority employment and local labour market conditions in Great-Britain", *Environment and Planning*, 1998, vol.30, p.833-853

A similar ethnic disadvantage is observable in Munich where temporary work becomes more and more significant: between 2003 and 2007, it increased of 119% for natives populations and 130% for immigrants workers. The most important sectors in which temporary immigrant workers are concentrated are construction, food activities and manufacturing. Also, in 2006, immigrants represent almost 34% of unemployed people in Munich which is a significant rate with respect to their weight in the total population. The immigrant population in the Rhone-Alpes region has also a much higher rate of unemployment than that of the native populations. In 1999, the rate of unemployment was 19,8% whereas that of the native was 11%. 2007 data show that at the national level, the rate of unemployment of the native working population was 7,5% and for foreigners the number was 16%. It's even worse for foreigners born out of the 27 members of the wide Europe. The available INSEE data provide a good example of the significant limits of the French national statistics: not only they do not provide the rate of unemployment per nationality but it is also interesting to mention analysis of the INSEE file in 2007. "Rate of unemployment is more important because immigrants are lower educated. In the population as a whole, data shows a higher rate of unemployment for low skilled workers and a lower rate for managers and independent workers. Also, the more the area where immigrants live suffer from unemployment, the more they are unemployed⁵⁵". This analysis is certainly relevant but it completely overlooks impact of ethnic dimension. It's not even mentioned as a possible explanation. Yet, as we will see later, immigrants with a degree suffer three times more from unemployment than the native populations. We face a surprising and strange situation: there are data about immigrants but all happens as if this population was cut from its foreign origin. Immigrants in the Rhone Alpes region are not concentrated in part time and short term jobs. To the contrary, most of them has a long term contract. However, they slightly have a more important rate of temporary jobs and also, immigrants with a foreign nationality are not allowed to enter "the fonction publique" (public administration) which provides jobs for life in France. The first blue line shows immigrants with long term contracts:

The higher rate of long term contracts stemming from the 1999 data is linked to the fact



Source : Insee, recensement de population 1999 (exploitation complémentaire)

that many immigrants work in manufacturing at the regional level but also at the city scale as Lyon has an important manufacturing sector. The second generation however suffered from a higher rate of temporary jobs than their parents, especially at the early stage of their integration in the labour market. It's much more the case of young women and men of North African background than for their counterparts with parents coming from South Europe.

4.3.2. L'affermazione di una classe media immigrate nel settore avanzato terziario

Regarding occupation and employment sectors, the German, French and British ethnic minorities experience significantly different situations. Here is the distribution of EMG in Manchester among employment sectors:

Manchester comparing with the England figures.

Table 7- Percentage of 16+ in employment who were employed in :				
Industrial classification	White groups		Ethnic minority groups	
	Manchester	England	Manchester	England
Agriculture, fishing, energy and water	1.6	2.5	!	1.1
Manufacturing	14.5	12.6	8.3	8.8
Construction	8.3	8.6	6.9	3.3
Distribution, hotels and restaurants	18.4	18.5	22.2	23.8
Transport and communication	9.2	6.6	11.4	9.8
Banking, finance and insurance	16.0	16.7	18.6	19.8
Public administration, education and health	25.8	27.9	25.3	28.3
Other services	6.3	6.5	6.8	5.1
! Estimate and confidence interval not available since the group sample is zero or disclosive. Source: Annual Population Survey, Jan-Dec 2008, ONS				

EMG are much less present than native populations in manufacturing but they are more numerous in the hotels and restaurants, transport and construction and food activities. Differences in the banking and real estate activities and public administration, health and educations are not significantly high. *Specificities of EMG in employment sectors is much less significant than in the first pattern.* There are however significant differences between groups. Pakistani is the most important group in manufacturing whereas Chinese, African, Indian and White/Asian are the most represented in the finance and banking sector which is a key sector of the Manchester economy regarding employment and GDP. Certain studies showed that regeneration of the city targeting high-income groups, residential development fuels demand for leisure, cultural and retail facilities in the city centre outside working hours. The production of consumption spaces with which only the affluent can afford to engage proceeds hand in hand with the creation of associated low wage service work in bars, clubs and other leisure and retail spaces. Some certain groups contribute very significantly to this dimension of the development of the city: Chinese, Bangladeshi in hotels and restaurants as well as Indians and Pakistani in the wholesale and retail trade are numerous. It is also interesting to have a look at the banking and finance sector. 18.7% of the White groups were employed in financial/business activities compared to 17.3% of ethnic minority people. Contribution of certain groups is high: 18% of Indians and Caribbean, 24% of Africans and almost 20% of White/Asian work in finance and business activities (here we take into account the 16-74 population in employment in 2001). In comparison, only 12% of Bangladeshi work in this sector. EMG contribute to the economic development of the city in different ways.

In Lyon, the pattern of immigrants and their children in employment sectors is quite different. Concerning immigrants, they mostly work in services such as social care, domestic services, education and health but in a significant less important rate than the native population (59% versus 69% in 1999). This is because many immigrants, and especially men, work in manufacturing and construction and they are over represented in this sector. It is linked to history of immigration in France but also to the structure of the city economy in which manufacturing is important. This figure about immigrants in employment sectors contrasts with that of EMG in Manchester where they are under-represented in the manufacturing sector. French experts and sociologists provided many and fine analysis of the incorporation of the second generations in the labour market through an intensive work⁵⁶. Children of immigrants mainly work in services but there are significant differences between the country of origin of their parents. An analysis highlights differences between young adults whose parents were born in South Europe in one hand and those born in North African on the other hand. Young men of Portuguese background are more likely to work in manufacturing, construction and food activities than their counterparts of North African background who are more present in transport, tourism and social care (youth worker). There are only a few in the banking sector, real estate activities and administration. Interestingly, sociologists offered an analysis of the most specific jobs by country of origin and sex: in the following table, jobs are ranked according to their part in employment.

Job specificities by sex and country of origin of parents (translation of the table)
***Uncertainty due to a small sample**

Young men of North African background	Young men of Portuguese background	Young women of North African background	Young women of Portuguese background
Youth workers	Butchers, bakers...	Social care	Sellers
Warehouseman	Skilled workers in construction	Warehouse woman	Cleaners
Cleaner	Non skilled workers in construction	Caretakers*	Children care
Worker in mechanics	Worker in car reparation	Employees in hospitality	Hairdresser/beautician
Caretakers	Warehouseman	Sellers	Private secretary
Warehouseman			

As a whole, comparison between the first generation and children of immigrants shows that there has been a diffusion out of the occupational segments in which parents were concentrated. The movement has been from manufacturing to personal services (selling),

⁵⁶ FRICKEY A., PRIMON J.L., « Jeunes issus de l'immigration : les diplômés de l'enseignement supérieur ne garantissent pas un égal accès au marché du travail », Formation Emploi, n°79, La documentation Française, 2002. FRICKEY A., MURDOCH J., PRIMON J.-L. (2004), Les débuts dans la vie active des jeunes issus de l'immigration après des études supérieures, Notes Emploi Formation, n° 9, Cereq.

transport, tourism, health and social care. However, this movement is differently distributed amongst the different second generations. Finally, children of immigrants are under represented in sectors such as entertainment, communication, administration and management which are significant parts of the advanced tertiary sectors.

The occupational structure of immigrants and second generations have different patterns in Lyon, Munich and Manchester. In the French city, old immigrants are heavily concentrated in non skilled and low skilled jobs. The upward social mobility of the children of immigrants faces many challenges and it is at the core of many academic and public debates: young people of North African origin are less likely to access a qualified job than natives populations included when they have a intermediate university degree. Once they have a non qualified job, it is also difficult to access a qualified job and as we will see, it contrasts with the British second generations. A lower level of educational attainment impacts upon this disadvantage but once again even when people have a degree, they face more problems than the others. Sharp debates in France are about factors influencing these more important difficulties faced by graduates: social class background, lack of wide and diversified networks, university of origin. For a very long time, most of French sociologists overlooked the “ethnic” dimension with the exception of a few teams (URMIS⁵⁷ in Paris for instance) showing that the national frame and a difficult access to relevant data definitely have impacted upon sociological work. For a few years however, perspective has changed: it seems that the theory of ethnic penalty as an explaining factor among other has raised. The debate focused on challenges faced by the second generation: Emmanuelle Santelli, a French sociologist based in Lyon, remarkably worked out of this mainstream sociology analysing successful managers and entrepreneurs in the Rhone Alpes city⁵⁸. Surprisingly and unfortunately, this study was not followed by other analysis. Yet, data seem to show that despite challenges, some graduates of North African background achieve to find intermediate and even good jobs: there is a slow rise of a lower and middle middle class of North African background in France.

This is also the case in Munich even though this movement is very limited: in 2000, more than the half of the immigrant working population worked in services, especially in employment sectors such as restaurants and hotels, in cleaning and health services. Most of immigrants and their children work have low qualified jobs; however, they are more and more represented in which higher qualifications are demanded. For instance, between 5% and 6% of employees in the banking and insurance sector has a ethnic minority origin. We also find immigrants and their children in journalism, research and education. However, once again, this movement is limited. It is partly explained by the significant educational level of natives and EMG. In 2000, only 7% of the foreign workforce has a university degree whereas the rate for the native labour force is 20%. In 2005, only 9% of graduates from the Munich polytechnic schools have a ethnic minority background. A low education is likely to be even more problematic in Germany than in other countries: indeed, the level of education of German people is higher than the average of the OCDE countries as more than half of the population has a upper secondary or a post secondary level (ISCED 3 A/B, 4A). Therefore, EMG face challenges to access intermediate and good jobs.

Finally, a clear line of cleavage between British born and EMG is about *the rate of unemployment*. As I said before, as a whole, rate of unemployment of EMG was 14% in

⁵⁷ TRIPIER M. and REA Andrea, *Sociologie de l'immigration*, . A great overview of the trends in sociology of immigration with the French specificities in a diachronic perspective.

⁵⁸ SANTELLI E., *La mobilité sociale dans l'immigration, Itinéraires de réussite des enfants d'origine algérienne*, Toulouse, Presses Universitaires du Mirail, 2001.

2001 whereas the figure was 8% for White groups. *Accessing the labour market is a real challenge for certain groups*. Bangladeshi, Pakistani and to a lesser extent White/Black Caribbean and Africans face massive problems to enter the labour market: they are the most numerous in the category never worked/long term unemployment. We witness processes of exclusion from the local labour market. Once again, EMG in Manchester contribute to the development of the city in different ways. The following table shows occupational structure for *employed minorities*: it means that economically inactive populations are not taken into account.

Table 7.1 - Occupational structure of employed persons by ethnic group (in %)

Ethnic Groups	All People*	Occupational Structure								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
All Groups	142,437	10.8	13.8	13.3	12.6	8.3	7.7	8.8	8.3	16.5
All EMGs	19,781	10.6	13.9	12.5	11.2	7.3	6.7	12.6	9.7	15.5
All White Groups	122,656	10.8	13.7	13.4	12.8	8.5	7.8	8.2	8.0	16.7
- White British	113,187	10.8	13.1	13.4	13.0	8.6	7.9	8.4	8.1	16.6
- White Irish	5,361	10.1	15.3	12.6	9.9	8.0	8.5	5.1	9.9	20.5
- Other White	4,108	12.1	29.8	14.6	9.7	5.2	6.5	5.9	3.0	13.2
All Mixed Groups	2,694	8.3	12.0	15.3	12.7	6.2	9.5	12.0	5.6	18.5
- White/Black Caribbean	964	8.6	6.7	13.3	12.1	7.9	12.1	12.7	6.3	20.2
- White/Black African	533	6.8	11.1	15.9	17.6	4.9	9.9	8.8	6.9	18.0
- White/Asian	633	7.9	18.3	15.5	11.1	5.7	7.4	12.2	5.1	16.9
- Other Mixed	564	9.6	14.5	17.7	10.8	5.3	6.9	13.5	3.7	17.9
All Asian Groups	9,213	13.5	15.2	8.9	10.0	6.8	4.1	15.6	14.0	11.9
- Indian	2,047	15.1	25.6	13.6	10.1	2.9	4.3	15.3	5.1	7.9
- Pakistani	5,548	13.3	11.5	7.3	10.3	6.2	3.7	16.9	18.9	11.8
- Bangladeshi	792	9.1	10.1	5.4	8.0	21.8	4.9	11.0	6.1	23.6
- Other Asian	826	14.5	18.6	11.4	10.3	5.7	5.9	11.5	11.1	10.9
All Black Groups	5,654	6.6	10.0	17.5	13.7	6.0	11.1	8.6	7.1	19.4
- Caribbean	3,157	6.6	8.5	16.9	15.7	7.5	10.6	7.5	8.0	18.6
- African	1,945	6.6	13.2	19.3	10.6	3.8	10.8	10.1	6.2	19.5
- Other Black	552	6.5	8.2	14.7	12.7	5.6	14.1	9.6	5.1	23.6
Chinese and Other EMG	2,220	11.8	21.1	11.5	8.0	13.7	2.5	11.2	3.3	17.0
- Chinese	1,465	13.3	19.8	8.9	8.4	15.8	1.7	13.0	2.3	16.8
- Other ethnic group	755	8.7	23.6	16.4	7.2	9.5	4.0	7.8	5.3	17.5

Notes: * Aged 16-74 in employment the week before the Census date (29th April, 2001)

1. Managers and Senior Officials; 2. Professional Occupations; 3. Associate Professional and Technical Occupations; 4. Administrative and Secretarial Occupations; 5. Skilled Trade Occupations; 6. Personal Service Occupations; 7. Sales and Customer Service Occupation; 8. Process, Plant and Machine Operatives; 9. Elementary Occupations

Source: 2001 Census Table S109

As a whole, we do not see highly significant differences between white groups and EMG. Regarding professional, managerial and intermediate jobs, for instance, White groups and EMG show quite similar patterns. We see however major differences between ethnic minority groups. 55% of Indians have good and intermediate jobs, this rate being much

higher than that of White British. Chinese do well also. Looking at the low and non skilled jobs (category 7, 8 and 9) shows the highest rate of Pakistani. Not highly significant differences between white groups and EMG regarding *the occupational structure of employed people suggest that the problem is less about the social stratification of working people than about the major cleavage between those who work and those who do not*. This line of division is between the white and the non white but also amongst ethnic minorities. The second generations also face the major problem of unemployment: however, *once they have a job, and especially when they have degrees, they are able to move forward unlike their North African counterparts in France*.

These outcomes draw attention to the theory of ethnic prejudice penalty. Ethnic prejudice is at work when EMG wish to enter the labour market but it does not seem so relevant for working populations in Manchester. We witness a changing ethnic prejudice which is not relevant for all groups in every situation.

4.4. Modelli residenziali e integrazione nel mercato del lavoro

There are strong public debates about ethnic segregation at the residential level in Europe. The French 2005 riots, for instance, witnessed a fear about the ethnic spatial concentration that would produce a clique mentality amongst the youth, Muslim radicalization and more widely distance from the mainstream society. In Great-Britain, the Home secretary David Blunkett accused the South Asian Muslim of indulging in self-chosen segregation, of not speaking English at home and not marrying partners from Britain. Certain discourses argue that we face an increasing ethnic segregation close to the spatial concentration of Afro-Americans in US neighbourhoods. The debate is also sharp within the academic arena. Certain academic studies have argued a “social separatism” and a “dual city”⁵⁹ whereas other French and British scholars challenged the idea of an increasing social⁶⁰ and ethnic segregation drawing attention to the social distance between groups within mixed areas. There is a marked contrast with the US hyperghetto: the latter is “ethnically, socially homogeneous and is partly the result of public policies of racial separation and urban abandonment (...) whereas the French “banlieue” is heterogeneous and characterized by a strong presence of public authorities”⁶¹.

This chapter will explore ties between residential patterns and involvement in the labour market. The spatial outcomes of groups may be defined such as 1)Evenness refers to which groups are proportionately distributed across areas in the city 2)Residential exposure refers to the degree of potential contacts between majority and minority groups members within geographical areas. Exposure depend on the relative size of the groups compared. 3) Concentration refers to the relative amount of physical space occupied by a minority group in the city. 4)Centralization refers to the location of EMG in areas near the city centre 5) Clustering refers to minorities concentrated in adjacent areas⁶². Which kinds of patterns do

⁵⁹ SASSEN S., *The global city. New-York, London and Tokyo*, Princeton University Press, 1991. In France: MAURIN (Eric), *Le ghetto français. Enquête sur le séparatisme social*, Paris, Le Seuil, 2005. DONZELOT (Jacques), *Quand la ville se défait*, Paris, Seuil, 2006.

⁶⁰ GORDON I., BUCK N. and alli, *Working capital: life and labour in contemporary London*, Routledge, 2002, p.160-165. PRÉTECEILLE (Edmond), « La ségrégation urbaine a-t-elle augmenté ? La métropole parisienne entre polarisation et mixité », *Sociétés Contemporaines*, n°62, p. 69-93

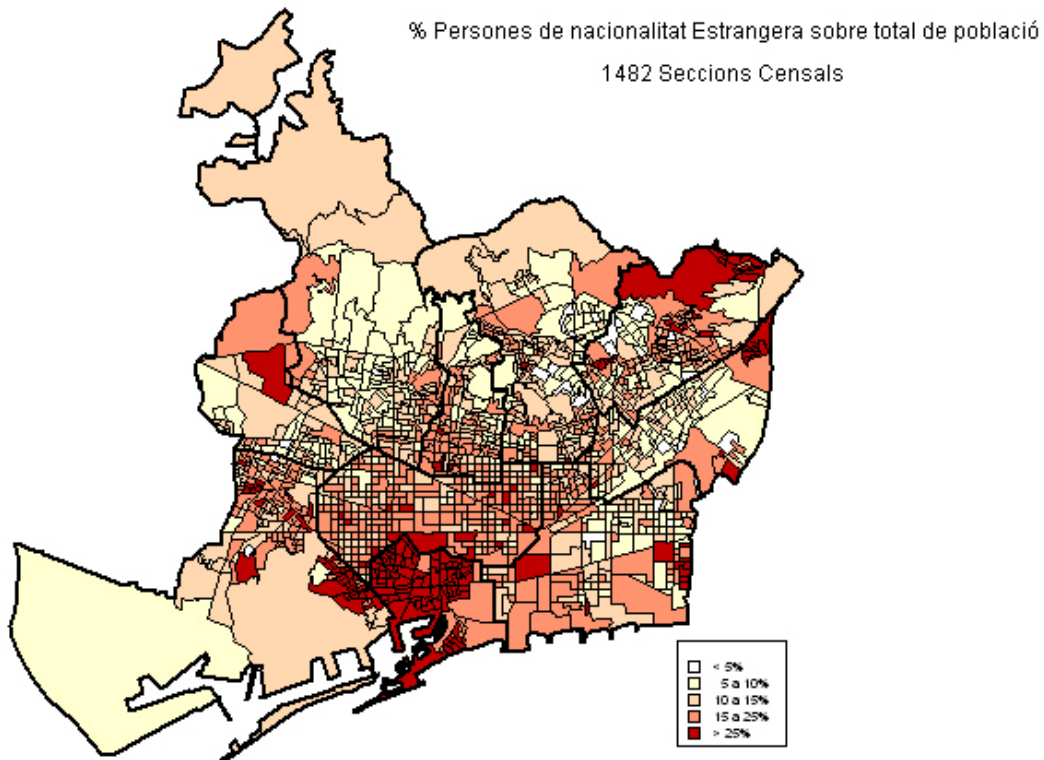
⁶¹ WACQUANT L., *Parias urbains, Ghettos, banlieues, Etat*, Paris, La Découverte, 2006, p.8-9

⁶² “The dimensions of residential segregation”, *op. cit.* p. 283-309

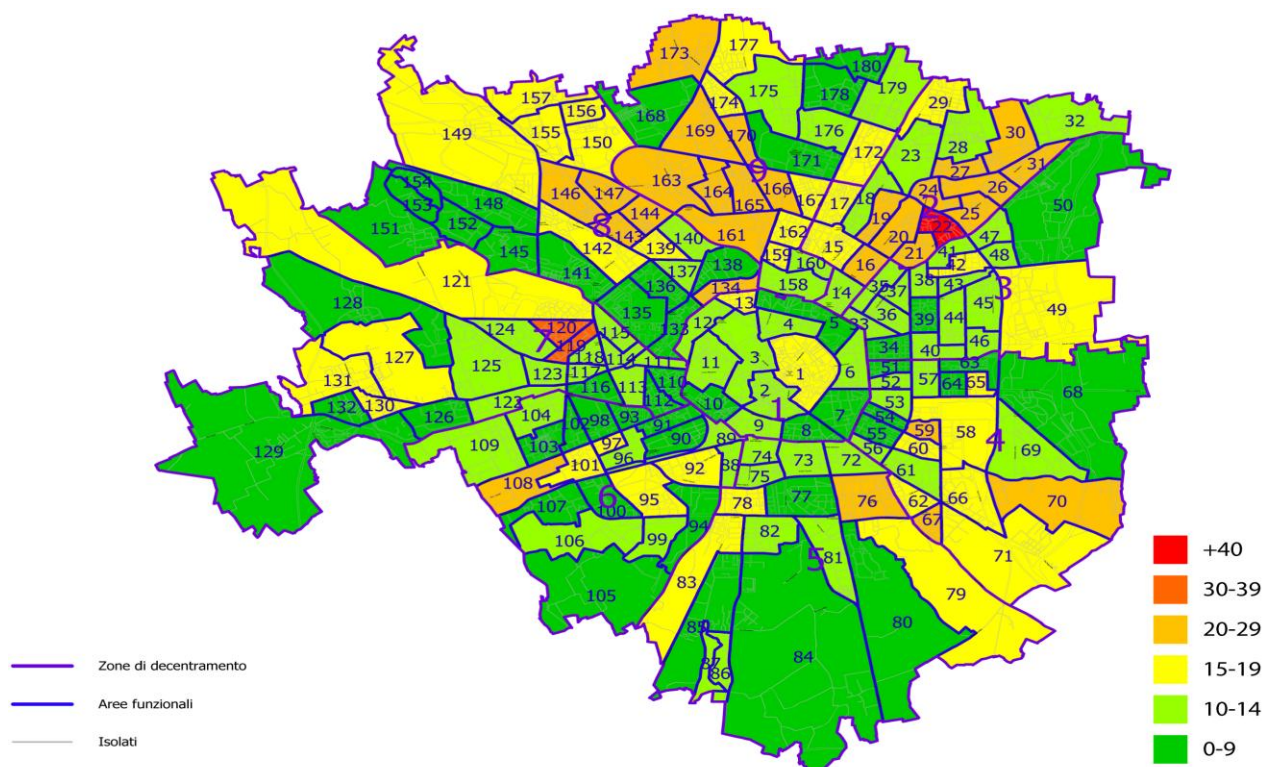
we find in the six cities and to what extent do they impact upon involvement in the labour market and more widely integration into society?

4.4.1. Alti livelli di eguaglianza e formazione di cluster residenziali

As a whole, immigrants and ethnic are widely scattered in the city. They mostly live in areas where native populations are in the great majority. Urban sociologists have showed that immigrant groups may be concentrated at the early stage of their settlement in the host society. The Barcelona and the Milanese cases suggest that this diffusion is already at work. The following maps show the distribution of foreign people amongst the Milanese and the Barcelona neighbourhoods.



Milan

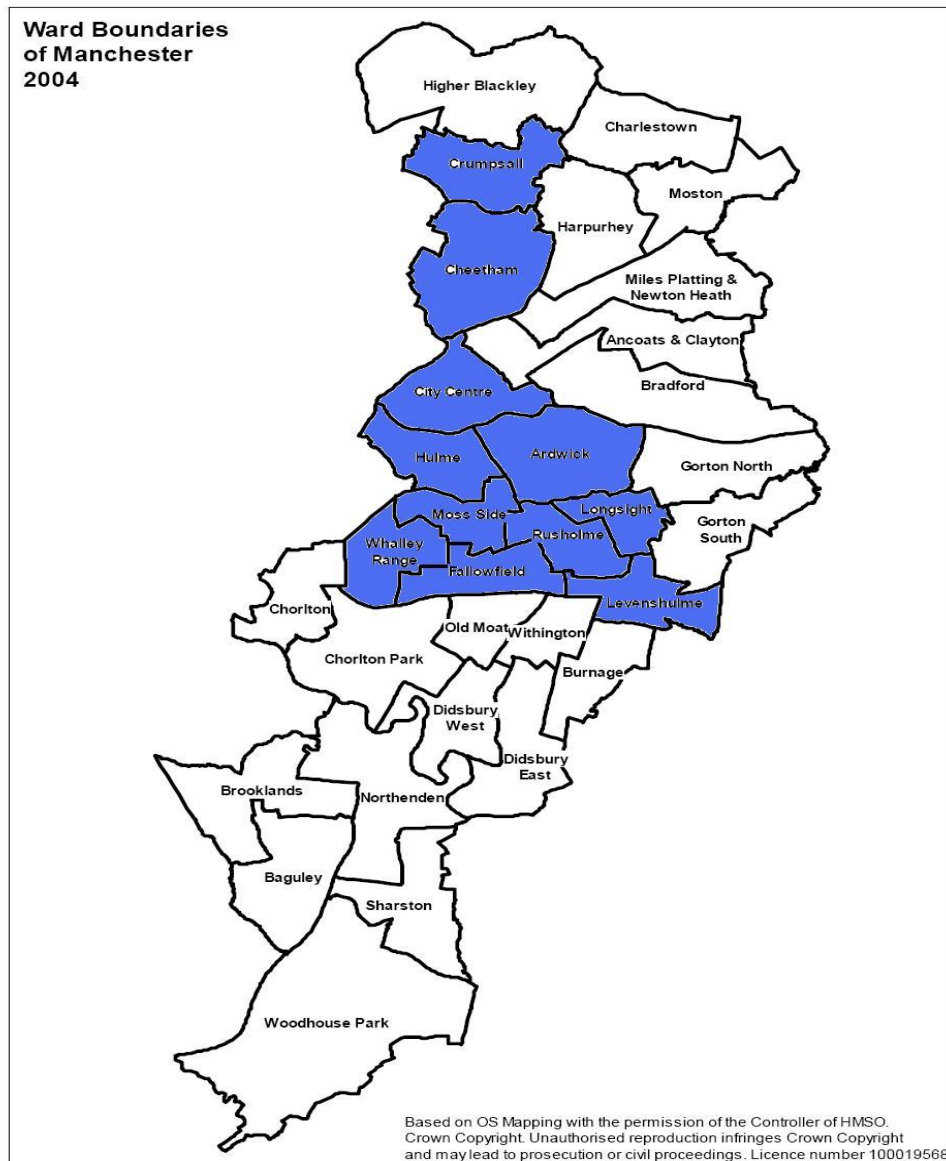


The areas where we find the greater concentration are a few and also the native populations are still in the majority. The Milanese neighbourhood San Siro has a population comprised of 30% of foreigners; The neighbourhoods of Comasina, Sarpi and the core of Bovisa have a rate between 20 and of 22% of immigrants. In Copenhagen, there are three districts with a little bit more more than 20% of non western foreign people out of the total population. There are no reliable data about the concentration of immigrants in the city of Lyon but Edmond Préteceille who studied the Ile de France area which concentrates 40% of immigrants and their children in France showed the low rate of concentration of immigrants at the neighbourhood level. In Ile de France, there are fourteen 2000 residents areas where immigrants are more than 50% of the total population. However, these cases of concentration only represent 4.8% of the immigrant population in the Paris region⁶³. In Munich, there are four districts with a percentage of immigrants above 27%, the Schwanthalerhohe area concentrating the most important percentage (35%). Interestingly, this neighbourhood is in the centre of Munich as several other areas where we find a significant number of immigrants and children of immigrants.

Within this general frame of scattering of populations in the cities, we find patterns of ethnic clustering. In Barcelona, for instance, the district of Eixample comprises 17% of the foreign population in the city, the highest rate of the city, but at the same time, we see that *52% of the foreign population lives in four adjacent districts*, La Ciutat Vella, Eixample, Sant Marti and Sants Montjuic located in the South of the city. As Yankel Fikalkow writes: “selection of spatial units (the area, vicinity, building) that enable to measure segregation refer to different scales of segregation”⁶⁴. The city of Barcelona comprises ten districts. In the four districts where we find the majority of the foreign populations, the neighbourhood

⁶³ PRÉTECEILLE E. La ségrégation raciale a t-elle augmenté dans la capitale, RFS, vol. 50, n°3, 2009, p. 489-519

⁶⁴ FIJALKOW Y., *Sociologie des villes*, Paris, La Découverte, 2002, p.55



of Raval has the highest percentage of immigrants. Population is comprised of 47% of immigrants and in 13 parts of the areas, we find more than 50% of immigrants out of the total population. Manchester has 32 wards but 64% of ethnic minorities are concentrated in adjacent 11 wards located near the city centre (see annexe). As we will see, it has an impact on the level of the integration of certain groups. 4 wards have a high concentration of EMG (Longsight=57%, Cheetham and Moss side=48%, Ardwick=39%). We also find in these areas a strong concentration of social housing suggesting that we find there low income populations. The following map shows the 11 adjacent wards concentrating a great majority of the Manchester EMG. Only 24% of the White groups are present in these wards meaning a lower level of residential exposure.

4.4.2. Alti livelli di segregazione residenziale,, conflitti e distanze fra gruppi etnici

Cohabitation of populations of very different ethnic background may provoke many conflicts in the city. It may be especially the case in cities where immigrants arrived recently⁶⁵. In the case of Barcelona and Milan, we have to remind that Italy and Spain did not take undertake colonization as their French and British counterparts did: populations arriving in these cities are well unknown for most of the natives. A study that I conducted about Lyon a decade ago showed that in the 1970's, many city councillors -and the mayor- defended the French Algeria before the independence (1962): this position shaped special ties between local authorities and the massive algerian populations coming to Lyon in the 1960's. Certain Algerian groups who also wanted Algeria to remain French were sometimes favoured by the city council. Racism, bitterness, hard feelings, paternalism but solidarity as well shape the relationships between the French people and new Algerians: those two populations had a common past and a proximity to a certain extent. It was also the case for Moroccans and Tunisians but to a much lesser extent. As a whole, the Otherness was not completely unknown from the Lyon natives. As a matter of fact, it may explain why the second generation of North African background in Lyon demonstrated and claimed for new rights in the 1980's, only twenty years after the 1960's massive migrations. This is perhaps because, paradoxically, they were prompts to become full citizens. Comparing ethnic mix in the city does require taking into account the possible history between host societies and countries where immigrants come from. This is a dimension amongst many others but it matters.

In the case of Milan, these relationships do not exist. Chinese, Egyptians and Filipinos are totally unknown for Italian people and are likely to embody the Otherness, this being reinforced by the fact that these populations come from other continents: they are perceived far from the Italian culture and ways of lives⁶⁶. We find in Milan many conflicts between natives and immigrants (not translated as the report will be in Italian at the end):

- Alta concentrazione di attività gestite da cinesi all'interno della zona di Via Sarpi, la cosiddetta CinaTown milanese;

- L'elevata presenza straniera nella zona di viale Padova, come visto in precedenza, una delle aree cittadine a più alta concentrazione straniera.

- La presenza dei campi nomadi ai confini della città, sempre più spesso percepiti come un importante fatto di insicurezza.

- Le concentrazioni di popolazione di fede islamica presso le poche strutture adibite a moschee ed in particolare la moschea di viale Jenner più volte accusata di essere un elemento destabilizzante del quartiere Bovisa e luogo di diffusione dell'estremismo anche terroristico;

- Le bande giovanili formatesi su base etnica (latina) e presenti in zona Loreto.

Visibility of immigrants through the mosque, shops, gathering of young people is a cause for concern for the Italian population. It's even more the case when this visibility goes with

⁶⁵ Norbert Elias wrote a major study about the relationships between previous and new inhabitants in a neighbourhood. Classification of people and the shaping of relationships is mainly based on the date of settlement in the area. Elias N. and Scotson J.L., *Les logiques de l'exclusion*, Paris, Fayard, 1997.

⁶⁶ ALLIETTI A., "Il mio vicino é nero", *Analisi della relazioni di coabitazione in un quartiere popolare, Critica sociologica*, 2001, n°137, pp.57-67. "L'immigrato in questo senso assume due differenti immagini nei discorsi degli autoctoni: da un lato come già sottolineato, la sua incapacità culturale di adeguarsi alle norme, dall'altro la sua scarsa o nessuna conoscenza delle regole e le norme espresse o tacite".

disorder, insecurity, crime and significant changes of the urban landscape⁶⁷. Allietti writes that “l’immigrazione come fenomeno negativo domina la scena e la reazione a questa realtà sembra essere negli autoctoni dello stesso tono: la paura di perdere, come sopra accennato, la propria posizione dominante. Termini come invasione, colonia, testimoniano questa preoccupazione che non possiede una propria realtà tangibile, ma che viene in parte a formarsi per l’ipervisibilità sociale dell’immigrato nello spazio pubblico e in parte dalle rappresentazioni veicolate dai mass-media”⁶⁸. We witness ethnic stereotypes in which the supposed ethnic origin is associated to specific attitudes making troubles. Yet, these problems also show, paradoxically, the settlement of immigrants in the Italian society as it's the case of the making of the Milanese Chinatown. As a whole, *a high level of residential exposure goes hand to hand with everyday interactions, conflicts but also solidarity*.

We also find strategies aiming to distance from immigrants (reversely some immigrants may distance from Italians). Spanish newspapers reported alarming figures regarding the opinion of Spanish natives on immigrant pupils (*El Mundo*, 2003) and some parents wish to send their children to the Barcelona schools in which we find a low number of children of immigrants. Danish scholars have investigated the ethnic segregation of children of immigrants at school due to Danish parents' choice to send their children in different schools. Enzo Mingione, Barbara Borlini and Tommaso Vitale also showed that some Milanese native parents tended to avoid schools with a high rate of immigrants with a significant impact, not only on the segregation of immigrants in certain schools but also on the educational experience of native pupils of low income background⁶⁹. Living together, going to school apart seems to be a direct consequence of a high level of residential exposure.

The case of France is quite different: the middle-class workers in the public sector (many of them achieved social mobility through the “Ecole républicaine”) are more likely to defend the social and ethnic mix than the people from the private sector who distance from the working-class and immigrant families. We observed these differences whilst conducting investigations in a Grenobloise mixed area about parents' relation to school. Teachers and people working in the health sector of middle-class origin hesitated a lot before sending their children to a school outside the area whereas it was not the case when we interviewed an engineer who was truly virulent with respect to immigrant families. However, Marco Oberti remarkably showed that the hardening of the French school competition and strategies of the upper class groups have a significant impact on many middle class parents' choice: sending children to schools out of the catchment area is less a strategy to avoid children of immigrants than a decision led by the fear of a downward social mobility⁷⁰.

⁶⁷ For an overview of inter ethnic conflicts in Milan, MINGIONE E. *Family, welfare and districts, The local impact of new migrants in Italy, European urban and regional studies*, vol. 16, n°3, p.225-236

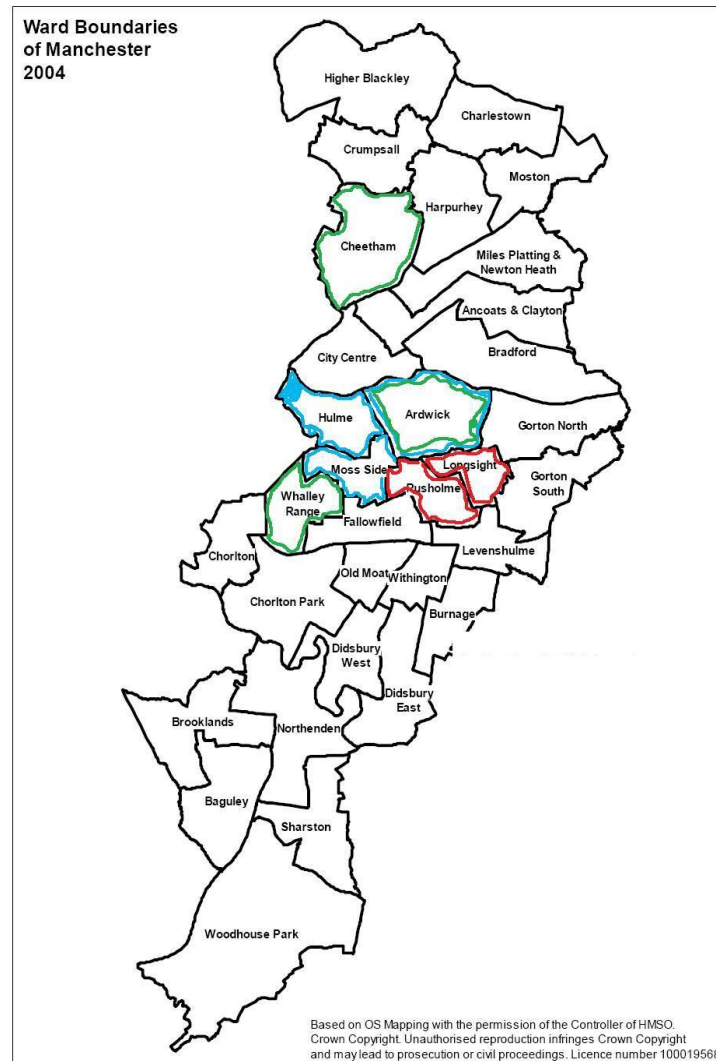
⁶⁸ “Il mio vicino é nero”, p.61

⁶⁹ VITALE T, MINGIONE E. and BORLINI B., “Immigrés à Milan: faible ségrégation mais fortes tensions”, *Urbanisme*, N°362, Septembre-octobre 2008, p.83-88

⁷⁰

4.4.3. Impatti della segregazione etnica sul mercato del lavoro

Are certain populations sharing the same foreign country of origin concentrated in some specific neighbourhoods of the cities? This kind of segregation is likely to impact upon the way immigrants and EMG integrate into society: spatial proximity may reinforce ties



within the population, social control, ethnic networks and even entrepreneurship. The Bangladeshi population is the most segregated group in the city of Manchester. A high number of Pakistani and Black Africans are also concentrated in two or three wards but this concentration is much less important than the rate of segregation of the Bangladeshis. The following map shows the most ethnically segregated groups in Manchester. Areas in red: 52% of the Manchester Bangladeshi population live in these two wards, Rusholme and Longsight. Areas in red: 43% of the Manchester Pakistani populations live in these three wards. Areas in blue: 43% of the Black Africans live in these three wards.

The Bangladeshi population suffers from *multiplies indices of ethnic segregation* : they are more physically concentrated than any other group as Rusholme and Longsight only represent 372 hectares. Secondly, the Rusholme population is comprised of 43.5% of EMG out of the total population and Longsight comprises 59% of EMG (2007). It means that the residential exposure of the Bangladeshi population to the White population is lower than

any other group as they are concentrated in areas with the lowest percentage of White people in Manchester. Thirdly, their settlement shows a clustering pattern as areas where they are concentrated are adjacent. Also, in Longsight, percentage of people without qualification is higher than at the city scale and employment also (slightly however).

Ethnic segregation of the Bangladeshi is strongly likely to have an impact on their participation in the labour market. As I said before, the Bangladeshi population has a low rate of economic activity with respect to other groups (42% versus 56% for all groups). This outcome is strongly linked to a low rate of female activity, the lowest in Manchester. The main reason is that women take care of their children. Concentration of a minority may reinforce strong ties within this population and maintain habits and traditions from the homeland through everyday interactions and networks. Concentration contributes to maintain a gendered perspective of the male and female roles in society, women being more supposed to look after their home and families. Also, in 2001, the Bangladeshis had the lowest rate of people with a qualification 3, 4, 5 amongst all the groups in Manchester. The number of people without qualification is the second most important amongst all the groups, just lagging behind the White Irishs who have the oldest age structure in the city. More importantly perhaps, statistics show that the young Bangladeshi from 16 to 24 years old have the highest rate of people without qualifications just after the mixed White/Black Caribbean. We may hypothesize that contacts and interactions with other groups and especially the successful ones are really limited out of school. The Bangladeshi case shows that *the spatial concentration of a poor minority tends to perpetuate the multiples disadvantages of the first generation over time.* As we'll explore in the next part, concentration of a minority may contribute to ethnic entrepreneurship: the Bangladeshi population has one of the five highest rate of self employment but they are by far behind the Pakistani, Indian and Chinese, these two populations being the most scattered in the city. Bangladeshi populations are also segregated in Barcelona as 83% live in the neighbourhood of Raval and they do not start businesses.

Ethnic segregation may contribute to perpetuate disadvantage over time but it may also appear as a resource for certain groups. There are about 17 000 Pakistani in Barcelona and more than 5 700 live in the district of La Ciutat Vella, that is to say a concentration of 33%. There are the most important immigrant population in Ciutat Vella. There are about 584 businesses there and 37% were created by Pakistani. As I have developed in the first part of the report, these businesses mainly employ relatives and people coming from the same country of origin. Concentration of Pakistani in La Ciutat Vella is likely to be an advantage for people starting a business: the presence of a potential labour force, a local population likely to appreciate ethnic businesses and their products, building of specific services for people coming from Pakistan may appear as a favourable structure of opportunities. Filipinos who are also segregated in the area of Raval (52% of Filipinos in Barcelona live there) do not create businesses as their Pakistani counterparts do but they have developed specific residential patterns. The Filipino population has a level of dissimilitude of 79,25% in relation to the Spanish population. It was one the first immigrant populations in Barcelona and process of diffusion does not seem to be so relevant for this group which only represents however

6 357 persons. Filipinos have developed ethnically-based housing tenures: the first immigrants who arrived in the Northern part of Raval in the 1980's and 1990's were groups of domestic workers living with their employers. They collectively accessed to rented flats first and then they bought some of them in order to use them during their free days, as a space to meet other members of the community. This interesting strategy shows

the building of strong ties at work and how integration in the labour market may contribute to shape/reinforce ethnic segregation: in the Filipino case, they shared the same working conditions and this had a strong impact on their housing tenures and ways of settlement in the city.

As a whole, ethnic segregation does not necessarily mean strategies to start businesses. Filipinos are heavily concentrated in Raval and this also the case of the Bangladeshi people. These two populations that are more segregated than the Pakistanis do not create businesses. Different levels of education, financial resources and a potential high number of customers may explain why some groups choose entrepreneurship whereas other immigrants do not. Pakistanis are 17 000 in Barcelona and Filipinos only 6 300.

4.5. Conclusioni

Our research findings agrees with Roger Waldinger's statement according to which: "what is needed is a closer look at (...) the complex process by which groups are sorted among jobs and labour markets" rather than "emphasizing a mismatch between employers and urban, non white people"⁷¹. Barcelona, Milan and Copenhagen are cities where significant migrations are recent and we witness an ethnically segmented labour market as immigrants are more concentrated in sectors such as domestic services, construction, manufacturing and wholesale and retail trade. They are also more often in low positions with hard working conditions. However, we also observe cleavages within immigrants regarding levels of education, resident status and types of contract: for instance, in Milan, amongst regular workers, Filipinos and Ecuadorians are the most important groups with a long term and full time contract (43%) which marks a significant contrast with Chinese people who are only 14% to have this type of contract. Differences are also observables between irregular workers which means that the so called "under-class coming from the third world" is actually more diverse than what many think. It would be certainly very stimulating to explore to what extent the settlement in the host country shapes new differences within these populations, new cleavages that perhaps did not exist or were less significant before migration and processes of integration.

Although immigrants are as a whole spatially scattered in Milan, Copenhagen and Barcelona, we observe processes of ethnic segregation: immigrants spatially clustered or concentration of populations sharing the same country of origin in certain neighbourhoods that is likely to perpetuate social disadvantages over time as the case of Bangladeshi (developed in the second pattern) shows. Ethnic segregation is likely to encourage entrepreneurship but data strongly suggest that it requires some resources such as a degree, an available high number of potential customers, a knowledge of the populations' needs. Enzo Mingione emphasized that Chinese entrepreneurs in Milan show "an extreme dedication to work but also by a loyalty towards one's own ethnic group, a value less present amongst other groups". To a certain extent, analysis highlights that some groups struggling in the host country "invent" at the end their ways of settlement with much more imagination and creative mind that a first simple picture may suggest. It's also up to the local authorities and private organizations to make entrepreneurship a way of empowerment for immigrants and their children. Also, data show that immigrants in Milan, Barcelona and Copenhagen, immigrants face racism: this racism is based on a

⁷¹ "The ethnic division of labour transformed: native minorities and new immigrants in post industrial NY,p.331

hierarchy of cultures, natives people reckoning that their societies are modern whereas immigrant's countries of origin and habits are viewed as inferior, far from the habits and ways of lives of the host society. We may wonder to what extent this racism shapes forms of ethnically-based discriminations in the labour market. The Danish statistics that distinguish "Western immigrants" from the "Non Western" ones as this classification was a valid category of classification and analysis show that hierarchization of groups is also at work in the national bureaucracy and statistical tools.

The ethnic disadvantage of EMG is at work in Lyon, Manchester and Munich. As a whole, unemployment, economic participation and job insecurity concerns more EMG than the native populations. However, the main characteristic of these multi ethnic cities is the great diversity of employment patterns of EMG meaning that groups contribute to the city economic growth in different ways not only regarding employment sectors but also with respect to occupations. 24% of Bangladeshi in employment have good and intermediate jobs whereas the percentages are 42% of Chinese and 55% of Indian do making the British census category of Asians (In-Pa-Ba) in the national census weird and even irrelevant. Male second generations of North African in France are more likely to work in low-wage services sectors or as youth workers than their Portuguese counterparts who work more in construction. The rise of a middle-class of ethnic minority origin is however a characteristic of the second pattern which marks a significant contrast with the first one. Surprisingly, this middle class is overlooked by sociologists. As Ruber Gowricharn who studied the elite formation of EMG in European countries writes: "The dominant focus on ethnic minorities has been in terms of underclass with low educational levels, unemployment, poverty, and so forth as outstanding features. Yet the upward social mobility of ethnic minorities has been noticed by some researchers"⁷². Yet, with respect to economic growth, these middle class groups matter: *not only they are good consumers but also some of them are likely to contribute to forge links with countries such as India and China*. Previously considered as emerging countries -underestimated by some observers- they are now part of the Great powers with a world wide scope. The London Change Institute conducted research into the business relationships between UK and India emphasizing how "cultural matters" challenge the British managers' ability to build ties with their Indian counterparts. UK managers often fail to appreciate the sheer scale of religious, linguistic, ethnic and geographical diversity of India and view Indian as being subordinates rather than partners in a business relationship⁷³. The report stresses that there is some impatience with the perceived persistence of an outdated view of India. An Indian manager says: *"the ball is in the British firms' court. Their managers need to be educated on what India really is"*⁷⁴. Our research suggests that some British Indians and Chinese may contribute to shape successful relationships between Manchester businesses and their Indian and Chinese counterparts; this hypothesis is as a matter of fact confirmed by the research done on the topic⁷⁵.

A key question about this second pattern is: do post industrial cities with a growing advanced service sector mean at the end a greater emphasis on educational level in the

⁷² GOWRICHARN G., "Ethnic minorities and elite formation", *Journal of international migration and integration*, vol.2, number 2, p.155

⁷³ The Change Institute, *Global business leadership: UK/India business. What's getting in the way*, London, Change Institute, November 2007.

⁷⁴ *Ibid.* p.15

⁷⁵ BASU A. "The emergence of a South Asian business elite in the UK" *Journal of international migration and integration*, vol.2, number 2, June 2001, p.249-265

shaping of employment patterns or do we witness a persistent impact of ethnicity and ethnic discriminations on labour market outcomes? This research suggest that the answer may not be straightforward. We are likely to find different patterns according to countries. For instance, in Manchester, ethnic penalty seems to work as a barrier to employment for EMG with a low qualification, leading us to come back to Wilson who writes that “vulnerability of poor blacks is beyond racial considerations: inferior educational opportunities reinforce their low position in the labour market and contribute to the widening gulf in economic resources between the have and the have-not in the Black community”⁷⁶. An overview of EMG groups in Manchester also shows this division between those with the lowest abilities and those at the top of the social ladder who are not less represented than the Whites in the highest positions. One of the biggest challenges of a multi ethnic city such as Manchester seems to be the exclusion of certain groups from the labour market or their *long lasting* presence in the low wage employment sectors with bad jobs. Along with certain forms of ethnically and socially-based segregation, this employment pattern is likely to be challenging for this city. We may hypothesize that employment patterns of EMG in the British city have commonalities with Wilson's outcomes. Our research suggest that the case of Lyon is dissimilar: the French data suggest that ethnicity matters not only for the lowest educated but also for graduates. Not only they are less likely to work in advanced service sectors but they may face a ceiling glass (at an intermediate level) at the early stage of their integration of the labour market with a long lasting impact on their life chances. However, issue of the significance of race in a comparative perspective is a very challenging question requiring a long term research and performant statistical tools.

⁷⁶ *The declining significance of race*, p. 171-172

Capitolo Quinto

La costruzione spaziale delle disuguaglianze sociali in sei città Europee

di Rossana Torri

5.1. Introduzione

Negli ultimi vent'anni abbiamo assistito ad un dibattito vivace attorno alle evidenze di nuove o più intense divisioni spaziali riguardanti le città europee. In particolare, il dibattito si è polarizzato attorno alle forme di polarizzazione sociale e spaziale associate alla globalizzazione, deindustrializzazione e crescenti disuguaglianze nei redditi derivanti da questi processi.

Una costante nei diversi studi condotti sull'Europa, è l'identificazione di alcuni fattori "moderatori", che spiegano le differenze tra gli esiti di questi processi nelle città europee rispetto a quelle americane.

Parte della letteratura si è focalizzata sui diversi tipi di welfare nazionali e su come la loro evoluzione negli ultimi decenni, le pressioni e i tagli alla spesa, facciano sì che ci si possa aspettare una attenuazione delle differenze rispetto al contesto statunitense.

Altra letteratura, più che enfatizzare l'aspetto dei diversi modelli di welfare mette l'accento sul ruolo storicamente interventista degli stati europei e sulle caratteristiche distintive delle città d'Europa. Le differenze su questo piano (tra cui la pianificazione urbana e la demercificazione del bene casa) non sono necessariamente correlate alle tipologie di welfare nazionali e valgono a spiegare di più le differenze interne all'Europa e tra città europee e statunitensi (Burgers e Musterd 2002).

A partire dalle principali teorie che discutono gli effetti dei processi di globalizzazione e di crescente competitività delle città globali (Sassen 1991, Castells 1996, Hamnett 2003a, Gordon e Turok 2004), questo capitolo affronta il problema degli impatti di tali processi da due punti di vista.

Il primo si riferisce al rapporto tra le città e l'intorno metropolitano o regionale di cui costituiscono i poli principali. L'obiettivo è quello di comprendere se la transizione post industriale e la ricollocazione di attività competitive nel nuovo assetto economico abbia dato luogo a concentrazioni o, viceversa, ad un certo grado di diffusione delle nuove opportunità dal punto di vista dell'occupazione, delle chance abitative, dei redditi e in generale delle condizioni di vita di popolazioni diversamente distribuite nel territorio.

Il secondo tratta invece il tema delle divisioni sociali interne alle città. In particolare, vogliamo capire meglio come la struttura della disuguaglianza si rifletta nello spazio o, dall'altro lato del problema, se lo spazio giochi un ruolo più o meno rilevante in questi processi.

5.2. Città centrali e territori metropolitani tra concentrazione e diffusione delle opportunità

In questo paragrafo ci concentriamo sulle relazioni tra città centrale e territorio metropolitano, su come questo si sia modificato nel tempo e quali siano le principali differenze che oggi le contraddistinguono. L'ipotesi da verificare, infatti è se la transizione economica abbia avuto come conseguenza una ristrutturazione della base economica dei nuclei centrali delle città, concentrando qui le funzioni di punta e decentrando l'industria caratterizzata da una domanda di occupazione meno qualificata. Dove questo si è verificato, che tipo di impatti si possono leggere dal punto di vista della mobilità residenziale e lavorativa della popolazione? Come queste trasformazioni hanno influito sulla domanda di abitazione nelle città e nel territorio metropolitano e, infine, in che modo la *governance* territoriale è in grado di assumere la complessità di queste relazioni e di incidere sugli impatti meno positivi da un punto di vista sociale?

5.2.1. Territori in equilibrio. Sviluppo diffuso e sinergico tra *core* e regione urbana

Monaco: la stretta integrazione tra la specializzazione del core e la diversificazione della base economica della regione

Monaco conta attualmente circa 1.400.000 abitanti che salgono ad oltre 2.600.000 circa, nel 2007, se si considera l'estensione della regione urbana. La città è suddivisa sotto il profilo amministrativo in 25 distretti (Bezirke) ed è sede tanto dell'amministrazione del capoluogo che di quella del governo della Baviera. Sotto il profilo economico è una delle zone più ricche e sviluppate della Germania, la seconda a livello nazionale per numero di occupati.

La regione urbana, a differenza dalle altre città fin qui considerate, rappresenta una scala territoriale significativa dal punto di vista della programmazione delle politiche e della rete integrata dei trasporti e delle infrastrutture che innerva un territorio molto ampio, agevolando le relazioni tra la città di Monaco e una rete di città economicamente importanti. La manifestazione concreta della cooperazione economica a livello di regione urbana è la Planungsregion 14, che rappresenta nella suddivisione regionale della Baviera la zona che abbraccia Monaco e il suo circondario.⁷⁷ Si tratta di un'area con una superficie di 5.504 kmq e 2,5 milioni di abitanti, la seconda regione della Baviera per estensione, e gode di una situazione complessiva che la colloca ai primi posti in Germania su diversi indicatori: dal reddito disponibile, al livello delle scuole, al numero degli occupati, alla qualità della vita.

⁷⁷ La pianificazione a livello regionale nello stato della Baviera è regolata via legge. I municipi che si collocano entro un raggio di 50 Km dal centro della città principale (Monaco) sono raggruppati in una Associazione per la Pianificazione Regionale (Regionaler Planungsverband) che prevede l'adozione di un unico piano regionale, approvato dai sindaci delle diverse municipalità che fanno parte della Regione. Il Piano Regionale costituisce uno strumento di coordinamento delle diverse azioni intraprese dalle singole amministrazioni locali, e ha l'obiettivo di ottimizzare i risultati e di prevenire impatti negativi connessi ad azioni non coordinate. Lo strumento non è esente da critiche, soprattutto da attori economici che ne sottolineano le rigidità e nel complesso le limitazioni rispetto alla propria libertà di iniziativa imprenditoriale.

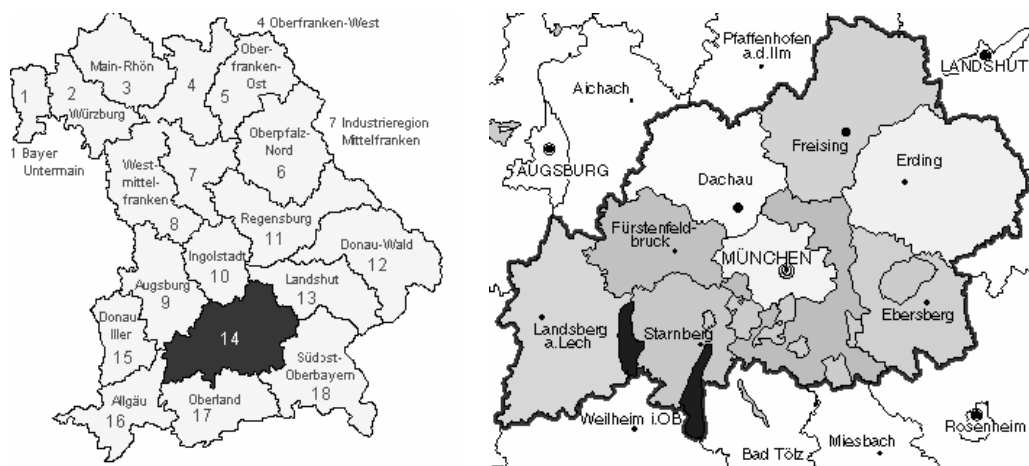


Fig. 16 - La Planungsregion 14 nel contesto Baviera e Monaco città nel contesto della regione 14

Fonte: Soziale und Wirtschaftliche Entwicklung Muenchens

Le relazioni tra Monaco e la Planungsregion 14 dal punto di vista dello sviluppo economico sono molto strette. Le dinamiche di sviluppo economico che hanno caratterizzato la città di Monaco negli ultimi decenni hanno contribuito ad un miglioramento delle performance di tutta la regione urbana, profondamente innervata dalle attività che si strutturano nel capoluogo.

D'altra parte, vi sono legami che vanno al di là della regione urbana così come individuata da un punto di vista amministrativo. La letteratura parla a questo proposito di Europäische Metropolregion München (EMM), a sottolineare alcune dinamiche di sviluppo "nascoste", cioè che sfuggono ai confini della Planungsregion.

Al di là delle diverse caratterizzazioni che si trovano in letteratura, ciò che è più rilevante per la nostra analisi è la questione del rapporto tra la traiettoria di crescita e di trasformazione di Monaco in relazione ad un territorio più ampio che intrattiene con la città relazioni significative. Siamo di fronte a dinamiche di diffusione o di concentrazione del benessere e delle attività economiche più innovative e competitive? Quali sono i fattori che incidono maggiormente sugli equilibri o sugli squilibri tra territori diversi?

La regione urbana di Monaco presenta una struttura economica estremamente diversificata. I dati evidenziano una crescita costante, negli ultimi decenni, di opportunità occupazionali per persone con titoli di studio elevati. I lavoratori altamente qualificati rappresentano quasi il 20% degli occupati; l'occupazione nei servizi oltre l'80%, mentre l'industria manifatturiera si aggira intorno al 16%. Numerose compagnie multinazionali hanno sede a Monaco tra cui Siemens, IBM, Google, BMW, KNORR, EADS, Generali, HypoVereinsbank, Sandoz, Amazon.de, Süddeutsche, Constantin Film, Burda. Nel complesso, in seguito al dinamismo economico della città di Monaco e ad una mobilità fluida sul territorio le città vicino a Monaco, dotate in passato di maggiore autonomia, risultano oggi più legate alla città leader e maggiormente interdipendenti tra loro.

Munich's economic power compared with other west German urban regions in 2003	Munich region	Hanover region	Nuremberg region	Stuttgart region	Hamburg region	Berlin region
GDP (GDP/employee in 1,000 €)	74,8	54,1	60,9	65,0	67,8	48,6
Productivity (gross value added in 1,000€/employee)	69,6	50,3	56,6	60,4	63,0	45,2
Development of productivity (changes in gross value added between 1995-2003 in %)	29.5	8.2	20.8	24.8	18.6	4.4
Gross value added in tertiary sector (gross value added per 1,000 employees in the service sector in €)	71,4	48,0	57,0	56,9	63,2	45,3
Tax receipts (in € per inhabitant)	762	470	575	666	657	375
Level of employment (proportion, in %, of inhabitants aged 15-65 subject to social insurance contributions)	61.6	52.5	58.9	58.8	51.3	42.5
Rate of unemployment in %	6.3	11.0	9.8	6.2	9.7	19.1

Tab. 10 – Monaco, nel ranking con altre regioni urbane tedesche, 2003

La prima cintura metropolitana attorno a Monaco è cresciuta in termini economici e di popolazione soprattutto negli ultimi dieci anni ed è considerata una delle zone più ricche della Germania. A partire dalla riunificazione, lo sviluppo economico dell'area è stato molto intenso e rapido, e anche alcuni “distretti rurali” tra cui Dachau, Freising, Erding, Ebersberg, Bad Tölz-Wohlfratshausen, Starnberg und Fürstenfeld-Bruck ne hanno risentito positivamente. Non solo in queste zone si sono insediate nuove imprese, ma vi si sono trasferite altre, che prima avevano sede a Monaco città, ormai congestionata e priva di nuove opportunità insediative. Un altro vantaggio localizzativo di attività economiche nella cintura sub-urbana è rappresentato da un regime fiscale agevolato rispetto a Monaco città. Alcuni dati di tendenza confermano la dinamica di crescita dell'area della cintura suburbana, soprattutto dal punto di vista del reddito disponibile.

	Regione 2000	Regione 2007	Monaco 2000-07	Cintura sub- urbana 2000-07	Regione 2000-07	Trend 2000- 07
Abitanti (residenza principale)	2.446.014	2.623.249	+8,4%	+6,1%	+7,2%	+
Saldo naturale della popolazione	3.884	5.355	+362,9%	-36,7%	+37,9%	+
Saldo migratorio	32.047	24.204	-8,9%	-38,1%	-24,5%	-
Popolazione da 65 anni in su	15,0%	17,7%	+10,0%	+27,1%	+18,0%	+
Popolazione 18-65 anni	67,8%	65,4%	-2,2%	-5,0%	-3,5%	0
Occupati che pagano i contributi	1.070.965	1.102.328	-0,4%	+8,6%	+2,9%	0
Disoccupati	4,0%	4,6%	+1,8%	-	+15,0%	+
Pendolari in uscita che pagano i contributi	425.843	458.518	+13,3%	+1,2%	+7,7%	+
Abitazioni fabbricate	16.704	10.911	-30,3%	-37,2%	-34,7%	-
Passeggeri che utilizzano la metropolitana	546.916	601.457	-	-	+10,0%	+
Automobili private per ogni 1000 abitanti	569	611	-3,5%	+18,4%	+7,4%	+
Reddito pro capite disponibile	43.764	47.403	+4,6%	+16,0%	+8,3%	+

Tab. 11 – Regione urbana, Monaco e cintura metropolitana a confronto, 2000-2007

Fonte: Regionsbericht 2009 über die regionale Zusammenarbeit

Nota: Il dato sui pendolari in uscita é riferito al transito di pendolari a livello regionale, non a quelli in uscita dallo stato Baviera. Va infatti ricordato che con regione si intende la Planungsregion di Monaco, non lo stato bavarese.

L'intensificazione delle relazioni tra la città, la regione urbana ma anche il resto della Baviera si riflette anche nel crescente numero di pendolari in ingresso e in uscita da Monaco. I flussi di lavoratori che raggiungono quotidianamente Monaco è cresciuto del 25% tra il 1995 e il 2000, passando da 260.000 a 300.000 persone. I pendolari in uscita da Monaco sono invece aumentati nello stesso intervallo di tempo del 22%, raggiungendo il numero di 106.000. Nel 2003 il flusso in ingresso era così ripartito: 168.750 i lavoratori provenienti dalla Planungsregion, 94.660 dal resto della Baviera e 39.300 da zone esterne alla Baviera, per un totale di 302.700 persone al giorno.

Anche dal punto di vista della mobilità residenziale, a partire dagli anni Novanta Monaco attrae nuova popolazione registrando nel 2004 un saldo positivo di 4450 nuovi residenti, escludendo gli immigrati di nazionalità non tedesca.

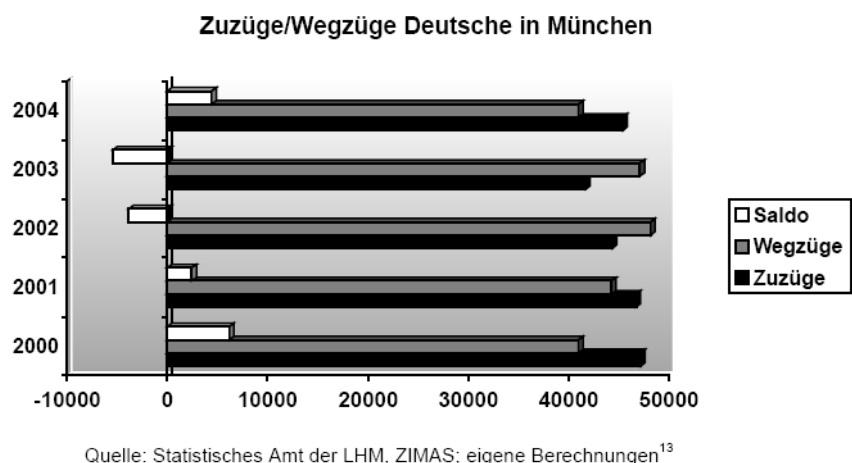


Fig. 17 – Monaco. Iscritti e cancellati di nazionalità tedesca; saldo

Nota: wegzüge-cancellati; zuzüge-iscritti

Fonte: Statistisches Amt del LHM, ZIMAS

Un contributo fondamentale a questo saldo positivo lo hanno dato gli stranieri, in crescita costante per tutti gli anni considerati.

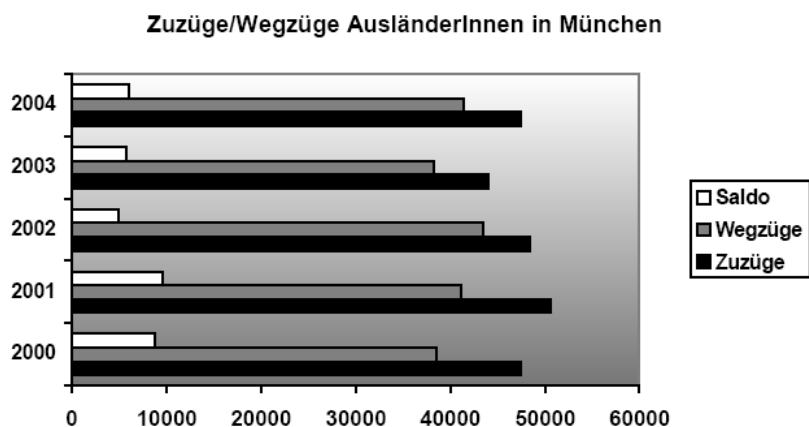


Fig. 18 – Monaco. Iscritti e cancellati di nazionalità straniera; saldo

Nota: wegzüge-cancellati; zuzüge-iscritti

Fonte: Statistisches Amt del LHM, ZIMAS

La mobilità residenziale incide sulle dinamiche demografiche di Monaco in modo maggiore rispetto all'equilibrio tra nascite e decessi. Complessivamente nel 2004 la popolazione di Monaco è cresciuta di circa 10.440 persone di cui 6000 straniere, mentre il

saldo nascite-decessi è positivo per un numero di 2.160 persone. La dinamica è simile anche nell'intervallo tra il 2004 e il 2008 (LH München, 2006).

Monaco è quindi una città che mostra un trend demografico positivo e che, grazie alla crescita economica, è divenuta particolarmente attrattiva per le opportunità occupazionali offerte, soprattutto in settori qualificati. D'altra parte, la città attrae anche molti stranieri, che sono in gran parte responsabili del saldo demografico positivo che la città registra da alcuni anni a questa parte.

Diversamente dalla maggior parte delle città tedesche, cresce il numero degli abitanti e quello delle famiglie (cresciuto approssimativamente da 653.000 nel 1987 a 742.000 nel 2007), secondo un fenomeno che alcuni hanno indicato come “seconda transizione demografica”, facendo riferimento al fatto che più del 50% delle famiglie è costituito da *single* o da nuovi tipi di convivenze. Ciò ha influito in modo significativo sulla domanda di abitazione, sia quantitativamente – più case - che qualitativamente, legandosi a nuove esigenze dettate da diversi stili di vita o da diverse fasi del ciclo di vita (giovani single o anziani soli, famiglie con figli, famiglie monoparentali, etc).

A fronte di questa pressione della domanda, a Monaco città si registra una crescita significativa dei costi abitativi, tale per cui una buona parte delle famiglie a medio reddito e con figli decisa ad acquistare un'abitazione si vede costretta a cercare soluzioni nell'area sub urbana.

La quota delle case in proprietà nella città centrale di Monaco (24% circa) è infatti significativamente bassa. Lo si evince anche dalla comparazione con alcune importanti città tedesche, con la *Planungsregion 14*, con la Baviera e con il dato nazionale. La *Planungsregion* presenta la quota più alta di abitazioni in proprietà (47%), anche se il dato comparato alle altre città europee considerate è piuttosto basso. Solo Copenhagen mostra quote di proprietà ancora inferiori: 20% nel 2004.

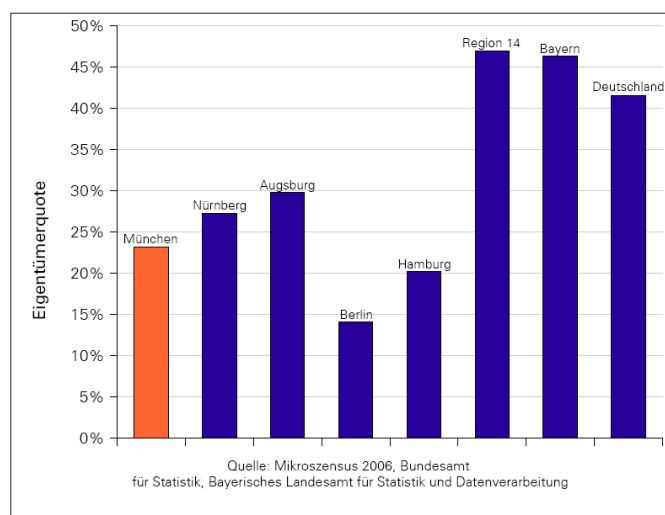


Fig. 19 - Monaco: % case in proprietà in comparazione nazionale e regionale, 2006
Fonte: Mikrosensus 2006, Bundesamt für Statistik, Bayerisches Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung

Questa specificità di Monaco è attribuita ai prezzi elevati, alla scarsità di superfici edificabili, all'età del patrimonio disponibile in centro e alla ridotta presenza di case

unifamiliari. La percentuale delle case in proprietà a Monaco cresce con l'età dei proprietari e con il reddito, toccando i livelli massimi nella fascia sopra i 60 anni. Parallelamente, e sempre in controtendenza rispetto al resto d'Europa, a Monaco cresce la quota di famiglie che si collocano nel mercato dell'affitto privato, nonostante i canoni medi siano quasi raddoppiati tra il 1987 e il 2007 (da 5,11 a 9,45 euro/mq mensili).

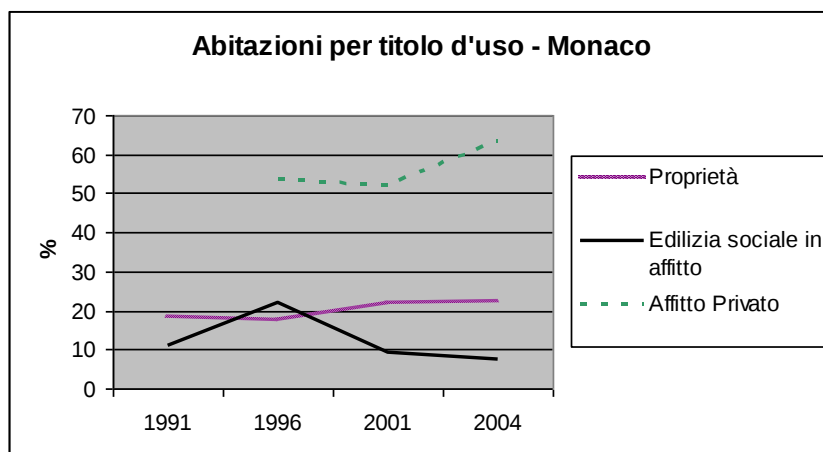


Fig. 20 – Monaco, evoluzione del titolo d'uso delle abitazioni
Fonte: nostra elaborazione su dati Urban Audit

L'impennata dei costi dell'affitto è avvenuta in realtà molto di recente, nel 2006, dopo un biennio in cui i canoni erano mediamente diminuiti, e in seguito alla ricollocazione sul mercato di appartamenti liberati alla scadenza del contratto o per l'avvicendamento di nuovi inquilini. Secondo dati del 2008, per appartamenti di costruzione precedente agli anni Cinquanta il canone mensile ammontava a 12.50 euro/mq raggiungendo di fatto il costo di un appartamento di nuova costruzione (12.70 euro/mq).

Monaco sembra quindi avviarsi a divenire una città proibitiva dal punto di vista dei costi abitativi per famiglie a reddito medio e medio basso, pur continuando ad essere attrattiva per diverse fasce di popolazione: professionisti altamente qualificati, da un lato, e stranieri, dall'altro. Sarà compito dei paragrafi successivi verificare se, e in che misura, le tensioni generate da una nuova domanda di abitazione, a sua volta legata ad un mercato del lavoro dinamico e articolato al suo interno, sostenga processi di ricambio sociale e/o contribuisca a produrre divisioni all'interno della città (diversamente da quanto è emerso rispetto al rapporto tra Monaco e le aree limitrofe).

In sintesi, la transizione economica è stata gestita da un punto di vista di politiche attraverso una particolare attenzione per lo sviluppo di settori innovativi nel campo dei servizi avanzati e della ricerca e sviluppo e, contemporaneamente, attraverso la tutela e il rilancio di attività manifatturiere che potessero evolvere verso prodotti tecnologicamente avanzati, secondo una ricetta che vede il potenziamento delle relazioni tra industria e ricerca.

Il modello di sviluppo che Monaco rappresenta vede una forte integrazione tra la città e la regione urbana dal punto di vista della diffusione delle attività economiche e delle opportunità di occupazione, nonostante Monaco rappresenti in ogni caso un polo di attrazione forte, sia dal punto di vista del pendolarismo che da quello dell'attrattività per nuovi abitanti. Una rete molto sviluppata e avanzata di trasporto pubblico che innerva tutta

la regione urbana contribuisce probabilmente a ridurre in parte gli squilibri tra i territori della regione urbana dal punto di vista delle opportunità di lavoro.

Semmai la forte attrattività di Monaco si scontra con le caratteristiche di una città ormai saturata da un punto di vista spaziale, dove è difficile localizzare nuove attività oppure trovare casa.

Milano, tra specializzazione del capoluogo e sviluppo diffuso nella regione urbana

A Milano, i dati riguardanti la struttura imprenditoriale milanese e lombarda fanno emergere chiaramente una specializzazione del capoluogo per quanto riguarda le attività finanziarie e commerciali.

La percentuale di unità locali relative al comparto industriale (che comprende anche il settore delle costruzioni) attive in Lombardia è del 26,6%; il 20,7% in provincia di Milano e il 7% nel territorio comunale. A fronte della scarsa presenza di attività industriali all'interno del comune di Milano, si registra una percentuale di addetti del 22% (34,7% in provincia e 40,4 in regione) che segnala come le imprese presenti siano prevalentemente di dimensioni grandi e medio grandi.

Per quanto riguarda le attività commerciali il territorio comunale fa registrare, invece, una concentrazione solo lievemente maggiore rispetto a quanto registrato in provincia e in regione.

La specializzazione del capoluogo si coglie osservando i dati relativi alle imprese attive in "altri servizi" all'interno dei quali rientrano i servizi finanziari, le attività del terziario ed in generale tutte le attività che offrono servizi alle imprese. Se nella regione queste attività coprono il 39,2% del totale, in provincia di Milano sono il 46%, per aumentare al 58% all'interno del territorio comunale coinvolgendo ben il 43% degli addetti totali.

	IMPRESE						ISTITUZIONI		TOTALE	
	TOTALE INDUSTRIA		COMMERCIO		ALTRI SERVIZI					
PROVINCE	numero	addetti	numero	addetti	Numero	addetti	numero	addetti	numero	addetti
Varese	31,6%	47,2%	26,6%	16,2%	35,9%	24,3%	5,9%	12,3%	100%	100%
Como	33,8%	46,2%	25,2%	15,9%	34,2%	25,6%	6,8%	12,4%	100%	100%
Lecco	33,9%	51,4%	25,6%	12,9%	33,2%	22,5%	7,3%	13,2%	100%	100%
Sondrio	23,8%	32,8%	29,2%	17,6%	38,3%	30,3%	8,7%	19,4%	100%	100%
Milano	20,7%	34,7%	28,9%	19,7%	46,0%	33,0%	4,4%	12,7%	100%	100%
Bergamo	35,0%	50,0%	26,3%	14,6%	31,9%	23,1%	6,8%	12,3%	100%	100%
Brescia	29,4%	43,9%	28,0%	15,3%	35,9%	25,3%	6,7%	15,6%	100%	100%
Pavia	21,9%	31,6%	31,9%	18,7%	39,1%	29,2%	7,1%	20,6%	100%	100%
Lodi	26,9%	36,6%	29,6%	18,3%	35,5%	28,6%	8,0%	16,5%	100%	100%
Cremona	25,2%	39,1%	30,3%	16,9%	35,7%	25,6%	8,8%	18,4%	100%	100%
Mantova	31,5%	47,6%	30,6%	15,9%	30,2%	21,6%	7,8%	15,0%	100%	100%
TOTALE	26,6%	40,4%	28,2%	17,4%	39,2%	28,4%	5,9%	13,8%	100%	100%

Tab.1 – Milano. Unità locali e addetti per settore di attività economica - Censimento 2001 (Valori %) – Province lombarde e Regione Lombardia

Fonte: Istat, Censimento dell'Industria e dei servizi, 2001

Questo primo dato fa ipotizzare che la città centrale (in questo caso il territorio comunale) mostri un primato nella concentrazione di attività terziarie ad alto valore aggiunto.

Questa “specializzazione” del *core* sembra riflettersi nel profilo di istruzione della popolazione. Milano, infatti, concentra rispetto alla Provincia e alla regione una quota maggiore di popolazione attiva con livelli di istruzione superiore.

	Laurea	Diploma universitario o terziario di tipo non universitario	Diploma di scuola secondaria superiore			
			Maturità liceali	Altri diplomi di maturità (corso 4-5 anni)	Diploma scolastico di qualifica	Totale
Lombardia	8,15%	1,50%	5,69%	21,48%	7,40%	34,57%
Provincia	10,64%	1,71%	7,33%	23,27%	6,90%	37,50%
Milano	18,33%	2,42%	10,87%	22,53%	5,69%	39,09%

Tab. 2 – Quota di popolazione 15-64 anni con livelli di istruzione ISCED (5-6)
Fonte: Censimento della popolazione e delle abitazioni, 2001

Inoltre, se si osserva il Pil pro capite del capoluogo a confronto con alcune delle città più rilevanti per l’economia della regione Lombardia, Milano si colloca in posizione di netto vantaggio, nonostante nell’intervallo considerato non si sia verificata una crescita rilevante come in altre città.

	Varese	Como	Sondrio	Milano	Bergamo	Brescia	Pavia	Cremona	Mantova	Lecco	Lodi	Lombardia	Italia
2003	24.952	23.572	23.296	35.547	26.244	26.481	22.610	24.873	29.089	24.970	23.624	29.508	23.181
2004	25.657	24.162	24.297	35.865	27.859	27.890	23.296	26.506	30.152	25.891	24.836	31.045	23.903
2005	25.141	23.736	24.895	35.776	28.100	29.245	23.764	27.227	30.035	25.513	24.276	31.153	24.281
2006	27.008	25.327	26.684	37.763	30.602	29.701	24.857	28.412	31.954	26.632	26.511	32.131	25.032
2007	29.758	27.293	28.011	39.227	31.986	32.040	25.412	27.575	32.213	29.391	27.030	33.636	25.921
2008	29.258	27.598	28.414	39.911	32.218	32.723	26.111	27.087	33.193	30.250	28.028	34.129	26.279

Tab. 3 - Prodotto interno lordo (PIL) dell’intera economia per abitante, a prezzi correnti
Fonte: Unioncamere - Istituto Tagliacarne

All’interno de territorio del comune di Milano si registra un tasso di disoccupazione lievemente superiore al valore provinciale (5,6 contro 5,21) entrambi i valori sono superiori al dato regionale (4,73) e dimezzati rispetto quello nazionale (11,58). Per quanto riguarda il tasso di occupazione e di attività a Milano si registrano valori superiori a quelli provinciali, regionali e nazionali

	Tasso di attività			Tasso di disoccupazione giovanile			Tasso di disoccupazione totale			Tasso di occupazione		
	Maschi	Femmine	Totale	Maschi	Femmine	Totale	Maschi	Femmine	Totale	Maschi	Femmine	Totale
Varese	63,85	42,54	52,73	13,54	18,1	15,63	3,76	7,08	5,16	61,45	39,52	50,01
Como	65,43	42,21	53,36	11,96	16,42	14	3,27	6,14	4,45	63,29	39,62	50,99
Lecco	65,22	41,04	52,73	8,76	13,94	11,12	2,41	5,2	3,53	63,65	38,9	50,87
Sondrio	63,41	37,83	50,21	9,91	20,49	14,59	3,49	8,09	5,28	61,2	34,77	47,55
Milano	64,28	44,07	53,69	17,47	18,76	18,06	4,4	6,29	5,21	61,45	41,29	50,89
Bergamo	66,77	40,56	53,34	7,3	11,44	9,21	2,6	5,26	3,64	65,03	38,42	51,4
Brescia	66,37	39,52	52,56	8,95	13,19	10,88	3,21	5,94	4,27	64,24	37,17	50,31
Pavia	60,71	39,41	49,52	15,81	23,94	19,34	4,04	7,99	5,69	58,25	36,26	46,7
Lodi	64,33	40,62	52,08	12,44	18,32	15,06	3,26	6,66	4,63	62,23	37,91	49,67
Cremona	62,71	38,66	50,2	9,8	17,13	13,1	2,77	6,2	4,14	60,97	36,26	48,12
Mantova	64,6	41,41	52,52	8,05	13,14	10,34	2,36	5,27	3,56	63,07	39,23	50,65
Lombardia	64,61	42,03	52,86	12,81	16,52	14,5	3,65	6,26	4,73	62,25	39,4	50,36
ITALIA	60,51	37,57	48,56	29,99	37,42	33,28	9,41	14,79	11,58	54,82	32,01	42,94

Tab. 4 - Tasso di attività, di disoccupazione giovanile, disoccupazione totale e tasso di occupazione

Fonte: Istat, Censimento della Popolazione e delle abitazioni, 2001

D'altra parte, il territorio comunale conta 678.273 addetti in totale (il 44% di tutta la provincia), di cui solo il 53,64% (363.808 persone) risulta composto da residenti a Milano (Istat, 2001). Da ciò si deduce che vi sia un flusso consistente di pendolari che quotidianamente entrano a Milano per motivi di lavoro (321.074 persone, al 2001), oltre che di studio (115.023). La maggior parte di questi lavoratori proviene dai comuni dell'hinterland, quindi da un intorno immediato, mentre la quota meno consistente proviene da province lombarde non confinanti con quella di Milano. Infine, si segnala un gruppo numericamente abbastanza consistente (12.639 persone), che proviene da altre zone di Italia o dall'estero.

	Motivo dello spostamento		
	Lavoro	Studio	
Luogo di provenienza (intermedio)			Importo totale
Altri comuni della provincia	77039	27201	104240
Altro (Italia/Estero)	12639	5395	18034
Comuni hinterland	156149	47730	203879
Province lombarde confinanti	71472	32616	104088
Province lombarde non confinanti	3775	2081	5856
Importo totale	321074	115023	436097

Tab. 5 - Pendolari in ingresso a Milano per area di provenienza

Fonte: Censimento della popolazione e delle abitazioni, 2001

Se consideriamo i flussi in uscita, si nota che rispetto quelli in ingresso hanno un peso inferiore. Il rapporto è di circa 1:3 che equivale a dire che 106.061 residenti a Milano si recano quotidianamente fuori dai confini comunali per motivi di lavoro. Come per i pendolari in ingresso, anche chi esce si reca prevalentemente verso altri comuni dell'hinterland o, in secondo luogo, verso province lombarde non confinanti, a dimostrare

come le relazioni economiche e funzionali che Milano intrattiene con il territorio tendano ad andare oltre l'intorno metropolitano fino ad estendersi alla regione urbana.

	Motivo dello spostamento		Importo totale
	Lavoro	Studio	
Luogo abituale di lavoro/studio			
Altri comuni della provincia	14141	565	14706
Altro (Italia/Estero)	1886	284	2170
Comuni hinterland	57509	3547	61056
Milano	363808	178763	542571
Province lombarde confinanti	8446	991	9437
Province lombarde non confinanti	550	66	616
(vuote)	23528	9387	32915
Importo totale	469868	193603	663471

Tab. 6 - Residenti a Milano che si recano al di fuori del comune, per area di destinazione
Fonte: Censimento della popolazione e delle abitazioni, 2001

I dati appena descritti vanno interpretati con una certa cautela. Se, da un lato, possono indicare un certo squilibrio tra le opportunità di occupazione che Milano offre rispetto al suo intorno, ma più che altro in merito ad alcuni tipi di occupazioni che si concentrano nel core, dall'altro sono la conferma del fatto che negli ultimi anni la perdita di popolazione residente a Milano sia avvenuta a favore dei comuni dell'hinterland, e che la popolazione che si è spostata, continui a mantenere un forte legame con la città soprattutto legato al lavoro. Inoltre, dati riferiti all'occupazione nella provincia e nel comune di Milano hanno dimostrato, in analisi da noi svolte precedentemente come nel complesso l'area metropolitana mostri una certa diffusione delle attività, tale da non presentare forti disuguaglianze territoriali in termini di occupazione, né di ricchezza prodotta (Manfredini, Torri, 2009)

Gli aspetti problematici di una mobilità casa-lavoro comunque accentuata sono del tutto evidenti, e legati alla portata dei flussi che ogni giorno la città deve assorbire, con problemi di traffico, inquinamento e, non ultimo, un aggravio dei costi e dei tempi degli spostamenti. Ma vediamo più nel dettaglio come nel tempo il rapporto tra occupazione e abitare abbia dato luogo a questo tipo di tensione.

Tra il 1999 e il 2008 il Comune di Milano ha perso 65.962 residenti, che si sono spostati prevalentemente verso altri comuni della Provincia. Per contro, chi risulta nello stesso periodo aver chiesto la residenza a Milano proviene in gran parte da altre regioni italiane e dall'estero. Questi dati confermano la presenza di un doppio processo ormai consolidato: da un lato Milano attrae nuova popolazione da aree lontane, prevalentemente grazie alle possibilità lavorative che offre, dall'altro per popolazione in favore del territorio provinciale per ragioni che sono legate prevalentemente alla tensione del mercato abitativo milanese, insieme alla domanda di una maggiore qualità ambientale.

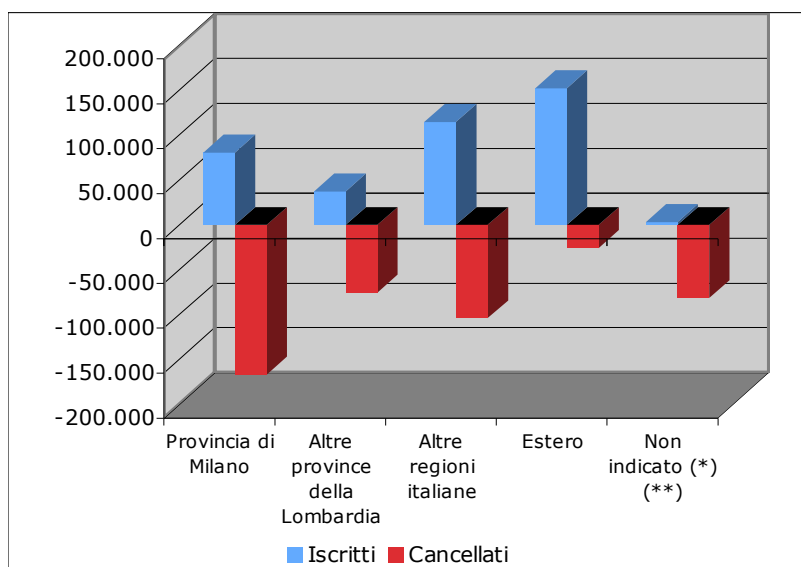


Fig. 1 - Milano. Iscritti e cessati, 1999-2008

Se in linea generale si registrano in provincia prezzi medi dimezzati rispetto a quelli cittadini, la differenza più interessante riguarda il confronto tra i valori di crescita percentuale. In città si registra la maggiore rivalutazione per quanto riguarda gli appartamenti con oltre quarant'anni e per quelli nuovi o appena ristrutturati, mentre in provincia gli appartamenti nuovi sono quelli che registrano una minor rivalutazione. Mentre all'interno del territorio comunale l'abitazione è principalmente un bene di investimento, in provincia essa è ancora un bene d'uso (come confermano anche i flussi di popolazione riportati sopra) e, quindi, le nuove edificazioni si attestano su prezzi accessibili e soffrono in misura minore della rivalutazione da speculazione.

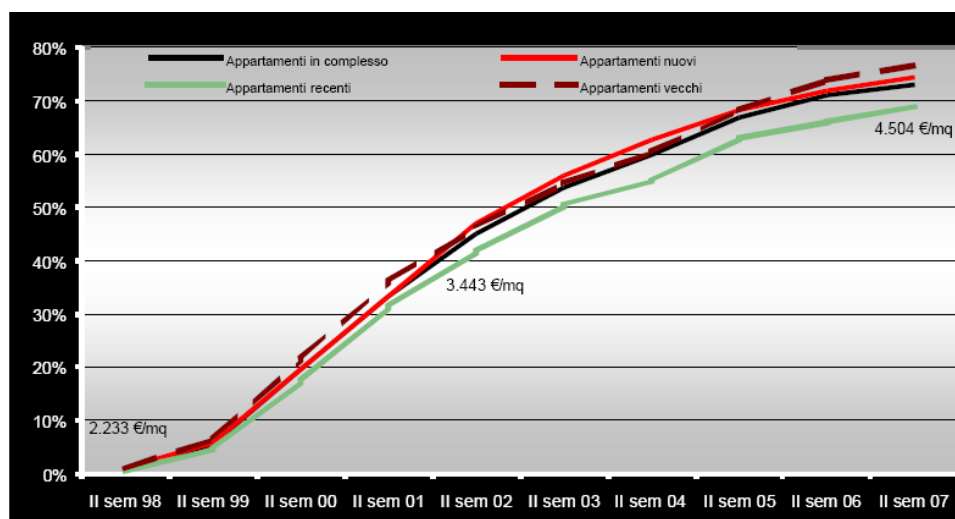


Fig. 2 - Milano. Incrementi percentuali cumulati dei prezzi degli appartamenti in complesso, nuovi, recenti e vecchi.

II semestre 1998 – II semestre 2007.

Fonte: "Rilevazione dei prezzi degli immobili" O.S.M.I. Borsa Immobiliare - Fimaa Milano

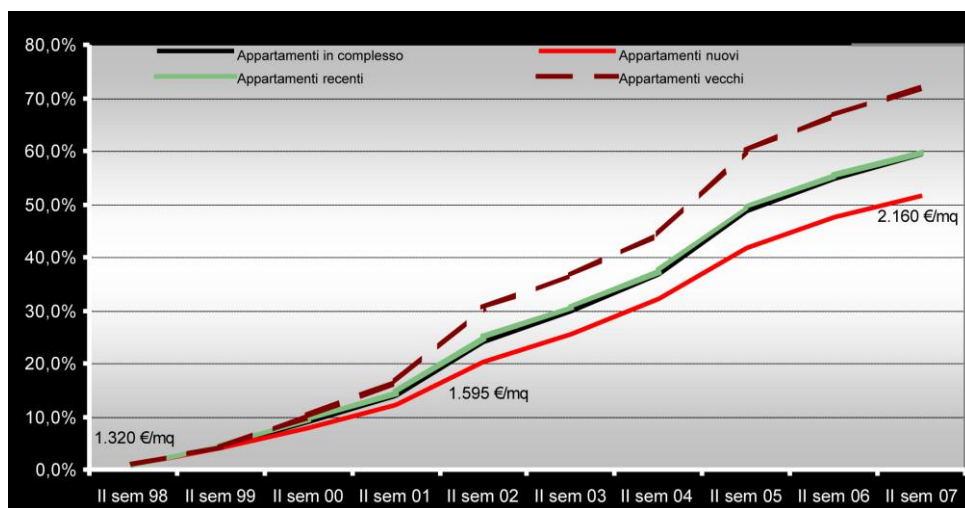


Fig. 3 - Provincia di Milano. Incrementi percentuali cumulati dei prezzi degli appartamenti in complesso, nuovi, recenti e vecchi. II semestre 1998 – II semestre 2007.

Fonte: "Rilevazione dei prezzi degli immobili" O.S.M.I. Borsa Immobiliare - Fimaa Milano

Copenhagen e il decentramento dei poli di innovazione economica

A differenza di Milano, Copenhagen presenta una maggiore diffusione sul territorio metropolitano anche di quelle funzioni che per Milano abbiamo visto essere un elemento di specializzazione del core.

Secondo uno studio che analizza dati a tre diverse scale territoriali (Inner core city, Rest of the core city e area suburbana) si evidenzia una relativa concentrazione delle attività legate ai servizi finanziari e assicurativi nella cintura esterna alla città. A partire dagli anni Ottanta, infatti, molti istituti bancari e compagnie di assicurazione, nonché imprese produttrici di tecnologie informatiche, si sono localizzate, oppure hanno rilocalizzato le proprie funzioni di back office in particolare nelle due aree situate rispettivamente a sud e a nord-ovest della città. A nord, invece, tendono a concentrarsi centri di ricerca, consulenza e servizi alle imprese (Comet, 2002).

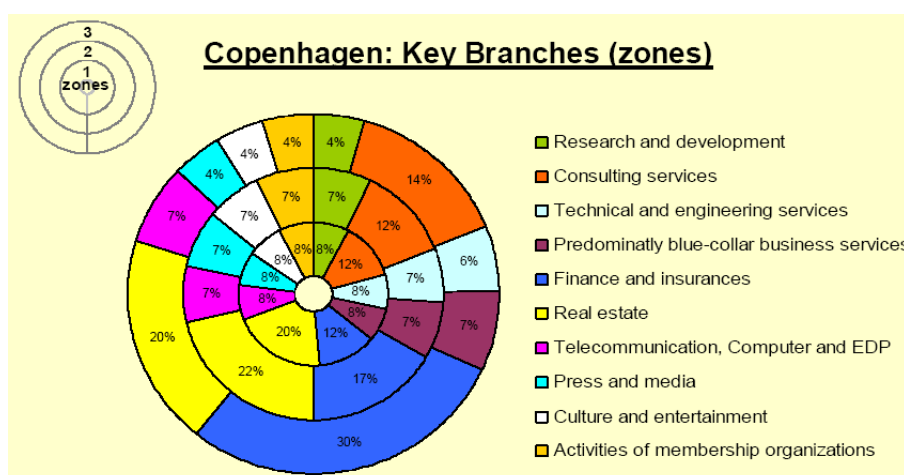


Fig. 4 - Copenhagen. Distribuzione territoriale di attività economiche ad alto contenuto innovativo
Nota: Inner Core City (abitanti 35.000 circa); Rest of the core city (abitanti 553.000 circa); area suburbana (1.003.000 circa).

Fonte: Comet Report, 2002

In tempi più recenti, la costituzione dell'Oresund Region⁷⁸ potrebbe aver accentuato la dislocazione di attività legate alla ricerca, ai servizi tecnici e ingegneristici e alle telecomunicazioni nella zona designata "rest of the core city", attraverso un importante progetto di sviluppo urbanistico dell'area di Orestad (a sud ovest della città, tra Copenhagen e il ponte di Oresund verso Malmö). Si tratta di un'area destinata alla delocalizzazione di aziende High Tech (60% dell'area), centri di ricerca e università (20%) e residenze private di medio pregio (20%).

Un aspetto che non deve essere trascurato riguarda comunque l'alta concentrazione di attività produttive e terziarie sul territorio municipale di Copenhagen + Frederiksberg⁷⁹: un'area che copre meno del 4% del territorio della Capital Region⁸⁰ ma che pesa notevolmente di più per quanto concerne densità abitativa e delle attività. Questa concentrazione di popolazione e attività, nonché un'articolazione della rete di trasporti convergente nel centro città, hanno dato impulso ad una pianificazione tesa ad una maggiore diffusione di attività economiche, residenza e infrastrutture, come mostra il progetto per Orestad, prima citato.

Nel complesso, quindi, a partire dagli anni Ottanta si è assistito ad una progressiva diffusione di attività economiche pregiate su un territorio ampio e non circoscritto alla città centrale. In parte si tratta di nuove attività, in parte di imprese che decentrano alcune funzioni in aree più periferiche. Dai dati a disposizione non possiamo dire se si tratti di un'inversione di tendenza, in particolare di una deconcentrazione di servizi prima localizzati in zone più centrali. Tuttavia, ciò che sembra emergere è un modello di sviluppo economico che vede un certo grado di diffusione sul territorio di attività economiche e occupazioni qualificate, e che ribalta in parte le gerarchie più consolidate nelle città che hanno vissuto un forte sviluppo del terziario avanzato, caratterizzate da una spiccata concentrazione di queste attività nella zone centrali.

Il tasso di disoccupazione di Copenhagen è di qualche punto superiore a quello della Capital Region e alla Danimarca in generale. L'aspetto più rilevante riguarda però il dimezzamento del tasso di disoccupazione che contraddistingue le statistiche a partire dal 1995 e che è diretta manifestazione di quella sorta di "miracolo economico" che ha caratterizzato la storia recente della città. A giustificare queste percentuali maggiormente elevate è, inoltre, la concentrazione nella città di popolazioni fragili dovuta all'esistenza di un patrimonio abitativo pubblico maggiormente esteso rispetto al resto della regione, in cui tendono a concentrarsi segmenti di popolazione a forte disagio.

⁷⁸ La Oresund Region è un'unità amministrativa con competenze legate allo sviluppo economico integrato dell'area. Si tratta di una regione transfrontaliera che comprende l'isola danese della Zelanda, Lolland-Falster, Møn e Bornholm e la regione svedese di Skåne. Nel complesso Oresund Region conta circa 3,6 milioni di abitanti, di cui 2,2 di nazionalità svedese.

⁷⁹ La città di Copenhagen conta una popolazione di circa 510.000 abitanti. Spesso le statistiche considerano come parte integrante anche il Municipio di Frederiksberg, territorialmente inglobato da Copenhagen: un'area dalla connotazione residenziale e agiata, con 84.000 abitanti.

⁸⁰ Quella di Capital Region (1,64 milioni di abitanti) è una definizione piuttosto vicina a quella data dall'OECD come "area metropolitana" (che spinge la popolazione fino a 1,83 milioni di abitanti).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Copenhagen										
Men	16,8	14,5	12,4	9,6	7,4	5,9	5,5	6,1	7,4	7,4
Women	13,9	12,0	10,6	8,4	6,5	5,6	5,2	5,4	6,4	6,8
16-24 years	10,6	7,9	5,9	4,3	3,3	2,0	1,8	2,1	2,6	2,4
25-59	16,6	14,5	12,8	10,2	7,8	6,5	6,0	6,5	7,6	8,0
60-66	20,1	21,0	18,5	12,3	8,9	8,1	7,8	7,0	7,5	8,2
Total	15,4	13,3	11,5	9,1	7,0	5,8	5,4	5,9	6,9	7,1
Other Copenhagen Region										
Men	8,4	7,0	5,9	4,7	3,9	3,7	3,5	3,8	4,7	4,9
Women	10,1	8,3	7,5	6,1	4,8	4,5	4,1	4,1	4,8	5,2
16-24 years	8,1	6,3	4,7	3,6	2,8	2,3	2,2	2,2	2,9	3,1
25-59	9,1	7,5	6,7	5,5	4,4	4,2	3,9	4,0	4,9	5,2
60-66	15,3	14,8	12,3	8,5	6,4	6,2	6,4	6,1	6,1	6,5
Total	9,2	7,6	6,7	5,4	4,3	4,1	3,8	4,0	4,8	5,0
Denmark										
Men	9,0	7,8	6,7	5,5	4,9	4,6	4,5	4,7	5,7	5,8
Women	12,0	10,1	9,3	7,8	6,5	6,2	5,9	5,7	6,6	7,0
16-24 years	8,5	6,8	5,2	4,2	3,8	3,2	3,1	3,1	3,9	3,9
25-59	10,5	9,0	8,2	6,9	6,0	5,7	5,4	5,4	6,5	6,7
60-66	16,6	15,5	12,6	8,8	7,0	7,0	7,4	7,4	7,2	7,8
Total	10,4	8,9	7,9	6,6	5,7	5,4	5,2	5,2	6,2	6,4

Tab. 7 – Tasso di disoccupazione. Confronto tra Copenhagen e altri livelli territoriali
Fonte: Danmarks Statistik

Osservando i trend rispetto ad alcuni indicatori riferiti alle caratteristiche della popolazione, si sottolinea una crescita rilevante della popolazione con un'istruzione superiore, sia nella Capital Region (+18% tra il 2000 e il 2005) che a Copenhagen (+20%, nell'intervallo 2000-2004). Aumenta, quindi, in generale la popolazione in età lavorativa in possesso di una laurea o di un dottorato di ricerca.

La distribuzione territoriale della popolazione più istruita riflette abbastanza da vicino quella delle attività economiche, prima descritta. Si nota, infatti, una minore concentrazione di popolazione occupata con alto grado di istruzione nei distretti più centrali della città, più diffusa nel resto del Municipio di Copenhagen, mentre nella cintura sub-urbana si colloca la percentuale maggiore di occupati con istruzione primaria. La zona più centrale della città risulta, così, caratterizzata da posti di lavoro meno qualificati e che non richiedono particolari competenze: funzioni di front office collegate alle attività di consulenza, ricerca e sviluppo che sono state, come abbiamo visto, decentrate nelle due aree più esterne (Comet, 2002). Tuttavia, sommando i valori delle prime due cerchie concentriche e quindi considerando il *core* della città nel suo insieme, il dato conferma ciò che viene rilevato dalle statistiche ufficiali a partire dal 2000: una maggiore concentrazione di popolazione altamente istruita all'interno del Municipio di Copenhagen + Frederiksberg, rispetto alla Capital Region.

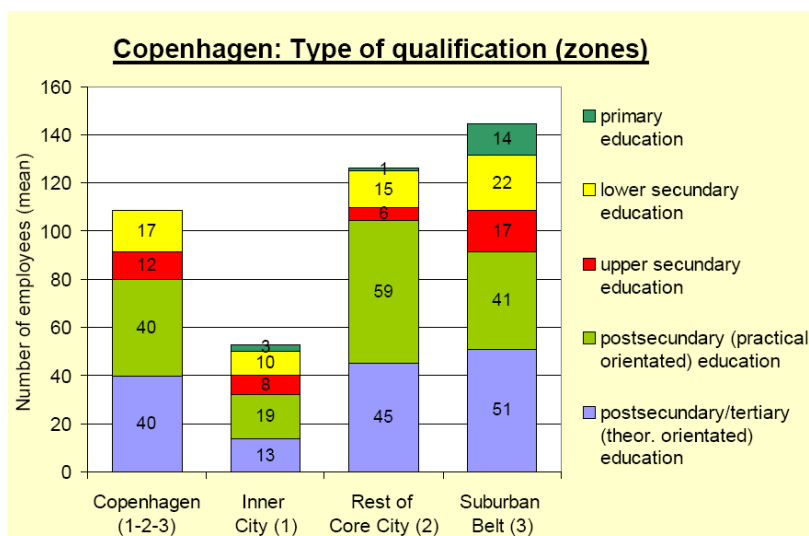


Fig. 5 – Copenhagen. Distribuzione degli addetti per livello di istruzione
Fonte: Comet Report, 2002

E' difficile affermare se la tendenza verso una maggiore diffusione delle attività economiche e delle opportunità di lavoro sul territorio abbia influito sulle dinamiche demografiche, da un lato, e sui flussi legati al pendolarismo da e verso Copenhagen. I dati sulla mobilità, infatti, mostrano un costante aumento di pendolari sia in uscita che in entrata, con una predominanza dell'attrattività verso l'area metropolitana di Copenhagen.

	2006	2007	2008
Da CPH	267539	277309	283800
Verso CPH	331746	342139	345771

Tab. 8 – Copenhagen. Numero di pendolari da e verso l'area metropolitana
Fonte: Statistiche Municipali

Dal punto di vista, invece, della mobilità residenziale da e verso Copenhagen la bilancia degli ingressi e delle uscite è stata variabile negli ultimi 13 anni. Se nei primi anni prevalevano le entrate, dal 2001 al 2006 si è verificata un'importante inversione di tendenza, specialmente dovuta ad un significativo aumento dei prezzi delle abitazioni e dei canoni di affitto.

Una famiglia con un reddito medio di DKK 600 000 che intenda acquistare oggi la prima abitazione deve spostarsi 49 Km minimo dal centro di Copenhagen per avere accesso ad una abitazione adeguata alle proprie esigenze. Famiglie in cerca di prima abitazione, soprattutto giovani, si stanno spostando verso la periferia di Copenhagen, in zone come Sjaelland, Lolland and Falster, o anche Malmö (OECD, 2009).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Inflow	39220	39535	37898	36832	36168	36731	36247	34541	35729	37664	-	37085	36895	36239
Outflow	36017	35156	36055	35741	34463	35813	36626	36102	37451	39955	-	35737	36517	36411

Tab. 9 - Migrazioni interne verso e da Copenhagen

Fonte: Statistiche comunali

A partire dal 2007 la città è tornata in una condizione di sostanziale bilanciamento tra ingressi e uscite, ma la questione abitativa rappresenta ancora un elemento del tutto centrale negli equilibri regionali.

Per comprendere la situazione del mercato abitativo in Danimarca è necessario operare una distinzione fra case mono-familiari e appartamenti. In entrambi i casi, i prezzi risultano notevolmente più elevati nell'area della città e dell'ex provincia.⁸¹ È interessante anche notare come i prezzi siano notevolmente più contenuti nell'ormai vicinissima regione svedese che rientra nell'Oresund Region. Questo dato spiegherebbe il significativo incremento nei flussi di pendolarismo dalla Svezia alla Danimarca, che continua ad essere la meta di una buona parte di lavoratori residenti in Svezia.

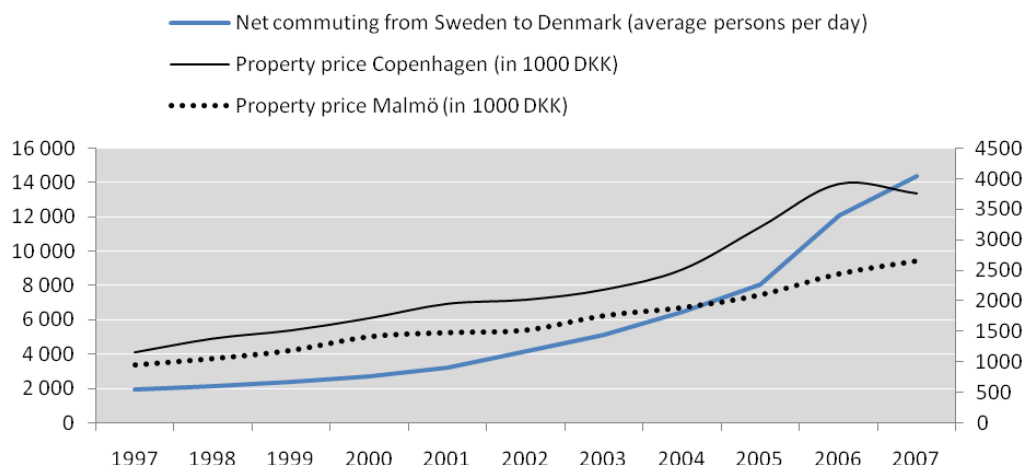


Fig. 6 - Andamento dei prezzi delle abitazioni a Copenhagen e Malmö e numero medio di pendolari dalla Svezia alla Danimarca

Fonte: OECD

⁸¹ Il livello provinciale (Copenhagen County), abolito attraverso una riforma statale del 2007, comprendeva 28 municipalità attorno a CPH (tranne Frederiksberg). Tale territorio, insieme alla città di CPH, Frederiksberg e altre due municipalità prima non comprese nella County, dopo la riforma è sotto l'area amministrativa regionale della Capital Region, che conta circa 1,64 milioni di abitanti. Si tratta di una definizione piuttosto vicina a quella data dall'OECD come "area metropolitana" di CPH, che spinge la popolazione fino a 1,83 milioni di abitanti.

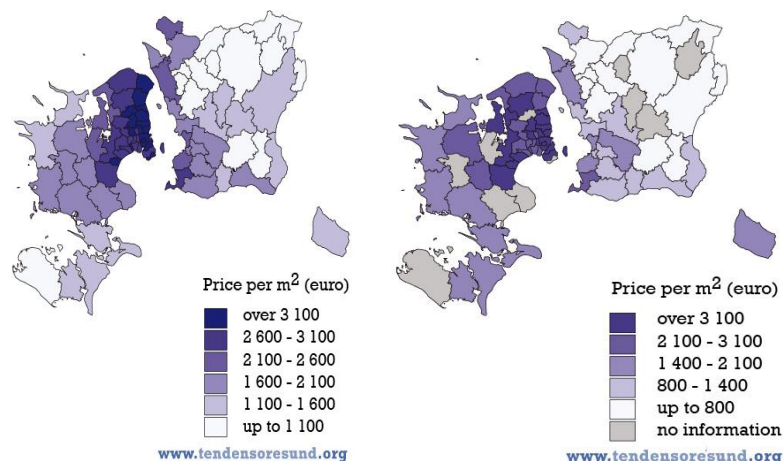


Fig. 7 - Differenze territoriali nel costo della casa: case monofamiliari e appartamenti
Fonte: Oresund Region Statistics

Il Progetto per l'area di Orestad, che si inserisce nel più ampio processo di sviluppo urbano della capitale danese attraverso l'istituzione della regione transfrontaliera di Øresund Region, ha avuto il merito di aumentare la mobilità all'interno dell'area, senza aggravare gli impatti ambientali sul territorio, oltre che rappresentare una leva rilevante nella ripresa dello sviluppo economico della capitale danese in termini di attrattività degli investimenti nazionali e internazionali. L'ossatura del progetto, infatti, è stata la realizzazione di una metropolitana altamente automatizzata, che attualmente serve tutta l'area collegandola al centro di Copenhagen e, in futuro, anche all'aeroporto della capitale danese in meno di dieci minuti. Allo stesso tempo, però, questo concreto miglioramento nelle condizioni di sviluppo e attrattività non sarebbe riuscito a contagiare i gruppi sociali più svantaggiati presenti sul territorio. Secondo gli analisti (Andersen, 2009), una causa di questo fenomeno sarebbe rinvenibile proprio nella scarsa partecipazione ai processi decisionali da parte delle popolazioni locali (sia diretto che attraverso la rappresentanza del governo municipale), che in altre esperienze danesi di riqualificazione territoriale hanno svolto un ruolo importante.

Barcellona e la graduale dispersione territoriale della produzione, delle popolazioni e delle abitazioni.

Barcellona è stata storicamente il motore economico della regione della Catalunya, così come la sua capitale politica e culturale. Nel corso del tempo, la città e il suo intorno metropolitano hanno attratto una gamma diversificata di industrie, servizi e popolazione costituendo un'area metropolitana che accoglie il 75% della popolazione catalana.

Nel corso degli ultimi 15 anni l'intera regione ha attraversato un intenso processo di trasformazione che ha visto importanti miglioramenti nelle infrastrutture in funzione anche della rilocalizzazione della produzione in aree decentrate rispetto alla città. Si può dire che oggi la città di Barcellona abbia compiutamente realizzato il passaggio da città industriale ad area metropolitana policentrica con una forte attrattività della città centrale ma, allo stesso tempo, con un territorio metropolitano che offre buone opportunità localizzative per le nuove imprese e buoni livelli di qualità della vita per i residenti.

L'espansione della città ha dato luogo ad un sistema formato da una rete di centri urbani di tradizione industriale che si collocano anche al di fuori dell'area metropolitana, tanto che la letteratura utilizza sovente il concetto di regione metropolitana, per indicare il forte grado di relazione tra Barcellona e altri nodi che si collocano anche ad una distanza elevata dal centro, e a loro volta interconnessi.

Esistono più di trenta centri urbani minori che già nel 1996 superavano i 10.000 posti di lavoro. Alcuni di questi sono contigui a Barcellona (l'Hospitalet de Llobregat e Badalona), mentre altri sono distribuiti nel territorio esterno all'area metropolitana (Igualada, Manresa, Vic, Sabadell, Terrassa, Mataró, Granollers, Vilanova i la Geltrú e Vilafranca del Penedès. Nell'insieme, questi municipi concentrano lo stesso numero di posti di lavoro offerti Barcellona (622.139 nei centri sub urbani e 657.383 nella città di Barcelona) e molti di essi, inclusa Barcellona, mostrano un certo grado di specializzazione in alcuni settori produttivi.

L'espansione del mercato immobiliare e lo sviluppo della rete dei trasporti completano il quadro di dispersione della popolazione e delle attività economiche. Fino al 1992, il mercato immobiliare è rimasto pressoché stabile nella città centrale. I più grandi cambiamenti sono avvenuti a partire dalla stagione dei Giochi Olimpici di Barcellona, con la costruzione del Villaggio Olimpico in luogo di uno dei più estesi quartieri operai della città centrale, fino alle più recenti operazioni immobiliari legate al Forum delle Culture del 2004, con la realizzazione di una grande arteria urbana servita da residenza, uffici ed enormi centri commerciali. Tuttavia, l'offerta di nuova residenza non ha saputo incontrare la domanda, che si è rivolta verso aree più periferiche, dove nello stesso periodo è stata edificata una quota maggiore di abitazioni e a prezzi più accessibili. Questo spiega in parte l'esodo di molte famiglie dalla città centrale verso le due cinture dell'area metropolitana, anche attraverso la riconversione di abitazioni prima acquistate come seconda casa, in prima abitazione.

Nella letteratura, le ricadute sociali della transizione economica di Barcellona sono lette complessivamente in chiave positiva. Il processo di dispersione della popolazione e delle attività e di specializzazione di alcuni poli esterni ha creato una massa critica tale da migliorare l'attrattività di investimenti esteri, servizi, e fondi per lavori pubblici, collocando Barcellona al sesto posto tra le regioni metropolitane europee. Infine, anche le condizioni di vita delle popolazioni residenti nella prima e nella seconda cintura metropolitana si sono progressivamente avvicinate a quelle di Barcellona città. Il livello medio di reddito nella prima cintura, che rappresentava nel 1989 il 77,1% di quello della città centrale ha raggiunto nel 1999 l'85,3%. Nello stesso intervallo di tempo, anche i redditi medi dei residenti nella seconda corona metropolitana sono cresciuti dal 79,8% al 96,8% rispetto alla media di Barcellona (Trullén, Boix, 2003).

L'espansione metropolitana di Barcellona sembra quindi avere una propria originalità, legata al fatto che le città incorporate dalla regione urbana, che nel corso degli anni '80 hanno acquistato sempre maggiore importanza, sono caratterizzate da un proprio profilo storico e identitario. La diffusione urbana non è quindi avvenuta, come in diverse metropoli europee, secondo un processo di *sprawl* che dalla città centrale ha prodotto espansioni nuove e prive di carattere urbano. Solo le *new towns* realizzate dal regime franchista negli anni '70 per alloggiare numerose famiglie immigrate da altre zone della regione e della Spagna hanno le caratteristiche di luoghi anonimi, con una scarsa qualità edilizia e una mancanza di servizi collettivi, e sono divenute nel tempo il simbolo dell'esclusione di popolazioni svantaggiate e stigmatizzate.

Un unico pattern di dispersione ha quindi legato la dinamica della popolazione, quella produttiva e il settore del mercato abitativo.

A partire dagli anni Novanta la dispersione di popolazione e attività economiche ha prodotto una crescente mobilità interregionale: nel 1998 il 31.5% della forza lavoro di Barcellona città risiedeva nella prima o nella seconda corona; viceversa, il 21.2% dei residenti lavorava fuori dalla città.

La mobilità non ha riguardato solo la direttrice centro-periferia, ma assunto un'articolazione più complessa evidenziando flussi di pendolarismo anche tra città della regione urbana che, a loro volta, hanno visto crescere negli ultimi decenni le opportunità di occupazione.

Mentre la deconcentrazione si è tradotta inizialmente in una mobilità residenziale nelle città più vicine a Barcellona, progressivamente la mobilità residenziale ha raggiunto destinazioni fino a 30 Km da Barcellona, soprattutto da parte di coppie e famiglie con bambini, che sono andate progressivamente diminuendo nel Municipio di Barcellona.

	1991	1996	2001
TOTALE	577.193	577.904	594.452
Famiglie senza nucleo			
Famiglie unipersonali	104.466	134.050	155.463
Con due o più persone	24.393	29.982	32.765
Famiglie composte da un solo nucleo			
Coppie senza figli	109.271	109.683	115.497
Coppie senza figli con altre persone conviventi	12.210	11.499	14.729
Coppie con figli	231.103	192.963	181.398
Coppie con figli e altre persone conviventi	27.271	25.435	18.711
Padre solo con figli	7.420	11.935	8.862
Padre con figli e altre persone conviventi	1.453	1.414	2.239
Madre sola con figli	42.213	44.564	45.479
Madre sola con figli e altre persone conviventi	7.314	6.192	9.091
Famiglie con due o più nuclei			
Senza altre persone imparentate	8.857	8.379	7.760
Con altre persone imparentate	1.222	1.808	2.458

Tab.12 - Tipologia delle famiglie residenti nel comune di Barcellona, 1991-1996-2001
Fonte: Departament d'Estadística. Ajuntament de Barcelona.

La tendenza più evidente è quella di una diffusione della popolazione all'interno della regione urbana, in due tappe: in un primo tempo nella prima corona e poi nella seconda corona, a partire dagli anni '80. Durante gli anni '90, si verifica un ulteriore cambiamento: perdita di popolazione nella prima corona e acquisto di nuova popolazione per la seconda corona.

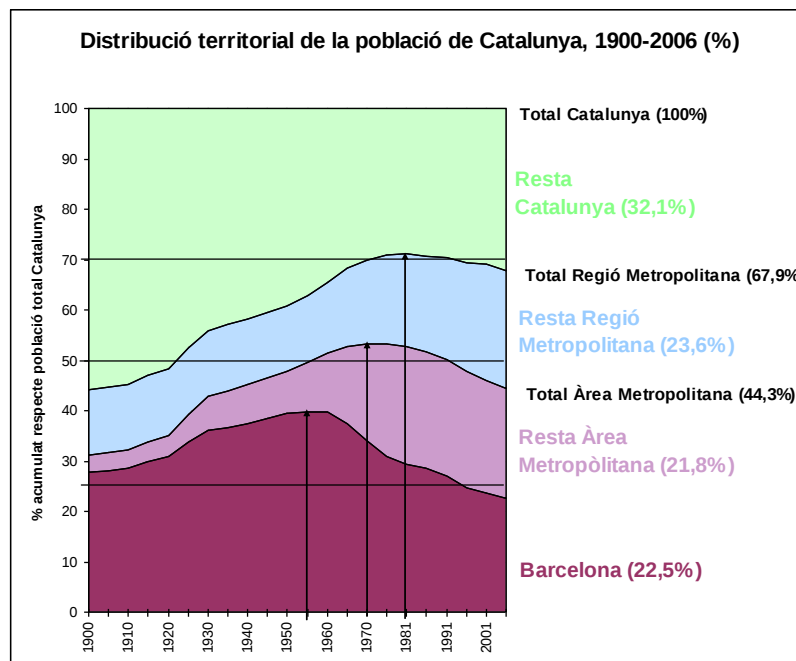


Fig. 21 – Distribuzione territoriale della popolazione in Catalunya e nelle sue ripartizioni territoriali

Con la fine degli anni Novanta, quindi, la regione metropolitana assume un'importanza crescente (in particolare la seconda corona) dal punto di vista della ricezione di nuove popolazioni e della formazione di nuove centralità economiche.

Come abbiamo accennato, la mobilità dalla città centrale verso l'esterno è spiegata in parte dal processo di deindustrializzazione di Barcellona e in parte da un mercato immobiliare che è divenuto più rigido. Dagli anni '80 in poi le industrie chiudono o si rilocalizzano all'esterno, in base ad un processo di riorganizzazione del settore industriale, che conserva un peso rilevante per tutta la regione: trasformazioni nel tipo e nelle dimensioni delle società, nel tipo di produzione, esternalizzazione dei servizi, ingresso di capitali stranieri sono tutti fattori di trasformazione del tessuto produttivo.

A partire dalla metà degli anni Ottanta (nel 1986 la Spagna entra nella allora Comunità Economica Europea) Barcellona va incontro ad una forte internazionalizzazione del capitale industriale, che si accompagna a un crescente sviluppo tecnologico e ad un aumento delle dimensioni delle compagnie. Questo processo non interessa tanto la città centrale (che perde tra il 1986 e il 2005 circa 80.000 posti di lavoro), ma piuttosto la seconda corona della regione urbana. La città di Barcellona, invece, beneficia in questo periodo di un aspetto positivo della deindustrializzazione, legato alla creazione di nuovi posti di lavoro in nuovi settori industriali e nei servizi a questi legati (150.000 nuovi posti, a Barcellona città).

Tuttavia, secondo uno studio prodotto da Comet (2002), lo sviluppo di settori economici innovativi e qualificati non ha determinato particolari concentrazioni nel cuore della città, ad eccezione delle attività di consulenza, e delle professioni nel campo delle telecomunicazioni e dell'informatica.⁸²

⁸² Le suddivisioni operate dalla fonte (Comet, 2002) fanno corrispondere la zona più centrale ai distretti storici più centrali della città, la seconda zona con la restante parte del Municipio e l'ultima con l'area corrispondente grossomodo alla prima corona dell'area metropolitana. Data la struttura urbana particolarmente densa e compatta di Barcellona, nella seconda zona concentrica denominata "Rest of the core

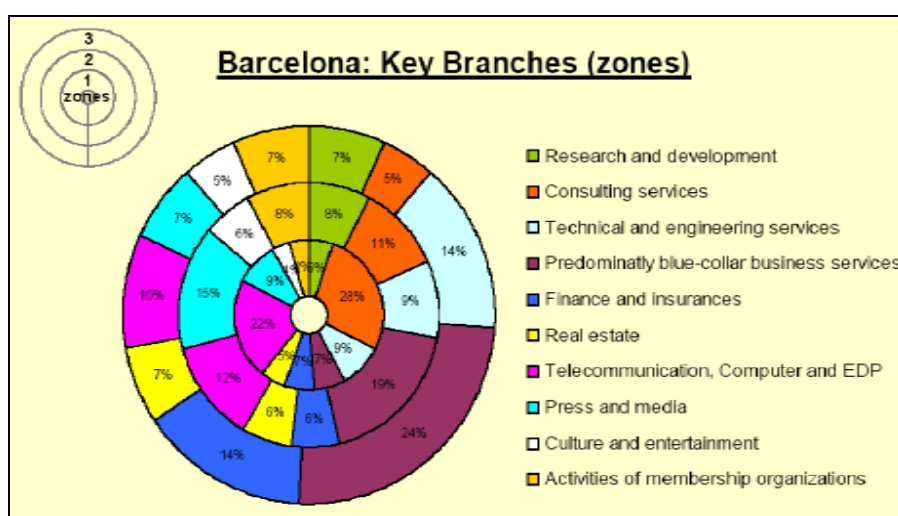


Fig. 22 – Distribuzione dei settori economici innovativi (1: Inner city; 2: Rest of the core city; 3: Suburban Area)

Fonte: Comet 2002

	Total HRST (median)
Catalonia	25,0
BMR	26,9
Barcelona	35,9
OECD	30,7

Fig. 23 – Distribuzione territoriale di lavoratori nel campo scientifico e tecnologico, 2001

Fonte: Nota d'economia 82

A Barcellona continuano a crescere i servizi. Inoltre, una rapida crescita del turismo favorisce lo sviluppo di nuovi servizi e infrastrutture legate alla ricettività di flussi consistenti di visitatori, attratti anche da una rinnovata immagine di Barcellona, come città di cultura e architettura. Parallelamente, la candidatura ai Giochi Olimpici del 1992 è il motore di importanti iniziative di recupero urbano che avvengono sia nella parte storica della città, sia in aree più periferiche⁸³, e che danno forte impulso al settore delle costruzioni.

L'elemento che sembra maggiormente differenziare la città dal territorio metropolitano riguarda il grado di istruzione della popolazione, che vede una maggiore concentrazione a Barcellona di persone con titoli di studio elevati.

city" rientrano zone e quartieri piuttosto centrali, caratterizzati da un forte mix funzionale e dalla presenza massiccia di attività professionali e creative. Nel confronto con l'area sub urbana sembra quindi opportuno considerare le prima due fasce come due zone sostanzialmente compatte. Solo in questo modo è possibile leggere una relativa concentrazione nel *core* di Barcellona di alcuni settori chiave.

⁸³ Le trasformazioni urbanistiche portate avanti dall'amministrazione locale sotto la direzione di Bohigas, teorico e protagonista indiscusso di questa stagione pianificatoria efficacemente sintetizzata nel binomio "recuperare il centro, monumentalizzare la periferia", concretizzate in una serie di interventi puntuali a scala di quartiere e dall'altro in operazioni di maggiori dimensioni, generalmente previste e governate attraverso uno specifico strumento urbanistico, il *Pla Especial de Reforma Interior* (Infusino 2007).

	Barcelona	Metropolitan region	Catalonia
Primary education	31.7	34.8	36.7
Secondary education	47.3	49.0	49.8
Graduates	21.1	16.2	13.5

Fig. 24 Popolazione per livello di istruzione
Fonte: Departament d'estadística de l'ajuntament de Barcelona

Concludendo, le differenze tra la città centrale e le sue corone metropolitane in termini di reddito sono andate sfumando negli ultimi quindici anni. Altri indicatori fondamentali relativi al mercato del lavoro e a quello abitativo descrivono una situazione di equilibrio e, in qualche misura di sinergia, tra Barcellona e il territorio metropolitano.

D'altra parte, per quanto riguarda la struttura reddituale della popolazione residente nella città di Barcellona, i dati a disposizione mostrano un peggioramento per quanto lieve dell'indice di Gini tra il 2006 e il 2007 (da 0,31 a 0,32) e, soprattutto, un aumento della quota di popolazione che si colloca agli estremi della scala, in particolare nella fascia di reddito superiore.⁸⁴

	2007	2006
Totale	100	100
Fino a 9000	14,7	13,5
da 9001 a 14000	12,8	14,9
Da 14001 a 19000	14,8	12,5
Da 19001 a 25000	9,7	13,2
Da 25001 a 35000	23,4	23,7
Più de 35000	24,6	22,2

Tab. 13 – Barcellona. Percentuale delle famiglie per fasce di reddito (euro)
Fonte: Fonte: Departament d'Estadística. Ajuntament de Barcelona

Inoltre, da un recente studio sulle disuguaglianze reddituali che considera l'area metropolitana di Barcellona (Madarriaga et al, 2008) emerge nel periodo 1995-2002 un significativo aumento negli indici di disuguaglianza costruiti dagli autori. La ricerca dimostra come la componente inter-municipale pesi per meno del 30% sulla disuguaglianza totale, mentre quelle intra-municipale per il 70-80%. Questo significa che la disuguaglianza nei redditi si rivela molto più accentuata all'interno delle municipalità che compongono l'area metropolitana, quindi anche all'interno di Barcellona (secondo un'analisi basata su micro dati censuari), che non tra le diverse città, raffrontate in base alla media dei redditi da lavoro.

Questi dati, per quanto limitati ad un orizzonte temporale ristretto, forniscono qualche prima indicazione verso ipotesi che verranno esplorate nei paragrafi successivi e che riguardano più nello specifico le componenti spaziali della disuguaglianza all'interno della città di Barcellona.

⁸⁴ Il tema della disuguaglianza nei redditi nelle città considerate dalla comparazione è trattato in modo specifico nel capitolo a cura di Roberta Cucca, cui si rinvia per maggiori dettagli.

5.2.2. Moderate disuguaglianze territoriali: Lione

Lione, tra crescita diffusa e moderate disuguaglianze territoriali: il ruolo delle politiche industriali nazionali



Fig. 11 – Distretti di Grand Lyon

Lione e Villeurbanne sono considerate il cuore dell'area metropolitana denominata Grand Lyon. Le due città concentrano il 49% della popolazione di tutta l'area, il 58% delle attività economiche e il 55% delle nuove compagnie insediate. Lione è sede di un'importante agglomerazione di cluster di imprese di rilevanza internazionale come Biopôle e concentra gran parte degli istituti bancari e dei servizi alle imprese. Tuttavia, alcune ricerche mostrano come lo sviluppo economico degli ultimi decenni abbia coinvolto il territorio metropolitano nel suo complesso, attraverso un certo grado di diffusione di clusters competitivi a livello internazionale e industrie high tech, come è mostrato dalla mappa (dove i confini municipali di Lione sono segnati in grigio chiaro).

Diversamente da quanto è stato evidenziato per Manchester, a Lione la concentrazione delle attività legate ai settori più pregiati e innovativi dell'economia è meno accentuata e l'area metropolitana nel suo complesso (Grand Lyon) mostra un certo grado di integrazione e di dinamismo economico rispetto alla città di Lione.

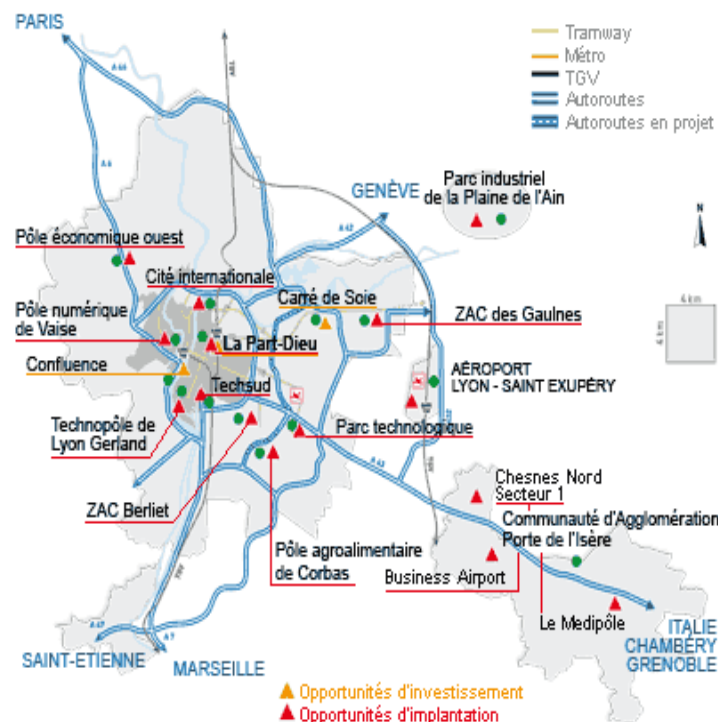


Fig. 12 – Grand Lyon. Localizzazione e opportunità di localizzazione di imprese innovative

La diversa tradizione di pianificazione e di governance territoriale è uno dei fattori che contribuiscono a spiegare queste differenze. L'istituzione della *Communauté Urbaine de Lyon* (COURLY) ad esempio, ha fatto sì che diversi servizi come la rete idrica, la raccolta dei rifiuti e la pianificazione urbanistica venissero gestite in modo unitario a livello metropolitano. Inoltre, dal 2003 la *Communauté Urbaine de Lyon* ha il potere di riscuotere e redistribuire in base a criteri propri la corporate tax⁸⁵ che veniva precedentemente riscossa dalle singole amministrazioni locali. In questo modo, la ricchezza prodotta dalla città di Lione contribuisce in parte allo sviluppo del territorio più ampio.

La diffusione delle attività economiche sul territorio contribuisce a mantenere un certo equilibrio tra i flussi di pendolarismo in entrata e in uscita da Lione. Secondo dati Urban Audit relativi al 2001, il 25% degli occupati a Lione risiedono al di fuori dei confini Municipali, mentre il 10,7% dei residenti si reca a lavorare fuori. Se la città di Lione, infatti, concentra il 50% dell'occupazione nel settore privato e il 58% di tutte le imprese, tuttavia la rimanente parte delle attività è distribuita nel territorio metropolitano. In secondo luogo, in molte aree della Grand Lyon, specialmente nella prospera zona ovest, la maggior parte della popolazione tende a lavorare nel municipio di residenza (Enquête, 2007).

⁸⁵ Si tratta di una tassa versata dalle compagnie che hanno sede nei diversi territori municipali, che costituisce in Francia un ingresso significativo di risorse per le amministrazioni locali. Il provvedimento che ha attribuito alle Comunità urbane il potere di riscossione di questa tassa e di amministrazione delle risorse in modo congiunto è stato votato dal governo centrale, che nell'anno successivo ha approvato un'altra legge che allarga ulteriormente le competenze delle Comunità Urbane.

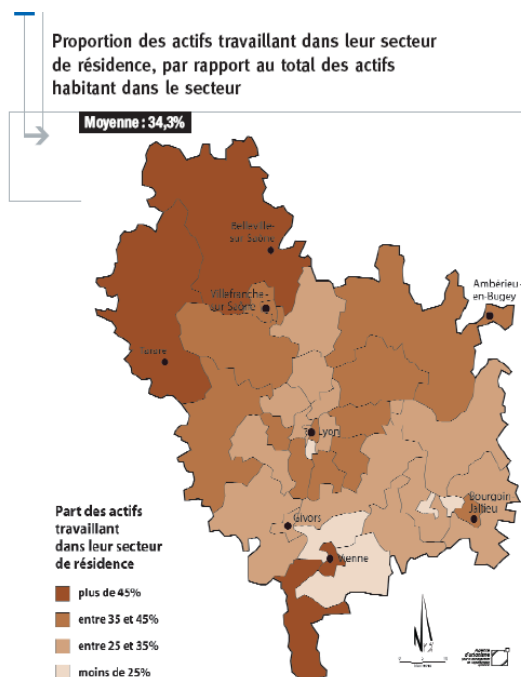


Fig.13 - Grand Lyon. Quota degli attivi che lavorano nel proprio luogo di residenza,
Fonte: Enquête ménages déplacements, Sytral-Greater Lyon, June 2007.

Da un punto di vista demografico, Lione mostra un saldo positivo tra nascite e decessi, motivo per cui la densità abitativa rimane molto alta. D'altra parte, la città perde popolazione in seguito a spostamenti interni dei residenti che non trovano in città un'offerta adeguata di case monofamiliari, dato che lo stock in vendita è prevalentemente composto da appartamenti. Soprattutto le famiglie con bambini che intendono acquistare la prima abitazione, tendono quindi a cercare in zone più periferiche al di fuori dei confini municipali.

Sono stati fin qui sottolineati alcuni elementi di una dinamica nel complesso positiva per l'intera area metropolitana di Lione, dove sia le attività economiche che i flussi di popolazione sembrano distribuirsi sul territorio in modo equilibrato. Un ruolo molto importante hanno giocato in questo senso le politiche nazionali: dall'implementazione di cosiddetti Cluster di Competitività (CP),⁸⁶ al *pooling* della *corporate tax* in capo alle Comunità Urbane, all'ampliamento dei loro poteri in materia di pianificazione.

Tuttavia, alcune linee di divisione territoriale permangono, soprattutto nel binomio est-ovest.

Un primo dato fa emergere scarti anche rilevanti tra redditi medi della popolazione residente nel territorio di Grand Lyon e residenti in alcune specifiche aree che si collocano al suo interno.

⁸⁶ Introdotti a partire dal 2004 dallo Stato francese, attraverso la combinazione di finanziamenti statali e locali, i cluster di competitività rappresentano partnership di imprese, centri di ricerca e istituzioni formative, fortemente orientati all'innovazione. Alcuni esempi sono costituito da Lyon Biopôle, sostenuto con fondi pubblici che ammontano a 22 milioni di euro e Tectera (con specializzazione tessile) che ha ricevuto 6 milioni di euro (Ministère de l'économie et des finances, 2008).

Le revenu fiscal moyen des ménages en 2004 :
les écarts des communes à la moyenne de l'agglomération
 Source : Insee – Revenus fiscaux des ménages

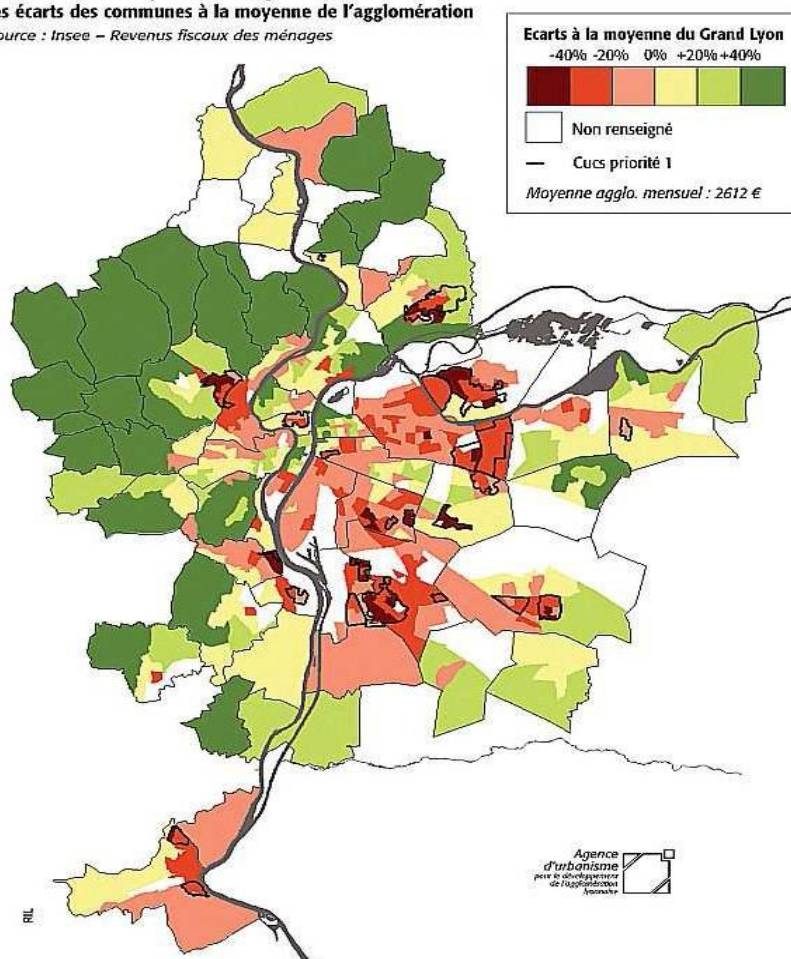


Fig. 14 – Reddito medio delle famiglie 2004. Differenza tra I comuni e la media di Grand Lyon
 Fonte: INSEE, revenus fiscaux des ménages

I redditi superiori si concentrano nella periferia ovest di Grand Lyon, soprattutto nelle aree denominate Nord Ouest e Val de Saône, in corrispondenza di Ecully, St-Cyr au Mont d'or, Limonest e Dardilly. Il nord ovest è anche caratterizzato da alte percentuali di popolazione che lavora nello stesso comune in cui risiede, e si può ipotizzare che il “Pole économique North West” costituisca in questo senso un importante bacino di occupazione per chi risiede in questa zona, con 39.000 posti di lavoro di cui buona parte costituiti da posizioni manageriali o ad alto grado di professionalizzazione. Oltre ad ospitare una popolazione più agiata, il nord ovest è quindi caratterizzato da un debole pendolarismo verso il centro di Grand Lyon; ciò contribuisce a ridurre i costi legati al trasporto verso il luogo di lavoro. Per contro, importanti città come Bron, Décines, Vaulx en Velin e Vénissieux sono situate nella parte più deprivata di Grand Lyon. Le disuguaglianze tra il settore est e quello ovest risulta maggiormente evidente se si osserva, oltre alla struttura dei redditi, anche quella dell'istruzione della popolazione.

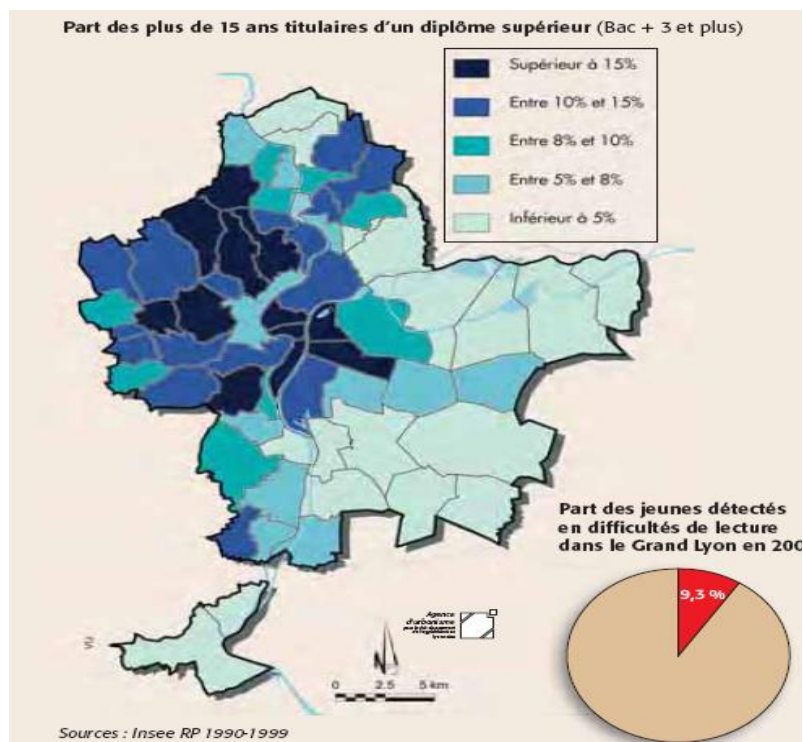


Fig. 15 – Grand Lyon. Popolazione >15 anni con livello di istruzione superiore (laurea o dottorato di ricerca), differenze tra Municipi
Fonte: INSEE RP 1990-1999

Come mostrato dalla figura, le città situate nel nord-ovest mostrano livelli di istruzione della popolazione attiva che eguagliano quelli di Lione (o della maggior parte dei suoi distretti urbani), dove più del 20% degli attivi ha ottenuto una laurea o un titolo superiore alla laurea. Al contrario, le città dell'est sono perlopiù caratterizzate da ridottissime quote di popolazione con questo titolo di studio (meno del 5%).

Infine, i dati mostrano che anche dal punto di vista del mercato immobiliare, le differenze tra est e ovest di Grand Lyon sono accentuate. Le città più prospere del nord ovest, infatti, tendono ad allinearsi con Lione città: a Ecully, per esempio, il prezzo medio delle abitazioni è di 2900 euro per mq, come a Lione. Mentre a Limonest, sempre nel nord ovest, i prezzi sono addirittura superiori (3.300 euro circa).

Da un punto di vista di trend, la città di Lione ha visto dalla fine degli anni Novanta aumenti molto consistenti dei prezzi delle abitazioni, soprattutto nello stock d'epoca o di costruzione risalente ai primi del Novecento, che caratterizza il tessuto edilizio della città. Infatti se il prezzo al mq dello stock nuovo (3200 euro/mq nel) è cresciuto dell'82% nell'ultimo decennio, quello di seconda mano (2600 euro/mq nel) ha avuto un incremento del 166%. Questo fenomeno di forte rivalutazione immobiliare di uno stock da ristrutturare e con alcune caratteristiche edilizie specifiche potrebbe essere indizio di un processo di ricambio sociale, che andremo in seguito a verificare.

1.3 La crescita concentrata e il dualismo territoriale: Manchester

5.2.3. Manchester e il doppio asse della disuguaglianza territoriale

Manchester fa parte della Regione *North-West*,⁸⁷ con 7 milioni di abitanti, di cui costituisce insieme a Liverpool il maggiore centro. Il PIL di tutta la regione è prodotto per il 70% dall'area metropolitana di Manchester (citata anche come Greater Manchester) e il 37% della popolazione del Nord-Ovest risiede in quest'area. Settori economici chiave sono l'industria biomedica, la finanza e i servizi alle imprese e infine l'industria delle armi e quella aerospaziale.

La città di Manchester presenta, rispetto alla North West Region di cui è parte, un'alta concentrazione di attività a forte valore aggiunto (finanza, servizi avanzati alle imprese) e di settori produttivi innovativi, come l'industria *life science*, quella delle tecnologie informatiche e delle comunicazioni digitali. Queste attività sono localizzate soprattutto nel centro della regione urbana, dunque a Manchester e in parte a Salford, che ospiterà in futuro parte delle strutture della BBC. Nel complesso, dunque, si può dire che Manchester rappresenti rispetto alla regione urbana un polo privilegiato in cui si concentrano settori innovativi dell'economia, e che rappresenta un nodo importante di interscambio grazie alla presenza dell'aeroporto, il secondo dopo quello di Londra per dimensioni, volume di traffico e numero di destinazioni cui collega.

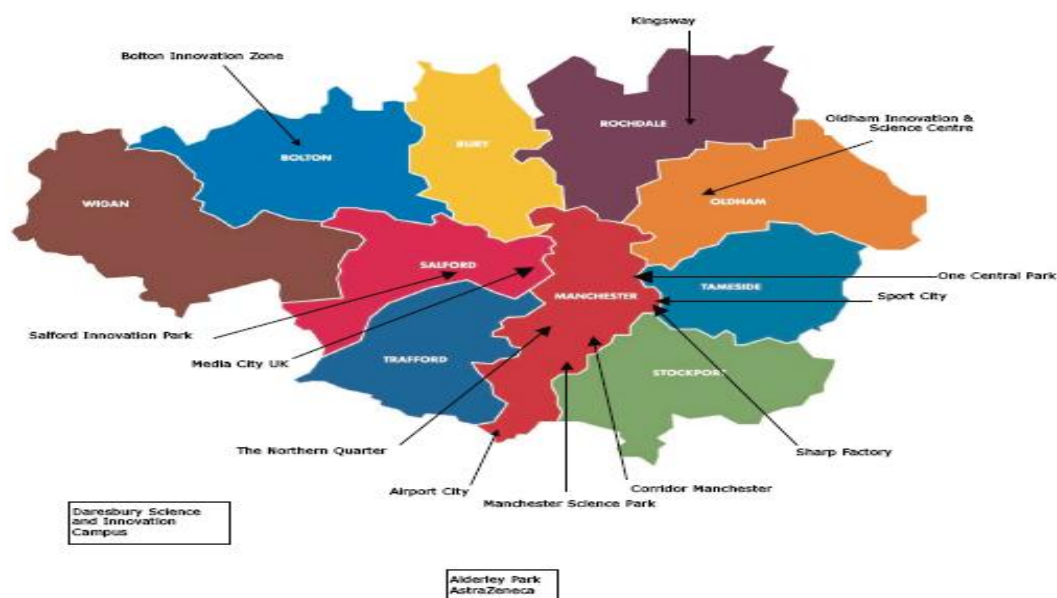


Fig. 8 – Localizzazione di clusters e attività innovative nei distretti di Greater Manchester
Fonte: North West Agency

Tuttavia, questo pattern di sviluppo economico del territorio di Manchester è in parte alla radice di alcune dimensioni di disuguaglianza sociale che passano attraverso uno scarso livello di connettività tra diverse parti del territorio.

Secondo un dato del 2001 il 64% degli occupati di Manchester è rappresentato da pendolari (Urban Audit, 2001). La maggior parte di essi risiede in altre località di Greater

⁸⁷ I dati presentati in seguito sono tratti da fonti della North West Agency.

Manchester, in particolare a Stockport, Trafford, Thameside e Salford, e in misura minore anche a Bury e Oldham.

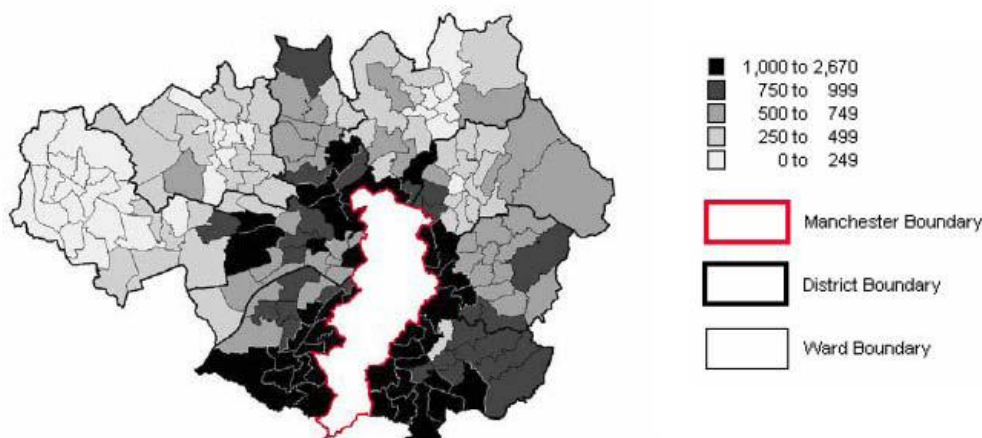


Fig. 9 – Localizzazione della residenza dei lavoratori di Manchester (suddivisione in wards)
Fonte: NOMIS Official Labour Market Statistics - Office for National Statistics

E' evidente come una parte rilevante di pendolari provenga da aree in prossimità della città di Manchester, soprattutto nella parte sud di Greater Manchester. D'altra parte, il 32% dei residenti nella città di Manchester si spostano per motivi di lavoro e Trafford è la destinazione principale di questo flusso.

Il sistema dei trasporti e delle infrastrutture per la mobilità è quindi un elemento chiave. All'interno dell'area metropolitana (Greater Manchester) i collegamenti sono garantiti dalla rete tranviaria, ferroviaria e dalla rete stradale su cui si muovono i mezzi privati e gli autobus, non essendo presente un sistema di Metropolitana sotterranea.

Emerge un deficit di collegamenti tra i diversi distretti dell'area metropolitana, più che tra questi ultimi e Manchester, con l'eccezione di alcune località particolarmente svantaggiate anche rispetto ai collegamenti con il cuore dell'area metropolitana.

L'arretratezza e il sottodimensionamento della rete di trasporto pubblico è considerato uno dei fattori all'origine di forti squilibri di carattere territoriale, che si ripercuotono sulle opportunità di lavoro e quindi sulle condizioni di vita delle popolazioni residenti. Soprattutto le aree più settentrionali di Manchester risultano isolate dalle aree più sviluppate economicamente e che, conseguentemente, offrono maggiori opportunità di occupazione. L'isolamento di queste aree è dimostrato dal ridotto grado di pendolarismo verso Manchester, a confronto con il sud (come mostra la figura 9). Come in un circolo vizioso, questa mancanza di connessioni è un fattore di scoraggiamento per la localizzazione di nuove imprese in queste aree.

Inoltre, la prevalenza del traffico su gomma con mezzi privati rappresenta un fattore di forte svantaggio per le famiglie che non possiedono un'automobile: il 32% delle famiglie residenti nell'area metropolitana e il 47% di quelle che abitano nella città di Manchester, secondo dati del 2008 (Manchester economic factsheet. City Council file, 2008).

In sintesi, l'evoluzione della struttura economica e occupazionale dell'area metropolitana di Manchester ha evidenziato un processo di rinforzo delle disuguaglianze su base territoriale che hanno origine, da un lato, in una forte concentrazione delle opportunità di occupazione e, dall'altro, in una dotazione disuguale di infrastrutture per la mobilità che potrebbero contribuire a riequilibrare questa distribuzione. La disuguaglianza territoriale,

quindi, risulta incardinata su un doppio asse: quello centro-periferia e quello nord-sud, evidenziando squilibri sia tra i territori che tra famiglie diverse che vi risiedono.

La componente territoriale delle disuguaglianze è quindi particolarmente importante per il caso di Manchester, e va interpretata alla luce della diversa traiettoria di sviluppo che queste aree hanno sperimentato sul lungo periodo.

Mentre la parte sud dell'area metropolitana ha una lunga tradizione di attività legate al commercio, il nord (con Manchester e Salford) è stato caratterizzato storicamente da un massiccio sviluppo dell'industria. Di conseguenza, il sud ha risentito in misura minore degli effetti dirompenti della de-industrializzazione, traendo oggi vantaggio dalla crescita economica legata alle nuove attività che si concentrano nella città di Manchester. Per fare un esempio, a Trafford (distretto del sud confinante con Manchester) il 30% della popolazione occupa un posto da manager, ufficiale senior dell'esercito o professionista nel campo della ricerca.⁸⁸ Gran parte di questa popolazione occupa un posto di lavoro nella città di Manchester. Allo stesso modo, lo sviluppo di settori innovativi localizzati nella città di Manchester gioca un ruolo positivo, per osmosi, anche per l'economia locale di Trafford, che ospita il 17% degli *start up* di imprese di tutta l'area metropolitana, gran parte dei quali appartengono a settori economici chiave. Un meccanismo simile è documentabile anche per Salford che, sta lentamente evolvendo verso un nuovo profilo economico legato alla creazione di un Parco dell'Innovazione e dei nuovi studi televisivi della BBC.

Accanto ai casi "di successo", vi sono esempi di distretti che sono rimasti del tutto esclusi dalle dinamiche positive di sviluppo guidate dalla città di Manchester e che affrontano oggi drammaticamente i problemi della dismissione industriale in mancanza di nuovi settori dinamici. Per fare un esempio, il 17% della popolazione di Rochdale (nel nord) lavora nel settore manifatturiero (food and drinks), mentre il 24% è impiegato nel settore distribuzione, alberghi e ristorazione e, in generale, la diffusione di occupazioni a breve termine o stagionali è molto alta. Wigan e Oldham, sempre nel nord, sperimentano problemi simili, tra cui quello di una popolazione scarsamente istruita (il 37% della popolazione in età da lavoro di Oldham non ha nessuna istruzione e solo il 13% ha un'istruzione superiore (laurea o dottorato di ricerca).

I dati fin qui presentati mostrano con chiarezza l'esistenza di profonde linee di divisione territoriali, che passano per la diversa storia economica che ha caratterizzato il nord e il sud di Manchester e per il deficit di connettività che acuisce gli squilibri a fronte di diseguali risorse nel contrastare gli effetti negativi della transizione industriale ormai da tempo in atto. I dati documentano un legame sinergico tra la città di Manchester, dove si localizzano le risorse chiave per lo sviluppo economico e le zone di maggiore benessere situate nella parte sud dell'area metropolitana.

Le dinamiche di crescita e di sviluppo di settori economici trainanti nel quadro della nuova economia vedono la città di Manchester attestarsi su un ruolo importante di nodo in cui si concentrano l'innovazione e gli scambi. Tuttavia, il territorio circostante e le popolazioni che vi risiedono non beneficiano allo stesso modo di questa traiettoria positiva. Al contrario, emergono differenze significative all'interno dell'area metropolitana, in termini sviluppo economico dei territori diversi e livelli di benessere dei loro abitanti.

Recentemente, un fenomeno che è ancora in parte da spiegare si è innestato su questo quadro. Alcuni studiosi hanno evidenziato un fenomeno di mobilità residenziale che vede parte della popolazione di Manchester che occupa posizioni professionali altamente

⁸⁸ I dati sono tratti dal Censimento di Trafford; <http://www.trafford.gov.uk>

qualificate e retribuite spostare la propria residenza verso le zone più periferiche dell'area metropolitana, tra cui anche località nel nord (che abbiamo descritto come la parte economicamente più arretrata e più segnata dalla crisi industriale). L'ipotesi, anche se si tratta di un processo nella sua fase di inizio, è che si possa creare una sorta di polarizzazione all'interno di territori deprivati come Oldham, Bolton e Rochdale tra i residenti di lunga data (che risiedono e lavorano a Rochdale) e i nuovi residenti, che mantengono la propria occupazione nella città di Manchester.

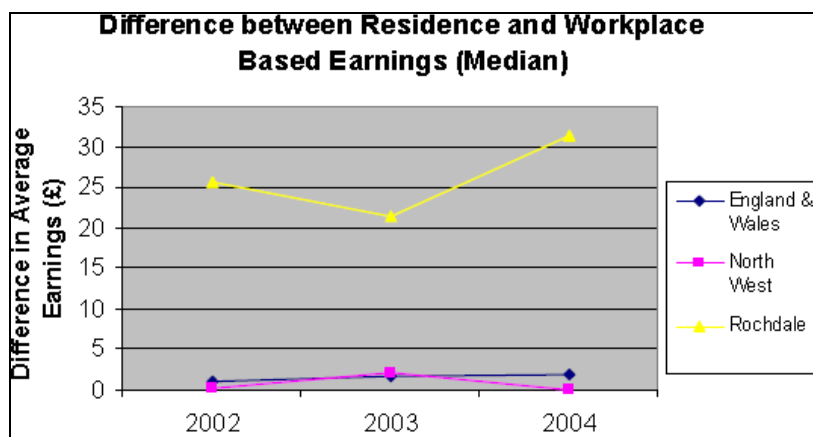


Fig.10 – Rochdale. Differenza tra salari di chi lavora a Rochdale e chi vi risiede soltanto, 2002-2004

Fonte: Annual Survey of Hours and Earnings

La figura mostra come sia cresciuta ampiamente, nell'intervallo considerato, la distanza tra il salario percepito da chi risiede e lavora a Rochdale e quello di chi vi risiede, lavorando altrove. Se parte della popolazione più agiata è costituita da nuovi abitanti, come alcuni studiosi suggeriscono, parte potrebbe essere composta da residenti di Rochdale che, grazie a livelli di istruzione elevati e a risorse proprie hanno trovato occupazioni più qualificate e remunerative al di fuori del luogo di residenza.

Il fenomeno può essere letto da due prospettive diverse: la prima sottolinea il rischio di una progressiva separazione tra i residenti in uno stesso territorio, con la possibilità che la disuguaglianza economica possa dar luogo a nuove divisioni spaziali. La seconda, considera invece i possibili impatti positivi di questo movimento, nei termini in cui contribuisce ad una maggiore diffusione di benessere sul territorio metropolitano. Tuttavia, al momento non sembra che questa diffusione abbia contribuito a modificare l'economia locale e la struttura dell'occupazione, che continua a rimanere svantaggiata.

5.3. Nuove morfologie sociali nel *core* delle città: trasformazioni urbane e ricambio sociale

Teorie affluenti affermano che alla radice dei processi di “gentrification” vi siano le trasformazioni connesse alla transizione post industriale dell’economia mondiale e gli impatti (le pressioni) che questo passaggio esercita sul mercato del lavoro, da un lato, e su quello abitativo, dall’altro (Hamnett, 2003), fino a condizionare la morfologia sociale delle grandi città.

Si tratta quindi di un processo che si rende visibile su scala locale e micro locale (analizzato in genere a livello di quartiere o di zone della città), come effetto di cambiamenti e tensioni che trovano invece origine a grande distanza dal locale.

Gli esiti di questi processi a livello macro-economico sono interpretati in modo diverso dagli studiosi.

È ormai evidente come le trasformazioni della base economica delle città, che hanno riguardato in modo generalizzato tutta Europa e i paesi sviluppati a partire dalla fine degli anni ’60, abbiano avuto impatti rilevanti (e talvolta drammatici) sui mercati del lavoro locali. Innanzitutto, la dismissione industriale ha significato in molti casi la scomparsa di posti di lavoro, non sempre compensata dalla creazione di nuova occupazione nell’emergente settore terziario, anche per le difficoltà da parte dei lavoratori meno specializzati nell’aggiornare e riorientare le proprie competenze verso una nuova domanda di professionalità.

Da un altro punto di vista, la rapida espansione del settore dei servizi (la finanza, ma più in generale i servizi avanzati alle imprese) e la transizione verso un sistema economico caratterizzato da attività ad alto contenuto di conoscenza, ha prodotto cambiamenti anche nella struttura delle professioni, contribuendo ad ampliare le quote di occupazioni professionali e manageriali, ma anche tecniche e intellettuali, destinate a sostituire sul lungo periodo le attività manuali e poco specializzate legate alla produzione industriale.

Tuttavia, questi processi non sono avvenuti allo stesso modo per tutte le città, e non alla stessa velocità. Inoltre, la particolare storia economica, sociale e istituzionale delle città tende a dargli assetti diversificati.

La teoria tende a dividersi tra due interpretazioni in qualche modo alternative delle conseguenze dei processi appena descritti.

La tesi della polarizzazione, sviluppata da Sassen a partire dai primi anni ’90 (cita.....) identifica nella transizione economica operante su scala globale la forza motrice di nuove forme di polarizzazione sociale, che risultano più evidenti nelle città in cui questi processi si verificano in modo più radicale (le città globali) e con caratteri tipici: in primis, una forte interconnessione economica su scala mondiale e una spiccata finanziarizzazione dell’economia. L’aumento di competitività su scala globale di queste città approfondisce la distanza sociale tra gli estremi della stratificazione: segmenti di popolazione ben integrata nelle posizioni di punta del sistema economico e, d’altro lato, popolazioni attratte dalla moltiplicazione dell’offerta di occupazioni a basso reddito e a bassa qualificazione che aumentano (secondo Sassen) come effetto della globalizzazione. Si tratta di quei settori più tradizionali di servizi e manutenzione, ma anche dei servizi alla persona che abbracciano anche una buona fetta dell’economia informale e che contribuiscono al funzionamento dei settori pregiati. Queste opportunità di occupazione sono ricoperte, secondo Sassen, da quote crescenti di immigrati disposti ad accettare impieghi sottopagati e sottoqualificati.

In sostanza, secondo Sassen, questi processi sostengono nel tempo una tendenza alla contrazione delle classi medie e alla creazione di una *underclass* costituita da lavoratori

“segregati” in un mercato del lavoro parallelo. Come conseguenza, si assiste alla progressiva divaricazione tra le condizioni di vita di chi occupa gli estremi della scala sociale (in termini di reddito, di istruzione e di condizioni di vita generali).

Sempre a partire dagli anni '90, Hamnett ha radicalmente messo in discussione la tesi della polarizzazione, con argomenti fondati su una solida base di dati empirici sul caso di Londra, città globale e capitale finanziaria per eccellenza. Attraverso uno studio approfondito delle dinamiche londinesi, e suggerendo importanti indicazioni per lo studio di altre città europee, Hamnett dimostra come l'effetto della transizione verso economie post industriali non produca necessariamente un aumento delle disuguaglianze o una polarizzazione sociale tra estremi della piramide sociale, ma sostenga l'ampliamento della classe media, da un lato, e il miglioramento delle condizioni economiche delle classi più agiate, dall'altro, senza che ciò comporti dinamiche polarizzanti. In sostanza, alla tesi della polarizzazione viene contrapposta l'idea che in Europa, rimarcando in questo senso la specificità del fenomeno rispetto al contesto degli USA, la transizione post industriale dell'economia abbia veicolato un processo di professionalizzazione e *upgrading* dei ceti medi, attraverso la riorganizzazione dei mercati del lavoro locali, generando un processo di “ristrutturazione di classe” di cui avrebbero beneficiato soprattutto gli strati medi e medio-alti della società. Da questa prospettiva, le trasformazioni della morfologia sociale delle città, della distribuzione della popolazione e dei gruppi sociali al suo interno, sono legate alle ripercussioni che la nuova struttura delle professioni e dei redditi hanno sulla domanda di abitazione, e dunque sui mercati immobiliari locali. La crescita nelle dimensioni e nel potere di acquisto delle classi medie, infatti, intensifica la pressione della domanda su particolari segmenti del mercato abitativo che per loro caratteristiche risultano particolarmente attrattivi per le nuove classi affluenti. Ed è questa pressione la principale forza propulsiva di trasformazione fisica e di ricambio sociale che si innescano in alcune parti specifiche della città.

La questione che è recentemente tornata al centro del dibattito internazionale è legata al giudizio critico che la nozione porta con sé.

Nella definizione originaria di *gentrification* (Glass, 1964) è insito un giudizio negativo legato ai costi sociali particolarmente alti connessi ad alcune dinamiche di trasformazione urbana. In breve, la domanda di residenza nelle zone più centrali delle città e con standard più alti e la conseguente riqualificazione e aumento della rendita immobiliare in queste zone dà luogo ad una sorta di competizione per lo spazio, che vede inesorabilmente sconfitti i ceti operai, espulsi dai quartieri che si avviano a diventare, per un processo imitativo e auto-rinforzante di scelte individuali, espressione dello stile di vita delle classi in ascesa. A ben vedere il problema sembra avere in parte origine nel concetto stesso di *gentrification* e alla tendenza ad un suo uso ideologico. Infatti, dopo Ruth Glass, la maggior parte della letteratura sulla *gentrification* ha quasi sempre assunto prospettiva critica, se non di denuncia, verso le conseguenze sociali di questi processi, talvolta interpretati anche come all'origine della segregazione urbana.

Questa tendenza ha fatto sì che progressivamente si producesse uno scollamento tra la letteratura accademica e il dibattito sul piano delle politiche. Mentre gli studiosi continuavano a criticare e a cercare di documentare gli effetti negativi dei processi di *gentrification*, le politiche in diversi contesti europei hanno iniziato a sperimentare veri e propri interventi di *gentrification* “pilota”, con l'obiettivo di aumentare la mescolanza sociale nei quartieri urbani segregati e tendenzialmente monoclasse.⁸⁹ A prescindere dagli

⁸⁹ Si vedano a questo proposito le esperienze di *State-Led Gentrification* in Olanda (Uitermark, Duyvendak, Kleinhans 2007), e Inghilterra, con il programma *Going for Growth*, a Newcastle (Dutton, 2003).

esiti di queste sperimentazioni, troppo recenti per valutarne gli impatti, questo paradosso fa riflettere su due questioni.

La prima è legata al significato di *gentrification*, a ciò che possiamo indicare o meno con questo concetto. Se, da un lato, la definizione di Glass tende a restringere molto il campo dei fenomeni che possiamo interpretare come fenomeni di *gentrification*, dall'altra è vero che, allargando molto le maglie di questa nozione, finiremmo per indicare qualunque processo di trasformazione o rigenerazione urbana. Si tratta quindi, nel fare ricerca, di esplicitare quali siano gli elementi che accomunano alcuni processi studiati attraverso questa chiave di lettura.

La seconda questione riguarda invece il ruolo che le politiche possono assumere in questo quadro.

Si pensi, ad esempio, al potere che le amministrazioni locali hanno nell'incoraggiare o scoraggiare investimenti immobiliari attraverso il controllo dei permessi di edificazione. Si pensi anche al ruolo che possono giocare i governi centrali nell'applicare meccanismi di controllo della rendita (equo canone) o meccanismi di tutela di chi, come i locatari, ha una posizione abitativa in qualche modo più precaria rispetto a chi è proprietario. O ancora, si pensi al ruolo che può avere una politica abitativa che riconosca i possibili effetti perversi dei processi di *gentrification* e cerchi di moderarli predisponendo soluzioni abitative accessibili per le popolazioni più a rischio.

In sostanza, le politiche a diversi livelli istituzionali giocano un ruolo rilevante sia dal punto di vista della produzione di dinamiche di *gentrification*, sia dal punto di vista della gestione dei loro effetti, positivi o negativi che siano. Questo aspetto sarà quindi tenuto in considerazione nell'analizzare le città.

Seguendo la pista aperta dagli studi di Hamnett su Londra, seguiti poi da indagini su altre città, ci proponiamo di individuare e di descrivere i meccanismi in atto nelle città considerate, sottolineandone specificità e differenze e cercando di comprendere se queste differenze possano essere in parte spiegate da alcuni fattori "di contesto". In particolare, ci riferiamo alle specifiche traiettorie di sviluppo economico e sociale che hanno segnato le città; alle diverse tradizioni di intervento pubblico nel campo della pianificazione urbana e delle politiche abitative e, più in generale, alle diverse architetture istituzionali che agiscono come fattori di "moderazione" degli effetti di ristrutturazione globale sui sistemi locali.

5.3.1. Gentrification: dalle città ai meccanismi

Tutte le città considerate hanno visto, nell'intervallo considerato, consistenti rialzi nei prezzi di vendita delle abitazioni, per quanto la comparazione vada effettuata con alcune cautele.⁹⁰ Il dato che emerge con maggiore chiarezza è il forte incremento registrato a Manchester tra il 2001 e il 2004, nell'ordine del 60%. Fonti diverse, che verranno considerate in seguito, mostrano come successivamente al 2004 la tendenza all'aumento

⁹⁰ La fonte privilegiata per effettuare un confronto temporale dal punto di vista dei prezzi di vendita delle abitazioni è il Database Urban Audit (Eurostat). Tuttavia, data l'incompletezza della serie storica per alcune città, le informazioni sono state integrate utilizzando fonti amministrative locali e non sempre è stato possibile confrontare la stessa tipologia di abitazioni (nuove o di seconda mano, e di costruzione più o meno recente). Si segnala, quindi, che i dati relativi a Barcellona e Milano potrebbero risentire di questa eterogeneità delle fonti.

dei prezzi si sia affermata, almeno fino al 2007, anno in cui anche i mercati immobiliari hanno iniziato a risentire della crisi economica.

	Monaco	Copenhagen	Barcellona*	Manchester	Lione	Milano**
1991	2400		1289			1936
1996	2200	848	1291			1715
2001	2114	1661	2388	2175	1200	2241
2004	2500	2770	3672	3137		2715

Tab. – prezzo medio/mq degli appartamenti, 1991-1996-2001-2004

*Fonte: Eurostat, database Urban Audit; * Departament d'Estudis Fiscals. Ajuntament de Barcelona, prezzi di offerta delle abitazioni di seconda mano, **OSMI-Borsa Immobiliare, prezzo degli appartamenti recenti entro 40 anni*

Si segnala per Monaco, che il rialzo più consistente ha riguardato il prezzo delle case indipendenti, molto ricercate, che oltretutto vedono costi notevolmente più alti in partenza rispetto a quelli degli appartamenti, e che passano tra il 1991 e il 2004 da 3700 a 4530 euro/mq (Urban Audit, 2010). La differenza tra appartamenti e case indipendenti è per alcune città molto significativa, come emerge dal grafico riportato sotto e come vedremo anche in seguito.

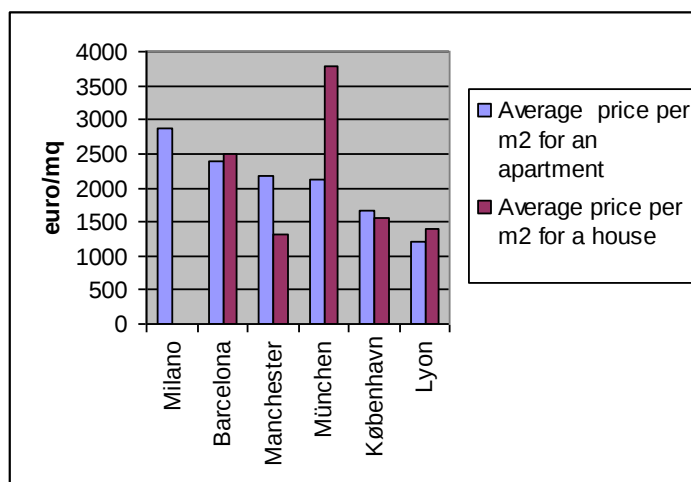


Fig. - Prezzi di vendita al mq per appartamenti e case indipendenti, 2001

Fonte: nostra elaborazione su dati Urban Audit, Departament d'Estadística, Ajuntament de Barcelona, O.S.M.I. Borsa Immobiliare - Fimaa Milano

Dal punto di vista dei costi dell'affitto, la tabella mostra il posizionamento delle città (non è presente Manchester) su un campione più ampio. Anche in questo caso è importante tener presente l'eterogeneità delle fonti, e dunque la difficoltà di operare una comparazione sistematica. Tuttavia, un primo dato che emerge ed è interessante sottolineare è il grande scarto tra il valore attribuito alle zone centrali di Londra (il canone di affitto espresso in euro per mq) rispetto al resto delle città messe a confronto. Come già sottolineato a proposito della tesi della professionalizzazione, nessuna delle città considerate dalla nostra ricerca mostra dinamiche comparabili a quelle che hanno caratterizzato la capitale inglese negli ultimi due decenni (Hamnett, 2003). Tuttavia alcune di esse, in particolare Copenhagen e Milano, si attestano tra le prime città (dopo Londra e Parigi) di questa classifica, seguite nell'ordine da Barcellona, Monaco e Lione.

	Valori medi in zone centrali (euro/mq/mese)
Londra (centro)	40
Area londinese	19
Parigi	22
Regione parigina	16
Copenaghen	18
Bruxelles	17
Stoccolma	17
Milano	16
Madrid	16
Roma	16
Bologna	15
Barcellona	14
Edinburgo	13
Monaco di Baviera	13
Helsinki	13
Marsiglia	12
Vienna	12
Lione	11
Francoforte	10
Amburgo	10
Berlino	9
Atene	9

Tab. – Valori di riferimento dei canoni medi per un appartamento in alcune città europee
Fonte: Elaborazione Censis su fonti varie, 2007

Il dato è interessante, proprio in quanto riferito alle abitazioni localizzate in zone centrali, e non al valore medio delle città. Come mostrato in letteratura, infatti, i processi di *gentrification* si verificano quasi sempre nelle zone centrali e semicentrali delle città, spesso caratterizzate dalla presenza accentuata di ceti popolari per i quali la residenza era legata in passato alla vicina localizzazione dell'industria. Tali quartieri si distinguono anche per la disponibilità di uno stock edilizio dai caratteri specifici: edifici d'epoca o comunque di edificazione precedente agli anni Cinquanta in molti casi non ristrutturati, o parzialmente degradati (Diappi, 2009).

Dal punto di vista di chi interpreta la *gentrification* secondo un meccanismo di offerta (Smith, 1979; Clark, 1995) i quartieri operai storici, centrali e semicentrali, divenuti nel tempo aree di parziale concentrazione di degrado fisico e sociale, divengono target privilegiato per capitali e investitori attratti dal differenziale esistente tra la rendita attuale e quella che si realizzerebbe a seguito della riqualificazione (Urban Rent Gap). La teoria di Smith nasce in opposizione alle spiegazioni incentrate sulle preferenze dei consumatori e costituisce un punto di riferimento per le spiegazioni *supply-oriented*. Senza negare che “a broader theory of gentrification must take the role of producers as well as consumers into account” (Ibidem, 540), nella relazione simbiotica tra produzione e consumo la prima ha carattere dominante, giacché “the search for a high return on productive investments is the primary initiative behind gentrification” (Ibidem, 542).

D'altra parte, come molti hanno sostenuto (Hamnett 2003, Butler and Robson 2001; Ley, 2003; Bridge, 2001; 2007) il meccanismo dell'offerta non contempla tutta una serie di fattori legati agli stili di vita, alle forme del consumo individuale e collettivo della nuova classe media che, messi in relazione allo spazio urbano, sono in grado di spiegare il ritorno della domanda residenziale verso le città centrali, anche se, come afferma Gaeta in un

recente articolo che passa in rassegna la letteratura internazionale sulla *gentrification*, “il campo delle spiegazioni che insistono sul ruolo della domanda è molto più articolato, anche per la mancanza di una teoria egemone” (Gaeta, 2008, 457).

Come vedremo nel corso dell’analisi, i due meccanismi non si escludono a vicenda, e i processi analizzati presentano una combinazione di fattori che in parte si collocano sul lato della domanda e in parte su quello dell’offerta.

Gentrification come esito della professionalizzazione delle classi medie: Monaco e l’effetto moderatore della politica abitativa locale

Secondo un recente Rapporto dell’Institut für Städtebau, in Germania i prezzi delle abitazioni vedono nell’ultimo periodo una crescita esponenziale soprattutto nei contesti urbani, caratterizzati da una generalizzata carenza di abitazioni. Se in media nel 2007 il costo di un’abitazione nella Germania dell’ovest è pari a €173.000 (+1,2% di incremento annuale), ad est il prezzo medio scende a €100.000 (+1.4% di aumento). Il numero delle abitazioni edificate in un anno è sceso drasticamente, anche a causa degli aumenti nei costi dei materiali, dei macchinari e dell’energia. Nel 2007 le domande di licenza per la realizzazione di case indipendenti o semi-indipendenti sono diminuite rispettivamente del 44% e del 55%, portando la quota annuale di edificazioni a 100.000 unità.

In questo quadro, Monaco è di gran lunga la città più costosa della Germania: il prezzo medio di acquisto di una casa indipendente è di circa 380.000 euro, contro 249.000 euro a Berlino e 295.000 euro ad Amburgo (Buy Munich Property, 2007).

Come conseguenza dei costi e della scarsità dell’offerta di abitazioni in vendita, la quota di abitazioni in proprietà a Monaco è una delle più basse tra le città analizzate (23%) ed è rimasta grossomodo invariata dal 2002 in poi.

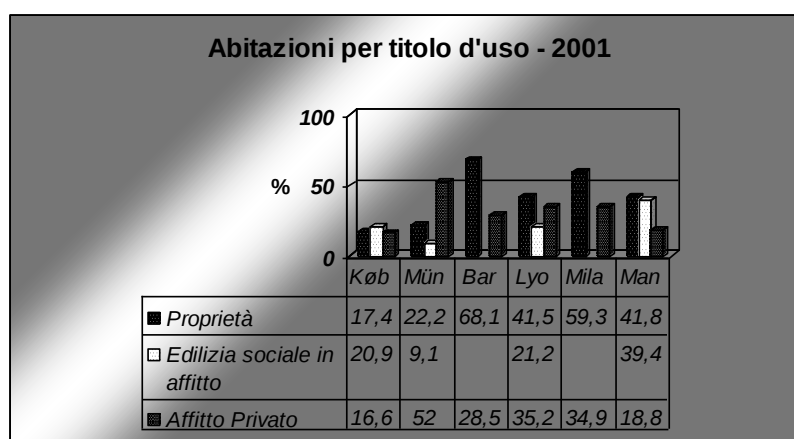


Fig. – Abitazioni per titolo d’uso nelle 6 città, 2001

Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat (Database Urban Audit)

È anche interessante notare come la grande maggioranza delle case in proprietà (il 68% circa) sia costituita da unità di dimensioni che superano i 120 mq: dimensione decisamente più elevata della media delle abitazioni in affitto. Inoltre, il taglio delle abitazioni cresce proporzionalmente al reddito e all’età dei proprietari.

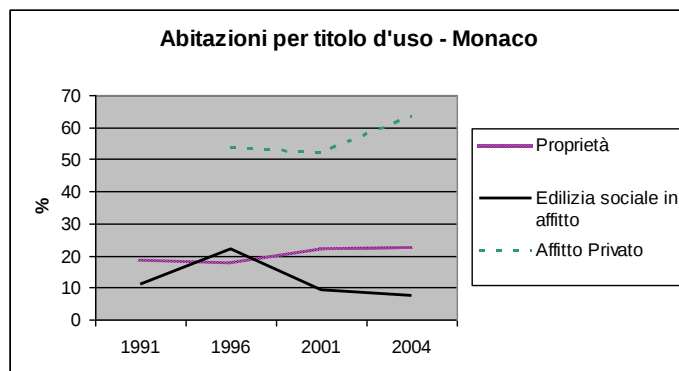


Fig. – Abitazione per titolo d'uso a Monaco città, 1991-2004

Fonte: Eurostat, Database Urban Audit

La tendenza attuale degli investitori immobiliari privati sembra oltretutto quella di aumentare l'offerta di appartamenti in vendita, con alti standard e conseguentemente prezzi molto elevati, contribuendo così all'ulteriore contrazione dell'offerta di nuove abitazioni a costi medi e medio-bassi e riducendo le possibilità per molte famiglie di acquistare una casa in città.

D'altra parte, anche il livello dei canoni di affitto nel mercato privato è cresciuto intensamente dalla fine degli anni Novanta, passando da 5.11 euro nel 1987, a 9.45 nel 2007 e raggiungendo nel 2008 il costo mensile di 12.60 euro per mq (Wohnungsbericht 2006-2007). Ciò ha contribuito ad aggravare l'incidenza del canone sui redditi medi e medio-bassi, come mostra il grafico (nella parte di destra).

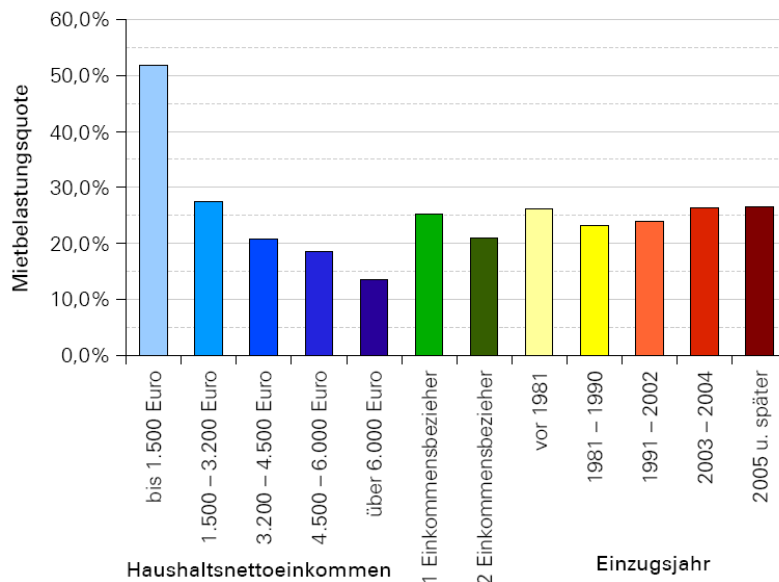


Fig. - Incidenza dei canoni di affitto medi annuali sul reddito mensile delle famiglie e suo andamento nel tempo, Monaco, 2006

Fonte: Mikrozensus 2006, Bayerisches Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung

Una vecchia battuta che circola per Monaco nell'ambiente dei sociologi recita pressappoco: “a Monaco non c'è *gentrification*, perché è già stato tutto gentrificato”.

In realtà lotte contro la *gentrification* risalgono agli anni 70 quando ha preso piede un forte movimento di opposizione alla *gentrification* della città vecchia, il Bezirk di Lehel, cui parteciparono studenti, artisti e popolazione della zona riuniti in un celebre “München Forum” che funzionò da modello per tutta la Germania. La partita sui tempi lunghi fu comunque nel complesso persa. Oggi i fenomeni di *gentrification* sono limitati e riguardano principalmente zone più esterne un tempo di ceto medio e oggi soggette ad una “colonizzazione” da parte di professionisti della comunicazione, della conoscenza e delle nuove tecnologie che trasformano queste zone in quartieri di lusso, attraverso il risanamento di edifici d’epoca che vengono trasformati da condomini d’affitto in residenze di lusso. In particolare antichi quartieri come Isarvorstadt/Ludwigsvorstadt (Bezirk 2) in cui fino a pochi anni fa era presente una quantità notevole di stranieri e di studenti stanno subendo una trasformazione in questo senso. Fenomeni analoghi sono stati osservati a Maxvorstadt, in cui il “risanamento” interessa anche edifici degli anni 50.

Pur non disponendo di dati adeguati a verificare con precisione la consistenza di questo fenomeno, incrociando le informazioni riportate nel primo paragrafo a proposito della transizione post industriale di Monaco, con quelle relative all’andamento del mercato immobiliare e, infine, con le informazioni qualitative che descrivono alcuni casi specifici, è plausibile che a Monaco i processi di *gentrification* più recenti possano essere letti come uno degli impatti della professionalizzazione delle classi medie sul mercato immobiliare.

Tuttavia, la consistenza di questi fenomeni non sembra aver prodotto fenomeni di espulsione o di ricambio sociale particolarmente drammatici. Ciò che risalta, invece, è il significativo aumento dei costi abitativi e l’impatto che questo provoca sui segmenti più deboli, che si ricollocano in parte a di fuori della città. Tuttavia, l’equilibrio demografico che la città sembra mantenere nel tempo si spiega in parte attraverso il ruolo “attivo” giocato dall’amministrazione locale nel promuovere una strategia complessiva che non solo prevede un sostegno integrato agli operatori del settore e alle cooperative di residenti che ad essi si appoggiano, ma è integrata da finanziamenti per le ristrutturazioni, i cambiamenti di destinazioni d’uso, gli innalzamenti del carico residenziale, insieme alla salvaguardia e alla manutenzione dello spazio pubblico e del verde. Le cooperative di proprietà indivisa esercitano inoltre un’azione di stabilizzazione degli sbalzi nel prezzo degli alloggi in proprietà, poiché rendono possibile il soddisfacimento di parte della domanda di alloggi in proprietà, con un buon livello di personalizzazione e di finiture, ad un prezzo contenuto. La loro attività è supportata dal “Münchner Modell”, il modello di uso socialmente corretto del suolo, secondo il quale un terzo del suolo va destinato agli interventi di libero mercato, un altro terzo alle cooperative, e l’ultimo ad interventi di edilizia sociale in affitto. Le cooperative inoltre gestiscono nel tempo il passaggio di mano di alloggi che si vogliano re-immettere sul mercato, evitando fenomeni di crescita speculativa dei prezzi (come succede a Copenhagen). In tal modo contribuiscono a calmierare anche i prezzi dell’edilizia privata.

Il mercato dei suoli nelle aree centrali e semicentrali è stato influenzato dalla congiuntura ascendente nel settore delle costruzioni di immobili per uffici (edifici di nuova generazione, cablati e a basso consumo energetico) innescato dal boom della *new economy* della prima metà degli anni Novanta. Nelle aree periferiche, invece, è stato influenzato dallo sviluppo della logistica e delle aree di stoccaggio per le ditte che operano nel settore delle spedizioni e nell’*e-commerce*. Le previsioni sono quindi di un mercato in crescita fino al 2012 sia nei prezzi dei suoli, che degli immobili residenziali, dove è previsto un ritorno degli investitori, visto che i margini di rischio risultano assai più bassi che nel settore degli edifici per il terziario, e in presenza di guadagni di poco inferiori.

Episodica gentrification a Milano, tra processi spontanei e grandi progetti urbani

Milano, come si è visto in apertura di questo paragrafo, mostra quote di proprietà dell'abitazione notevolmente superiori al resto delle città osservate, superata soltanto da Barcellona. Si tratta di una prima caratteristica importante in quanto fortemente connaturata alle modalità di intervento pubblico che nel tempo hanno caratterizzato il settore abitativo.

	Proprietà	Affitto privato	Affitto sociale	Altro titolo	Non indicato	TOTALE
1991	323253	192563	78318	28174	18333	640641
%	50,46%	30,06%	12,22%	4,40%	2,86%	100,00%
2001	350475	150626	62156	34736	35152	633145
%	55,35%	23,79%	9,82%	5,49%	5,55%	100,00%

*Tab. – Comune di Milano. Abitazioni principali per titolo di occupazione
Fonte: Istat, Censimento della popolazione e delle Abitazioni, 1991-2001*

Nel decennio 1991-2001 si è verificato un aumento consistente nelle abitazioni in proprietà, insieme alla diminuzione dei titolari di abitazioni in affitto, soprattutto nel settore privato.

Confrontando la struttura dei titoli d'uso delle abitazioni a Milano, in Lombardia e in Italia, emerge come a Milano il titolo d'uso dell'affitto sia più diffuso rispetto al territorio nazionale e alla Lombardia ma, soprattutto, le quote di abitazioni in proprietà siano inferiori di quasi il 20% rispetto al dato nazionale⁹¹.

Sia la proprietà che l'affitto sono poi articolati al loro interno in base ad una molteplicità di figure, come mostrato nella tabella seguente. Questo dato dà un'idea di come all'interno di regimi di occupazione apparentemente compatti, possono celarsi regimi differenti anche dal punto di vista contrattuale e dei costi.

	Titolo di Godimento				
Proprietario	Proprietà	Affitto	Altro titolo	(vuote)	Importo totale
Persona fisica	346697	93248	27819	25553	493317
Impresa o società privata	1590	33957	3002	3213	41762
Cooperativa edilizia	463	7974	192	248	8877
Stato, regione, provincia	30	1485	205	92	1812
Comune	225	16279	363	739	17606
Ente previdenziale	123	7318	152	479	8072
IACP o ALER	768	45877	446	4057	51148
Altro	579	6644	2557	771	10551
Importo totale	350475	212782	34736	35152	633145

*Tab. – Comune di Milano. Abitazioni principali per titolo di occupazione (a 9 variabili)
Fonte: Istat, Censimento della popolazione e delle Abitazioni, 2001*

⁹¹ I proprietari in Italia rappresentano il 74%, mentre solo il 20% è titolare di una abitazione in affitto. La Lombardia rispecchia molto da vicino la struttura nazionale, con il 71% di abitazioni in proprietà contro il 21,7% in affitto.

Se si pensa che nel 1951 oltre il 70% delle famiglie occupava una casa in affitto e solamente il 30% risultava proprietario, ci si rende conto del fatto che la situazione si è quasi ribaltata nel corso di un ventennio.

Attualmente si stima che la percentuale dei proprietari abbia superato l'80% in Italia. La questione abitativa sorta nel dopoguerra sotto la spinta di un forte fabbisogno di alloggi, è andata profondamente modificandosi nel corso degli anni Novanta. Per buona parte della popolazione, infatti, si era positivamente risolta tramite l'accesso alla proprietà ottenuto però ricorrendo ad un forte indebitamento delle famiglie. Sul finire del secolo scorso la "casa" come questione pubblica sembra definitivamente rimossa dall'agenda pubblica statale. Prova ne sono l'abolizione del canale di finanziamento dell'edilizia pubblica, garantito dai contributi ex Gescal a carico dei redditi da lavoro; il trasferimento alle Regioni delle competenze in materia di edilizia pubblica e dei patrimoni ex IACP senza prevedere, al contempo, adeguati canali di finanziamento diretto o indiretto.

Nonostante fossero stati trasferiti alle Regioni gli ultimi fondi residui della cassa Gescal, l'impegno

regionale tarda ad attivarsi concretamente e, anzi, si assiste alla vendita di una buona parte delle abitazioni di proprietà pubblica (sia per necessità economiche che per le difficoltà di gestione da parte della Regione).

La gestione del restante patrimonio edilizio avviene peraltro secondo logiche tese a favorire la permanenza a vita degli inquilini e dei loro eredi, con uno scarsissimo *turn-over* e una forte rigidità dell'offerta pubblica.

L'accesso alla proprietà viene ulteriormente incentivato all'interno del libero mercato, attraverso agevolazioni fiscali, da un lato, e indirettamente anche attraverso la riforma della normativa sui canoni privati (L.431/98) che, superando la precedente legge del cosiddetto "equo-canone", liberalizza in sostanza i contratti di affitto, attivando parallelamente lo strumento dei sussidi alle famiglie con canoni onerosi. Questa legge è stata uno dei fattori, insieme alla finanziarizzazione del mercato edilizio e alla scarsità dello stock in affitto, che hanno più contribuito all'aumento indiscriminato dei canoni di locazione degli ultimi venti anni. In seguito a questa riforma, quindi, si è assistito ad un nuovo *boom* di compravendite di abitazioni caratterizzato da una doppia anima: da un lato, famiglie a medio reddito per le quali l'affitto aveva raggiunto un'incidenza troppo elevata hanno scelto di optare per l'acquisto tramite indebitamento; dall'altro, le famiglie già proprietarie hanno investito ulteriormente nel mercato edilizio data l'alta redditività delle locazioni. Come risultato di questa pressione della domanda di abitazioni, i prezzi hanno continuato a salire.

La tendenza si è espressa con particolare intensità nelle aree urbane ad alta densità abitativa e Milano rappresenta in Italia una tra le città più rappresentative di questa tendenza.

Da una parte, quindi, il mercato immobiliare milanese è stato fortemente influenzato da fattori attinenti al sistema di regolazione pubblica del settore e dalla sua traiettoria storica. Dall'altra, una transizione post industriale caratterizzata da un alto grado di finanziarizzazione dell'economia e di internazionalizzazione di settori di punta come la moda, il design e in generale i settori del *Made in Italy* creativo, hanno senz'altro contribuito a dinamizzare un settore immobiliare a sua volta finanziarizzato. "Le case sono diventate di carta, sono state immesse sul mercato finanziario per produrre redditività e sostenere il sistema economico delle banche, delle imprese e soprattutto per alimentare la finanza. I costi di questo processo di ristrutturazione gravano sulle famiglie in affitto, ma anche su quelle che comprano casa indebitandosi con mutui" (AA.VV., 2006, 262).

L'inizio del ciclo espansivo del mercato immobiliare milanese è databile alla fine degli anni Novanta, in particolare dal 1997. Lo si deduce osservando l'incremento nel prezzo degli immobili. Il 1997 è l'anno in cui in tutte le aree della città registrano un'inversione di tendenza in direzione di una rivalutazione che non si è interrotta almeno fino al 2007. Dal 1993 al 1997, infatti, i valori immobiliari erano diminuiti (salvo alcune eccezioni) in tutta la città.

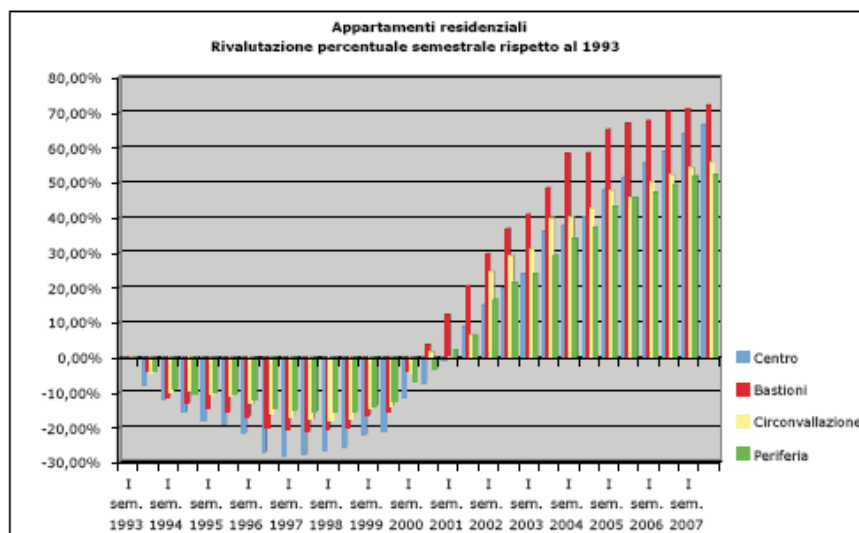


Fig. Andamento % dei prezzi degli appartamenti per cerchie urbane, 1993-2007

Fonte: nostra elaborazione su dati OSMI- Borsa Immobiliare

La rivalutazione ha coinvolto tutti i settori della città, seppure con intensità diverse. La curva positiva iniziata nel 1997 è visibile infatti per le aree centrali come per quelle periferiche e raggiunge in alcune zone anche incrementi superiori al 20% in un semestre. Anche il settore dell'affitto è stato marcato da una forte rivalutazione, secondo una dinamica simile a quella dello stock in vendita.

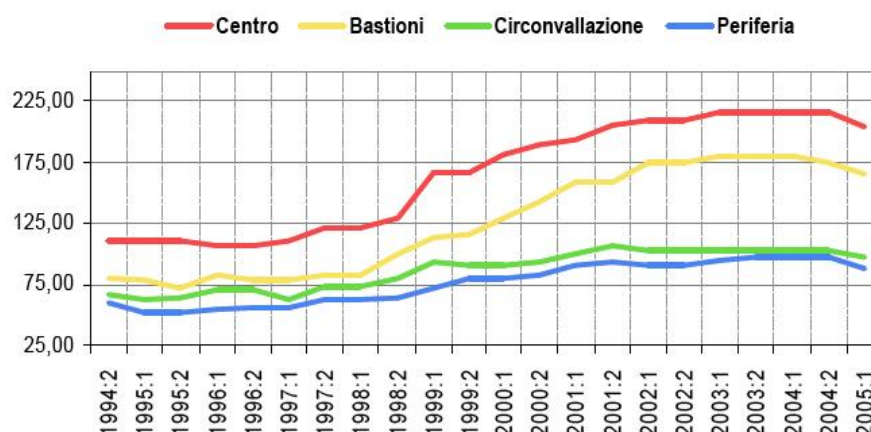


Fig. – Andamento dei canoni di locazione delle abitazioni per cerchie

Fonte: Elaborazione CERTET su dati Borsa Immobiliare e Caam-Fimaa Milano

Nell'ultimo quindicennio Milano è stata oggetto di numerosi grandi progetti di riqualificazione urbana, specialmente indirizzati alla riconversione di aree ex-industriali. Dall'esperienza dei PRU ai grandi progetti del Garibaldi-Repubblica, Santa Giulia, City Life od il nuovo polo fieristico a Rho-Pero. Gli effetti di questi importanti progetti hanno riguardato anche il mercato immobiliare, nella misura in cui nei contesti limitrofi agli interventi si sono registrati incrementi del valore immobiliare maggiori a quelli medi cittadini (OSMI 2007).

Sempre partendo dai dati della Borsa Immobiliare è possibile calcolare la rivalutazione registrata tra il 2002 e il 2007 in due dei quartieri che hanno sperimentato di recente significative trasformazioni, interpretate da alcuni come processi di *gentrification*: i quartieri "Bovisa" e "Isola". Il primo è stato interessato fin dai primi anni Novanta da processi di riqualificazione degli spazi industriali dimessi, con l'insediamento della sede distaccata del Politecnico di Milano e, in seguito, ha visto insediarsi numerose attività creative (legate al design, alla fotografia e all'architettura) localizzate prevalentemente all'interno di spazi un tempo destinati a piccole officine e laboratori artigiani. Successivamente, sono state edificate nuove residenze o ristrutturati edifici da destinare in un primo tempo agli studenti universitari e, in seguito, a segmenti della domanda a reddito-medio, attratti dall'immagine di "quartiere creativo" che la Bovisa andava assumendo.

Il quartiere "Isola", invece, è uno dei casi milanesi più studiati nella prospettiva della *gentrification*. Per un processo di trasformazione che ha avuto inizio attorno alla metà degli anni '90 il quartiere ha assunto nel tempo la connotazione di polo creativo ed "alternativo" della città. Questa immagine è legata soprattutto alla presenza significativa di locali, atelier, gallerie d'arte, studi di architettura e ristoranti, che hanno aperto nel quartiere contribuendo rapidamente a modificarne il carattere prima legato alla presenza di alcune industrie, ad un tessuto minuto di commercio al dettaglio e alla sede storica di alcuni partiti della sinistra milanese. D'altra parte, la sua attrattività si è legata anche alla disponibilità di uno stock di edilizia storica (molte case di ringhiera "vacchia Milano", frazionato in piccoli appartamenti e quindi ben adattabile alle esigenze di giovani single o coppie interessate anche alla sua posizione relativamente centrale.

Da un lato, quindi, si è verificata una certa pressione sulla domanda di residenza legata alle caratteristiche proprie del quartiere. D'altra parte, il quartiere è divenuto oggetto di uno dei più importanti progetti di riqualificazione milanesi: il progetto Garibaldi-Repubblica, tuttora in fase di realizzazione. Siamo quindi di fronte ad un doppio processo di trasformazione. Nel primo caso, l'occupazione da parte di nuovi abitanti dello stock meno recente contribuisce a rivalutarlo in seguito a puntuali ristrutturazioni o miglorie. Nel secondo caso, il grande progetto urbano sembra prospettare un innalzamento dei valori immobiliari relativi al nuovo stock che si renderà disponibile a conclusione dei lavori.

Studi recenti effettuati su questo e altri quartieri messi a confronto (Diappi, 2009) interpretano il caso del quartiere Isola come un esempio di *gentrification* "morbida", non tanto dovuto a politiche di mitigazione degli effetti negativi, quanto a ragioni legate alla specifica forma urbana del quartiere, "protetto" dal tracciato ferroviario che ha sempre costituito una barriera e allo stesso tempo un elemento di riconoscibilità dei suoi confini e della sua identità. In questo senso, anche la vicinanza al centro della città è mitigata da questa barriera. Un secondo elemento di moderazione dell'effetto *gentrification* è costituito dalle dimensioni contenute degli alloggi disponibili, che non incontrano la domanda di ceti con un alto potere d'acquisto interessati ad abitazioni di taglio superiore. Un terzo elemento, la presenza di una quota non insignificante di edilizia pubblica, di tipologia diversa e in parte alienata, ha contribuito a preservare una certa eterogeneità sociale nel

quartiere. Infine, l'assenza della grande distribuzione commerciale (prevista dalle trasformazioni in corso) ha contribuito a salvaguardare almeno in parte quella rete commerciale di vicinato in parte gestita da abitanti storici del quartiere.

Il meccanismo rigenerazione urbana-gentrification a Lione e la protezione delle politiche abitative francesi

A differenza di altre città considerate (come Monaco e Copenhagen, ad esempio) la struttura abitativa di Lione guardata in una prospettiva temporale non sembra essersi trasformata in modo traumatico. Tra il 1999 e il 2006 è riscontrabile una crescita della proprietà, che passa dal 44,2% al 46,5 e, parallelamente, una crescita moderata nel valore assoluto delle abitazioni in affitto, anche in edilizia sociale (circa 3.000 unità in più).

	2006			Ancienneté moyenne d'emménagement en année(s)	1999	
	Nombre	%	Nombre de personnes		Nombre	%
Ensemble	614 229	100,0	1 378 284	13	559 029	100,0
Propriétaire	285 526	46,5	697 417	17	246 980	44,2
Locataire	313 611	51,1	649 637	9	293 203	52,4
dont d'un logement HLM loué vide	120 124	19,6	295 323	12	117 011	20,9
Logé gratuitement	15 092	2,5	31 230	10	18 846	3,4

Fig. - Residenze principali secondo il titolo d'uso

Fonte: Insee

La dinamica dei prezzi di acquisto di nuovi appartamenti ha fatto registrare, invece, aumenti consistenti nell'ultimo decennio. Il prezzo medio di acquisto di un appartamento nuovo è di 3200 per mq (con un incremento dell'82% tra il 1998 e il 2008) e di 2600 euro/mq per un appartamento di seconda mano (+ 166%). Si assiste quindi ad una forte rivalutazione dello stock datato, rispetto a quello di nuova costruzione. Una tendenza simile è documentata a livello metropolitano, dove crescono maggiormente i prezzi delle abitazioni di seconda mano rispetto a quelle nuove, e dove lo scarto tra l'andamento del reddito e quello dei prezzi sembra ampliarsi in misura consistente e con ritmo sostenuto nel tempo.

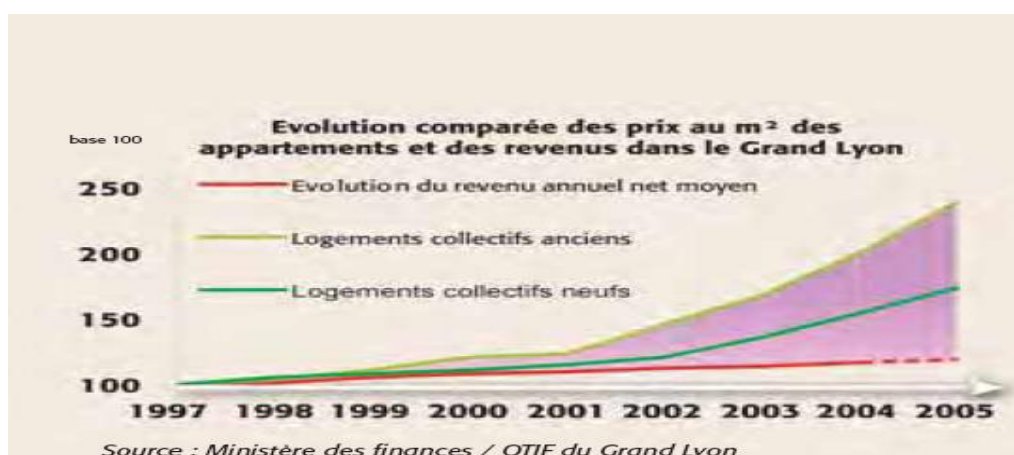


Fig. - Evoluzione comparata dei prezzi/mq degli appartamenti e dei redditi, Grand Lyon, 1997-2005

Fonte: Ministero delle finanze /OTIF du Grand Lyon

La letteratura riferisce di diverse aree all'interno della città interessate da processi di riqualificazione e di ricambio sociale. Tuttavia, il concetto di *gentrification* non sembra essere molto utilizzato in Francia per descrivere trasformazioni di questo tipo, ma per ragioni che appaiono più "di approccio" che non sostanziali. "Embourgeoisement", che è il termine che più si avvicina al corrispettivo anglosassone di *gentrification*, è utilizzato per descrivere il caso del "Quartier St-Georges", caratterizzato dagli anni Settanta da fenomeni di degrado edilizio e urbano. È divenuto oggetto di intervento pubblico nel 1982 con un programma di recupero delle stock edilizio degradato che ha avuto come conseguenza un forte ricambio degli abitanti alla fine degli anni Ottanta. Il dato più significativo mostra che solo 2 delle 127 famiglie prima residenti sono rimaste ad abitare negli edifici rinnovati. Tuttavia, secondo alcuni ricercatori che hanno studiato il caso, si tratta di un quartiere che ha conservato una certa eterogeneità sociale al suo interno, nonostante la nuova presenza di famiglie di ceto medio.

Più esplicitamente, autori come Préteceille (2007) hanno messo in discussione la validità del paradigma della *gentrification* per spiegare le trasformazioni delle città francesi di grandi dimensioni.

Tuttavia, è interessante notare come i principali movimenti di opposizione alle trasformazioni veicolate dalla rigenerazione urbana abbiano spesso messo al centro del conflitto l'idea di *social mix* propagandata dall'amministrazione pubblica, come nel caso de "La Duchère", dove l'opposizione è stata coordinata da un'associazione denominata "Groupe de Travail Interquartier", fortemente schierata contro il rischio di sfratto per i residenti. Analogamente, nel caso di "Place du Pont", gli investitori immobiliari hanno dovuto fronteggiare una forte opposizione da parte della popolazione nord-africana che gestiva diverse attività commerciali nel quartiere.

Se, da un lato, l'amministrazione pubblica ha rappresentato uno degli attori-chiave nei processi di rigenerazione urbana che hanno costituito l'innescò di dinamiche di espulsione delle popolazioni più fragili, come sembra evidente nei casi qui citati, d'altra parte l'articolazione e la robustezza delle politiche abitative francesi ha contribuito a moderare gli impatti socialmente più negativi di tali processi.

A livello nazionale esistono tre tipi diversi di misure a sostegno dell'accesso ad un'abitazione, in affitto o in vendita, secondo le proprie possibilità: "l'aide personnalisée au logement", "l'allocation logement" che è rivolta a segmenti più svantaggiati, e "l'allocation logement familiale". Grossomodo tutti i cittadini francesi possono ricevere uno di questi aiuti.

A livello locale, inoltre, è stato implementato un programma di rigenerazione dell'edilizia degradata (Opérations Programmées d'Amélioration de l'Habitat) che prevede un contributo economico delle amministrazioni rivolto ai proprietari, ma anche agli affittuari (questo è il punto dirimente) che intendano ristrutturare il proprio appartamento. Tra il 1995 e il 1998 l'amministrazione di Grand Lyon ha stanziato 18 milioni di euro per questa politica.

Guardando quindi alla *gentrification* come ad un processo che può trovare origine anche nelle dinamiche di rigenerazione urbana, questa misura mostra due punti di forza principali. Da un lato, infatti, mettere in condizione singoli abitanti di apportare migliorie all'abitazione occupata scongiura in parte il rischio che grandi capitali e investitori "calino"

su quartieri complessivamente degradati approfittando del *gap* nella rendita effettiva e quella potenziale, secondo la teoria di Smith (1979). Dall'altro, la misura si rivela doppiamente protettiva nei confronti di chi occupa un'abitazione in affitto, e che ha meno interesse ad investire economicamente sull'alloggio, contribuendo indirettamente ad attenuare i rischi di espulsione delle famiglie più fragili.

Manchester: bassa gentrification e alto rischio di dualismi sociali

La struttura del mercato dell'abitazione di Manchester si presenta nel 2001 con una prevalenza della proprietà (42%), che ha consistenza non molto dissimile dall'edilizia sociale (39,5%) e, infine, con il 19% di abitazioni in affitto sul mercato privato (Eurostat, Database Urban Audit, 2001). A causa dell'incompletezza dei record, non disponiamo di dati comparabili per annate successive. Tuttavia, secondo le statistiche fornite dalla Municipalità di Manchester per il 2009, la tendenza è stata quella di un progressivo aumento nella quota dei proprietari (che raggiunge il 46%), accanto ad una consistente diminuzione dell'edilizia sociale (35%) e una lieve diminuzione anche delle famiglie in affitto privato, che scende al 18% (Manchester City Council, 2009). La quota di edilizia sociale rimane in ogni caso per Manchester di due volte superiore alla media nazionale.

Anche se con le dovute cautele, si può ipotizzare che la struttura dell'abitare tenda a polarizzarsi tra proprietari, da un lato, e locatari di un'abitazione a canone sociale, dall'altro, erodendo progressivamente la quota di chi si colloca in posizione intermedia, non avendo i mezzi per accedere alla proprietà e, al tempo stesso, non avendo diritto alla protezione offerta dal *social housing*.

Gli effetti di questa polarizzazione possono essere guardati da due prospettive diverse. Ad un primo sguardo, il significativo aumento dei prezzi delle case in vendita (documentato in apertura del paragrafo), potrebbe aver contribuito a tendere maggiormente il mercato e ad esporre i segmenti della domanda di affitto privato, divenuta nel tempo più residuale, a situazioni di maggiore vulnerabilità. D'altra parte, l'aumento della quota di proprietari deve essere interpretato alla luce di un altro elemento rilevante: lo schema predisposto dal governo centrale che, dal 1980, ha messo nelle condizioni molti occupanti degli alloggi di proprietà municipale di acquistare a prezzi agevolati, e con la tutela legale da parte dell'amministrazione anche nel dirimere questioni legate al pagamento dei mutui. Il provvedimento emanato dal governo centrale ha quindi rafforzato una linea di azione che l'amministrazione locale di Manchester perseguiva: quella di sostenere il più possibile, e con diversi strumenti, l'accesso alla proprietà. In questo senso la contrazione dell'affitto privato potrebbe anche essere letta congiuntamente allo sforzo dell'amministrazione nel "traghetare" anche le famiglie meno abbienti verso una condizione di maggiore sicurezza abitativa.

Inoltre, dal punto di vista della tutela delle famiglie titolari di abitazioni in affitto privato, sono da segnalare le misure di *rent-control*⁹² e di sostegno economico al pagamento dei canoni onerosi e, infine, il sistema di accreditamento dei proprietari che scelgono di cedere in locazione alloggi, sottoposti a controlli dal punto di vista di alcuni standard nelle dotazioni.

⁹² La misura di *rent-control* prevede, da un lato, alcune limitazioni nel fissare gli importi del canone di affitto e, dall'altro, il vincolo a mantenere invariato il canone fino a scadenza del contratto, in caso si tratti di contratti a breve termine.

Nel complesso, quindi, le misure di politica abitativa implementate a Manchester sono il risultato di un duplice livello di regolazione e di finanziamenti, che vede un buon grado di integrazione tra le scelte operate a livello centrale e l'iniziativa locale.

Nonostante gli sforzi dell'amministrazione nel bilanciare l'offerta di mercato rispetto a diverse articolazioni della domanda di abitazione, la rapida e intensa transizione economica di Manchester, documentata nel primo paragrafo, ha prodotto impatti sul mercato delle abitazioni che solo in parte sono stati mediati dalle politiche. Manchester ha vissuto una forte rivalutazione della rendita immobiliare (soprattutto a partire dalla fine degli anni Novanta) che si distingueva in passato per valori di rendita tra i più bassi registrati nel paese. Come è stato mostrato all'inizio comparando le città, tra il 2001 e il 2004 il costo per mq di un appartamento è cresciuto del 60%, mentre quello di un'abitazione indipendente è quasi raddoppiato.

Questa spinta, legata alle dinamiche più macro e strutturali della transizione, ha inevitabilmente impattato sulle *chances* abitative dei segmenti più fragili. Secondo dati forniti dalla Municipalità, se nel 2002 almeno il 50% delle abitazioni in vendita risultavano accessibili per famiglie che disponevano di un reddito complessivo in linea con la media della città, nel 2006 la quota è scesa al 23%. Soprattutto le famiglie di nuova formazione, con redditi al di sotto della media cittadina, si sono quindi trovate in forti difficoltà nell'accedere alla proprietà.

Guardando più nello specifico alla dimensione spaziale delle trasformazioni che hanno investito la città centrale di Manchester, i dati a disposizione sembrano illuminare due diverse facce della stessa medaglia.

I consistenti programmi di rigenerazione e sviluppo di quartieri caratterizzati da uno stock edilizio particolarmente degradato e da una concentrazione di popolazioni socialmente fragili (ad est del centro città) hanno generalmente contribuito a migliorare le condizioni di vita della popolazione, creando in alcuni casi nuove opportunità di occupazione, un innalzamento dei tassi di scolarizzazione e, non ultimo, il passaggio al regime di proprietà dell'alloggio. Diversi casi studiati in letteratura hanno mostrato, tuttavia, un debole impatto dal punto di vista del ricambio sociale. In alcuni casi, questo ha prodotto nuove linee di divisione all'interno di popolazioni tendenzialmente svantaggiate: ad esempio tra famiglie che, grazie al "Right to buy scheme", hanno acquistato l'alloggio in cui risiedevano, e famiglie che continuano a risiedervi in affitto. Torneremo in seguito sugli effetti che complessivamente questa misura ha prodotto.

In altri casi, si può parlare di un fenomeno di "addizione" di nuova classe media in zone prima scarsamente abitate, come nel caso del centralissimo Gay Village, la cui realizzazione ha visto nascere nuovi servizi, negozi e locali "di tendenza" senza che ciò abbia implicato trasformazioni dello stock residenziale.

Come abbiamo visto nel primo paragrafo, una delle tendenze che sembra maggiormente differenziare Manchester dalle altre città analizzate, è legata alla particolare distribuzione territoriale delle classi più agiate. Come descritto nel primo paragrafo, *manager* e *professional* tendono a concentrarsi in alcune località dell'area metropolitana e, per via della forte concentrazione nella città centrale delle attività più innovative e qualificate, a recarvisi quotidianamente per lavorare.

Nel territorio municipale, invece, a parte alcuni quartieri tradizionalmente connotati dalla presenza dei ceti più agiati⁹³ tende a concentrarsi una popolazione modesta, di origine operaia, in buona parte residente nei quartieri con un'alta presenza di edilizia pubblica. In

⁹³ Didsbury e a Chorlton, quartieri a sud del centro città, risultano composti rispettivamente per il 30% e per il 46% da *manager* e *professional*.

alcuni di questi quartieri la concentrazione di abitazioni sociali è molto alta: Ardwick (66%), Ancoats and Clayton (58%), Baguley (52%), Hulme (64%), secondo i dati di censimento del 2001, con una forte diversificazione dal punto di vista della qualità dello stock edilizio: fattore che sembra contribuire in modo decisivo alla stigmatizzazione di queste aree.

Tuttavia, la situazione sta evolvendo rapidamente, in seguito ad alcuni principali fattori.

Il primo è legato all'alienazione di quote consistenti del patrimonio di proprietà pubblica, mentre il secondo è legato alle nuove realizzazioni di residenza promosse in partnership pubblico-privato e finalizzate a rispondere ad una domanda più alta e diversificata rispetto a quella di alloggi sociali. Quartieri come Hulme (vicino al centro della città) che per tradizione erano totalmente composti da edilizia sociale in affitto si stanno trasformando in aree a tipologia mista, tra edilizia pubblica e mercato privato.

Gli effetti sono, da un lato, una crescente eterogeneità delle popolazioni che risiedono all'interno degli stessi quartieri e, dall'altro, una progressiva erosione dello stock destinato alle fasce a basso reddito, che vanno ad ingrossare le fila delle liste d'attesa per l'edilizia sociale.⁹⁴

L'impressione è che, implicitamente, le strategie di forte sostegno alla proprietà promosse dall'amministrazione di Manchester, in sinergia con le misure adottate a livello centrale, vadano nella direzione di agevolare la scelta di risiedere all'interno della Municipalità per quei gruppi che sono meglio integrati nei settori maggiormente competitivi dell'economia, per lo più lavoratori high-skilled distribuiti nell'area metropolitana. Il che lascia intravedere il rischio di un forte scollamento, non tanto a livello spaziale, quanto in termini di nuove linee di disuguaglianza, tra la Manchester lanciata a grande velocità sui binari della nuova economia della conoscenza e dei servizi avanzati, e quella legata alla sua struttura industriale tradizionale. Sul lungo periodo, questi processi potrebbero avere impatti rilevanti sulle nuove generazioni, in termini di trasmissione di svantaggi di tipo economico, di scarse opportunità di istruzione e di occupazione, ponendo forti vincoli a possibili traiettorie di mobilità sociale.

Copenhagen e la “gently gentrification” indotta dalla politica abitativa danese

La traiettoria del mercato immobiliare di Copenhagen va interpretata alla luce di alcuni cambiamenti che sono avvenuti nel corso degli anni Novanta sul piano della regolazione pubblica.

Il primo di questi cambiamenti è legato alla storica presenza nella città di Copenhagen di uno stock elevato di edilizia sociale, che a partire dal 1990 viene sostanzialmente gestito da associazioni non-profit. Per avere un'idea, quindi della consistenza complessiva dello stock di proprietà pubblica in affitto, bisogna sommare quello del cosiddetto *social housing*, che vede la gestione diretta da parte dell'amministrazione pubblica, e quello del *subsidised housing*, amministrato da enti del settore non profit.

Un secondo elemento di rottura riguarda invece il settore delle abitazioni in cooperativa. Istituzionalizzato nel 1970, era stato concepito come uno strumento per consentire alle classi meno abbienti l'acquisto di una casa a prezzo contenuto. Questo settore è

⁹⁴ Un problema comune a tutto il nord dell'Inghilterra è proprio la nuova tensione che si è prodotta sul mercato immobiliare in seguito all'implementazione del Right to buy Scheme. I prezzi delle abitazioni in vendita sono, in generale, aumentati, mentre lo stock di housing sociale è stato pesantemente eroso ed è cresciuto lo scarto tra la domanda e l'offerta di nuove abitazioni a canone sociale.

costantemente cresciuto nel tempo e nel 1995, in seguito ad una forte crisi economica dell'amministrazione municipale che l'aveva portata sull'orlo della bancarotta, circa 20.000 abitazioni di proprietà comunale sono state vendute e trasformate in cooperative. Questo spiega il crollo la decrescita improvvisa delle abitazioni in locazione a canone sociale e, parallelamente, la crescita del titolo d'uso legato alle abitazioni in cooperativa. Un effetto rilevante di questo passaggio è stato l'aumento delle liste di attesa nel settore *social housing*: oggi a Copenhagen si può attendere fino a 20 anni per ottenere un alloggio. È bene specificare, però, che l'housing sociale non rappresenta una situazione estremamente più economica rispetto all'affitto privato, grazie alla politica di *rent-control* attiva da più di 60 anni nella maggior parte delle grandi aree urbane sul territorio nazionale. Infatti, vi può essere anche una scarsa differenza fra costo dell'affitto "sociale" e privato (rispettivamente 596 euro/mq e 611 euro/mq all'anno, secondo un dato del 2005). Negli anni successivi è stata varata da parte del governo centrale una riforma che rendeva possibile la vendita delle abitazioni in cooperativa a prezzi di mercato. Come effetto immediato, un grande numero di famiglie che avevano acquistato la propria casa a prezzo agevolato ha potuto rivenderla approfittando della rivalutazione avvenuta nel frattempo, acquistando con quel guadagno abitazioni meno modeste al di fuori del municipio.

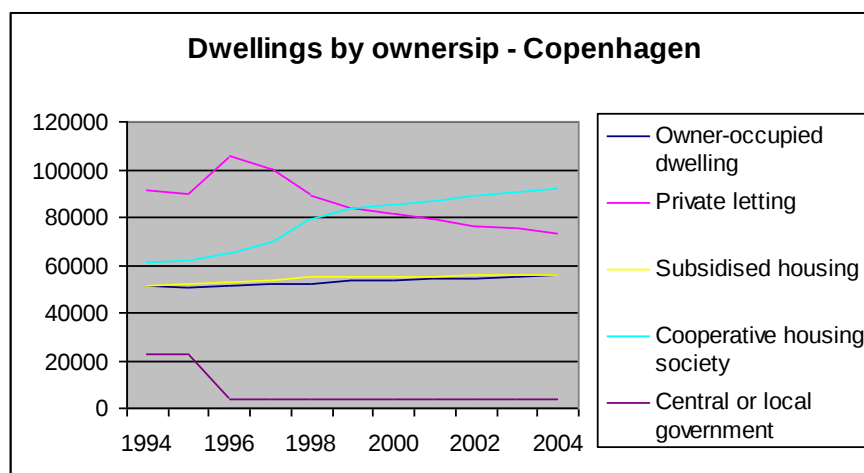


Fig. – Titoli d'uso dell'abitazione a Copenhagen città, 1994-2004

Fonte: Statistiche Municipali

Una discreta offerta di abitazioni in affitto sul mercato privato, talvolta non dotate di servizi privati o riscaldamento centralizzato, ha rappresentato un bacino potenziale per le popolazioni più fragili, fino alla metà degli anni Novanta. Con l'inizio di una stagione di riqualificazione di diverse aree della città, tuttavia, si è verificato un consistente aumento dei canoni d'affitto reso possibile dalla stessa normativa di *rent-control*, che non si applica allo stock nuovo o, in questo caso, rigenerato.

Come è evidente nella figura, da quel momento le abitazioni occupate in affitto privato sono diminuite costantemente e in modo consistente.

Gli alloggi in proprietà sono cresciuti, anche se moderatamente, passando dal 18,4 al 20% e una dinamica simile ha riguardato anche il settore del *subsidised housing*, (18,5% nel 1994 e 19,8% nel 2004). L'aumento in assoluto più consistente ha riguardato le abitazioni in cooperativa, che sono passate dal 22 al 32%. Come già detto, il motivo di questo forte incremento è legato al trasferimento di una quota significativa dello stock di proprietà pubblica al settore cooperativo. In parte per lo stesso motivo, il settore che invece è

letteralmente crollato è quello dell'housing direttamente gestito dall'amministrazione centrale o locale (dall'8,3% al 1,3%). Tuttavia, se si considera lo stock di abitazioni a gestione diretta da parte dell'amministrazione e quello in gestione al non profit, la quota di edilizia sociale di Copenhagen sale al 21,1%, per un totale di circa 60.000 unità nel 2004, contro le 73.000 in affitto privato e 56.000 in proprietà. Le case in cooperativa ammontano invece nel 2004 a circa 92.000 unità.

Se si confronta la composizione del mercato abitativo di Copenhagen, con quella danese, emerge come la città sia caratterizzata da una netta prevalenza di housing in cooperativa (32% contro il 6% per la Danimarca), e una bassissima quota di abitazioni in proprietà (20% contro il 51% nazionale). La consistenza dell'edilizia sociale è pressoché la stessa registrata a livello nazionale, con il 20% circa.

Fino al 1998 il costo medio degli appartamenti in vendita a Copenhagen e sul suo territorio provinciale risultava inferiore sia alla media danese, sia alla media di altre città e province come quelle confrontate nella tabella che segue. La situazione si è poi gradualmente modificata finché, nel 2004, i costi di Copenhagen città hanno superato sia la Provincia, che la Danimarca e gli altri territori messi a confronto nella tabella, ad eccezione di Frederiksberg, area residenziale particolarmente pregiata che si trova all'interno del Municipio di Copenhagen, pur non facendone parte amministrativamente.

Il costo delle case indipendenti a Copenhagen, da sempre più elevato rispetto a quello degli appartamenti era, sempre nel 2004, notevolmente superiore alla media nazionale.

Owner-occupied flats	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Copenhagen	429	465	475	612	752	867	1031	1154	1236	1420
Frederiksberg	632	701	763	934	1076	1224	1406	1505	1609	1840
Copenhagen County	544	587	600	679	752	869	981	1114	1183	1315
Frederiksborg County	530	565	599	692	778	865	981	1088	1115	1253
Roskilde County	526	580	623	691	790	893	941	996	1083	1190
Denmark	474	514	536	631	716	810	908	985	1053	1204
One-family houses										
Copenhagen	882	1026	1156	1382	1517	1716	1953	2021	2185	2523
Frederiksberg	1565	1752	2082	2340	2704	2912	3198	3504	3492	4135
Copenhagen County	1050	1222	1345	1498	1668	1825	1954	2078	2183	2475
Frederiksborg County	915	1065	1147	1296	1447	1581	1690	1808	1884	2088
Roskilde County	872	1003	1094	1228	1324	1452	1553	1621	1737	1892
Denmark	656	753	806	884	955	1047	1105	1144	1198	1331

Tab. – Prezzi medi di appartamenti e case indipendenti, confronto tra Copenhagen e altri livelli territoriali, trend

Nota: prezzi espressi in Corone Danesi (1000)

Fonte: Statistiche comunali

Anche il costo degli affitti è cresciuto costantemente fino al 2009, senza grosse differenze nelle diverse tipologie disponibili.

	4 locali ammobiliati			3 locali non ammobiliati			Prezzo medio
	Alto	Medio	basso	alto	Medio	Basso	
2003	1950	1660	1230	1680	1310	1100	940
2006	3150	2440	1740	2620	1670	1210	990
2009	3650	2440	1620	2680	1820	1280	1200

Prezzi medi di affitto delle abitazioni a Copenhagen, espresso di Dollari USA

Fonte: Indagine UBS

La trasformazione di una parte consistente del patrimonio abitativo pubblico in abitazioni in cooperativa e la successiva normativa che ha permesso la vendita delle stesse a prezzo di mercato, è alla base del meccanismo che ha prodotto a Copenhagen un forte innalzamento dei prezzi delle abitazioni insieme a fenomeni di ricambio sociale in alcuni quartieri centrali della città.

Come accennato, il sistema delle cooperative era nato con la finalità di mettere le famiglie in affitto privato in condizioni di acquistare la propria abitazione. Questo particolare regime di proprietà, oltretutto, risulta particolarmente agevolato dal punto di vista fiscale in quanto non prevede il pagamento di alcuna tassa di proprietà. Inoltre, le cooperative ricevono sussidi dal governo centrale per l'abbattimento degli interessi sui debiti contratti con gli istituti di credito. Per via di questo particolare trattamento le abitazioni in cooperativa sono sempre state considerate idealmente un modo per bilanciare e conciliare le rigidità del sistema di welfare e le spinte anarchiche del libero mercato, "a third way characterised by solidarity and responsibility, community and freedom, based on democratic common ownership of the property in which the individual dwellings are located" (Andersen, 2006, 27).

Come conseguenza del provvedimento del governo, lo scarto tra il prezzo di un'abitazione sul mercato privato e quello di una casa in cooperativa si è rapidamente ridotto e quest'ultimo è aumentato di sei volte tra il 2000 e il 2008 (Copenhagen Municipality, 2008).

Nel breve periodo, dunque, non si è verificata tanto un'espulsione degli abitanti dai quartieri di Copenhagen in cui risiedevano, quanto un loro arricchimento legato all'immissione sul mercato e alla rivalutazione dei propri appartamenti, che ha permesso loro di accedere a soluzioni abitative. Considerato che le famiglie che hanno venduto appartenevano ad un segmento debole della domanda abitativa, il sistema delle abitazioni in cooperativa si è rivelato quindi un meccanismo *soft*, ma effettivo, di ricambio sociale che ha visto migrare verso zone più periferiche gli originari abitanti per fare spazio a ceti medi con possibilità di acquisto di abitazioni a prezzi di mercato.

Un secondo meccanismo che ha sostenuto processi di trasformazione connotati da ricambio sociale delle popolazioni residenti è invece legato alle politiche di rigenerazione urbana che a partire dagli anni Ottanta l'amministrazione ha sostenuto.

In particolare, come è già stato accennato, la ricostruzione o il ripristino di settori degradati dello stock immobiliare ha comportato un aumento repentino dei canoni di affitto, grazie alla deroga alla applicazione del meccanismo di calmierazione dei canoni (*rent-control*) per le abitazioni costruite dopo il 1991.

I quartieri maggiormente interessati da programmi di rigenerazione sono perlopiù quartieri semicentrali, contigui a nord (Noorebro) e ad ovest (Vesterbro) al centro storico di Copenhagen, ad eccezione di Amager Vest, nell'area più periferica di Orestad,⁹⁵ e

⁹⁵ L'area di Orestad (a sud ovest della città, tra Copenhagen e il ponte di Oresund verso Malmö) è interessata da un complesso progetto urbanistico già citato nel primo paragrafo, che prevede la delocalizzazione di

mostrano rispetto agli altri una quota maggiore di abitazioni realizzate dopo il 1980, come risulta chiaro dalla tabella.

City districts	Year of construction						Total
	-1900	1900-1919	1920-1939	1940-1959	1960-1979	1980-	
1. Indre By	17,037	2,621	2,775	962	1,995	1,598	26,988
2. Østerbro	7,084	12,513	11,008	1,920	4,986	3,232	40,743
3. Nørrebro	9,624	9,685	10,486	1,888	3,955	5,429	41,067
4. Vesterbro/Kgs. Engh.	9,261	6,746	5,807	4,631	1,385	3,185	31,015
5. Valby	397	3,542	10,679	5,000	4,225	2,313	26,156
6. Vanløse	44	645	12,839	4,177	1,442	1,049	20,196
7. Brønshøj-Husum	14	923	7,114	7,641	3,417	1,165	20,274
8. Bispebjerg	322	2,032	13,539	8,737	1,933	2,489	29,052
9. Amager Øst	1,072	5,581	13,114	3,522	3,242	2,506	29,037
10. Amager Vest	637	6,548	6,335	2,108	7,887	7,589	31,104
Total	45,492	50,836	93,696	40,586	34,467	30,555	295,632
Percentage							
1. Indre By	63.1	9.7	10.3	3.6	7.4	5.9	100
2. Østerbro	17.4	30.7	27.0	4.7	12.2	7.9	100
3. Nørrebro	23.4	23.6	25.5	4.6	9.6	13.2	100
4. Vesterbro/Kgs. Engh.	29.9	21.8	18.7	14.9	4.5	10.3	100
5. Valby	1.5	13.5	40.8	19.1	16.2	8.8	100
6. Vanløse	0.2	3.2	63.6	20.7	7.1	5.2	100
7. Brønshøj-Husum	0.1	4.6	35.1	37.7	16.9	5.7	100
8. Bispebjerg	1.1	7.0	46.6	30.1	6.7	8.6	100
9. Amager Øst	3.7	19.2	45.2	12.1	11.2	8.6	100
10. Amager Vest	2.0	21.1	20.4	6.8	25.4	24.4	100
Total	15.4	17.2	31.7	13.7	11.7	10.3	100

Fig. – Alloggi per periodo di costruzione nei distretti della città, 2009
Fonte: Statistiche Municipali di Copenhagen

Nel caso di Nørrebro, un progetto sostenuto dalle istituzioni locali e nazionali nel corso degli anni Ottanta ha comportato la distruzione e il rifacimento di interi isolati, provocando aspri conflitti sociali. Vesterbro, è stato invece riqualificato tra il 1990 e il 2000 attraverso una serie di interventi più puntuali e contenuti, che hanno tuttavia espulso buona parte della popolazione originaria, nonostante le politiche di rent-control istituite ad hoc.

Nel distretto più centrale della città (Indre-by) le opere di riqualificazione principali hanno riguardato l'area del porto, fino agli anni Novanta connotata da intensi fenomeni di spaccio e prostituzione. L'area ospita attualmente un centro culturale polifunzionale e residenze di lusso destinate alle classi alte.

La figura seguente ricostruisce le differenze di prezzi delle abitazioni in affitto in alcuni quartieri centrali: al primo posto si colloca in effetti Vesterbro (indicato nella mappa come "Copenhagen V").

aziende High Tech (60% dell'area), centri di ricerca e università (20%) e residenze private di medio pregio (20%).

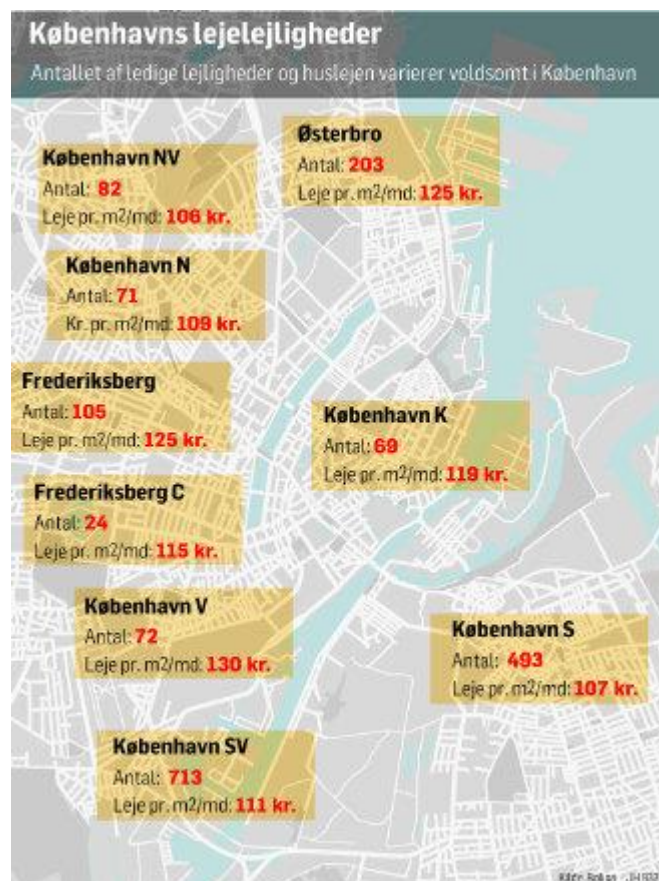


Fig. - Differenze territoriali nei canoni di affitto privato
Fonte: Indagine 2009 pubblicata su Politiker.dk

Attraverso le politiche di rigenerazione urbana, l'amministrazione di Copenhagen ha giocato un ruolo forte nel sostenere processi di ricambio sociale nei diversi quartieri coinvolti dalle trasformazioni. Si può dire che il processo abbia riguardato soprattutto le classi medie o basse, sostituite da quelle superiori. Bisogna infatti tener presente che Copenhagen, proprio in ragione della storica concentrazione di edilizia sociale, *subsidised houses* e abitazioni a basso prezzo (sia in affitto che in vendita), ha accolto per lungo tempo al suo interno popolazioni fragili, senza che venissero respinte ai margini per difficoltà di accesso all'abitazione.

Questa prerogativa sembra oggi sfidata da un forte innalzamento dei costi abitativi a partire dagli anni '90, non solo a seguito dei diversi programmi di riqualificazione di alcune zone centrali e semicentrali della città, ma anche come diretta conseguenza delle variazioni introdotte nella normativa nazionale vigente sulle cooperative di abitazioni.

Barcellona, tra nuovi quartieri middle class e la gentrification "a macchia di leopardo" del centro storico

Come è già emerso nel primo paragrafo, la transizione post-industriale di Barcellona e la strategia di sviluppo che l'ha accompagnata si è fondata in buona parte sulla realizzazione di grandi Eventi Internazionali. Questo dato è molto importante per comprendere gli impatti che la transizione ha avuto sulla struttura sociale della città da un punto di vista

spaziale, proprio perché i Grandi Eventi, attraverso l'attrazione straordinaria di investimenti e capitali locali ed esteri, hanno costituito l'occasione per una nuova stagione di pianificazione della città che ha contribuito a modificarne profondamente l'assetto.

Gli impatti che la transizione economica ha prodotto sulla struttura del mercato immobiliare locale hanno quindi strettamente a che fare con due principali fattori. Il primo è costituito dagli ambiziosi progetti di rigenerazione urbana e di riconnessione di parti diverse della città che si sono concretizzati in occasione di due principali Eventi Internazionali: i giochi Olimpici del 1992 e il Forum delle Culture del 2004.

Il secondo fattore, strettamente legato al primo, è costituito dall'internazionalizzazione dei flussi di capitali e di popolazioni che Barcellona ha saputo attrarre e sfruttare in direzione del suo rilancio.

In particolare, a partire dagli anni Novanta la città ha vissuto una fase di grande espansione di un turismo legato alla nuova immagine di Barcellona come città di cultura e architettura. Ha inoltre attratto professionisti da tutta Europa (soprattutto giovani architetti) interessati alle nuove possibilità di occupazione che si stavano aprendo nel campo della progettazione. Ha accolto in quel periodo anche una quota rilevante di lavoratori provenienti da paesi extra-europei che hanno costituito una componente importante della manodopera impiegata nelle costruzioni, uno dei settori economici cresciuti maggiormente a Barcellona.

Tutti questi elementi, hanno avuto un impatto decisivo sul mercato immobiliare che da locale è divenuto internazionale: molti europei hanno acquistato seconde case a Barcellona e, soprattutto e attività immobiliari specializzate nella locazione di appartamenti per brevi periodi ha avuto un'espansione rapidissima e intensa, costituendo una vera e propria alternativa agli hotel e contribuendo in modo significativo alla trasformazione di alcuni quartieri della città.

Districtes	2007	2006	2004	2001	1996	1992
BARCELONA	5.952	5.791	4.193	2.500	1.433	1.387
1. Ciutat Vella	6.864	5.826	4.200	2.301	1.279	1.075
2. Eixample	7.005	7.439	5.276	2.998	1.489	1.414
3. Sants-Montjuïc	5.195	5.270	3.827	2.185	1.293	1.234
4. Les Corts	8.877	6.303	4.393	2.628	1.568	1.684
5. Sarrià-Sant Gervasi	9.301	8.350	7.856	3.910	2.238	2.288
6. Gràcia	5.598	5.749	4.335	2.399	1.382	1.420
7. Horta-Guinardó	4.759	4.872	3.430	2.738	1.304	1.404
8. Nou Barris	4.436	4.309	3.350	2.145	1.252	1.073
9. Sant Andreu	4.774	4.734	3.581	2.215	1.179	1.033
10. Sant Martí	5.215	5.107	3.636	2.223	1.293	1.153

Tab. - Abitazioni nuove. Stima del prezzo di vendita per distretti, in euro per mq

Fonte: Departament d'Estadística. Ajuntament de Barcelona

Alcune informazioni a proposito delle trasformazioni che hanno riguardato nello specifico le diverse zone sono utili per cogliere le differenze più evidenti nella dinamica dei prezzi delle abitazioni.

L'asse culturale della Ciutat Vella. Al centro della città storica, in un quartiere con grossi problemi di degrado fisico e sociale sono state insediate nuove funzioni di punta per l'attrattività turistica e culturale di Barcellona: il MACBA (Museo di Arte Contemporanea di Barcellona), il Centro di Cultura Contemporanea di Barcellona (CCCB), il Centro per le

Risorse Culturali sede di uno dei principali gruppi editoriali catalani, la rinnovata Biblioteca Nazionale e la sede dell'Alta Commissione per la Ricerca Scientifica. Si inseriscono nelle trasformazioni di Ciutat Vella anche il *recupero del fronte marittimo*, con 5 Km del fronte mare della città recuperati e allestiti a spiagge attrezzate e altre attività per il tempo libero collegate da un percorso (o passeggiata) chiamato Porto Olimpico, e il *Porto Vecchio*, restituito all'uso pubblico attraverso la rimozione di alcune barriere che rendevano la zona inaccessibile e attraverso la realizzazione di vie pedonali che permettono di raggiungere i vecchi moli. Qui è stato collocato un nuovo edificio (Maremagnum) completamente dedicato ad attività di svago e tempo libero: shopping centers, bar, ristoranti, un cinema multisala, il nuovo acquario.

Eixample" (la traduzione letterale è "espansione") è il distretto più popolato della città, il suo "tessuto connettivo" e costituisce l'espansione di fine Ottocento della città, disegnata da Ildefonso Cerdà. È un'area caratterizzata dalle maggiori architetture di pregio di fine '800 e primi del '900, tra cui gli edifici di Gaudì, ma comprende anche le nuove edificazioni del Villaggio Olimpico, uno degli esempi più chiari di *middle-class gentrification*.

Les Corts e Sarrià-Sant Gervasi sono invece due zone residenziali collocate nei dintorni di Barcellona, tradizionale residenza delle classi più agiate.

Come è già in parte emerso, il meccanismo di *gentrification* che ha caratterizzato Barcellona a partire dalla sua nuova fase di sviluppo e di internazionalizzazione è principalmente riconoscibile nell'azione congiunta di due processi.

Da un lato, il forte aumento dei prezzi delle abitazioni, sia in vendita che in affitto, è stata la conseguenza diretta di un processo di rivalutazione innescato da interventi di rigenerazione urbana che hanno trasformato in modo estensivo alcune parti della città. Si tratta di pochi isolati, di cui il Villaggio Olimpico è l'esempio più citato. La realizzazione di questo nuovo quartiere residenziale di pregio dal punto di vista della qualità architettonica, dell'alta dotazione di verde e della centralità, ha completamente trasformato una parte consistente dello storico quartiere operaio di Poble Nou, immettendo in questa zona nuove popolazioni di ceto medio-alto.

Il secondo processo, invece, meno visibile e forse interpretabile come stadio iniziale di un processo di *gentrification* che potrebbe assumere in futuro una maggiore consistenza, ha riguardato il nucleo storico della città, concretizzandosi in una serie di puntuali interventi su un tessuto residenziale rimasto a lungo degradato o sotto-standard. La riqualificazione di singoli edifici o, addirittura singoli appartamenti, è stata in questo caso conseguenza della nuova domanda di residenza da parte di esponenti delle nuove classi professionali, in buona parte europei immigrati, o temporaneamente impiegati a Barcellona o, ancora, della ristrutturazione ad opera di società immobiliari di appartamenti da affittare per brevi periodi ai turisti.

Il caso esemplare è quello del Raval, quartiere compreso nel distretto di Ciutat Vella, caratterizzato anche dalla presenza di popolazioni immigrate.

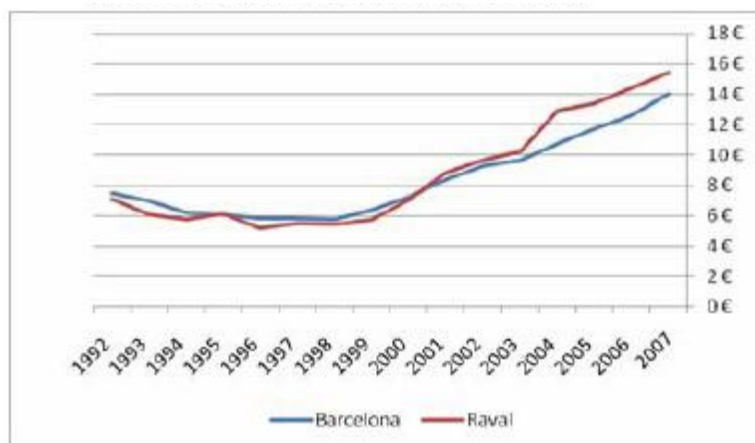


Fig. - Canoni medi delle abitazioni del Raval a confronto con la città, euro/mq
Fonte: Departament d'Estadística. Ajuntament de Barcelona

Anche in questo caso, il ruolo delle politiche di rigenerazione si è rivelato piuttosto chiaro. Non si potrebbe parlare di *gentrification* se il quartiere non fosse stato interessato a partire dagli anni '80 da un'intensa attività di recupero edilizio, di realizzazione di nuove attrezzature collettive, di creazione di spazi pubblici di qualità tali da conferirgli oggi qualità urbana particolarmente elevata, nonostante l'evidente frizione tra le esigenze delle popolazioni locali e quelle dei consistenti flussi di turisti che lo attraversano per buona parte dei mesi dell'anno.

La tabella che segue evidenzia il trend che ha visto la progressiva diminuzione dei residenti di nazionalità spagnola, sostituiti nel tempo da stranieri provenienti dal resto d'Europa.⁹⁶

	1991	%	1996	%	2001	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
TOTAL	90.612	100	83.829	100	85.177	100	116.602	100	118.967	100	113.082	100	111.891	100
Espanyols	87.179	96,2	77.800	92,8	66.776	78,4	65.370	56,1	64.760	54,4	63.256	55,9	62.313	55,7
Estrangers	3.433	3,8	6.028	7,2	18.401	21,6	51.224	43,9	54.203	45,6	49.825	44,1	49.578	44,3
Europa	488	0,5	819	1	2.954	3,5	10.642	9,1	12.710	10,7	13.122	11,6	14.094	12,6
Àfrica	1.105	1,2	1.788	2,1	3.359	3,9	7.368	6,3	7.206	6,1	5.188	4,6	5093	4,6
Amèrica	803	0,9	1.448	1,7	5.990	7	16.529	14,2	17.969	15,1	16.956	15	14682	13,1
Àsia	1.026	1,1	1.973	2,4	6.098	7,2	16.596	14,2	16.227	13,6	14.489	12,8	15647	14

Tab. – Evoluzione della popolazione di Ciutat Vella secondo la nazionalità
Fonte: Departament d'Estadística. Ajuntament de Barcelona

Alcuni hanno definito la *gentrification* a Barcellona come “small patches gentrification” o “slow pace gentrification”.⁹⁷ Altri forse potrebbero definire il caso del Raval come un caso di *super-gentrification*, sottolineando il fatto che i turisti e gli europei che oggi affittano o acquistano abitazioni nella zona del Raval sono *gentrifiers* di seconda generazione. I pionieri, infatti, erano stati gruppi di artisti bohémien che si erano stabiliti nel quartiere nel

⁹⁶ É evidente anche una forte crescita della componente della popolazione di origine asiatica, segnale di una etnicizzazione di una parte del distretto di Ciutat Vella (il Raval): questione che non è possibile trattare qui, ma che costituisce senz'altro un punto interessante da approfondire, per cui rimandiamo al testo di Subirats e Rius (2006) citato in bibliografia.

⁹⁷ Mi riferisco alla definizione di Marisol García, docente di sociologia urbana della Universitat de Barcelona (UB), intervenuta di recente ad un seminario promosso dal Laboratorio di Politiche Sociali presso il Politecnico di Milano, ottobre 2009.

periodo precedente ai primi interventi di recupero della metà degli anni '80, attratti dalla disponibilità di uno stock abitativo a buon prezzo, per quanto degradato ed espulsi in seguito alla crescita dei valori immobiliari successiva alle operazioni di bonifica del quartiere.

In ogni caso, sembra importante segnalare un aspetto rilevante che distingue Barcellona da tutte le altre città analizzate. A Barcellona, infatti, come nel resto della Spagna, non esiste un settore di edilizia sociale in affitto⁹⁸. Come per la Grecia, in Spagna la definizione di social *housing* indica le diverse forme di sostegno economico pubblico finalizzate ad incoraggiare l'accesso alla proprietà per quote consistenti di popolazione (Pareja Eastaway and San Martin, 1999). Questa specificità potrebbe costituire un fattore di rinforzo degli impatti negativi dei processi di *gentrification* che sono stati qui tratteggiati, per quanto *soft* o ancora *in nuce*.

2.2 Dai meccanismi alle città

Come abbiamo visto, dietro l'apparente omologazione delle città dal punto di vista dell'andamento dei mercati immobiliari locali, che vedono crescere in modo rapido e molto intenso i prezzi delle abitazioni, in parte influenzati dal fenomeno di globalizzazione e finanziarizzazione dell'economia, si celano diversi meccanismi.

In sede di conclusione, li riprendiamo schematicamente per facilitare il confronto tra le città tralasciando gli aspetti particolari che rendono ogni città in qualche modo un caso a sé stante.

Come era stato ipotizzato in partenza, l'analisi ha evidenziato in molti casi la combinazione di meccanismi di domanda così come di offerta alla base dei processi di *gentrification* osservati.

Sul piano dell'offerta, collochiamo la sfera di influenza di politiche di rigenerazione urbana esplicitamente rivolte a trasformare in modo sostanziale parti della città sotto la regia delle amministrazioni: regia che può essere più o meno forte, più o meno in grado di "governare" le trasformazioni producendo come valore aggiunto beni comuni.

Sempre sul piano dell'offerta, collochiamo le operazioni di intervento sulla città promosse da developers e investitori privati con la principale finalità di trarre beneficio dal gap tra rendita attuale e rendita potenziale di stock immobiliare degradato. Anche in questo caso il ruolo dell'amministrazione pubblica è rilevante, tuttavia non è detto che dalle operazioni scaturisca alcun valore aggiunto per la collettività.

Sul lato della domanda, collochiamo invece le nuove occupazioni e professionalità e la nuova domanda di residenza che esse esprimono; i valori culturali o gli stili di vita di una nuova classe media attratta dalla centralità, etc...

Infine, consideriamo le politiche abitative, a differenza di quelle di rigenerazione urbana, un potente fattore "di contesto" in grado di per sé di innescare processi di ricambio sociale nei quartieri delle città, in quanto capaci di influire in modo significativo sulle dinamiche di domanda e offerta di abitazioni e di agire come potente meccanismo di inclusione o di

⁹⁸ Le uniche esperienze di housing sociale inteso come produzione pubblica di abitazioni da destinare all'affitto per popolazioni a basso reddito sono rappresentate dai cosiddetti "poligonos". Gli ultimi "poligoni" sono quelli che risalgono al 1965-1975, durante il regime franchista. In seguito, non è stato più riproposto per Barcellona un modello di edilizia sociale basato sull'edificazione di quartieri "satellite" periferici così densamente popolati e destinati a popolazioni svantaggiate.

esclusione sociale. Pur non collocandosi né dal lato della domanda né da quello dell'offerta, le politiche abitative esprimono orientamenti e tradizioni di intervento degli stati centrali e delle amministrazioni locali che possono variare anche di molto, a prescindere dall'appartenenza ai diversi regimi di welfare.

1. Transizione post industriale-professionalizzazione-*gentrification*

Il primo meccanismo individuato è quello che enfatizza l'importanza dell'occupazione nei settori avanzati che si collocano nelle parti centrali delle città, riconoscendo così un ruolo di primo piano alla transizione economica post-industriale, ai cambiamenti che intervengono nel mercato del lavoro e, conseguentemente nella domanda di abitazione di ceti affluenti (Hamnett, 2003)

Tra le città analizzate, abbiamo senza troppe riserve attribuito Monaco questo meccanismo, basandoci sull'analisi della transizione economica della città proposta nel primo paragrafo che ha poi trovato conferma in una dinamica immobiliare molto spinta e in un processo di ricambio sociale che ha riguardato alcuni quartieri della città, ripopolati da una classe di professionisti altamente qualificati e retribuiti.

In questo stesso meccanismo ritroviamo parzialmente anche Milano, con una struttura economica altamente finanziarizzata ed una dinamica immobiliare complessiva in forte crescita, con una rivalutazione che ha riguardato soprattutto le zone più centrali della città. Tuttavia, il caso portato come esempio di quartiere investito negli anni '90 da una moderata *gentrification*, sembra mostrare caratteri peculiari e non così sovrapponibile al caso di Monaco,

2. Politiche abitative-*gentrification*

Abbiamo collocato Manchester all'interno di questa dinamica, poiché risulta da alcuni passaggi descritti che la specifica evoluzione della politica abitativa nazionale verso un maggiore sostegno alla proprietà (Right to Buy Scheme) a discapito della domanda sociale di abitazione ha svolto un ruolo chiave nei processi di ricambio sociale in diverse zone della città evidenziando approfondendo le divisioni (non necessariamente spaziali) tra le classi medie professionalizzate e la classe operaia impoverita dalla transizione industriale.

Copenaghen può per certi aspetti essere confrontata con Manchester. Anche in questo caso, infatti, all'origine dei processi di ricambio che ha visto la sostituzione di popolazioni a reddito medio basso con gruppi più agiati si colloca una importante riforma nel campo della politica della casa, che ha stravolto il sistema cooperativo delle abitazioni immettendolo sul mercato, con un effetto di lievitazione dei prezzi.

3. Politiche di rigenerazione urbana-*gentrification*

Copenaghen presenta anche questo meccanismo, poiché diversi quartieri più o meno centrali hanno visto potenti trasformazioni del proprio tessuto. Al contrario del meccanismo operato dalle politiche della casa, che è stato definito "soft" in quanto ha portato dei benefici anche alle classi meno abbienti, consentendo loro di migliorare la propria condizione abitativa pur lasciando la città, in questo caso gli impatti sui gruppi più deboli potrebbero essere più drammatici. L'effetto diretto delle operazioni di riqualificazione e di nuova edificazione di residenza ha avuto, infatti un duplice effetto: ha fatto crescere di molto i prezzi e, inoltre, ha sottratto parte del patrimonio in affitto al meccanismo di controllo dei canoni, non applicabile sull'edilizia più recente.

Infine, Barcellona rappresenta senz'altro un caso tipico di *gentrification* prodotta a seguito di interventi di recupero e di rigenerazione urbana, come è stato mostrato attraverso il caso paradigmatico del Villaggio Olimpico, combinato in parte con il primo meccanismo, sebbene con qualche aspetto specifico. Se è vero che la città ha saputo attrarre una sorta di classe di professionisti europei, attratti da un'offerta di impieghi qualificati soprattutto nel

campo dell'architettura e della cultura, la grande forza motrice di gentrification nei quartieri storici della città è rappresentata dallo sviluppo molto consistente del turismo, e dalla conseguente espansione di un settore specializzato nella locazione temporanea.

Bibliografia

AA.VV. (2006), *Rapporto sull'economia romana 2005-2006*, Roma.

[Allen J. Scott](#) (2008), *Resurgent Metropolis: Economy, Society and Urbanization in an Interconnected World*, in "[International Journal of Urban and Regional Research](#)", vol. 32, n. 3, pp. 548-564.

Andersen J, Pløger J (2007), *The Dualism of Urban Governance in Denmark*, in "European Planning Studies", 15:10, pp. 1349-1367.

Bardhan A.D., Edelstein R. H., Leung C. (2004), *A note on globalization and urban residential rents*, in "Journal of Urban Economics", 56, pp. 505-513.

Bridge G. (2001), *Estate agents as interpreters of economic and cultural capital: the gentrification premium in the Sydney housing market*, in "International Journal of Urban and Regional Research", vol. 25, n. 1, pp. 87-101.

Bridge G. (2007), *A global gentrifier class?*, in "Environment and Planning", vol. 39, pp. 32-46.

Burgers J., Musterd S. (2002), *Understanding Urban Inequality: A Model Based on Existing Theories and an Empirical Illustration*, in "International Journal of Urban and Regional Research", vol. 26, n. 2, pp. 403-413.

Butler T., Robson G. (2001), *Social Capital, Gentrification and Neighbourhood Change in London: A Comparison of Three South London Neighbourhoods*, in "Urban Studies", vol. 38, n. 12, pp. 2145-2162.

Clark E. (1995), *The rent gap re-examined*, in "Urban Studies", vol. 32, n. 9, pp. 1489-1503.

Diappi L. (a cura di), (2009), *Rigenerazione urbana e ricambio sociale. Gentrification in atto nei quartieri storici italiani*, Franco Angeli, Milano.

Dutton P. (2003), *Leeds Calling: The Influence of London on the Gentrification of Regional Cities*, in "Urban Studies", n. 40, pp. 2557-2572.

Gaeta L. (2008), *L'incerto stato della gentrification. Un sommario della letteratura*, in "Bollettino della Società Geografica Italiana", vol. 1, n. 2, pp. 449-462.

Glass R. (1964) (ed.), *Introduction: aspects of change*, in *Centre for Urban Studies, London: aspects of change*, MacGibbon and Kee, London, xiii-xlii.

Gordon I., Turok I. (2004), *How urban labour markets matter*, in *Changing Cities: Rethinking urban competitiveness, cohesion and governance*, Buck, Gordon, Harding, and Turok (eds.), Palgrave.

Hall P., Pain K. (2006), *The Polycentric Metropolis. Learning from mega-city regions in Europe*, London, Earthscan.

Hamnett C. (2003), *Gentrification and the Middle-class Remaking of Inner London, 1961–2001*, in “Urban Studies”, vol. 40, n. 12, pp. 2401-2426.

Infusino S. (2007), *Obiettivi sociali vs gentrification: trent'anni di progettazione urbanistica a Barcellona*, in *Progettazione urbanistica e sociologia*, n.13, Collana “Appunti di Politica Territoriale”, Celid.

Leal J (2003), *Segregación social y mercados de vivienda en las grandes ciudades*, in “Revista Española de Sociología”, n. 2.

Ley D. (1994), *Gentrification and the politics of the new middle-class*, in “Environment and Planning D”, 12, pp. 53-74.

Madariaga R., Martori J.C., Oller R. (2008), *The Spatial Inequality of Wage Income in Barcelona Metropolitan Area*, Paper presented at 48th Congress of the European Regional Science Association, 27-31 August, Liverpool.

Manfredini F., Torri R. (2009), *Milano in Europa: essere sospesi tra centro e sud dell'Europa*, in Ranci C. (a cura di), *Milano e le città d'Europa tra competitività e disuguaglianze*, Maggioli, Milano.

Musterd S. (2005), *Social and Ethnic Segregation in Europe: Levels, Causes, and Effects*, in “Journal of Urban Affairs”, vol. 27, n. 3, pp. 331-348.

Paraja Eastaway M., San Martin I. (1999), *General Trends in Financing Social Housing in Spain*, in “Urban Studies”, vol. 36, n. 4, pp. 699-714.

Sassen S.(1991), *The Global City*, Princeton University Press.

Smith N. (1979), *Towards a theory of gentrification: a back to the city movement by capital, not people*, in “Journal of the American Planning Association”, 45, pp. 538-549.

Storper M. (1992), *The Limits to Globalization: Technology Districts and International Trade*, in “Economic Geography”, vol. 68, n. 1, pp. 60-93.

Storper M., Allen J. Scott J. (2009), *Rethinking human capital, creativity and urban growth*, in “Journal of Economic Geography”, vol. 9, n. 2, pp. 147-167.

Subirats J., Rius J. (dir), (2006), *From the Xino to the Raval. Culture and Social Transformation in Central Barcelona*, Centre de Cultura Contemporànea de Barcelona.

Trullén J., Boix,R., (2003), *Barcelona, policentric metropolis and network of cities*, Workshop on Spatial Networks and Clusters: Urban and Regional Prosperity in a Globalised Economy. Universitat Rovira i Virgili, March 6-8.

Uitermark J., Duyvendak J.W., Kleinhans R. (2007), *Gentrification as Governmental Strategy: Social Control and Social Cohesion in Hoogvliet, Rotterdam*, in “Environment and Planning A, n. 39, pp. 125-141.

Van Kempen R., Murie A. (2009), *The New Divided City: Changing Patterns in European Cities*, in “Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie”, vol. 100, n. 4, pp. 377-398.

Fonti statistiche sulle città

Buy Munich Property, Newsletter, Sept 18th 2007

Census data on Oldham, www.oldham.gov.uk

Census data on Rochdale, <http://www.rochdale.gov.uk>

Census data about Trafford, <http://www.trafford.gov.uk>

Comune di Milano, SICE

Danmark Statistik, Ørestat databank, <http://www.dst.dk/>

Departament d'Estadística. Ajuntament de Barcelona, bcn.cat/estadistica/catala/dades/

Enquête ménages déplacements, Sytral-Greater Lyon, publication June 2007.

Europäische Megaregion Muenchen, <http://www.gretermunicharea.de>.

Istat, Censimento della Popolazione e delle Abitazioni (1991, 2001)

LH München, , *Leitlinie Kinder - und Familienpolitik*, Bericht 2006

Manchester City Council, *Housing strategy statement*, April 2009.

Manchester City Council, *Households and housing in Manchester*, 2007.

Manchester economic factsheet, City council file, 2008

NOMIS Official Labour Market Statistics - Office for National Statistics, <http://www.nomisweb.co.uk>

North West agency, <http://www.nwda.co.uk/>

OECD (2009), *Territorial Review Copenhagen*

OSMI-Borsa Immobiliare (2007), *Il mercato immobiliare milanese e il circolo virtuoso della riqualificazione urbana*