

D

Dipartimento

S

Scienze

E

Economiche

Note di Lavoro

Università
Ca' Foscari
Venezia

Dipartimento
di Scienze
Economiche

Dino Martellato

Competitività
territoriale



Competitività territoriale

Dino Martellato

Università Ca' Foscari, Venezia

Abstract

Il concetto di competitività territoriale, pur non essendo affatto nuovo, continua ad interessare e a far discutere. Il concetto è indubbiamente dotato di una certa forza evocativa, ma pur essendo assai utilizzato non ha ancora ricevuto una definitiva sistemazione. La questione più controversa è forse quella che riguarda la natura dei vantaggi che determinano la competitività dei territori. L'esistenza di più definizioni di territorio rende inoltre difficile capire quale sia la scala alla quale la competizione territoriale e le relative politiche possano realmente concretizzare le loro valenze. Non si sa, di conseguenza, quali siano le entità territoriali che sono realmente in competizione tra loro. Sono gli stati? Sono le regioni? le città? O tutti contro tutti? Vi è, infine, la questione delle politiche di sostegno alla competizione territoriale. In questo caso le incertezze riguardano l'effettiva utilità delle politiche di sostegno che, sono tentate a tutti i livelli. E' ovvio che una data città, una data regione o un dato paese desideri sostenere la propria economia con investimenti in infrastrutture e con altre iniziative promozionali, ma non è detto che l'assenza di controlli sulle risorse complessivamente destinate alla competizione territoriale condotta ai diversi livelli possa portare a risultati realmente superiori.

Parole Chiave

Competizione, competitività, spazio, territorio, vantaggi comparati e assoluti.

Codici JEL

R5, H4

Dino Martellato
Dipartimento di Scienze Economiche
Università Ca' Foscari di Venezia
Cannaregio 873, Fondamenta S.Giobbe
30121 Venezia - Italia
Telefono: (+39)041 2349157
Fax: (+39)041 2349176
e-mail: marteld@unive.it

Le Note di Lavoro sono pubblicate a cura del Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università di Venezia. I lavori riflettono esclusivamente le opinioni degli autori e non impegnano la responsabilità del Dipartimento. Le Note di Lavoro vogliono promuovere la circolazione di studi ancora preliminari e incompleti, per suscitare commenti critici e suggerimenti. Si richiede di tener conto della natura provvisoria dei lavori per eventuali citazioni o per ogni altro uso.

Le Note di Lavoro
del Dipartimento di Scienze Economiche
sono scaricabili all'indirizzo:
www.dse.unive.it/pubblicazioni/
Per contatti: wp.dse@unive.it

Dipartimento di Scienze Economiche
Università Ca' Foscari di Venezia
Cannaregio 873, Fondamenta San Giobbe
30121 Venezia Italia
Fax: ++39 041 2349210

Competitività territoriale

Introduzione¹

Il dibattito sulla competizione economica, la competitività e sulle graduatorie dei paesi dura ormai da anni, ma, come accade a quello sui fattori di fondo che promuovono lo sviluppo, sembra ben lungi dall'essersi esaurito. In questa breve nota ci si occupa prevalentemente di competitività territoriale con l'intento di mettere a fuoco, da un lato, la genesi del concetto e, dall'altro, le sue implicazioni di *policy* che forse è l'aspetto meno trattato nella pur abbondante letteratura². I necessari cenni alla definizione di territorio, di competitività delle imprese e di vantaggio nel commercio sono solo strumentali e non hanno la pretesa né di tracciare un quadro esauriente della vastissima letteratura, né di fornire elementi nuovi.

Prima di trattare la relazione tra territorio e competizione è forse utile accennare a quella tra spazio e competizione che è più semplice e intuitiva. Per spazio normalmente si intende quello euclideo cioè quello in cui vale il concetto ordinario di distanza, mentre per territorio si intende una entità che è definita con riferimento ad uno spazio diverso da quello, vale a dire uno spazio per il quale non esiste una metrica ben definita o per il quale esiste una metrica, ma questa è diversa da quella euclidea. Non sorprende, di conseguenza, che esistano più definizioni di territorio e che la relazione tra competizione e territorio sia

¹ Questa nota riprende e sviluppa quanto esposto nel corso delle "Lezioni di Economia Urbana e Regionale" tenute presso la Facoltà di Economia "Giorgio Fuà", Ancona 26-27 maggio 2005 e organizzate dal Dottorato in Economia Politica e dall' AISRe.

² Oltre ai contributi che saranno citati più avanti, si segnalano, tra gli altri, i numeri speciali di *International Regional Science Review* (1996), *Urban Studies* (1999), *Regional Studies* (2003 e 2004), *The Annals of Regional Science* (2005).

sempre stata difficile da definire e interpretare anche per le difficoltà che si debbono affrontare per tradurre i concetti di territorio e di competitività in qualcosa di empiricamente utilizzabile. Il concetto di competizione è stato coniugato con quello di spazio euclideo in almeno due modi e i risultati che si sono ottenuti con questa operazione sono stati molto importanti per la scienza economica. Alludiamo alla competizione per lo spazio e alla competizione nello spazio.

2 Competizione e spazio

Quando si è trattato di spiegare come avviene la competizione per lo spazio, era inevitabile che si facesse prevalentemente, se non esclusivamente, riferimento al meccanismo del prezzo, vale a dire al paradigma dell'economia ortodossa. Il primo importante esempio di teoria che spiega la competizione per lo spazio differenziato, ma solo in termini di distanza euclidea, è ovviamente quella antica di von Thünen (1826). Estesa dalle colture alle diverse attività produttive e residenziali che caratterizzano la città, quella teoria assume che per accaparrarsi lo spazio disponibile, ciascuna attività offra al proprietario una rendita che decresce all'aumentare della distanza. Con von Thünen inizia la tradizione delle teorie basate sul principio della discriminazione di prezzo³ mentre saranno Hotelling e Lösch a promuovere quella che comprende le teorie ispirate al concetto di prezzo uniforme dei prodotti.

Nella competizione *per lo spazio* ci si avvale esclusivamente del sistema dei prezzi, nella competizione *nello spazio* il sistema dei prezzi ha un ruolo eventuale. La competizione tra le imprese si avvale di molti mezzi, alcuni dei quali prescindono dai prezzi, ma vi sono delle situazioni e dei prodotti nelle quali il prezzo resta fondamentale. Per le ripercussioni che il luogo dove produrre può avere sui costi e sui prezzi, la scelta può essere vitale. Vernon (1966) e Hirsch (1967) hanno proposto la teoria del ciclo di vita del prodotto e del *filtering up/down* per attirare l'attenzione sul fatto che per determinati prodotti, ad un certo momento il fattore prezzo da poco importante diventa molto importante. La loro teoria prevede che con il passaggio dalla fase iniziale a quella della maturità, i prodotti diventino sempre più soggetti alla competizione di prezzo con la conseguenza che la scelta della localizzazione dove produrre acquista un'importanza che inizialmente non aveva. Quando la competizione di prezzo diventa importante, la produzione può essere spostata nello spazio per ridurre i costi del lavoro e per sfruttare al massimo le economie di scala interne all'azienda.

³ A distanze diverse corrispondono prezzi diversi (della terra).

E' da molto tempo che ci si è accorti dell'importanza che l'esistenza dei beni pubblici locali, delle esternalità non monetarie e delle economie di agglomerazione riveste nell'economia reale. Questi fenomeni, in un modo o nell'altro, presuppongono interazione fra soggetti per cui ci si è chiesti se per studiare e incorporare quei fenomeni non fosse utile ricorrere ad un concetto di spazio diverso da quello euclideo. E' da questa consapevolezza che è venuto lo stimolo a pensare prima al territorio e, in seguito, alle reti con la conseguenza che ci si è chiesti come debba essere misurata la distanza economica in un territorio e in una rete.

3 Competizione e territorio

Il paese con la sua moneta e le sue istituzioni economiche, sociali e politiche è un ovvio esempio di territorio⁴, ma con la parola territorio normalmente si considera un'entità definita a scala locale dotata di individualità socio-economica, e non sempre coincidente con un'entità politica e amministrativa. Nel definire i territori, infatti, si fa riferimento ad uno spazio dotato di una metrica non euclidea e nella spiegazione dei modi in cui si organizza lo spazio hanno un ruolo preciso non solo le città, ma anche entità e concetti affermatosi con l'industrializzazione come l'agglomerazione (Weber), il *milieu* e il distretto (Marshall), la *filière* e il *pôle de croissance* (Perroux) e il *cluster* (Porter). Tutti questi concetti stanno alla base di entità che sono proposte come le unità logiche più utili per analizzare lo spazio differenziato come non lo può essere lo spazio euclideo e, in seguito a ciò, ci si chiede come possa avvenire la competizione tra le imprese appartenenti a queste diverse entità.

Nonostante che da lunghissimo tempo la scienza economica abbia sostituito al principio dei vantaggi assoluti quello dei vantaggi comparati, a partire dagli anni Settanta si è ricominciato a parlare di competitività territoriale e, in particolare, di vantaggi assoluti, anche alla scala macroeconomica. Questo ritorno è stato propiziato da almeno due fattori: il primo è quello dell'accresciuta importanza della competizione nei mercati internazionali tra produttori, marchi e tecnologie – vale a dire tra entità o attori, per così dire, individuali. L'aumento dell'integrazione commerciale e della crescente importanza della competizione tra produttori che operano in mercati oligopolistici o monopolistici contendibili⁵

⁴ Talora coincide con la nazione.

⁵ Un mercato è contendibile quando il costo di entrata e di uscita non è troppo elevato.

contribuisce a spiegare l'accresciuta focalizzazione sulla competitività e sul concetto di vantaggio competitivo. Nel passaggio dal principio dei vantaggi comparati a quello dei vantaggi assoluti con riferimento ad un territorio, tuttavia, vi è uno slittamento semantico, se non un vero e proprio errore concettuale, che ha fatto subito inorridire alcuni (Krugman, 1996^A, 1996^B)⁶. Nessuno nega che l'impresa più competitiva possa dominare il mercato, né che il marchio vincente e la tecnologia più efficiente possano mettere fuori giuoco i marchi e le tecnologie rivali ed è facile, anzi inevitabile, associare ad un determinato paese di appartenenza i meriti dei marchi di successo che lo evocano e, in particolare, ne recano l'impronta culturale o tecnologica. Ma è difficile pensare che un territorio esca letteralmente di scena come un prodotto o un'impresa. Oggi è necessario evitare confusioni tra l'impresa e il paese o il territorio perché l'impresa spesso ha impianti in tutto il mondo e si avvale largamente di capitale umano formato all'estero. In questi casi, il vantaggio competitivo dell'azienda e il successo del marchio non riflettono il vantaggio comparato del paese di origine, ma testimoniano, caso mai, la capacità manageriale che consiste anche nello sfruttare al meglio i vantaggi che si conseguono producendo in particolari territori e attirandovi le necessarie risorse da altri territori ancora. Nei luoghi ove esistono risorse immobili si danno, per definizione, dei vantaggi comparati. La mobilità sia dei prodotti sia di alcuni fattori – quelli che potendosi muovere si rilocalizzano attratti dai vantaggi che si conseguono in particolari luoghi, è la precisa manifestazione dell'operare del meccanismo dei vantaggi comparati.

Il secondo fattore che ha favorito il ritorno del principio dei vantaggi assoluti va trovato nei progressi compiuti nello studio dello sviluppo economico e, più precisamente, nell'analisi dei fattori che rendono possibile lo sviluppo e il cambiamento. Questi fattori, aggiuntivi rispetto a quelli più tradizionali, riguardano le istituzioni, l'organizzazione, il capitale sociale, ecc.. Il contributo più potente a questo filone è venuto da Douglass C. North – premio Nobel nel 1993. Nella sua analisi del processo di cambiamento economico e dei fattori che sostengono la performance economica si trovano intuizioni e contributi realmente anticipatori. Da non sottovalutare, inoltre, i contributi di altri come Jane Jacobs (1984) e dalla sua idea che le città, piuttosto che i paesi, siano le entità utili a capire il funzionamento dell'economia e l'evoluzione della sua struttura, e di altri ancora come Charles Sabel (1982) e della sua analisi della simbiosi tra piccole imprese nell'Italia delle *creative cities* e del ruolo del contesto socio-economico. Più frequentemente,

⁶ Su questo vedi anche Camagni (2002)

tuttavia, si cita il Porter (1990) che scrive sul vantaggio competitivo dei paesi, la Saxenian (1994) che studia il caso della *Silicon valley* e della *Route 128*, il Becattini (1979 e 1987), il Putnam (1993) e il Porter (1990) che ragionano sui distretti italiani. La sostanza non cambia, negli ultimi vent'anni è avvenuto un significativo arricchimento della conoscenza sui meccanismi dello sviluppo che prescinde dalla teoria tradizionale della crescita. L'attenzione non è limitata alla quantità impiegata dei fattori, ma viene spostata sulla qualità dei rapporti tra i fattori e gli attori che formano l'ambiente entro cui operano le imprese⁷. L'oggetto dell'analisi non è più l'aggregato indifferenziato del prodotto nazionale, ma la varietà delle situazioni locali e delle città ove si instaurano processi auto-generativi di crescita e sviluppo autonomi rispetto a quelli del resto del paese. In questi processi, come si sa, le esternalità hanno un ruolo fondamentale.

4 La competitività dei territori

Grazie al cambiamento di prospettiva che avviene nel passaggio dal livello nazionale a quello locale, l'interesse dello studioso e del decisore passa alla scala alla quale si producono e si sfruttano i beni pubblici locali, cioè le esternalità godute collettivamente dagli agenti. Che queste siano un fatto importante, anche se difficile da misurare, nessuno lo mette in dubbio ed esattamente mezzo secolo fa Charles Tiebout (1956) capì quanto utile potesse essere la competizione tra le diverse comunità. Nel suo famoso articolo sui beni pubblici locali, Tiebout mostra come la spontanea mobilità degli individui oltre ad essere la manifestazione della competizione tra comunità. Grazie alla mobilità viene garantita la produzione del giusto ammontare di beni pubblici, analogamente a quanto fanno le imprese quando, competendo liberamente, forniscono la quantità ottimale di beni privati. Come si sa, per i beni pubblici non c'è un mercato né un prezzo, ma – afferma Tiebout, se tra le comunità ci fosse competizione e mobilità, il problema di determinare il quantum ottimo di beni pubblici sarebbe risolvibile, almeno in teoria. A noi sembra che la competizione tra comunità idealizzata da Tiebout sia già competizione tra territori. E' solo più tardi, tuttavia, che si comincia a collegare il fenomeno dello sviluppo *tout-court* non solo all'accumulazione dei fattori, ai loro prezzi, alla tecnologia e alla produttività, cioè ai fattori cari alla teoria della crescita, ma anche ai fattori più o meno elusivi come le istituzioni, il capitale sociale, le virtù collettive e lo spirito comunitario, ecc. che entrano nei processi di attrazione e repulsione dei fattori. Quando si coniuga il

⁷ Un aspetto che sarà poi ripreso e innestato nei modelli di crescita.

concetto di competizione con quello di territorio, le cose si fanno, tuttavia, inevitabilmente più problematiche perché si devono affrontare problemi concettuali ed empirici nuovi.

Vi è, innanzitutto, il problema di stabilire chi siano gli attori della competizione territoriale perché se è scontato che gli individui, le imprese, i prodotti e le tecnologie competano, non è così scontato che lo possano fare anche entità aggregate come i paesi, le regioni, le città, le industrie, i territori, quando la mobilità dei fattori e dei prodotti è limitata. La teoria più moderna e la prassi dello sviluppo che a quella teoria si ispira attribuiscono all'aumento e alla difesa della concorrenza in tutti i settori quasi il ruolo di panacea. Semplificando, si può dire che gli individui competano in base alle loro capacità professionali, le imprese in base ai costi di produzione, all'innovazione e alla qualità dei loro prodotti, che i prodotti competono in base al rapporto tra qualità e prezzo e le tecnologie in base all'efficienza; ma in base a cosa competono le i paesi, le città e i territori?

Se si considerano gli scambi commerciali, la competitività di un paese dipende non solo da variabili come il valore esterno della sua moneta e il livello del costo unitario del lavoro, ma anche da altri fattori. Negli ultimi anni, l'Italia, ad esempio, ha perso competitività nei confronti dei partner europei, perché il valore reale dell'euro italiano è salito, ma il problema dell'Italia sta solo nell'apprezzamento reale. L'Italia ha difficoltà a competere nei settori dove la concorrenza si fa in base al prezzo, ma spesso soffre anche laddove la competizione di prezzo conta meno, i profitti sono più elevati e dove i vantaggi sono difendibili anche da parte di un paese ricco. Questo fa capire come la competizione commerciale tra i diversi paesi non dipenda solo dai cambi reali, ma anche, e largamente, da quella dei territori che le compongono e delle aziende che sfruttano questi territori. Nei mercati domina la concorrenza imperfetta, e le imprese nazionali possono essere, come non essere, in grado di entrare e di restare in quei mercati. In definitiva, se la competizione commerciale tra paesi riflette quella delle imprese che hanno sede in particolari territori di quei paesi, è della competizione tra imprese o, quantomeno, della competizione tra territori che conviene ragionare.

Secondo la vecchia e pragmatica visione di Milton Friedman (1953), le imprese che sanno competere meglio sono quelle che conseguono i profitti più elevati perché, così facendo, aumentano la loro capacità di sopravvivere. Alois Schumpeter (1950) si pone in una prospettiva proiettata in avanti e arguisce che la capacità di competere dipende essenzialmente dalla capacità d'innovare. Si è andati avanti e oggi si ritiene che la

competitività delle imprese riposi essenzialmente sulle risorse tangibili e intangibili controllate. Per possedere e mantenere un vantaggio competitivo sulle rivali, un'impresa deve essere e restare diversa conservando le risorse che giovano a questo scopo. Per creare e mantenere una posizione difendibile l'impresa ricorre a molti strumenti: l'innovazione, la politica dei prezzi, la crescita dimensionale ecc.. All'approccio appena descritto, quello che considera come data la struttura del mercato e quindi l'offerta, si contrappone quella che prescinde da quella struttura e mira a creare nuova domanda e, di conseguenza, un nuovo mercato, un mercato dove la concorrenza è irrilevante. Chan Kim e Mauborgne (2005), ad esempio, concepiscono la strategia come uno sforzo teso a superare i confini del mercato. Nella loro visione, l'impresa è veramente competitiva quando riesce a forzare i confini del mercato e ad aumentare la quantità e a ridurre sia il prezzo, non quando si comporta come l'impresa monopolista che aumenta il prezzo e riduce la quantità. Per essere realmente competitiva Kim e Mauborgne ritengono che l'impresa debba innalzare la curva di domanda e abbassare quella del costo medio di lungo periodo onde ottenere un profitto in un mercato dal quale la competizione è esclusa, almeno temporaneamente.

Quando si passa dall'impresa all'aggregato di imprese, più mercati e tecnologie. Servono più indicatori di competitività e qui nascono ulteriori problemi concettuali e statistici. Tutti sanno, infatti, che oltre al cambio reale esistono altri fattori che incidono sulla capacità di competere di un paese. Per venire a capo di questo problema, si è obbligati a considerare molti indicatori e a formulare indici sintetici e indiretti di competitività. Da molto tempo si pubblicano regolari graduatorie sulla competitività dei diversi paesi. Il World Economic Forum (WEF), l'International Institute for Management Development (IMD), la Unione Europea forniscono le graduatorie più conosciute. Il WEF e l'IMD pubblicano congiuntamente classifiche sulla competitività dei paesi e, da qualche tempo, anche delle maggiori regioni europee. La classifica è basata su molte decine di indicatori quantitativi e qualitativi perché la sua ambizione è di misurare quel quid che rende i diversi paesi più o meno competitivi, cioè capaci di mantenere un elevato tasso di aumento del PIL pro capite. La UE redige vari indici fra cui quelli sulla capacità d'innovare e sull'investimento nella economia della conoscenza, quello sull'intensità dei problemi regionali. Il passaggio da indicatori elementari ad indicatori sintetici o compositi, tuttavia, pone problemi concettuali e statistici non del tutto risolti (Freudenberg, 2005) che alimentano qualche dubbio sulla reale utilità delle graduatorie ottenute.

5 Definizioni di territorio

Quando si passa dal paese al territorio, oltre alla difficoltà di trovare degli indicatori appropriati di competitività, si deve venire a capo del problema di delimitare il territorio. Per quantificare il vantaggio localizzativo di un territorio che sia adatto all'analisi delle esternalità, si preferisce sostituire alle unità politico-amministrative, come la regione e la provincia, il sistema locale, il distretto marshalliano, la regione urbana, la città funzionale, il mercato locale del lavoro, ecc.. Tutte queste entità vanno identificate con una operazione simile a quella che si deve compiere per delimitare i singoli mercati e le singole industrie. L'aspetto che ci sembra importante porre in evidenza è che mentre un paese compete in base ad un mix di cambio reale - - che, entro certi limiti, è una variabile controllabile -- e di altri fattori, un territorio è sostanzialmente sprovvisto di leve di controllo sul proprio cambio reale e può solo affidarsi alla capacità di controllo degli altri fattori, ammesso che ne abbia. Un territorio non ha la capacità di controllare variabili come il salario reale, il prezzo relativo e il cambio reale, ma possiede specificità che si è tentato di catturare in vari modi e che costituiscono la sua vera variabile di controllo.

Esistono esempi importanti di definizioni di regione⁸. Per lungo tempo si è cercato di dare un contenuto empirico alla nozione di regione polarizzata proposta da Perroux (1950) e concepita come l'espressione di un campo di forze nel quale vi sono relazioni di interdipendenza ordinate rispetto ad un centro urbano e ad un complesso industriale. Di dieci anni prima è la definizione regione economica di Lösch. Per Lösch (1939) la regione economica non è solo un'area di mercato né solo un'area omogenea, ma è un territorio che si caratterizza per le interrelazioni che esistono tra produttori e consumatori ivi insediati. È solo più tardi, con le riflessioni e gli studi sullo sviluppo regionale degli anni Settanta e Ottanta che si irrobustisce il processo di applicazione empirica ed affinamento metodologico dell'economia regionale ed oggi disponiamo di vere e proprie classi di definizioni di regione⁹.

Se ci si basa sull'aspetto relazionale, il territorio è il luogo dove le interdipendenze di attività industriali, servizi alle imprese, istituzioni sono particolarmente intense e formano un sistema socio-economico che conferisce significativi vantaggi

⁸ La definizione della regione, l'unità d'analisi, costituisce uno dei temi principali dell'economia regionale, come disciplina.

⁹ E' l'abbondanza di definizioni che rende utile la classificazione, anche se questa rischia di semplificare troppo la materia.

economici per chi ne fa parte. I sistemi locali o territoriali e, in particolare, il distretto marshalliano e il *milieu innovateur* appartengono a questa classe proprio perché nella loro definizione si tiene in gran conto della natura delle relazioni che intercorrono tra gli agenti e degli effetti che ne derivano per l'insieme. Becattini (1979, 1987), Aydalot (1986) e Camagni (1991), tra gli altri, hanno fornito contributi importanti all'idea che lo sviluppo o il declino di un territorio trovi la propria giustificazione nella capacità/incapacità di quel territorio di adattarsi al nuovo ed evolvere. Duranton e Puga (2004) hanno recentemente arguito che le famose tre forme marshalliane in cui si manifestano le economie di agglomerazione esistono perché sono all'opera tre precisi e ben noti meccanismi micro-economici. Le interazioni tra imprese e lavoratori e tra produttori che si scambiano beni e servizi possono essere ridotte ad un meccanismo di *matching*. Nei processi di diffusione e accumulo di conoscenza opera il meccanismo di *learning*, mentre quando vi è dell'indivisibilità nei servizi e nelle strutture non può essere assente il meccanismo dello *sharing*. In definitiva, è grazie alla forte interdipendenza che *matching*, *learning* e *sharing*, migliorando, contribuiscono efficacemente alla *performance* del territorio.

Se si privilegia l'aspetto funzionale, allora l'attenzione si sposta dalla struttura al funzionamento cioè all'interazione interna. Un territorio, in tal caso, è un sistema tendenzialmente auto-contenuto nel quale l'interazione che viene normalmente considerata è quella giornaliera per cui l'entità che interessa delimitare è quella che ingloba posti di lavoro, servizi finali e residenze. Il sistema urbano, la regione urbana, il *daily urban system* sono alcuni esempi di territori identificati privilegiando l'aspetto funzionale e, al tempo stesso, strutturale della città. In questa classe di definizioni si privilegia la relazione tra sistema di trasporto e localizzazione intra-urbana delle residenze, dei posti di lavoro. Le relazioni riguardano più le funzioni che gli agenti e come Karlsson e Olsson (2006) hanno recentemente puntualizzato, esistono più metodi per identificare aree dove l'elevata interazione prefigura l'esistenza di un sistema funzionalmente compiuto. A livello Europeo, si segnala, comunque, il sistema di FUR definito da Cheshire e Hay (1989)¹⁰ e poi migliorato e usato in una lunga serie di studi sul sistema urbano europeo.

Alla definizione di territorio ci si potrebbe accingere, tuttavia, in modo pragmatico. Cheshire e Magrini (2006b) hanno recentemente riesaminato il tema della crescita a livello FUR nella EU_12 per verificare, tra le altre cose, l'effetto della

¹⁰ Per un confronto tra FUR e NUTS_3, vedi Cheshire e Magrini (2006b).

frammentazione esistente nel governo locale. Lo studio avvalorava l'idea che la coincidenza tra l'area di governo e l'area costruita in base al criterio di auto-contenimento – che è tipico delle FUR, aumenti l'efficacia della politica territoriale e innalzi, di riflesso, il tasso di crescita economica. Sulla base di questo risultato si potrebbe dire che le FUR, aree metropolitane aventi un carattere economicamente compiuto, ma che nel loro complesso non esauriscono il territorio nazionale, migliorano la loro performance economica se sono regolate e governate come tali. Le FUR, in altre parole, dovrebbero non solo costituire le unità logiche dell'analisi territoriale, ma anche quelle utili a definire la mappa dei governi locali e l'ambito territoriale della loro azione.

Anche Calafati (2002), in fin dei conti, si accosta al problema della definizione in modo pragmatico, ma con una prospettiva del tutto diversa da quella dell'auto-contenimento. Egli evoca la teoria fondi-flussi di Georgescu-Roegen – quella secondo la quale il benessere degli individui dipende dall'ammontare dei fondi (capitale, ambiente e lavoro) non meno che da quello dei flussi di beni e servizi, e osserva che un sistema locale, inteso come il risultato dell'aumento di quei fondi e di quei flussi, può assumere una varietà di forme e di modi di auto-organizzazione. La conseguenza è che alla varietà dei sistemi debba corrispondere una varietà di criteri d'identificazione.

Da ultimo citiamo l'approccio basato sul concetto di identità. Questo approccio si differenzia marcatamente dai precedenti per l'enfasi che viene posta sull'aspetto politico che c'è sempre nel regionalismo e nel territorialismo. Le varie definizioni e i diversi metodi che abbiamo molto approssimativamente classificato privilegiano l'aspetto gestionale ed economico della identificazione dei territori e la delimitazione ragionata dei territori dovrebbe aiutare a rendere efficaci le politiche regionali o, quantomeno, a capire meglio il fenomeno dello sviluppo. In tutto questo, l'identità e la storia, però, non hanno un ruolo rilevante e possono essere ignorati, a meno che non abbiano propiziato fenomeni di interdipendenza e integrazione economicamente rilevanti. E' ben noto che un vasto e composito movimento si è proposto di riaffermare l'identità territoriale in chiave politica e con una precisa contrapposizione al paradigma che identifica la nazione con lo Stato. Si ritiene che un luogo possa aspirare a diventare un territorio (Rokkan e Urwin, 1983) solo se esso è dotato d'identità propria ed è capace di generare senso di appartenenza. Di conseguenza, il controllo economico, ma soprattutto politico, di

quel territorio è una delle due condizioni necessarie¹¹ perché possa affermarsi una politica dell'identità.

6 Vantaggi comparati o assoluti?

Che dire, dunque, della competizione tra territori? Per rispondere a questo interrogativo, conviene scomporre la domanda in parti. A cosa porta la competizione tra territori? Le possibilità sembrano essere più d'una. Un territorio competitivo attrae capitali e persone¹². Inoltre, consente alle imprese ivi localizzate di ottenere risultati migliori di quelli ottenibili altrove. Poiché un territorio competitivo, in ultima analisi, rende possibile la produzione e lo sfruttamento di esternalità, un territorio competitivo aumenta il rendimento dei fattori e, di conseguenza, gli attrae. Se accettiamo l'idea che la mobilità dei fattori tra i territori sia superiore a quella che esiste tra i paesi, è poco utile chiedersi se i territori competano in base ai vantaggi assoluti o comparati. Queste due ultime categorie sono tipiche della teoria del commercio internazionale vale a dire di una teoria che, per definizione, assume che determinati fattori produttivi siano immobili. Nei territori e tra i territori i fattori sono mobili ed è pertanto pericoloso, se non improprio, utilizzare concetti che postulano una diffusa immobilità. Una cosa è certa: i territori competitivi attraggono fattori anche se non dispongono della possibilità di controllare il cambio reale. Anche i paesi attraggono e respingono fattori produttivi, ma in più hanno la possibilità di determinare il cambio reale: tra i due livelli vi è, dunque, solo una differenza sfumata di dosaggio tra ciò che è mobile e ciò che non lo è e tra quello che è controllabile e quello che non lo è. Semplificando ulteriormente, si può dire che, mentre i paesi hanno fattori tendenzialmente poco mobili, ma controllano il cambio reale, i territori hanno fattori tendenzialmente molto mobili, ma non controllano il cambio reale. Con la globalizzazione dei mercati questa dicotomia si è indubbiamente attenuata perché è mobile quello che non lo era – il capitale, il lavoro e la tecnologia – e ha accentuato il peso dei fattori diversi dal cambio reale cioè di quei fattori che più degli altri caratterizzano i territori e servono ad attrarre i fattori mobili. Il risultato è che i territori competono tra loro sempre più e quello che appare come competizione internazionale, cioè competizione tra paesi è, in realtà, la sintesi della competizione tra territori appartenenti ai diversi paesi.

¹¹ L'altra sarebbe l'appartenenza ad un gruppo dotato di identità (Rokkan e Unwin, 1983).

¹² Cheshire e Magrini (2006a) hanno trovato che a livello di FUR esistono effetti EU-wide per le condizioni economiche ed effetti nazionali per quelle relative alla qualità della vita.

Parlando, dunque, di territori non conviene parlare di cambi reali e di vantaggi assoluti e competitivi, ma occorre parlare delle esternalità che in quei territori si formano e si sfruttano. I rendimenti crescenti che sono resi possibili tendono a conferire alla mobilità dei fattori degli effetti che sono molto più significativi di quelli presenti quando i rendimenti sono costanti.

Nel commercio internazionale, il meccanismo del vantaggio comparato garantisce una divisione del lavoro: ogni paese, per quanto poco produttivo, potrà specializzarsi nelle attività in cui è relativamente più efficiente e trarre vantaggio dal pattern di scambio che è unico e vantaggioso per tutti. La versione scolastica del principio, quella limitata a due paesi e a due beni, determina univocamente il pattern della specializzazione, vantaggioso per tutti, ma quando i beni sono numerosi, per non parlare di quando esistono rendimenti crescenti, le cose diventano più incerte perché l'equilibrio cessa di essere unico. Già Lösch aveva ragionato sulla pratica inutilità della teoria dei costi comparati, ma non è da molto che lo si è dimostrato formalmente (Gomory, 1994). Quando i rendimenti sono crescenti, il numero degli equilibri possibili cresce esponenzialmente con il numero dei prodotti scambiati e le conclusioni tratte dai modelli 2x2 cessano di essere valide. Quando vi sono rendimenti crescenti, vi sono più equilibri possibili, ma non tutti gli equilibri sono efficienti e non tutti consentono a tutti i paesi di conseguire una specializzazione produttiva vantaggiosa rispetto all'autarchia. Vi sono, in altre parole, configurazioni che non presentano caratteristiche di efficienza come previsto dalla teoria ricardiana e vi sono configurazioni squilibrate che, comprensibilmente, i paesi interessati hanno l'interesse a volere o, a seconda dei casi, a respingere ricorrendo a politiche atte a proteggere la produzione nazionale. La consapevolezza che vi è indeterminatezza ha avuto importanti conseguenze. Da un lato, ha autorizzato a pensare che il principio dei costi comparati non valga e che possa essere sostituito da quello dei vantaggi assoluti. In realtà, il principio continua a valere se ci sono risorse immobili e continua a manifestarsi in fenomeni come l'entrata e l'uscita di imprese, la de-verticalizzazione della produzione e la localizzazione flessibile delle diverse fasi di lavorazione. Quando i rendimenti sono crescenti, la posizione di vantaggio acquisita da qualcuno è difficilmente attaccabile grazie al fatto che l'esistenza di rendimenti crescenti, il vantaggio iniziale crea e mantiene un vantaggio comparato. Da premessa, il vantaggio comparato si trasforma in conseguenza della specializzazione. L'inerzia nella specializzazione che si viene a creare è possibile non solo perché c'è un apprendimento accelerato, ma anche perché si viene ad erigere una barriera all'entrata. Dall'altro, l'indeterminatezza ha ridato senso e ruolo all'intervento statale mirante a guidare e

correggere il processo di specializzazione secondo una visione strategica che è lontana da quella libero-scambista. In definitiva, mentre la nuova teoria del commercio internazionale stabilisce più un'equazione tra vantaggi comparati e libero scambio¹³, la nuova geografia economica¹⁴, insegna che i territori competono per i fattori produttivi capitale, lavoro e conoscenza posseduti e che il *pattern* degli insediamenti che risulta da questa competizione riflette l'equilibrio tra le forze che favoriscono la concentrazione dei fattori (tipicamente i rendimenti crescenti e le economie d'agglomerazione) e quelli che, invece, inducono la dispersione (come il costo del trasporto, l'apprendimento e l'imitazione, la dinamica nei costi del lavoro ecc.).

7 Il ruolo delle politiche

L'attuazione delle politiche per la competitività a scala territoriale pongono immediatamente il problema della *governance* vale a dire il problema di trovare un sistema capace di elaborare ed implementare politiche efficaci. Poiché i livelli di governo normalmente non coincidono con quelli dei sistemi territoriali e gli obiettivi dei diversi livelli non sono sempre tra loro consistenti, il sistema di governo rischia di essere non solo inefficace, ma anche inefficiente. Vi sono altri ostacoli: da un lato, vi è sovrapposizione delle competenze e questa produce complessità, dall'altro, vi è discrepanza tra i compiti e le responsabilità dei organi di governo locale e l'efficacia degli strumenti di *policy* in loro possesso. L'esistenza, in particolare, di più livelli sovrapposti di governo, ciascuno con la propria competenza e posizione gerarchica è sinonimo di burocrazia. I problemi derivanti dall'esistenza dell'apparato burocratico e del rapporto di agenzia sono notoriamente rilevanti e particolarmente difficili da risolvere quando esistono più livelli di agenti. Rispetto all'apparato, i cittadini si trovano nella posizione di fruitori di ciò che l'apparato produce, per cui se essi sono il principale, i politici, i manager e i funzionari dell'apparato fungono da agente. La programmazione negoziata introdotta con la Legge 662/1996 (art 203) ha tentato di affrontare il problema della *governance* prevedendo che gli interventi, che per loro natura sono tali da coinvolgere più soggetti pubblici e privati, debbano integrarsi e perseguire una comune finalità di sviluppo.

¹³ Krugman (1996^B) ha contribuito a invalidare la teoria liberoscambista e, di conseguenza, a dare argomenti di tipo scientifico agli interventisti/strateghi del commercio internazionale, ma si dichiara un realista circa le possibilità di applicare politiche difensive che non siano meramente mercantiliste.

¹⁴ Per alcuni: economia geografica.

Quelli a cui abbiamo appena accennato sono i tradizionali problemi dell'azione pubblica quando vi è il rischio che il sistema di *governance* renda difficile, costoso e inefficiente il processo decisionale e operativo. Vi sono, tuttavia, problemi che hanno segno opposto. Alludiamo alla possibilità che le politiche poste in essere a livello locale o, semplicemente, le politiche di tipo equitativo attuate a livello superiore possono risultare inefficienti, non tanto per i costi connessi all'esistenza della burocrazia, quanto per i limiti che, a seguito di quelle politiche, verrebbero imposti all'agglomerazione spontanea, proprio perché vi è un intervento pubblico. C'è qualcosa di paradossale in tutto questo perché se, da un lato, l'azione pubblica, pur rischiando di essere parzialmente inefficace, è auspicabile, dall'altro è proprio la sua eventuale efficacia a costituire un problema.

La letteratura che affronta questo tema mira ad accertare se le diverse politiche di *boosterism* (promozione commerciale, culturale e turistica, incentivazione dell'investimento, infrastrutturazione, ecc.) producono un equilibrio superiore o inferiore a quello che si avrebbe in loro assenza. Immaginando che politiche tese ad aumentare la competitività producano un pattern insediativo meno squilibrato di quello che si avrebbe senza di esse e che l'agglomerazione sia vantaggiosa da un punto di vista generale in quanto capace di aumentare l'efficienza aggregata, si pone ovviamente il problema di accertare se il costo di quelle politiche sia seguito da un aumento o, piuttosto, da un calo del benessere collettivo. Quando vi sono economie di agglomerazione potenziali, porre dei limiti alla loro realizzazione significa rinunciare alla possibilità di sfruttare i relativi vantaggi. Black e Hoyt (1989) hanno preso lo spunto dalle vicende relative agli insediamenti dei produttori giapponesi di auto negli Stati Uniti, un fenomeno che ha interessato tutti gli altri continenti per esaminare questo aspetto. La loro conclusione è che, a seconda delle circostanze riguardanti lo stato dei mercati e la distorsione prodotta dall'azione pubblica, l'effetto può essere sia peggiorativo, sia migliorativo. Esso sarebbe, ad esempio, peggiorativo se le città che spendono di più fossero, com'è probabile, quelle che offrono i vantaggi localizzativi meno consistenti.

Altri sono su posizioni differenti. Le iniziative prese dalle diverse regioni e l'azione delle diverse burocrazie potrebbero, al di là dei costi intrinseci, produrre risultati, essere efficaci e, di conseguenza, portare ad una competitività diffusa in tutti i territori. Sarebbe, tuttavia, sub-ottimale per il paese, nella sua globalità, attuare politiche di *boosterism* diffuso perché la competitività diffusa implicherebbe un livello di agglomerazione inferiore a quello che potrebbe essere possibile e ottimale avere. Questa tesi è stata difesa da Head, Read and Swenson (1994).

Essi ritengono che possa nascere un'ulteriore complicazione se il *boosterism* oltre a produrre una alterazione del pattern insediativo in grado di indurre una modifica nella scelte delle tecnologie e della specializzazione produttiva adottata dalle imprese. Le politiche di incentivazione, in altri termini, oltre a ridurre la capacità del sistema economico di dotarsi dell'ammontare ottimale di agglomerazione, potrebbero indurre le imprese a sviluppare ed adottare tecnologie inefficienti e a generare una perdita ulteriore. La riduzione del benessere collettivo sarebbe, in altre parole, il frutto sia di un livello sub-ottimale di agglomerazione sia di un tipo sub-ottimale di tecnologia (Bloningen e Kolpin, 2002). E' ben più di una riproposta dell'eterno dilemma tra equità ed efficienza ovvero quello prodotto dal fatto che le politiche distributive hanno un costo in termine di efficienza. I vari effetti distorsivi prodotti dalla tassazione e l'esistenza di costi amministrativi e di agenzia parrebbero più che sufficienti a dar credito alla tesi pessimistica avanzata a suo tempo da Okun (1976) sull'esistenza di un *trade-off* tra efficienza ed equità. Poiché nella realtà vi sono delle economie di agglomerazione da sfruttare, la ricerca della massima efficienza impone che gli investimenti siano tesi a sfruttare tali agglomerazione e, di conseguenza, ad anteporre l'efficienza alla equità.

Su questa stessa linea si possono annoverare le riflessioni critiche concernenti le politiche di posizionamento strategico e competitivo che sono attualmente così diffuse ed intense in Cina. Xu e Yeh (2005), ad esempio, hanno considerato il caso di Guanzhu come emblematico del problema che si pone quando, come in Cina, i decisori politici locali possono disporre di poteri e mezzi enormi senza dover dare conto delle loro scelte ad alcuno se non alle gerarchie del partito unico. I due Autori sottolineano come le politiche di *boosterism* urbano attualmente realizzate in Cina siano largamente fondate su grandi progetti infrastrutturali e immobiliari e siano tesi ad attrarre capitale non solo nelle grandi città, ma anche nelle medie e piccole città. Questi piani¹⁵ sono motivati dalla competizione urbana, dal tentativo di accelerare la trasformazione urbana e dalla necessità di attrarre capitali, ma a fronte di costi elevati e certi, i risultati potrebbero essere modesti ed incerti. Quelle politiche sono diffuse, comportano un abbassamento della qualità media del credito bancario proprio perché sono diffuse e riguardano spesso grandi infrastrutture e sono favorite non solo dal fatto che le autorità locali hanno la possibilità di disporre delle aree necessarie e di attingere facilmente al credito bancario, ma anche

¹⁵ I due Autori citano un articolo del 2002 nel quale si riferisce delle 86 città che ambiscono a diventare metropoli urbane internazionali (Xu e Yeh, 2005, p. 302).

dall'assenza di *accountability* nei confronti dell'elettorato o del mercato e dal diffuso ricorso alla *soft finance*.

Alle considerazioni brevemente riassunte, si potrebbe aggiungere quella sugli effetti che le politiche di *boosterism* urbano producono sull'accumulazione di capitale e sulla crescita dell'economia. Quelle politiche si traducono, almeno in parte, nella crescita accelerata dello stock di infrastrutture pubbliche e di altre forme di capitale fisso pubblico e privato per cui sembra sensato chiedersi quale possa essere la relazione ottimale tra il processo di accumulazione del capitale e la crescita del consumo pro capite, un problema ben noto nella teoria economica. La teoria della crescita nega validità all'idea che accumulazione sia sinonimo di crescita del consumo pro capite e postula l'esistenza della regola aurea (Phelps, 1961). Secondo tale regola accumulare e investire troppo è inefficiente in termini dinamici. Più esattamente, la regola prevede che il sentiero di crescita equilibrata che massimizza il consumo nel lungo periodo sia quello che avviene in presenza di un rapporto tra stock di capitale e stock di lavoro ben particolare: quello in corrispondenza al quale il tasso profitto e il tasso naturale di crescita coincidono. Sarebbe controproducente andare oltre il livello dettato dalla regola d'oro perché quello che si otterrebbe innalzando stabilmente il rapporto oltre quel livello si realizzerebbero investimenti a cui non corrisponderebbe un flusso equivalente di output e, di conseguenza, una riduzione permanente del tasso di profitto e del livello del consumo pro capite. Sotto questo profilo, nei contesti istituzionali nei quali non esiste un adeguato controllo sulla redditività degli investimenti, vi è la possibilità che le politiche di *boosterism* urbano implicino investimenti inefficienti per ben tre ragioni. Potrebbero essere inefficienti se venissero realizzati nei posti sbagliati, cioè nei luoghi dove le economie di agglomerazione sono inferiori, il che è probabile se le politiche sono più decise nelle aree meno avvantaggiate; potrebbero essere complessivamente eccessivi se violassero la regola aurea, il che è altrettanto probabile per la difficoltà a valutare e tener nel debito conto il rendimento degli investimenti in infrastrutture; potrebbero, infine, comportare rendimenti particolarmente deludenti in termini reali proprio perché verrebbero realizzati troppi investimenti soprattutto laddove le economie di agglomerazione sono più deboli.

8 Epilogo

Ripercorrendo rapidamente la genesi del concetto di competitività territoriale ci siamo resi conto come coniugando un concetto base dell'economia (la competitività) con una nozione

altrettanto importante dell'economia regionale (il territorio) si creino delle tensioni che, nonostante il diffuso ricorso alle politiche di *boosterism*, continuano a lasciare incerti i decisori non interessati. L'esistenza di più definizioni di territorio, per esempio, non ci aiuta a capire facilmente quale sia la scala alla quale la competizione può validamente esprimersi e quale sia la scala alla quale le politiche sono più efficaci. C'è poi la concreta possibilità che le iniziative di *boosterism* adottate ai vari livelli – da quello statale a quello regionale e urbano, comportino una certa dose di inefficienza per via del fatto che vi possono essere non solo troppi investimenti in aggregato, ma anche troppi investimenti concentrati nelle aree dove le esternalità sono minori.

Citazioni

Aydalot, P. (1986) *Milieaux innovateurs en Europe*, Paris, Gremi.

Becattini, G. (1979) Dal “settore industriale” al “distretto industriale”. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale, in *L'industria. Rivista di economia politica industriale*, n.1, pp. 35-48.

Becattini, G. (1987) Il distretto industriale marshalliano: cronaca di un ritrovamento, in Becattini G. (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino

Black, D. A. e W. H. Hoyt (1989) Bidding for Firms *The American Economic Review*, 79 (5), pp.1249-1256.

Blonigen B. A. e V. Kolpin (2002) *Technology, Agglomeration and Regional Competition for Investment*, NBER WP 8862.

Calafati, A. (2002) *Sstemi locali: esercizi di identificazione*, in *Il capitale nello sviluppo locale e regionale*, Milano, Franco Angeli.

Camagni R. (1991) *Innovation networks: spatial perspective* (ed.), London, Belhaven-Pinter.

Camagni R. (2002) On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound and misleading? *Urban Studues*, vol 39, (13), pp. 2395-2411.

Chan Kim W. And R. Mauborgne (2005) *Blue ocean Strategy. How to create uncontested market space and make competition irrelevant*, Boston, Harvard Business School Press.

Cheshire P. C. e D. G. Hay (1989) *Urban Problems in Western Europe: An Economic Analysis*. Londra, Unwin Hyman.

Cheshire P. e S. Magrini (2006a) Population Growth in European Cities: Weather Matters – But not Nationally. *Regional Studies*, 40(1), pp.23-37.

Cheshire P. e S. Magrini (2006b) European Urban Growth: now for some problems of spaceless and wightless econometrics. Venice, Department of Economics, Ca' Foscari University of Venice, WP 23.

Duranton, . Puga, D. (2003) Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economies, in *Handbook of Regional and Urban Economics*, Vol. 4, J.V.Henderson and J.F.Thisse (eds.) North Holland P. Co.

Friedman, M. (1953) *Essays of Positive Economics*. Chicago, University of Chicago Press.

Freudenberg, M. (2003) Composite indicators of country performance. A critical assessment. OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2003/16.

Gomory R. E. (1994) A Ricard Model with Economies of Scale, *Journal of Economic Theory*, vol 62 (2), pp 394-419.

Head, K. C., J. C. Ries, D. L. Swenson (1994) The Attraction of Foreign Manufacturing Investments: Investment promotion and Agglomeration Economies, NBER WP 4878.

Hirsch, S. (1967) *Location of Industry and International Competitiveness*, Londra, Clarendon Press.

Jacobs, J. (1984) *Cities and the Wealth of Nations*, Random House.

Karlsson, C. e M. Olsson (2006) The3 Identification of functional regions: theory, methods, and applications, *The Annals of Regional Science*, 40,(1), pp.1-18.

Krugman P. R. (1966^A) *Pop Internationalism*. MIT Press, Cambridge, Mass.

Krugman P. R. (1996^B) Making Sense of the Competitiveness Debate. *Oxford Review of Economic policy*, vol 12 (3), pp. 17-25.

Lösch A. (1939) *The Economic of Location* (translated from the 2nd revised version by W.H. Woglom and W.F. Stolper, New haven, Yale University Press, 1954.

Okun, A. M. (1975) *Equity and Efficiency: The Big Tradeoff*. The Brooking Institution, Washington, DC.

Perroux F. (1950) *Economic Space. Theory and Applications*. The Quartely Journal of Economics, vol 64 (1), pp. 89-104.

Perroux F. (1955) La notion de pôle de croissance, *Economie Appliquée*, vol 7 (1-2), pp. 307-320.

Porter, M. E. (1990) *The competitive advantage of nations*,. New York, The Free press.

Putnam, R. D. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N.Y. Princeton University Press.

Rokkam, S. e D. W. Urwin (1983) *Economy, Territory, Identity: Politics of West European peripheries*. London, Sage.

Sabel, C. (1982) *Work and Politics*, London, Cambridge University Press.

Saxenian, S. (1994) *Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge Mass. and London, Harvard University Press.

Schumpeter J. A. (1950) *Capitalism, Socialism, and Democracy*; 3^{ra} edizione. New York, Harper.

Tiebout C. M. (1956) A pure theory of local expenditure. *Journal of Political Economy*, vol 64, pp 416-424.

Vernon, R. (1966) International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80, (2), pp. 190-207.

Von Thünen H. J. (1826) *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalöconomie*. Stuttgart, Gustav Fischer.

Xu, J. e A. G.O. Yeh (2005) City Repositioning and Competitiveness Building in Regional Development: New Development Strategies in Guangzhou, China. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol 29 (2), pp. 283-308.

www.imd.ch

www.weforum.org