

FORMAZIONE DI NUOVE ATTIVITÀ PRODUTTIVE NELLE *INNER CITIES*,
PROCESSI DI RINNOVAMENTO URBANO E STRATEGIE POLITICHE:
OSSERVAZIONI SUI CASI STUDIO DI BARCELLONA E DI MILANO

Chiara MAZZOLENI¹

SOMMARIO

Dopo i discorsi sulla dissoluzione della città tradizionale, conseguente all'affermarsi delle nuove tecnologie della comunicazione e dell'informazione e al delinearsi di un nuovo schema di figurazione dello spazio economico, sociale e del potere liberato dai vincoli territoriali, nuovi discorsi sono emersi sul rinascimento della città contemporanea e sul rafforzamento della sua posizione centrale all'interno delle società postindustriali. Il fenomeno che si è imposto con forza all'attenzione è la concentrazione delle attività e dei servizi avanzati ad alto contenuto cognitivo e creativo nelle aree centrali delle regioni urbane, dove si sta assistendo a profonde trasformazioni del precedente assetto fisico e sociale. Le forme assunte dagli esiti del nuovo *revival* urbano e le implicazioni che lo stesso ha sul tessuto fisico, sull'economia e sulla società urbane vengono esaminate attraverso i casi studio di Barcellona e di Milano, città integrate nelle reti dell'economia globale. L'attenzione viene orientata in particolare sulle strategie localizzative delle attività cognitive e creative all'interno dell'*inner-city* e sui dispositivi di regolazione e le politiche di piano – valutando la loro efficacia e adeguatezza – attivate dalle amministrazioni pubbliche locali per governare le esternalità rilevanti, produrre beni pubblici, mobilitare risorse private e rafforzare il capitale territoriale.

¹ Università Iuav di Venezia, Facoltà di Pianificazione del Territorio, Santa Croce 1957, 30135 Venezia, e.mail: chiara.mazzoleni@iuav.it

1 Introduzione

La transizione dall'economia industriale manifatturiera all'economia della conoscenza e dei servizi, avvenuta negli ultimi decenni nelle economie più avanzate e analizzata da un'ampia letteratura, costituisce una delle manifestazioni più evidenti del capitalismo contemporaneo, caratterizzato dalla crescente rilevanza dei settori i cui output presentano un elevato contenuto cognitivo, culturale o simbolico (Knight R. V., 1995; Hall, 2000; Soja, 2000; Scott, 2001, 2008). Essa ha interessato con inedita intensità le aree urbane centrali consolidate delle regioni metropolitane, che funzionano come luoghi creativi che generano contestualmente innovazioni culturali e tecnologiche, quindi nuove economie esterne. Sono infatti queste le aree nelle quali si sono concentrate e si sono sviluppate in modo endogeno attività specializzate nei servizi avanzati, soprattutto nelle attività consulenziali e professionali e negli ambiti della sperimentazione nel campo delle Ict e della ricerca in settori di frontiera, cruciali per la competitività delle imprese delle filiere manifatturiere (Grandinetti, 2010) – con le quali hanno instaurato forme di stretta complementarietà – e attività creative, insieme ad un variegato comparto di servizi alle diverse popolazioni di *city users* temporanei e di servizi alla persona, sempre più articolati in risposta alla contrazione della spesa pubblica e al mutamento della composizione sociale delle città. Questo fenomeno emergente, espressione dell'autonomia e del ruolo acquisiti dal terziario nella struttura economica, nell'attuale fase di strutturazione delle città come spazi chiave nella geografia del capitalismo globale, ha mutato la natura dello sviluppo, così come il valore e la funzione delle *inner cities*. Questi sono i luoghi dove sono concentrate le risorse cognitive e che – come ha precisato Thomas A. Hutton – hanno dimostrato di essere ambiti speciali di sperimentazione, all'interno delle metropoli, di *clusters* di nuove attività economiche, molte delle quali si sono sviluppate con una logica autonoma e non solo funzionale all'industria, rappresentano la fase avanzata dell'evoluzione dell'economia dei servizi urbani (Hutton, 2006, 2009) e costituiscono fattori che aumentano i vantaggi competitivi delle città.

Questi *clusters* possono essere considerati esempi di sistemi di innovazione territoriali, i quali si avvalgono del vantaggio competitivo del *core*, determinato dalle economie di agglomerazione e di urbanizzazione, dall'elevata concentrazione di attività, di professionalità e saperi, di beni materiali e servizi, dalla presenza delle maggiori istituzioni e dal denso milieu sociale. Milieu che favorisce, oltre allo sviluppo di una complessa rete di interazioni e di conoscenze che producono sinergie che si rafforzano reciprocamente, la crescita di filiere, di reti e di rapporti di cooperazione (Meusburger *et al.*, 2009).

Hanno contribuito ad esaltare il valore del *core* soprattutto la particolare conformazione dell'ambiente costruito, le caratteristiche del tessuto urbano compatto consolidato, che offre vantaggi di prossimità, facilita lo scambio di conoscenza tacita, che è “vischiosa”, più facilmente accessibile in specifici luoghi di interazione (Helbrech, 1998), dove non c'è

separazione né demarcazione tra i vari ambiti funzionali, e la presenza diffusa in questo tessuto di edifici industriali dimessi di storico impianto che hanno acquisito un nuovo significato simbolico-rappresentativo.

Le specificità dei *clusters* e le configurazioni spaziali che questi complessi mix di attività produttive e di servizi avanzati che compongono l'economia della conoscenza hanno assunto nella città contemporanea differiscono in relazione a diversi fattori. Questi attengono non solo alla particolare "vocazione" e specializzazione economica della città, all'articolazione e diversificazione del tessuto produttivo della regione urbana, al grado di sinergia tra progetti di investimento, centri di ricerca, alta formazione e imprese, alla disponibilità di spazi appropriati nonché alle differenze nei percorsi intrapresi dall'attuale riconfigurazione del centro nei diversi contesti, ma anche all'esistenza di istituzioni – pubbliche e sociali – funzionanti. Più dei fattori geografici, commerciali ed economici, infatti, precondizioni della qualità dell'evoluzione dell'economia e della società urbane – e al tempo stesso della qualità dell'abitare – sono la rilevanza dell'azione pubblica, considerata dal punto di vista della consistenza delle politiche e degli strumenti (dispositivi, tecniche, organizzazioni, modi di operare, procedure) messi in atto per realizzare l'infrastruttura e l'ambiente più idonei allo sviluppo economico e sociale e la presenza di pratiche sociali strutturate come ambiti di apprendimento collettivo attorno a visioni multidimensionali della città (Lascoumes, Le Galès, 2004; Donolo, 1997, 2005; Healey, 2002).

Ciò è ancora più evidente se si considera che il governo locale è oggi chiamato, di fronte all'estensione della sua sfera d'azione e all'ampliamento della dimensione locale e delle forme del welfare, a promuovere meccanismi di governance strategica in grado di coinvolgere e di mobilitare i molteplici attori locali (pubblici e privati, sociali, istituzionali) e le loro risorse nello sviluppo economico e nella riqualificazione dello spazio urbano (Le Galès, 2003), così come a definire misure adeguate di mitigazione degli effetti destrutturanti (economicamente e socialmente) conseguenti all'inserimento della città nelle reti dell'economia globale (Veltz, 2001).

La città contemporanea manifesta, infatti, tutte le condizioni – sia pure attenuate, nel contesto europeo, relativamente alle spinte alla polarizzazione e alla segregazione sociale – della nuova forma della questione urbana che si è venuta delineando, nell'ultimo ventennio, per effetto sia della globalizzazione, sia delle profonde trasformazioni indotte nel mercato del lavoro dall'affermarsi di questa nuova economia di tipo cognitivo-culturale e creativo, trasversale alle professioni e ai settori (Scott, 2009). Queste condizioni sono particolarmente evidenti e producono effetti disgreganti proprio nel *core* delle regioni urbane, dove si sono insediate le principali funzioni-guida della produzione economica contemporanea e si è assistito alla nascita di attività imprenditoriali e con esse del composito arcipelago dei *knowledge workers*. L'aspetto che più distingue questa nuova economia terziaria, che ha sostituito il precedente assetto del mercato del lavoro, è l'estrema frammentazione delle attività, sotto la forte

pressione dell'individualismo imprenditoriale e professionale. Essa è stata il motore della transizione terziaria degli ultimi due decenni, rappresenta sempre più un fattore che spinge all'individualizzazione, erode i legami sociali e alimenta l'instabilità lavorativa e sembra oggi mostrare molti punti di contatto con la dimensione della precarietà metropolitana. Soprattutto per i *knowledge workers*, formati nell'era della flessibilità – come precisa Giuseppe Berta – il core metropolitano si è configurato quale “bacino di riferimento professionale”, da cui essi traggono “le inclinazioni professionali per offrire servizi innovativi al mercato”. Un bacino che ha sostituito quello costituito dai sistemi aziendali, attraverso i quali i nuovi lavoratori della conoscenza transitano “passando dalla condizione di lavoro subordinato a quella di un lavoro autonomo atipico e poco formalizzato”. La città funge così da motore di sviluppo economico, è l'ambiente dove “le occasioni di lavoro si generalizzano e diffondono con un'efficacia ineguagliabile da parte di qualsiasi organizzazione d'impresa”, sempre che questo sia dotato di reti e di tecnologie adeguate, di cui siano garantite la disponibilità e un facile accesso (Berta, 2007, p. xix). La diffusione dei lavoratori della conoscenza *free lance*, delle diverse forme di lavoro atipico e del lavoro creativo sembra indicare come il fenomeno dell'informalizzazione contemporanea – dalle economie informali ai nuovi tipi di informalizzazione e deregolamentazione formale del lavoro nei campi della finanza, delle telecomunicazioni e della maggior parte dei settori economici avanzati – sia in larga parte collegato ad aspetti chiave del capitalismo urbano avanzato (Sassen, 2009).

La globalizzazione, inoltre, ha generato una geografia caratterizzata da dinamiche di dispersione, che connotano il trend di localizzazione spaziale delle attività economiche ai vari livelli (da quello metropolitano a quello globale), e al tempo stesso da nuove forme di centralizzazione territoriale del management di alto livello, di un'élite a specializzazione tecnologica di alta formazione e delle attività che operano attraverso *business networks*, le quali necessitano di una vasta infrastruttura fisica e traggono i maggiori benefici dalle economie di agglomerazione e dalle economie di rete. Tra queste le attività globalizzate, che contribuiscono a definire il livello di connettività delle città nodo di reti transnazionali, le quali attengono ai servizi di contabilità, le più globalizzate tra i servizi avanzati alla produzione, caratterizzati da forte capillarità ed elevato livello di connettività, alle imprese di pubblicità, più selettive nel comportamento localizzativo in quanto prediligono le città che ospitano i principali mezzi di comunicazione, alle imprese dei servizi finanziari connessi alla produzione (attività di back office), altamente selettive nel localizzarsi nell'area centrale delle grandi città, e ai servizi di consulenza legale, che tendono a concentrare le proprie sedi nei centri finanziari, oltre che nelle città capitali (Taylor, 2011). La funzione strategica di tali imprese e dei servizi specializzati ad alto profitto fa crescere il valore e il numero dei professionisti di elevato livello, per cui proporzionalmente alla loro concentrazione, e a quella delle risorse e dei beni materiali, aumenta anche il grado di disuguaglianza spaziale e socio-economica che le città e le loro regioni presentano (Sassen, 2011).

Questo multiforme mondo di professioni e di attività se da un lato struttura lo spazio di relazionalità urbano, crea capitale sociale e facilita la formazione di milieu “generativi”, dall’altro compete non solo nell’avvantaggiarsi delle opportunità economiche disponibili, ma anche nell’uso di beni pubblici, nello sfruttamento delle economie di urbanizzazione e nell’appropriazione fisica dello spazio e dei suoi valori posizionali (Stroper, Scott, 2009). Più elevate sono le disparità economiche tra le diverse categorie sociali, più scarsi i beni pubblici e più estesi i comportamenti opportunistici per l’inadeguatezza dei sistemi regolativi, maggiore è il conflitto di interessi che si genera tra differenti attività, tra le diverse *lobbies* e tra queste e la popolazione residente. Di conseguenza aumenta anche la possibilità che si producano forti processi di sostituzione di attività, funzioni e popolazione nelle aree centrali e semicentrali e che vengano messe a rischio la consistenza dei beni collettivi, la coesione sociale e la qualità della vita urbana (Buck N. *et al.*, 2005).

Agli esiti sulla città prodotti dalla competizione interna all’area urbana e dai conflitti tra attori con interessi localizzati, si aggiungono quelli originati dalla funzione di nodo della città, e dalla conseguente produzione di un numero crescente di reti transnazionali, altamente specializzate, che connettono tra loro determinati raggruppamenti di città, dando luogo a una frammentazione dello spazio e a rilevanti vantaggi economici per le città interessate, che divengono sempre più sconnesse dalle loro periferie allargate (Sassen, 2011). L’attività delle città-nodo, cui sono riconducibili l’attivazione di relazioni e scambi disancorati da vincoli territoriali (Magatti, 2005) e il comportamento di attori con interessi meno rapportabili al sistema locale, tende a giustapporsi a quella che dà forma all’abitare e alla vita quotidiana. Essa, come spiega Costanzo Ranci, “non solo consuma risorse della città, ma vi introduce dinamiche polarizzanti che mettono in questione la sua coesione sociale e territoriale” (Ranci, 2005, p. 292).

Si può a ragione dire che è per il concorso di questi diversi fattori che al centro delle differenti descrizioni contemporanee dell’urbano si trova “una costante relazione tra le disparità e le ingiustizie della ‘società urbana’ e le inique allocazioni socio-spaziali dei beni di consumo collettivo” (Scott, 2009, p. 137)

Considerando che la diffusione della nuova economia cognitivo-culturale tende ad investire sempre più lo spazio intraurbano e apre la strada a importanti cambiamenti nella sua organizzazione, nell’attuale condizione di forte riduzione dei fondi pubblici nelle varie forme di politiche distributive, ancor più si pone come sfida politica cruciale la regolazione, attraverso efficaci misure correttive, delle complesse relazioni tra la sfera pubblica e le dinamiche del mercato. Si tratta in particolar modo della regolazione di relazioni che attengono alla costruzione e alla trasformazione della città, perché gli esiti di queste trasformazioni siano socialmente sostenibili – attraverso una organizzazione dello spazio che riduca le disuguaglianze – rigenerino beni pubblici, supportino i vantaggi competitivi localizzati e migliorino le condizioni complessive di abitabilità della città.

Questi dispositivi regolativi non possono che discendere da visioni e concezioni della città, da efficaci politiche di piano e da azioni di governance strategiche. Esse vanno dal controllo delle implicazioni economiche, sociali e ambientali delle trasformazioni in corso nell'area urbana e nella sua regione, dagli strumenti politici e tecnici impiegati sia nella rigenerazione economica e nella distribuzione sociale e spaziale dei benefici da questa prodotti, sia nella riduzione delle tensioni nel mercato delle abitazioni indotte dal crescente aumento dei prezzi del settore immobiliare, dalla salvaguardia e la rifunzionalizzazione del patrimonio industriale storico, dal miglioramento dell'accessibilità, attraverso il rafforzamento del trasporto pubblico e delle infrastrutture logistiche alla scala della regione urbana, alla mobilitazione di risorse immateriali (quali il capitale umano, sociale e culturale), intese come strumenti per promuovere nuove attività produttive e aumentare la coesione sociale, nonché ai significati attribuiti alla città mobilitati nelle politiche urbane e impiegati per fornire risorse all'azione collettiva e dare impulso a iniziative individuali.

Le caratteristiche specifiche assunte dalla transizione terziaria della città e dalle sue dinamiche spaziali, l'influenza dello spazio e dell'ambiente sulla formazione delle nuove attività ad elevato contenuto cognitivo e creativo all'interno del tessuto urbano e la consistenza – oppure, di contro, l'inadeguatezza – delle politiche pubbliche, della governance strategica e degli strumenti di piano (nelle loro varie forme), nel promuovere, gestire e regolare questa transizione e i suoi impatti sociali sono qui indagati attraverso i casi studio di Barcellona e di Milano.

Le due realtà presentano alcuni aspetti comuni e al tempo stesso differenze sostanziali. Queste ultime attengono in particolare all'intenzionalità espressa dalle istituzioni pubbliche nel governo delle trasformazioni in corso nell'area urbana, dalla forza o dalla debolezza della quale dipendono in larga parte la presenza o assenza di progetti urbani alle diverse scale, finalizzati a migliorare la qualità dell'abitare, il grado di attrattività – quindi il posizionamento internazionale della città – la capacità di garantire la produzione di beni pubblici e di capitale territoriale cruciali per lo sviluppo e al tempo stesso di mitigare le disuguaglianze economiche e sociali prodotte dalla competizione sul mercato globale.

La comparazione tra le due differenti esperienze – effettuata attraverso l'analisi della documentazione scientifica e amministrativa disponibile, alcune interviste a interlocutori privilegiati e l'utilizzo di dati che, seppure non omogenei (a causa delle diverse fonti statistiche), sono in grado di restituire le peculiarità e le tendenze emergenti nei due contesti – considera dapprima gli aspetti generali che caratterizzano la transizione terziaria delle due città, quindi esamina le strategie localizzative delle attività connesse all'economia della conoscenza e delle attività creative all'interno delle rispettive aree urbane centrali, ponendole in relazione con le politiche urbanistiche e le differenti forme di regolazione politica e di governance messi in campo nei due casi.

Viene evidenziato come all'adeguatezza e all'efficacia delle azioni e degli strumenti di governo siano in larga parte connessi la valorizzazione della città come bene collettivo e il miglioramento della capacità attrattiva e competitiva di Barcellona, la quale è riuscita a gestire il passaggio dalla deindustrializzazione allo sviluppo della nuova economia urbana con un'efficace e innovativa strategia di governance e un ambizioso progetto di riqualificazione e infrastrutturazione della città e dell'area metropolitana e la creazione del nuovo distretto della conoscenza. Di contro alla scarsa cultura di governo dell'area urbana e alla conseguente assenza di un quadro di riferimento pubblico e di indirizzo delle trasformazioni dello spazio fisico e della base economica, sono ascrivibili l'incapacità manifestata da Milano di trarre profitto dalla sua posizione strategica – per l'ampiezza e l'attrattività dei mercati di sbocco accessibili attraverso la città e la sua centralità nelle traiettorie di transazione – il peso preponderante esercitato dagli interessi immobiliari e il prevalere di pratiche deregolative e adattative alla logica del mercato, che hanno comportato, oltre a una forte frammentazione urbana e all'acutizzazione delle disuguaglianze sociali, il progressivo logoramento del capitale territoriale, il deterioramento della qualità della vita e la perdita di posizioni relative della città a livello internazionale.

2. Caratteristiche e implicazioni economiche e sociali della transizione terziaria delle due città

All'interno dei rispettivi contesti nazionali, Barcellona e Milano, città con simile dimensione urbana e metropolitana e con rilevante tradizione manifatturiera, hanno svolto – e tuttora svolgono – un ruolo economico determinate. Pur non essendo città capitali, l'una e l'altra, entro il proprio spazio economico nazionale, si sono maggiormente avvantaggiate della globalizzazione. La trasformazione strutturale della loro base economica ha comportato la dismissione di una parte consistente del precedente patrimonio di aree e di edifici industriali, che negli anni più recenti è stato interessato da numerose iniziative di riconversione – per lo più connesse ad attività trainanti il nuovo ciclo di sviluppo – rispetto alle quali in particolare le politiche regolative e di riqualificazione urbana attivate hanno svolto un ruolo distintivo. Nonostante il settore manifatturiero abbia continuato a perdere occupazione – sebbene con processi più accelerati a Milano che a Barcellona – entrambe le città possiedono una struttura produttiva diversificata e rimane forte il loro legame con il sistema produttivo delle rispettive regioni urbane, organizzato in forma reticolare policentrica (con poli sia economici sia istituzionali) e caratterizzato da alcuni settori strategici, il quale si mantiene competitivo, potendosi avvalere della disponibilità di risorse di prossimità, di una varietà di servizi specializzati e della presenza di numerosi istituti universitari e centri di ricerca, concentrati nel core metropolitano (Trullén, 1997; Nel.lo, 2001; IReR, 2005, 2009) (**figg. 1, 2**). Si tratta di una sorta di “economia arcipelago” – come l'ha definita Pierre Veltz – resa possibile dalla

maggiore integrazione delle economie e costituita dalla convivenza di forme di interrelazioni e di interdipendenze con reti corte e lunghe di interconnessione tra i poli dei sistemi produttivi territorializzati e tra i grandi poli che funzionano come sistemi di prossimità (Veltz, 1996). Nel caso di Barcellona, in particolare, anche a seguito della dispersione insediativa, della rilocalizzazione delle attività industriali, della creazione di poli tecnologici, di strutture universitarie e di ricerca in aree decentrate, in parte contigue alla città centrale, in parte distribuite nel territorio esterno all'area metropolitana, e del consistente miglioramento delle infrastrutture della mobilità, negli ultimi venti anni si è consolidato un sistema policentrico più strutturato e in parte autonomo. Costituito da nuclei specializzati, corrispondenti a centri con un'importante tradizione industriale e commerciale – i maggiori dei quali insieme concentrano un'occupazione analoga a quella di Barcellona – questo sistema ha anche contribuito a diminuire la pressione esercitata dalle attività economiche e dai flussi di pendolari sull'area urbana centrale e a ridurre significativamente la differenza dei livelli di reddito tra quest'ultima e la regione metropolitana (Nel.lo, 2004; Trullén, Boix, 2007). Differenza che invece si manifesta nel caso di Milano rispetto all'area provinciale, con un inversione di tendenza iniziata nel 1991, e che si conferma anche nel periodo più recente (2005-2009), con una crescita maggiore del reddito medio urbano rispetto a quello della provincia e ancor più della regione. Inoltre a Milano, dove si assiste a una polarizzazione di capitale umano, nel corso dell'ultimo decennio si riscontra una relazione positiva tra reddito pro capite e concentrazione del reddito a livello urbano, mentre la stessa rimane negativa a livello regionale (Percoco, 2009).

L'intenso processo di terziarizzazione ha trasformato la struttura produttiva delle due città in un'economia fortemente orientata alle attività di servizio. In entrambe è cresciuta maggiormente l'offerta di servizi avanzati alla produzione ed esse sono luoghi dove si trovano sia produttori sia mercati dedicati a servizi personalizzati di carattere finanziario, professionale e creativo. Le attività di servizio a Barcellona assorbono l'82,9% dell'occupazione, mentre nell'industria manifatturiera il peso della stessa è dell'11,2 % e nelle costruzioni del 5,9%, rispetto a una sua ripartizione a livello regionale che è del 69,4% nei servizi e del 20% nell'industria (dati Idescat, 2006). Milano presenta un'incidenza maggiore dell'occupazione nel settore dei servizi, raggiungendo l'84,4%, e appena inferiore nell'industria, con il 10%, e nelle costruzioni con il 5,5%, in una regione che mantiene ancora forti connotati manifatturieri, con il 30,3% dell'occupazione assorbita dall'industria (dati Ateco, 2007).

Le due realtà, considerate relativamente al proprio ambito provinciale, sono caratterizzate da una forte frammentazione del sistema produttivo, con un numero consistente di microimprese (con meno di 10 addetti), che rappresentano il 94% del totale nel caso di Barcellona e il 93,6% in quello di Milano. Questa tipologia imprenditoriale, che comprende in parte ragguardevole ditte individuali (che nel caso di Milano raggiungono il 40,3% del totale),

contraddistingue il tessuto produttivo di entrambi i contesti, anche se una maggiore robustezza economica del contesto milanese è segnalata dalla maggiore incidenza delle imprese di medio-grandi dimensioni (con più di 50 addetti). Rispetto alla provincia di Milano, che assorbe complessivamente l'8,2% delle unità produttive dell'intero paese e il 43,3 % di quelle della regione, la provincia di Barcellona ha un livello di concentrazione significativamente superiore, considerando che in essa operano rispettivamente il 14% e il 76,3% delle imprese (OECD, 2009). All'interno della compagine produttiva della provincia di Milano (con inclusa Monza e la Brianza) e della regione metropolitana di Barcellona (che rappresenta l'85% dell'intera provincia in termini sociali ed economici), significativa è l'incidenza, sul complesso delle attività, dei servizi avanzati, che a Milano rappresentano il 17,4% e a Barcellona il 18,6%, mentre gli altri servizi, dove preponderante è la presenza di attività commerciali, raggiungono rispettivamente il 53,2% e il 55,6% (dati relativi al 2004) (OECD, 2006; Boix, 2006). L'occupazione nei settori a medio-alta e alta intensità tecnologica e ad alto contenuto di conoscenza ha raggiunto nel 2004 il 38,2% (il 10,9% nel manifatturiero e il 27,3% nei servizi avanzati) a Milano e il 39,9% (il 9,4% nel manifatturiero e il 30,5% nei servizi avanzati) a Barcellona. Il trend di sviluppo – dal 1991 al 2004 – di questi settori nella regione metropolitana di Barcellona è stato del 53,6%, e al loro interno il comparto dei servizi ha fatto registrare una crescita del 74,8%. Pur in presenza di un consistente processo di deindustrializzazione, nel 2007 il settore industriale nel suo complesso assorbe ancora il 22,1% dell'occupazione nella provincia di Milano e il 21,5% nella regione metropolitana di Barcellona (dati Ateco e Dipartimento del Lavoro-GenCat).

Entrambi i contesti, esaminati relativamente alla distribuzione territoriale dell'occupazione nelle industrie creative – industrie che presentano un forte grado di correlazione tra attività diverse e sono particolarmente attive nel processo di *cross-fertilization* (Lazzeretti, 2008) – secondo la ripartizione funzionale in sistemi locali del lavoro e facendo ricorso alla classificazione più frequentemente utilizzata nelle comparazioni tra città a livello europeo, presentano un livello simile di concentrazione di lavoratori creativi, con il 16,6%, (quoziente 2,08) rispetto all'occupazione assorbita da queste industrie a livello nazionale, nel caso di Milano e il 14,7% (quoziente 1,8) nel caso di Barcellona (Lazzeretti *et al.*, 2010).

Il quadro generale risultante dall'analisi delle attività economiche nelle due città, restituito utilizzando la classificazione Oecd-Eurostat, che raggruppa i settori in base all'intensità tecnologica e al contenuto di conoscenza, consente – sia pure nei limiti di questa classificazione – di evidenziare alcune peculiarità che caratterizzano i rispettivi tessuti produttivi.

Relativamente a Milano, nel 2001 (Istat) l'incidenza delle attività manifatturiere appartenenti ai settori con alta o medio-alta intensità tecnologica era del 2,3%, quella dei servizi avanzati del 40,7%, mentre i servizi a basso contenuto di conoscenza raggiungevano il 43,7% e di questi il 50,5% era rappresentato dal commercio. Tra le attività avanzate, l'incidenza della

componente relativa alle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni (Ict) sul totale delle attività era superiore al 5%. L'incremento maggiore si è registrato nei servizi avanzati, che sono cresciuti del 124% dal 1991. Al loro interno le attività che hanno avuto la crescita più consistente sono state, in ordine di rilevanza, quelle legali, di contabilità e degli studi di marketing, con un aumento del 146%, che le ha portate a raggiungere un peso sul complesso dei servizi avanzati del 30,2%, le attività di architettura e ingegneria cresciute del 139%, con un peso del 13,7%, e le attività connesse all'informatica, con un incremento del 164,7% e un peso del 10,3%. La forte crescita delle attività terziarie è stata accompagnata da un consistente processo di terziarizzazione dell'occupazione urbana che per il 69,7% è stata assorbita dalle attività di servizio, per il 14,5% dal commercio e per il 15,7% dal complesso dell'industria (comprensivo del settore delle costruzioni). Sull'insieme delle attività terziarie, il peso dell'occupazione nei servizi di intermediazione finanziaria è risultato del 9,8% – dato che è indicativo non solo della centralità del settore finanziario nell'economia urbana, ma anche del ruolo del settore finanziario, che più di altri connota Milano (sede della Borsa italiana, dei principali gruppi bancari nazionali e di numerose banche straniere) come importante nodo dell'economia globale – mentre il peso dell'occupazione nelle altre attività professionali e imprenditoriali era del 33,3%. L'incremento dell'occupazione nei servizi avanzati è stato molto intenso anche nel periodo successivo: nel 2007 l'incidenza dell'occupazione nell'insieme dei servizi di informazione e comunicazione, nelle attività finanziarie e assicurative, nelle attività professionali scientifiche e tecniche e nei servizi di supporto ha raggiunto il 40% rispetto al totale degli occupati. La concentrazione delle attività nei servizi avanzati valutata attraverso l'indice di localizzazione conferma che Milano, nel 2007, esibisce una maggiore concentrazione, quindi una specializzazione, nell'ambito dei servizi di informazione e di comunicazione (valore 2,5) e in quelli finanziari e assicurativi (valore 2,3). Superiore alla media è anche la concentrazione delle attività immobiliari e di quelle professionali scientifiche e tecniche.

Nel caso di Barcellona, nel 2004 (dati del Dipartimento del Lavoro-GenCat), le attività manifatturiere con alta e medio-alta intensità tecnologica erano l'1,6% e le attività nei servizi con alto contenuto di conoscenza il 25% sul totale delle attività. Rispetto al 1991, la crescita dei servizi avanzati è stata del 54% e la loro incidenza rispetto a quelli della regione metropolitana è risultata del 66%. Nel 2001 il peso delle attività del comparto Ict era del 5,9%, significativamente superiore a quello delle attività dei servizi di intermediazione finanziaria, che raggiungevano il 4,9%. L'insieme degli occupati nei settori a medio-alta e alta intensità tecnologica e con elevato contenuto di conoscenza rappresentava il 45% sul totale dell'occupazione (Boix, 2006).

La consistente trasformazione della base economica delle due città è stata accompagnata da un significativo aumento dei livelli di istruzione della popolazione nel caso di Barcellona, mentre è ancora elevata la loro disparità nel caso di Milano: nel 2001 la popolazione di età

compresa tra 25-65 anni con titolo di studio elevato (educazione terziaria) era il 28,3% a Barcellona e solo il 20,7% a Milano, percentuale che, unitamente a quella della popolazione con livelli di istruzione meno elevati, colloca il capoluogo lombardo tra le posizioni più basse rispetto alle altre città europee (Idescat e Settore Statistica del comune di Milano).

Le intense dinamiche di trasformazione che hanno interessato le due città negli ultimi decenni hanno introdotto processi di dispersione di attività e di popolazione nelle rispettive regioni urbane e al tempo stesso di concentrazione di funzioni avanzate e di forte sostituzione della popolazione residente nelle aree urbane centrali, che si è manifestata in particolare nel progressivo assottigliamento dei ceti medi urbani. Dal 1981, anno in cui Barcellona ha raggiunto la sua densità demografica più alta, con 1.752.627 abitanti, la città ha continuato a perdere popolazione, fino a raggiungere una diminuzione di 250.000 unità nel 2001, che si sono distribuite nell'area inter-metropolitana. Milano ha raggiunto il massimo della sua popolazione nel 1973, con più di 1.730.000 abitanti e ne ha progressivamente persi oltre un quarto, fino ad attestarsi, nel 2001, sui 1.256.000 abitanti, inferiori ai residenti del 1951. La crescita demografica registratasi dal 2001 in entrambe le città (1.630.494 abitanti a Barcellona e 1.324.110 abitanti a Milano nel 2010), è in larga parte ascrivibile alla componente costituita dall'immigrazione straniera, che nei due casi è un fenomeno piuttosto recente se si considera che l'incidenza degli stranieri sul totale della popolazione, dal 2000 al 2009, è passata dal 3,5% al 17,5% a Barcellona e dal 9% al 15,3% a Milano.

Si è trattato di un processo di dispersione territoriale di popolazione – determinato prevalentemente dai meccanismi selettivi del mercato delle abitazioni e da mutamenti nei livelli di consumo delle stesse da parte di ampi settori del ceto medio – di attività economiche e di servizi indotto dal pronunciato mutamento strutturale delle aree urbane centrali. Esso, se da un lato, soprattutto nel caso di Barcellona, ha portato alla formazione di una regione metropolitana per molti aspetti integrata nel mercato del lavoro e in quello dei consumi e dotata di quella massa critica che le ha consentito di attrarre investimenti privati, servizi, headquarter di grandi imprese multinazionali e investimenti in capitale fisso sociale e di posizionarsi tra le principali regioni metropolitane europee (AA.VV., 2008), dall'altro ha causato una rilevante mobilità inter-metropolitana della popolazione, crescenti livelli di pendolarismo verso il *core* metropolitano e ha prodotto effetti socialmente disgreganti. Tra questi ultimi soprattutto la persistenza di disuguaglianze sociali – per cui mentre il primo quintile della popolazione, nel 2000, deteneva il 40% del reddito complessivo, l'ultimo ne riceveva solo il 7,3%, nel caso della regione metropolitana di Barcellona (Nel.lo, 2004) – e la configurazione di un'area urbana centrale più specializzata funzionalmente, con più elevate differenziazioni di reddito e più segmentata socialmente. È quindi evidente che se nella città non vengono adottate politiche regolative e di pianificazione adeguate a mitigare gli impulsi del mercato, essa non può che trasformarsi in uno spazio più inefficiente in termini funzionali, meno sostenibile in termini ambientali e socialmente più disgregante.

In entrambe le città l'impatto della transizione terziaria e dell'internazionalizzazione del mercato urbano sul sistema socio-economico è stato molto rilevante e ha introdotto traiettorie di disuguaglianza sociale che si riflettono nella forte differenziazione funzionale e sociale dello spazio urbano e nel peggioramento relativo delle condizioni di vita dei ceti sociali tradizionalmente protetti che rappresentano larga parte del ceto medio urbano. Queste traiettorie, come già accennato, manifestano tendenze all'inasprimento o, di contro, all'attenuazione in relazione alle dinamiche localizzative delle attività economiche avanzate, alla struttura del mercato del lavoro, alle diverse forme di politiche pubbliche adottate, al ruolo svolto dai progetti di rinnovamento urbano nelle strategie di sviluppo locale e alla dinamicità e coesione dell'ambiente istituzionale (Ranci, 2010).

Il quadro della distribuzione del reddito a Milano, restituito dal progetto AMeRIcA (Settore Statistica e Sit del comune di Milano e Dipartimento di Statistica dell'Università di Milano Bicocca), evidenzia come a trarre i maggiori benefici dalla crescita economica, esaminando il periodo 2000-2004, siano state soprattutto le persone con reddito medio-alto e alto (primi due cinquili, relativi al 7,9% del totale dei contribuenti nel 2004), che sono cresciute del 35,5%, mentre è rimasto sostanzialmente stazionario il numero delle persone con reddito basso (ultimo cinquile), le quali rappresentano la quota più consistente del totale dei contribuenti (circa il 62%). La classe di reddito che ha fatto registrare una sensibile diminuzione è quella relativa alla fascia medio-bassa (penultimo cinquile), che è diminuita del 12,1%. Indice di una dinamica di forte accentuazione delle disuguaglianze economiche è la differenza fra il reddito annuo delle fasce sociali appartenenti al primo e all'ultimo decile, che nel 2005 arriva a superare il rapporto 1/22 (D'Ovidio, 2009). Relativamente a Barcellona, se da un lato le disparità nella distribuzione del reddito sembrano diminuite dal 1985 al 2000, periodo nel corso del quale la distanza tra il primo e l'ultimo decile della popolazione, in termini di reddito medio, è passata nel rapporto da 1/15 a 1/10,5, dall'altro persistono consistenti disuguaglianze evidenziate dalla presenza, nel 2000, di una fascia di popolazione più benestante (primo cinquile) che ottiene il 40% del reddito complessivo, di contro a una fascia di popolazione più povera (ultimo cinquile) che ne ottiene solo il 7,3% (Nel.lo, 2004). Questa disuguaglianza si è aggravata nell'ultimo decennio soprattutto per alcuni gruppi sociali e in alcune aree della città, considerando che della crescita economica più sostenuta registratasi a Barcellona hanno beneficiato in larga parte le fasce sociali più alte nella stratificazione, che hanno manifestato una forte propensione a insediarsi nelle aree centrali. Se entrambe le città sono interessate dall'acutizzarsi delle disuguaglianze sociali – che investono la distribuzione dei redditi, la quale favorisce sempre più un'*upper class* urbana, il mercato del lavoro e la distribuzione spaziale della popolazione – le dinamiche con le quali il fenomeno si presenta sono più accentuate a Milano, per il forte innalzamento del costo della vita, la selezione operata dall'elevatissimo livello dei valori immobiliari e degli affitti e la tendenza a una

maggiore segregazione e polarizzazione verso il basso di molti quartieri delle aree periferiche, in particolare quelli con insediamenti di edilizia pubblica (Ranci, 2005).

3. Distribuzione della popolazione e delle attività produttive nell'*inner city*

L'esame della distribuzione spaziale della popolazione e delle attività dei settori economici di punta, connessa alle trasformazioni intervenute nella base economica, consente di individuare i principali meccanismi che hanno concorso a determinare, all'interno dei due ambiti urbani, specifici assetti dell'economia e particolari morfologie sociali. L'attenzione viene quindi orientata sull'ambito all'interno del quale non solo si concentrano le funzioni strategiche e direttive del capitalismo globale, si distribuiscono in modo fortemente selettivo le opportunità e al tempo stesso si palesano le tensioni prodotte dalla riorganizzazione dell'economia con le spinte competitive indotte dall'inserimento delle due città nei circuiti del mercato internazionale, ma dove è anche "possibile affrontare le problematiche di ordine economico, sociale e ambientale a livello integrato" (Compagnucci, Cusinato, 2011, p. 234), in vista del miglioramento della qualità della vita e di una maggiore inclusione sociale, e valutare rispetto a questo il ruolo delle istituzioni pubbliche e l'efficacia delle politiche.

Se in entrambi i casi ci si confronta con un progressivo aumento delle distanze sociali ed economiche che, oltre a manifestarsi nella struttura reddituale, nel mercato del lavoro e in quello delle abitazioni, si ripercuotono sulla struttura insediativa della popolazione, nel caso di Milano questo processo, che come si è detto è molto più accentuato, ha investito in modo forte la struttura demografica ed è stato ulteriormente rafforzato da uno scarso livello di connettività tra le parti, per la carente e diseguale dotazione di infrastrutture di trasporto, e da una spiccata concentrazione di opportunità, di servizi e attrezzature e di impieghi altamente qualificati nella parte centrale storica dell'area urbana racchiusa entro il perimetro dei Bastioni Spagnoli. Qui da tempo si esercita una forte competizione per lo spazio che ha investito la fascia urbana centrale, che racchiude il tessuto della città di espansione dell'inizio del Novecento, e ha iniziato a coinvolgere parti della seconda fascia, anche sotto la spinta di operazioni immobiliari rilevanti che hanno riguardato soprattutto aree industriali dismesse.

Dalla rappresentazione degli esiti di questo processo restituita dalla lettura in chiave demografico sociale dell'area urbana per aree tematiche, svolta da Silivia Meggiolaro (Meggiolaro, 2007), sulla base delle zone di decentramento, incrociata con la mappatura per zone funzionali di alcune variabili relative al censimento dell'industria del 2001, redatta dal Settore Statistica del comune di Milano (**fig. 3**), si può evincere come esista un doppio asse della disuguaglianza. Uno, più marcato è quello tra centro e periferia, l'altro tra nord e sud e si delinea in relazione alle diverse traiettorie di sviluppo che hanno caratterizzato la parte nord, maggiormente interessata dall'insediamento delle grandi industrie manifatturiere, dalla parte sud.

La zona centrale (zona 1), dove hanno la propria sede storica le principali università, sono insediati la Borsa, gli headquarter dei maggiori gruppi bancari, il “Quadrilatero della moda”, luogo simbolo del *made in Italy*, le principali istituzioni pubbliche e sono concentrate le attrezzature culturali, risultava caratterizzata da un elevato livello socio-economico, con alte percentuali di laureati (43,8% dei residenti) e di occupati in attività di alta qualificazione (50,7%), da un’incidenza più elevata di famiglie unipersonali, una minore incidenza di popolazione anziana e da una bassa quota di disoccupati.

Caratteri simili si riscontravano anche nelle zone semicentrali della prima fascia e in due zone non contigue al centro (7, 11) dove però erano presenti anche aree di disagio sociale e abitativo (zona 4), soprattutto nelle parti con edilizia pubblica meno recente, e aree con una quota più elevata di anziani (zona 11) e una maggiore presenza di immigrati stranieri (zone 2, 7). Il divario tra le aree centrali e semicentrali e le aree periferiche appariva ulteriormente accentuato nella distribuzione delle attività produttive e dell’occupazione: il centro assorbiva il 47% delle unità locali e il 38,2% dell’occupazione (**figg. 4, 5**). Sempre nell’area centrale si registrava anche la maggior incidenza di lavoratori autonomi (29,5% sul totale degli occupati nell’area) e di personale esterno occupato in forme di lavoro intermedie tra il lavoro autonomo e quello subordinato (61,7%).

Le zone periferiche, a più marcata connotazione residenziale, prevalentemente svantaggiati nei collegamenti con l’area centrale, con maggiore incidenza di popolazione anziana, bassa percentuale di laureati e di occupati in attività più qualificate, presentavano caratteristiche diverse e più eterogenee. In esse, infatti, si giustapponevano insediamenti consolidati di edilizia meno recente, aree di edilizia popolare, spesso con condizioni di degrado più elevate e con maggiore incidenza di forme di disagio sociale, ad insediamenti più recenti – più diffusi in particolare nelle zone della periferia nord servite dalla metropolitana (zone 8, 9, 10) – con maggiore densità abitativa, popolazione più giovane, basse percentuali di famiglie unipersonali e con maggiore dotazione di attrezzature collettive. Questo carattere frammentato, di giustapposizione tra parti urbane che assumo l’aspetto di “recinti” si è diffuso negli anni più recenti in seguito alla proliferazione di operazioni immobiliari rilevanti.

I forti squilibri rilevati tra centro e periferia nella struttura economica e occupazionale sono confermati dall’analisi della distribuzione delle attività connesse all’economia della conoscenza. Nel caso di Milano si è utilizzata una classificazione basata sull’individuazione delle attività dei servizi avanzati espressamente dedicate all’elaborazione di codici cognitivi, le attività *KCS (Knowledge Creating Services)* – come proposto da Augusto Cusinato e da Fabiano Compagnucci – sulla distinzione al loro interno di due categorie, le *Core KCS* (suddivise in pubbliche e private) e le *Core-Related KCS*, e sulla selezione di attività a queste correlate, *Collateral KCS* (**tav. 1**) (Compagnucci, Cusinato, 2011; Compagnucci, 2011). Per la base dati si sono utilizzate diverse fonti: il Registro Imprese della Camera di Commercio di Milano (secondo l’attività prevalente dichiarata dalle imprese nel 2009), le Pagine Gialle, la

Camera della Moda, Studiolabo, i siti web delle università). La distribuzione delle attività KCS nel loro insieme, distinte per le due categorie e per specifiche attività, e dei servizi connessi è stata esaminata in ambito provinciale, mentre per alcune attività dei settori di punta è stata considerata più in dettaglio la localizzazione nell'area urbana.

Emerge con chiarezza la forte concentrazione dei servizi avanzati ad alto contenuto cognitivo nel *core* urbano e una loro significativa distribuzione esterna che, sia per l'insieme delle attività *Core KCS* e *Core-Related KCS* e per le (figg. 6, 7), sia per particolari funzioni specialistiche – tra cui i servizi di consulenza imprenditoriale e le agenzie pubblicitarie – tende a seguire la localizzazione delle attività manifatturiere. Una tendenza alla polarizzazione nell'area urbana centrale è invece riscontrabile per le attività *Collateral* (fig. 8) e per quelle connesse alle pubbliche relazioni e alla comunicazione, all'editoria, per le holding impegnate in funzioni gestionali, per le attività di ricerca&sviluppo e per quelle del comparto della moda e del design. Relativamente al settore della moda, Milano si è consolidato quale centro dell'intera regione, considerando che nel 2006 concentrava il 38% delle imprese operanti nel settore e in particolare modo quelle riconducibili al comparto del design e styling della moda (Donzelli, 2007), oltre alle principali istituzioni formative pubbliche e private del settore. Nell'insieme, si tratta di funzioni urbane superiori che manifestano un comportamento localizzativo territorialmente più selettivo e tendono a concentrarsi nelle aree centrali dei grandi poli metropolitani, dove indubbiamente maggiore è la possibilità di reperire figure professionali specializzate (data la concentrazione delle università e dei centri di formazione post-univeritaria) e che sia garantita una massa critica che facilita al tempo stesso la circolazione di informazioni e l'attrazione dei servizi avanzati.

Dall'esame della distribuzione delle attività nell'area urbana, la maggiore polarizzazione nella zona centrale si osserva nella localizzazione degli studi legali, mentre gli studi di architettura, di design e di ingegneria sono distribuiti, pressoché uniformemente, nel centro e nelle zone semicentrali.

Dal concentrico centrale, definito dall'anello interno dei Navigli, al successivo costituito dai Bastioni Spagnoli – diventati potente fattore “di strutturazione spaziale e di gerarchizzazione economica e simbolica della città” (Bolocan Goldstein, 2009, p. 83), verso alcune zone della seconda cintura si sono diffusi anche i servizi connessi al design e alla moda, le attività legate alla produzione immateriale e alla comunicazione e soprattutto gli spazi destinati all'esposizione dei prodotti, in rapido aumento per la proliferazione di eventi temporanei. Per cui raggruppamenti significativi di *showrooms* e di *locations* si osservano, oltre che nell'area centrale, dove si è formato lo storico “Quadrilatero della moda”, nel tessuto storico attorno all'area di Brera, nel quartiere Isola e nelle aree limitrofe ai Navigli e a Porta Genova (vie Savona e Tortona), storica periferia industriale e operaia, e stanno interessando anche la maggior parte dei vecchi fabbricati industriali, interclusi nel tessuto edilizio delle zone semicentrali (fig. 9). È questo l'ambito urbano più interessato da trasformazioni d'uso del

tessuto edilizio e da logiche di colonizzazione e di contaminazione da parte dei sistemi più forti (soprattutto quelli della finanza e della moda), le quali hanno dato luogo ad addensamenti dinamici di attività e a parti urbane specializzate. Qui i mutamenti recenti e in atto sono in gran parte connessi agli eventi alternativi alle manifestazioni periodiche della Fiera – Salone del Mobile – la maggiore fabbrica urbana della rappresentazione e si è assistito a una sovrapposizione tra il fenomeno del Fuori Salone e la riconversione postindustriale della città. Questo addensamento di attività che attengono alla moda e al design, oltre ad essere vettore dell'innalzamento dei valori immobiliari, che hanno ormai raggiunto prezzi di monopolio, e a sottoporre periodicamente la città a eccessi di congestionamento per il grande campo gravitazionale cui dà luogo, è un forte attrattore di lavoratori dall'esterno. Anche per la dinamica cumulativa di attività che interessa l'area centrale, Milano continua ad essere un'importante polo di attrazione di flussi di persone per motivi di lavoro. Se, nel 2001, il 46% degli addetti era costituito da pendolari (Istat 2001), nel corso dell'ultimo decennio il fenomeno si è accentuato, per il maggior peso degli spostamenti dai comuni dell'hinterland della componente più giovane degli occupati, la maggior parte dei quali si riversa nell'area centrale.

Da questa analisi risulta evidente, oltre all'estremo congestionamento del centro per l'eccessiva concentrazione dei flussi (a breve e lunga percorrenza), come le zone semicentrali, dove tradizionalmente erano insediati ceti medi ma anche ceti operai, siano oggi sottoposte alla pressione delle attività più specializzate della nova base economica urbana. Si può così comprendere come le forti tensioni prodottesi nel mercato immobiliare, a causa del livello elevatissimo dei prezzi e delle rigidità dell'offerta abitativa, dovute all'elevata incidenza delle abitazioni in proprietà (circa il 70%), siano tra i fattori principali che hanno portato sia alla fuoriuscita di ampie fasce di popolazione, per lo più giovani, dalla città, sia alla polarizzazione dei processi insediativi della popolazione in atto nell'area urbana, che si manifesta nella forma di parti urbane fortemente segmentate (Ranci, 2005).

Diversamente da Milano, che negli anni '80 del secolo scorso aveva già iniziato a sperimentare un processo di terziarizzazione e un intenso attivismo negli investimenti, soprattutto nel settore immobiliare – incentivato dalla sostanziale deregolamentazione degli interventi nell'area centrale – rivelatosi potente vettore di corruzione, che avrebbe avuto come esito lo scompaginamento del sistema politico e amministrativo locale, Barcellona attraversava la fase più acuta della deindustrializzazione, con una forte contrazione dell'economia locale, che avrebbe portato il tasso di disoccupazione a raggiungere il 21,4% nel 1986, e un alto livello di degrado di molte parti della città. In questa fase, per arrestare il declino economico e sociale il governo locale ha avviato un rilevante processo di rigenerazione fisica e infrastrutturale della città, a supporto del quale sono stati orientati gli investimenti mobilitati da grandi eventi (Giochi Olimpici, Forum delle Culture 2004). Barcellona, in poco meno di due decenni, ha confermato il suo ruolo centrale nell'economia

della Catalogna e al tempo stesso ha consolidato quel processo di internazionalizzazione iniziato nel corso degli anni '90, diventando così caso esemplare della rapida trasformazione da città industriale in declino in città inserita nel mercato globale.

Questa traiettoria, se da un lato ha consentito a Barcellona di posizionarsi tra le prime sei aree con potenziale di crescita elevato in Europa, di essere tra le città con la migliore qualità della vita, più attrattive non solo dei flussi turistici, ma anche per gli investimenti esteri e per i *knowledge workers* (AA.VV., 2008), dall'altro ha generato esternalità negative tra cui i conflitti nell'uso del suolo urbano, l'approfondimento delle disuguaglianze nella struttura occupazionale, dove rischia di aumentare il divario tra le ancora ampie fasce di lavoratori a bassa qualificazione e quelli a media e alta, che nel 2005 erano poco più del 30% (Cucca, 2010), e le tensioni tra le differenti popolazioni, in particolare con le numerose attratte dal clima artistico e culturale della città, i nuovi gruppi sociali emergenti e gli immigrati stranieri. Gli ambiti urbani all'interno dei quali queste tensioni si sono acutizzate sono l'area storica centrale (Ciutat Vella), dove risiede più del 30% della popolazione straniera immigrata, e in particolare il quartiere del Raval, che – nonostante i processi di gentrificazione prodotti dai progetti di riqualificazione – presenta ancora un'incidenza elevata, poco inferiore al 50%, di immigrati stranieri sul totale della popolazione residente, una maggiore concentrazione di *business* etnici, è fortemente sollecitata dall'aumento dei flussi turistici ed è contesa dalle attività creative e dall'industria dell'intrattenimento, e la vasta area centrale che comprende Gràcia e l'Ensanche. In quest'ultima si sono localizzate le attività dei servizi avanzati, con forti addensamenti lungo gli assi urbani principali, anche se inizia a manifestarsi una significativa presenza di queste attività nell'ampia zona del Poblenou, precedentemente occupata dall'industria manifatturiera, per effetto del piano speciale per la creazione del nuovo distretto dell'innovazione (**fig. 10**). La pressione esercitata nell'area centrale dalla forte concentrazione delle funzioni della nuova economia urbana che si sono sovrapposte a quelle preesistenti, e dal comportamento localizzativo dei ceti emergenti, costituiti dai gruppi professionali collocati ai vertici della scala sociale, ha concorso, con i processi di rinnovamento urbano, ad innalzare rapidamente il livello dei prezzi del mercato immobiliare, che anche a Barcellona presenta un'elevata rigidità per l'alta percentuale del patrimonio edilizio in proprietà (Nel.lo, 2004). Ciò ha introdotto crescenti tensioni nel mercato (della proprietà e dell'affitto) per i suoi meccanismi selettivi, che stanno portando a un progressivo indebolimento di quel carattere misto del tessuto insediativo e sociale che era tipico soprattutto dell'Ensanche. Ulteriori impatti sul mercato immobiliare si sono prodotti con l'internazionalizzazione dei flussi di capitali e di popolazioni che la città ha saputo sfruttare per il suo rilancio turistico e culturale. Le grandi operazioni immobiliari dei developer stranieri, mobilitate con l'iniziativa del Forum 2004 e l'apertura dell'ultimo tratto della Diagonal (Diagonal Mar), l'insediamento di nuove attrezzature e funzioni per l'attrattività turistica e gli interventi diffusi di rivalutazione del patrimonio edilizio hanno comportato una

progressiva sostituzione della popolazione residente e al tempo stesso hanno concorso a creare una forte segmentazione del mercato immobiliare e delle funzioni urbane e nuovi mix sociali. Per cui complessi di edilizia di recente costruzione con standard elevati e destinati a segmenti alti della domanda, nuove funzioni ricettive, attività legate alla ristorazione e al consumo culturale, e spazi per servizi specializzati e attività creative convivono a fianco di densi quartieri tradizionalmente abitati dal ceto medio, ai grandi “poligoni” di edilizia sociale, a parti del centro storico o edifici abitati prevalentemente da immigrati e alle attività produttive e di servizio tradizionali. Gli esiti percepibili sono l’ibridazione dello spazio urbano, con il conseguente aumento delle frizioni di prossimità che essa induce, e l’incedere di un processo di distanziamento – attraverso i meccanismi del mercato abitativo e del mercato del lavoro – della città integrata nelle reti economiche internazionali dalla città come luogo fisico abitato e vissuto (Harvey, Smith, 2005; Bohigas, 2004; Torri, 2010). A seguito di una forte esposizione della città a livello internazionale, non accompagnata da un’adeguata valutazione delle sue implicazioni sociali, le dinamiche in corso e le trasformazioni intervenute nel mercato abitativo e nella morfologia sociale rischiano non solo di aumentare le disuguaglianze sociali, ma anche di diffonderle nell’ambito metropolitano, dove si manifestano maggiormente gli esiti della gentrificazione di attività e popolazione in atto nella città centrale – dove ancora consistente (58%), nel 2001, risultava la quota di popolazione residente nata a Barcellona (London Development Agency, 2006) – creando aree privilegiate e aumentando quelle marginali che non partecipano alla distribuzione delle opportunità generate dalla nuova economia. E, soprattutto, rischiano di compromettere la conservazione di quel tessuto sociale misto, di quella diversità culturale e di quella fitta rete di servizi, di funzioni e di spazi per le popolazioni locali che ancora caratterizzano Barcellona.

4. Le sfide della nuova economia urbana: implicazioni per le politiche pubbliche

La concentrazione delle attività più qualificate e specializzate della nuova economia nelle aree urbane centrali, diventate luoghi di polarizzazione di risorse cognitive, capitale umano e funzioni pubbliche e private pregiate, e l’insorgere di traiettorie di sviluppo disgiunte dello spazio di vita della popolazione e dello spazio dei flussi (di denaro, merci e persone), governato dalle dinamiche dell’economia globale e sollecitato da logiche competitive che mobilitano ingenti risorse per il miglioramento della capacità attrattiva delle città, hanno introdotto distorsioni e squilibri crescenti nel loro assetto fisico e sociale. La questione cruciale della difesa della città come valore, come bene comune, della sua riqualificazione come ambiente di vita da proteggere dalle pressioni esercitate dalle forze competitive del mercato, orientando a tale fine i benefici delle trasformazioni urbane, ritorna ad essere compito primario delle politiche urbane.

Alla concentrazione delle attività della conoscenza, che svolgono un ruolo trainante nella competizione economica globale, ma sono più difficili da riconoscere e da monitorare, è connesso inoltre uno dei problemi oggi emergenti, che necessita di una particolare attenzione, da parte dei governi locali, per l'approntamento di politiche adeguate. Esso attiene al consolidamento delle risorse cognitive, perché – come sottolinea Richard V. Knight – l'impatto della ristrutturazione dei settori connessi alla nuova economia della conoscenza ha un'incidenza maggiore sull'economia e sull'ambiente, essendo indiretto, di natura cumulativa e manifestandosi in tempi più lunghi rispetto al declino delle attività industriali, il cui impatto è invece diretto e immediato, pertanto esercita una forte pressione sul governo locale affinché si trovino risposte rapide. Per evitare che si produca una perdita di queste risorse, che sono strategiche ma al tempo stesso vulnerabili, attraverso la migrazione all'esterno del capitale umano, oppure per il loro logoramento che può dipendere dall'insufficiente investimento nella loro conservazione, sono indispensabili strategie politiche che sappiano valorizzare le risorse cognitive locali, costruire un'infrastruttura della conoscenza e aumentare la qualità dell'ambiente di vita urbano. Questa infrastruttura dovrebbe cercare di mantenere un equilibrio tra i diversi livelli di conoscenza, tra quella di natura scientifica, che può essere formalizzata e commercializzata, e quella connessa ai valori locali di natura culturale ed ecologica, dovrebbe distribuire equamente opportunità nello spazio urbano, essere resa il più ampiamente accessibile, al fine di ridurre la divisione sociale che si è venuta a creare tra segmenti di popolazione più avvantaggiati e segmenti meno avvantaggiati, rafforzare l'inclusione sociale, e migliorare la vita culturale e politica della città (Knight, 1995).

Come tutte le città ad avanzato sviluppo dell'economia della conoscenza e con forte propensione globale, Milano e Barcellona – come si è evidenziato – si stanno confrontando da tempo con le tensioni provocate da queste dinamiche e dagli anni '90 hanno sperimentato un rilevante sviluppo degli investimenti immobiliari e del mercato urbano, ma hanno dimostrato di affrontare sia i cambiamenti intervenuti nell'economia urbana e gli effetti della crescita poderosa, sia i connessi problemi di equità e di qualità urbana con intenzionalità e processi di governance affatto diversi (Mazzoleni, 2011). L'una in modo sostanzialmente reattivo, con interventi parziali e di corto respiro in assenza di un riconoscibile progetto pubblico, manifestando inerzie e debolezze strutturali di fronte alla pressione degli interessi mobilitati dal capitale finanziario e dal mercato edilizio, che hanno cercato di sfruttare i vantaggi localizzativi e la concentrazione di beni posizionali nell'area urbana centrale. L'altra con un'articolata governance della transizione dalla deindustrializzazione verso un'estesa rigenerazione urbana, attuata attraverso un complesso progetto di qualificazione della sfera pubblica e l'orientamento delle dinamiche di allocazione delle risorse economiche e finanziarie in vista di un riequilibrio delle disuguaglianze territoriali, e affermando così il ruolo dell'amministrazione pubblica come principale agente di sviluppo (Mazzoleni, 2009, 2010).

La condizione urbana che connota Milano e la sua regione metropolitana è stata interpretata, da alcuni attenti studiosi, come l'esito di una modernizzazione incompiuta – a partire dal tentativo fallito della seconda metà degli anni '80 – evidente nei particolari rapporti che qui si sono istituiti tra economia, società e politica, in termini di profonda inadeguatezza delle classi dirigenti della città (Magatti, 2010; Sapelli, 2005, 2010). L'ultimo importante progetto di trasformazione della città basato su una visione strategica, consistente nel raccordo tra usi del suolo e sistema della mobilità a scala della regione urbana, è il Documento Direttore del progetto Passante del 1982 – la nuova infrastruttura ferroviaria, già proposta negli anni '60 nel contesto del Piano intercomunale – che avrebbe dovuto consentire al sistema ferroviario esterno di penetrare nell'area urbana, diventando così la maglia portante del sistema ferroviario urbano. All'infrastruttura era connessa la rifunzionalizzazione di aree industriali dismesse (o in via di dismissione) strategiche all'interno di un disegno tendente a definire nuove polarità urbane anche attraverso la rilocalizzazione di importanti funzioni e servizi pubblici. Le trasformazioni più rilevanti di aree industriali sarebbero invece avvenute in contrasto con quel progetto – come testimonia la vicenda di *Tecnocity*, proposta come polo tecnologico dal gruppo Pirelli – con varianti allo strumento urbanistico e con l'accordo delle principali istituzioni pubbliche. Sempre nel corso degli anni '80, verrà sciolto l'organismo comprensoriale, che non riuscirà “a mantenere neppure il suo ruolo, un tempo importante, di luogo informale della negoziazione tra i partiti sulle opportunità di sviluppo” (Balducci, 2005, p. 239), non decollerà nessuna grande infrastruttura – il Passante giungerà a compimento circa trent'anni dopo – e gli interventi edilizi a grande scala verranno realizzati all'esterno dei confini comunali, a ridosso delle tangenziali, oppure lungo i principali assi di penetrazione, nel caso delle grandi strutture commerciali e della logistica. Le trasformazioni urbane di Milano si sarebbero così caratterizzate, da lì in seguito, per il prevalere di una logica di liberalizzazione degli interventi e per una reciproca indifferenza tra politiche della mobilità e politiche di piano (Riganti, 2007). Queste consisteranno sostanzialmente in strumenti negoziali e procedure discrezionali facilitanti i processi di riconversione urbana in variante al piano, attraverso aggiustamenti incrementali, per cui “gli utili generati dallo sviluppo immobiliare si ripartiranno tra proprietario fondiario, promotore e collettività in proporzioni che dipenderanno dalle circostanze del processo decisionale e dai vincoli del mercato” (Gaeta, 2007, p. 121).

La maggior parte delle trasformazioni dell'area urbana, dalla fase in cui hanno iniziato a manifestarsi gli effetti del profondo mutamento della base economica della città e si è innescato un forte dinamismo nel mercato urbano e nell'iniziativa privata, è avvenuta quindi in assenza di una governance strategica e di una visione condivisa dello sviluppo della città, capace di interpretarne il nuovo ruolo e di definire lo scenario a partire dal quale coinvolgere gli attori economici, sociali e istituzionali (ai vari livelli). Scenario che sarebbe stato indispensabile non solo per coordinare le dinamiche di sviluppo delle nuove attività che

hanno investito lo spazio intraurbano e individuare le misure correttive per far fronte alle tensioni sociali, ma anche per orientare i processi di trasformazione dello spazio fisico – da quelli che agiscono in modo diffuso sul tessuto edilizio, ai grandi progetti di rifunzionalizzazione di aree industriali, nei quali il ruolo propulsore è stato svolto dalle principali autonomie funzionali (in primo luogo dalle strutture universitarie) – mettendoli in relazione con il grave deficit infrastrutturale dello spazio economico gravitante attorno al *core* della regione urbana e con la domanda inesausta, e non più socialmente sostenibile, di servizi sociali, di alloggi accessibili per le fasce sociali più deboli e di qualità dell’abitare.

L’assenza di *frames* regolativi e di un quadro di riferimento per le politiche pubbliche, tra queste in particolare quella che attiene alla pianificazione urbanistica, è stata rimpiazzata da un’idea di sviluppo basata sull’imprenditorismo, in primo luogo quello attivato dagli investimenti immobiliari, propugnato come motore della crescita, dopo la paralisi delle iniziative che ha segnato la fase successiva alle vicende di “Tangentopoli”. Il sostegno di una logica imprenditoriale orientata verso il settore immobiliare è risultata del resto coerente con il conservatorismo e l’introversione regressiva dei sistemi di potere influenti. Atteggiamenti che sottolineano la resistenza della città a confrontarsi con i problemi che la connotano nella prospettiva della regione urbana, mentre le principali istituzioni (dalle strutture dell’alta formazione pubbliche e private, alla Fiera, ai centri ospedalieri e della ricerca), hanno scelto di agire territorialmente, in modo autonomo, in forma multicentrica, localizzandosi in aree scarsamente connesse alle principali infrastrutture di trasporto pubblico e che solo successivamente verranno collegate, in parte, alla rete metropolitana.

I processi di trasformazione urbana sono così risultati caratterizzati, oltre che da un *policy making* sostanzialmente asservito agli interessi dei grandi *developers* (nazionali e internazionali) e dei *big players* della nuova economia e della finanza, anche dal ricorso a dispositivi inadeguati di regolazione e riduzione dell’entropia delle iniziative diffuse di trasformazione del tessuto edilizio, indotte dall’intenso mutamento delle pratiche d’uso dello spazio urbano e da una forte inerzia decisionale che ha portato a procrastinare a lungo i grandi progetti per le aree urbane strategiche, riadattandone continuamente il contenuto, e a lasciare molte iniziative incompiute. Per cui i temi e le questioni inseriti nell’agenda delle politiche pubbliche, negli anni più recenti, sono risultati sostanzialmente *path dependent* e sconnessi dalle dinamiche spontanee degli operatori dei settori economici emergenti (Pasqui, 2007), da comportamenti non coordinati nelle strategie localizzative espressi dalle diverse autonomie funzionali, a partire da necessità legate alla carenza di spazi, da occasioni di sviluppo concordate con grandi operatori privati, dalla possibilità di fruire di aree a basso costo.

La città ha così continuato a crescere su se stessa, attraverso progetti per ingenti quantità edilizie, realizzati sulla base di condizioni minime richieste agli operatori immobiliari e secondo uno schema ricorrente fortemente riduttivo (residenza-verde-uffici-grande supermercato), che si è tradotto nella formazione di agglomerazioni di scarsa qualità, costituiti

dall'accostamento di funzioni e di spazi tra loro separati, con prevalenza di usi residenziali rispondenti alle fasce alte della domanda. Essa è stata inoltre accerchiata, fino alla saturazione delle aree della prima cintura, da infrastrutture della mobilità sollecitate dal consistente e crescente aumento dei flussi, e da quelle della logistica, che hanno occupato aree industriali dismesse e sono diventate oggetto delle nuove strategie del mercato immobiliare. Inoltre, la lunga gestazione dei grandi progetti di riqualificazione e il prevalere di azioni contingenti, sostanzialmente adattative rispetto alle pressioni del mercato, entro un gioco di reciproci opportunismi, hanno comportato la graduale rimozione degli impegni assunti dall'amministrazione pubblica per la realizzazione di attrezzature urbane strategiche, in particolare quelle culturali, il differimento nel tempo della valutazione dei costi ambientali e sociali delle differenti opzioni, nonché all'utilizzazione banale di molte delle occasioni di trasformazione che si sono presentate nel corso degli ultimi due decenni. Tra queste in particolare la *Tecnocity*, tradottasi – dopo varie vicissitudini e numerose varianti – in un più tradizionale intervento prevalentemente residenziale e universitario, con solo il 15% della superficie utile destinata ad attività produttive e di ricerca, e la “Città della Moda”, proposta in una vasta area centrale strategica (Garibaldi-Repubblica) e trasformatasi, per l'incapacità dell'amministrazione di interpretare il fenomeno della moda e le sue strategie localizzative, in un altrettanto tradizionale “centro direzionale”, costituito prevalentemente da uffici della pubblica amministrazione (regione, comune e provincia). Più in generale, il modo di governance che si è affermato si è basato sul ricorso ad accordi di partenariato pubblico-privato “incentrati sull'investimento e sullo sviluppo economico attraverso la costruzione speculativa dei luoghi” e si è risolto per l'operatore pubblico “nella produzione di servizi di *routine* (per via del limitato coinvolgimento del governo urbano nelle strategie di sviluppo e nei processi di *decision-making*)”, mentre per gli operatori privati nella delega del “compito di proporre e attuare strategie di crescita, le cui ricadute sociali sono [state] presentate, nei discorsi pubblici, in termini di sviluppo locale” (Borelli, 2007). Questo comportamento dell'amministrazione spiega anche la scarsa attitudine dimostrata nel cooperare con altre istituzioni e operatori privati nella promozione di servizi e interventi volti a gestire il processo di deindustrializzazione e favorire la riconversione socio-economica dell'area urbana e metropolitana. Per questa ragione il comune di Milano non figurava – e non figurerà nemmeno in seguito – nella compagine societaria, promossa dalla provincia, che nel 1996 ha istituito l'Agenzia locale di sviluppo del Nord Milano – poi sostituita da Milano Metropoli – ed ha operato in partenariato con enti locali, agenzie territoriali, università e centri di ricerca, aziende, istituti di credito e parti sociali.

Gli esiti sulla qualità dello spazio costruito e sulla vita urbana prodotti da questo vuoto strategico sono particolarmente evidenti nella frammentazione dello spazio urbano, nel degrado della sfera pubblica, nella produzione di esternalità negative (congestione e peggioramento delle condizioni di vita), nel consumo dei beni collettivi, nella destrutturazione

del tessuto sociale e nell'acutizzarsi delle disuguaglianze sociali ed economiche. Un ulteriore e non meno allarmante esito, che si manifesta in una dinamica di sviluppo territorialmente segmentata anche a livello di regione urbana, è quello della progressiva divaricazione tra la città funzionale, dove prevale la forte connettività e l'interdipendenza dell'insieme delle funzioni strategiche che costituiscono il nodo globale, e la città fisica, con una debole connessione spaziale interna e una sempre più difficile integrazione tra le sue differenti parti, soprattutto tra quelle interessate dai grandi progetti di trasformazione e il tessuto urbano storicamente consolidato. Questa disarticolazione è il riflesso di una segmentazione della società, dell'accrescersi delle disuguaglianze e delle disparità, nonché della messa in tensione dei legami sociali.

Di fronte a questo quadro, senza affrontare alcun bilancio degli esiti di trasformazioni segnate dall'eccesso di offerta immobiliare – che potrebbe anche rischiare, nell'attuale fase di crisi, di mettere in discussione progetti considerati rilevanti per lo sviluppo della città – la coalizione politica da lungo tempo alla guida del comune, uscita sconfitta dalle recenti elezioni amministrative, ha suggellato quello che sarebbe stato il suo ultimo importante atto di governo della città con l'approvazione del nuovo piano urbanistico generale, strumento che sancisce il primato del mercato edilizio e degli operatori oligopolistici. Non solo sono state aumentate in modo irresponsabile volumetrie e funzioni nell'area urbana centrale, con un macroscopico sovradimensionamento dell'offerta – che è stata stimata corrispondere a circa 600 mila nuovi abitanti – ma, come si evince dall'attenta analisi svolta da Roberto Camagni, sono state violate tutte le condizioni di una corretta, equa e responsabile politica urbanistica. Tra queste soprattutto quelle che attengono all'applicazione dell'istituto della perequazione urbanistica, all'individuazione delle funzioni ammissibili, al fine di realizzare un tessuto urbano misto, alla riqualificazione dell'assetto fisico dell'area urbana e al coordinamento delle trasformazioni con la costruzione della rete delle infrastrutture e del verde e delle attrezzature collettive indispensabili. Il dispositivo perequativo, anziché essere utilizzato per produrre benefici di efficienza allocativa, di efficacia urbanistica e di equità nel trattamento degli interessi privati, essendo stato reso artificialmente uguale il plusvalore realizzato su aree di differente valore, ha generato nuove sperequazioni, che possono dare luogo ad arbitrii e a pratiche speculative. L'attribuzione di diritti volumetrici sull'area urbana, così come l'applicazione di indici edificatori sono avvenute sulla base di un meccanismo che “sostituisce quasi completamente il processo di definizione e di valutazione delle trasformazioni desiderabili e sostenibili”, in assenza di un progetto urbano riconoscibile – al di là dell'indicazione di “alcuni elementi strutturali della maglia del verde e delle infrastrutture” – di un quadro trasparente di condizioni che regolano la contrattazione tra pubblico e privato e di qualsiasi garanzia della necessaria sincronia temporale tra le trasformazioni e la realizzazione delle opere pubbliche. Per cui il reperimento delle risorse e la cessione di aree necessari a questo fine sono stati demandati a successive pratiche negoziali, le quali – come le

recenti esperienze insegnano – “hanno portato solo limitatissimi vantaggi al pubblico, nella forma di extra-oneri pari all’1-1,4% del valore di mercato dei volumi realizzati” (Camagni, 2011). Inoltre, l’ingente trasformazione consentita appare del tutto esente da regole di carattere morfologico e funzionale.

Pur disponendo di importanti istituzioni che operano in tutti i campi della vita sociale, pur avendo una forte concentrazione di poteri e pur esprimendo una sostanziale conformità culturale e una stabilità politica, nel corso della fase di più intense trasformazioni, Milano – come spiega Mauro Magatti – è stata fortemente segnata dalle divisioni interne alle sue élite dirigenti, che trovano una spiegazione strutturale nella “frammentazione non ricomposta dello spazio istituzionale” al quale esse hanno fatto riferimento “nella definizione delle proprie strategie e per il reperimento delle risorse” di cui hanno potuto disporre. Se si assume che la modernizzazione è anche “un progetto morale che sottende l’elaborazione di un’idea di società, di vita e di convivenza” e che si dovrebbe esprimere nell’elaborazione di “una cornice condivisa in grado di interpretare e orientare il cambiamento”, si comprende come l’assenza della stessa e il perdurare della divisione interna hanno aumentato l’entropia, con ripercussioni quali la crescita dell’inefficienza e l’incapacità di affrontare il problema dell’integrazione sociale (Magatti, 2010, p. 17). Inoltre esse hanno agito anche come fattori antagonisti che non hanno consentito alla città di affrontare le fasi di maggiore problematicità o complessità – tra le quali quella in corso, caratterizzata dall’evento dell’Expo, divenuto metafora dell’inadeguatezza della politica – e tanto meno di raggiungere gli obiettivi considerati prioritari, come mantenersi competitiva innovando negli ambiti economico, sociale e istituzionale, conciliare le esigenze della competizione con il mantenimento della coesione sociale, attrarre competenze e professionalità favorendo il loro coinvolgimento nella vita della città, generare nuove conoscenze e diffonderle nel tessuto socio-economico, migliorare la qualità urbana e ridurre le disuguaglianze sociali. Questo è anche il profilo delle élite dirigenti restituito dal rapporto su Milano elaborato dalla Regional Competitiveness and Governance Division dell’OECD, nel quale – relativamente alle politiche pubbliche e alla governance – si sottolinea come gli attori strategici locali (istituzionali e privati) abbiano manifestato crescenti difficoltà nel delineare una diagnosi comune, nel costruire una strategia condivisa relativamente ai maggiori cambiamenti intervenuti nel processo di sviluppo e nel cooperare nell’implementazione di politiche rivolte alla mobilità, alla qualità della vita e all’innovazione nell’area urbana nella regione metropolitana (OECD, 2006). Viene quindi confermato come l’inadeguatezza di queste élite sia uno dei principali fattori che nel medio-lungo periodo possono produrre asfissia, portare alla degenerazione particolaristica e mettere così a rischio la posizione acquisita dalle città nel contesto globale. Ciò è del resto comprovato dall’attuale subalternità di Milano rispetto alle città europee che da tempo hanno intrapreso solide politiche di governance e di rigenerazione urbana.

All'opposto, nel caso di Barcellona, è ampiamente riconosciuto anche a livello internazionale che il successo conseguito dalla città nella competizione globale, sia ascrivibile alla sua forte leadership politica e professionale, che ha saputo ottenere e mantenere a lungo un ampio consenso sociale e ha cercato di integrare diverse istituzioni, gruppi e attori organizzati per mettere in atto una strategia collettiva (Le Galès, 2006). La mobilitazione di un processo collettivo di immaginazione della città come bene comune è stata la scelta iniziale che ha dato avvio a un rilevante investimento in capitale fisso sociale urbano, procedendo dalla riqualificazione dello spazio pubblico, diventato nuovamente elemento strutturante e connettivo del tessuto urbano, con azioni capillari distribuite sull'intera area urbana. Tra il 1981 e il 1997 sono stati completati più di 140 progetti di spazi pubblici urbani, prevalentemente nella formazione di piazze, con l'intenzionalità dichiarata di favorire l'integrazione sociale e di qualificare e arricchire il milieu urbano (Bohigas, 1992). Attraverso il primato assegnato alla sfera pubblica si è così delineata la capacità strategica del governo locale di immaginare la città e di mobilitare attorno ad essa l'azione collettiva quale elemento chiave dell'infrastruttura istituzionale della governance. Quindi, l'evento dei Giochi Olimpici del 1992 e quello del Forum 2004 sono stati utilizzati come occasioni fondamentali per impegnare ingenti risorse nel miglioramento e potenziamento del sistema della mobilità a scala urbana e metropolitana e dell'infrastruttura culturale, nella rigenerazione della città mediante la riqualificazione del tessuto edilizio storico e la creazione di un sistema di nuove centralità strettamente connesso alla rete infrastrutturale. Concepito come dispositivo di redistribuzione dei benefici e delle opportunità nell'area urbana, questo sistema avrebbe dovuto diffondere attività e servizi complementari a quelli dell'area centrale in zone marginali e nei quartieri degradati, rifunzionalizzando vuoti interstiziali e ricostituendo il tessuto connettivo tra parti urbane separate (Busquets, 2005).

Il primo processo di rinnovamento urbanistico, iniziato con la localizzazione delle aree destinate ai Giochi Olimpici in alcuni degli ambiti individuati per le nuove centralità - ha consentito di dotare l'area centrale di infrastrutture essenziali, di realizzare la struttura portante del nuovo sistema della mobilità (le Ronde), di convertire ad usi urbani, connettendola al centro antico, l'area occupata dal porto, dopo aver rilocalizzato questa funzione in un ambito destinato al potenziamento del sistema della logistica e dell'intermodalità, di avviare la riconfigurazione morfologica dell'area del litorale attraverso la creazione di un nuovo quartiere (Vila Olímpica), che ha riproposto la città compatta per isolati sulla base del recupero della maglia storica, di restituire alla città il rapporto con il mare – negato per più di un secolo – dismettendo l'antico tracciato ferroviario costiero e costituendo, con le nuove spiagge e il sistema delle attrezzature sportive integrate nella fascia a parco del litorale, un'importante area ricreativa a ridosso del centro e di dare avvio, con il nuovo impianto per la depurazione delle acque, alla costruzione degli impianti infrastrutturali strategici. Le trasformazioni prodotte in occasione di quest'evento, che hanno comportato

l'utilizzo di meno del 10% delle risorse complessive per la realizzazione di impianti sportivi, mentre più del 60 % è stato impegnato per il potenziamento delle infrastrutture della mobilità, hanno avuto un rilevante impatto soprattutto sull'area urbana e sulla qualità della vita degli abitanti. L'evento ha anche agito come importante fattore catalizzatore di politiche di sviluppo territoriale e di stimolo per introdurre innovazioni nell'assetto amministrativo e istituzionale. Ha infatti offerto al governo locale l'opportunità di elaborare forme di governance territoriale, con l'avvio, già alla fine degli anni '80, della pianificazione strategica a livello metropolitano – che ha definito la piattaforma per la costruzione di reti di complementarità e di sinergia e lo sviluppo di azioni cooperative tra le istituzioni sociali ed economiche di 36 municipalità – e di creare un'agenzia di sviluppo locale (Barcelona Activa) gestita dall'amministrazione pubblica e costituita da una leadership accreditata, la quale ha svolto un ruolo decisivo nella trasformazione economica della città, ottenendo un riconoscimento internazionale (OECD, 2009). Ed ha, inoltre, consentito di attivare tutte le energie progettuali, con il coinvolgimento dell'università e delle diverse associazioni di quartiere che operano come *forum* della pianificazione urbana e delle questioni concernenti la governance locale, mettendole a coerenza attraverso una concezione dinamica di piano.

Il Forum 2004, la nuova Diagonal e il nodo della Sagrera – uno tra i maggiori ambiti di nuova centralità, dove sono in corso di realizzazione la stazione per l'alta velocità e il principale centro intermodale e di servizi a scala metropolitana, un parco lineare e una nuova parte urbana con destinazioni residenziali e terziarie che dovrebbero favorire la riattivazione del settore urbano di levante – sono state le ulteriori tappe del processo di rigenerazione della città che hanno consentito di dare avvio al progetto di riqualificazione dell'antica zona industriale del Poblenou, attraverso la creazione del nuovo distretto di attività ad alto contenuto cognitivo. Queste tappe, che segnano la nuova fase della progettualità urbana di grande scala, innescata dall'evento dei Giochi Olimpici, hanno anche significato un'evoluzione del rapporto di cooperazione e partenariato pubblico-privato e un rafforzamento della funzione di regia dell'amministrazione pubblica. Per cui si è passati dal forte impegno di finanze pubbliche che ha caratterizzato la prima fase, alla mobilitazione di risorse private che, nel progetto di trasformazione dell'ambito della Diagonal-Besós, in occasione del Forum, hanno raggiunto circa il 60% dell'investimento complessivo. Anche in questo caso il 90% dell'investimento ha riguardato le opere infrastrutturali previste per riconfigurare radicalmente una tra le aree più degradate della città, dove erano stati localizzati i grandi impianti metropolitani (depuratore, inceneritore, centrale elettrica), e nelle cui vicinanze si trova un grande insediamento di edilizia popolare (La Mina), diventato nel tempo il maggiore “quartiere sensibile” di Barcellona. Il progetto, esito di una strategia politica, culturale e immobiliare fortemente coordinata nei diversi interventi, ha consentito di prolungare l'asse della Diagonal attrezzandolo con una nuova linea di metropolitana di superficie, di completare la riforma del fronte marittimo urbano, di dotare la città di una rilevante infrastruttura ricettiva

e di servizio alle attività convegnistiche, di affermare una politica di sostenibilità ambientale, attraverso l'integrazione nello spazio pubblico dei grandi impianti modernizzati e potenziati con nuove strutture (tra cui il nuovo eco-parc) e di riqualificare l'area residenziale degradata connettendola all'area del Forum anche mediante la formazione di un nuovo tessuto residenziale affidato a promotori privati.

Le condizioni di strutturazione di una governance integrata sono state realizzate non solo per attuare grandi investimenti in infrastrutture ma anche per promuovere operazioni estese di rinnovo delle parti antiche della città, finanziate per il 40% con investimenti privati, e per predisporre nuovi servizi e attrezzature collettive, in particolar modo quelli che attengono all'infrastruttura culturale, intesa come fattore chiave per generare nuove attività, per facilitare la coesione sociale, oltre che per la promozione dell'immagine internazionale della città. All'inizio degli anni '90 è stato infatti avviato un vasto programma per lo sviluppo di grandi attrezzature nell'area centrale, la diffusione di servizi (in particolare la rete di biblioteche) e centri culturali nei diversi distretti e la creazione dell'Istituto di Cultura di Barcellona, struttura pubblica cui è stato affidato anche il compito di gestire il piano strategico della cultura 2000-2010, nel quale sono state fortemente coinvolte le principali istituzioni finanziarie spagnole (Caixa e Caja). L'incremento delle risorse destinate allo sviluppo delle attività culturali, la mobilitazione di consistenti risorse private, l'istituzione di una struttura dotata dell'autonomia operativa necessaria a garantire i livelli di flessibilità richiesti per l'adattamento delle varie iniziative ad un ambiente in costante mutamento e l'emanazione del piano sono azioni che congiuntamente connotano l'impegno del governo locale nel sostegno di una funzione strategica e relazionale della cultura, con azioni volte a rafforzarne i vari settori, a partire da una visione globale della città. Visione nella quale la cultura è assunta come una delle principali strategie di sviluppo dell'area urbana e come veicolo per facilitare l'integrazione sociale attraverso la creazione di spazi e l'attivazione di processi di socializzazione.

Se da un lato la profonda rigenerazione urbana intrapresa da Barcellona ha avuto effetti evidenti nel rilancio della città a livello internazionale e nella moltiplicazione dei flussi di capitali e di popolazioni, soprattutto quelle connesse alle diverse forme di turismo, che essa ha saputo attrarre, dall'altro – come già precisato – ha esercitato un impatto decisivo sul mercato immobiliare, in particolar modo nelle aree centrali, innescando, oltre al processo di trasformazione della loro composizione sociale, una dinamica di accentramento nelle stesse di funzioni connesse alla nuova economia della conoscenza, tra cui i settori chiave dell'industria culturale e creativa, in forte crescita dal 1991.

Sulla base di uno studio sull'industria creativa di Barcellona svolto dall'Istituto di Cultura e dell'analisi delle imprese fornita dall'Ajuntament, nel 2003 queste attività risultavano concentrate, per circa il 50%, in un numero ristretto di cluster nei distretti centrali dell'Ensanche e di Sarrià-St. Gervasi e significative concentrazioni si rilevavano in altri

distretti centrali (Les Corts, Ciutat Vella e Gràcia). Il comportamento localizzativo di queste attività metteva in evidenza la loro tendenza a posizionarsi nell'area con maggiore accessibilità e con più facilitazioni dovute al migliore accesso ai clienti (amministrazioni pubbliche, università e principali istituzioni culturali). Questi distretti della città avevano anche iniziato a sviluppare un proprio profilo nella specializzazione creativa e rendevano manifesto il forte orientamento alla formazione di *multi-clusters* nel nucleo urbano centrale: Ciutat Vella presentava una particolare concentrazione di attività culturali, soprattutto nel campo delle arti visive e dell'editoria, Sarrià-St. Gervasi e Les Corts risultavano più specializzate nelle arti creative o applicate (studi di architettura e servizi pubblicitari), mentre a Gràcia erano prevalenti le attività nei campi musicale e radio-televisivo (London Development Agency, 2006). Essi erano contestualmente diventati il luogo privilegiato dai nuovi lavoratori della conoscenza stabilitisi a Barcellona perché attratti dalla qualità della vita e dalla diversità culturale.

Al fine di diminuire la pressione esercitata dalle attività della nuova economia e dai settori creativi sul nucleo centrale e al tempo stesso di riequilibrare le disuguaglianze tra settori urbani e di promuovere il ruolo della città nel campo della ricerca scientifica, dell'innovazione tecnologica e dei servizi avanzati, l'amministrazione pubblica ha dato avvio, nel 2000, alla più ambiziosa politica di rigenerazione urbana, attraverso la rifunzionalizzazione economica del vecchio distretto industriale del Poblenou, facendolo diventare oggetto di un attento marketing e rilanciando la vocazione produttiva di questa importante parte della città. Alla genesi del progetto del nuovo distretto della conoscenza (22@Barcelona) troviamo ancora la capacità di un'élite accademico-professionale di costituirsi come attore collettivo – *Circle Digital* – nell'interpretare le nuove tendenze di sviluppo dell'economia urbana (Barceló, Oliva 2002) e nel coinvolgere le istituzioni pubbliche e le forze sociali in un ampio dibattito sulla nuova riconfigurazione produttiva dell'area industriale (Oliva, 2003). L'area interessata è una vasta parte del settore di levante, vicina all'area centrale, ma da questa rimasta a lungo separata, in condizioni di declino, con una situazione di irregolarità per un numero consistente di abitazioni, determinata dalla conferma della funzione industriale da parte dello strumento urbanistico, interessata ai suoi margini dalle trasformazioni sostanzialmente residenziali messe in moto dai Giochi Olimpici e, dalla fase successiva all'evento, soggetta alla pressione degli interessi dei grandi operatori del mercato immobiliare internazionalizzato.

L'approvazione della variante al piano generale metropolitano, che riconverte la zona industriale a zona destinata ad attività con elevato contenuto cognitivo, e del piano speciale del nuovo distretto che espande il milieu urbano dell'area centrale consolidata verso l'ampia area di levante, ancora in larga parte in forte condizione di degrado, sancisce il ruolo rilevante dei progetti di rinnovamento urbanistico nelle strategie di sviluppo economico della città. I contenuti del piano speciale, le innovazioni introdotte nelle procedure e nei dispositivi

attuativi, la governance strategica di una trasformazione concepita in termini processuali e in continuo aggiornamento nelle attività economiche portanti previste, in relazione all'evoluzione dei settori della conoscenza, e nelle modalità d'intervento, in relazione al confronto con le organizzazioni di quartiere, non fanno che confermare il ruolo e l'importanza delle istituzioni e degli attori locali nel promuovere e orientare, con grande efficacia, un processo di innovazione che avrà una notevole ricaduta economica. Attraverso una stretta sinergia tra amministrazione pubblica, università, società di ricerca, grandi *utilities* e imprenditori si darà corso alle complesse operazioni di rinnovamento dell'area che avrebbero conseguito risultati inattesi nel breve periodo.

Il piano di questo vasto settore, comprendente 115 isolati della maglia tradizionale dell'Ensanche e attraversato dal nuovo tratto della Diagonal, ha riproposto l'idea della città densa e compatta – caratteristica distintiva dell'immagine di Barcellona – e ha previsto la possibilità di arrivare ad un forte aumento sia della superficie utile complessiva (per attività basate sulle nuove tecnologie dell'informazione e della conoscenza, per funzioni produttive compatibili, per servizi collettivi e per uso residenziale), sia della dotazione di spazi pubblici e di attrezzature collettive (tra cui importanti attrezzature culturali). Esso è stato configurato come un dispositivo di regolazione che, oltre a conferire preminenza al rinnovamento delle infrastrutture e delle reti di servizi, ha stabilito le condizioni delle trasformazioni, tese a uniformare il valore posizionale dell'area, e forme di incentivazione. Queste ultime consistono in aumenti incrementali degli indici di edificabilità, volti a facilitare la formazione di tipologie edilizie destinate alle nuove attività più qualitative ed efficienti rispetto alle tradizionali nell'uso del suolo e definiti in rapporto sia alla sostenibilità economica degli interventi – che devono coprire il 60% delle spese sostenute dall'amministrazione per le opere di infrastrutturazione (un ulteriore 30% è coperto dai gestori dei servizi pubblici) e cedere gratuitamente le aree per l'edilizia sociale, per il verde e le attrezzature collettive – sia alla creazione di nuove attività e allo sviluppo della residenza in regime convenzionato, per facilitare la formazione di un mix sociale.

Tra gli scopi del piano il principale è stato quello di agevolare la trasformazione graduale della zona industriale orientando, anche con specifici criteri morfologici e spaziali e un sistema flessibile di regole di processo, la formazione di un tessuto urbano misto e di una nuova tipologia di edifici, sulla base di relazioni di contiguità con gli elementi che compongono il tessuto esistente, numerosi dei quali sono stati mantenuti mentre altri sono oggetto di trasformazione. L'isolato tradizionale dell'Ensanche, riproposto come matrice insediativa, si è configurato così come la grandezza operativa ottimale per risolvere parti di tessuto urbano in grado di accogliere attività funzionalmente e dimensionalmente differenti. L'operatività del piano è stata assicurata dalla formazione di piani esecutivi che sono di iniziativa pubblica (e riguardano il 47% dell'intera area), per gli ambiti in cui era necessario configurare i nuovi elementi della struttura urbana e dove è stata prevista la formazione di

spazi pubblici e di specifici cluster di attività che vedono coinvolti, insieme ai settori trainanti della nuova economia che maggiormente attraggono investimenti – basati sulla ricerca avanzata e sulle nuove tecnologie – strutture universitarie e attrezzature culturali e possono svolgere una funzione strategica nello sviluppo di nuove dinamiche all'interno del distretto, e di iniziativa privata negli interventi concernenti singoli isolati. Per la gestione del processo di trasformazione è stata costituita un'apposita agenzia municipale, provvista sia delle competenze progettuali e gestionali, sia delle risorse finanziarie necessarie per migliorare l'accessibilità dell'area, connettendola alla rete metropolitana, e dotarla delle infrastrutture più moderne, secondo un approccio di sviluppo sostenibile – tra cui un sistema di climatizzazione centralizzata, la rete di raccolta pneumatica e differenziata dei rifiuti e quella telematica, un sistema di gallerie sotterranee per la manutenzione più efficiente dei servizi a rete – previste da un apposito piano speciale, che ha ottenuto parte dei finanziamenti dall'Unione Europea. La scelta di procedere, nell'attuazione di piani speciali, attraverso la creazione di apposite strutture pubbliche coordinate con i dipartimenti dell'amministrazione, dotate di personale specializzato, che si avvalgono del contributo dell'università, facilitano il coinvolgimento della popolazione residente e cessano la propria funzione a conclusione del processo, è una conferma di come l'amministrazione pubblica sia riuscita a capitalizzare l'esperienza accumulata nella fase di sperimentazione della politica di decentramento funzionale. Politica avviata con la gestione del programma dei Giochi Olimpici, che ha portato alla costituzione di sia di strutture municipali indipendenti sia di imprese e società miste, per l'implementazione dei progetti speciali e il controllo esecutivo delle opere di infrastrutturazione, la cui efficacia è migliorata notevolmente con il ricorso alla gestione autonoma.

Dall'approvazione del progetto, la trasformazione dell'area del Poblenou è proceduta con grande rapidità, con significative modifiche apportate al progetto iniziale e ai piani esecutivi in seguito al recepimento delle istanze sollevate dalle associazioni di quartiere. Tra queste in particolare il consistente aumento del numero di edifici industriali sottoposti a tutela (passati da 46 a 114) e inseriti nel piano speciale del patrimonio storico e architettonico della città, la ridefinizione dell'assetto fisico-morfologico degli isolati limitrofi al nucleo residenziale storico del quartiere al fine di preservare i caratteri del tessuto edilizio tradizionale, e l'esclusione dall'area delle strutture commerciali della grande distribuzione per favorire la formazione di una rete di negozi e di servizi di vicinato, elemento che ancora connota la struttura dei quartieri di Barcellona. Come si può evincere dal bilancio dei primi dieci anni di esecuzione di un progetto che per la sua rilevante dimensione spaziale rappresenta un caso straordinario di trasformazione urbana nel contesto europeo e di un programma di interventi che prevede uno sviluppo per fasi in un periodo di 15-20, già il 70% dell'area è stato riqualificato attraverso 117 piani esecutivi (dei quali 78 di iniziativa privata); la nuova edilizia sociale realizzata è più del 51% del totale previsto (se si considera anche quella approvata il valore raggiunto è il 70%); sono stati realizzati diversi centri tecnologici e incubatori di

imprese (Biomedical Park, edificio Media-Tic, incubatore di Barcelona Activa) ed elevata è la presenza di strutture universitarie, di attrezzature culturali (pubbliche e private), di centri di formazione post-universitaria e di altre istituzioni formative; nel nuovo distretto e nelle sue immediate vicinanze (dove si sono trasferite le sedi direzionali delle grandi società di gestione dei servizi pubblici) si sono sino ad ora insediate 7.000 imprese che impiegano 90.000 addetti (delle quali 4.500 con 56.000 addetti si trovano all'interno dell'area interessata dal piano), il 70% delle attività appartiene ai settori avanzati (media, Ict, biomedico, ricerca&sviluppo, design, energie rinnovabili) e il 72% dei lavoratori occupati in questi settori ha un livello di formazione avanzato (López Corduente, 2011). Se si considerano le attività produttive insediate nel nuovo distretto (esclusi i lavoratori autonomi e i settori del commercio, delle costruzioni, dei servizi turistici, immobiliari e bancari), nel corso del primo decennio di attuazione del piano, si è registrato un incremento del 4,2% del numero di imprese e del 5,6% degli occupati, il peso delle attività tecnologicamente avanzate e con alto contenuto di conoscenza è risultato del 74,2%, l'incidenza delle imprese che hanno concorso a formare i cluster attivati o che si sono con essi relazionate è stata del 54% e significativa è la presenza di imprese estere.

Da ultimo, a partire da un'attenta valutazione delle trasformazioni intervenute nella struttura della popolazione e della situazione del mercato abitativo, anche in seguito all'acutizzarsi delle tensioni sociali che le distorsioni introdotte dall'eccessivo aumento dei valori immobiliari hanno provocato, Barcellona ha intrapreso un insieme di azioni per aumentare l'offerta di abitazioni accessibili alle fasce sociali intermedie e di quelle a "regime protetto" (per giovani, anziani, etc.) e per garantire il mantenimento di un mix sociale nel tessuto urbano. L'impegno assunto dall'amministrazione con il piano delle abitazioni 2008-2016 è stato di destinare a edilizia sociale, vincolata all'affitto, e a edilizia a prezzi calmierati il 54% della produzione prevista di nuove abitazioni (Ajuntament de Barcelona, 2009), finalizzando a questo scopo larga parte dell'incremento di valore che verrà generato dalle trasformazioni urbane in corso e programmate.

5. Conclusioni

Dall'esame dei due casi risulta evidente come le dinamiche emergenti nella transizione terziaria delle città, soprattutto in relazione al comportamento localizzativo delle attività connesse alla nuova economia della conoscenza, e le scelte operate dai governi locali per migliorare l'attrattività, quindi il posizionamento delle città nel mercato internazionale, abbiano posto nuove sfide che attengono al modello di sviluppo urbano e all'adequatezza delle misure di policy adottate perché questo possa il più possibile conciliarsi con la qualità della vita della popolazione, l'equità e la coesione sociale. Se alla base del modello di sviluppo è chiaramente individuabile la volontà delle città di competere nel mercato globale

attraverso linee di azione che consentono di valorizzare – sia pure secondo differenti modalità e non senza tensioni e squilibri interni – i settori chiave della propria base economica, emerge anche come il loro successo e la possibilità di mantenere le posizioni acquisite dipendono sia dalla capacità di favorire lo sviluppo delle risorse locali sia, e soprattutto, dall'intenzionalità manifestata dalle istituzioni pubbliche di orientare questo sviluppo in modo tale che gli interessi economici emergenti che si avvantaggiano dei beni pubblici e del capitale urbano contribuiscano alla loro rigenerazione.

Barcellona, come altre grandi città europee, è stata interessata da una rilevante transizione terziaria soprattutto a partire dagli anni '90, conseguentemente al processo di internazionalizzazione, ha accentrato le funzioni economiche più avanzate ed è riuscita ad affermarsi a livello internazionale come una tra le città più attrattive di flussi di capitale finanziario, di capitale umano di alta specializzazione e di turisti, grazie all'elevata qualità della vita raggiunta e all'efficace politica di marketing urbano attuata dal governo locale che ha investito in modo consistente nella rigenerazione urbana e nella promozione culturale. Al tempo stesso ha visto fortemente sollecitata da tensioni la propria capacità connettiva anche a seguito della valorizzazione dello stock di capitale urbano dell'area centrale – indotta dalla politica di rigenerazione – della forte pressione esercitata sulla stessa dai settori economici di punta e della maggiore difficoltà nel mantenere condizioni di equilibrio tra competitività e coesione sociale e tra le esigenze della popolazione residente e quelle dei *global players* e dei *city users* temporanei cresciuti in modo esponenziale. Di fronte a queste dinamiche l'amministrazione pubblica ha dimostrato una forte capacità di attuare politiche di riequilibrio nella distribuzione delle attività economiche a scala urbana e metropolitana, così come di beni posizionali e di funzioni pregiate nelle diverse parti della città, di promuovere forme di coordinamento e di partecipazione dei diversi attori economici e istituzionali al finanziamento delle politiche di rilancio della città e di individuare strumenti di compensazione in grado di mitigare le disuguaglianze sociali create dalle distorsioni del mercato del lavoro e di quello delle abitazioni. Ciò mediante il consolidamento di una capacità di governance multilivello e di cooperazione tra attori pubblici e privati, la creazione di nuove istituzioni e la sperimentazione di nuove forme di pianificazione urbanistica che hanno attribuito rilevanza strategica al momento attuativo del piano. Attraverso l'avvio della pianificazione strategica a livello metropolitano è stato potenziato e migliorato il sistema di accessibilità, è stata creata un'efficiente infrastruttura logistica e si sono attuate politiche di decentramento insediativo e di diversificazione produttiva che hanno rafforzato il policentrismo territoriale e hanno consentito di raggiungere una distribuzione più equilibrata di opportunità occupazionali anche nei settori avanzati nell'ambito della regione urbana.

Sulla base di una visione dello sviluppo della città e di una strategia di rinnovo urbano ampiamente condivisi, è stato messo in atto un complesso processo di potenziamento del sistema infrastrutturale e di redistribuzione dei fattori di centralità che stanno alla base delle

scelte localizzative della nuova economia urbana. A questo fine l'amministrazione ha orientato sia le ingenti risorse pubbliche mobilitate dai grandi eventi, sia consistenti risorse private e ha così saputo governare le trasformazioni producendo importanti beni comuni come valore aggiunto, anche a vantaggio della città dei residenti. E, sempre proseguendo nell'attuazione di una strategia di piano basata sul riequilibrio delle disuguaglianze tra aree urbane ha avviato, in sinergia con le principali istituzioni pubbliche e gli attori economici, la rifunzionalizzazione del vecchio distretto industriale guidando la sua trasformazione in un milieu generativo di cluster produttivi nei comparti guida dell'economia della regione urbana, attraverso la creazione di connessioni tra centri di ricerca e imprese, cercando di contemperare l'insediamento di nuove funzioni con la salvaguardia del patrimonio industriale storico e del tessuto di relazioni, servizi e spazi pubblici maggiormente legati alla popolazione locale.

Nonostante si sia provveduto a mitigare i processi di sostituzione della popolazione incrementando l'offerta di abitazioni per le fasce medie della domanda con modalità protette di acquisto e forme calmierate di affitto, le questioni che rimangono ancora aperte sono le ricadute sociali della forte esposizione della città a livello internazionale e delle politiche di rigenerazione urbana. Fattori che hanno comportato che la città venisse investita in modo massiccio dalla globalizzazione dei flussi, hanno favorito l'espansione del settore turistico e l'attrazione di lavoratori altamente qualificati, che esprimono una domanda abitativa rivolta ai segmenti alti dell'offerta, e hanno così influito vistosamente sulle dinamiche di un mercato immobiliare fortemente rivalutato e internazionalizzato e sull'aumento degli indici di disuguaglianza economica. Per cui per Barcellona si pone il problema della sostenibilità nel tempo del modello di sviluppo che ha contribuito alla crescita e all'affermazione della città a livello globale.

Se uno dei tratti emergenti della nuova questione urbana è il prevalere, in particolar modo in situazioni caratterizzate da deboli strutture di governance e dalla carenza di strumenti regolativi efficaci, di una logica opportunistica, parassitaria, in base alla quale gli interessi economici globali – ossia quelli espressi dalle attività della nuova economia più connesse alle reti globali e maggiormente interessate a localizzarsi nel *core* delle regioni urbane – sfruttano le opportunità locali e tendono a scaricare sul contesto gli svantaggi che ne derivano, possiamo dire che Milano è un caso rappresentativo di tale condizione.

La città, concentrata prioritariamente sulla sua performance economica, conferma il suo importante ruolo funzionale e gravitazionale e la sua centralità all'interno del sistema urbano della macro-regione del Nord Italia, così come la sua posizione nei ranghi più alti rispetto al livello di integrazione nel *world city network*, soprattutto per le connessioni relative alle attività finanziarie che nell'attuale fase di finanziarizzazione dell'economia, avvantaggiano le città tradizionalmente specializzate in queste attività (Taylor *et al.*, 2011). Milano è però anche la realtà urbana che presenta le maggiori criticità, dal confronto con altre città europee che svolgono un ruolo chiave nelle rispettive economie nazionali e hanno una forte vocazione

globale (OECD, 2006; Ranci, 2010). Ha una base economica mista e composita, ma mostra il livello di disuguaglianza dei redditi più elevato. Presenta forti carenze nel sistema delle interconnessioni e della mobilità, per il basso livello di infrastrutturazione. Se il suo punto di forza maggiore nell'attrarre flussi globali risiede nella struttura economica preesistente, soprattutto nella presenza di un consolidato settore finanziario e dell'industria della moda e del design, a questo fanno da contrappeso diversi elementi di ostacolo, tra i quali la perdurante inadeguatezza del trasporto pubblico, la scarsa dotazione di fattori che migliorano la qualità della vita, dagli investimenti nell'infrastruttura culturale a quelli nella qualità ambientale e insediativa. Questi fattori di debolezza sono ulteriormente confermati da una recente analisi comparativa tra le città del Nord Italia, le altre città italiane e le città europee, che verifica in quale misura esse dispongano o abbiano contribuito a creare quell'insieme di condizioni – che si riassume nella dotazione generale di capitale territoriale – che, se adeguatamente valorizzate, possono migliorare il benessere del territorio e renderlo più attrattivo e competitivo. Dall'analisi si evince che Milano possiede una dotazione di capitale ambientale e di capitale sociale molto debole, condizione che la fa regredire rispettivamente al livello della media nazionale e significativamente al di sotto della stessa ed è indice di un forte squilibrio tra la qualità del suo tessuto economico e il livello di degrado delle condizioni socio-ambientali e insediative (Camagni, Dotti, 2010).

Non ha attuato alcuna forma di governance alla scala della regione urbana, necessaria per attuare politiche di insediamento decentrato di funzioni residenziali e produttive pregiate e per affrontare i problemi della congestione del traffico e dell'eccessiva concentrazione dei flussi. A Milano permane quindi un tradizionale dualismo tra un centro sempre più specializzato nell'economia terziaria avanzata e un'area metropolitana con caratteri ancora periferici e con debole attrattività. Nonostante si siano registrati significativi investimenti nell'alta formazione, scarsa è la capacità di assorbimento dei lavoratori con titolo di studio elevato da parte del sistema produttivo, che continua ad avvalersi di lavoratori di media qualificazione e Milano resta la città con la minore quota di popolazione laureata. Il processo di *gentrification* della popolazione a reddito medio-basso e delle fasce giovani appare più accentuato, anche a causa del forte innalzamento dei valori immobiliari, dell'ampia offerta di abitazioni a costo elevato rivolta alla nuova élite urbana e della mancanza di offerta di abitazioni a prezzi accessibili. A ciò si aggiungono gli effetti indotti dalle politiche di dismissione dello stock residenziale pubblico, che si sono manifestati nella formazione di aree di edilizia sociale più segmentate e polarizzate verso il basso. La città presenta così numerosi fattori di allerta sociale – tra cui in particolare l'espulsione di gruppi crescenti di popolazione giovane, data la cronica assenza di politiche abitative adeguate, il massiccio invecchiamento della popolazione (più del 30% della popolazione ha un'età superiore ai 65 anni) e il preoccupante profilo demografico – i quali potrebbero cambiare a breve la sua immagine e le sue performance.

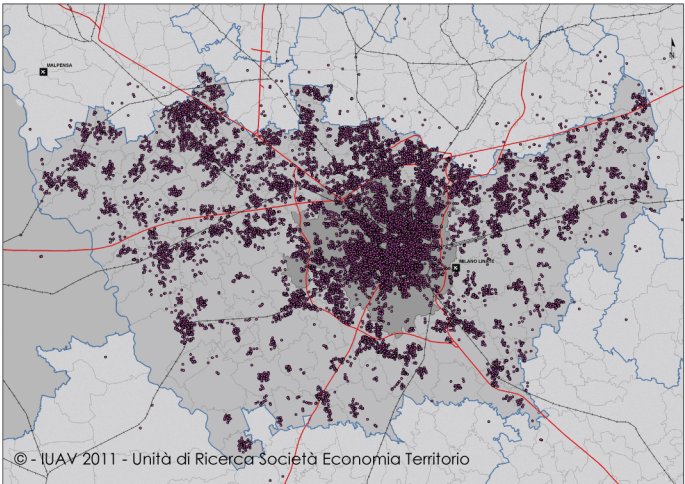
Quello manifestato da Milano appare quindi un modello di sviluppo economico competitivo, attuato senza integrazione, senza adeguate strategie di governo e senza una governance ambientale, a danno delle dimensioni sociali e ambientali, il quale rischia di comportare nel breve-medio periodo il deterioramento della qualità della vita, il degrado delle condizioni insediative, l'acutizzarsi della polarizzazione sociale e la perdita di competitività.

Di fronte ai temi cruciali posti dalla nuova questione urbana e dalle traiettorie dell'economia della conoscenza risulta di grande attualità la lucida anticipazione di Jane Jacobs, che ha affermato che il ruolo economico delle città richiede solide strutture di governance per potersi riprodurre (Jacobs, 1992). E possiamo aggiungere che, nel contesto globale della razionalizzazione economica guidata dal mercato, sono anche necessarie politiche urbane efficaci e adeguate perché nel gioco della competizione generalizzata, le città possano garantire il contenimento degli effetti più socialmente disgreganti dell'attuale modello di sviluppo e riescano a rigenerare e potenziare le loro risorse fondamentali, i beni comuni, che ne hanno storicamente costituito la struttura connettiva. Le città infatti rappresentano in primo luogo collettività umane, all'interno delle quali si svolgono attività e si formano interessi che inducono la produzione di beni comuni, sia quale esito di politiche consapevoli, sia come prodotto non intenzionale dell'interazione economica e sociale. Questi beni sono oggi particolarmente soggetti a consumo e vanno difesi.

L'attenzione alla città come bene comune e come sfera pubblica dovrebbe ritornare ad essere un orientamento importante per organizzare l'agenda politica. Ci sono almeno due buone ragioni per orientare l'attenzione su questi significati della città: una ha a che vedere con la giustizia distributiva, l'altra con l'inclusione sociale.

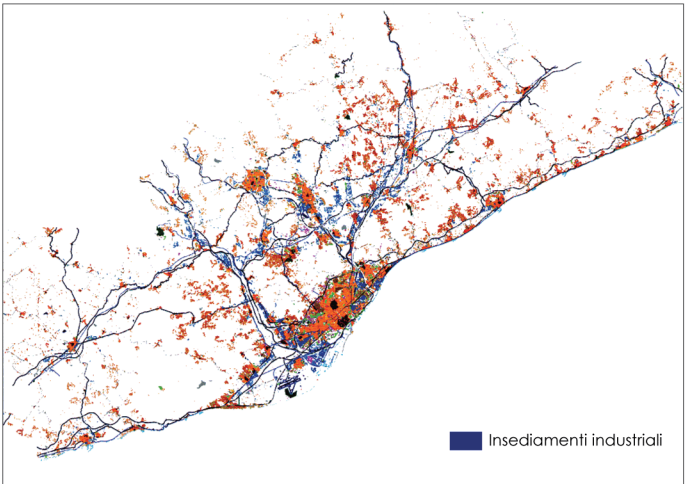
Un particolare ringraziamento per la collaborazione e la disponibilità nel fornire indicazioni utili e la base dati indispensabile per la redazione della ricerca va a Aurora López Corduente, direttrice del settore urbanistica del nuovo distretto 22@bcn, Ricard Fajos, responsabile dell'urbanistica dell'Ajuntament di Barcellona, Maite Fandos i Payà, presidente della Commissione Cultura, Educazione e Benessere Sociale dell'Ajuntament di Barcellona e a Lidia Mezza e Maria Elisabetta Romagnoni del Servizio Studi e Supporto Strategico della Camera di Commercio di Milano, senza il cui supporto questo lavoro non sarebbe stato possibile.

Figura 1 - Distribuzione unità locali manifatturiero 2009



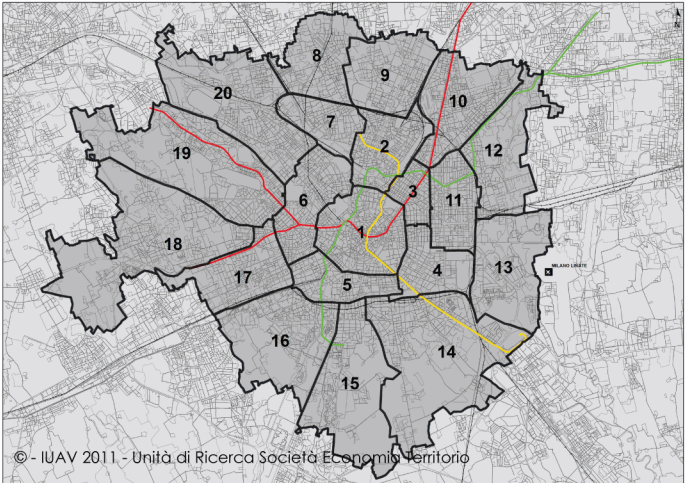
Fonte: nostra elaborazione dati 2009 Camera di Commercio di Milano Servizio Studi

Figura 2 - Regione Metropolitana di Barcellona



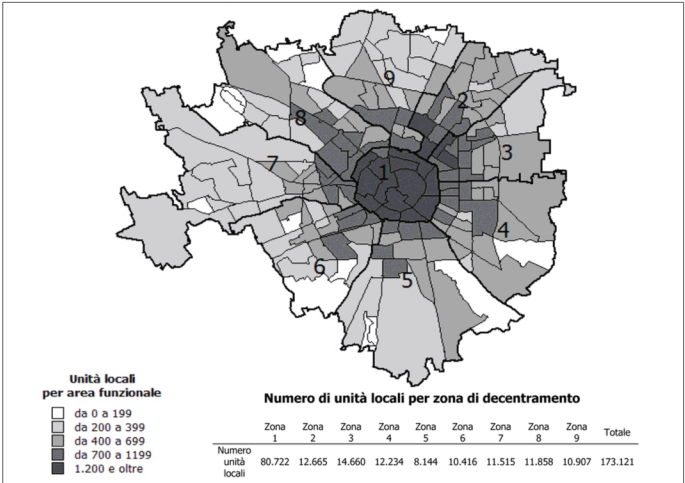
Fonte: Ajuntament de Barcelona

Figura 3 - Milano: zone di decentramento fino al 1999



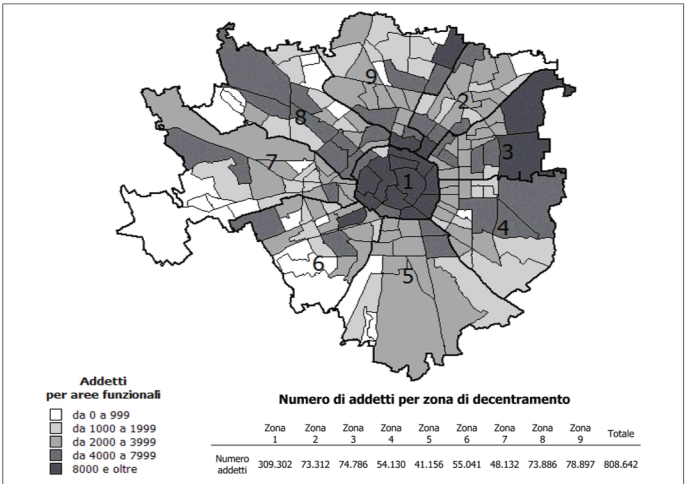
Fonte: Comune di Milano Settore Statistica

Figura 4 - Distribuzione delle unità locali per zone funzionali - 2001



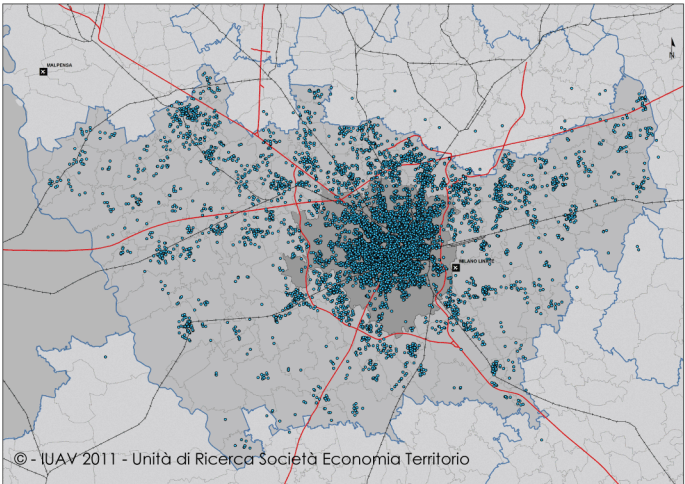
Fonte: Comune di Milano Settore Statistica

Figura 5 - Distribuzione degli addetti per zone funzionali - 2001



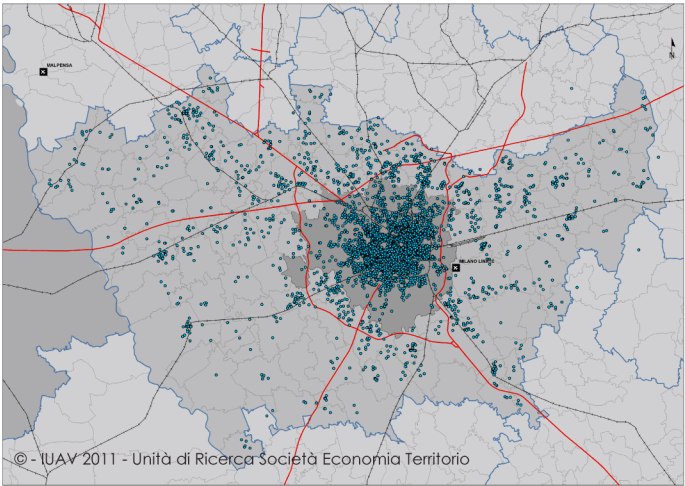
Fonte: Comune di Milano Settore Statistica

Figura 6 - Distribuzione Creative Knowledge Services



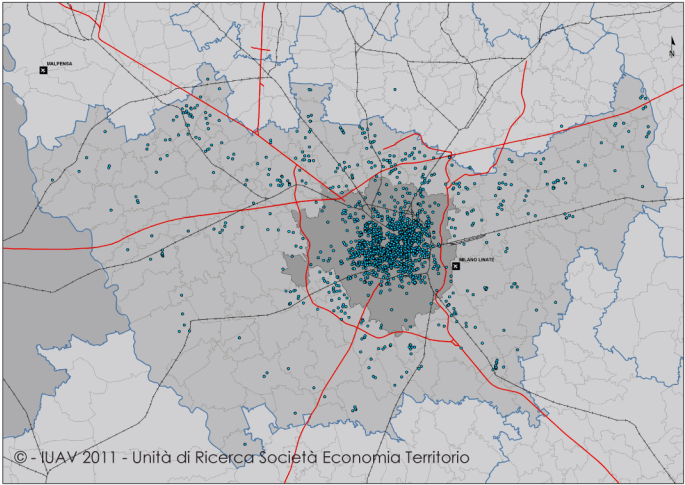
Fonte: nostra elaborazione dati Camera di Commercio di Milano 2009

Figura 7 - Distribuzione Creative Core Related Services



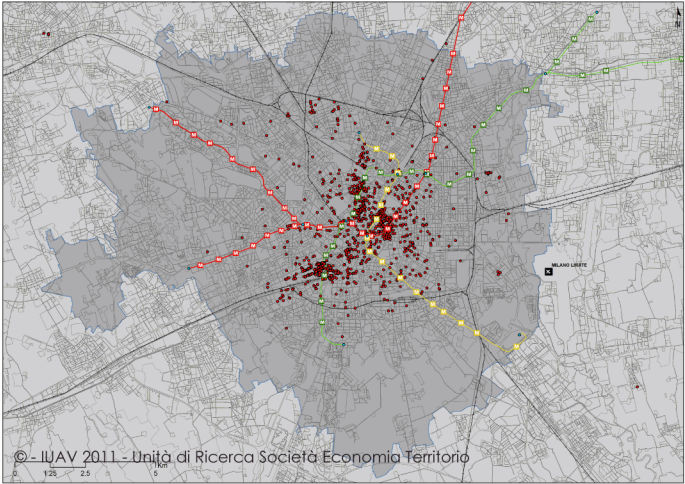
Fonte: nostra elaborazione dati 2009 Camera di Commercio di Milano Servizio Studi

Figura 8 - Distribuzione Creative Collateral Services



Fonte: nostra elaborazione dati 2009 Camera di Commercio di Milano Servizio Studi

Figura 9 - Distribuzione Locations - Showrooms



Fonte: nostra elaborazione dati 2011 Studiolo e Camera Nazionale della Moda Italiana

Tabella 1 : Classificazione delle Attività KCS

Private Core KCS	
cod. Ateco 2007	Descrizione
58110	Edizione di libri
58130	Edizione di quotidiani
58140	Edizione di riviste e periodici
58210	Edizione di giochi per computer
59110	Attività di produzione cinematografica, di video e di programmi televisivi
59120	Attività di post-produzione cinematografica, di video e di programmi televisivi
59201	Edizione di registrazioni sonore
59202	Edizione di musica stampata
62020	Consulenza nel settore delle tecnologie dell'informatica
69101	Attività degli studi legali
71110	Attività degli studi di architettura
71121	Attività degli studi di ingegneria
72110	Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle biotecnologie
72190	Altre attività di ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze naturali e dell'ingegneria
72200	Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze sociali e umanistiche
73110	Agenzie pubblicitarie
73200	Ricerche di mercato e sondaggi di opinione
74101	Attività di design di moda e design industriale
74102	Attività dei disegnatori grafici
74109	Altre attività di design

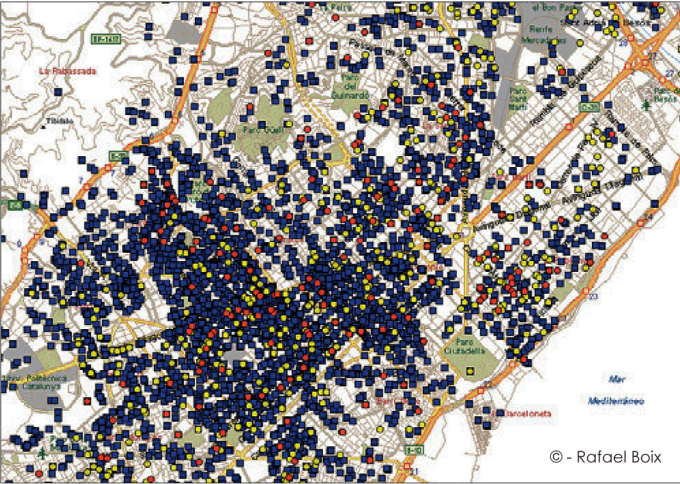
Core-related KCS	
cod. Ateco 2007	Descrizione
58190	Altre attività editoriali
60100	Trasmissioni radiofoniche
60200	Programmazione e trasmissioni televisive
63910	Attività delle agenzie di stampa
63990	Altre attività dei servizi di informazione nca
69203	Attività dei consulenti del lavoro
70100	Attività delle holding impegnate nelle attività gestionali (holding operative)
70210	Pubbliche relazioni e comunicazione
70220	Consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale
71122	Servizi di progettazione di ingegneria integrata
71124	Attività di cartografia e aerofotogrammetria
71125	Attività di studio geologico e di prospezione geognostica e mineraria
74201	Attività di riprese fotografiche
74901	Consulenza agraria
74902	Consulenza in materia di sicurezza
82912	Agenzie di informazioni commerciali
90030	Creazioni artistiche e letterarie

Public Core KCS	
cod. Ateco 2007	Descrizione
91010	Attività di biblioteche ed archivi
91020	Attività di musei
85420	Istruzione universitaria e post-universitaria; accademie e conservatori
86103	Istituti, cliniche e policlinici universitari

Collateral KCS	
cod. Ateco 2007	Descrizione
74103	Attività dei disegnatori tecnici
63111	Elaborazione dati
63112	Gestione database (attività delle banche dati)
63113	Hosting e fornitura di servizi applicativi (ASP)
63120	Portali web
69201	Attività degli studi commerciali, tributari e revisione contabile
69202	Attività delle società di revisione e certificazione di bilanci
74300	Traduzione e interpretariato
82300	Organizzazione di convegni e fiere
69102	Attività degli studi notarili
78100	Servizi di ricerca, selezione, collocamento e supporto per il ricollocamento di personale

Fonte: nostra elaborazione su classificazione Ateco 2007

Figura 10 - Barcellona: distribuzione delle attività della conoscenza



Fonte: R. Boix 2006

Bibliografia

- AA.VV. (2008), *Why in Barcelona? Understanding the attractiveness of the region for creative knowledge workers*, ACRE report WP 5.2. Amsterdam: ACRE.
- Ajuntament de Barcelona (2009), *Plan de vivienda de Barcelona 2008-2009*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona
- Balducci A. (2005), Una visione per la Regione Urbana Milanese. In AA.VV., *Milano, nodo della rete globale. Un itinerario di analisi e proposte*. Milano: Bruno Mondadori. 231-264.
- Barceló M., Oliva A. (2002), *La ciudad digital*. Barcelona: Beta Editorial.
- Berta G. (2007), Il Nord Italia: una trasformazione in atto. In: Id. (a cura di), *La questione settentrionale. Economia e società in trasformazione*. Milano: Feltrinelli. ix-xxix.
- Bohigas O. (1992), *Ricostruire Barcellona*, a cura di L. Zazzara. Milano: Etaslibri (ed. or., 1985).
- Bohigas O. (2004), *Contra la incontinenca urbana. Reconsideración moral de la arquitectura y de la ciudad*. Milano: Electa.
- Boix, R. (2004), *Barcelona Ciutat del Coneixement: economia del coneixement, tecnologies de la informació i la comunicació i noves estratègies urbanes*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.
- Bolcan Goldstein M. (2009), *Geografie milanesi*. Milano: Maggioli Editore.
- Borelli G. (2007), Imprenditorismo urbano e produzione di spazio “creativo” a Milano, *Archivio di Studi Urbani e Regionali*, 38, 88: 35-60.
- Buck N., Gordon I., Harding A., Turok I. (eds) (2005), *Changing cities. Rethinking urban competitiveness, cohesion and governance*. New York: Palgrave.
- Busquets J. (2005), *Barcelona, the urban evolution of a compact city*. Rovereto: Nicolodi (ed. or., 1992).
- Camagni R. (2011), L’uso improprio della perequazione urbanistica: il caso del PGT di Milano, *EyesReg Giornale di Scienze Regionali*, giornale on-line dell’AISRe, 1, 1.
- Camagni R. Dotti N. F. (2010), Il sistema urbano. In Perulli P., Pichierri A. (a cura di), *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*. Torino: Einaudi. 35-68.
- Chevallard P. A. (2010), Cambiare il passo. In Camera di Commercio di Milano, *Milano Produttiva 2010*. Milano: Bruno Mondadori. xvii-xxvii.
- Compagnucci F., Cusinato A. (2011), Nuova economia urbana. Tendenze localizzative, *Dialoghi internazionali. Città nel mondo*, 15: 224-237.
- Compagnucci F. (2011), Industrial Districts and Cities in Italy: Reshaping Relationships in the Knowledge Economy. Paper presented at the *Workshop on Knowledge-creating Milieus: Firms, Cities, and Regions*. Held in Venice (Iuav), Italy: April.

- Cucca R. (2010), Crescita diseguale. Gli impatti sociali della transizione al post-fordismo nelle città europee. In Ranci C. (a cura di), *Città nella rete globale. Competitività e disuguaglianze in sei città europee*. Milano: Bruno Mondadori. 77-114
- Donolo C. (1997), *L'intelligenza delle istituzioni*. Milano: Feltrinelli.
- Donolo C. (2005), Dalle politiche pubbliche alle pratiche sociali nella produzione di beni pubblici? Osservazioni su una nuova generazione di policies, *Stato & Mercato*, 1: 33-66.
- Donzelli R. (a cura di) (2007), *Il sistema moda milanese*. Milano: Camera di Commercio (Servizio Studi e Supporto Strategico).
- D'Ovidio M. (2009), Milano, città duale? In Ranci C. (a cura di), *I limiti sociali della crescita. Milano e le città d'Europa, tra competitività e disuguaglianze*. Milano: Maggioli. 9-72.
- Gaeta L. (2007), Urbanistica contrattuale. Prassi e legittimità nelle scelte di piano. In Bolocan Goldstein M., Bonfantini B. (a cura di), *Milano incompiuta. Interpretazioni urbanistiche del mutamento*. Milano: FrancoAngeli. 113-128.
- Grandinetti R. (2010), I territori delle imprese nell'economia globale. In Perulli P., Pichierri A. (a cura di), *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*. Torino: Einaudi. 69-111.
- Hall P. (2000), Creative Cities and Economic Development, *Urban Studies*, 37, 4: 639-650.
- Harvey D., Smith N. (2005), *Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Healey P. (2002), On Creating the 'City' as a Collective Resource, *Urban Studies*, 39, 10: 1777-1792.
- Helbrecht I. (1998), The Creative Metropolis. Services, Symbols and Spaces. Paper presented at the *Jahrestagung der Gesellschaft für Kanada-Studien (GKS)*. Held in Grainau, Germany: February.
- Hutton T. A. (2006), Spatiality, Built Form, and Creative Industry Development in Inner City, *Environment and Planning A*, 38, 10: 1819-1841.
- Hutton T. A. (2009), Trajectories of the New Economy: Regeneration and Dislocation in the Inner City, *Urban Studies*, 46, 5/6: 987-1001.
- IReR (2005), *Lombardia 2005. Società, governo e sviluppo del sistema lombardo* Milano: Guerini e Associati.
- IReR (2009), *Lombardia 2010. Società, governo e sviluppo del sistema lombardo*. Milano: Guerini e Associati.
- Jacobs J. (1992), *Systems of Survival*. New York: Vintage.
- Knight R. V. (1995), Knowledge-based Development: Policy and Planning Implications for Cities, *Urban Studies*, 32, 2: 225-260.
- Lascombes P., Le Galès P. (eds) (2004), *Gouverner par les instruments*. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques (trad. it. 2009).

- Lazzeretti L. (2008), The cultural districtualization model. In Cooke P., Lazzeretti L. (eds), *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*. Cheltenham, UK: Edward Elgar. 93-120.
- Lazzeretti L., Boix R., Capone F. (2010), On the concentration of creative industries in specialized creative local production systems in Italy and Spain: Patterns and determinants. Paper presented at the *European Network on Industrial Policy International Conference*. Held in Reus, Spain: June.
- Le Galès P. (2006), *Le città europee. Società urbane, globalizzazione e governo locale*. Bologna: Il Mulino (ed. or. 2002).
- London Development Agency (2006), *Strategies for creative spaces. Barcelona Case Study*. London: LDA.
- López Corduente A. (ed.), *22@ Barcelona. 10 anys de renovació urbana/10 years of urban renewal*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.
- Magatti M. (2005), Novum Mediolanum. Logiche di sviluppo e di governo di un nodo globale. In AA.VV., *Milano, nodo della rete globale. Un itinerario di analisi e proposte*. Milano: Bruno Mondadori. 19-52.
- Magatti M. (2010), Perché Milano non riesce ad essere sé stessa. Ristrutturazione spazio-temporale e classi dirigenti, *Dialoghi internazionali. Città nel mondo*, 14: 13-17.
- Mazzoleni C. (2009), *La costruzione dello spazio urbano. L'esperienza di Barcellona*. Milano: FrancoAngeli.
- Mazzoleni C. (2010), The space of the city in reconstruction: the lawscapes of Barcelona and Berlin, *International Journal of Law in Context*, 6, 3: 229-242.
- Mazzoleni C. (2011), La creació d'un milieu i la nuova economia: reptes i opcions per a les polítiques públiques/The creation of a milieu and the new urban economy: challenges and options for public policies. In López Corduente A. (ed.), *22@ Barcelona. 10 anys de renovació urbana/10 years of urban renewal*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona. 242-245.
- Meggiolaro S. (2007), *Intenzioni e comportamento riproduttivo. Un'analisi congiunta delle determinanti individuali e di contesto*, Quaderni di documentazione e di studio, 47. Milano: Comune di Milano
- Meusburger P, Funke J., Edgar Wunder E. (eds) (2009), *Milieus of Creativity. An Interdisciplinary Approach to Spatiality of Creativity*. Heidelberg: Springer.
- OECD (2006), *Territorial Reviews. Milan, Italy*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2009), *Promoting entrepreneurship, employment and business competitiveness. The experience of Barcelona*, Leed Programme. Paris: OECD Publishing.
- Oliva A. (2003), *El districte d'activitats 22@bcn*, Model Barcelona, Quaderns de gestió, 15: Barcelona: Aula Barcelona.
- Nel.lo O. (2001), *Ciutat de ciutats*. Barcelona: Editorial Empúries.

- Nel.lo O. (2004), Urban dynamics, public policies and governance in the metropolitan region of Barcelona. In Marshall T. (ed.), *Transforming Barcelona: the renewal of an European metropolis*. London: Routledge. 27-46.
- Pasqui G. (2007), Chi decide la città. Campo e processi nelle dinamiche del mercato urbano. In Bolocan Goldstein M., Bonfantini B. (a cura di), *Milano incompiuta. Interpretazioni urbanistiche del mutamento*. Milano: FrancoAngeli. 49-58.
- Percoco M. (2009), *La distribuzione del reddito in Lombardia*. IReR, Lombardia 2010, Rapporto di legislatura, Focus. Milano: Guerini e Associati.
- Ranci C. (2005), Problemi di coesione sociale a Milano. In AA.VV., *Milano, nodo della rete globale. Un itinerario di analisi e proposte*. Milano: Bruno Mondadori. 265-299.
- Ranci C. (a cura di) (2010), *Città nella rete globale. Competitività e disuguaglianze in sei città europee*. Milano: Bruno Mondadori.
- Riganti P. (2007), Mobilità senza rete. Usi del suolo e trasporti nella regione urbana. In Bolocan Goldstein M., Bonfantini B. (a cura di), *Milano incompiuta. Interpretazioni urbanistiche del mutamento*. Milano: FrancoAngeli. 97-106.
- Sapelli G. (2005), La trasformazione dei rapporti tra economia e politica a Milano: sussurri e grida. In AA.VV., *Milano, nodo della rete globale. Un itinerario di analisi e proposte*. Milano: Bruno Mondadori. 53-82.
- Sapelli G. (2010), Un'organica debolezza con radici lontane, *Dialoghi internazionali. Città nel mondo*, 14: 18-30.
- Sassen S. (2009), Metropoli globali, purché speciali, *Dialoghi internazionali. Città nel mondo*, 12: 116-131.
- Sassen S. (2011), La prospettiva della città globale: implicazioni teoriche per Shanghai, *Dialoghi Internazionali. Città nel mondo*, 15: 138-157 (ed. or. 2009).
- Scott A. J. (2001), Capitalism, Cities, and the Production of Symbolic Forms, *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, 26, 1: 13-23.
- Scott A. J. (2008), *Social Economy of the Metropolis. Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*. Oxford: Oxford University Press.
- Scott A. J. (2009), Dentro la città: urbanizzazione, politiche pubbliche e pianificazione, *Dialoghi internazionali. Città nel mondo*, 11: 136-155
- Soja E. W. (2000), *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions*. Oxford: Blackwell.
- Stroper M. J., Scott A. J. (2009), Rethinking human capital, creativity and urban growth, *Journal of Economic Geography*, 9, 2: 147-167.
- Taylor P. (2011), Advanced producer services in the world economy. In Taylor P. J., Derudder B., Hoyler M., Pain K., Witlox F. (eds.) (2011), *Global Urban Analysis: a Survey of Cities in Globalization*. London: Earthscan. 22-39.
- Taylor P. J., Derudder B., Hoyler M., Pain K., Witlox F. (eds.) (2011), *Global Urban Analysis: a Survey of Cities in Globalization*. London: Earthscan.

- Torri R. (2010), Nuove linee di divisione spaziale. In Ranci C. (a cura di), *Città nella rete globale. Competitività e disuguaglianze in sei città europee*. Milano: Bruno Mondadori. 115-152.
- Trullén J. (1997), Barcelona as a flexible city. Economics of location and urbanization in a poli-nuclear metropolis. Paper presented at the *Regional Science Association, 37th European Congress*. Held in Roma, Italy: August.
- Trullén J., Boix R. (2003), Barcelona, polycentric metropolis and network of cities. Paper presented at the *Workshop on Spatial Networks and Clusters: Urban and Regional Prosperity in a Globalised Economy*. Held in Tarragona (Universitat Rovira I Virgili), Spain: March.
- Trullén J. Boix R. (2007), Knowledge externalities and network of cities in creative metropolis: the case of the metropolitan region of Barcelona. Paper presented at the *47th Congress of the of the European Regional Science Association*. Held in Paris: September.
- Veltz P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris: PUF.
- Veltz P. (2001), Le città europee nell'economia mondiale. In: Bagnasco A., Le Galès P. (a cura di), *Le città nell'Europa contemporanea*. Napoli: Liguori (ed. or. 1999). 45-66.

ABSTRACT

Since the early 1990s, a series of knowledge-based innovations in economy and industry has transformed the post-industrial landscape of contemporary inner-city, rearticulating in this way the space-economy of the metropolitan core. The formation and development of creative and knowledge-based economic clusters have produced new spatial configurations right in the heart of mature European cities. These developments are directly linked to a strategic governance tendency to shape the city as a collective and potentially integrative resource that can compete on a global scale. The strategic actions range from the control of economic, social and environmental implications of new industrial activities formation, to the revitalisation of the public realm to raise the quality of life.

My presentation draws from my research on the two case studies of Milan and Barcelona. In looking closer at these two cities, I shall be focussing on the way industry formation processes within the inner city are taking place in each case, the influence thereon of the local urban fabric and the consistency (or weakness) of political and planning devices in promoting and regulating the industrial restructuring and its social impact. I shall be demonstrating how, although both cities share a number of common features, they are also characterised by deep differences, principally located in the presence or absence of public commitment in enhancing urban externalities and the urban public realm both socially and financially.

In the case of Barcelona, the development of the creative and knowledge-based economy has become a strategic priority for the local government and other key institutions. The purpose is to enhance the city's quality of place and socio-spatial relationality, revitalise neighbourhoods and shape the city's identity. My empirical investigation highlights the economic, social and environmental effects of an array of policy initiatives and regulatory systems that manifest themselves mainly through well-designed built forms that aim at showcasing the uniqueness of the city and at giving further impetus for the formation and development of a new economy-generative milieu, the so-called 22@ new industrial district.

The case of Milan, on the other hand, is characterised by feeble urban government culture, lack of strategic overview, main institutions that operate as autonomous entities as well as a proliferation of new industrial clusters and sites inside the inner-city which are primarily shaped by market dynamics and a series of seasonal events (mainly fairs and exhibitions on design, fashion and art). The case study of Milan reveals evidence of both substantive and symbolic change occurring in old inner-city industrial zones and former working-class areas by means of setting up new 'creative districts'. The analysis shows how the initiatives linked to temporary events function as vanguards of concrete phenomena of urban upgrading; yet, at the same time, they also reveal the failure of local government to benefit from such changes and successfully integrated them in a framework of a strategic vision.