

LAURA SBORDONE

ATTRATTIVITÀ URBANA E COMPETITIVITÀ NELLE AREE METROPOLITANE DEGLI STATI UNITI

Un diverso approccio alla competitività urbana. – Questa analisi è stata stimolata dall'osservazione diretta di un fenomeno in atto: la competitività urbana, così come viene descritta dalla letteratura esistente, non genera necessariamente una buona crescita di popolazione, ovvero capacità attrattiva, anzi sembra accompagnarsi a un rallentamento demografico se non addirittura a un decremento di residenti sia in Europa sia negli Stati Uniti. Eppure sarebbe logico aspettarsi che una città di successo attiri più popolazione rispetto alle altre, in pratica che attrattività e competitività urbana procedano di pari passo e siano in qualche modo correlate fra loro. Perciò, scopo di questo lavoro è cercare di approfondire alcuni aspetti che riguardano la competitività urbana attraverso essenzialmente due domande: qual è il rapporto esistente fra competitività e capacità attrattiva a livello urbano? In che misura riescono l'una o l'altra a garantire il successo di una città?

Inoltre, si cercherà di comprendere se le variabili generalmente considerate idonee a misurare la competitività urbana risultano veramente le più determinanti o se esistono altri fattori che, incidendo in misura e in modo differenti, riescono ad attirare popolazione, attribuendo così anche capacità competitiva.

Ma partiamo con ordine, riesaminando brevemente come si sviluppa il concetto di competitività urbana fra gli studiosi. Dalla ricca letteratura esistente sull'argomento emerge innanzitutto un fatto evidente: il concetto di competitività non è interpretato nella stessa maniera da tutti gli studiosi, tanto da generare su di esso una certa ambiguità. Krugman (1996), ad esempio, considera la competitività come un fenomeno aziendale e ritiene che non possa essere attribuita a una città, con componenti e obiettivi diversi da quelli delle imprese. Secondo l'OCSE, invece, la competizione è il livello per il quale una regione, in condizioni di libero e onesto mercato, può produrre beni e servizi capaci di superare la prova dei mercati internazionali, mantenendo o espandendo comunque i reali redditi della popolazione (Begg, 1999).

Buona parte degli studiosi, comunque, considera indispensabile una buona *performance* economica della città, anche se più o meno accompagnata da altri

fattori: per essere competitiva un'area dovrebbe essere sede di *clusters* di imprese industriali, ma anche terziarie, purché accompagnate da processi innovativi (Kresl e Singh, 1999). Dovrebbe dunque essere capace di produrre beni e servizi in grado di competere con la prova dei mercati sia locali che internazionali sì da aumentare il reddito e i posti di lavoro, ma anche migliorare la qualità della vita e dell'ambiente per i cittadini; ma comunque il fattore trainante rimane sempre l'economia. Anche Begg (1999) confessa che nel tentativo di identificare cosa rende una città più competitiva intuitivamente si pensa a fattori economici, anche se aiutati da politiche finanziarie e monetarie messe in atto da una classe amministrativa lungimirante: una città deve vendere a prezzi minori o offrire maggiori vantaggi economici.

La misura della competitività urbana. – Malgrado la difficoltà di trovare una definizione valida per il concetto di competitività, quelli economici sono comunque fattori tangibili di sviluppo competitivo e possono essere quantificati. La cosa si è complicata quando gli studiosi sono giunti alla conclusione che oggi siano indispensabili allo sviluppo dell'economia urbana tre elementi, informazione, comunicazione e tecnologia (ICT): tradizionalmente collegati con la città (Van der Berg e Braun, 1999), risultano ancor più richiesti assieme alla conoscenza (*knowledge*) e all'innovazione, anche se in effetti si tratta di fattori intangibili e scarsamente quantificabili. Si pensi ad esempio al settore «KIS» (Knowledge Intensive Services), distribuito in tutte le sue forme attraverso vari campi di consulenze particolarmente sofisticate, *management* finanziario, *marketing*, pubblicità, reclutamento *staff* eccetera (Wood, 2002). Che esso influenzi positivamente l'evoluzione delle economie urbane che lo utilizzano è facile da immaginare, ma come può essere quantificata l'innovazione che questi servizi riescono a creare? Già si ammette che nelle città minori e nelle piccole imprese i risultati siano meno efficaci e che occorre una dimensione di vantaggio urbano e imprenditoriale, il che presuppone in pratica la necessità di un livello culturale notevole, presente solo nelle metropoli con un retaggio storico-culturale di rilievo, oltre a un'attitudine agli affari e all'imprenditorialità.

Interessante anche l'osservazione di Simmie (2002) a proposito di *knowledge* e innovazione: egli nota che le maggiori concentrazioni di questi due tipi di fattori di sviluppo si verificano proprio in corrispondenza delle principali metropoli in cui si incrociano grosse quantità sia di *tacit* sia di *explicit knowledge*, per cui l'espansione necessaria alla produzione di innovazione è garantita (1). È indubbia, infatti, una stretta correlazione fra conoscenza e investimento, non

(1) Alcuni autori stigmatizzano anche la differenza fra *tacit* e *codified knowledge*: la prima è associata all'apprendimento senza consapevolezza, un processo subliminale (già sottolineato da molti studiosi negli anni passati, per cui si rimanda alla letteratura esistente) che permette il collegamento fra eventi, fatti e nozioni e il trasferimento di tale processo dal livello individuale a quello organizzativo: così nasce l'intuizione scientifica, così si sviluppa la pro-

solo nella ricerca e sviluppo (R&S) e quindi nei più alti gradi della formazione, ma anche nell'istruzione scolastica, capace di formare una qualificata e professionale forza lavoro e una abile imprenditorialità, tutti elementi che si trovano nelle società avanzate. C'è dunque da chiedersi se entri in gioco la tradizione urbana e industriale o piuttosto la presenza di capitale o ancora se non sia preponderante il ruolo che la città già svolge in termini di potere economico e territoriale. Fatto sta che i contatti *face to face*, che sono imprescindibili in queste relazioni, si effettuano più facilmente e più frequentemente proprio nelle metropoli, rendendo più semplice l'espansione di entrambi i tipi di conoscenza.

Già da questi primi elementi, rilevati dalla recente letteratura sull'argomento, emerge l'enorme valenza che nella competitività urbana viene attribuita all'economia nei suoi aspetti più avanzati, fatto che porta comunque a chiedersi se sia possibile praticarla in tutti i tipi di città o non sia piuttosto applicabile a un numero ristretto di esse e quindi se le città possano competere sullo stesso piano e ambire agli stessi risultati o se esistano dei condizionamenti di carattere economico-ambientale.

In realtà, come giustamente osserva Ian Gordon (1999), la città può competere in vari modi, attraverso aree di mercato di differente estensione, in condizioni che possono essere più o meno stabili e con o senza il coinvolgimento di agenzie territoriali. Ciò vuol dire che le posizioni che sono state appena riportate, di matrice essenzialmente economica, sono state certamente accettate dalla maggior parte degli studiosi, i quali però un po' alla volta hanno aggiunto nuove variabili; fra queste, una buona qualità della vita, con rispetto per l'ambiente (Rogerson, 1999), l'efficienza dei servizi (Begg, 1999; Lever e Turok, 1999), una base sociale senza contrasti e quindi coesa (Gordon e altri, 2003) e, ancor più rilevante, una classe politica locale in grado di amministrare con lungimiranza in vista di uno sviluppo, non solo economico, ma anche sociale e ambientale. Per meglio comprendere lo sviluppo di questo percorso bisogna fare riferimento a Michael Porter, il quale nei suoi scritti ha maggiormente allargato la base delle componenti che egli ritiene in grado di sviluppare la competitività urbana: egli, infatti, non solo ammette che le città sono in grado di competere, anche se in maniera diversa dalle imprese commerciali – che hanno un rigido sistema decisionale di tipo gerarchico e un unico obiettivo, la massimizzazione del profitto – ma che possono farlo in relazione agli investimenti, alla popolazione, al turismo, ai fondi pubblici e agli eventi internazionali. Vale a dire che un sistema responsabile di governo locale, oltre a eliminare gli ostacoli alla crescita produttiva, può attribuire dei vantaggi competitivi alla città, promuovendo la professionalità e le attitudini della forza lavoro, infrastrutture moderne ed efficienti,

fessionalità nelle discipline scientifiche. Con questo tipo di *knowledge*, come si può ben comprendere, l'apporto individuale è fondamentale. Invece la *codified (explicit) knowledge* è facilmente trasmissibile attraverso un linguaggio formale e l'apporto personale è meno evidente. Ora, se è indubbio che la conoscenza individuale dipende da informazioni acquisite all'esterno è anche vero che ciò avviene attraverso una formazione culturale che è per sua natura generata in un contesto geografico, sociale ed economico (Howells, 2002).

un mercato flessibile nell'uso del suolo urbano. Ancora, è necessario creare luoghi piacevoli mediante elevati livelli ambientali e una buona qualità della vita per concentrare popolazione e imprese. Tuttavia anche Porter ritiene che per ottenere successo economico queste città devono avere concentrazione di *knowledge*, società sviluppate e almeno alcuni degli elementi d'innovazione individuati in precedenza, per cui prevale comunque l'idea della competitività legata a un'economia produttiva avanzata: le aree urbane competono, offrendo l'ambiente più produttivo per gli affari.

Nella ricca letteratura esistente, comunque, le variabili considerate capaci di esprimere la competitività urbana sono molto variegate; volendo qui sintetizzarle, si possono riassumere i punti fondamentali attraverso il rapporto stilato da Douglas Webster e Larissa Muller per l'Urban Group INFUD e commissionato dalla Banca Mondiale di Washington (17 luglio 2000), che mette in luce dettagliatamente tali variabili. Queste sono suddivise in quattro grossi gruppi: innanzitutto la «struttura economica», ovvero la sua entità e qualità, con particolare riguardo a *clusters* di aziende, agli investimenti, alla capacità occupazionale, all'innovazione e alla *knowledge*. In secondo luogo l'«assetto territoriale», relativo ai mercati, alle infrastrutture, all'accessibilità ma ancora, pur se in secondo piano, alla qualità della vita, al clima, alla sicurezza pubblica, alle condizioni culturali, sociali e ricreative. Il terzo aspetto riguarda le «risorse umane» in termini di educazione, istruzione e formazione, con particolare riguardo alla professionalità, all'esperienza di lavoro, all'imprenditorialità e alla capacità di rischio. E infine il quarto aspetto, ovvero il «*milieu* istituzionale», in pratica l'efficienza politica attraverso il comportamento delle amministrazioni pubbliche in relazione all'organizzazione e alla programmazione del territorio.

Le variabili della capacità attrattiva. – Ben diversa invece la capacità attrattiva, elemento essenziale per lo sviluppo delle città fin dai tempi più antichi: durante il medioevo, ad esempio, i Comuni tentavano di ottenere uno statuto, ovvero quel complesso di caratteri giuridici e istituzionali che assicuravano una certa sicurezza e protezione nei commerci (Pirenne, 1985), perché ciò comportava un vantaggio competitivo nei confronti dei Comuni vicini, allo scopo di svilupparsi maggiormente e attirare popolazione e scambi. Dopo la rivoluzione industriale, la stessa centralità urbana costituiva un elemento di attrazione e veniva misurata attraverso il ruolo che le singole città rivestivano in una rete urbana. È anche chiaro che le reti urbane di tipo christalleriano, cioè gerarchiche, più che altro sviluppate in regioni monocentriche, permettevano minori possibilità di promozione se non con grosse manovre competitive, mentre le reti policentriche già permettevano alle città di esprimere meglio la loro capacità attrattiva. Né le cose sono cambiate nel momento in cui le realtà urbane si sono trasformate in aree metropolitane, visto che si sono solo allargati i confini, ma non sono cambiati i parametri di sviluppo o di attrattività. Ci troviamo dunque a contatto con un concetto ben noto alla geografia urbana e, nella maggior parte dei casi, è stato dimostrato che i fenomeni attrattivi sono frutto di scelte

consapevoli e ben programmate dai soggetti locali, siano essi pubblici o privati. Tuttavia, anche la competitività urbana presuppone un'azione politica volontaria e interconnessa fra i vari soggetti sul territorio, pur se con una valenza più economica e imprenditoriale, e presuppone un *milieu* particolarmente organizzato e innovativo, per cui se esistono fenomeni di coesione (Gordon e altri, 2003) a livello sociale e politico, sulla base di una buona struttura economica, e il sistema urbano si muove nella stessa direzione e con gli stessi intenti, la competitività è assicurata, specie nelle città globali (Marcuse e Van Kempen, 2000; Sassen, 1997). Certo, ci possono essere anche dei casi in cui essa è stata generata da fenomeni messi in atto in maniera casuale, ma certamente oggi, con l'espandersi delle reti globali e dei movimenti di popolazione, ma anche in seguito alla diffusione dell'informazione, le città sono attente a tale aspetto e si armano per costruirsi quei vantaggi competitivi ormai necessari per raggiungere buoni livelli di sviluppo economico e sociale (Begg, 1999; Kresl e Singh, 1999; eccetera). In questo studio, dunque, si cercherà di comprendere, attraverso l'analisi di un campione di città, se la capacità competitiva sia espressa anche dall'abilità nell'attrarre popolazione e se l'aumento di residenti provenienti da altri luoghi ne possa costituire una buona espressione.

La variabile che è sempre stata considerata più significativa, e in grado di misurare la capacità attrattiva, è ovviamente la crescita demografica ⁽²⁾, in relazione ai movimenti migratori, variabile non ritenuta invece rilevante negli studi fin qui esaminati ai fini della competitività. Per tali motivi si considererà come primo momento discriminante proprio l'analisi della mobilità della popolazione, che verrà effettuata tenendo conto sia delle principali direttrici sia della consistenza dei flussi intercorrenti fra le varie aree urbane. La popolazione, com'è noto, si sposta spinta dall'altalenante rapporto attrazione-repulsione, con valenze di carattere economico, sociale e ambientale, condizionando e modificando non solo il luogo di arrivo, ma anche quello di partenza. In quest'ottica tornano ad avere un ruolo predominante due attori: il luogo e l'identità culturale, estremamente interconnessi, trattati invece negli studi economici in maniera piatta, quasi come se non partecipassero alla sfida in maniera decisiva. In relazione al luogo, questi fenomeni economici sembrano spesso sospesi in un «non territorio», mentre invece la loro localizzazione va al di là della teoria e dimostra che alcuni fattori ambientali, come il clima o la bellezza del paesaggio, possono costituire un elemento di scelta e quindi essere motivo di attrazione per una data città. Infatti, il problema del sito, non preso in esame in maniera determinante dagli studiosi, viene largamente considerato dalla popolazione in movimento, che tiene in gran conto l'ambiente naturale, ritenendolo una variabile fondamentale.

(2) Chiaramente anche altri elementi misurano l'attrattività, come l'aumento di imprese o di capitali investiti. Tuttavia, in considerazione del fatto che anche una sola impresa può fare la differenza e che non sempre i capitali nel tempo realizzano attività di rilievo, si è preferito prendere in considerazione la variabile demografica la quale, per quanto a grandi linee, si può ritenere la più significativa.

Il secondo elemento, l'identità culturale, è inteso come insieme di eredità storiche e specificità locali, frutto dell'incontro fra una data popolazione e il suo territorio, che si può ritenere unico e irripetibile. Questa identità, qualsiasi grado di sviluppo abbia la popolazione, deve essere valorizzata dai soggetti locali che dimostrano così la loro volontà di sviluppare e potenziare il proprio territorio e quindi la propria specificità e peculiarità.

Perché gli Stati Uniti. – In questa fase della ricerca le città statunitensi assumono un ruolo prioritario, visto che il fenomeno degli spostamenti di popolazione è più evidente, ma anche più studiato, negli Stati Uniti che non in Europa. Costituendo quindi un primo approccio di uno studio più ampio e approfondito sulla competitività delle aree urbane europee e americane, questa indagine si varrà, in questa fase, di variabili limitate nel numero, ma rispondenti ai quattro parametri già descritti, sì da risultare esplicative dei processi in atto. È indispensabile però a questo punto chiarire che l'analisi delle città americane non è lo scopo ultimo di questo studio, ma il mezzo utilizzato per rispondere alla domanda principale qui richiamata e cioè se e in che misura esista una correlazione fra capacità attrattiva e competitività urbana, per cui non si approfondiranno le singole realtà americane, se non nei casi in cui ciò è indispensabile per il chiarimento della tesi qui espressa.

È generalmente riconosciuto che la mobilità della popolazione è molto intensa negli Stati Uniti: senza vere radici, gli americani sono disposti a spostarsi a qualsiasi età sia per trovare lavoro sia per migliorarlo (Gottmann, 1964), ma anche per vivere in luoghi più attraenti, come dimostra la mobilità dei pensionati. In Europa al contrario la mobilità è molto più contenuta, ma anche meno studiata e incentivata e talvolta addirittura avversata, come avviene nel Mezzogiorno d'Italia, dove, fra l'altro, viene vissuta spesso in maniera drammatica e non rientra nella mentalità né degli adulti né dei giovani.

Invece negli Stati Uniti, come rilevano anche gli organismi governativi e amministrativi, la mobilità, oltre a essere stimolata, costituisce un aspetto rilevante della vita, coinvolgendo e trasformando popolazioni e luoghi: se a livello individuale questi flussi presuppongono una notevole riflessione, in quanto comportano la necessità di effettuare una scelta per migliorare sia il benessere economico sia la qualità della vita, a livello collettivo dimostrano un grosso impatto sul territorio, non solo perché favoriscono la crescita di attività, ma anche perché condizionano i luoghi stessi con le modifiche apportate dai nuovi abitanti. È ovvio che la popolazione effettua tale scelta in piena consapevolezza e dopo un'analisi approfondita, perché deve preventivamente crearsi degli scenari possibili in cui vivere nel futuro e deve quindi valutare da un lato le possibilità di lavoro che i luoghi stessi offrono, in termini di remuneratività, ma pure di aspettative e attitudini, dall'altro lato la qualità della vita e quindi scegliere le località in cui si registra una migliore vivibilità in termini di ambiente, società, servizi, sicurezza e così via. È a questo punto che le città possono svolgere la loro capacità attrattiva, offrendo proprio quegli scenari che la popolazione in

mobilità si aspetta. Il maggiore interesse, a livello sia statale sia locale, ma anche da parte dell'imprenditoria privata, è riuscire a comprendere quali caratteristiche debbano avere i luoghi per diventare mete privilegiate di tali flussi, sì da assecondarli, pianificando servizi, abitazioni e urbanistica, oltre ad agevolare l'imprenditoria dal punto di vista fiscale e finanziario. Non a caso le città americane, specie attraverso Internet, tentano di attirare popolazione, reclamizzando offerte di lavoro, ma ancor più notevoli facilitazioni variegata sia per tipo di attività sia per livello di impresa. Da ricordare inoltre che una notevole attenzione viene rivolta da imprese e da centri di ricerca ai sistemi più efficaci per attirare giovani laureati di talento: è vero che in questo modo si dà vita a una competizione di cervelli, che alcuni reputano discutibile, ma è anche vero che tutto ciò può costituire un maggiore stimolo per la ricerca più avanzata e porta frequentemente a scoperte capaci di incrementare lo sviluppo.

I casi di ricerca. – Dalle statistiche sugli spostamenti di popolazione interni agli Stati americani emerge innanzitutto che tra il 1995 e il 2000 più di 120 milioni di persone, di età superiore ai 5 anni, ha cambiato residenza e che nella maggior parte dei casi lo spostamento è avvenuto fra Stati diversi.

Spesso poi tali spostamenti riguardano in maniera specifica gli Stati confinanti, come avviene per l'Illinois, la Louisiana, Il Nuovo Messico e la California: quest'ultima costituisce il caso più evidente, dati i netti incrementi nel vicino Nevada e in Arizona. Altro caso particolare è la Georgia, i cui numerosi immigrati provengono non solo dagli altri Stati del Sud, ma anche in numero consistente dalla vicina Florida: quest'ultima infatti presenta alti tassi sia in entrata sia in uscita, a dimostrazione del fatto che questi movimenti spesso non sono definitivi e che la popolazione tende a spostarsi nuovamente se intervengono motivi di insoddisfazione.

Ma ovviamente i flussi non si registrano solo fra Stati confinanti: su 1.600.000 residenti che hanno lasciato lo Stato di New York nel quinquennio considerato, il 13% si è spostato nel vicino New Jersey, il 7% in Pennsylvania, mentre circa il 20% si è recato nella Carolina del Nord, diventato così lo Stato meta privilegiata dei flussi provenienti da New York. Se è evidente che sono alcuni Stati del Nord-est e del Midwest a registrare i maggiori saldi negativi, è anche chiaro che le nuove mete riguardano per la maggior parte gli Stati del Sud e del Mountain West, situazione poi confermata anche dalle statistiche più recenti.

Un discorso a parte si deve fare per i movimenti migratori della popolazione con età superiore ai 65 anni e non tanto sul modello delle direttrici, che più o meno ricalca quello della maggior parte degli emigranti, ma per la grossa consistenza dei flussi verso il Sud (in particolare il Sud della costa atlantica) e più di recente anche verso il Nevada e l'Arizona (fig. 1). In realtà gli alti costi della vita raggiunti in alcune località della Florida frenano il più antico flusso dei pensionati, che per vari decenni è stato preferenziale. Si registra dunque una nuova e consistente direttrice verso Las Vegas: qui i costi sono meno elevati, le

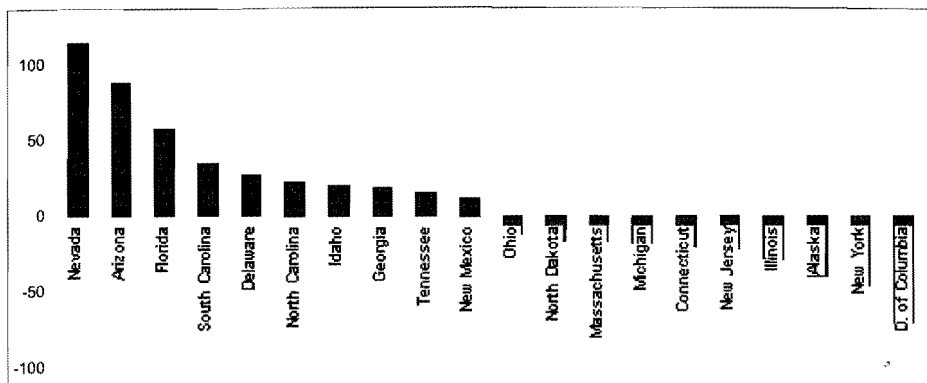


Fig. 1 – Stati con i più alti e i più bassi tassi migratori per la popolazione superiore a 65 anni (1995-2000)

Fonte: US Census Bureau

caratteristiche climatiche ugualmente favorevoli e le attrattive di svago molto variegate ed è evidente che tutto ciò ha attirato, e continua a farlo, un numero sempre maggiore di pensionati, per altro non necessariamente abbienti. Infatti, dei 30 milioni di turisti che visitano ogni anno Las Vegas (passata da capitale del vizio a capitale del turismo familiare), molti decidono di trascorrervi la vecchiaia (Gottdiener, Collins e Dickens, 1999). E tale flusso di anziani non è motivato solo dall'attrattività del luogo, ma anche da motivi affettivi, dal momento che molti sono gli immigrati che, dopo essere andati in pensione, raggiungono a Las Vegas i familiari più giovani, che vi si sono trasferiti già nel decennio precedente per trovarvi lavoro; infatti questa città già da un po' di anni attira popolazione di tutte le età, ma specialmente giovane, proprio per le opportunità di lavoro che offre. Né bisogna sottovalutare questa motivazione come alla base degli spostamenti di popolazione che riguardano in genere i pensionati.

Molti Stati comunque cercano di attirare questa fetta di popolazione: un buon numero di studi ha dimostrato che gli *over 55* incidono positivamente sull'economia locale e che ogni nuovo pensionato può generare fino a due lavori: questa la filosofia e la politica applicata ad esempio in Arizona, che svolge già da anni una campagna specifica in tal senso attraverso l'Arizona Office of Senior Living, anche perché da uno studio svolto dall'Arizona State University Center for Business Research si era rilevato che gli *over 55* avevano speso, nel 1966, 13,6 miliardi di dollari solo in Arizona.

Dagli Stati alle aree metropolitane. – L'analisi dei dati di crescita della popolazione e dei flussi migratori a grande scala non è in grado, almeno in questa fase, di rilevare la capacità attrattiva, che attiene solo in parte ai singoli Stati e cioè nella misura in cui essi condizionano le scelte attraverso leggi statali relative, ad esempio, agli oneri fiscali o ad altre variabili particolari, come vedremo

meglio in seguito. Ma in effetti sono i singoli territori urbani che hanno sviluppato una loro capacità di essere maggiormente attrattivi, tanto è vero che il Nevada non gode in assoluto dei flussi migratori, che si concentrano invece nelle poche aree urbanizzate e in massima parte nella contea di Clark, corrispondente grosso modo all'area metropolitana di Las Vegas.

Il livello di analisi più idoneo al nostro scopo in questa fase è, perciò, quello relativo alle aree metropolitane che, com'è noto, vengono determinate statisticamente sulla base delle connessioni funzionali e delle interrelazioni territoriali fra i vari nodi urbanizzati e la città principale. Queste hanno più denominazioni e vengono frequentemente aggiornate, ma in questo studio faremo riferimento più che altro alla forma più elementare di area metropolitana, quella denominata MSA (*Metropolitan Statistical Area*).

Il primo elemento che emerge, dalla lettura dei dati generali relativi alla mobilità nelle aree metropolitane, è che gli abitanti delle città centrali sono quelli che si spostano più facilmente rispetto alle aree suburbane e i meno mobili sono proprio coloro che abitano in territori non metropolitani. Ciò è spiegato da vari fattori: l'età più giovane dei residenti nelle città centrali – un tempo denominate CBD e oggi luogo della *gentrification*; la nuova composizione familiare che qui si riscontra – con la maggior parte di *singles* o di coppie senza figli; il minor numero di abitazioni di proprietà, legato proprio alla scarsa stanzialità di questa popolazione disposta a cambiare; e, infine, elemento che fa da collante, la struttura economica di queste aree, basata essenzialmente su attività di terziario avanzato o quaternario, comunque ad alto reddito, che dà vita e alimenta alcune delle reti globali. Il modello di vita piuttosto distaccato da valori quali la famiglia o le radici territoriali, che in realtà accomuna *managers* e *businessmen* di qualsiasi età, certamente più dediti a un lavoro molto intenso, ma anche ben remunerato, giustifica pure la voglia e la capacità di cambiare città, abitudini e ambiente di lavoro. Ma gli stessi dirigenti e i professionisti che hanno famiglia decidono facilmente di spostarsi a fronte di costi di strutture e infrastrutture meno alti e di una qualità della vita migliore per sé e per i propri figli.

Altra caratteristica recente è che le scelte residenziali sono in buona parte suburbane: anche per questo si scelgono aree metropolitane più contenute, che presentano un pendolarismo meno stressante e con un traffico più scorrevole fra *downtown* e sobborghi. Sembra che al fenomeno della riurbanizzazione e della *gentrification* verificatisi in realtà solo o in gran parte nelle più antiche aree metropolitane della megalopoli atlantica, oggi si preferisca lo spostamento di residenza verso aree metropolitane più recenti e poco congestionate: così la scelta cade non solo sulle residenze suburbane, ma anche, di conseguenza, su città ben organizzate dal punto di vista dell'accessibilità in genere e dei collegamenti stradali in particolare. Si potrebbe perciò ipotizzare che, mentre nelle città compatte della megalopoli la *gentrification* costituisca ancora una necessità per la tipologia delle attività che occupano buona parte della giornata e che non permettono lunghi spostamenti casa-lavoro in un territorio già congestionato, nelle città più recenti del Sud e dell'Ovest la scelta cada sulle residenze suburbane e su un movimento pendolare più breve. Certamente questo

fenomeno, collegato con la mobilità residenziale, suggerisce che una buona organizzazione dell'accessibilità può rappresentare uno dei mezzi a disposizione delle amministrazioni locali per attirare questi flussi nella loro area urbana. Che la scelta residenziale suburbana sia ancora vincente presso gli statunitensi (costituiva uno dei cardini del sogno americano) viene dimostrato proprio dal fatto che da queste aree ci si muove con minore facilità e spesso per altre aree suburbane: più di 58 milioni di statunitensi si sono spostati da e per i sobborghi fra il 1995 e il 2000, ma in realtà solo 10 milioni di questi spostamenti sono avvenuti fra Stati differenti, mentre più di 30 milioni si sono verificati nella stessa contea all'interno della medesima area metropolitana.

Ed è a quest'ultimo fenomeno, così evidente, che conviene dedicare un momento di attenzione: è interessante notare che nei movimenti migratori fra aree metropolitane e non, fra il 1975 e il 1980, il saldo è stato di circa 1 milione di spostamenti a vantaggio delle aree non metropolitane; tuttavia queste nuove residenze non si andavano a collocare poi tanto lontano dalla città centrale e, con tutti i modelli di vita urbani che portavano con sé, alla lunga hanno in effetti contribuito ad ampliare quelle stesse aree metropolitane. Si pensi al caso di Los Angeles, che ha visto amplificarsi questo fenomeno verso tutte le direzioni disponibili, che non presentassero cioè ostacoli di carattere naturale; questo fenomeno, per altro ancora in atto, ha non solo creato un'area urbanizzata di dimensioni enormi, con un aumento più attutito (quasi il 13%) negli anni Novanta, ma ha determinato con ulteriori ampliamenti nuove realtà urbane: è il regno della città diffusa, dell'automobile, ma anche delle realtà urbane funzionali policentriche che non prevedono, se non in casi rari, il ricorso alla città centrale, che per altro non è più solo Los Angeles, ma anche San Bernardino, Riverside eccetera. D'altro canto, questo fenomeno si è verificato pure nell'area di San Francisco negli anni dello sviluppo della Silicon Valley, dando vita all'estesa area metropolitana di San Francisco-Oakland-San Josè, entrata in crisi economica all'inizio degli anni 2000 in conseguenza della battuta di arresto registrata dalla *new economy* e per la crescita sproporzionata del costo della vita.

Negli anni fra il 1985 e il 1990 il saldo migratorio fra i due tipi di aree è stato limitatissimo, confermando che era in atto il fenomeno della *gentrification*; in seguito si tornò nuovamente a preferire il territorio suburbano come residenza, contribuendo alla crescita delle città diffuse. A testimoniare quest'ultimo fatto si registra un maggiore flusso migratorio verso le città con popolazione compresa fra 1 e 2 milioni, quelle appunto in cui le aree suburbane possono essere meglio collegate con la città centrale, ovvero per un raggio di pendolarismo più contenuto, e che risultano certamente meno congestionate. Anche se con livelli meno elevati, saldi positivi si registrano nell'ultimo quinquennio considerato per le aree metropolitane di grandezza immediatamente superiore (fra i 2 e i 5 milioni di abitanti), specie se collocate nei territori del Sud e dell'Ovest. Il fatto che la maggioranza degli spostamenti avviene verso queste città comincia a rivelare un primo aspetto: non tutte queste aree metropolitane sono all'avanguardia nell'innovazione o nei settori più avanzati dell'economia, per cui si può cominciare ad arguire che buona parte della popolazione che emigra non

Tab. 1 – Saldo migratorio delle principali aree metropolitane (1990-2000)

Aree metropolitane	Pop. 2000	Saldo migratorio interno	
		Numero	Tasso /1000
1 New York-Northern New Jersey-Long Island, NY-NJ-CT-PA CMSA	21.199.865	-874.028	-44,4
2 Los Angeles-Riverside- Orange County, CA CMSA	16.373.645	-549.951	-36,8
3 Chicago-Gary-Kenosha, IL-IN-WI CMSA	9.157.540	-318.649	-37,6
4 Washington-Baltimore, DC-MD-VA-WV CMSA	7.608.070	-58.849	-8,6
5 San Francisco-Oakland-San Jose, CA CMSA	7.039.362	-206.670	-32,2
6 Philadelphia-Wilmington- Atlantic City, PA-NJ-DE-MD CMSA	6.188.463	-83.539	-14,5
7 Boston-Worcester-Lawrence, MA-NH-ME-CT CMSA	5.819.100	-44.973	-8,5
8 Detroit-Ann Arbor-Flint, MI CMSA	5.456.428	-123.009	-24,2
9 Dallas-Fort Worth, TX CMSA	5.221.801	148.644	33,6
10 Houston-Galveston-Brazoria, TX CMSA	4.669.571	-14.377	-3,5
11 Atlanta, GA MSA	4.112.198	233.303	68,4
12 Miami-Fort Lauderdale, FL CMSA	3.876.380	-93.774	-27,4
13 Seattle-Tacoma-Bremerton, WA CMSA	3.554.760	39.945	12,6
14 Phoenix-Mesa, AZ MSA	3.251.876	245.159	93,6
15 Minneapolis-St. Paul, MN-WI MSA	2.968.806	34.207	12,9
16 Cleveland-Akron, OH CMSA	2.945.831	-65.914	-23,7
17 San Diego, CA MSA	2.813.833	-6.108	-2,4
18 St. Louis, MO-IL MSA	2.603.607	-43.614	-17,9
19 Denver-Boulder-Greeley, CO CMSA	2.581.506	93.586	42,3
20 Tampa-St. Petersburg-Clearwater, FL MSA	2.395.997	103.375	49,5

appartiene a classi particolarmente elevate o a strati culturali avanzati, ma è costituita da famiglie come tante che aspirano a migliorare la loro condizione economica e la qualità della vita, come vedremo meglio in seguito.

Decisamente in calo migratorio le aree metropolitane con più di 5 milioni di abitanti; l'unica eccezione va fatta per gli immigrati dall'estero: questi infatti sono stati decisamente attirati nelle aree metropolitane in maniera direttamente proporzionale alla loro dimensione; e questo fenomeno continua in quanto ancora nel 2001 si registra la massima immigrazione straniera nell'area metropolitana di Los Angeles, seguita nell'ordine da quelle di New York, Chicago, Miami e Houston. Si tratta generalmente di un'immigrazione povera che si rivolge alle città più conosciute anche perché in esse si riscontrano nicchie di protezione più facilmente individuabili attraverso gruppi etnici già organizzati, condizione che è più difficile riscontrare nelle aree metropolitane meno estese e di più recente formazione o sviluppo. Ma nelle maggiori aree metropolitane non mancano neppure immigrati di altro genere e livello come *managers* e professionisti, che si trasferiscono per aprire nuove filiali delle loro imprese, provenendo da altre parti del mondo, o ricercatori, vale a dire quei cervelli che hanno maggiori garanzie di sviluppare le loro ricerche in un ambiente così ricettivo, organizzato e dedito a questo settore come gli Stati Uniti.

La scelta delle aree metropolitane. – A un primo sguardo, la tabella del saldo migratorio delle aree metropolitane più estese nel periodo considerato conferma quanto detto finora; fra le prime 20, ben 13 mostrano un saldo migratorio negativo (tab. 1). Considerando invece la crescita complessiva, la tabella 2 mette in evidenza la gerarchia delle aree metropolitane con più di 1 milione di abitanti in base alla crescita raggiunta negli ultimi 10 anni intercensuali. Da notare innanzitutto una corrispondenza fra le aree metropolitane e gli Stati in maggiore crescita a dimostrazione del fatto che sono proprio le prime a trascinare e guidare questi aumenti con la loro capacità attrattiva, e che la politica degli Stati non può prescindere da esse.

Per scegliere le aree metropolitane da analizzare in questa prima fase, in cui si applicherà una prima serie di variabili più grossolane, si è partiti dal criterio che quelle che sono cresciute percentualmente di più nell'ultimo decennio sono anche le più attrattive e quindi più degne di analisi. Si sono scelte le prime 18 perché mostrano un incremento superiore al 20%, valore minimo accettabile per parlare di capacità attrattiva, ma per arricchire l'indagine si sono volute analizzare altre 6 aree metropolitane dotate di caratteristiche differenti. Innanzitutto New York e Los Angeles perché rappresentano non solo due città certamente globali, ma pure le due metropoli più significative degli Stati Uniti – anche se il loro sviluppo è stato molto differente nel tempo (New York antico porto coloniale e Los Angeles piccolo villaggio messicano), nello spazio (città compatta la prima e diffusa la seconda), nei contenuti economici (area di antica industrializzazione la prima, nata con l'industria del cinema la seconda) e tuttora differenti nel tipo di economia che esprimono. Ma ugualmente interessante è

Tab. 2 – Gerarchia delle aree metropolitane in base ai tassi di crescita della popolazione: anno 2000

Rango	Nome dell'area	Censimento popolazione		Cambio, 1990-2000	
		2000	1990	Numero	Percentuale
1	Las Vegas, NV-AZ MSA	1.563.282	852.737	710.545	83,3%
2	Austin-San Marcos, TX MSA	1.249.763	846.227	403.536	47,7%
3	Phoenix-Mesa, AZ MSA	3.251.876	2.238.480	1.013.396	45,3%
4	Atlanta, GA MSA	4.112.198	2.959.950	1.152.248	38,9%
5	Raleigh-Durham-Chapel Hill, NC MSA	1.187.941	855.545	332.396	38,9%
6	Orlando, FL MSA	1.644.561	1.224.852	419.709	34,3%
7	West Palm Beach-Boca Raton, FL MSA	1.131.184	863.518	267.666	31,0%
8	Denver-Boulder-Greeley, CO CMSA	2.581.506	1.980.140	601.366	30,4%
9	Dallas-Fort Worth, TX CMSA	5.221.801	4.037.282	1.184.519	29,3%
10	Charlotte-Gastonia-Rock Hill, NC-SC MSA	1.499.293	1.162.093	337.200	29,0%
11	Portland-Salem, OR-WA CMSA	2.265.223	1.793.476	471.747	26,3%
12	Houston-Galveston- Brazoria, TX CMSA	4.669.571	3.731.131	938.440	25,2%
13	Nashville, TN MSA	1.231.311	985.026	246.285	25,0%
14	Salt Lake City-Ogden, UT MSA	1.333.914	1.072.227	261.687	24,4%
15	Miami-Fort Lauderdale, FL CMSA	3.876.380	3.192.582	683.798	21,4%
16	Jacksonville, FL MSA	1.100.491	906.727	193.764	21,4%
17	Sacramento-Yolo, CA CMSA	1.796.857	1.481.102	315.755	21,3%
18	San Antonio, TX MSA	1.592.383 ¹	1.324.749	267.634	20,2%
19	Seattle-Tacoma-Bremerton, WA CMSA	3.554.760	2.970.328	584.432	19,7%
29	Los Angeles-Riverside-Orange County, CA CMSA	16.373.645	14.531.529	1.842.116	12,7%
31	San Francisco-Oakland-San Jose, CA CMSA	7.039.362	6.253.311	786.051	12,6%
33	Chicago-Gary-Kenosha, IL-IN-WI CMSA	9.157.540	8.239.820	917.720	11,1%
36	New York-Northern New Jersey-Long Island, NY-NJ-CT-PA CMSA	21.199.865	19.549.649	1.650.216	8,4%
42	Philadelphia-Wilmington-Atlantic City, PA-NJ-DE-MD CMSA	6.188.463	5.892.937	295.526	5,0%

inserire in questa analisi Chicago e San Francisco, che rappresentano due momenti diversi della metropolizzazione americana: più antica la prima e sempre in competizione con New York, legata ai processi di controurbanizzazione e spesso in antitesi a Los Angeles la seconda, vivono entrambe momenti discordanti con alterne vicende di crisi e successo nel tentativo di assumere un ruolo prioritario nella rete urbana non solo americana ma anche globale. Infine si sono volute introdurre due ultime città: Seattle, che costituisce un esempio di metropoli tuttora in crescita, ma in una fase economica di stallo, e Filadelfia quale esempio di area metropolitana che ormai non cresce più.

Dando un breve sguardo d'insieme alle 18 aree metropolitane in maggiore crescita si nota innanzitutto il grosso balzo in avanti abbastanza scontato di Las Vegas, l'ottima crescita di città come Phoenix, Atlanta e Denver, che costituiscono le capitali di Stati in forte sviluppo economico come la Georgia, l'Arizona e il Colorado, ma ancor di più da notare la presenza di ben 4 aree metropolitane fra le prime 18 sia per il Texas sia per la Florida e ben 2 anche per la Carolina del Nord. Emerge così un altro elemento a favore del peso che rivestono gli Stati, con la loro politica amministrativa, in questo recente sviluppo demografico, e che lascia intravedere una sorta di scelta competitiva che avvantaggia in prima istanza proprio le aree metropolitane. Ancora da rilevare la differente crescita fra queste ultime e i rispettivi *cores* fra il 1990 e il 2000, dove emerge il più contenuto aumento demografico proprio dei *cores*.

Questo *trend* continua anche negli anni successivi al 2000: le contee in più forte crescita sono quelle suburbane, specie delle aree metropolitane di più recente espansione (si è scelto di considerare le contee e non le *cities* e le *towns* perché costituiscono le entità amministrative più complete che statisticamente fanno parte delle aree metropolitane). Da rilevare a questo proposito i due casi di Dallas e Denver, dove la contea centrale di Dallas cresce del 2,6% fra il 2000 e il 2002, mentre la suburbana Collin County della stessa area metropolitana cresce del 15,3%. Simile la situazione per Denver, dove l'area centrale cresce solo dell'1% mentre la periferica Arapahoe County, verso sud-est, si incrementa del 4,5% ma quella di Douglas, ancora più esterna, dimostra un ritmo di crescita ben più sostenuto, sempre in direzione sud, quasi a volersi cementare con l'altra area in crescita del Colorado, ovvero Colorado Spring. Esempi di espansione urbana si registrano anche nell'area di Los Angeles, come si è già accennato, dove la contea centrale cresce del 2,7%, la vicina contea di Orange del 2,8% e la più esterna Riverside dell'8,9%. Per città ancora più recenti come Las Vegas, la crescita riguarda la contea centrale di Clark la quale, essendo molto estesa, contiene la crescita ancora al suo interno. In relazione invece all'area metropolitana di Atlanta, la contea centrale di Fulton cresce solo dell'1%, mentre le vicine contee di Cobb (+5,9%) e di Gwinnett (+4,2) presentano incrementi sostenuti – ma non quanto le più esterne contee di Henry (+7,1), Forsyth (+7,1) e Newton (+6,6%). La tipologia dell'allargamento urbano, già messo in luce per l'area di Los Angeles, sembra dunque abbastanza in vigore nel Sud degli Stati Uniti: la crescita della prima fascia intorno alla città centrale, avvenuta con maggiore incisività negli anni Novanta, lascia il posto, negli anni succes-

sivi, a una crescita più spiccata delle contee ancora più esterne secondo il classico esempio della suburbanizzazione, espresso dal modello del ciclo di vita urbano, sperimentato però in Europa e considerato sempre poco adatto alle città americane.

In realtà, il modello che qui si verifica è più chiaramente un modello di allargamento della città, che coinvolge sempre nuovi spazi e che determina nuove forme urbane probabilmente non più assimilabili alla metropoli e all'area metropolitana, ma neppure alla ben diversa e chiaramente definita megalopoli, per cui ci sarà bisogno anche di una nuova definizione; tuttavia, poiché la loro caratteristica prevalente è la polifunzionalità, le si potrebbe definire «aree metropolitane polifunzionali», in quanto potrebbero vivere anche indipendentemente una dall'altra, mentre si completano a livelli superiori.

L'analisi. – Per le 24 aree metropolitane finora individuate, 18 in maggiore crescita e le altre aggiunte per interesse di studio, sono state rilevate alcune variabili ritenute dagli studiosi del campo più indicative per misurare la competitività urbana: la classifica di queste 24 città in ordine di crescita demografica costituirà il modello a cui fare riferimento nel confronto con le variabili che verranno analizzate. Queste ultime corrispondono ai 4 settori già descritti, e cioè: la struttura economica, la dotazione ambientale, le risorse umane e l'efficienza politico-amministrativa. Quanto alla struttura economica, non è certo questa la sede per analizzarla a pieno, specie in relazione a ben 24 aree metropolitane: basti considerare come variabile il PIL (GDP) di ognuna per rendersi conto di quelle che sono economicamente più forti. Le altre variabili, spesso interconnesse, sono state così raggruppate: *a)* risorse umane: % di laureati sulla popolazione con oltre 25 anni; % di dirigenti sulla popolazione attiva; % di addetti al terziario occupati in attività professionali, scientifiche e amministrative; *b)* fattori socio-economici: % di disoccupati sulla popolazione con oltre 16 anni; reddito medio delle famiglie; % di famiglie povere sul totale; *c)* valori economico-ambientali: valore medio delle proprietà abitative in dollari; costo medio dei fitti; media delle tasse locali (anno 1997); *d)* valori socio-ambientali: tasso di criminalità (anno 1998); inquinamento urbano al 1997 (espresso dal numero di giorni con valori di inquinamento atmosferico superiori alla norma). I valori sono tratti dal censimento della popolazione (US Census Bureau, per l'anno 2000), tranne per i casi indicati altrimenti ⁽³⁾.

Per ognuno di questi gruppi si sono gerarchizzate le variabili in ordine decrescente rispetto all'intensità del fenomeno, ottenendo così le aree metropolitane meglio dotate.

(3) Naturalmente molte altre variabili potevano essere prese in considerazione, come il clima o l'intervento delle amministrazioni attraverso i piani di sviluppo locale eccetera, tutte comprese nella citata analisi INFUD, ma bisognava operare una scelta, data la difficoltà di esaminare tutte le variabili possibili per un numero elevato di aree metropolitane.

Tab. 3 – *Reddito e PIL nelle principali aree metropolitane (1998)*

Aree metropolitane	Reddito pro capite	PIL pro capite	% su USA
San Francisco-San Jose	\$37.151	\$46.415	144,2%
New York	\$36.482	\$43.805	136,1%
West Palm Beach	\$40.556	\$43.678	135,7%
Atlanta	\$30.840	\$41.061	127,6%
Denver	\$33.085	\$40.777	126,7%
Dallas-Fort Worth	\$30.894	\$40.306	125,2%
Houston	\$30.505	\$39.799	123,7%
Chicago	\$32.347	\$39.384	122,4%
Seattle	\$32.402	\$38.928	121,0%
Austin	\$29.315	\$38.247	118,8%
Las Vegas	\$28.162	\$37.559	116,7%
Charlotte	\$28.818	\$37.226	115,7%
Nashville	\$29.128	\$36.758	114,2%
Philadelphia	\$30.879	\$36.025	111,9%
Portland	\$28.289	\$35.758	111,1%
Raleigh-Durham	\$30.340	\$35.185	109,3%
Sacramento	\$27.025	\$33.764	104,9%
Los Angeles	\$26.802	\$33.486	104,0%
Rochester	\$27.086	\$33.442	103,9%
Salt Lake City	\$24.575	\$32.731	101,7%
Phoenix	\$26.319	\$32.509	101,0%
San Antonio	\$23.727	\$30.957	96,2%
Jacksonville	\$27.155	\$29.246	90,9%
Miami-Fort Lauderdale	\$25.745	\$27.727	86,2%
Orlando	\$25.386	\$27.341	85,0%

Fonte: Demographia

Prima di passare a verificare i risultati registrati in base alle variabili appena descritte, conviene mettere a confronto la gerarchia ottenuta con il PIL delle aree metropolitane (tab. 3), meglio connessa con le potenzialità competitive, con quella relativa alle maggiori crescite demografiche già evidenziate nella tabella 2, essendo quest'ultima, come si è già spiegato, espressione dell'attrattività e quindi il modello di confronto con cui verranno messe in rapporto tutte le altre applicazioni statistiche. Si nota immediatamente che fra le due gerarchie non ci sono molti punti di contatto: Las Vegas all'11° posto, Austin⁽⁴⁾ al 10° contrastano con le posizioni elevate in questo campo di San Francisco e New York che invece ritroviamo rispettivamente al 31° e al 36° posto per la crescita demografica. Solo alcune aree metropolitane sembrano offrire una *performan-*

(4) Nel testo le aree metropolitane non verranno citate nella dicitura estesa, ma solo per le città principali che le esprimono.

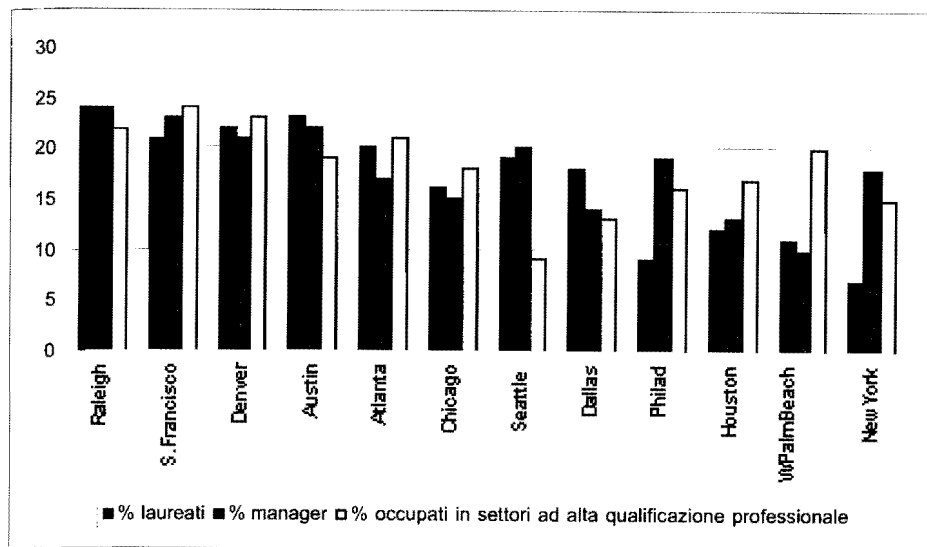


Fig. 2 – Aree metropolitane con valori più elevati in relazione alle variabili umane (2000)

Fonte: US Census Bureau

ce simile nelle due gerarchie, vale a dire Denver, Dallas, Atlanta e West Palm Beach. Emergono così due elementi interessanti ai fini di questa indagine: innanzitutto, come si prevedeva, l'attrattività e questo indicatore economico non corrispondono, in secondo luogo la mobilità della popolazione non riguarda evidentemente solo *managers* o impiegati in attività di alto livello della *new economy* o di imprese innovative, ma anche tutti quei gruppi di popolazione che sono spinti da differenti motivazioni e appartengono ai livelli socio-culturali più disparati, visto che le città che attirano di più non sono quelle economicamente più avanzate. Si ritorna cioè al discorso che esistono diversi piani e che anche le città meno dotate dal punto di vista dell'innovazione economica, e produttiva in particolare, possono esercitare una certa attrattività verso popolazione e aziende di livello intermedio o anche socialmente meno elevate, ma ugualmente in grado di apportare alle città trasformazioni, iniziative e potenzialità di ogni genere. Queste città, anzi, possono più facilmente giocare un ruolo di primo piano, sfruttando altre doti con caratteri di flessibilità che non quelle relative alla struttura economica.

Applicazione delle variabili alle aree metropolitane. – In relazione alle variabili relative al gruppo denominato risorse umane, le aree metropolitane che rientrano nelle prime posizioni sono, nell'ordine, quelle delle città di Raleigh, San Francisco, Denver, Austin, Atlanta, Chicago; tuttavia solo le prime 4 sono realmente ben dotate in relazione a tutte e tre le variabili mentre altre riescono a

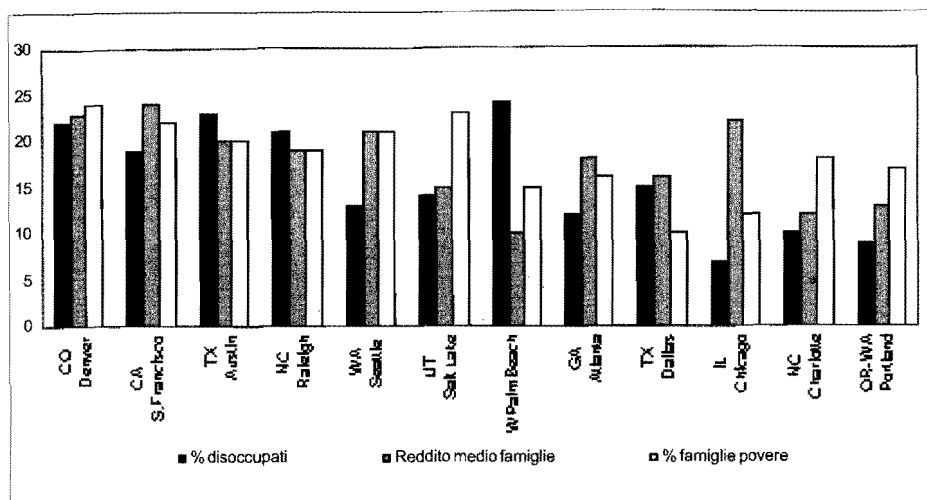


Fig. 3 – Aree metropolitane con valori più qualificanti in relazione alle variabili socio-economiche (2000)

Fonte: US Census Bureau

emergere solo parzialmente (fig. 2). Così, Chicago rientra nel gruppo solo perché la sua posizione è costantemente alta, ma mai ai livelli superiori; mentre Seattle emerge per i laureati e i *managers*, ma non per i professionisti, mostrando comunque una struttura professionale di più recente costituzione e meno radicata nelle più classiche attività urbane; particolare anche la situazione di Filadelfia e New York, in buona posizione per *managers* e professionisti, ma risultano a livelli bassi per il numero di laureati, mostrando la struttura tipica delle città globali – che, come ricorda la Sassen, mostra una divaricazione fra attività molto redditizie, legate al quaternario e al terziario avanzato, e quelle invece scarsamente remunerate, collegate alle attività banali di manutenzione, distribuzione eccetera, che non necessitano di titoli di studio. Ancora da notare le strutture di West Palm Beach o di Houston, in cui sono i professionisti (ma in questa categoria rientrano anche gli scienziati) a emergere, fatto facilmente collegabile con la struttura economica di queste città. Tuttavia, dal confronto con le città più attrattive si evince che Las Vegas, prima nella graduatoria della crescita reale di popolazione, è la meno dotata in questo settore, ma poco lo sono anche Phoenix e Orlando, aree metropolitane ugualmente in forte crescita. Dunque, anche fra queste due gerarchie la correlazione è minima, a parte i casi di Austin, Raleigh e Denver che invece sono le sole a rispettare una relazione diretta fra crescita demografica e buona prestazione per formazione e imprenditorialità.

In relazione al secondo gruppo, che riguarda le variabili socio-economiche (fig. 3), le prime posizioni sono occupate da Denver, San Francisco, Austin, Raleigh, Seattle e Salt Lake City, e anche qui le prime quattro sono ben dotate in tutte e tre le categorie. Seattle invece presenta un maggior numero di disoccupati mentre Salt Lake City emerge per la minore quantità di famiglie povere. Anche in relazione a questo gruppo di variabili solo Austin, Raleigh e Denver

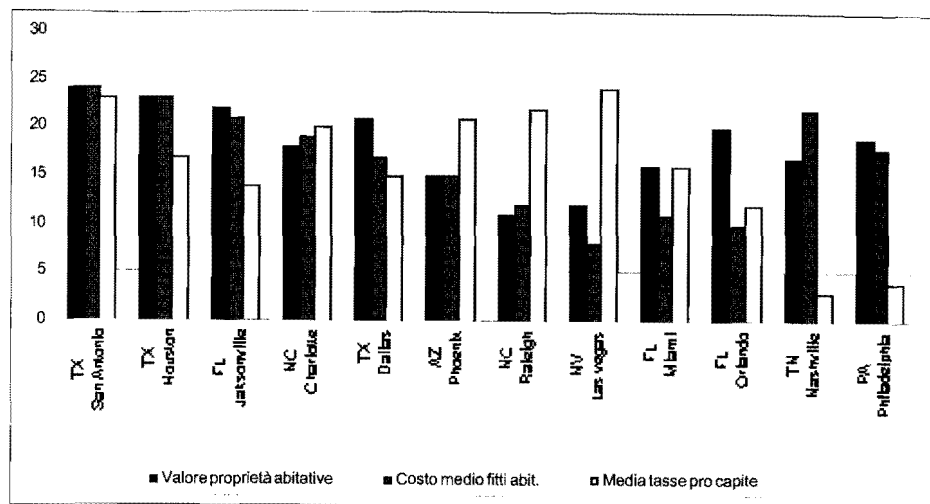


Fig. 4 – Aree metropolitane con valori più qualificanti in relazione alle variabili economico-ambientali (2000)

Fonte: US Census Bureau

sembrano rispettare una buona connessione fra capacità attrattiva e dotazione, mentre emergono città come Seattle e San Francisco esterne alle prime 18 posizioni della gerarchia demografica. Anche qui Las Vegas, Phoenix e Orlando sembrano sottodotate, mentre West Palm Beach emerge almeno per la capacità occupazionale. Si potrebbe comunque presumere che queste aree metropolitane di più recente crescita attirino popolazione in misura incondizionata, quindi anche persone che sono culturalmente poco preparate e che più difficilmente si inseriscono nel mondo del lavoro o ne rimangono ai margini, situazione che grava poi sulla struttura socio-economica della popolazione. Infine, da rilevare Atlanta, che non emerge, come per il settore precedentemente illustrato, nelle prime posizioni per nessuna delle variabili considerate. Dunque, anche per questo settore non si può parlare di relazione diretta, nonostante che almeno 3 aree metropolitane mostrino una buona interrelazione fra le posizioni qui espresse e la loro attrattività, ma di buona connessione fra valori rilevati e scelte della popolazione, tanto più che in relazione al reddito ben 21 delle 24 aree metropolitane esaminate hanno valori superiori alla media nazionale e, in rapporto alla povertà delle famiglie, solo 6 aree metropolitane risultano al di sotto di tale media. È chiaro perciò che anche i valori socio-economici rappresentano motivo di attrazione e possono quindi essere potenziati e guidati dalle amministrazioni locali come motivo di attrattività.

Esaminando a questo punto il terzo gruppo, relativo ai valori economico-ambientali (fig. 4), la scena cambia: scompaiono dai primi posti le città finora emergenti, risultando maggiormente coinvolte aree metropolitane come San Antonio, Houston, Jacksonville, Charlotte, Dallas, Phoenix. Solo quest'ultima, che per altro non emergeva per le variabili precedenti, trova rispondenza nella gerarchia demografica con il suo terzo posto. Ma vale la pena esaminare le sin-

gole variabili per comprendere meglio dettagli e coinvolgimenti. In relazione al costo delle abitazioni, siano esse in proprietà o in fitto, è chiaro che le città di più recente sviluppo, come San Antonio, non possano avere raggiunto le quotazioni di aree come San Francisco o Chicago. Anzi, proprio per il fatto che sono coinvolte città centrali di grande rilievo, sia economico sia demografico, come Los Angeles, Seattle o New York, è anche chiaro che i costi centrali sono più elevati e incidono sulla media dell'area metropolitana. La stessa Las Vegas risente in parte di questo problema, come Denver che, come si è più volte rilevato, mostra generalmente di muoversi su posizioni elevate. Tuttavia si comprende pure che questo è uno strumento molto importante della competitività urbana e deve essere coordinato e gestito dal governo locale, anche sfruttando maggiormente l'uso dei suoli: insieme a tante altre variabili, almeno i costi dei suoli più esterni delle aree metropolitane devono essere tenuti sotto controllo. La pianificazione in tal senso deve essere previdente e non permettere un eccessivo sfruttamento dei suoli centrali, specie nelle città policentriche, dove la *gentrification* non si è manifestata in maniera determinante, almeno fino ad adesso.

Un po' diversa la gerarchia delle tasse che mediamente si pagano in queste metropoli, con Las Vegas che svetta per la prima volta e San Francisco e New York che fanno da fanalini di coda, com'è ben noto. Quest'ultimo gruppo rivela una maggiore attinenza fra la gerarchia delle variabili relativa alle tasse e quella demografica e dimostra che il fattore fiscale gioca un ruolo di rilievo nella scelta delle popolazioni in movimento; da notare anche la taglia demografica delle aree metropolitane in testa alla classifica: infatti si tratta per lo più di quelle che contano fra 1 e 2 milioni di abitanti, come Las Vegas, San Antonio, Raleigh, Charlotte o Austin. Dunque aree metropolitane di minore ampiezza, con costi meno elevati, che hanno maggior presa su di una popolazione meno abbiente e probabilmente anche con titoli di studio inferiori e più contenute ambizioni di reddito. Ci sono a questo punto due riflessioni da fare: innanzitutto la pressione fiscale costituisce certamente nelle mani degli amministratori locali un'arma in più da sfruttare nella competitività urbana, per cui si può dire che questo parametro è fra i più validi ai fini della ricerca; in secondo luogo, le aree metropolitane maggiori partono con un *handicap*, poiché è molto più difficile intervenire in tal senso laddove il gigantismo urbano comporta livelli di spesa decisamente molto più elevati.

In relazione all'ultimo gruppo (fig. 5), relativo ai valori socio-ambientali, vediamo nelle prime posizioni Las Vegas, Denver, Austin, San Francisco, Sacramento e Portland: si tratta comunque di due variabili di natura piuttosto diversa fra loro in termini di caratterizzazione e di controllabilità, anche se entrambe sono frutto della *governance*, e conviene riguardarle separatamente. Per esempio, in relazione al tasso di criminalità, New York risulta la più vivibile (o almeno lo era alla fine degli anni Novanta), a seguito della politica intransigente attuata dal sindaco Giuliani; ma anche Los Angeles e San Francisco si posizionano piuttosto in alto, nonostante, specie per la prima, la fama di città violente. In realtà solo per New York il tasso di criminalità è inferiore alla media nazionale, perché già dalla seconda, Las Vegas, il valore supera questo livello; tutta-

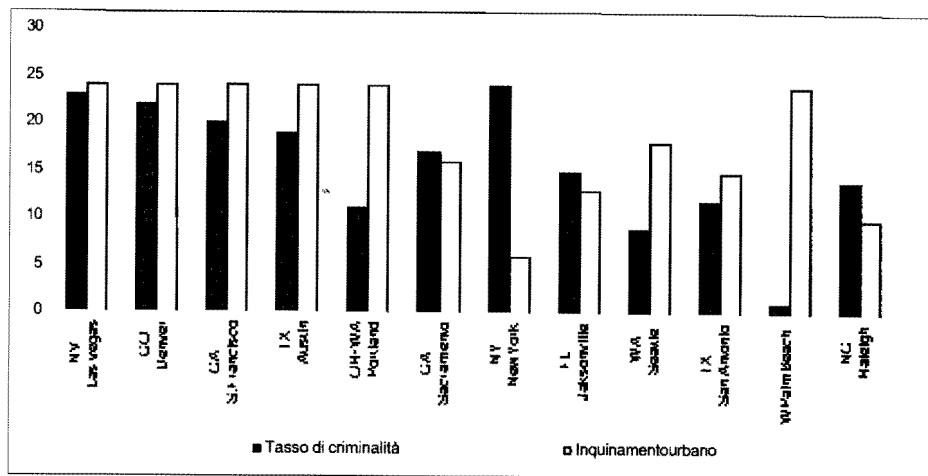


Fig. 5 – Aree metropolitane con valori più qualificanti in relazione alle variabili socio-ambientali (2000)

Fonte: US Census Bureau

via è facile comprendere che sono proprio le aree metropolitane più esposte a questo rischio, tanto più che le medie sono effettuate con la presenza di quella provincia rurale ancora piuttosto sicura e proteggibile. Dunque, almeno per le prime in graduatoria si può parlare di tassi di criminalità accettabili per la media metropolitana, mentre è da notare che le città della Florida si trovano tutte in posizioni più arretrate e questo può essere considerato uno dei motivi più rilevanti nel freno che l'immigrazione, specie di pensionati, ha registrato ultimamente in questo Stato, insieme con i costi elevati delle abitazioni e della vita in genere. Infine, in relazione all'inquinamento, si rilevano le aree metropolitane in cui meglio viene gestito il territorio in termini ambientali: e qui nuovamente le carte sembrano rimescolarsi e le corrispondenze rivelarsi valide solo in pochi casi – Las Vegas, Austin e Denver. Né si può chiamare in causa la complessità legata alle maggiori aree metropolitane, visto che Charlotte e Raleigh sono di taglia ben più contenuta rispetto a San Francisco o Seattle, ma contano molti più giorni di inquinamento. Non si può che chiamare in causa in questo caso l'amministrazione locale in grado di sfruttare un elemento in più nella strategia urbana, facendolo diventare un vantaggio competitivo.

A questo punto si è voluto provare a elaborare le gerarchie con un correttivo, vale a dire non ci si è limitati a riportare i ranghi delle aree metropolitane così come emersi dal computo delle singole variabili, ma si è calcolata la loro consistenza in base a un espediente statistico più rispondente ai valori reali ⁽⁵⁾. Inoltre si è aggiunta come variabile anche l'ampiezza demografica, fin qui solo

(5) Per ogni gerarchia si è calcolata la differenza di valori fra la prima e l'ultima area metropolitana e si è attribuito un punteggio relativo, da 4 a 1, secondo l'appartenenza alle classi così ottenute. In questo modo si sono maggiormente evidenziati gli scarti fra le prestazioni delle città, ma anche attenuati, laddove minimi.

Tab. 4 – Rango raggiunto dalle aree metropolitane in base alla somma di variabili ottenuta nei settori esaminati

Gerarchia in base alla crescita demografica	Ampiezze demografiche	Risorse umane 2000	Fattori socio-economici	Fattori economico-ambientali	Fattori socio-ambientali	PIL 1998
Las Vegas	a	3	6	11	12	7
Austin	a	11	11	11	12	7
Phoenix	b	6	10	11	9	4
Atlanta	c	10	10	10	6	9
Raleigh	a	11	11	11	11	5
Orlando	a	6	9	11	8	1
W PalmBeach	a	8	10	11	8	11
Denver	b	11	11	9	12	9
Dallas	c	8	9	12	9	9
Charlotte	a	6	9	12	9	7
Portland	b	7	8	10	11	6
Houston	c	7	6	12	6	8
Nashville	a	7	7	11	9	6
Salt Lake City	a	6	9	11	9	4
Miami	b	5	5	11	9	1
Jaksonville	a	5	9	12	11	2
Sacramento	a	6	8	10	11	5
San Antonio	a	4	7	12	11	3
Seattle	b	9	10	9	11	8
Los Angeles	e	6	5	10	8	4
San Francisco	d	12	12	4	12	12
Chicago	d	9	8	10	11	8
New York	e	7	6	6	11	11
Philadelphia	d	7	7	11	8	6

citata, ma non inserita direttamente nell'analisi. Emerge così (tab. 4) che effettivamente non è possibile neppure in questa applicazione parlare di correlazione fra la crescita demografica e i valori registrati in relazione a PIL, risorse umane e fattori socio-economici – questi ultimi sembrano non relazionarsi neanche fra loro; mentre una maggiore interrelazione si intravede fra la gerarchia relativa all'attrattività e le componenti economico-ambientali e socio-ambientali. Queste ultime variabili sono da associarsi piuttosto a provvedimenti di carattere locale o al massimo statale (e si è visto in precedenza che a volte questi due livelli si sovrappongono a proposito delle contee metropolitane maggiormente in crescita) e quindi alla *governance*, il che pone l'accento sul fatto che non bastano gli incentivi economici, siano o meno essi legati a processi di innovazione o di tecnologia avanzata, come auspicano gli economisti, ma è necessario promuo-

Tab. 5 – Confronto fra gerarchie di aree metropolitane

Crescita demografica		Creazione di lavori innovativi	
1	Las Vegas	1	Chicago
2	Austin	2	New York
3	Phoenix	3	Washington
4	Atlanta	4	Philadelphia
5	Raleigh	5	Boston
6	Orlando	6	Los Angeles
7	WPalmBeach	7	San Diego
8	Denver	8	Atlanta
9	Dallas	9	San Jose
10	Charlotte	10	Portland
11	Portland	11	Baltimore
12	Houston	12	Minneapolis
13	Nashville	13	Pittsburg
14	Salt Lake City	14	Denver
15	Miami	15	Seattle
16	Jacksonville	16	San Francisco
17	Sacramento	17	Houston
18	San Antonio	18	Miami
19	Seattle	19	Orange C.
20	Greensboro	20	Raleigh

Fonte: Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard

vere le risorse ambientali attraverso provvedimenti relativi alla congestione, all'inquinamento e al costo della vita, elementi questi ultimi fondamentali nel gioco della competitività intesa come capacità di attirare popolazione e attività.

Da notare infine il peso che la dimensione urbana ha sulla crescita demografica, che rallenta o si inverte appunto con l'aumentare della taglia metropolitana.

Nonostante che qualche correlazione sia stata rilevata, bisogna riconoscere la peculiarità che ogni città presenta e che emerge nettamente dalla combinazione particolare di più elementi e non può essere ingabbiata in una formula matematica; anzi, la varietà di combinazioni riscontrabile fa aumentare il dubbio che esistano regole di qualsiasi natura si voglia da imporre alle città per sviluppare la loro competitività.

Un supplemento di analisi. – Nell'analisi fin qui effettuata emerge prepotentemente un risultato: la mancanza di correlazione fra le gerarchie basate sulle variabili economiche riconosciute dagli studiosi come valide per l'individuazione della competitività urbana e quelle relative alla capacità attrattiva. È vero che questi studiosi, specie gli economisti, generalmente non prendono affatto in considerazione la variabile «crescita di popolazione» e neppure la relativa capacità attrattiva come espressioni della competitività urbana, ma, a mio parere, si

Tab. 6 – *Presenza e rango raggiunto dalle singole aree metropolitane nelle gerarchie in relazione alla capacità di creare posti di lavoro nei singoli settori di attività*

	Servizi finanziari	Informazione e Tecnologia	Comunicazioni	Distribuzione di servizi	Intrattenimento	Turismo	Totale presenze in gerarchia
1 Las Vegas						1	1
2 Austin		4	15	11			3
3 Phoenix	10	8		16	4	8	4
4 Atlanta	5			3	9	10	5
5 Raleigh							0
6 Orlando		20				2	2
7 W PalmBeach			2				1
8 Denver	19	10	20	19			4
9 Dallas	7	2	1	2	18		5
10 Charlotte						20	1
11 Portland		5		10			2
12 Houston	15		6			19	3
13 Nashville							0
14 Salt Lake City							0
15 Miami				20		15	2
16 Jaksonville							0
17 Sacramento						16	1
18 San Antonio						13	1
19 Seattle		1		17	8	17	4
29 Los Angeles				9	1	3	3
31 San Francisco	17	3			15		3
33 Chicago	6	7		5	20		4
36 New York	2	18			13	5	4
42 Philadelphia	3	14		13		18	4

Fonte: Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard

tratta solo di aggirare l'ostacolo e non di rimuoverlo: la crescita di popolazione non può che essere considerata, come lo è stato sempre negli studi passati di geografia urbana, un sintomo evidente della capacità attrattiva di una città e la popolazione non si sposta invano, ma ha sempre motivazioni più che valide, connesse con le possibilità offerte dal luogo. Tutto ciò, dunque, fa emergere un dubbio anche su alcune affermazioni fatte in precedenza relativamente al peso che innovazione tecnologica, *knowledge* e *clusters* di imprese dovrebbero avere sulla capacità competitiva delle città. Infatti, dalla tabella 5 (le statistiche sono state prodotte dall'Institute for Strategy and Competitiveness di Harvard), si

evincesse che solo 7 delle aree metropolitane a più intensa crescita sono annoverate fra quelle in grado di creare più lavori innovativi, capacità nella quale invece emergono le più consolidate città della vecchia megalopoli della costa atlantica, della California e della Florida. Ma ancora più significativi i risultati emersi da un'ulteriore elaborazione (tab. 6), sempre stilata sulle statistiche di Harvard, in cui emerge il comportamento delle nostre aree metropolitane nel creare posti di lavoro nei più tradizionali settori chiave. Qui si comprende perfettamente perché non esiste una correlazione neppure velata fra le gerarchie che esprimono competitività urbana, così come è intesa dagli studiosi, e quella relativa alla capacità attrattiva. Las Vegas, per esempio, emerge per un solo settore, ma esprime in esso una tale forza da risultare non solo fortemente competitiva, ma anche decisamente attrattiva, con una ricaduta positiva sull'economia dell'intera area metropolitana, pur non generando innovazione. Delle altre città in esame che non producono un forte numero di posti di lavoro nelle attività innovative, Austin, Phoenix e Dallas emergono comunque per i settori chiave più tradizionali e le prime due pure a causa del loro ruolo di capitale, certamente anch'esso determinante ai fini di uno sviluppo economico. Ancora, non dimostrano grosse capacità nel produrre posti di lavoro sia innovativi sia tradizionali Orlando, West Palm Beach, Charlotte, Sacramento e San Antonio; emerge tuttavia una loro caratterizzazione turistica, che dimostra il grosso ruolo svolto da questo settore non solo in relazione alla crescita economica, ma anche alla capacità attrattiva, e che quindi si può considerare, ai fini della competitività urbana, paritetico ai settori innovativi. Infine, Nashville, Salt Lake City e Jacksonville, che non offrono posti di lavoro rilevanti né nel settore innovativo né in quelli più tradizionali, sembrano legare la loro capacità attrattiva più che altro ai fattori sociali e ambientali, come hanno dimostrato le gerarchie in precedenza esaminate. Le città che invece rivelano la maggiore capacità nel creare posti di lavoro innovativi risultano abili anche nel generare occupazione in settori tradizionali: ciò perché le attività più nuove si sono inserite naturalmente in contesti urbani già sviluppati e costituiscono una conseguenza naturale del fenomeno evolutivo dell'economia in un *milieu* ricettivo e quindi in grado di generare anche innovazione. Quest'ultima analisi fa comprendere, dunque, non solo quanto sia variegato il campo della competitività urbana, ma anche quanto sia complessa la comprensione del fenomeno in tutte le sue sfaccettature.

Conclusioni. — Volendo a questo punto riassumere i risultati principali di questa analisi, bisogna innanzitutto rilevare alcuni elementi emersi.

In primo luogo la capacità attrattiva manifestata dalla crescita demografica dimostra già di per sé una forza competitiva che non può certo scaturire dal caso, ma da stimoli spesso indipendenti dalle attività legate all'innovazione, alla conoscenza o a imprese ad alta tecnologia, ma derivanti piuttosto dalle peculiarità delle varie città e non per questo meno positivi ai fini dello sviluppo competitivo. Ciò riporta a quanto già rilevato all'inizio del lavoro e cioè all'importanza del «luogo» e dell'identità culturale che esso esprime.

In secondo luogo esistono reti diverse di sviluppo cui sono legate queste città sia a livello verticale, e quindi locale, sia orizzontale e quindi esogeno. Per esempio, peculiarità locali (clima, ambiente, attività in grado di creare posti di lavoro, capacità imprenditoriale e così via), in pratica particolari *milieux*, incrociandosi con la necessità dei singoli migranti, di natura sia materiale sia immateriale, possono determinare la scelta più che la presenza di attività innovative.

Innovazione, *clusters* di imprese tecnologicamente avanzate e conoscenza, caratteri auspicati dagli economisti, non diventano così imprescindibili. Voglio dire che anche settori economici più tradizionali possono attirare, specie se ben valorizzati e magari anche potenziati attraverso l'innovazione – ma solo quella connessa con l'attività prevalente, come dimostra il caso di Las Vegas; dunque innovazione e conoscenza come mezzi per migliorare le attività già presenti e non come strumento per raggiungere la capacità competitiva.

Laddove invece queste attività avanzate già sono presenti, come nelle città globali o comunque immesse in reti internazionali, dove la componente geografica del *milieu*, anche attraverso stratificazioni e rinnovamenti attuati nel tempo, ha permesso lo sviluppo di settori tecnologici più sofisticati (terziario avanzato e quaternario), è necessario potenziare queste attività per potere rimanere competitivi nelle reti urbane di livello globale. Qui semmai subentra un altro problema: la mancanza di crescita demografica e quindi di attrattività potrebbe essere legata alla dimensione già eccessiva di queste aree metropolitane e quindi alla congestione che inevitabilmente vi si genera. In questa situazione bisogna verificare caso per caso se si è di fronte a un'attrattività di tipo selettivo, generata cioè dall'espulsione di alcune categorie di lavoratori a vantaggio di *managers*, tecnici, consulenti e dirigenti legati nell'economia globale, oppure a una caduta di competitività per incapacità di gestire territori così estesi.

Ancora, la scala urbana e il livello di rete in cui le città possono o vogliono inserirsi costituisce un ulteriore, già ipotizzato, elemento di riflessione: possono tutte le città competere sullo stesso piano e ambire agli stessi risultati? È ovvio che ciò non è possibile e che invece c'è spazio per vari tipi di realizzazioni molto diversificati. La competitività, in termini di capacità di migliorare economia, ambiente, società civile e qualità della vita, può essere espressa anche a scale diverse e giocata in reti di qualsiasi livello, purché referenziata dalla capacità degli amministratori locali di esprimere un buon *marketing* urbano.

Infine, è importante che ci sia una buona coesione fra amministrazione locale e regionale: si è visto infatti che gli Stati in più forte crescita sono quelli in grado di esprimere attrattività attraverso più aree metropolitane (Texas, Carolina del Nord); ciò dimostra il fatto che l'intersecarsi di stimoli locali e regionali costituisce un forte vantaggio competitivo, e in particolare che la capacità attrattiva non può essere imposta dall'alto, ma deve essere recepita e avviata a livello locale e poi rafforzata a scala regionale, mentre quest'ultima è più efficace nel promuovere la competitività aziendale.

Un'ultima annotazione va fatta sul livello di analisi necessario per comprendere i fenomeni in atto: come dimostra l'indagine precedentemente svolta sulla crescita progressiva delle contee situate nelle frange esterne alle città america-

ne, è l'area metropolitana che dimostra nel suo insieme la capacità attrattiva e che quindi costituisce il modello di studio ottimale al posto della città centrale. Ma ciò pone un grosso problema rispetto alle città europee per le quali non esiste ancora una statistica ufficiale comune relativa alle aree metropolitane, e ancora alla fine del 2004 l'Ente statistico europeo, EUROSTAT, ne ha lamentato l'assenza.

Dunque l'attrattività può essere correlata alla competitività urbana intesa in senso più lato proprio perché la *performance* delle città sembra scaturire più da una serie di fenomeni difficilmente ingabbiabili in uno schema – con particolare riferimento al luogo inteso come frutto della storia, del sito e della peculiarità culturale – che da una serie di elementi immessi artificiosamente sulla base di esperienze vissute da altre città. Né bisogna dimenticare il ruolo di organizzazione, gestione e controllo del territorio come variabili capaci di inserire le città stesse in reti di differente livello, come si è visto per le città capitali di Stato. Inoltre non si deve pensare alla competitività urbana in modo monolitico, ma considerarla come una strategia sfaccettata e flessibile che va adattata al territorio locale e di volta in volta «aggiustata» in conseguenza delle trasformazioni che inevitabilmente il mondo attuale comporta. Come pure non si deve rendere la competitività urbana causa di *stress* ambientale o sociale: bisogna invece indirizzarla in maniera propositiva, ovvero cercare le strategie più adatte al territorio locale attraverso le quali attirare popolazione e attività in funzione di un progresso generale, puntando sullo sviluppo economico e sulla crescita sociale di tutta la comunità: in pratica, non bisogna confondere la competitività urbana con la competitività aziendale, che è totalmente diversa.

Per rispondere infine alle domande che hanno dato vita a questo studio, si può concludere affermando che, anche se le gerarchie messe a confronto non dimostrano una buona correlazione, né prese singolarmente, né per tipologia e neppure nel loro totale, ciò non significa che fra i due fenomeni non ci sia corrispondenza. Anzi, come si è potuto evincere da questa analisi, basta spostare il tiro sul concetto di competitività urbana, non confondendolo con la competitività aziendale, ma piuttosto allargandolo, facendovi rientrare fra le variabili altre forme di attività o di peculiarità locali, per comprendere che questi due fenomeni sono fortemente interconnessi.

A mio parere, dunque, si deve modificare il concetto di competitività urbana e ancor più le variabili attraverso cui individuarla e stimolarla: gli elementi che abbiamo visto essere considerati fondamentali all'interno dei quattro settori vanno sicuramente ampliati, prendendo per esempio in maggiore considerazione i lavori di tipo tradizionale (come il turismo o la distribuzione), la qualità dei servizi offerti, specie quelli legati alla formazione, il sito, il clima, la società civile, il rispetto dell'ambiente, il controllo della criminalità: tutti elementi ben poco innovativi, ma fondamentali per lo sviluppo della vera competitività urbana, quella cioè che non solo si accompagna, ma non può prescindere dalla capacità attrattiva, che ne costituisce anzi una buona discriminante, anche se poi solo l'analisi specifica del territorio urbano può spiegare in quali campi e in quali livelli di reti.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ADAMO F., *Competizione e valori del territorio nel capitalismo flessibile e globalistico*, in «BSGI», 2003, pp. 245-264.
- BAGNASCO A. e P. LE GALÈS (a cura di), *Le città nell'Europa contemporanea*, Napoli, Liguori, 2001.
- BECCHI A. e F. INDOVINA (a cura di), *Caratteri delle recenti trasformazioni urbane*, Milano, F. Angeli, 1999.
- BEGG I., *Cities and Competitiveness*, in «Urban Studies», Glasgow, 1999, pp. 795-809.
- BEGG I. (a cura di), *Urban Competitiveness*, Bristol, The Policy Press, 2002.
- BODDY M., *Geographical Economics and Urban Competitiveness. A Critique*, in «Urban Studies», Glasgow, 1999, 5-6, pp. 811-842.
- BORJA J. e M. CASTELLS, *La città globale*, Novara, De Agostini, 2002.
- BOURNE L.S., *The Myth and Reality of Gentrification: A Commentary on Emerging Urban Forms*, in «Urban Studies», Glasgow, 1993, 2, pp. 183-189.
- BRUINSMA F. e P. RIETVELD, *Urban Agglomerations in European Infrastructure Networks*, in «Urban Studies», Glasgow, 1993, 6, pp. 919-934.
- CAPELLO R. e A. HOFFMANN (a cura di), *Sviluppo urbano e sviluppo rurale tra globalizzazione e sostenibilità*, Milano, F. Angeli, 1998.
- CATTAN N. e altri, *Il sistema delle città europee*, Bologna, Pàtron, 1997.
- CAMAGNI R., *Economia e pianificazione della città sostenibile*, Bologna, Il Mulino, 1996.
- CLARK D., *Urban World/Global City*, Londra e New York, Routledge, 1996.
- CORI B., *La città invivibile*, Bologna, Pàtron, 1997.
- CORTESI G. (a cura di), *Il cambiamento urbano nelle aree costiere del Mediterraneo*, in «Memorie Geografiche», Firenze, Società di Studi Geografici, 2000, n.s., 3.
- DEMATTEIS G., *Rappresentazioni spaziali dell'urbanizzazione europea*, in BAGNASCO e LE GALÈS (2001), pp. 67-98.
- DEMATTEIS G. e P. BONAVERO, *Il sistema urbano italiano nello spazio unificato europeo*, Bologna, Il Mulino, 1997.
- DEMATTEIS G. e altri, *I futuri della città. Tesi a confronto*, Milano, F. Angeli, 1999.
- EMANUEL C., A.M. FRALLICCIARDI e L. SBORDONE, *Campania a Region around Naples*, in G. CORTESI (a cura di), *Urban Change and Environment. The Case of North-western Mediterranean*, Milano, Guerini e Associati, 1995, pp. 199-230.
- FRALLICCIARDI A.M. e L. SBORDONE, *Cambiamenti e uso del suolo nella fascia costiera campana*, in CORTESI (2000), pp. 221-285.
- FUSCO GIRARD L. e P. NIJKAMP (a cura di), *Le valutazioni per lo sviluppo sostenibile della città e del territorio*, Milano, F. Angeli, 1997.
- GORDON I., *Internationalisation and Urban Competition*, in «Urban Studies», Glasgow, 1999, 5-6, pp. 1001-1016.
- GORDON I. e altri, *London: Competitiveness, Cohesion and the Policy Environment*, presentato alla conferenza *Challenging Urban Identities* (Milano, 25-27 settembre 2003).
- GOTTDIENER M., C. COLLINS e D. DICKENS, *Las Vegas*, Oxford, Blackwell Publishers, 1999.

- GOTTMANN J., *L'urbanizzazione nell'America del Nord e in Europa occidentale: note comparate*, in «Nord e Sud», Napoli, marzo 1964, pp. 32-52.
- GOVERNA F., *Il milieu urbano*, Milano, F. Angeli, 1997.
- GUY S., *Developing Alternatives: Energy, Offices and the Environment*, in «International Journal of Urban and Regional Research», Oxford, 1998, 2, pp. 264-282.
- HARRIS N., *Cities in a Global Economy: Structural Change and Policy Reactions*, in «Urban Studies», Glasgow, 1997, 10, pp. 1693-1703.
- HOWELLS J., *Tacit Knowledge, Innovation and Economic Geography*, in «Urban Studies», Glasgow, 2002, 5-6, pp. 871-884.
- INGRAM K., *Patterns of Metropolitan Development: What have We Learned?*, in «Urban studies», Glasgow, 1998, 7, pp. 1019-1035.
- KRESL P., *The Determinants of Urban Competitiveness*, in P. KRESL e G. GAPPERT (a cura di), *North American Cities and the Global Economy: Challenges and Opportunities*, Londra, Sage Publications, 1995, pp. 45-68.
- KRESL P. e B. SINGH, *Competitiveness and the Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas*, in «Urban Studies», Glasgow, 1999, pp. 1017-1027.
- KRUGMAN P., *Making Sense of the Competitiveness Debate*, in «Oxford Review of Economic Policy», Oxford, 1996, 12, pp. 483-499.
- LEMMI E., *Urbanization Patterns*, in S. CONTI e A. SEGRE (a cura di), *Mediterranean Geographies*, CNR e SGI, 1998, pp. 71-87.
- LEMMI E., *Città e globalizzazione*, in «BSGI», 2002, pp. 587-605.
- LEVER W.F., *Correlating the Knowledge-base of Cities with Economic Growth*, in «Urban Studies», Glasgow, 2002, 5-6, pp. 859-870.
- LEVER W.F. e I. TUROK, *Competitive Cities: Introduction to the Review*, in «Urban Studies», Glasgow, 1999, 5-6, pp. 791-793.
- LOW N. e altri, *Consuming Cities*, Londra e New York, Routledge, 2000.
- MALECKI E.J., *Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness*, in «Urban Studies», Glasgow, 2002, 5-6, pp. 924-945.
- MARCUSE P. e R. VAN KEMPEN (a cura di), *Globalizing Cities*, Oxford, Blackwell Publishers, 2000.
- MARTINOTTI G. (a cura di), *La dimensione metropolitana*, Bologna, Il Mulino, 1999.
- MASSEY D. e S. ALLEN JANDPLE, *City Worlds*, Londra e New York, Routledge, 1999.
- PIRENNE H., *La città del Medioevo*, Roma-Bari, Laterza, 1985.
- PORTER M.E., *Competitive Advantage, Agglomeration Economies and Regional Policy*, in «International Regional Science Review», San Diego, 1996, pp. 85-90.
- PORTER M.E., *The Economic Performance of Regions*, in «Regional Studies», Cambridge, 2003, 6-7, pp. 549-578.
- ROBERTS G.K. e P. STEADMAN, *American Cities & Technology*, Londra, Routledge, 1999.
- ROGERSON R., *Quality of Life and City Competitiveness*, in «Urban Studies», Glasgow, 1999, 5-6, pp. 969-985.
- SASSEN S., *Le città nell'economia globale*, Bologna, Il Mulino, 1997.
- SBORDONE L., *Città e rete urbana nel Mezzogiorno*, Napoli, Liguori, 1994.

- SBORDONE L., *Città e territorio fra sostenibilità e globalizzazione*, Milano, F. Angeli, 2001.
- SBORDONE L., *Napoli e lo sviluppo possibile*, in «Rassegna Economica», Napoli, 2004, pp. 593-616.
- SCOTT A.J. e M. STORPER, *Regions, Globalization, Development*, in «Regional Studies», Cambridge, 2003, 6-7, pp. 579-593.
- SHORT J.R. e altri, *The Dirty Little Secret of World Cities Research: Data Problems in Comparative*, in «International Journal of Urban and Regional Research», Oxford, 1996, pp. 697-717.
- SIMMIE J., *Knowledge Spillovers and Reasons for the Concentration of Innovative SMEs*, in «Urban Studies», Glasgow, 2002, 5-6, pp. 885-902.
- TALIA I., *Città e organizzazione territoriale*, Napoli, Liguori, 2004.
- TUOK I., *Urban Labour Markets: The Causes and Consequence of Change*, in «Urban Studies», Glasgow, 1999, 5-6, pp. 893-915.
- VAN DER BERG L. ed E. BRAUN, *Urban Competitiveness, Marketing and the Need for Organising Capacity*, in «Urban Studies», Glasgow, 1999, 5-6, pp. 987-999.
- VAN DER LAAN L., *Changing Urban Systems: An Empirical Analysis at Two Spatial Levels*, in «Regional Studies», Cambridge, 1998, 3, pp. 235-247.
- WEBSTER D. e L. MULLER, *Urban Competitiveness Assessment in Developing Country Urban Regions: the Road forward*, Washington, The World Bank, 2000.
- WHITEHEAD M., *(Re)Analysing the Sustainable City: Nature, Urbanization and the Regulation of Socio-environmental Relations in the UK*, in «Urban Studies», Glasgow, 2003, 7, pp. 1183-1206.
- WOOD P., *Knowledge-intensive Services and Urban Innovativeness*, in «Urban Studies», Glasgow, 2002, 5-6, pp. 993-1002.

URBAN ATTRACTIVENESS AND COMPETITIVENESS IN METROPOLITAN AREAS OF UNITED STATES. – The aim of this work is to examine some of the aspects regarding urban competitiveness through two main questions: what relationship exists between competitiveness and attractiveness and how much does either one guarantee the success of a city? Do generalized variables which are capable of measuring urban competitiveness exist which can be applied to all urban centers? In this research American cities assume a priority role as here the movement of populations is most evident, but also most analysed, and variables are representative of four parameters: Economic Structure, Territorial Endowment, Human Resources, Institutional Milieu. Attractiveness and competitiveness have both shown to play a different role, although sometimes interlinked, and the applied variables can be considered valid to measure both competitiveness and urban attractiveness: nevertheless, from their application it has also emerged that they are not clearly schematizable and we can't consider them valid for all cities, for the difficulty to define the general characteristics and specifics of urban competitiveness, other than for the various levels in which this can express itself.

Dipartimento delle Dinamiche Ambientali e Territoriali, Sezione di Geografia, Università Federico II di Napoli