

MEMORIE GEOGRAFICHE

SOCIETÀ DI STUDI GEOGRAFICI

Giornata di studio della Società di Studi Geografici
Firenze, 14 ottobre 2011

Oltre la Globalizzazione: le proposte della Geografia economica

a cura di
Francesco Dini e Filippo Randelli



MEMORIE GEOGRAFICHE

Giornata di studio della Società di Studi Geografici
Firenze, 14 ottobre 2011

Oltre la Globalizzazione: le proposte della Geografia economica

a cura di
Francesco Dini e Filippo Randelli



Oltre la globalizzazione: le proposte della Geografia economica : giornata di Studio della Società di Studi Geografici. Firenze 14 ottobre 2011 / a cura di Francesco Dini, Filippo Randelli. – Firenze : Firenze University Press, 2012.

<http://digital.casalini.it/9788866553076>

ISBN 978-88-6655-307-6

Progetto grafico di copertina Alberto Pizarro Fernández, Pagina Maestra snc

Numero monografico delle Memorie geografiche della Società di Studi Geografici
(<http://www.societastudigeografici.it>)

Certificazione scientifica delle Opere

Tutti i volumi pubblicati sono soggetti ad un processo di referaggio esterno di cui sono responsabili il Consiglio editoriale della FUP e i Consigli scientifici delle singole collane. Le opere pubblicate nel catalogo della FUP sono valutate e approvate dal Consiglio editoriale della casa editrice. Per una descrizione più analitica del processo di referaggio si rimanda ai documenti ufficiali pubblicati sul sito-catalogo della casa editrice (<http://www.fupress.com>).

Consiglio editoriale Firenze University Press

G. Nigro (Coordinatore), M.T. Bartoli, M. Boddi, F. Cambi, R. Casalbuoni, C. Ciappei, R. Del Punta, A. Dolfi, V. Fargion, S. Ferrone, M. Garzaniti, P. Guarnieri, G. Mari, M. Marini, M. Verga, A. Zorzi.

© 2012 Firenze University Press
Università degli Studi di Firenze
Firenze University Press
Borgo Albizi, 28, 50122 Firenze, Italy
<http://www.fupress.com/>
Printed in Italy

PRESENTAZIONE

Tra i compiti delle scienze geografiche nei confronti della società nel suo complesso è sicuramente da annoverare lo studio delle cause e delle conseguenze (territoriali e non) connesse ai mutamenti che avvengono sia in ambito fisico-naturale, sia economico, sia sociale.

La geografia economica, in particolare, non sfugge e non deve sfuggire a questo preciso compito; ne discende che, in uno scenario complesso incentrato sull'adesione ad una concezione ecosistemica del nostro habitat, deve contribuire all'interpretazione dei fenomeni economici e sociali in atto, senza tralasciare l'individuazione delle politiche, essenzialmente di natura territoriale, da mettere in atto, e non ultimo contribuire alla divulgazione (non solo in ambito accademico) delle sue indagini.

In questo quadro si inserisce il volume delle Memorie della Società di Studi Geografici che qui si presenta, e che dà conto, puntando l'attenzione su temi specifici (mercati, impresa, agricoltura, turismo, città, esperienze urbane e regionali, ambiente, sostenibilità, metodologia e strumenti), dei mutamenti, estremamente dinamici registrati in un breve arco temporale, innescati dalla globalizzazione.

L'auspicio che mi sento di esprimere è inerente alla opportunità di procedere su indagini di questo tipo, anche mediante l'individuazione di singole tematiche, e con la speranza che un numero cospicuo di geografi voglia contribuire.

Infine un ringraziamento, che non è soltanto doveroso, voglio esprimere ai curatori della Memoria, senza la cui opera non sarebbe stato possibile giungere alla stampa del volume.

LIDIA SCARPELLI
Presidente della
Società di Studi Geografici

INTRODUZIONE

Non è facile dire se la crisi apertasi nel 2007-2008 rappresenti un momento di svolta. L'esperienza empirica mostra che le grandi fasi di espansione dei mercati (come senza dubbio è stata la «globalizzazione» degli ultimi trenta anni) vengono sempre chiuse da un periodo negativo e che, nel tipico andamento ciclico dei mercati, sono poi seguite da una nuova fase di espansione. La medesima esperienza mostra che la nuova fase ha talvolta una sostanziale continuità con l'espansione precedente, talvolta una discontinuità strutturale. Ci troveremo dunque oggi in un «intervallo» tipico, dalla durata impregiudicata, in cui certi processi proseguono, altri si esauriscono, tendenze apparentemente opposte si manifestano e ricco è il rumore di fondo.

La globalizzazione è stata (ed è) un fenomeno complesso, ma in essa centrale è la dimensione geografica, non solo nella veste dell'integrazione dei mercati: sono profondamente cambiati i requisiti di localizzazione delle attività economiche; è cambiato il rapporto fra i mercati e le forme politico-istituzionali definite per territorio e confini; e vincoli del tutto originali sono emersi nelle relazioni fra attività economiche, risorse ed eco-sistemi.

La ricerca geografico-economica è stata tempestiva, sin dagli anni Ottanta, nel cogliere i segni, anche se le letture più strutturate di questo mutamento, forse con la sola eccezione del tentativo organico di David Harvey, sono venute da altre scienze sociali. Era probabilmente inevitabile che fosse così, per l'impegno e le risorse poderose da esse destinate alla sua analisi, e per le transizioni metodologiche e interpretative che ne sono derivate e che appunto caratterizzano la ricerca degli ultimi decenni. Ma se la globalizzazione degli ultimi trenta anni è stata un fenomeno intimamente geografico, allora il mutamento che ci attende avrà peculiari contenuti geografici, in qualunque forma si presenterà.

Questo è stato lo spunto che ha portato la Società di Studi Geografici a organizzare la Giornata di studi «Oltre la globalizzazione», un'occasione di incontro, di scambio e di discussione che vorremmo si ripettesse ogni anno. Parlare oggi, come fa il titolo, di «proposte della Geografia economica» non intende attribuire alla nostra disciplina inusitate qualità predittive. Significa piuttosto una scommessa: che la messa in comunicazione di un numero rilevante di osservazioni condotte dalla ricerca geografico-economica possa

mostrare qualcosa che diversamente potrebbe restare nascosto, o tardare a essere rilevato. Che possa cioè suggerire spunti analitici e interpretativi originali sui mercati e sulle politiche, sulle specializzazioni regionali, sulle reti insediative, sull'impatto delle tecnologie e della conoscenza, sulle relazioni fra attività economiche ed eco-sistemi e sul modo con cui i territori gestiscono il loro rapporto con la sostenibilità e, più in generale con il cambiamento.

Le lezioni di Ron Boschma (imprese e mercati), Sergio Conti (istituzioni e politiche) e Maria Tinacci Mossello (ambiente e territorio), che hanno aperto la Giornata di studi, saranno pubblicate sulla Rivista Geografica Italiana, lo strumento scientifico della Società; così la tavola rotonda che, con il contributo delle principali Scuole della Geografia economica italiana, ha chiuso la Giornata. Queste Memorie intendono dar conto degli oltre cinquanta contributi che della Giornata hanno rappresentato il cuore e, crediamo, il segno basilare della vivacità della nostra ricerca.

Ottobre 2012

FRANCESCO DINI e FILIPPO RANDELLI

Sessione 1

GEOGRAFIE
DEI MERCATI

VITTORIO AMATO*

I SOVEREIGN WEALTH FUNDS: NUOVO SOGGETTO NELLA GEOGRAFIA DELLA FINANZA GLOBALE

Nel complesso ed articolato scenario della finanza globale si sono inseriti, specie negli ultimi anni, nuovi soggetti che concorrono ad un'ulteriore complessificazione del quadro. Si tratta dei *Sovereign Wealth Funds* (SWF), fondi d'investimento definiti «sovranici» perché detenuti dagli stessi Stati che li hanno istituiti. Tali Stati, per lo più economie emergenti, sembrano aprire così una nuova pagina della globalizzazione e della geografia finanziaria, veicolando gli investimenti ed i capitali del Sud del Mondo nel circuito delle economie avanzate e creando un nuovo flusso di capitali, solo un quindicennio or sono considerato impensabile.

1. PROBLEMI DI DEFINIZIONE

Tra le numerose definizioni di SWF, sono da menzionare quelle «istituzionali» del FMI e dell'OCSE. Il primo li definisce come «speciali fondi d'investimento creati o posseduti da un governo per detenere attività che assicurino dei rendimenti nel medio-lungo termine» (IMF, 2007); il secondo, similmente, li inquadra come «un insieme di attività possedute e amministrate, direttamente o indirettamente, da un governo per riuscire a raggiungere obiettivi nazionali che possono variare da Stato a Stato» (BLUNDELL-WIGNALL, HU e YERMO, 2008). Sul fronte accademico, Christopher Balding spiega un SWF come «una massa di capitale

* Dipartimento per l'Analisi delle Dinamiche Territoriali e Ambientali dell'Università degli Studi di Napoli Federico II.

controllata da un governo, o da aziende strettamente legate al governo, che investe ricercando rendimenti più alti rispetto al tasso di ritorno *risk free*» (BALDING, 2008), mentre Edwin Truman lo definisce come «un insieme di attività, separate dalle riserve in valuta, possedute o controllate da un governo, che includono anche varie attività internazionali» (TRUMAN, 2008).

I SWF possono, quindi, essere intesi come strumenti finanziari istituiti e controllati direttamente o indirettamente (tramite enti ad essi strettamente collegati) dalle autorità di uno Stato per investire sia in attività estere (per ottenere ritorni nel lungo periodo), sia in attività nazionali (per migliorare le infrastrutture o specializzare l'economia). Essi vengono creati con le eccedenze delle riserve ufficiali originate o da elevati e costanti surplus della bilancia commerciale, come per Singapore, Hong Kong, la Corea del Sud e la Cina, o da surplus legati allo sfruttamento delle risorse naturali, come per i Paesi del Medio Oriente e le economie dell'America Latina basate sul petrolio.

Non vi sono comuni regole per l'istituzione di un SWF. Ogni Stato stabilisce codice di comportamento e obiettivi secondo le proprie specifiche esigenze. Ma sono ravvisabili degli elementi comuni come il carattere pubblico, l'essere strumenti di strategie di investimento a lungo termine e l'essere amministrati separatamente dalle riserve ufficiali (CHEN, 2009).

I Paesi esportatori di materie prime hanno beneficiato del forte aumento del loro prezzo all'esportazione (soprattutto petrolio e per lo più i Paesi del Medio Oriente), ma anche di precise regole di finanziamento, per cui i fondi vengono alimentati durante le fasi espansive (quando i prezzi superano una soglia predefinita) e ridotti durante quelle recessive.

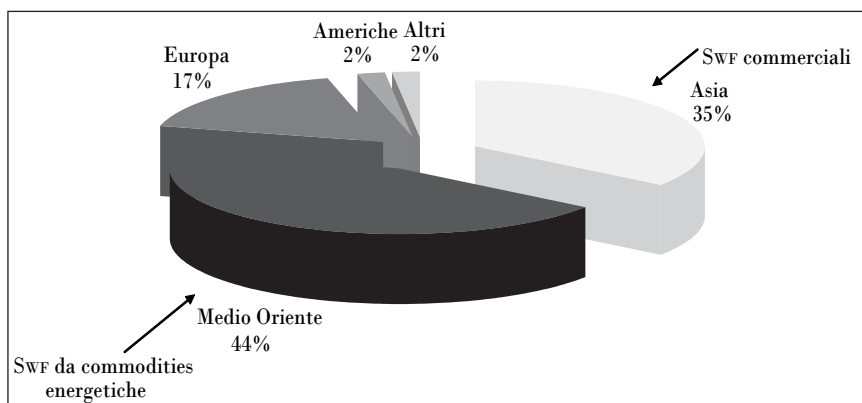


Fig. 1 - I *Sovereign Wealth Funds* per area geografica di provenienza, 2010.

Fonte: elaborazione su dati Sovereign Wealth Fund Institute.

I Paesi definibili come *non* esportatori di materie prime, invece, hanno agito su altri fronti. Alcuni, tra cui *in primis* la Cina, grazie ad una sapiente amministrazione del tasso di cambio, sono riusciti a mantenere alto il livello delle esportazioni, ottenendo alti guadagni. Prendendo in considerazione l'origine geografica (Fig. 1), si nota che l'80% dei SWF proviene dai Paesi emergenti, dato questo che potrebbe lasciar intravedere un'inversione storica della dinamica degli investimenti. Di questo valore, il 44% afferisce al Medio Oriente mentre il 35% proviene dai Paesi asiatici. Anche in Africa e in America Latina si sono venuti formando diversi SWF che si basano sulle esportazioni di rame, gas naturali e diamanti, oltre che di petrolio. Tra i Paesi occidentali, invece, l'unico fondo sovrano di grande importanza (per dimensioni di portafoglio uno dei più grandi del mondo) è quello istituito dalla Norvegia.

2. ALLE ORIGINI DEI FONDI SOVRANI

Sebbene venuti alla ribalta della cronaca economico finanziaria degli ultimi anni, i SWF non sono affatto un fenomeno nuovo. Già nel 1953 venne istituito il Kuwait Investment Board per investire i surplus derivanti dalle esportazioni di petrolio, differenziando le entrate e diminuendo la dipendenza da una risorsa comunque esauribile. Sostituito nel 1965 dal Kuwait Investment Office, oggi esso amministra buona parte del *Future Generation Fund*, nel quale il Kuwait alloca il 10% dei propri ricavi petroliferi annuali, operando nei principali mercati con obiettivi di lungo periodo. Nel 1956, anche l'amministrazione coloniale britannica delle isole Gilbert (dal 1979 Repubblica di Kiribati) istituì il *Revenue Equalization Reserve Fund*, finanziato grazie alle esportazioni di fosfati e in seguito ampliato secondo un piano di diversificazione della ricchezza nazionale con investimenti in mercati esteri (KERN, 2007).

Il numero dei SWF è poi cresciuto secondo due grandi flussi. Il primo, a partire dagli anni Settanta, interessò i Paesi esportatori di petrolio stimolati dal record dei prezzi delle materie prime (come l'Abu Dhabi Investment Authority fondato nel 1976). Il secondo si ebbe a partire dagli anni Novanta, durante i forti squilibri economici che colpirono i Paesi più sviluppati, mentre altri registrarono forti eccedenze. In tal senso possiamo citare l'*Oil Stabilisation Fund* dell'Iran e il Qatar Investment Authority (rispettivamente del 1999 e del 2000). Anche Bolivia, Brasile, India, Giappone e Thailandia sono intenzionati a istituire dei SWF. Oggi il settore comprende più di 40 istituzioni (Tab. 1), molte con fondi superiori ai 100 miliardi di dollari. L'Abu Dhabi Investment Authority degli Emirati Arabi Uniti e il Government Investment Corporation di Singapore sono i fondi più grandi (con 875 e 330 miliardi di dollari).

Paese	Fondo	US\$ (mld)	Anno	Fonte
ASIA				
Singapore	Government of Singapore Investment Corporation (GIC)	330	1981	Non commodity
Cina	China Investment Company (CIC)	200	2007	Non commodity
Hong Kong	Monetary Authority's Exchange Fund	140	1998	Non commodity
Russia	Stabilisation Fund of Russian Federation	127	2003	Petrolio
Cina	Central Huijin Investment Company	100	2003	Non commodity
Singapore	Temasek Holdings	108	1974	Non commodity
Brunei	Brunei Investment Agency	35	1983	Petrolio
Corea del Sud	Korea Investment Corporation (KIC)	20	2006	Non commodity
Malesia	Khazanah National BHD	18	1993	Non commodity
MEDIO ORIENTE				
Emirati Arabi Uniti	Abu Dhabi Investment Authority (ADIA)	875	1976	Petrolio
Arabia Saudita	vari fondi	300	n.d.	Petrolio
Kuwait	Kuwait Investment Authority (KIA)	250	1953	Petrolio
Qatar	Qatar Investment Authority	40	2000	Petrolio
Kazakistan	Kazakhstan National Fund	18	2000	Petrolio, gas, metalli
Iran	Foreign Exchange Reserve Fund	15	1999	Petrolio
Oman	State General Stabilisation Fund	8,2	1980	Petrolio, gas
Azerbaijan	State Oil Fund	1,5	1999	Petrolio
AFRICA				
Libia	Reserve Fund	50	n.d.	Petrolio
Algeria	Reserve Fund	25	n.d.	Petrolio
Nigeria	Excess Crude Account	11	2004	Petrolio
Botswana	Pula Fund	4,7	1993	Diamanti
Mauritania	National Fund for Hydrocarbon Reserves	0,3	2006	Petrolio, gas
AMERICA LATINA				
Cile	Economic and Social Stabilisation Fund	6,0	2007	Rame
Venezuela	Investment Fund for Macroeconomic Stabilisation	0,8	1998	Petrolio
Cile	Chile Pension Reserves Fund	0,6	2007	Rame

Paese	Fondo	US\$ (mld)	Anno	Fonte
EUROPA				
Norvegia	Government Pension Fund-Global	322	1990	Petrolio
Irlanda	National Pensions Reserve Fund	29	2001	Non commodity
Norvegia	Government Petroleum Insurance Fund	2,6	1986	Petrolio
AMERICA SETTENTRIONALE				
Stati Uniti	Alaska Permanent Reserve Fund Corporation	40	1976	Petrolio
Canada	Alberta Heritage Fund	17	1976	Petrolio
Stati Uniti	New Mexico State Investment Office Trust Fund	15	1958	Non commodity
Stati Uniti	Permanent Wyoming Mineral Trust Fund	3,2	1974	Minerali
OCEANIA				
Australia	Australian Government Future Fund	50	2004	Non commodity
Nuova Zelanda	New Zeland Superannuation Fund	10	2003	Non commodity
Kiribati	Revenue Equalisation Reserve Fund	0,6	1956	Fosfati

Tab. 1 - I *Sovereign Wealth Funds* per area geografica.

Fonte: elaborazione su dati Sovereign Wealth Fund Institute.

Non vi è certezza circa l'ampiezza del portafoglio di molti SWF, ma si stima oggi gestiscano poco meno di 5.000 miliardi di dollari⁽¹⁾. Un valore modesto rispetto alla totalità delle attività finanziarie mondiali (circa 190.000 miliardi di dollari), ma essi hanno già quasi triplicato i fondi *Hedge* (stimati in 1.700 miliardi)⁽²⁾. Si prevedono, perciò, dei ritmi di crescita ancora sostenuti, sia per l'attuale ritmo di accumulazione delle riserve ufficiali, sia per l'andamento crescente dei prezzi delle risorse naturali. I SWF assorbono tra i 500 e i 600 miliardi all'anno, potendo raggiungere i 12.000 miliardi di dollari nel 2015 (JEN, 2007), non dissimilmente le proiezioni del FMI stimano tra i 6.000 e i 10.000 miliardi di dollari entro il 2013 (IMF, 2008).

(1) Il Sovereign Wealth Fund Institute fornisce, per settembre 2011, la cifra di oltre 4.737 miliardi. Dati disponibili in rete su <http://www.swfinstitute.org>.

(2) I fondi *hedge* sono fondi a carattere speculativo caratterizzati dall'alta velocità di movimento e dalla ricerca continua di una immediata ed elevata remunerazione.

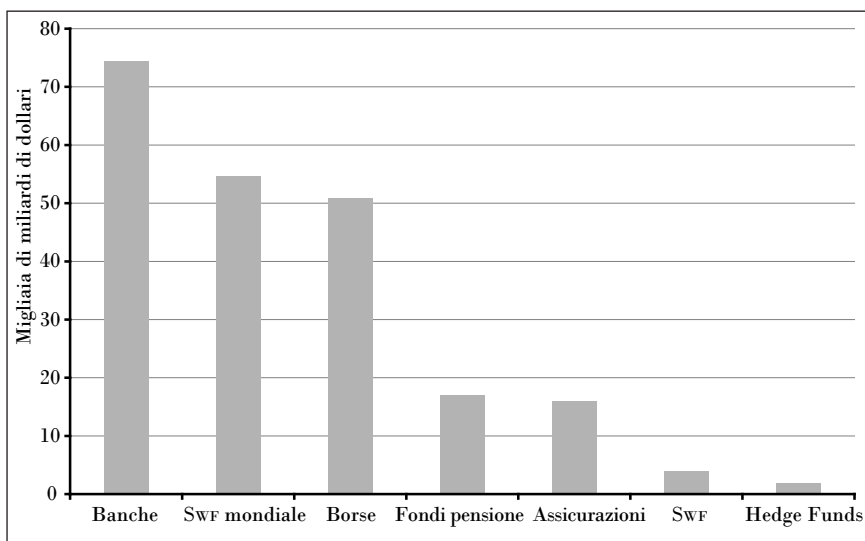


Fig. 2 - I *Sovereign Wealth Funds* a confronto con altre grandezze.

Fonte: elaborazione su KERN (2008).

Anche da una lettura superficiale delle stime si può desumere che l'importanza dei SWF andrà crescendo. Il PIL mondiale attuale è di circa 55 trilioni di dollari, mentre gli *Hedge Funds* gestiscono 1,7 trilioni (Fig. 2). Se questa ascesa continuerà, i Paesi emergenti «rischieranno» di assumere un ruolo strategico in ambito finanziario o anche di estendere la loro leadership all'intera economia divenendo soggetti politicamente rilevanti sullo scacchiere internazionale.

3. LE MOTIVAZIONI PER L'ISTITUZIONE DI UN FONDO SOVRANO

I Paesi istituiscono fondi secondo le proprie necessità e capacità, affidandogli anche più obiettivi. Tra i molti Stati con più di un fondo sovrano, il caso più noto è quello di Singapore, con due tra i più grandi al mondo, il *GIC* e il *Temasek*; così la Cina con il *CIC*, il *Central Huijin Investment Corporation* e un terzo in programmazione; gli Emirati Arabi Uniti, con l'*ADIA* e il *Dubai International Financial Centre Investment*; la Norvegia, con il *Government Pension Fund* e il *Government Petroleum Insurance Fund*; infine, gli USA con l'*Alaska Permanent Reserve Fund Corporation*, il *New Mexico State Investment Office Trust Funds* e il *Permanent*

Wyoming Mineral Trust Fund (che insieme, però, non superano i 60 miliardi di dollari) (BERNSTEIN, LERNER e SCHOAR, 2009).

I SWF possono essere divisi in più tipologie in base agli scopi per cui sono creati:

- *Fondi di stabilizzazione*. L'obiettivo è limitare la volatilità dei prezzi delle materie prime (specialmente il petrolio), fornendo la liquidità necessaria a stabilizzarne i prezzi (e quindi i proventi) quando sono in forte calo, risultando, così, fondamentali per far fronte ai periodi di crisi economica. Ciò può agevolare uno sviluppo costante dell'economia anche nel lungo periodo.
- *Fondi di risparmio*. Collegati alle risorse non rinnovabili, mirano a diversificare il portafoglio delle attività di un Paese, creando un deposito di ricchezza sfruttabile dalle generazioni future quando le risorse saranno esaurite.
- *Fondi di sviluppo*. Allocano risorse per finanziare progetti di sviluppo socioeconomico o politiche industriali a sostegno della produzione. Possono anche investire in progetti di Paesi limitrofi.
- *Enti di investimento delle riserve*. Servono ad investire in attività scelte per aumentare, a fronte di rischi più alti, i rendimenti delle riserve.
- *Fondi di riserva per sopravvenienti passività delle pensioni*. Provvedono per eventuali sopravvenute passività del bilancio del governo nei fondi pensione.

I vari obiettivi implicano diversi orizzonti di investimento, rapporti col rischio e, quindi, un diverso approccio nell'amministrazione. Quindi, i SWF con obiettivi di stabilizzazione operano nel breve termine e con una maggiore liquidità rispetto ai fondi di risparmio.

4. LA GEOGRAFIA DEGLI INVESTIMENTI

I SWF mirano per lo più a effettuare investimenti tendenzialmente «sicuri», con buoni rendimenti e una sufficiente liquidità, garantendosi, al contempo, la fiducia dei Paesi in cui si è investito, ovvero mercati sempre aperti e disponibili a ricevere nuovi flussi di capitale. Inoltre, nonostante soggetti alla legislazione dello Stato che li istituisce, quasi tutti godono di una grande libertà nel selezionare le attività su cui investire (anche partecipazioni azionarie in società e banche), anche più delle Banche Centrali (con riserve per lo più in metalli preziosi e titoli di debito pubblico) (CHHAOCHHARIA e LAEVEN, 2009).

L'allocazione delle attività è dettata da specifiche preferenze geografiche. I SWF di media e piccola dimensione tendono ad investire in

ambito nazionale e regionale. Se, infatti, si esclude la Norvegia e i più grandi fondi del Medio Oriente, il livello di partecipazioni in aziende estere è stato, almeno in passato, relativamente basso. Inoltre, coerentemente con l'orientamento di lungo termine, essi possiedono quote significative nei mercati dei Paesi emergenti che, per quanto più volatili, generano rendimenti più alti proprio nel lungo periodo. Si stima, infatti, che il 22% degli investimenti dei Paesi del Golfo si concentri in Asia, Medio Oriente e Nord Africa. Il *Temasek*, infatti, investe soprattutto a Singapore e in Paesi asiatici come Cina, Taiwan e Corea, ma è presente con piccole quote anche in Europa e negli Stati Uniti. Soltanto la Norvegia inverte la tendenza, con azioni per più dell'80% solo in Europa e Nord America, privilegiando i mercati dei Paesi avanzati e le aziende con un elevato livello di governance societaria⁽³⁾.

5. PREOCCUPAZIONI E RISCHI DI INGERENZA

Soprattutto nei Paesi occidentali sono frequenti i dibattiti circa il peso crescente assunto dalle economie emergenti attraverso l'uso dei SWF. Si è, in sostanza, combattuti tra l'esigenza di aprire ai capitali esteri e la preoccupazione per il rischio di alimentare un'eccessiva dipendenza da questi ultimi, tale da mutare a loro vantaggio gli equilibri economici mondiali (KIMMITT, 2008).

La diffidenza riguarda anche la loro natura di fondi statali finanziati dalle riserve ufficiali e così sottratti alle normali condizioni di mercato. È contraddittorio, soprattutto, che le economie occidentali, che tanta importanza hanno dato alla privatizzazione di industrie e settori pubblici, consentano in tal modo a Stati terzi di ottenere partecipazioni proprio nelle compagnie nazionali privatizzate. I SWF, infatti, godono di una posizione privilegiata nell'accesso ad informazioni strategiche relative al mercato, magari non accessibili ai normali operatori privati.

Paradossale è, ancora, che i SWF siano di fatto arbitri di se stessi, al tempo stesso controllori e controllati, in un conflitto d'interessi tollerato perché proveniente dall'estero⁽⁴⁾. Basti pensare alla difficoltà per le autorità di vigilanza del Paese destinatario nell'ottenere informazioni veritiere circa investitori (oltre che di condurre indagini e comminare sanzioni) come Singapore o la Cina.

(3) Dati ricavati da Norges Bank Investment Managements, *Annual Report 2010*, www.nbim.no.

(4) In Italia, così come in tutti i Paesi occidentali, vige una radicale distinzione tra autorità di vigilanza regolamentare ed investitore. Tali figure coincidono nel caso dei SWF che sono posseduti da uno Stato.

La preoccupazione maggiore riguarda, però, le reali motivazioni all'origine dei SWF. Oltre che al profitto, infatti, essi possono mirare alla realizzazione di nuove forme di controllo politico suscettibili di rovesciare gli attuali rapporti di forza (KELLER, 2008). È noto come l'economia abbia sempre assunto un ruolo chiave nei rapporti internazionali, anche di tipo politico, fondati per lo più sulla condivisione di interessi economici, specie a vantaggio dei Paesi economicamente più forti. Potenti lobby riescono spesso, infatti, a influenzare i governi destinatari dei SWF, a discapito dell'interesse generale⁽⁵⁾.

Ne deriva l'esigenza che i SWF garantiscano buona fede e affidabilità. Al di là di improbabili ammissioni esplicite, ad oggi, però, la maggior parte di essi ha assunto il ruolo di investitore passivo, stabilendo un tetto massimo per l'acquisto di partecipazioni azionarie di società.

I SWF, inoltre, potrebbero essere parte di un'azione programmata verso scenari alternativi. In un'ottica pessimistica, infatti, il probabile prolungarsi della crisi economica iniziata nel 2007 potrebbe offrire loro maggiori opportunità di investimento e posizioni societarie di maggioranza a supporto delle politiche dei Paesi di proprietà. In tal senso, essi potrebbero diventare rischiosi per la sicurezza e la difesa delle industrie nazionali del Paese destinatario, specie alla luce della recente tendenza verso settori di rilevanza strategica (infrastrutture, alta tecnologia, armamenti).

Vi è anche un problema di assenza di trasparenza, stante la frequente mancata divulgazione dei dati relativi al loro effettivo peso nel mercato, alla totalità degli investimenti effettuati e alle intenzioni di investimento futuro. Il grado di trasparenza può essere misurato con l'indice di Truman, costruito sulla base di quattro elementi rilevanti quali struttura, governance, trasparenza e comportamento (TRUMAN, 2008). Tra gli SWF così classificati (Tab. 2), quello col valore più alto è l'americano *Alaska Permanent Fund* (94), ma quello norvegese (il secondo) è più influente sul mercato per la grande dimensione del suo portafoglio. Quelli più bassi del Qatar e degli Emirati Arabi Uniti (pari solo a 9), però, non costituiscono delle eccezioni rispetto all'insieme dei SWF.

Molto importante è anche l'affidabilità democratica del Paese da cui il fondo promana, essendo i Paesi destinatari per lo più democratici, al contrario di quelli da cui i SWF provengono. In tal senso viene, infatti, valutato il grado di tutela dei principi democratici e delle istituzioni basate su di essi (BECK e FIDORA, 2008).

⁽⁵⁾ Del resto i cultori della geoeconomia da tempo hanno individuato nel *soft power* della potenza economica uno strumento delle relazioni internazionali. Si veda, tra i primi, Luttwak (1990), che spiega come la logica del conflitto possa essere applicata alle regole del commercio; anche in Italia questo approccio è stato coltivato da alcuni autori (si veda, ad esempio, Savona, 2004).

Paese	Fondo sovrano	Indice
Usa	Alaska Permanent Fund	94
Norvegia	Government Pension Fund-Global	92
Australia	Australian Government Future Fund	80
Kazakistan	Kazakistan National Fund	64
Corea del Sud	Korea Investment Corporation (KIC)	51
Russia	National Welfare Fund	51
Kuwait	Kuwait Investment Authority (KIA)	48
Singapore	Temasek Holdings	45
Singapore	Government Investment Corporation (GIC)	41
Cina	Cina Investment Corporation (CIC)	29
Brunei	Brunei Investment Authority	18
Emirati Arabi Uniti	Abu Dhabi Investment Authority (ADIA)	9
Qatar	Qatar Investment Authority (QIA)	9

Tab. 2 - Grado di trasparenza dei *Sovereign Wealth Funds* secondo l'indice di Truman.

Fonte: elaborazioni su dati TRUMAN (2008).

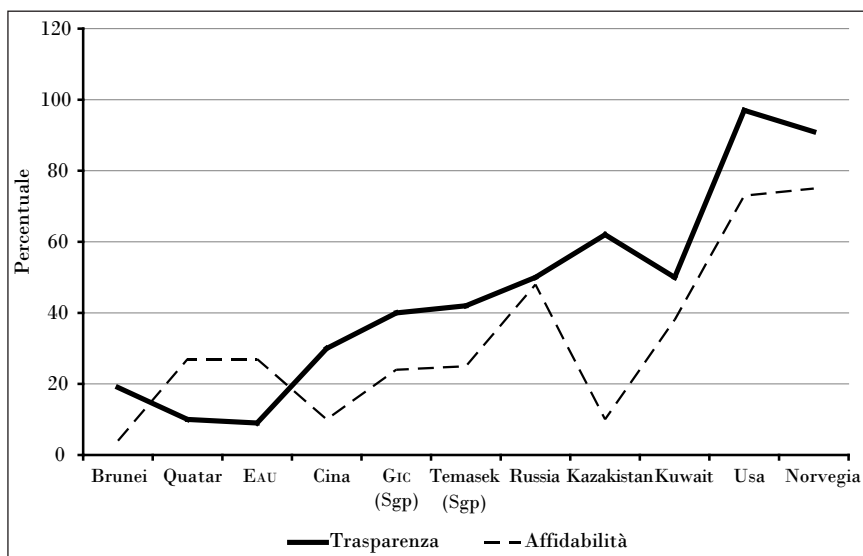


Fig. 3 – Trasparenza ed affidabilità democratica dei *Sovereign Wealth Funds*.

Fonte: Elaborato su dati BECK e FIDORA (2008) e QUADRIO CURZIO e MICELI (2009).

In Fig. 3 si sovrappone il livello di trasparenza alle condizioni politico-istituzionali in cui operano i più importanti fondi, indicandone grado di affidabilità e compatibilità con le economie avanzate. È evidente come i fondi occidentali osservino i parametri richiesti più di quelli del Medio Oriente e del Sud-Est asiatico (dove sono i SWF più importanti). Più della metà dei fondi possiede livelli di trasparenza molto bassi (scarse le informazioni pubbliche sulla struttura del loro portafoglio) e, ad eccezione del Kazakistan, trasparenza e affidabilità democratica spesso vanno quasi di pari passo. I parametri minori sono quelli del fondo del Brunei, ma a preoccupare è la Cina, senza dubbio il caso di più evidente ambiguità, divenuta più presente nel mercato finanziario dopo l'ingresso nel WTO.

La grandissima liquidità cinese, ottenuta con una rigida politica del tasso di cambio, fa dubitare che essa ricorra agli SWF al solo scopo di ottenere elevati rendimenti, così come risultano discutibili le sue modalità di azione, specie nel rispetto dei principi morali. Il principio di non ingerenza, la chiave del suo successo in Africa, infatti, l'ha portata ad offrire risorse e investimenti trascurando la natura dispotica di alcuni regimi o il mancato rispetto dei diritti umani al solo fine di assicurarsi le materie prime.

La diffidenza nei confronti dei nuovi fondi e la paura di una loro influenza indiretta sono testimoniate da numerosi esempi. Tra questi, vi è quello del golpe in Thailandia del 2005, per i più alimentato dalla decisione del premier thailandese Thaksin di vendere al *Temasek* di Singapore la compagnia telefonica del media *Shin Corporation*, provocando la rescissione definitiva del legame con i militari, preoccupati di subire il controllo di un Paese straniero.

Sempre nel 2005, l'acquisto da parte della compagnia *Dubai Ports World* degli Emirati Arabi Uniti, della compagnia di spedizione *Peninsula & Oriental Steam Navigation Company*, che gestiva numerosi porti negli USA, alimentò molte controversie negli Stati Uniti, arrivando addirittura a paventare un legame con i terroristi di Al-Qaeda (per trasportare soldati o armi negli USA). Un anno dopo l'acquisto, l'operazione fallì poiché ritenuta dalla Commissione sugli Investimenti Esteri negli Stati Uniti una minaccia alla sicurezza nazionale (KAPLAN, 2006).

Parallelamente, la vicenda relativa al tentativo di acquisizione della UNOCAL, allora nona impresa petrolifera statunitense da parte della cinese China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) fallì per il timore di un eccessivo controllo della Cina sul settore petrolifero interno (PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS, 2006).

Negli anni Ottanta, l'opposizione del Primo Ministro Margaret Thatcher all'acquisizione del 20% della *British Petroleum* da parte del Kuwait portò quest'ultimo a rivendere la quota appena acquistata. Così

in Italia ci furono forti perplessità per l'acquisto da parte del fondo libico *Lafico* di una partecipazione nella Fiat, dato il difficile momento dell'azienda (LOCATELLI, 2007).

Non tutti i fondi, però, destano eguale preoccupazione, specie se creati da Paesi occidentali. Tra questi, il *Government Pension Fund-Global* della Norvegia, è da molti ritenuto un modello per l'approccio agli investimenti, in particolare per il rispetto dei parametri della equa governance societaria. Esso, infatti, segue i principi etici alla base della strategia d'investimento al punto da ritirarsi dalle società che non vi si allineino. Ciò si sposa anche con l'obiettivo dell'utilità economica, trattandosi esclusivamente di investimenti di lungo periodo di cui è calcolato ogni minimo rischio (violazioni dei diritti dell'uomo o dell'ambiente nelle società partecipate), con il pregio di rendere economicamente produttivo anche il rispetto di importanti valori civili ed etici.

BIBLIOGRAFIA

- BALDING C., «A portfolio analysis of Sovereign Wealth Funds», *Working Paper Series* del Social Science Research Network, 2008, <http://ssrn.com/abstract=1141531>.
- BECK R. e FIDORA M., «The impact of Sovereign Wealth Funds on global financial markets», *Occasional Paper Series*, 2008, n. 91, European Central Bank, ideas.repec.org/e/pfi96.html.
- BERNSTEIN S., LERNER J. e SCHOAR A., «The investment strategies of Sovereign Wealth Funds», *Harvard Business School Finance Working Paper*, n. 09-112, 2009, <http://ssrn.com/abstract=1370112>.
- BLUNDELL-WIGNALL A., HU Y. e YERMO J., «Sovereign Wealth and Pension Fund issues», *OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions*, 2008, n. 14, www.oecd.org.
- CHEN C., «The theoretical logic of Sovereign Wealth Funds», *Working Paper Series* del Social Science Research Network, 2009, <http://ssrn.com/abstract=1420618>.
- CHHAOCHHARIA V. e LAEVEN L.A., «Sovereign Wealth Funds: Their investment strategies and performance», *Social Science Research Network Working Papers*, 2009, <http://ssrn.com/abstract=1262383>.
- IMF, *Global Financial Stability Report, Financial Market Turbulence: Causes, Consequences, and Policies*, 2007, www.imf.org.
- IMF, *Sovereign Wealth Funds. A Work Agenda*, 2008, www.imf.org.
- JEN S., «How big could Sovereign Wealth Funds be by 2015?», in *Morgan Stanley Global Economic Forum*, 2007, www.morganstanley.com.
- KAPLAN E., «The UAE purchase of American port facilities», *Council on Foreign Relations Background Paper*, 2006, www.cfr.org.
- KELLER A.D., «Trustworthy investors or vehicles of strategic ambition?», *Georgetown Journal of Law & Public Policy*, 7, 2008, n. 1, <http://ssrn.com/abstract=1264349>.
- KERN S., «Sovereign Wealth Funds. State investments on the rise», *Deutsche Bank Research*, settembre 2007, www.dbresearch.com.
- KIMMITT R.M., «Public footprints in private markets: Sovereign Wealth Funds and the world economy», *Foreign Affairs*, 87, 2008, n. 1.

- LOCATELLI F., «La globalizzazione della finanza e gli interessi dell'Occidente: i fondi sovrani dei Paesi emergenti e il patriottismo economico dell'Europa», *La Comunità Internazionale*, 72, 2007, n. 4.
- LUTTWAK E.N., «From geopolitics to geoeconomics», *The National Interest*, 1990, 20.
- PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS, *The CNOOC case*, 2006, www.iie.com.
- QUADRIO CURZIO A. e MICELI V., *I fondi sovrani*, Bologna, il Mulino, 2009.
- SAVONA P., *Geopolitica economica*, Milano, Sperling & Kupfer, 2004.
- TRUMAN E., «A blueprint for Sovereign Wealth Fund best practices», in PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS, *Policy Brief*, n. PB08-3, 2008, www.iie.com.
- TRUMAN E., *The Rise of Sovereign Wealth Funds: Impacts on Us Foreign Policy and Economic Interests*, Peterson Institute for International Economics, 2008, www.iie.com.

RIASSUNTO – *I Sovereign Wealth Funds: nuovo soggetto nella geografia della finanza globale* - Nell'articolata geografia della finanza globale si sono inseriti, soprattutto nell'ultimo decennio, nuovi soggetti che concorrono ad un'ulteriore complessificazione del mercato. Ci si riferisce ai Sovereign Wealth Funds (SWF) ovvero fondi d'investimento definiti «sovrani» perché detenuti dagli stessi Stati che li hanno istituiti. Tali Stati, classificati prevalentemente come economie emergenti, sembrano aprire, con i loro fondi, una nuova pagina della globalizzazione poiché, attraverso questo strumento, veicolano gli investimenti ed i capitali dei Sud del Mondo nel circuito delle economie avanzate, creando un nuovo flusso finanziario che, solo alcuni anni or sono, era considerato impensabile. L'accumulazione della ricchezza necessaria per creare i SWF deriva dalle eccedenze delle riserve ufficiali, a loro volta originate o da elevati e costanti surplus della bilancia commerciale o dai surplus legati allo sfruttamento delle risorse naturali. Obiettivo del paper è quello di approfondire la natura e le caratteristiche di tali nuovi attori nonché di indagare sulla geografia tanto delle aree di provenienza dei flussi finanziari generati quanto degli investimenti realizzati analizzando, in conclusione, i possibili rischi, di natura anche geopolitica, associabili ai SWF.

SUMMARY – *Sovereign Wealth Funds as a new issue in the geography of global finance* - In the complex geography of global finance are entered, especially in the last decade, new subjects that contribute to a further complexification of the context. We refer to Sovereign Wealth Funds (SWFs) – i.e. investment funds called «sovereign» as held by those states that have set them up. These states, mainly classified as emerging economies seem to open with their funds a new page of globalization. In fact, through this tool, they carry the investments and capitals of the South of the world in the circuit of the advanced economies, creating a new financial flow that only a few years ago was considered unthinkable. The accumulation of wealth needed to create the SWFs is mainly derived by the excess of official reserves (arising from high and constant trade surplus and/or surplus related to the exploitation of natural resources). The aim of the paper is to explore the nature and the characteristics of these new actors, as well as to investigate the geography of the areas of origin of the financial flows analyzing, in conclusion, the possible risks, including those of geopolitical nature, associated to SWF.

GIANFRANCO BATTISTI*

L'AVVENTO DEL POST-INDUSTRIALE NELLA RIDEFINIZIONE DEGLI EQUILIBRI GEOECONOMICI

La transizione post-industriale, intesa come fase finale del processo di evoluzione delle economie-Paese evidenziato già da C. CLARK (1942), appare legata inscindibilmente alla finanziarizzazione. Quest'ultimo fenomeno è diventato di attualità durante la leadership Reagan-Thatcher, ma in realtà si era già manifestato a cavallo tra XIX e XX secolo. È infatti la conseguenza del salto di qualità nell'accumulazione di capitale realizzato negli ultimi decenni dell'Ottocento. Da qui lo sviluppo tumultuoso dei movimenti di capitali come forma specifica di attività economica, che in termini quantitativi tende progressivamente a sorpassare i flussi commerciali, in forza dell'assai maggiore redditività rispetto a questi ultimi.

Il fenomeno non è nuovo nella storia, basti pensare ai banchieri italiani del Due-Trecento, tuttavia la sua ampiezza si manifesta in misura tale da richiamare l'attenzione degli economisti soltanto agli inizi del secolo scorso. Secondo HOBSON (1902), nel 1899 il profitto complessivo stimato derivante alla Gran Bretagna dal commercio, tanto con l'estero che con le colonie, ammontava a 18 milioni di Lg. A fronte di questi, il reddito dei capitali investiti all'estero si aggirava sui 90-100 milioni. L'autore si focalizza qui sui profitti, nella ricerca delle motivazioni economiche per una politica imperialistica che, con i suoi costi, dava relativamente scarsi benefici all'industria ed al commercio.

La decisione di esportare capitali anziché merci è un portato dell'evoluzione «naturale» dei sistemi economici. Si tratta di una scelta

* Dipartimento di Studi Umanistici dell'Università degli Studi di Trieste.

tra due alternative, poiché le risorse monetarie che fuoriescono da uno Stato vengono sottratte al rinnovo del tessuto produttivo interno. Il dilemma è ben presente: «l'esportazione di capitali è assicurata dal fatto che in alcuni Paesi il capitalismo è diventato «più che maturo» e al capitale (data l'arretratezza dell'agricoltura e la povertà delle masse) non rimane più campo per un investimento redditizio». Così V.I. Lenin nel *Saggio popolare*, scritto a Zurigo nel 1916 (LENIN, s.d) che precede di poco il suo ritorno in Russia.

È difficile in realtà parlare di miseria di massa negli Stati Uniti tra gli anni Cinquanta e Novanta, i quali registrano un'esportazione massiccia di capitali verso il mondo intero. Pure, al fondo della questione evocata, qualcosa di vero alla fine c'è, se (a fine 2010) 46,2 milioni di americani sono al di sotto della linea di povertà, 16,6 sono privi di assistenza sanitaria e 15,5 sono disoccupati. Il Paese registra altresì il maggior debito estero mondiale, un deficit del bilancio federale insanabile, i bilanci in rosso per la maggior parte degli Stati e le grandi città, senza parlare della massa di debiti che grava sui privati per mutui ipotecari, carte di credito, prestiti universitari, ecc. Rispetto alla situazione del primo Novecento, la relazione di causa-effetto tra sottosviluppo interno ed esportazione di capitali sembra dunque essersi invertita.

V'è naturalmente una contropartita. «L'esportazione di capitali influisce sullo sviluppo del capitalismo nei Paesi nei quali affluisce, accelerando vorticosamente tale sviluppo. Pertanto se tale esportazione, sino a un certo punto, può determinare una stasi nello sviluppo nei Paesi esportatori, tuttavia non può non dare origine ad una più elevata e intensa evoluzione del capitalismo in tutto il mondo». Se al termine «capitalismo», carico di un preciso connotato ideologico, sostituiamo quello di «economia» (data la natura intrinsecamente capitalistica dell'attività economica a qualunque sistema sociale si faccia riferimento), ci ritroviamo nella logica attuale. Non a caso uno storico come C. FUMIAN (2003) sottolinea come il dibattito scientifico sulla globalizzazione riecheggi come «un *dejà vu* (o meglio, *dejà lu*) a chi masticava fonti letterarie di tardo Ottocento e primo Novecento».

Se si guarda ai maggiori esportatori di capitale prima della prima guerra mondiale, si rileva che gli USA, stretti ancora nella sfera economica coperta politicamente con la dottrina di Monroe, risultano creditori soltanto nei confronti dell'America Latina. La situazione si capovolgerà, come sappiamo, all'indomani della Grande Guerra. All'epoca tuttavia tutto il resto del mondo è ancora in mano agli Stati europei (inclusa gran parte dell'America centro-meridionale), sia sotto forma di colonie che di «semi-colonie». L'ultimo termine è riservato agli Stati indipendenti, per i quali all'indomani della seconda guerra mondiale si parlerà più propriamente di «neocolonialismo» nonché di «terzo mondo».

Un'analisi della crescita del PIL pro capite tra 1800 e 1913 (calcolata su dati del BAIROCH, 1999) riferita a diciannove Paesi europei evidenzia una concentrazione dello sviluppo economico negli stati più vicini alla Gran Bretagna, divenuta nell'Ottocento il fulcro dell'economia globale. Al termine del periodo l'economia è cresciuta mediamente di 2,75 volte, mentre è circa quadruplicata per la Gran Bretagna (4,31), il Belgio (4,07), la Germania (3,95), la Svizzera (4,70), la Svezia (3,61). Inferiori i valori per la Francia (3,27) ed i Paesi Bassi (2,74). È un chiaro effetto della rivoluzione industriale, che rende disponibili grandi capitali per l'esportazione. È questa la lettura che viene fatta all'epoca. L'evoluzione delle esportazioni di capitale di Gran Bretagna, Francia e Germania tra 1902 e 1914, secondo Hobson, evidenziano differenze significative: rispettivamente, +45%, +100%, + 252%. I tassi di sviluppo sono coerenti con lo stacco temporale della rivoluzione industriale nei tre Paesi considerati.

L'accelerazione progressiva nell'accumulo di capitale è legata alla concentrazione industriale innescata dalle crisi economiche che si susseguono a partire dal 1873. Per gli USA, la concentrazione parte nel decennio successivo alla guerra civile. Per l'Europa si parla di un apogeo della libera concorrenza tra 1860 e 1880, successivamente si avrebbe la fine del capitalismo «vecchio stile», pre-monopolistico, ad iniziare dalla Gran Bretagna. In un secondo tempo, tra 1890 e 1900, si verifica la concentrazione del settore bancario, con la crisi del 1897 che metterà le imprese industriali nelle mani delle banche. Da qui la teorizzazione di autori quali HILFERDING (1976 [1910]), il quale definisce come capitale finanziario «il capitale di cui dispongono le banche, ma che è impiegato dagli industriali».

Giova sottolineare come un mercato mondiale dei capitali esistesse già assai prima, se è vero che la prima crisi finanziaria globale si verifica nel 1857, in seguito ad un crollo borsistico avvenuto negli USA. Un secondo tornado si abatterà sui mercati in direzione opposta nel 1873, con epicentro la borsa di Vienna (ALLEN, 2002). Il precoce emergere del mercato finanziario globale si spiega con un'accumulazione di tipo diverso, non ancora fundamentalmente legata all'industrializzazione. Non a caso gli autori di inizio Novecento, focalizzati sulla rivoluzione industriale, trovano difficoltà ad assimilare i Paesi Bassi agli altri esportatori di capitale; così come le scarse conoscenze geoeconomiche impediscono loro di valutare l'importanza della colonia del Congo nella capacità di investimento estero di un Paese pur industriale come il Belgio.

Il quadro d'insieme nel quale trovano collocazione questi fenomeni si articola su tre pilastri fondamentali:

1. la crescente alleanza tra banca e industria che, ciascuna nel proprio ambito, si organizza in concentrazioni oligopolistiche attraverso la formazione di trust e cartelli;

2. la nascita di un imperialismo economico basato sull'esportazione di capitale, che sostituisce gradualmente l'imperialismo classico fondato sul controllo delle risorse attraverso la conquista militare dei territori;
3. la spartizione del mondo, inteso come spazio economico, una volta terminata la spartizione coloniale delle unità politiche territoriali, tra i gruppi di cui al punto 1).

I profitti realizzati attraverso l'espansione internazionale delle imprese comportano come effetto indotto la trasformazione interna dei Paesi avanzati. La trasformazione investe le strutture economiche, costrette a reagire di fronte alla modifica dei differenziali di profitto tra le diverse attività, e finisce inevitabilmente per trasmettersi alle strutture sociali.

Alle soglie della Grande guerra l'80% del capitale finanziario è concentrato in 4 Paesi: Regno Unito, Francia, Germania, USA. Accanto ad essi, nella lista dei creditori internazionali, compaiono Belgio, Svizzera e Paesi Bassi. Sono tutti (tranne l'ultimo) dei grandi produttori industriali, apparentemente i soli in grado di accumulare un surplus di capitali. Per essi all'epoca viene coniato all'interno della letteratura sull'imperialismo economico il termine di *Rentnerstaat*, Stato redditiero (od anche: Stato usuraio).

«L'Inghilterra a poco a poco da stato industriale si trasforma in stato creditore» (SCHULZE-GAEVERNITZ, 1906). Riferendosi al ruolo dominante delle banche francesi sul mercato più redditizio, quello dei prestiti ai governi, si giunge a scrivere: «I francesi sono gli usurai dell'Europa» (LYSIS, 1908). E ancora: «Il mondo si divide in un piccolo gruppo di stati usurai e in un'immensa massa di stati debitori» (SARTORIUS VON WALTERSHAUSEN, 1907). Se si prescinde dal linguaggio, nella sostanza sembra di leggere le analisi di autori contemporanei come STIGLITZ (2002) o il nostro Dal Bosco.

L'evoluzione del sistema bancario americano rende ancora più evidente il processo. Nel 1913, nella legge istitutiva della FED, le banche vengono autorizzate ad aprire filiali all'estero per sviluppare il commercio estero dell'Unione. Nel 1919, ormai capovolto il saldo debitorio con l'Europa, si autorizza l'apertura di filiali per svolgere ogni tipologia di attività bancaria. Ciò comporta in primo luogo la possibilità di prendere il controllo di società non finanziarie. Il fatto è di grande momento, perché viene in qualche modo ad istituzionalizzare per gli operatori americani la banca mista, di tradizione tedesca, ma al di fuori degli USA. Nel 1966 infine le banche americane sono autorizzate a prendere direttamente il controllo di istituti stranieri senza passare attraverso le filiali di cui alle normative congiunte 1916 e 1919.

Nel frattempo, in seguito alla ricostruzione delle economie devastate dalla seconda guerra mondiale, la posizione finanziaria degli USA si modifica nuovamente. Dopo il 1965 il finanziamento

dell'internazionalizzazione del capitale industriale americano si effettua a partire dall'estero. Con l'aggravarsi della situazione, infine, le restrizioni monetarie imposte dalle autorità federali nel 1969 spingeranno le banche americane ad impiantare filiali all'estero non tanto per finanziare le multinazionali «di casa», quanto per autofinanziarsi.

Si assiste così ad un duplice processo di multinazionalizzazione, delle industrie e delle banche. A questo processo se ne aggiunge un altro, vale a dire la nascita di gruppi finanziari a dominante industriale che compaiono sul mercato accanto ai gruppi bancari aventi partecipazioni industriali. Da qui il carattere dualistico dell'organizzazione attuale dei gruppi finanziari, in contrasto con l'ipotesi formulata da Hilferding (e valida per l'Austria del primo Novecento), che vedeva la banca presiedere alla costituzione del capitale finanziario. L'elemento motore è sempre quest'ultimo, che per Hilferding è all'origine del processo di internazionalizzazione del capitale. Secondo O. PASTRÉ (1979) è adesso l'internazionalizzazione del capitale, qualunque sia la sua origine, a provocare la fusione operativa del capitale industriale e di quello bancario. Egli ravvisa così l'emergere del capitale bancario internazionale come elemento costitutivo di uno stadio specifico nell'evoluzione del sistema economico.

Nella sua analisi, lo studioso francese sottolinea come l'esistenza di relazioni finanziarie formali non sia sufficiente a definire in concreto i gruppi finanziari. Questi ultimi si precisano infatti attraverso la loro capacità di assicurare una mobilitazione autonoma del capitale ed il suo riciclaggio. Da qui una nuova definizione di *gruppo finanziario internazionale* quale «insieme di imprese e di banche multinazionali che assicurano una circolazione e una valorizzazione autonoma del loro capitale». L'autore propone lo studio di questi gruppi come un approccio suscettibile di colmare la lacuna esistente negli studi fra l'approccio macroeconomico e quello microeconomico. Sono essi gli attori principali dell'economia contemporanea, escludendo i quali «tutta la politica monetaria, nazionale così come quella internazionale, non ha [...] alcuna chance di riuscita».

Ancora una volta, è l'ambito internazionale il luogo geografico dove si realizzano le grandi trasformazioni, i cui effetti sono destinati a proiettarsi all'interno dei singoli Paesi. L'autonomia di gestione dei capitali raggiunta da questi gruppi integrati spiega adesso le modificazioni epocali subite dall'economia, con specifico riferimento alla distribuzione internazionale del lavoro. Per comprendere cosa è successo basta guardare alla consistenza dei mercati finanziari internazionali – totale dei finanziamenti – più che decuplicata tra 1979 e 1999, da 819 a 11.084 miliardi di \$ (DAL BOSCO, 2004). Pur tenendo conto dell'inflazione, ciò appare un risultato positivo in termini di sviluppo economico. Meno rassicurante appare però l'andamento degli strumenti finanziari derivati. Sostanzialmente equivalenti ai finanziamenti nel 1989 (3.971 miliardi),

sono cresciuti di 22 volte nel decennio successivo (totale: 88.202). Ciò a fronte di un aumento dei finanziamenti di sole 2,9 volte, per giunta in regresso rispetto al decennio precedente (4,8 volte).

Per quanti sanno leggere le cifre, si è realizzata una crescita inverosimile delle transazioni sostanzialmente slegate dalla produzione a fronte di un rallentamento nel tasso di crescita di quest'ultima. Se si aggiunge che l'85% di questo ammontare si trova «fuori Borsa», cioè al di fuori da ogni controllo e da ogni tassazione, bene si comprendono i crolli di borsa avvenuti nel 2000 e nel 2008.

Dal Bosco precisa come vi sia una correlazione inversa tra aumento degli investimenti finanziari e dinamica degli investimenti fissi lordi. Ciò «potrebbe indurre ad affermare che l'enorme espansione registrata dalle attività finanziarie negli ultimi trent'anni circa sia andata a scapito degli investimenti e a favore dei consumi». Lo evidenzia bene l'analisi sul crollo dei finanziamenti esteri diretti condotta da R. PANIZZA (2004).

L'accresciuto ruolo della finanza, passata mediamente dal 442 all'832% del PIL nel ventennio considerato per 7 tra i principali Paesi occidentali, giustifica l'affermazione che l'economia reale sia divenuta preda della finanza. Un predominio che «è sfavorevole all'accumulazione del capitale e quindi alla crescita economica». È il caso qui di ritornare ai concetti di capitale produttivo e capitale finanziario, una distinzione che nell'orgia neoliberista dell'apertura «senza regole» dei mercati imposta da Londra e New York si è andata affievolendo. È il frutto avvelenato del cambiamento strutturale delle relazioni tra finanza ed economia reale avvenuto a partire dagli anni Settanta (TOPOROWSKI, 2010). Qui è d'uopo richiamare i tre circuiti del capitale monetario identificati da C. Palloix (DICKEN, 1992): quello dei prodotti, del capitale finanziario e del capitale produttivo. Tutti e tre si sono delocalizzati progressivamente, nell'ordine riportato. È evidente come l'internazionalizzazione piena del capitale produttivo corrisponda alla fase attuale di delocalizzazione degli impianti.

Ritornando alla tesi di Dal Bosco, osserviamo che una politica che sacrifica sui mercati ricchi gli investimenti a favore dei consumi, specie quando questi sono alimentati da produzioni delocalizzate e quindi ottenute con margini di profitto elevatissimi, significa una distruzione di capitale sociale ed una parallela accumulazione di capitale privato che avviene al di fuori dei circuiti controllati dalle pubbliche istituzioni. Capitali concentrati in uno spazio grigio, dal quale si muovono liberamente verso i diversi mercati geografici e settoriali, *in primis* quelli finanziari, grazie ad un regime di libera circolazione. Da qui la continua formazione di bolle speculative il cui sgonfiarsi è destinato a travolgere l'economia reale.

La concentrazione dei capitali avviene in pochi Paesi che drenano risorse dal resto del mondo. Relativamente al «terzo mondo», dal 1982 i deflussi annui per il pagamento degli interessi superano in misura consistente

gli afflussi netti dei prestiti, sicché si assiste al paradossale fenomeno per cui sono i Paesi in via di sviluppo a finanziare i Paesi capitalisti sviluppati e non viceversa. La Cina non fa eccezione, visto che è costretta ad investire in titoli del Tesoro USA buona parte dei guadagni realizzati sul mercato a stelle e strisce, autofinanziando in tal modo le proprie esportazioni.

Sembra dunque ritornare di attualità la polemica novecentesca sugli «stati usurai». «Lo Stato *rentier* è lo stato del capitalismo parassitario in putrefazione», così tuonava Lenin. Paradossalmente, anche gli altri Paesi esportatori portano i loro surplus commerciali sul mercato finanziario americano, in evidente contropartita all'apertura del mercato USA dei beni reali. Da qui un ruolo delle istituzioni finanziarie americane che non è tanto di riciclaggio quanto di sostanziale parcheggio di capitali. Un parcheggio che dev'essere comunque fruttifero. Si tratta di una risposta intelligente al problema dello squilibrio della bilancia commerciale, a patto che la si attui nel breve periodo. Quando invece diviene – com'è stato, un elemento strutturale nell'economia degli SU e del mondo – essa è destinata ad alimentare una spirale inflazionistica che porterà al collasso del sistema (TOPOROWSKI, 2010).

Ad uscirne travolte sono state le banche e le assicurazioni che si erano avventurate in settori di attività ad alto rischio. Va peraltro sottolineato come questa scelta sia stata loro imposta dal comportamento dei grandi gruppi finanziari internazionali. Questi hanno profittato della crescente domanda di titoli per saltare l'intermediazione bancaria nella provvista di fondi. Volendo approfittare direttamente dei capitali che si rendevano disponibili grazie ai loro successi sui mercati, essi si sono avventurati in un settore di cui ignoravano la centralità nel funzionamento del sistema economico nel suo complesso. Trascinando nel folle gioco una moltitudine di grandi e piccoli speculatori. Da qui lo sforzo degli Stati per salvare le banche, ricapitalizzandole a spese dei contribuenti. Una ricapitalizzazione a debito che trasferisce il rischio sistemico sugli Stati stessi.

Le banche non sono dunque più autonome e si presentano altresì come l'anello debole dei gruppi internazionali, i quali hanno allocato altrove le loro riserve di capitali. Ne deriva l'attuale braccio di ferro con i governi, i quali premono per il rientro dei fondi parcheggiati sotto la copertura dei paradisi fiscali. All'atto pratico, questi fondi sono però investiti in larga misura nelle istituzioni finanziarie internazionali. Se ciò da un lato porta il contagio della crisi anglo-americana in ogni dove, l'auspicato rientro in patria è destinato a provocare tre conseguenze di enorme momento. In primo luogo, il disinvestimento contemporaneo di enormi somme porterà a nuovi, diffusi crolli di Borsa. In secondo luogo, si realizzerà uno smembramento di parti significative dei gruppi finanziari internazionali, che oggi costituiscono il tessuto connettivo dell'economia globale. In terzo luogo, provocherà il ridimensionamento di

quella classe, o meglio, ceto dei *rentiers*, che, come sottolineava Lenin nel 1916, ha intensificato «questo completo distacco [...] dalla produzione e dà un'impronta di parassitismo a tutto il Paese, che vive dello sfruttamento del lavoro di [oggi non più] pochi Paesi e colonie d'oltreoceano». In termini numerici, si tratta dell'intera classe media americana, abituata per decenni a pagare le spese correnti grazie ai *capital gains* sui titoli e le proprietà immobiliari e non soltanto quel 5% di superricchi ai quali è andato sinora l'80% di questi proventi.

A questo punto, può essere utile riassumere lo stato dei sistemi-Paese con riferimento alla loro esposizione internazionale. La Tab. 1 riporta la posizione netta sull'estero delle principali economie mondiali.

Paese	Posizione netta sull'estero
Cina	2.079,2
Taiwan	394,0
Corea del Sud	260,0
Arabia Saudita	189,5
Russia	50,9
India	-48,6
E.A.U.	-131,0
Brasile	-297,4
Hong Kong	-589,0
Svizzera	-594,4
Giappone	-781,2
Svezia	-821,8
Belgio	-1.357,1
Italia	-1.866,1
Spagna	-2.082,3
Norvegia	-2.100,1
Paesi Bassi	-3.386,4
Francia	-3.907,8
Germania	-4.022,5
Gran Bretagna	-8.299,6
USA	-13.090,6

Tab. 1 - Posizione netta sull'estero delle principali economie a fine 2010 in miliardi di dollari USA.

Fonte: elaborazione su dati CIA.

Abbiamo sommato il valore delle risorse monetarie, il saldo degli investimenti esteri ed il debito estero. Escludendo gli investimenti di portafoglio, e quindi la massa dei capitali speculativi, essa ci restituisce in certa misura la situazione «reale» delle diverse economie. Ne esce una nuova gerarchia fra gli Stati, che stravolge l'assetto che davamo tradizionalmente per acquisito. Ne possiamo trarre utili indicazioni per comporre il possibile quadro del sistema-mondo nell'epoca post-finanziaria.

Il mito della finanziarizzazione dell'economia, ovvero dell'iperspecializzazione economica dei diversi Paesi, come sperimentato da Stati Uniti e Gran Bretagna, viene dunque a crollare per la mancanza di presupposti logici. Non è possibile separare funzionalmente l'attività finanziaria dall'economia reale. La finanziarizzazione può al massimo sostenere una città-Stato (New York come Hong Kong?), a patto però che questa sia collegata strettamente ad un'economia in crescita. La Cina in rapido sviluppo soddisfa a questa condizione, gli Stati Uniti e la Gran Bretagna in pieno declino no, e ciò vale sia per New York che per Londra.

Per concludere, dopo la fine del sistema di Bretton Woods, il fatto nuovo rappresentato dalla *deregulation* dei mercati finanziari ha portato alla nascita di un settore a sé stante, che inghiotte capitali di qualsiasi provenienza e li moltiplica attraverso una serie di meccanismi basati essenzialmente sulla speculazione. La produzione di denaro attraverso il denaro (il cosiddetto *turbocapitalismo* denunciato da Harvey, 1993) ha ormai raggiunto i suoi limiti fisiologici, anticipati dall'irrompere di fattori nuovi quali la nascita dell'area Euro e lo sviluppo tumultuoso dell'economia reale soprattutto nei grandi Paesi asiatici ma anche nel continente sudamericano. Da qui la crisi degli Stati *rentiers*, che parte dal centro del sistema per coinvolgere direttamente tutte le economie nelle quali non è stato rispettato un corretto rapporto tra i diversi settori.

BIBLIOGRAFIA

- ALLEN L., *Il sistema finanziario globale*, Bologna-Milano, Bruno Mondadori, 2002.
BAIROCH P., *Storia economica e sociale del mondo*, Milano, Einaudi, 1999.
CLARK C., *The World in 1960*, London, MacMillan, 1942.
DAL BOSCO E., *La leggenda della globalizzazione*, Torino, Bollati Boringhieri, 2004.
DICKEN P., *Global Shifts*, London, P. Chapman, 1992.
FUMIAN C., *Verso una società planetaria*, Roma, Donzelli, 2003.
HARVEY D., *La crisi della modernità*, Milano, Il Saggiatore, 1993.
HILFERDING R., *Il capitale finanziario*, Feltrinelli, 1976; ed. orig. 1910.
HOBSON J.A., *Imperialism. A Study*, London, 1902.
KNOX P. e AGNEW J., *The Geography of the World Economy*, London-New York, Arnold, 1998.
LENIN V.I., «Imperialismo, fase suprema del capitalismo», in V.I. LENIN, *Pagine scelte*, Editori Riuniti-Edizioni Progress, s.l., s.d., vol. II, pp. 451-549.

- LYSIS E., *Contre l'oligarchie financière en France*, Paris, 1908.
- MUFSON S. e LYNN YANG J., «Capital gains rate benefiting wealthy feed growing gap between rich and poor», *Washington Post*, 12 September 2011.
- PANIZZA R., «Movimenti internazionali di capitale dal Rinascimento ai nostri giorni», in M. PARENTI (a cura di), *Gli spazi della globalizzazione*, Torino, Diabasis, 2004, pp. 37-106.
- PASTRÉ O., *La stratégie internationale des groupes financiers américains*, Paris, Economica, 1979.
- SARTORIUS VON WALTERSHAUSEN A., *Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Ausland*, Berlin, 1907.
- SCHULZE-GAEVERNITZ G., *Britischer Imperialismus und Englische Fernhandel zu Beginn des 20sten. Jahrhunderts*, Leipzig, 1906.
- STIGLITZ J.E., *La globalizzazione e i suoi oppositori*, Torino, Einaudi, 2002.
- TOPOROWSKI J., *Why the World Economy Needs a Financial Crash and other Critical Essays on Finance and Financial Economics*, London, Anthem Press, 2010.

RIASSUNTO – *L'avvento del post-industriale nella ridefinizione degli equilibri geoeconomici* - La delocalizzazione industriale costituisce la fase finale del processo evolutivo delle economie-Paese. Come tale essa appare legata alla terziarizzazione e specificatamente alla finanziarizzazione. I due processi caratterizzano l'attuale periodo storico ma in realtà si manifestano già a cavallo tra Ottocento e Novecento, quando alcuni autori avanzano il concetto di Stato *rentier*. Nella seconda metà del Novecento la fine del sistema di Bretton Woods e la successiva deregulation dei mercati sia di beni che di capitali innesca un crescente allontanamento del capitale dagli impieghi produttivi. Nasce così un settore a sé stante, che inghiotte capitali di qualsiasi provenienza e li moltiplica attraverso una serie di meccanismi di pura speculazione. Tale sistema ha raggiunto i suoi limiti con la crisi globale scoppiata nel 2008.

SUMMARY – *The post-industrialization in the reshaping of the geoeconomic balance* - The industrial shift represents the final stage in the evolutionary process undergone by national economies. As such, it is linked to the growth of tertiary activities, mainly finance. These processes, characteristic of the present age, first appeared at the end of the 19th century. At that time, some authors introduced the concept of *rentier* state. In the second half of the 20th century the end of the Bretton Woods system and later the deregulation of international markets – for both commodities and capitals – triggered an increasing flight of capitals away from productive investments. This in turn originated an economic sector which swallows capitals from everywhere, multiplying them through mechanisms based on sheer gambling. The global crisis burst in 2008 has revealed the limits of this system.

STEFANO DE RUBERTIS*

MEDITERRANEO IN TRASFORMAZIONE

1. INTRODUZIONE

Il progetto eurocentrico di Mediterraneo, nonostante i numerosi tentativi di rilancio, sembra destinato a raccogliere sempre minore consenso tra i partner non europei del bacino, essendo questi ultimi distratti dalle forze centrifughe attivate da processi «globalizzanti» e dal connesso, crescente appeal di Paesi emergenti.

La rappresentazione di Mediterraneo che sembra scaturire dalle proposte europee è impregnata di etnocentrismo (MATVEJEVIC, 1987; MINCA, 2004, pp. 6-12; CASSANO e ZOLO, 2007; GIACCARIA e MINCA, 2010), condizionando le conseguenti scelte politiche. Così, l'UE, mentre da un lato propone con enfasi l'obiettivo di fare del Mediterraneo un'area di pace, stabilità e prosperità, dall'altro ne ostacola la realizzazione, negando, nei fatti, il riconoscimento di una pari dignità a tutti gli attori coinvolti. Si profila un conflitto tra il ruolo che l'Europa intende assumere e quello che gli altri partner sono disposti a riconoscerle (par. 2). Per questi ultimi, sembrano profilarsi ipotesi di sviluppo «alternative» che potrebbero condurre a significative riconfigurazioni del Mediterraneo, o meglio del modo in cui siamo soliti rappresentarlo, come sembrano suggerire vicende recenti (legate a vecchi e nuovi accordi internazionali) e piccoli ma significativi cambiamenti nelle traiettorie e nelle intensità dei flussi commerciali (par. 3).

* *Dipartimento di Scienze Economiche e Matematico-Statistiche dell'Università del Salento.*

2. EUROPA CONTRO MEDITERRANEO

In epoca romana «il Mediterraneo non rappresentava, per l'Impero, un confine. Era un centro, una tavola di comunione, l'elemento aggregante per antonomasia» (FEBVRE, 1945, p. 58) e le regioni dell'Europa centro-settentrionale ne rappresentavano una periferia. La scissione dell'impero romano segnò a un tempo la fine di una precaria unità del Mediterraneo e la nascita dell'Europa (*ibid.*, pp. 57-89). Da allora, mai più il bacino ha conosciuto un'epoca in cui, lungo il suo perimetro, fosse possibile parlare una stessa lingua, utilizzare le stesse unità di misura, fare riferimento alle stesse istituzioni. Fino alle crociate, l'incapacità di tenere il controllo delle attività connesse al Mare fece drammaticamente soffrire l'Europa (BRAUDEL, 1985, p. 114) che gradualmente affermò la propria egemonia militare, commerciale e culturale attraverso un processo secolare, scandito da eventi epocali quali la battaglia di Lepanto, lo sbarco di Napoleone in Egitto, le spartizioni coloniali. Le innovazioni nei trasporti consentirono di estendere e intensificare il commercio su lunghe distanze anche per i prodotti meno pregiati (FABRIÈS-VERFAILLIE, 1998, pp. 14-24) e presero forma significativi e duraturi fenomeni di scambio ineguale.

La dipendenza commerciale dall'Europa e in particolare dagli ex colonizzatori è rimasta sempre molto elevata. Nel mondo bipolare del secondo dopoguerra, le scelte economiche di tutti i Paesi del Mediterraneo si concentrarono su strategie di sviluppo auto-centrato, fondamentalmente alimentato dall'industrializzazione pubblica o privata, secondo le possibilità e i vincoli ideologici. Si consolidava per tale via un modello di crescita direttamente derivato dall'esperienza dell'Occidente: gli standard della riva nord diventavano obiettivi di riferimento delle politiche dei Paesi (e per i Paesi) della riva sud. In questi ultimi, negli anni Sessanta e Settanta, politiche protezionistiche produssero risultati talvolta soddisfacenti nel breve periodo ma inadeguati a garantire un idoneo potenziale competitivo nel lungo termine. Nonostante il concorso delle politiche comunitarie (che negli anni Settanta presero una forma più definita con la «politica mediterranea globale») i Paesi delle sponde africana e asiatica accrebbero le importazioni dall'Europa senza incrementare in maniera significativa le proprie esportazioni (NAÏR, 1995, p. 101; FABRIÈS-VERFAILLIE, 1998, p. 42; ROMAGNOLI, 2003, p. 62; NABLI *et al.*, 2005, p. 15). Contemporaneamente, l'adozione di approcci Keynesiani e la sperimentazione di vie non capitalistiche consentirono di ridurre importanti squilibri sociali nel breve, a costo di un indebolimento o una crescita insoddisfacente dei propri sistemi produttivi nel lungo periodo.

Negli anni Ottanta, il crollo dei prezzi delle materie prime, la cui produzione/esportazione era incoraggiata dagli aggiustamenti strutturali

suggeriti dal Fondo monetario internazionale (FMI), dirottò quasi tutto il Mediterraneo verso indirizzi di stampo liberista. L'indebitamento internazionale generato dai gravi deficit commerciali costrinse molti Paesi della riva sud a ricorrere in maniera più intensa al sostegno del FMI e della Banca mondiale, sottostando alle connesse condizionalità. Il divario economico tra riva nord e riva sud crebbe ulteriormente. A cavallo con il decennio successivo, il crollo del blocco sovietico segnò il definitivo declino di ogni prospettiva di sviluppo di tipo non capitalista mentre la nuova possibilità di espansione verso oriente distraeva la Comunità europea dal Mediterraneo (GIRI, 1991, p. 15; AOUDIA, 1996, p. 26; EL AOUFI, 1999, p. 43; ALESSANDRINI, 2000, p. 2; POTTER *et al.*, 2004, p. 336).

Negli anni Novanta, la liberalizzazione del commercio e, in generale, l'apertura dell'economia impressero profondi cambiamenti ai sistemi produttivi regionali, in qualche caso orientandoli verso le specializzazioni suggerite dai bisogni del mercato mondiale. La Comunità europea, nella cosiddetta «politica mediterranea rinnovata», d'intesa con FMI e Banca mondiale, differenziò nettamente i programmi di pre-adesione rivolti ai partner balcanici da quelli (generici) di sviluppo rivolti agli altri Paesi del bacino. Gli accordi raggiunti, sempre rigorosamente «bilaterali», anche per il persistere di un sostanziale protezionismo da parte europea, produssero deboli effetti e vanificarono la speranza di un'effettiva riduzione del gap commerciale dei Paesi partner (WILLA, 1999, p. 5; ROMAGNOLI, 2003, p. 63).

Il partenariato euro-mediterraneo, frutto della Dichiarazione finale della Conferenza ministeriale di Barcellona (1995), fu il più ampio e ambizioso dei progetti rivolti al Mediterraneo, ma fu anch'esso caratterizzato da risultati modesti. Uno dei sintomi delle difficoltà del processo è stata la mancata creazione dell'area di libero scambio, originariamente prevista per il 2010, dalla quale ci si attendeva effetti rilevanti sui commerci tra le due rive (MÜLLER-JENTSCH, 2005, p. 3). Con l'avvento del nuovo millennio, la partnership, divenuta parte integrante della nuova «politica europea di vicinato», aveva aggiunto agli obiettivi di fondo una particolare enfasi sull'intenzione di estendere ai Paesi «vicini» i benefici attesi dai recenti allargamenti dell'Unione, evitando la formazione di nuove barriere e attriti lungo il confine comunitario (JOSEPH, 2006, p. 109). Dopo lo scossone impresso dalle iniziative francesi del 2008, la partnership è stata denominata Unione per il Mediterraneo. Gli esiti, ancora una volta, non risultano particolarmente significativi e, valutati insieme al coinvolgimento diretto di alcuni stati e della NATO nei conflitti della riva sud, rivelano ansie di dominazione che decenni di atteggiamenti cooperativi avevano celato ma non cancellato.

In effetti, le critiche più radicali osservavano da tempo come la natura bilaterale dei rapporti con i Paesi terzi, le sostanziali condizionalità

poste a ogni partner e la forzata apertura dei mercati in economie non ancora sufficientemente strutturate potessero essere considerate conseguenza del sussistere di un'ambizione egemone dell'Europa sul Mediterraneo (AOUDIA, 1996, pp. 28-31; ATTINÀ, 2003, pp. 1-9).

3. DISTRAZIONI MEDITERRANEE

Nella pratica, la proposta comunitaria si profila come un progetto euro-mediterraneo in aperto conflitto con la suggestione, che essa stessa propone ufficialmente, di Mediterraneo come area di pace, stabilità e prosperità. La divergenza di interessi e l'incompatibilità delle traiettorie evolutive nazionali e regionali emergono regolarmente, alimentando sospetti e incomprensioni.

Il «pluriverso» auspicato da CASSANO e ZOLO (2007) si prospetta come un obiettivo tanto desiderabile quanto irraggiungibile sulla base dell'attuale assetto istituzionale: restano oscure le modalità con cui dovrebbero essere messi da parte gli obiettivi egemonici della riva nord, a beneficio di un recupero di dignità e autorevolezza della voce della riva sud; inoltre, non è chiaro quali interessi e quali processi dovrebbero condurre le politiche comunitarie ad abbandonare il progetto di un'integrazione basato fundamentalmente sull'adeguamento dei Paesi terzi agli standard comunitari. In definitiva, non sembra potersi ritenere che l'Europa sia disposta a sacrificare parte dei propri obiettivi e dei propri valori a favore di un progetto di Mediterraneo maggiormente partecipato e condiviso.

La debolezza contrattuale dei Paesi della riva sud è il vero ostacolo alla costruzione di un dialogo che restituisca pari dignità a tutti gli attori coinvolti. Tra strategie di lungo periodo e fattori contingenti, la debole prospettiva di coesione che i Paesi di tale riva intravedono nel progetto euro-mediterraneo sembra aver sollecitato il consolidamento di alleanze e progetti concorrenti e alternativi. A organizzazioni internazionali ormai «storiche» come la Lega Araba o la Banca islamica per lo sviluppo se ne vanno affiancando di nuove, spesso derivazione delle prime, più determinate ed efficaci, come il *Great Arab Free Trade Area Agreement* (GAFTA) o il recentissimo «Quartetto Levantino» che con la leadership turca polarizza l'attenzione di Libano, Giordania e Siria verso partner asiatici. Inoltre, negli ultimi anni, l'accelerazione dei processi di globalizzazione ha offerto nuove concrete possibilità di consolidare o costruire nuove relazioni con Paesi «altri». Le traiettorie e l'intensità degli scambi commerciali potrebbero rappresentare l'aspetto più superficiale, ma significativo, dei giochi di forza e dei cambiamenti in essere.

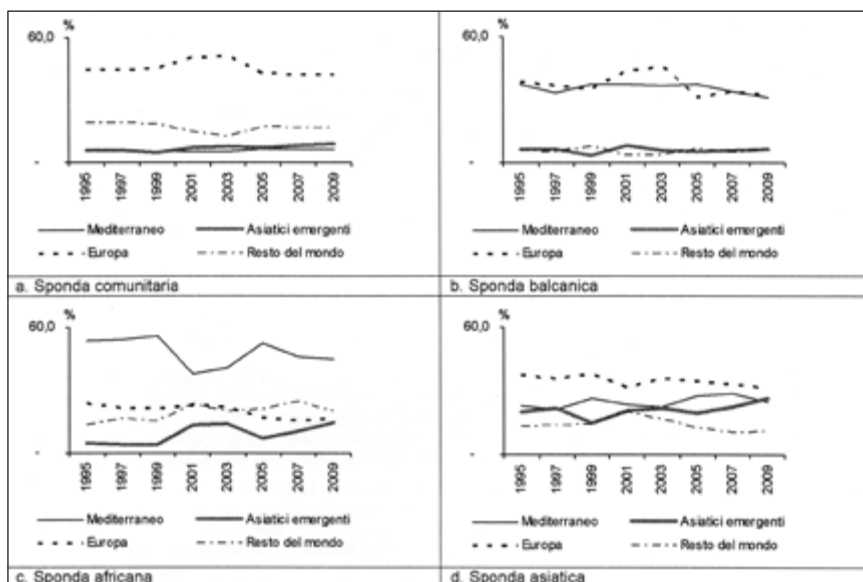


Fig. 1 - Esportazioni delle sponde mediterranee: quote del totale per destinazioni selezionate (1995-2009). «Sponda comunitaria» include: Cipro, Francia, Grecia, Italia, Malta, Portogallo, Slovenia, Spagna. «Sponda africana» include: Algeria, Egitto, Libia, Marocco, Sudan, Tunisia. Sponda balcanica: Albania, Bosnia e Erzegovina, Croazia, Montenegro, Serbia. «Sponda asiatica» include: Giordania, Israele, Libano, Siria, Territorio palestinese, Turchia. «Mediterraneo» include: Paesi bagnati dal Mediterraneo, Portogallo e Sudan. «Asiatici emergenti» include: Paesi arabi non mediterranei, Paesi dell'ex Unione Sovietica, India e Cina. «Resto del mondo» include tutti gli altri Paesi del mondo, esclusi quelli della sponda di origine dell'export.

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD (2011).

Com'è noto, la quasi totalità dei Paesi del Mediterraneo intrattiene la maggior parte dei propri scambi con i Paesi dell'UE. I flussi di esportazioni mediamente registrati tra il 2005 e il 2009 rivelano che i tre gruppi di Paesi mediterranei non aderenti all'UE (balcanici, asiatici e africani) tra loro intrattengono scambi minimi (elaborazioni su dati UNCTAD, 2011). Oltre alle ben conosciute conseguenze delle dinamiche di matrice postcoloniale, sono evidenti effetti di prossimità fisica e istituzionale, come quelli dovuti all'adesione di Paesi africani e asiatici a sodalizi ispirati dal panislamismo o dal panarabismo, i quali hanno contribuito ad animare gli scambi della riva sud (si vedano anche ABEDINI e PERIDY, 2007; HALEVI e KLEIMAN, 2009). Sono altresì evidenti gli effetti dell'affermazione dei nuovi Paesi emergenti e delle modifiche intervenute sulla

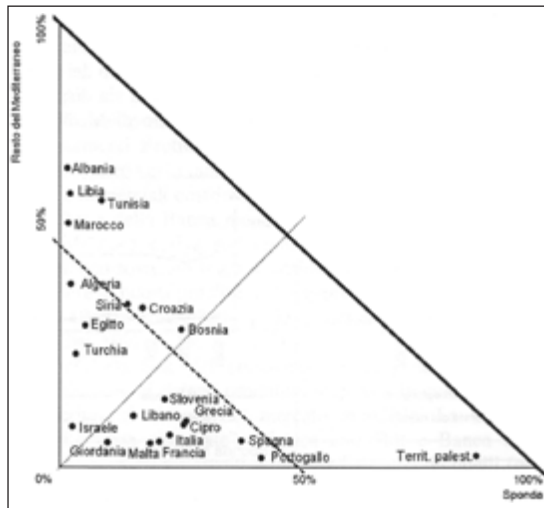


Fig. 2 - Quote di esportazioni di ogni Paese verso la propria sponda e verso il resto del Mediterraneo (medie 2005-2009). La vicinanza all'origine degli assi indica basse quote di esportazioni destinate a partner mediterranei. La maggior parte dei Paesi, collocata alla sinistra della linea tratteggiata, destina al Mediterraneo meno della metà delle proprie esportazioni totali, privilegiando partner della propria sponda (come indica la collocazione a destra della bisettrice del quadrante). I Territori palestinesi intrattengono la quasi totalità dei loro traffici con Israele (circa l'80%) e con la Giordania.

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD (2011).

regolamentazione degli scambi (come la liberalizzazione nel tessile-abbigliamento) che, in molti settori, stanno ridisegnando la geografia della produzione e del commercio mondiali (CARLI, 2006).

In Fig. 1 sono rappresentate le quote di export totale che ognuna delle sponde del bacino, tra il 1995 e il 2009, ha destinato al resto dei Paesi del Mediterraneo, ai Paesi europei, a un folto gruppo di partner asiatici emergenti (in cui sono inclusi i Paesi non europei dell'ex Unione sovietica, l'India e la Cina) e ai restanti Paesi del mondo. A parte le vicende congiunturali che, anno per anno, incidono sull'andamento delle esportazioni, nei quindici anni considerati, la tendenza di lungo periodo indica, per le sponde africana e asiatica, una lieve ma progressiva erosione delle quote di esportazioni dirette verso Europa e Mediterraneo e un rafforzamento di quelle dirette verso partner asiatici emergenti, esterni al bacino. La sponda comunitaria, che invece ha mantenuto sostanzialmente stabile la proporzione tra i mercati mediterranei e quelli dei Paesi emergenti, denota un significativo ripiegamento su se stessa: i Paesi mediterranei dell'Unione hanno orientato i loro interessi commerciali,

nel bacino già relativamente meno rilevanti di quelli di altri partner, prevalentemente verso la sponda di appartenenza (Fig. 2).

4. CONCLUSIONI

Le politiche dell'UE non hanno prodotto i risultati attesi e hanno indirettamente confermato il persistere di strategie egemoniche dei Paesi europei nei confronti del Mediterraneo, facendo crescere ulteriormente uno scetticismo già forte nei confronti delle proposte di matrice occidentale (THIRLWALL, 2000, pp. 20 e 24; ACKERMAN, 2005, pp. 1 e 23; JONES, 2006).

Nuove dinamiche politiche ed economiche mondiali hanno modificato la mappa degli interessi e delle priorità per i Paesi dell'area: la recente accelerazione dei processi di globalizzazione e i cambiamenti intervenuti sugli equilibri geopolitici hanno offerto nuove opportunità di collaborazione e scambio a Paesi tradizionalmente, strettamente legati alle (o dipendenti dalle) economie occidentali. Così, alle proposte progettuali di una non ancora sufficientemente coesa riva nord e di un'Unione europea «politicamente vuota» (CAMPIONE, 1998, p. 8), alcuni Paesi della riva sud sembrerebbero opporre l'ambizione di conquistare spazi in cui realizzare le proprie aspirazioni di sviluppo con più ampi margini di libertà, come la progressiva polarizzazione dei loro scambi internazionali verso Paesi asiatici emergenti sembra confermare.

BIBLIOGRAFIA

- ABEDINI J. e PERIDY N., «The Greater Arab Free Trade Area (GAFTA): An estimation of the trade effects», *Canadian Economic Association. Annual meeting*, 2007, pp. 1-22, <http://economics.ca>.
- ACKERMAN F., «The shrinking gains from trade: A critical assessment of Doha Round projections», *Global Development and Environment Institute Working Paper*, 05-01, Tufts University (USA), 2005, ottobre, pp. 1-23.
- ALESSANDRINI S., «FDI in the MENA region», *Third Mediterranean Development Forum*, Cairo, 5-8 marzo 2000.
- AOUDIA J.O., «Les enjeux économiques de la nouvelle politique méditerranéenne de l'Europe», *Monde Arabe. Maghreb Machrek*, 1996, 153, luglio-settembre, pp. 24-44.
- ATTINÀ F., «The euro-Mediterranean partnership assessed: The realist and the liberal views», *European Foreign Affairs Review*, 2003, 8, pp.1-19.
- BRAUDEL F., «La storia», in F. BRAUDEL (a cura di), *Il Mediterraneo. Lo spazio la storia gli uomini e le tradizioni*, Milano, Bompiani, 1985, pp. 101-122; titolo originale: *La Méditerranée*, Parigi, Flammarion, XIV ed.
- CAMPIONE G., «La frontiera mediterranea tra attese e oblii», *Geotema*, 4, 1998, 12, pp. 3-9.
- CARLI M.R., «Il commercio e gli investimenti diretti esteri. Il futuro del settore tessile e dell'abbigliamento nell'area mediterranea», in P. MALANIMA (a cura

- di), *Rapporto sulle economie del Mediterraneo. Edizione 2006*, Bologna, il Mulino, 2006, pp. 119-143.
- CASSANO F. e ZOLO D. (a cura di), *L'alternativa mediterranea*, Milano, Feltrinelli, 2007.
- DE RUBERTIS S., «Industria, politiche e istituzioni nell'Africa mediterranea», *Rivista geografica italiana*, 109, 2002, 4, pp. 727-751.
- DE RUBERTIS S., *Sviluppo mediterraneo. Tra ideologia e progetto*, Bologna, Patron, 2002.
- EL AOUFI N., «La réforme économique: stratégies, institutions, acteurs», *Monde Arabe. Maghreb Machrek*, 1999, 164, aprile-giugno, pp.36-52.
- FABRIES-VERFAILLIE M., *L'Afrique du nord et le Moyen-orient dans le nouvel espace mondial*, Parigi, Presses Universitaires de France, 1998.
- FEBVRE L., *Europe*, manoscritto, 1945; ed. fran. *L'Europe. Genèse d'une civilisation*, Librairie Académique Perrin, 1999; edizione italiana: *L'Europa. Storia di una civiltà. Corso tenuto al Collège de France nell'anno accademico 1944-1945*, Roma, Donzelli editore, 1999.
- GIACCARIA P. e MINCA C., «The Mediterranean alternative», *Progress in Human Geography*, 35, 2010, 3, pp. 345-365.
- GIRI J., *Industrie et environnement en Méditerranée. Evolution et perspectives, Les fascicules du plan bleu 4*, Parigi, Economica, 1991.
- HALEVI N. e KLEIMAN E., «Traded across the Mediterranean: An exploratory investigation», *EUI Working papers 2009/70*, 2009, European University Institute.
- JONES A., «Narrative-based production of state spaces for international regional building: Europeanization and the Mediterranean», *Annals of the Association of American Geographers*, 96, 2006, 2, pp. 415-431.
- JOSEPH S.J., «The Barcelona process and the search for political stability and security in the Mediterranean. Contents, objectives and achievements», in F. PRAUSSELLO (a cura di), *Sustainable Development and Adjustment in the Mediterranean Countries following the EU Enlargement*, Milano, Franco Angeli, 2006, pp. 102-116.
- MATVEJEVIC P., *Mediteranski Brevijar*, GZH Zagabria e P. Matvejevic, 1987; edizione italiana: *Mediterraneo. Un nuovo breviario. I traffici dei mercanti, le migrazioni delle anguille, fughe di popoli e nascita di idee, leggende, architettura, storia, paesaggi*, Milano, Garzanti, 1993, 5ª ed.
- MINCA C., «Mediterraneo», in C. MINCA (a cura di), *Orizzonte mediterraneo*, Padova, Cedam, 2004, pp. 1-41.
- MÜLLER-JENTSCH D., *Deeper Integration and Trade Services in the Euro-Mediterranean Region. Southern Dimensions of the European Neighbourhood Policy. World Bank/ European Commission Programme on Private Participation in Mediterranean Infrastructure*, Washington, The World Bank, 2005.
- NABLI M., KELLER J., NASSIF C. e SILVA-JAUREGUI C., 2005, «The political economy of industrial policy in the Middle East and North Africa», *ECES Conference. Rethinking the role of the state: An assessment of industrial policy in MENA*, Cairo, 13 novembre 2005, www.worldbank.org.
- NAÏR S., «Un dispositif insuffisant pour un projet incontournable», in R. BISTOLFI, *Euro-Méditerranée. Une région à construire*, Parigi, Publisud, 1995, pp. 101-105.
- POTTER R.B., BINNS T., ELLIOT J.E. e SMITH D., *Geographies of development*, Edinburgh, Pearson Education Limited, 2ª ed. 2004; 1ª ed. 1999.
- ROMAGNOLI A., *Développement économique et «libre échange» euro-méditerranéen, Encyclopédie de la Méditerranée*, 22, Aix-en-Provence, Edisud, 2003.
- THIRLWALL A. P., «Trade, trade liberalisation and economic growth: Theory and evidence», *Economic Research Papers*, 2000, 63, Abidjan (Côte d'Ivoire), The African Development Bank.
- UNCTAD, *Statistics*, <http://unctadstat.unctad.org/>, 22 luglio 2011.

WILLA P., *La Méditerranée comme espace inventé*, Département of Political Studies, University of Catania, JMWP, 1999, 25, <http://www.fscpo.unict.it/EuroMed/jmwp25.htm>.

RIASSUNTO – *Mediterraneo in trasformazione* - La configurazione dello spazio mediterraneo è il risultato di un lungo processo di confronto, sovrapposizione e integrazione degli obiettivi e delle strategie dettati da istituzioni locali e sovra-locali. I progetti proposti dall'Europa, impregnati di etnocentrismo, sembrano incapaci di stimolare ulteriormente l'interesse degli altri partner mediterranei. Per alcuni Paesi (in particolare della riva sud), la progressiva distrazione dalle proposte euro-centriche sembra essere confermata dal loro crescente interesse per le opportunità commerciali offerte da economie emergenti.

SUMMARY – *The Mediterranean in transformation* - The configuration of the Mediterranean space is the result of a long process of discussion, overlapping and integration of the objectives and strategies dictated by local and supra-local institutions. European projects, imbued with ethnocentrism, seem unable to further stimulate the interest of the other Mediterranean partners. The fact that some countries (especially on the southern shore) are paying less attention to the Euro-centric proposals seems to be confirmed by their growing interest in trade opportunities offered by emerging economies.

MARIA LUISA FARAVELLI E MARIA ANTONIETTITA CLERICI*

LE FONDAZIONI BANCARIE NELLA «COSTRUZIONE» DELLA MACROREGIONE DEL NORD-OVEST ITALIANO

1. PREMESSA

Nate nel 1990 per consentire la privatizzazione del sistema creditizio italiano, le Fondazioni bancarie hanno conosciuto una trasformazione negli assetti organizzativi e nei campi di operatività. Da attori con prevalenti finalità etico-sociali, esse diventano attori meno autoreferenziali e capaci di assumere un ruolo attivo nel sostegno ai processi di sviluppo locale. Il paper si confronta con l'articolato panorama delle Fondazioni bancarie presenti nel Nord-Ovest, sottolineando il loro ruolo strategico nel rafforzare le relazioni fra i “nodi” di un territorio che tende alla nuova configurazione di *mega-city region*.

2. FONDAZIONI BANCARIE, ATTORI NON TRASCURABILI

Il sistema bancario italiano, a lungo descritto come «foresta pietrificata» per la stringente regolamentazione cui era sottoposto che aveva lasciato poco spazio alla concorrenza, conosce una profonda trasformazione dopo la legge «Amato-Carli» del 1990. Nell'orizzonte dell'unificazione dei mercati, la liberalizzazione e la privatizzazione delle banche, promosse dalla normativa, hanno consentito il consolidamento del sistema creditizio e la formazione di intermediari in grado di competere con i

* *DiAP del Politecnico di Milano.*

I paragrafi 1, 2 e 3 vanno attribuiti a M.L. Faravelli e il paragrafo 4 a M.A. Clerici.

maggiori gruppi bancari mondiali. Istituti di credito di diritto pubblico, Casse di risparmio e Monti di piet , alle soglie degli anni Novanta sotto il controllo pubblico, diventano societ  per azioni: una trasformazione possibile grazie alla creazione delle Fondazioni bancarie (FB) alle quali viene trasferita inizialmente la titolarit  del patrimonio delle banche da privatizzare. Nel corso del tempo il profilo delle FB si modifica: da soggetto pubblico e holding, strettamente legato alla banca di cui deve gestire il patrimonio, a soggetto privato operante nel no-profit come ente *grant-making* che eroga risorse per finalit  di utilit  sociale e promozione dello sviluppo locale. Un passaggio non completamente realizzato in quanto la FB   ancora un soggetto ibrido, rivolto contemporaneamente alla banca di origine – di cui   azionista di maggioranza o di riferimento – e al no-profit (CORSICO e MESSA, 2011). Ampio il dibattito sulle FB fra economisti, giuristi e sociologi ma forse anche il geografo, alle prese con la necessit  di delineare nuovi strumenti disciplinari per affrontare le sfide della globalizzazione, deve avvicinarsi al tema. Le ragioni sono diverse; da un lato il cambiamento del ruolo delle FB dopo gli interventi legislativi e in particolare le sentenze della Corte costituzionale (2003) che hanno definitivamente riconosciuto alle FB la natura di enti di diritto privato, soggetti dell’organizzazione delle libert  sociali operanti nel campo della sussidiariet . Questione cruciale in quanto il concetto di sussidiariet  esalta i corpi intermedi della societ  e le FB, da grandi filantropi che agivano in autonomia, diventano soggetti attivi nelle politiche territoriali e nella costruzione, insieme ad altri attori pubblici e privati, dei beni collettivi locali necessari per lo «scatto in avanti» dei territori nel mondo globalizzato (CIAPETTI, 2010). Attraverso le risorse erogate nel campo del welfare, le FB garantiscono la coesione e la riproduzione del capitale sociale ma sono impegnate anche sul fronte dei fattori precompetitivi dello sviluppo (ricerca scientifica, formazione e innovazione) e in operazioni immobiliari di ampio respiro (acquisizione a patrimonio di immobili di valore storico-architettonico, creazione di poli della logistica, promozione di progetti di rigenerazione urbana e di *housing* sociale). Specialmente quelle di grandi dimensioni, possono operare alla scala delle macroregioni per consolidare queste formazioni geoeconomiche alle quali non corrisponde un livello di governo ma che rappresentano ambiti strategici riconosciuti dalle stesse politiche dell’Unione Europea. Altro elemento di rilievo, l’ingente ammontare di risorse erogate dalle FB (1 miliardo e 300 milioni di euro nel 2009). I flussi sono alla base del processo di globalizzazione e pur tuttavia non determinano la «fine della geografia» (O’BRIEN, 1992) e la sconfitta dei luoghi anzi, si ancorano ai territori e contribuiscono a rimodellare le gerarchie territoriali, a definire relazionalit , a creare i prerequisiti necessari per attivare processi di crescita. Vi   infine il contributo delle FB

al rafforzamento del no-profit, settore in Italia a lungo compresso e che solo dagli anni Novanta assume un'importanza crescente in termini di occupazione e reddito prodotto.

3. QUALE PROFILO OPERATIVO?

Le 88 FB sono largamente distribuite nel Centro-Nord, per la storica intensa presenza di Casse di risparmio di natura associativa e fondazionale; poco rappresentate al Sud, tanto da spingere l'ACRI a promuovere la nascita di «Fondazione con il Sud» (2006), il cui patrimonio è garantito dal contributo delle altre FB italiane. La loro capacità erogativa è assai differente tuttavia emergono alcuni tratti comuni: a) un prevalente profilo *grant-making* cioè la tendenza a finanziare progetti realizzati da terzi anche se le quote destinate all'*operating* sono in crescita; b) un prevalente orientamento reattivo cioè la tendenza ad erogare risorse in risposta a progetti espressi dalla società civile anche se crescono i progetti propri e quelli legati ai bandi predisposti dalle FB che richiamano l'atteggiamento proattivo; c) un'operatività indirizzata a molti settori di intervento anche se emerge la preferenza per il recupero dei beni culturali che assorbe il 30% circa delle erogazioni annuali delle FB; d) un raggio di azione prevalentemente locale che premia i territori di pertinenza della banca da cui le FB hanno origine, anche se si intensificano le relazioni di lungo raggio al fine di «intercettare» risorse utili allo sviluppo dei territori, sedimentate altrove.

Se queste in generale sono le linee orientative dell'attività delle FB, è difficile cogliere con chiarezza i singoli profili operativi, pur trattandosi di una questione cruciale in quanto l'assunzione di un ruolo sempre più rilevante nel campo della sussidiarietà, ha spinto le FB a trasformarsi da «patrimoni senza scopi» a «patrimoni alla ricerca di scopi» (BORZAGA e CAFAGGI, 1999), con riflessi sull'individuazione delle loro strategie, sull'architettura organizzativa, sulle forme di *governance*, sulla comunicazione degli obiettivi da perseguire e dei risultati raggiunti. La chiara identificazione di strategie operative e la ricerca dell'efficacia nella comunicazione diventano strumenti di legittimazione delle FB nel variegato panorama degli attori locali per evitare il rischio dell'autoreferenzialità (PREWITT *et al.*, 2006). Non è facile valutare l'operatività delle FB; spesso viene associato al profilo *grant-making* reattivo un carattere di scarso protagonismo rispetto a quanti richiedono finanziamenti; una FB che si limita a rispondere alle sollecitazioni degli stakeholder ma non propone, non costruisce strategie. Oggi le FB si attivano sempre più con bandi e progetti propri per chiamare a raccolta gli attori su temi come la ricerca, la formazione e l'innovazione; in realtà non è solo adottando questo

atteggiamento proattivo che si formano strategie e si contribuisce alla trasformazione dei territori; anche azioni di limitata entità finanziaria, in risposta a sollecitazioni provenienti dalla società civile, sono utili per mantenere la coesione sociale e la riproducibilità dei contesti locali, specie in situazioni di crisi come quella attuale. Le FB non possono finanziare tutto quanto viene loro richiesto, devono scegliere e con ciò stabilire priorità che implicitamente riflettono strategie. I bilanci di missione tuttavia non aiutano a capire i criteri orientativi delle scelte, comunicano le somme erogate, le finalità dei progetti ma poco le strategie sottese: le FB sono dunque «pure potenzialità organizzative» (DEMARIE, 2008), tutte con la stessa origine ma con strategie di intervento ancora da chiarire. Servirebbero quadri interpretativi capaci di cogliere le differenze e le individualità, mentre quelli disponibili veicolano un'immagine unificante dell'operato delle FB come i rapporti dell'ACRI, strumento conoscitivo prezioso, ma da essi nulla traspare sull'individualità delle FB aggregate semplicemente in quintili rispetto al loro patrimonio.

4. IL CASO DEL NORD-OVEST

Seguire i flussi di erogazione delle FB non tanto rispetto ai settori di intervento quanto ai territori di destinazione, è un primo passo per cogliere le individualità e comprendere il loro contributo nella costruzione di piattaforme territoriali che come il Nord-Ovest, oggetto del contributo, rappresentano ambiti strategici nella competizione a scala globale (SCOTT, 2001). Il Nord-Ovest è un campo di indagine interessante per l'articolato panorama di FB presenti: le due più grandi (Cariplo, Compagnia di S. Paolo) – del tutto confrontabili alle maggiori europee –, alcune medie, molte piccole. Nel 2009 esse concentrano il 38% del patrimonio e il 42% delle erogazioni complessive delle FB italiane; la loro capacità di finanziare i territori si è mantenuta elevata negli ultimi 5 anni, anzi il rapporto erogazioni/patrimonio è diventato (nel 2009) superiore al corrispondente dato nazionale ad indicare, nonostante la crisi, una forte vicinanza istituzionale ai territori di riferimento (Tab. 1). Il Nord-Ovest è un ambito interessante anche per la vivace mobilitazione degli attori tesi a rafforzare la competitività di questa piattaforma territoriale strategica nel contesto europeo. Il Progetto Nord, l'auspicato asse Mi/To e il Tavolo interregionale per lo sviluppo territoriale sostenibile, sono le più importanti manifestazioni della spinta a una progettualità unitaria che potrebbe essere ulteriormente rafforzata dalle FB (PERULLI e PICHIERRI, 2010). Con le loro erogazioni esse contribuiscono a costruire il Nord-Ovest, a rafforzare le interrelazioni fra i territori che lo compongono o piuttosto si chiudono sui contesti locali?

Rank Italia (1-88)	Fondazioni bancarie	Patrimonio (mln €)	% capitale Banca conferitaria	Erogazioni deliberate*		
				Totale (mln €)	% su patrimonio	Δ% 2005-2009
1	C.R. Province Lombarde	6.397	4,68	175,5	2,74	12,61
3	Compagnia di San Paolo	5.443	9,89	121,4	2,23	-9,91
5	C.R. Torino	2.824	3,15	163,0	5,77	63,00
8	C.R. Cuneo	1.294	19,98	23,7	1,84	-12,76
12	C.R. Genova e Imperia	893	44,06	22,6	2,53	-25,97
19	B.M. Lombardia (BML)	554	19,98	15,1	2,72	73,23
28	C.R. Alessandria	343	20,00	6,1	1,79	1,35
34	C.R. La Spezia	214	20,01	4,3	2,00	63,06
35	C.R. Biella	213	35,00	7,3	3,43	-8,90
37	C.R. Tortona	203	0,0	2,8	1,37	-6,54
39	C.R. Asti	200	51,38	6,0	3,00	25,21
43	C.R. Savona	169	4,10	4,1	2,40	14,68
60	C.R. Vercelli	109	6,00	2,4	2,16	9,62
74	C.R. Fossano	50	76,92	2,7	5,31	40,19
77	C.R. Saluzzo	42	66,98	1,5	3,55	-21,27
81	C.R. Savigliano	35	68,99	0,8	2,34	-39,65
84	C.R. Bra	26	68,98	0,6	2,24	-29,77
	Totale Nord-Ovest	19.008	–	559,7	2,94	13,51
	Totale Italia	49.487	–	1333,2	2,69	2,46

Tab. 1 - Fondazioni bancarie con sede nel Nord-Ovest: patrimonio e erogazioni deliberate (2009).

* escluso Fondo per il volontariato.

Fonte: nostre elaborazioni su dati ACRI e bilanci delle Fondazioni bancarie.

Le FB dovrebbero misurarsi con la scala della macroregione del Nord-Ovest spingendosi su reti di relazioni lunghe per superare il localismo insito nella loro storia e spesso sancito dai loro statuti, in quanto il localismo coincide sempre meno con un contesto circoscritto ed è piuttosto la capacità di rafforzare i caratteri endogeni attraverso relazioni a scala vasta per intercettare gli attori che garantiscono l'accesso ai fattori precompetitivi dello sviluppo (conoscenza, innovazione, infrastrutture). In uno scenario in cui la competizione non è più tra singole

città ma tra macroregioni e a queste non corrisponde ancora un livello di governo riconosciuto, le FB potrebbero assumere, limitatamente ad alcuni progetti, il ruolo di anticipatori della loro costruzione. Se le macroregioni hanno natura artificiale e volontaria e prendono forma laddove c'è produzione intenzionale di relazioni (BONOMI, 2011), allora le FB, per il loro carattere di agenti di innovazione capaci di spingersi su nuove frontiere anticipando l'azione di altri attori economici e istituzionali, possono avere un ruolo chiave nell'attivare/consolidare reti di relazioni.

Sul versante delle erogazioni, le 17 FB del Nord-Ovest manifestano profili diversi e non direttamente riconducibili alla dimensione patrimoniale. Il *grant-making* reattivo caratterizza le FB piccole mentre le tre maggiori (Cariplo, Compagnia di S. Paolo, CRT), per la più complessa struttura organizzativa, tendono ad orientarsi verso il modello proattivo basato sulla pre-identificazione di tematiche emergenti rispetto alle quali viene sollecitata la progettualità degli attori locali. Una contrapposizione apparentemente scontata che ricalca quella fra piccole e grandi FB ma non mancano eccezioni: da un lato soggetti che nonostante il ragguardevole patrimonio, compatibile con un profilo *grant-making* proattivo, adottano il modello reattivo (Cuneo, BML); dall'altro soggetti medi e piccoli che forzano i limiti organizzativi connessi alle ridotte dimensioni e optano per quello proattivo (Alessandria, La Spezia) o per l'equilibrio fra i due modelli (Tortona, Carige).

Il profilo operativo non corrisponde dunque necessariamente alle dimensioni patrimoniali ma è piuttosto la mediazione fra le ragioni delle FB come imprese e quelle dei territori. Spesso si descrivono le FB come attori capaci di guidare i processi di crescita, di assumere il ruolo di innovatori sociali e anticipatori delle soluzioni ai problemi; un profilo alto ma che deve fare i conti con la natura dei territori, a volte «scambiatori» fra flussi locali e globali sottoposti alle spinte dell'innovazione, a volte territori lenti, nodi secondari e marginali, forse più attenti alla gestione dell'esistente.

Le erogazioni deliberate dalle FB nel 2009 a favore dei comuni del Nord-Ovest si distribuiscono nel territorio secondo due modelli:

1. copertura capillare dei comuni piemontesi e liguri, prevalentemente caratterizzata da erogazioni di modesta entità (inferiori a 10.000 euro);
2. copertura puntiforme dei comuni lombardi, associata a erogazioni di notevole entità, anche se tale configurazione non implica la lontananza istituzionale delle FB dal loro territorio poiché Cariplo eroga anche attraverso le Fondazioni di comunità che ricalcano le partizioni provinciali e fanno «filtrare» risorse nel minuto dei territori.

Per quanto riguarda i flussi di erogazioni a corto raggio (interni alle regioni del Nord-Ovest), in Lombardia si impone Cariplo con risorse indirizzate in misura equilibrata verso tutte le province lombarde; in Piemonte emerge il primato di CRT che nell'ambito del circuito regionale muove molto più denaro della Compagnia di S. Paolo, con un flusso prevalente verso la provincia di Cuneo destinataria di ingenti risorse provenienti da tutte le FB piemontesi. Il principale nodo di polarizzazione delle erogazioni resta tuttavia Torino in quanto la città è sede dell'associazione che federa le FB piemontesi, ha sviluppato un'intensa progettualità dopo la crisi che ha investito la sua base produttiva ed è toccata infine dai «flussi di ritorno», passanti da Torino per la presenza di attori che reinvestiranno in seguito nei territori di riferimento delle singole FB.

Se si considerano le reti lunghe cioè i flussi di erogazioni transregionali, emergono i poli di Milano (con Cariplo) e Torino (con Compagnia di S. Paolo), anche se le direzioni dei flussi sono diverse e poco interagenti. Da più parti si insiste sulla formazione dell'asse Mi/To ma le FB, con le loro politiche, sembrano privilegiare altri sistemi relazionali. Il flusso attivato da Cariplo verso Torino è modesto e per nulla confrontabile con quello in direzione di Novara e Verbania, province di operatività previste dallo statuto della fondazione: una «proiezione» che consolida la vocazione regionalistica di Cariplo e la tendenza a unire territori già nella sostanza connessi al cuore della regione urbana milanese.

Decisamente più attive nella costruzione del Nord-Ovest le FB torinesi che riflettono il clima effervescente della città, alle prese con la necessità di riposizionarsi rispetto agli altri poli della macroregione e di consolidare la sua posizione di *second city* a livello europeo.

Torino, attraverso le politiche di erogazione delle sue FB, si proietta in molte direzioni: verso Milano, Varese e Como, ma soprattutto verso Genova (a rafforzare il cosiddetto Limonte). La FB più attiva nella costruzione di queste trame relazionali è Compagnia di S. Paolo che manifesta la capacità di costruire territori e di favorire coalizioni fra attori a partire da progetti quali il programma Neuroscienze (network sovraregionale di Università), la costituzione di Siti (ente impegnato nella realizzazione di un modello previsionale per il trasporto merci del Nord-Ovest) e la promozione di incontri come «Torino20venti», per sviluppare idee sul futuro della città.

Cariplo predilige le reti corte del regionalismo lombardo ma, a differenza delle FB piemontesi, pratica anche quelle lunghe nazionali e internazionali, attraverso progetti come AGER (in campo agroalimentare) e Fondazioni4Africa (sostegno a Senegal e Nord Uganda). La dimensione intermedia del Nord-Ovest sembra essere trascurata e Milano, anche dal punto di vista dell'operatività delle FB, è proiettata ben al di là dei confini regionali, coerentemente con il suo profilo di *global city* e in analogia con

l'orientamento delle politiche territoriali degli ultimi anni: «Milano continua a non guardare nella direzione di Torino non sentendo alcun bisogno di approntare delle strategie che muovano dal capoluogo piemontese o lo assumano come problema e come risorsa di una prospettiva unitaria. Mentre Milano continua a guardare poco oltre ai confini regionali della Lombardia, Torino è spinta dal ritmo del suo mutamento a superare e a forzare i confini territoriali [...], a scrutare attorno a sé in ogni direzione in cerca di ogni opportunità che si delinei» (BERTA, 2006, p. 706).

Il divergente comportamento delle due grandi FB di Milano e Torino riflette non solo la loro diversa politica e origine ma probabilmente anche la necessità di ribadire la separazione nell'azionariato del gruppo Intesa-Sanpaolo, al fine di rispettare i vincoli imposti dalla normativa alla partecipazione delle FB nel capitale delle banche.

Pur con i limiti del riferimento a un unico anno e di una mancata attenzione ai singoli progetti finanziati, questo lavoro cerca di far emergere i differenti orientamenti strategici delle FB. I territori sono sempre più partizioni fisiche dai confini incerti che si ridefiniscono rispetto alle politiche attivate dagli attori; fra questi le FB hanno un ruolo di assoluto rilievo anche se, nello specifico caso trattato, il loro comportamento nella costruzione della macroregione Nord-Ovest è diverso e sembra riflettere la volontà di attivare differenti sistemi relazionali.

BIBLIOGRAFIA

- BERTA G., «Torino, Milano e la questione settentrionale», *il Mulino*, 2006, n. 4, pp. 697-707.
- BONOMI A., «Le piattaforme produttive», in ITALIADECIDE, *Rapporto 2010. L'Italia che c'è: le reti territoriali per l'unità e la crescita*, Bologna, il Mulino, 2011, <http://italiadecide.it>.
- BORZAGA C. e CAFAGGI F. (a cura di), *Le fondazioni bancarie. Un patrimonio alla ricerca di uno scopo*, Roma, Donzelli, 1999.
- CIAPETTI L., *Lo sviluppo locale*, Bologna, il Mulino, 2010.
- CORSICO F. e MESSA P., *Da Frankenstein a principe azzurro. Le fondazioni bancarie fra passato e futuro*, Venezia, Marsilio, 2011.
- DEMARIE M., «Fondazioni italiane: per un'introduzione a beneficio degli inesperti curiosi», in G. TURATI, M. PIACENZA e G. SEGRE (a cura di), *Patrimoni&Scopi. Per un'analisi economica delle fondazioni*, Torino, Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli, 2008, pp. 3-27.
- O'BRIEN R., *Global Financial Integration: The End of Geography*, London, Royal Institute of International Affairs, 1992.
- PERULLI P. e PICHIERRI A., *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*, Torino, Einaudi, 2010.
- PREWITT K., DOGAN M., HEYDEMAN S. e TOEPLER S. (a cura di), *The Legitimacy of Philanthropic Foundation*, New York, Russel Sage Foundation, 2006.
- SCOTT A.J., *Le regioni nell'economia mondiale. Produzione, competizione e politica nell'era della globalizzazione*, Bologna, il Mulino, 2001.

RIASSUNTO – *Le fondazioni bancarie nella «costruzione» della macroregione del nord-ovest italiano* - Le Fondazioni bancarie, istituzioni intermedie fra Stato e mercato, con la loro capacità di mobilitare ingenti flussi di denaro destinati alla produzione di beni collettivi locali, possono assumere un ruolo chiave nella crescita e coesione delle macro-regioni, la cui importanza è esaltata dalla globalizzazione. Il contributo si occupa delle 17 Fondazioni bancarie del Nord-Ovest, diverse per patrimonio e strategie operative, mettendo in risalto la loro differente capacità di assecondare relazioni di lungo raggio in campi strategici per il consolidamento della *mega-city region* del Nord-Ovest italiano.

SUMMARY – *Banking foundations as key players in the development of Italian north-western macro-region* - Acting as intermediaries between market and State, and thanks to their capacity of mobilizing huge flows of money assigned to the production of local public goods, banking foundations can play a key role in the growth and cohesion of Italian macro-regions, whose importance has been enhanced by globalization. The paper analyzes 17 banking foundations – which differ in terms of assets and strategies – highlighting their different capacities to establish long-term strategic relations for territorial consolidation in the Italian north-western macro-region.

CARLA FERRARIO E MARCELLO TADINI*

I MERCATI EMERGENTI E IL SISTEMA ECONOMICO GLOBALE

1. INTRODUZIONE

Nell'attuale sistema economico globale si sta indebolendo il ruolo di leadership dei Paesi maggiormente industrializzati a causa del dinamismo dei cosiddetti «mercati emergenti». Recenti stime prevedono che nei prossimi 10-15 anni la maggior parte della crescita dell'economia mondiale e dei consumi sarà concentrata soprattutto in questi mercati (PELLICELLI, 2011) i quali, nel corso dell'ultimo triennio, si sono dimostrati particolarmente vitali e capaci di riprendersi dalla crisi economica globale molto più rapidamente rispetto alle economie avanzate.

Il termine mercati emergenti appare evocativo di una condizione economica positiva contraddistinta da elevati tassi di crescita; ad oggi tuttavia non esiste una definizione univoca e la letteratura internazionale fa spesso riferimento a diverse rappresentazioni di gruppi di Paesi sulla base di criteri differenti.

L'obiettivo di questo lavoro è quello di fornire una rassegna essenziale delle conoscenze scientifiche sull'argomento, evidenziando nel contempo quali siano gli indici utilizzati per valutare le caratteristiche peculiari di questi mercati. Viene altresì sottolineato il ruolo specifico che oggi assumono i Paesi emergenti in termini di opportunità di sviluppo per le imprese internazionalizzate e di competizione globale tra territori.

* Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale.

Il presente lavoro è frutto della collaborazione dei due autori; tuttavia va attribuita a Carla Ferrario la stesura dei paragrafi 3 e 4 e a Marcello Tadini la stesura dei paragrafi 1, 2 e 5.

2. MERCATI EMERGENTI: DEFINIZIONI E POSSIBILI RAPPRESENTAZIONI

L'espressione «mercati emergenti» fu utilizzata per la prima volta nel 1981 dall'economista dell'International Finance Corporation Antoine van Agtmael per lanciare un nuovo fondo di investimento al di fuori delle economie avanzate.

L'intento era quello di aumentare la capacità attrattiva verso gli investitori istituzionali fornendo un'immagine positiva per quegli Stati, appartenenti al gruppo di Paesi originariamente indicato come Terzo Mondo, la cui produzione di ricchezza si attestava al di sotto di una certa soglia (ERRUNZA, 1997; CASSIA, 2008).

Basandosi unicamente su questo criterio, la definizione originale di mercati emergenti era molto ampia e consentiva di far rientrare nella categoria numerose economie nazionali – anche molto diverse tra di loro – caratterizzate da un reddito pro capite medio-basso (SINHA e OUBURAI, 2008).

Per merito della scelta terminologica particolarmente evocativa, a partire dagli anni Ottanta, l'espressione mercati emergenti è entrata nel lessico economico e geografico ed è stata utilizzata con molta frequenza e secondo varie declinazioni. Istituzioni internazionali come il Fondo Monetario Internazionale, le Nazioni Unite e la Banca Mondiale hanno usato ed usano attualmente questa espressione attribuendole classificazioni diverse ma accomunate dall'individuazione dei mercati emergenti per differenza, come economie diverse da quelle sviluppate e contraddistinte da livelli di ricchezza pro capite al di sotto di una certa soglia (CASSIA, 2008; SINGH, 2008).

Va sottolineato tuttavia come alla base delle definizioni suddette esista una tendenziale confusione tra concetti diversi (mercati emergenti, economie in via di sviluppo, economie in transizione)⁽¹⁾ che «conducono a risultati in buona parte sovrapponibili, anche se non del tutto coincidenti» (CASSIA, 2008).

L'approccio metodologico che si ritiene più corretto è quello che considera i mercati emergenti come un sottoinsieme di Paesi, tra quelli in via di sviluppo, contraddistinti da una rapida crescita economica, da significativi livelli di industrializzazione e di modernizzazione e in alcuni casi da un processo di transizione da economie pianificate verso un'economia di mercato (CAVUSGIL, KNIGHT e RIESENBERG, 2007).

Nei primi anni Ottanta, per descrivere le realtà nazionali che stavano emergendo dal gruppo dei Paesi in via di sviluppo, era stato coniato

⁽¹⁾ Per economia in transizione si intende un'economia che sta cambiando da un sistema di pianificazione centrale ad un libero mercato; questo processo è in corso in Cina, nell'ex URSS e nei Paesi del blocco sovietico e in alcuni Paesi dell'Indocina (Cambogia, Laos, Vietnam).

il termine «Paesi di recente industrializzazione» (riferito ad alcuni Stati asiatici e latino-americani caratterizzati da un rapido sviluppo e dalla liberalizzazione del mercato) che oggi è stato sostituito dal più ampio concetto di «economie emergenti».

Nel corso dell'ultimo ventennio un'intensa ricerca accademica e molteplici analisi di business hanno prodotto numerose specificazioni del concetto rispetto alla formulazione originaria, alla luce dell'aumentato interesse per questi Paesi contraddistinti dai più elevati tassi di crescita dell'economia mondiale oltreché da migliori capacità di recupero a fronte di fenomeni recessivi.

A seguito di questi contributi sono state elaborate alcune definizioni che tendono ad individuare le economie emergenti in modo diretto e dinamico sulla base della coerenza rispetto ad alcuni parametri.

In particolare, alla luce della consapevolezza che il livello di reddito non possa più essere l'unico ed affidabile criterio per la categorizzazione di un determinato Paese come emergente, vengono considerati elementi fondamentali anche il processo di intensa e rapida crescita economica e la presenza di politiche governative che, tramite un percorso di riforme, portano ad una maggiore apertura dell'economia alle forze di mercato nazionali e globali (ARNOLD e QUELCH, 1998; HOSKISSON *et al.*, 2000).

Infatti, secondo le più recenti indicazioni sul tema (GECHEV, KATSIOLOUDES e HADJIDAKIS, 2007), l'identificazione dei Paesi emergenti si basa sul livello di ricchezza prodotta e su altri parametri aggiuntivi: la crescita del potenziale economico, l'intensità di interazione con il mercato mondiale, il grado di liberalizzazione, la funzionalità dei meccanismi di mercato e gli atteggiamenti verso gli investitori stranieri.

Applicando questi parametri e interpretando i mercati emergenti in chiave dinamica (il gruppo dei Paesi considerati emergenti è sempre in evoluzione a causa dei continui e rapidi cambiamenti che caratterizzano l'odierno sistema economico), è possibile evidenziare come oggi siano costituiti da ventisei Paesi⁽²⁾ localizzati nel Sud ed Est asiatico, in Europa orientale, nell'Africa occidentale e meridionale e in America latina.

L'elenco appare numericamente consistente e qualitativamente eterogeneo: per tali ragioni nell'ultimo decennio la ricerca e le analisi si sono concentrate sulla definizione di ulteriori articolazioni che consentissero di mettere in luce le economie «maggiormente emergenti tra le

(2) L'identificazione dei Paesi emergenti deriva dall'analisi di otto elenchi (aggiornati a settembre 2011) elaborati da soggetti diversi (International Monetary Fund, The Economist, FTSE Group, Dow Jones, Standard&Poor's, Morgan Stanley, Goldman Sachs e Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) e dalla verifica degli Stati che compaiono in almeno due di essi: il gruppo risulta così formato da: Argentina, Bangladesh, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Egitto, Filippine, India, Indonesia, Malesia, Marocco, Messico, Nigeria, Pakistan, Perù, Polonia, Repubblica Ceca, Russia, Sudafrica, Taiwan, Thailandia, Turchia, Ungheria, Vietnam.

emergenti». Con questo scopo sono state elaborate alcune rappresentazioni in grado di raggruppare i Paesi caratterizzati da analoghe dinamiche economiche, politiche e sociali.

La più nota è quella dei cosiddetti BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), acronimo coniato nel 2001 da Goldman Sachs per indicare le economie più forti e trainanti tra quelle emergenti. Negli anni seguenti ci sono stati diversi tentativi di individuare i Paesi emergenti che presumibilmente assumeranno nel prossimo futuro un ruolo rilevante nell'economia globale; come suggeriscono HULBERT (2011) e GOLDSTEIN (2011) tali esercizi hanno portato al conio di acronimi derivanti da quello originario (BRICSAM)⁽³⁾ o che comunque ampliassero il novero delle nazioni candidate ad essere protagoniste dello sviluppo mondiale insieme ai BRIC (NEXT-11, VISTA, CIVETS)⁽⁴⁾.

Secondo un'interpretazione desumibile dalla letteratura, la ricerca di nuovi acronimi va letta come il segnale della consapevolezza circa il ruolo strategico assunto dai mercati emergenti (e in particolare da alcuni di essi) nell'attuale sistema economico globale.

3. INDICI COMPARATIVI

Esistono alcuni indici elaborati da istituzioni internazionali o enti di ricerca che, sintetizzando variabili di natura economica, politica e sociale consentono di determinare la rilevanza dei mercati nazionali nel sistema economico mondiale. Questi indici possono essere utilizzati come utile riferimento per valutare le caratteristiche delle economie emergenti e per poter effettuare un'analisi comparativa tra di esse e con le altre economie mondiali.

La Tab. 1 indica la posizione dei Paesi emergenti nel *ranking* dei seguenti indici⁽⁵⁾:

- *Democracy Index* (DI), elaborato dall'Economist Intelligence Unit, prende in considerazione fattori quali il sistema elettorale, il pluralismo, le modalità di funzionamento del governo, il rispetto dei

(3) BRICSAM è l'acronimo coniato dal Centre for International Governance Innovation nel 2005 per indicare Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica, Association of Southeast Asian Nations (nella configurazione ASEAN-4 formata da Indonesia, Malesia, Filippine e Thailandia) e Messico.

(4) NEXT-11 è il termine scelto da Goldman Sachs nel 2005 per indicare undici Paesi (Bangladesh, Egitto, Indonesia, Iran, Messico, Nigeria, Pakistan, Filippine, Corea del Sud, Turchia e Vietnam) che saranno protagonisti di una crescita rilevante tra i mercati emergenti; VISTA (proposto nel 2006 da BRICS Research Institute) indica Vietnam, Indonesia, Sudafrica, Turchia e Argentina; CIVETS (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egitto, Turchia e Sudafrica) è l'acronimo creato nel 2009 da The Economist e utilizzato anche da HSBC.

(5) Per ciascuno degli indici considerati è stato utilizzato l'ultimo aggiornamento disponibile.

- diritti civili e la partecipazione politica; esso rappresenta un utile indicatore per conoscere il livello di sviluppo e stabilità politica (ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, 2010);
- *Enabling Trade Index* (ETI), stilato da più di trent'anni dal World Economic Forum, valuta le misure adottate a livello istituzionale e i servizi offerti per favorire il libero flusso di merci nei seguenti settori: l'accesso al mercato, l'amministrazione doganale, le infrastrutture per il trasporto e la comunicazione e le condizioni per gli affari (WORLD ECONOMIC FORUM, 2010);
 - *Global Competitiveness Index* (GCI), anch'esso elaborato dal World Economic Forum, è centrato maggiormente su aspetti di carattere economico raggruppati in dodici pilastri che determinano gli elementi chiave dell'economia⁽⁶⁾, ha lo scopo di misurare il potenziale produttivo delle nazioni (WORLD ECONOMIC FORUM, 2011);
 - *Doing Business Index* (DBI), realizzato dalla Banca Mondiale (WORLD BANK, 2011), analizza la facilità di fare impresa nei diversi Paesi del mondo. L'indice viene costruito considerando dieci aspetti che caratterizzano un'attività economica⁽⁷⁾ e per ciascuno di essi vengono esaminati il tipo di procedura, i tempi e i costi da sostenere;
 - *Inward FDI Performance Index* (IFPI), elaborato dall'United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), paragona le performance in termini di rapporto tra la quota del flusso di investimenti diretti esteri (FDI) del Paese rispetto al totale mondiale e l'ammontare del PIL nazionale in rapporto sempre a quello mondiale, indipendentemente dalle dimensioni del mercato;
 - *Human Development Index* (HDI), creato dall'United Nations Development Programme (UNDP, 2011), prende in considerazione sia variabili di tipo economico come il reddito nazionale pro capite sia di tipo sociale quali l'aspettativa di vita e il grado di istruzione;
 - *Market Potential Index* (MPI) ha l'obiettivo di evidenziare il potenziale di mercato di quei Paesi definiti emergenti da THE ECONOMIST (2009) e viene calcolato analizzando otto variabili legate al mercato (grandezza, crescita, capacità ed efficienza), alle infrastrutture viarie e di telecomunicazione, alla libertà economica e al rischio Paese (GlobalEDGE – MICHIGAN STATE UNIVERSITY, 2011).

⁽⁶⁾ Il *Global Competitiveness Index* considera 113 indicatori statistici suddivisi in 12 macro aree: istituzioni, infrastrutture, ambiente macroeconomico, educazione primaria e sanità, università e formazione, scambio delle merci, mercato del lavoro, sistema finanziario, grandezza del mercato, ambiente imprenditoriale e innovazione.

⁽⁷⁾ I dieci aspetti considerati sono: avvio d'impresa, ottenimento delle licenze, flessibilità del sistema lavorativa, tutela della proprietà intellettuale, accesso al credito, protezione dell'investitore, pagamento delle imposte, commercio estero, rispetto dei contratti, cessazione d'impresa.

Esaminando congiuntamente questi indici è possibile osservare come alcuni Paesi emergenti ottengano un punteggio identico, e in alcuni casi migliore, di quello assegnato ai Paesi sviluppati. Il confine fra mondo emergente e Paesi sviluppati sta tendenzialmente diventando più sfumato e ciò si evince dalla Tab. 1 nella quale sono evidenziati (in grassetto) i Paesi il cui valore supera quello del Paese del G7 più basso in graduatoria.

Paese	Indice	DI	ETI	GCI	DBI	IFPI	HDI	MPI
<i>Paesi emergenti</i>								
Argentina		51	95	85	113	91	45	19
Bangladesh		83	113	108	122	114	146	–
Brasile		47	87	53	126	69	84	11
Cile		34	18	31	39	26	44	15
Cina		136	48	26	91	86	101	2
Colombia		57	91	68	42	67	87	25
Corea del Sud		20	27	24	8	122	15	4
Egitto		138	76	94	110	57	113	16
Filippine		74	92	75	136	116	112	23
India		40	84	56	132	97	134	9
Indonesia		60	68	46	129	79	124	12
Malesia		71	30	21	18	46	61	14
Marocco		116	75	73	94	101	130	–
Messico		50	64	58	53	84	57	13
Nigeria		123	120	127	133	61	156	–
Pakistan		104	112	118	105	110	145	22
Perù		62	63	67	41	39	80	20
Polonia		48	58	41	62	75	39	6
Repubblica Ceca		16	42	38	64	50	27	5
Russia		107	114	66	120	60	66	21
Sudafrica		30	72	50	35	128	123	24
Taiwan		36	28	13	25	125	n.d.	–
Thailandia		57	60	39	17	83	103	18
Turchia		89	62	59	71	108	92	10
Ungheria		43	49	48	51	81	38	8
Vietnam		140	71	65	98	22	128	–

Paese	Indice	DI	ETI	GCI	DBI	IFPI	HDI	MPI
<i>Paesi del G7</i>								
Canada		9	8	12	13	98	6	–
Francia		31	20	18	29	105	20	–
Germania		14	13	6	19	104	9	–
Giappone		22	25	9	20	136	12	–
Italia		29	51	43	87	126	24	–
Regno Unito		19	17	10	7	76	28	–
Stati Uniti		17	19	5	4	96	4	–

Tab. 1 - Indici di comparazione tra Paesi.

Fonte: elaborazione da fonti varie.

Per quanto riguarda, ad esempio, il *Democracy Index* la Repubblica Ceca, la Corea del Sud e il Sudafrica hanno ottenuto valori più bassi rispetto alla maggior parte dei Paesi del G7 e ciò significa che sono considerati più stabili politicamente; inoltre l'*Inward FDI Performance Index* mette in luce come tutti i mercati emergenti siano in una posizione migliore rispetto all'Italia.

Anche se permangono alcune situazioni problematiche, nell'ultimo ventennio il *trend* generale dei Paesi emergenti è positivo. Cina, India, Indonesia e Brasile hanno compiuto importanti progressi, recuperando buona parte del ritardo rispetto ai Paesi sviluppati. Come si evince dall'HDI, la Corea del Sud ha un indice quasi identico a quello del Giappone ed è in posizione migliore rispetto a Regno Unito, Italia e Francia.

Infine, secondo il *Market Potential Index* Cina, Corea del Sud e Repubblica Ceca risultano i Paesi con il maggior potenziale di mercato. Nel primo caso l'attrattività deriva dalla grandezza del mercato e dalla futura crescita del consumo privato, mentre i consumi e le infrastrutture commerciali sono i fattori che rendono attrattivi i mercati di Corea del Sud e Repubblica Ceca.

4. MERCATI EMERGENTI E GEOGRAFIA DEGLI INVESTIMENTI ESTERI

Un aspetto peculiare dell'attuale sistema economico globale è la forte crescita dei flussi di investimenti diretti esteri (IDE) da e verso i mercati emergenti.

Nel 2010 il flusso complessivo di IDE si è attestato a quota 1,240 miliardi di dollari e, per la prima volta, i Paesi in via di sviluppo hanno attirato più della metà degli investimenti mondiali; in particolare nei ventisei Paesi emergenti considerati sono stati investiti circa 367 miliardi di dollari (UNCTAD, 2011).

Le principali regioni dell'Est e Sud-est asiatico e dell'America latina si caratterizzano per una forte crescita nell'afflusso di capitali a differenza di quanto si riscontra nei Paesi sviluppati e nelle economie emergenti dell'Est europeo che, dopo un florido periodo pre-crisi, registrano un calo dei flussi a causa del ristagno degli investimenti provenienti da Paesi UE, tradizionalmente i principali investitori nell'area.

Questa diversa geografia dei flussi di IDE è confermata anche dalla classifica mondiale dei maggiori destinatari. Nel 2010 tra i primi venti Paesi, che ricevono la maggior quantità di investimenti esteri, ben sette sono emergenti (quasi il doppio rispetto al 2009): Cina (che ormai da diversi anni è seconda solamente agli Stati Uniti), Brasile (quinto), Russia (ottava), India (quattordicesima), Messico (diciottesimo), Cile (diciannovesimo) e Indonesia (ventesima) (*ibidem*).

Per quanto riguarda i flussi in uscita, i Paesi emergenti si confermano i maggiori investitori, riflesso della forza della loro economia, del dinamismo delle loro multinazionali e della crescente aspirazione di competere nel nuovo mercato globale.

Nel 2010 i flussi mondiali in uscita sono stati pari a 1,423 miliardi di dollari di cui 242 provenienti dalle economie emergenti (*ibidem*), il 36% in più rispetto al 2009. Tale aumento è interpretabile come risultato delle strategie di espansione delle multinazionali dei Pvs che ormai da diversi anni acquisiscono imprese dei Paesi sviluppati operanti in una vasta gamma di settori.

Nel passato le economie emergenti sono state spesso considerate solamente come ambiti di destinazione degli investimenti diretti esteri. Tuttavia le recenti scelte compiute dai grandi gruppi con sede in Cina, India, Brasile, Messico, Russia o Sudafrica⁽⁸⁾ hanno messo in evidenza che le economie emergenti sono in grado di svolgere un ruolo strategico anche come Paesi di origine degli IDE (HAUSER, 2008).

5. CONCLUSIONI

Nel corso dell'ultimo decennio si sta assistendo ad un profondo cambiamento nella geografia del sistema economico globale che prefigura la

⁽⁸⁾ Ad esempio nel 2010 la società cinese Zhejiang Geely Holding Group ha acquistato la casa automobilistica svedese Volvo e nel 2008 il colosso automobilistico indiano Tata Motor ha acquistato i marchi britannici Jaguar e Land Rover dall'americana Ford.

creazione di uno scenario internazionale multipolare ed articolato in cui svolgono un ruolo di primo piano i Paesi emergenti alla luce della capacità di trainare lo sviluppo mondiale, di attrarre e generare investimenti e di accrescere il proprio peso politico (come dimostra l'importanza che ha assunto recentemente il G-20 nel sistema delle decisioni in grado di influenzare il destino dell'economia mondiale)⁽⁹⁾.

Inoltre, l'attuale periodo di crisi economica globale sta moltiplicando le opportunità di investimento da parte dei Paesi emergenti ed è quindi presumibile che nel prossimo futuro si assisterà ad un ulteriore aumento della rilevanza economica e geopolitica di questi ultimi.

BIBLIOGRAFIA

- ANTKIEWITZ A. e WHALLEY J., *BRICSAM and the NON-WTO*, The Centre for International Governance Innovation, Working Paper n. 3, October 2005.
- ARNOLD D.J. e QUELCH J., «New strategies in emerging markets», *Sloan Management Review*, 1998, n. 40, pp. 7-20.
- CASSIA F., *Analisi strategica e marketing per i mercati emergenti*, Milano, LED – Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto, 2008.
- CAVUSGIL T., KNIGHT G. e RIESENBERG J., *International Business: The New Realities*, Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, 2007.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, *Democracy Index 2010. Democracy in Retreat*, 2010, www.eiu.com.
- ERRUNZA V.R., «Research on emerging markets: Past, present and future», *Emerging Markets Quarterly*, 1997, n. 3, pp. 5-14.
- GECHEV R., KATSILOUDES M. e HADJIDAKIS S., «Doing business in the newly emerging economies», in M. KATSILOUDES e S. HADJIDAKIS (a cura di), *International Business. A Global Perspective*, Oxford, Butterworth-Heinemann, 2007, pp. 483-508.
- GLOBALEDGE – MICHIGAN STATE UNIVERSITY, *Market Potential Index 2010*, 2011, (globaledge.msu.edu/Knowledge-Tools/MPI).
- GOLDMAN SACHS, «How solid are the BRICS?», *Global Economics Paper*, n. 134, 2005.
- GOLDMAN SACHS, «Building better global economic BRICS», *Global Economics Paper*, n. 66, 2001.
- GOLDSTEIN A., *BRIC. Brasile, Russia, India, Cina alla guida dell'economia globale*, Bologna, il Mulino, 2011.
- HAUSER H., «Outward foreign direct investment from emerging economies: New players in the world economy?», in H.S. KOHLI (a cura di), *Growth and Development in Emerging Market Economies*, New Delhi, SAGE Publications India, 2008, pp. 130-157.
- HOSKISSON R.E., EDEN L., LAU C.M. e WRIGHT M., «Strategy in emerging economies», *Academy of Management Journal*, 2000, n. 43, pp. 249-267.

⁽⁹⁾ Il G-20 è un gruppo formato dai ministri delle finanze e dai governatori delle banche centrali delle venti principali economie e cioè i Paesi del G7, l'Unione Europea, l'Australia e undici economie emergenti: Arabia Saudita, Argentina, Brasile, Cina, Corea del Sud, India, Indonesia, Messico, Russia, Sudafrica e Turchia.

- HULBERT M., «Power shifts: Emerging markets emerged, geopolitics fractured», in D. MÖCKLI (a cura di), *Strategic Trends 2011. Key Developments in Global Affairs*, Zurich, Center for Security Studies – ETH, 2011, pp. 11-33.
- KADOKURA T., *Possibility of post-BRICS: «VISTA»*, Jokohama, BRICS Research Institute, December 2005.
- PELLICELLI G., *Mercati emergenti. Le strategie per competere oltre confine*, Milano, EGEA, 2011.
- SINGH S., *Business Practices in Emerging and Re-emerging Markets*, New York, Palgrave Macmillan, 2008.
- SINHA P.K. e OUBAI P., *Marketing in Emerging Economies*, in M. BAKER e S.J. HART (a cura di), *The Marketing Book*, Oxford, Butterworth-Heinemann, 2008, pp. 586-601.
- THE ECONOMIST, *BRICS and BICIS. The World in 2010*, November 2009, www.economist.com.
- UNCTAD, *World Investment Report. Non-Equity Modes of International Production and Development*, 2011, www.unctad.org.
- UNDP, *Human Development Report 2011*, 2011, hdr.undp.org.
- WORLD BANK, *Doing Business 2012*, 2011, www.doingbusiness.org.
- WORLD ECONOMIC FORUM, *The Global Enabling Trade Report 2010*, 2010, www.weforum.org.
- WORLD ECONOMIC FORUM, *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, 2011, www.weforum.org.

RIASSUNTO – *I mercati emergenti e il sistema economico globale* - Nell'attuale sistema economico globale i mercati emergenti appaiono sempre più rilevanti: recenti stime prevedono che nei prossimi decenni la maggior parte della crescita dell'economia mondiale e dei consumi sarà concentrata nei Paesi in via di sviluppo e in particolare in quelli emergenti. L'obiettivo di questo lavoro è quello di fornire una rassegna essenziale delle conoscenze scientifiche sull'argomento, evidenziando il significato del termine «mercati emergenti» e nel contempo gli indici e gli indicatori utilizzati per la loro individuazione. Viene altresì sottolineato il ruolo specifico che oggi essi giocano nel sistema di produzione mondiale in continua ridefinizione, nello sviluppo delle imprese internazionalizzate e nella competizione globale tra territori.

SUMMARY – *Emerging markets and global economic system* - In the present global economic system emerging markets are becoming very important: recent estimates predict that over the next decades most of the world economic growth and consumption will be concentrated in developing countries and particularly in emerging markets. The purpose of this work is to give an essential overview of the scientific literature about the subject, particularly considering what we mean by «emerging markets» and what are the indicators used to identify them. Moreover this paper underlines the specific role of these markets in the actual production system, in development for internationalized enterprises and in global competition between regions.

Sessione 2

GEOGRAFIE DELL'IMPRESA

CLAUDIO CALVINO*

NUOVE FRONTIERE PRODUTTIVE NEL SETTORE
DELL'AUTOMOTIVE: LA FIAT E LA *GLOBAL
COMMMODITY CHAIN* DEL «PROGETTO 178»

1. INTRODUZIONE

I processi legati al fenomeno della globalizzazione hanno dimostrato nel corso degli ultimi cinquant'anni la loro estrema fluidità, costringendo la disciplina geografica a rigenerarsi discutendo nuovi approcci e metabolizzando nuovi paradigmi.

La Nuova Divisione Internazionale del Lavoro (NDIL), teorizzata da FROBEL, HEINRICHS e KRAYE nel 1980, è riuscita solo fino ad un certo punto a spiegare la struttura di quel sistema globale di produzione che si era imposto fin dagli anni Sessanta. Pur comprendendo difatti i limiti alla crescita imposti dalla saturazione dei mercati interni e da ciclici cali dei consumi, la *New International Division of Labour* (NIDL) nell'originale dizione inglese, ha dimostrato una visione poco nitida dell'evoluzione dei processi di globalizzazione, basandosi essenzialmente su di una contrapposizione, quella centro-periferia, che era sempre meno aderente alla realtà cui si riferiva. Sulla base di questo assunto la NIDL ha trascurato, da un lato, la validità della tradizionale Divisione Internazionale del Lavoro che si era imposta in maniera indiscussa fino agli anni Cinquanta del secolo scorso, in particolare con riferimento alla sua ancora attuale applicazione a settori come quello energetico ed agricolo, quanto l'esistenza di fenomeni economici che sono sfuggiti al suo schema ed alla sua comprensione.

Nella sua teorizzazione la NIDL ha difatti dato poca rilevanza all'importanza che può avere l'intervento dello Stato nel promuovere l'economia

* Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

locale, ha trascurato l'entità di quei finanziamenti provenienti dalle grandi multinazionali e destinati a conquistare un veloce accesso ai crescenti mercati interni dei Paesi in via di sviluppo più che a beneficiare dei vantaggi legati alle diverse dinamiche del mercato del lavoro, ha mal pesato l'importanza dei capitali locali, in particolare la loro crescente rilevanza nelle joint-venture, e quella dei rapporti di fornitura e sub-fornitura (COE, 2011). Allo stesso modo, il modello teorizzato nel 1980 poco considerava quella parte di investimenti che ha definito nel tempo una serie di delocalizzazioni di «seconda generazione», cioè capaci di originarsi proprio da quei Paesi che erano stati a loro volta destinazione privilegiata dei primi investimenti esteri direttamente produttivi, rivolgendosi verso nuove frontiere in cerca di nuovi mercati. Altro limite può essere riscontrato, infine, nell'aver sottovalutato l'entità dei flussi finanziari ancora presenti tra le economie sviluppate, così come il crescente ruolo del settore dei servizi (*ibidem*).

Come Held, McGrew, Goldblatt e Perraton sostenevano (1999), i modelli dicotomici Nord-Sud, centro-periferia, sembrano aver lasciato il passo ad una nuova «geometria dell'economia globale» (HELD *et al.*, 1999, p. 429), una nuova geografia degli spazi produttivi e del potere che trascende i confini politici. La convinzione dell'esistenza di un modello unico applicabile globalmente è venuta meno, lasciando spazio alla sempre più ferma certezza della presenza di molteplici e differenti divisioni internazionali del lavoro (COE, 2011).

In sintesi, l'elemento chiave dell'economia cosiddetta globale non sembra essere più lo Stato, così come accadeva secondo la «classica» Divisione Internazionale del Lavoro (*ibidem*), né tantomeno le multinazionali, come per la Nuova Divisione Internazionale del Lavoro, bensì la *global commodity chain*, o catena globale di produzione, introdotta da GEREFFI e KORCENIEWICZ (1994), che può essere definita come quell'insieme di reti interorganizzative raggruppate attorno ad un bene o un prodotto, capaci di collegare l'uno all'altro famiglie, aziende e Stati all'interno dell'economia mondiale (COE, 2011). La forma di queste interdipendenze, evolvendosi nello spazio e nel tempo, non è mai uguale a se stessa, bensì definibile solo a livello della singola tipologia di prodotto, ovvero del particolare network di produzione globale (GEREFFI e KORCENIEWICZ, 1994; CELATA, 2009; COE, 2011).

Il comprendere come si muova un attore economico come Fiat SpA⁽¹⁾ all'interno dello scenario disegnato dal dibattito teorico ora presentato

⁽¹⁾ Fiat SpA, d'ora in avanti Fiat, è la risultante della scissione parziale avvenuta a favore di Fiat Industrial nella quale sono confluite tutte le attività riguardanti la produzione e la progettazione di mezzi agricoli ed industriali. Il titolo Fiat SpA è quotato alla Borsa di Milano dal 3 gennaio 2011.

è, in sintesi, l'obiettivo di questo contributo. Attraverso l'analisi delle sue attività produttive, lo studio dei flussi di capitali, della localizzazione dei suoi maggiori centri di produzione, dei rapporti con fornitori ed istituzioni e quindi della rete caratterizzata dalla *global commodity chain* legata alla realizzazione della *world car* italiana, si cercherà di fornire una rappresentazione esaustiva della distribuzione geografica del fenomeno produttivo e, tramite questa, di dimostrare la rilevanza di nuove frontiere nel dinamismo delle forme della divisione internazionale del lavoro.

2. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA FIAT

La Fiat, ponendosi come grande azienda in un Paese con un mercato significativamente limitato, ha dovuto ben presto sperimentare e affrontare problematiche legate all'internazionalizzazione delle sue attività di produzione e di vendita. Questa evidenza ha portato il gruppo, dagli anni Cinquanta, ad attuare una politica di espansione orientata essenzialmente alla ricerca di nuovi mercati, intervenendo commercialmente laddove fossero ravvisate condizioni favorevoli all'espansione delle proprie attività commerciali.

Provando a realizzare quest'idea di espansione commerciale, nel 1953 la Fiat arriva in Spagna entrando nel capitale della Seat, nel 1954 in Jugoslavia, attraverso una joint-venture con la Zavodi Crvena Zastava, nel 1969 è in Argentina grazie alla creazione di una società affiliata, nel 1966 sperimenta la penetrazione del mercato sovietico stringendo accordi di cooperazione che portano alla nascita dello stabilimento di Togliattigrad, nel 1968 definisce un'intesa con la Citroen in Francia e tra il 1971 ed il 1973 da vita a collaborazioni in Turchia ed in Brasile (BALCET e ERNIETTI, 2002a, 2002b).

L'attitudine all'internazionalizzazione del Gruppo in un mercato quanto mai competitivo, pur venendo logicamente meno tra gli anni Settanta ed Ottanta a causa delle conseguenze delle crisi petrolifere, non è mai stata messa in discussione dai vertici aziendali diventando parte del dna del marchio. Gli anni Novanta, caratterizzati da una decisa ripresa di questa tendenza, hanno visto il crescente interesse per i mercati dell'Europa centro-orientale, con la nascita nel 1993 di Fiat Auto Poland, per i mercati sudamericani, in particolare dopo la costituzione del Mercosur, per poi allargare nell'ultimo decennio i propri orizzonti alla Cina ed alla Serbia. Questa internazionalizzazione costante, messa in atto fin dal secondo dopoguerra e volta alla penetrazione di mercati emergenti, ha trovato nel «Progetto 178» il suo principale vettore.

Attraverso il Progetto 178, come sarà approfondito nei paragrafi successivi, la Fiat ha espresso le strategie legate all'evoluzione del processo

di internazionalizzazione delle sue produzioni. Il *driver* principale risulta essere la ricerca di mercati estremamente dinamici capaci di rappresentare nuovi sbocchi commerciali ed al contempo luoghi di produzione caratterizzati da costi minori in virtù di un minor costo del lavoro e maggiori interventi statali. Un processo di globalizzazione del processo produttivo che mira dunque ad un'acquisizione costante di nuove quote nel mercato dell'automotive in contesti economici che consentono maggiori margini di guadagno.

Proprio quest'ultima considerazione assume nel caso della Fiat significativo rilievo. L'azienda del Lingotto subisce infatti l'azione dei suoi competitor in particolare in quei segmenti che garantiscono surplus più significativi per ogni unità prodotta, ovvero nella produzione e vendita di quelle autovetture che hanno valori di mercato più alti. In funzione di questa condizione di mercato, la Fiat è chiamata ad operare più di altri in quei mercati emergenti capaci di garantire, in funzione della loro costante espansione, una domanda in crescita.

3. LA CATENA GLOBALE DELL'AUTOMOBILE ITALIANA: IL «PROGETTO 178»

L'idea innovativa posta alla base del Progetto 178, risalente al 1993 ma ancora attivo, è stata quella di produrre un'automobile fortemente orientata al soddisfacimento dei mercati sudamericani, asiatici e dell'est europeo. Una *world car* frutto di un unico processo creativo e di una produzione altamente standardizzata.

L'Italia di questo programma ha ospitato inizialmente il cuore, ovvero il momento della progettazione, della ricerca e sviluppo, mentre la produzione delle automobili è stata assicurata da un sistema di poli di produzione integrati capaci, al contempo, di soddisfare le esigenze dei crescenti mercati interni e il fabbisogno dei centri di assemblaggio (BALCET e ERNIETTI, 2002a).

La geografia del Progetto 178 è stata basata soprattutto sull'impiego di stabilimenti già presenti in Brasile ed in Turchia. A questi stabilimenti di produzione, totalmente indipendenti dall'esterno, si sono affiancati negli anni altri impianti deputati sostanzialmente all'assemblaggio e localizzati in Argentina, Sud Africa, Marocco, Polonia, India, Egitto, Russia, Cina e Serbia. L'universo dei fornitori, essenziale alla realizzazione del progetto dell'azienda del Lingotto, completa lo schema di produzione del Progetto 178.

L'innovazione presentata dalla Fiat attraverso il progetto che ha portato alla nascita, tra le altre, dei modelli Palio e Siena, origina dunque una catena di produzione globale alquanto complessa e in grado, nelle intenzioni del management dell'azienda del Lingotto, di trovare

il giusto equilibrio tra il *buy* ed il *make* attraverso la definizione di un doppio network di produzione internazionale.

3.1. *Dinamiche e geografia del network di produzione interno*

Quello che viene definito network interno, il *make*, riguarda essenzialmente quel flusso di merci che investe i diversi stabilimenti del gruppo Fiat e che lega gli stabilimenti deputati alla produzione a quelli che si occupano esclusivamente dell'assemblaggio.

All'interno di questo network, il Progetto 178 definisce una divisione del lavoro asimmetrica, in termini di dimensioni e di specializzazione, tra i suoi differenti impianti. L'applicazione di questa strategia ha tra i principali obiettivi il raggiungimento di economie di scala tali da poter giustificare gli ingenti investimenti necessari (CAMUFFO e VOLPATO, 2002). La grande ambizione del progetto consiste, come accennato, in una produzione altamente standardizzata, ovvero in grado di avere come output finale un'unica famiglia di prodotti capaci di competere a diverse latitudini e, soprattutto, di incontrare le necessità di quei Paesi caratterizzati da un processo di motorizzazione profondamente dinamico, senza richiedere alcuna modifica sostanziale.

La realizzazione di questo obiettivo non ha potuto prescindere dalla creazione di una struttura internazionale capace di mettere gli stabilimenti localizzati in diverse aree del globo nella condizione di produrre quanto disegnato ed ideato in Italia. Una particolare forma di prossimità questa, ovvero una conoscenza partecipata (AMIN, 2003), basata su un continuo scambio di informazioni, codificate e non, indispensabili alla diffusione di quelle routine produttive che assumono la forma di linguaggi, misure e strumenti comuni in Italia così come in Brasile o in Russia. Routine nate dalla lunga esperienza produttiva sviluppata dalla Fiat principalmente nel nostro Paese negli anni precedenti la nascita del Progetto 178 (VOLPATO, 2000, 2002).

Attraverso questa configurazione, ogni nodo della catena di produzione del Progetto 178 diventa un fornitore globale in grado, in qualunque momento, di sopperire alle necessità del mercato e degli altri impianti.

Questa particolare conformazione della struttura produttiva creata dalla Fiat per il suo Progetto 178 sembra, in tutta sostanza, non discostarsi dall'applicazione di quel modello centro-periferia introdotto da WALLERSTEIN (1974) e richiamato nel primo paragrafo di questo contributo come base della NIDL. L'osservazione sembra essere congrua, ma è necessario registrare alcune evidenze. Benché, come sottolineato, la prima fase del Progetto 178 sia stata concepita in Italia, lo stesso modello produttivo ha previsto la nascita di centri per la ricerca e lo sviluppo in quei Paesi in cui le auto derivanti dal progetto stesso avrebbero

trovato commercializzazione, in particolare in Brasile, dove lo sviluppo tecnologico del Progetto 178 ha ricevuto notevoli input (BALCET e ERNIETTI, 2002a; LUNG, 2002), rappresentando una novità non irrilevante all'interno dell'organizzazione tipicamente descritta delle catene globali di produzione (CELATA, 2009). In questo modo, la Fiat ha cercato di assecondare in maniera profittevole le diverse esigenze dei mercati in cui opera. Allo stesso tempo, l'asimmetria esistente tra i poli di produzione e relativa alla specializzazione ed alle dimensioni degli impianti è da considerarsi come elemento di grande dinamismo come prova il caso dello stabilimento di Tichy in Polonia, esempio questo di *industrial upgrading*, ovvero di miglioramento della propria posizione all'interno della catena di produzione del prodotto, nel dettaglio, da stabilimento deputato al solo assemblaggio a luogo di vera e propria produzione.

Quella della Fiat, sembra configurarsi quindi come una tendenza, seppur limitata, ad una de-gerarchizzazione volontaria realizzata a vantaggio di una riconfigurazione su base regionale della propria struttura aziendale, ovvero ad una nuova territorializzazione nei confini di un contesto produttivo in cui resta comunque vivo il paradigma centro-periferia.

3.2. *Dinamiche e geografia del network di produzione esterno*

Il settore dell'automotive prevede quattro differenti attori: i produttori di automobili, i fornitori di primo livello, i fornitori di secondo livello ed, infine, i fornitori minori.

I fornitori di primo e di secondo livello, così come i fornitori minori, rappresentano il network «esterno», ovvero il momento del *buy* dell'attività produttiva di un'azienda, in particolar modo di una multinazionale come la Fiat. Questo ambito non può essere trascurato date le dimensioni dei flussi coinvolti, le peculiarità del sistema di produzione considerato ed il ruolo ricoperto all'interno della catena di prodotto globale legata al Progetto 178.

Per quel che riguarda i fornitori di primo livello, la catena di produzione globale imposta dalla Fiat con riferimento al Progetto 178, ha realizzato una distribuzione spaziale delle loro attività ben definita. I maggiori fornitori, forti delle loro capacità tecnologiche e delle loro produzioni a grande valore aggiunto, hanno difatti seguito la Fiat nella sua internazionalizzazione localizzando i loro stabilimenti nelle vicinanze degli stessi impianti in cui le autovetture derivanti dal Progetto 178 vengono prodotte (CAMUFFO e VOLPATO, 2002). La spiegazione di tale scelta strategica, che analiticamente riprende quanto già sottolineato per il network «interno», risiede nel ruolo che questi stessi fornitori hanno nel processo di produzione: i fornitori di primo livello partecipano in

maniera decisiva a tutte le fasi della progettazione e della produzione, dal design alla verniciatura, rendendo imprescindibile una certa prossimità spaziale, talvolta una vera e propria clusterizzazione derivante dall'applicazione di una strategia definita come *follow-the-leader* (CELATA, 2009), capace di portare alla creazione di sistemi produttivi alternativi (RADOSEVIC e ROZEIC, 2005).

Questo approccio permette la produzione di auto completamente identiche non solo per quel che riguarda le loro caratteristiche interne ed esterne, ma anche e soprattutto da un punto di vista qualitativo: né è prova, ad esempio, l'aderenza dell'attività di produzione dei fornitori della Fiat agli standard qualitativi della normativa Iso 9000 (BALCET e ERNIETTI, 2002a; VOLPATO, 2002).

È lecito dunque concludere che all'interno di un progetto così strutturato, le dinamiche localizzative dei *first-tier suppliers*, ovvero dei fornitori di primo livello, debbano essere assimilate a quelle proprie dell'azienda leader.

L'analisi concernente i rapporti tra la Fiat ed i suoi fornitori di secondo livello e, conseguentemente, alla loro distribuzione spaziale, fonda invece sull'esame di dinamiche differenti. Generalmente questi fornitori hanno pochi rapporti con il produttore, mentre più forti sono i legami tra i fornitori di secondo livello ed i fornitori di primo livello. I *second-tier suppliers* non partecipano direttamente alle attività di produzione che richiedono un particolare apporto tecnologico, al contrario sono chiamati in causa in quelle fasi della produzione altamente standardizzate in relazione a prodotti che, nel modello offerto dal VERNON (1966), sono già nella fase della loro maturità. Per questi motivi, all'interno del Progetto 178, i fornitori di secondo livello, alla stregua degli altri fornitori minori, vengono generalmente individuati attraverso logiche che tengono conto di tre variabili: il costo della manodopera, i costi legati alla logistica e, naturalmente, il rispetto degli standard qualitativi. In questo momento della produzione, anche all'interno del Progetto 178, le dinamiche relative al paradigma centro-periferia (WALLERSTEIN, 1974) e più coerentemente legate all'*agent-based approach*, tornano prepotentemente. La necessità della prossimità viene allora compensata dall'evoluzione dei sistemi di comunicazione così come dalle capacità, crescenti, del sistema dei trasporti convenzionali. A differenza poi dei *first-tier suppliers*, che sono in numero ridotto proprio in virtù del know-how in loro possesso e della loro partecipazione alle diverse fasi del progetto produttivo, i *second-tier suppliers* sono in numero sensibilmente maggiore. Tale strategia permette al produttore di mantenere un forte potere di negoziazione e di poter facilmente sostituire un fornitore con un altro capace di offrire condizioni migliori (BALCET e ERNIETTI, 1997; CAMUFFO e VOLPATO, 2002).

4. REGIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI DI PRODUZIONE

Considerare l'azione di un'azienda partendo dalla definizione della sua catena di produzione globale vuol dire inevitabilmente trascurare i rapporti esistenti tra quest'attore ed il territorio per focalizzarsi essenzialmente sui rapporti esistenti tra imprese, tra strutture produttive. In questo modo però si rischia di trascurare il ruolo di quelle istituzioni da cui, molto spesso, deriva la conformazione delle stesse *global commodity chain* (DICKEN, 2003; CELATA, 2009).

Il disegno della catena di produzione globale legato al Progetto 178 non sfugge a questa fondamentale considerazione: interventi diretti a favorire la localizzazione di particolari processi produttivi, politiche statali volte a garantire fiscalità particolari, l'esistenza di blande organizzazioni sindacali, la possibilità di affrontare un costo del lavoro decisamente inferiore, sono elementi comuni laddove, in presenza di un processo di motorizzazione in forte divenire, si sia avuta una sensibile espansione del settore dell'automotive.

Lo stesso Progetto 178 è stato influenzato, nelle fasi della sua realizzazione, da una forte integrazione regionale delle aree in cui insisteva e, al contempo, di un alto livello di protezionismo. L'esempio maggiore in tal senso è certamente il Mercosur che, con il suo mercato interno e le sue tariffe esterne è stato designato dall'intelligenza del Lingotto come il luogo cardine dell'intero progetto. Al contrario, l'apertura dei mercati in Polonia così come in Turchia, ha fortemente leso gli interessi della Fiat, dove il marchio italiano è rimasto legato, nella percezione comune, alla produzione di automobili *low-cost* e *low-quality*, a tutto vantaggio d'importatori francesi e tedeschi nonostante un costo del lavoro sicuramente vantaggioso (BALCET e ERNIETTI, 2002a).

Oltre le istituzioni, sul territorio insistono altri elementi capaci anch'essi di orientare, in un certo qual modo, la definizione di qualsiasi catena di produzione avente respiro globale.

Tra esportazione dei prodotti e delocalizzazione all'estero esiste infatti tutta una serie di soluzioni quali la vendita di brevetti, la concessione di licenze, le partecipazioni azionarie estere, la stipula di convenzioni, di alleanze e di joint-venture, che hanno come obiettivi principali l'abbattimento dei costi di produzione e, per quanto possibile, l'esternalizzazione dei rischi di mercato e che trovano nel capitale locale il loro perno imprescindibile. La Fiat, al pari di ogni altro agente internazionale, non ha potuto sottrarsi alla crescente importanza di questo ultimo intangibile attore, prova ne è l'insieme delle joint-venture che legano la realizzazione del Progetto 178 ad investimenti locali, pubblici e privati. Queste forme di collaborazione sono state utilizzate dalla Fiat come principale strumento di penetrazione in quei nuovi mercati, quelle nuove frontiere, di cui si è fin qui parlato.

L'esistenza di particolari obiettivi comuni è necessaria ma non sufficiente alla nascita di collaborazioni od alleanze di carattere economico. Il capitale deve essere affiancato da quell'insieme di relazioni che, uniche, esistono tra gli agenti e tra questi ed il territorio. Nessi e legami che possono portare alla riproduzione di quelle *routine* aziendali sviluppate a migliaia di chilometri di distanza e capaci di riprodurre identici processi economici in contesti estremamente eterogenei tali da far registrare la nascita di nuovi distretti caratterizzati da una maggiore elasticità e flessibilità, espressione ed evoluzione, in un certo qual modo, di quella *specializzazione flessibile* teorizzata da PIORE e SABEL nel 1984.

5. CONCLUSIONI

Come osservato da STURGEON, VAN BIESEBROECK e GEREFFI (2008), la struttura produttiva dell'intero settore dell'automotive risulta essere clusterizzata ed allo stesso tempo dispersa a seconda di quale sia il punto di osservazione e quale il nodo osservato. La Fiat non sembra discostarsi da questa realtà.

Sulla base dell'indagine transcalare attuata, l'azione legata alla realizzazione del Progetto 178, alla sua *global commodity chain*, non può essere spiegata semplicemente attraverso il cosiddetto *agent-based approach* teso a sottodimensionare l'importanza del territorio, altrimenti riconosciuto come un agente economico capace di creare specifiche risorse per definizione non trasportabili e di fondamentale importanza per la localizzazione di altri agenti, a vantaggio di una visione che riconosca all'impresa la capacità di attuare le sue strategie indipendentemente dall'elemento territoriale (BILBAO-UBILLOS, 2010). Quanto osservato, è invece una struttura produttiva che nella sua globalità risulta essere fortemente territorializzata, o meglio, regionalizzata. La scelta dei luoghi della delocalizzazione del Progetto 178, quando di delocalizzazione si è trattato, è avvenuta ovunque sulla base di incentivi promossi da quelle istituzioni che sono, a diverse scale, l'esemplificazione del legame tra la società ed il territorio. Ad ogni modo, fondamentale è stato l'incontro con attori privati locali, fornitori ed investitori, che hanno reso possibile la realizzazione del Progetto 178 e con i quali, indubbiamente, il management Fiat dimostra di condividere prassi fondamentali.

Più che dall'*agent-based approach*, la *global commodity chain* legata al Progetto 178 sembra poter essere allora meglio spiegata attraverso il *territory-based approach*, proprio in ragione del crescente significato che il concetto di *prossimità*, come fonte di conoscenza ed insegnamento (AMIN, 1999) e di fiducia reciproca (SCOTT e STORPER, 1992), ha all'interno di questa stessa particolare catena di produzione.

Ad incidere sulla coerenza di questo approccio, nell'osservazione della *global commodity chain* del Progetto 178, pesa l'analisi dei rapporti tra i differenti nodi produttivi.

La Fiat, in definitiva, non sembra riuscire ad importare nel suo schema di produzione l'autonomia internodale prevista dal modello proprio delle imprese cosiddette *multi-divisionali* (CELATA, 2009), alle quali sembra invece ispirarsi nella definizione delle caratteristiche produttive dei singoli nodi della catena legata al Progetto 178. Al contrario, seppur mediata marginalmente dalla specificità produttiva dei suoi impianti e fatti salvi esempi di *industrial upgrading*, la *global commodity chain* del progetto 178 resta ancora fortemente radicata al cardine della Nuova Divisione Internazionale del Lavoro, ovvero alla necessaria presenza di una periferia produttiva la quale però, in questa sua nuova forma, deve porsi anche come principale mercato.

L'accentramento delle funzioni amministrative e di controllo, l'asimmetria dimensionale e funzionale degli stabilimenti produttivi, il ruolo di agenti legati al territorio come le istituzioni e i capitali locali, nonché di elementi quali le culture di impresa, continuano ad essere fenomeni non trascurabili nello spiegare i rapporti esistenti tra i differenti nodi della catena di produzione in esame, portando a concludere che, nonostante il suo respiro globale, l'azione del Progetto 178, e della Fiat in generale, sia ancora fortemente legata al *territorio* ed alle sue peculiarità smentendo, almeno temporaneamente, quell'*annichilimento dello spazio* teorizzato da Marx e ripreso poi da STORPER e WALKER (1983).

BIBLIOGRAFIA

- AMATUCCI M., «Gaining competences for innovation: Differences between first movers and late movers in the Brazilian automotive industry», *Gerpisa colloquium*, Berlino, 2010.
- AMIN A., «An institutionalist perspective on regional economic development», *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 1999, n. 2, pp. 365-378.
- AMIN A., «Space of corporate learning», in J. PECK e H.W. CHUNG YEUNG (a cura di), *Remaking the Global Economy*, London, SAGE, 2003, pp. 113-129.
- BALCET G. e ENRIETTI A., «Regionalisation and globalisation in Europe: The case of Fiat Auto Poland and its suppliers», *Actes du Gerpisa*, 20, 1997, pp. 15-30.
- BALCET G. e ENRIETTI A., «The impact of focused globalisation in the Italian automotive industry», *Journal of Interdisciplinary economics*, 13, 2002a, n. 1-3, pp. 97-134.
- BALCET G. e ENRIETTI A., «Partnership and global production: Fiat's strategies in Turkey», *University of Evry: Actes du Gerpisa*, 34, 2002b, pp. 79-88.
- BILBAO-UBILLOS J., «Outlook on Europe: The spatial variable in the recent configuration of the value chain in the European automotive industry», *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 101, 2010, n. 3, pp. 357-363.
- CAMUFFO A. e VOLPATO G., «Making manufacturing lean in the Italian automobile industry: The trajectory of Fiat», in *One Best Way? Trajectories and Industrial Models of the World's Automobile Producers*, 1998, pp. 311-335.

- CAMUFFO A. e VOLPATO G., «Global sourcing in the automotive supply chain: The case of Fiat Auto», *International Motor Vehicle Program*, Globalization Research, Cambridge, MIT, 2002.
- CELATA F., *Spazi di produzione: una prospettiva relazionale*, Torino, Giappichelli, 2009.
- COE N.M., «Unpacking globalization: Changing geographies of the global economy», in A. LEYSHON, R. LEE, L. MCDOWELL e P. SUNLEY (a cura di), *The SAGE Handbook of Economic Geography*, London, SAGE, 2011.
- DICKEN P., *Global Shift, Reshaping the Global Economic Map in the 21st century*, London, SAGE, 2003.
- DUNFORD M., «Globalization failures in a neo-liberal world: The case of Fiat Auto in the 1990s», *Geoforum*, 40, 2009, n. 2, pp. 145-157.
- FROBEL F., HEINRICH J. e KREYE O., *The New Division of Labour*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.
- GEREFFI G. e KORZENIEWICZ M., *Commodity Chain and Global Capitalism*, Westport, Praeger, 1994.
- HELD D., MCGREW A., GOLDBLATT D. e PERRATON J., *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*, Cambridge, Polity Press, 1999.
- LEYSHON A., «Towards a non-economic, economic geography? From black boxes to the cultural circuit of capital in economic geographies of firms and mergers», in A. LEYSHON, R. LEE, L. MCDOWELL e P. SUNLEY (a cura di), *The SAGE Handbook of Economic Geography*, London, SAGE, 2011.
- LUNG Y., «The changing geography of automotive industrial system», in Tenth GERPISA International Colloquium, *Coordinating Competencies and Knowledge in the Auto Industry*, 2002, pp. 1-31.
- PIORE M.J. e SABEL C.F., *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books, 1984.
- RADOSEVIC S. e ROZEIK A., *Foreign Direct Investment and Restructuring in the Automotive Industry in Central and East Europe*, Working Papers n. 53, London, University College, 2005.
- SCOTT A.J. e STORPER M., *Pathways to Industrialization and Regional Development*, London, Routledge, 1992.
- STORPER M. e WALKER R., «The theory of labour and the theory of location», *International Journal of Urban and Regional Research*, 7, 1983, n. 1, pp. 1-43.
- STURGEON T., VAN BIESEBROECK J. e GEREFFI G., «Value chains, networks and clusters: Reframing the global automotive industry», *Journal of Economic Geography*, 8, 2008, n. 3, pp. 297-321.
- VERNON R., «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 83, 1966, pp. 305-315.
- VOLPATO G., «La filière automobile italienne: vers la globalization», in F. BOST e G. DUPUY (a cura di), *L'automobile et son monde*, Paris, Editions de l'Aube, 2000.
- VOLPATO G., «Fiat Auto: Toward globalization», *International Motor Vehicle Program*, Globalization Research, MIT, Cambridge, 2002.
- WALLERSTEIN I., *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-economy in the Sixteenth Century*, New York, Academic Press, 1974.

RIASSUNTO – *Nuove frontiere produttive nel settore dell'automotive: la Fiat e la global commodity chain del «progetto 178»* - In un contesto in cui i modelli dicotomici Nord-Sud, centro-periferia, sembrano aver lasciato il passo ad una nuova «geometria dell'economia globale» (HELD *et al.*, 1999; p. 429), si è affermata una geografia degli

spazi produttivi fondata sulla convinzione dell'inesistenza di un modello unico globalmente applicabile, che ha lasciato spazio alla sempre più ferma certezza della presenza di molteplici e differenti divisioni internazionali del lavoro (COE, 2011). L'elemento chiave dell'economia cosiddetta globale sembra essere oggi quella che viene definita *global commodity chain*, o catena globale di produzione, introdotta come elemento di dibattito da GEREFFI e KORCENIEWICZ (1994). Attraverso lo studio della *global commodity chain* legata alla realizzazione della *world car* italiana, ovvero del «Progetto 178» di Fiat SpA, il contributo mira ad analizzare la configurazione geografica dei suoi momenti produttivi, evidenziando come questi ultimi appaiano, al contempo, clusterizzati e dispersi. All'interno di questa organizzazione produttiva i modelli Nord-Sud e centro-periferia restano centrali, trovando ancora forte applicazione il *territory-based approach* che fa del concetto di *proximità* il suo cardine.

SUMMARY – *New production frontiers in the automotive sector: Fiat and the global commodity chain of «Project 178»* - The well established North-South and center-periphery models seems to be substituted by a new «geometry of global economy» (HELD *et al.*, 1999; p. 429), where new productive spaces are emerging, the starting assumption is that a unique globally model is no more reliable. Accordingly, there is the possibility to figure out multiple and different international division of labour (COE, 2011). The key element of this global economy seems to be what is defined *global commodity chain*, introduced in the international debate by GEREFFI and KORCENIEWICZ (1994). This paper aims at studying the global commodity chain of the Italian *world car* produced by Fiat SpA and better known as «Project 178». In particular the paper focuses on the geographies of its productive process, underlining how this process could be considered, at the same time, clustered and dispersed. In this productive organization, the North-South and center-periphery models remain central due to a strong link between this globalization process and the *territory-based approach* with its fulcrum on the concept of *proximity*.

MARIA STELLA CHIARUTTINI*

THE ENGINE OF GLOBALISATION: THE ROLE OF MULTINATIONALS IN THE PROCESS OF ECONOMIC INTEGRATION

1. INTRODUCTION

Multinational enterprises have always played a pivotal role in the globalisation process, from the flourishing of international trade in the 16th century up to now. Given the crucial importance of the globalisation process for the geographical studies, Economic Geography scholars cannot evade the issue of multinationals. Since these latter have been extensively studied by Economics over the last fifty years, it seems appropriate to approach the topic considering the results already reached by this discipline. This paper shall therefore briefly review some of the main economic theories concerning multinationals, with the hope of providing some useful insights on which to draw for a geographical interpretation of this phenomenon.

2. VERNON'S GEOGRAPHICAL THEORY OF THE PRODUCT CYCLE

The first author to be mentioned is Raymond Vernon. In his seminal contribution in 1966 he thoroughly examines the linkage between the market evolution of one product and the location of its manufacturing.

* *University of Zurich.*

The article is based on the second chapter of the author's MA thesis *La globalizzazione e le sue sfide: prospettive attuali dal dibattito scientifico internazionale (Globalisation and its Challenges: New Perspectives from the International Scientific Debate)* discussed at the University of Trieste in 2010.

Traditional trade theory had always interpreted the location decisions of enterprises as mere consequences of costs differentials between two or more competing areas. Vernon's theory, on the contrary, goes beyond this static interpretation and emphasises how location decisions, rather than being once-for-all choices, answer the changing requirements of a firm in evolution. Vernon postulates the existence of three main stages. At the beginning, a firm that has developed a new product tends to remain at home, even if labour costs in its mother country are significant. This is due to the importance of agglomerative forces in the R&D sector as well as to uncertainty. Not yet knowing the most efficient production mix of capital and labour, the firm does not aim in this phase at a strict control over costs, far more it is interested in more intangible elements like consumer behaviour, size and depth of the market as well as the strategy of its competitors. In the second stage, the firm has already acquired a good knowledge of all these elements; the production process has been partially standardised and it is time to exploit the scale economies allowed by a growing demand. Competition might still be more based on product characteristics rather than price, but costs are now easier to calculate and plan. Foreign locations might then become attractive from this point of view. The first offshoring decisions are, however, often influenced by some strategic or marketing considerations rather than by cost control. The opportunity of preempting a foreign market before local entrepreneurs start competing with the imported products or the fear of losing international competitiveness not following the example of other domestic competitors that begin producing abroad are typical reasons behind the first offshoring investments. Usually, the target country presents characteristics of market demand similar to those of the domestic one, offering, however, some slight cost advantages.

In the third and final stage, production is fully standardised and price competition becomes crucial. At this point, production shifts – according to the conventional wisdom of the traditional theory – towards developing countries that offer a reservoir of cheap and abundant labour force.

3. THE MARXIST PERSPECTIVE OF HYMER

Although the paper by Vernon already sketches a first theory of the multinational enterprise (ME), the scholar who has contributed the most to the nascent debate about MES in the Seventies was Stephen Hymer (1934-1974). Already in his doctoral thesis *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investments* he pointed out

that, contradicting what was then generally taught, FDI were made with the aim of gaining control of production abroad rather than being mere portfolio investments justified by interest rate differentials. Three are the main reasons that motivate FDI in Hymer's view: the interest of the ME in limiting the number of competitors by expanding its own activities, the exploitation of scale economies and the opportunity of diversifying investments.

In a famous article of 1968, Hymer draws upon Coase's «transaction costs theory». While traditional Microeconomics was able to deduce the optimal production quantity but could not determine the actual size and number of firms (since the same volume of production could be equally well supplied by one big producer as well as by many smaller ones) Coase solved this latter problem introducing the concept of «costs of market transactions». The interaction on real markets always involves some transaction costs (like finding out customers, contracting with suppliers, controlling production quality, etc.) that can be eliminated by creating a hierarchical structure (the enterprise) where allocation of goods and services is not determined by the market but planned by a single subject, the entrepreneur. The actual size of the firm therefore depends on the marginal costs of the market compared to the marginal advantages of internalising economic activities within the firm. Hymer adopts the explanation of Coase but reinterprets it in a dynamic way. In his view there are no boundaries to firm expansion: it is able to gain control of its supply chain as well as of demand through marketing, it develops new strategies of human resource management coordinating a burgeoning mass of employees, it plays an active role in the scientific progress with its R&D activities, and it is even capable of becoming a financial giant. In its endeavour to adapt itself to the environment, it ends up changing it.

Once the firm has reached a sufficient size on the domestic market, it will start to expand internationally and become a ME. As such, it seeks to maintain its market leadership constantly introducing new products as well as preserving costs advantages by shifting production to poorer regions. Adhering to a Marxist approach, Hymer does not merely analyse some anonymous economic dynamics, but paints a broader picture of the socio-economic development triggered by MEs' activities. In their flourishing, Hymer sees the final stage of the economic development of a capitalistic society, characterised by increasing capital concentration and extreme division of labour. According to him the ME, in its strongly centralised structure, tends to control its vast empire through a division of human resources based on nationality. Local executives are entrusted with the management of foreign plants, but international coordination and key positions within the corporation are held by an

elite of fellow countrymen. Even urban geography is affected by MES' activities, which will concentrate their head-quarters in few metropolises in the rich countries, while leaving peripheral cities vegetating on lower and lower income and economic activity levels the farther away they are from the new «colonialist» centre.

Although MES arise naturally from the opportunity of exploiting scale economies, Hymer's final judgment is extremely critical. They both represent a power challenging the economic sovereignty of the state and risk to distort the economic and technological development of a society.

While MES have an interest in entertaining good relationships with the government in their home country in order to obtain economic, social and political support, conflicts between enterprise and state can easily arise in the case of developing countries. There, weak governments might be forced to grant them favourable tax conditions together with a good infrastructure, which, because of the poverty of the country, has to be financed subtracting resources from domestic producers, who in turn end up being economically marginalised in a country dominated by foreign corporations. These latter may well support growth and education programmes launched by the government, so as to exploit the original supply market as a sales market as well. However, growth might not coincide with an even development for the country, with a local middle-class as a potential ally of foreign capitalists and equally interested in maintaining the rest of the population in a state of informal enslavement as underpaid labour force.

Concerning technological progress, MES tend to embark on a frantic quest for innovation (in most cases subsidised by the government) in order to avoid price competition. This abnormal acceleration of the «creative destruction process» characterised by the invention of newer and newer products, may bias the economy, leading to an overproduction of luxury goods (in general substantially useless) for the upper classes and a dismissal of basic productions, mostly carried out with labour-intensive techniques, with great damage to the developing countries. Furthermore, the oligopolistic tendency itself associated with the sprout of MES implies a paradoxical decrease in product variety and growing standardisation.

The contribution of Hymer, although significant, stretched over too short a period of time and was too markedly Marxist to enjoy a vast support. The following scholars were still indebted to Hymer's teaching, but already his contemporary CAVES (1974) softened his colleague's condemnation, noting that MES, though enjoying great market power, may stimulate competition in the foreign countries as well as enhance their technology level through FDI.

4. THE ECLECTIC PARADIGM AND THE PROPERTY-RIGHTS APPROACH

Later in the Eighties, John Dunning reset the MEs debate proposing his «eclectic paradigm», also known under the acronym OLI, from «ownership», «location» and «internalisation» advantages. This new theory has the merit of explaining the rise of a ME not just from one single perspective (costs differentials *versus* transaction costs, etc.). According to Dunning, what determines the emerging of a ME is the contemporary presence of three elements: a) the ownership on the part of an enterprise of some intangible assets like patents, brand, managerial skills, etc., which allow scale economies, b) the favourable economic environment (in terms of labour costs, natural resources, taxation) offered by a foreign country (location advantages) and c) the preferability of vertical integration to outsourcing (internalisation advantages). Lacking the second element, for instance, a company will be just an integrated exporter, or, should the third component be absent, it will license production to foreign entrepreneurs instead of becoming a ME (which implies some form of internalisation).

The following years have known a flourishing of models on the MEs, especially by authors like Markusen, Horstmann, Helpman and Ethier. The mathematical approach that had begun to dominate academic research in Economics in those years stimulated a greater accuracy and allowed an empirical investigation based on formal models, though some of them, more than providing new theoretical insights, have simply rearranged old theories in a more rigorous way.

An innovative stream of thought was represented by the «property-rights approach», developed by GROSSMAN and HART (1986). The original contribution of these authors does not explicitly study MEs but aims at explaining the internalisation decision drawing on the works by Herbert SIMON (1955, 1986) and Olivier WILLIAMSON (1975). The former introduced the concept of «complete» and «incomplete» contract. A «complete contract» is a contract designed by a subject provided with an «Olympic rationality» and therefore able to foresee and regulate in advance any occurrence in the partners' relationship. This is not feasible in reality, leading to «incomplete contracts», with the necessity of redefining rights and duties each time an unexpected event occurs. The incompleteness of contracts may engender great problems when partners have an «opportunistic behaviour» and have made «specific investments» (i.e. investments profitable only within a certain supply relationship), two concepts emphasised by the Nobel laureate Williamson and incorporated in the theory of Grossman and Hart. Their model is very simple: assume firm A is vertically integrated with B (each of them producing a different intermediate good) and B has made some specific investment. Then B can foresee that, once production has been completed, A will attempt to redefine the contractual

agreements abusing the legal privilege implied by vertical integration to extract a higher share of profits for itself, since it knows that B will not be able to sell off its production to third parties. This impairment of contractual power might induce B to invest less in the relationship from the very beginning (in order to reduce future losses), whereas outsourcing, ensuring greater contractual freedom to B, is likely to encourage B's investment. The answer to the internalisation-outsourcing dilemma is then very simple: the former structure will be preferred when it is A that must be encouraged to invest, otherwise it is more efficient to outsource.

This framework has been successfully applied by ANTRÀS and HELPMAN (2004) to the ME's issue. They assume that production requires two intermediate goods, a high-tech component and a standardised one (h and m). A firm can choose between two locations where to produce m : the North, the mother country, requires lower set-up costs but has higher variable costs, while the reverse is true for the South. The firm has then to decide between vertical integration and outsourcing in addition to the location decision. If investments for m production are more important for the final value of the consumption good, the firm will always outsource (as in GROSSMAN and HART, 1986): the most productive will be able to afford set-up costs in the South, while the others will remain in the North. If h investments are more important, the picture becomes more complicated. Due to fixed costs, not any firm can afford vertical integration, though this latter would be the preferred organisational form. The smallest firms will therefore be able only to outsource in the home country, while those a little more productive will take over their domestic supplier. Outsourcing abroad will be the choice of already big companies, whereas only the most productive ones will manage to reap both organisational and location advantages by becoming a vertically integrated ME.

5. CONCLUDING REMARKS

Other aspects of MEs' activities have been considered by the economic literature: among them their influence in shaping the world labour market through the formation of international teams, which, providing the most skilled workers in the poor countries with new opportunities, may engender greater inequality in both the developing and advanced economies (where low-skilled workers are dismissed in favour of foreign ones) and potentially deprive entrepreneurs in the developing countries of their best labour force. The influence of FDI on the technological upgrading of the receiving country has been extensively studied, though without reaching any clear-cut result. Some authors have also analysed the role of MEs in regional contexts where credit restrictions may hinder

the set-up of local enterprises, etc. Although extremely interesting and often empirically documented, all these models concentrate on some specific aspects of MES' strategy without providing a unifying theory and necessarily dismissing finer practical issues that cannot be accounted for in a tractable mathematical framework. Economic Geography, with its eclectic language, might find in this gap a motivation to work at the issue of MES, corroborating Economics theoretical results with a broader – though maybe less formalised – insight in the origins and consequences of delocalisation for the societies and the environment, as well as regaining the historic dimension of firm evolution that was so strongly highlighted in the first contributions to the Economics of MES.

REFERENCES

- ANTRÁS P., «Property rights and the international organization of production», *American Economic Review*, 95, 2005, n. 2, pp. 25-32.
- ANTRÁS P. and HELPMAN E., «Global sourcing», *Journal of Political Economy*, 112, 2004, pp. 552-580.
- ANTRÁS P., DESAI M.A. and FOLEY C.F., «Multinational firms, FDI flows, and imperfect capital markets», *Quarterly Journal of Economics*, 124, 2009, pp. 1171-1219.
- ANTRÁS P., GARICANO L. and ROSSI-HANSBERG E., «Offshoring in a knowledge economy», *Quarterly Journal of Economics*, 121, 2006, pp. 31-77.
- CAVES R.E., «International corporations: The industrial economics of foreign investment», *Economica*, 38, 1971, pp. 1-27.
- CAVES R.E., «Multinational firms, competition, and productivity in the host-country markets», *Economica*, 41, 1974, pp. 176-193.
- CAVES R.E., «International trade and industrial organization: Introduction», *Journal of Industrial Economics*, 29, 1980, pp. 113-117.
- COASE R. H., «The nature of the firm», *Economica*, 4, 1937, pp. 386-405.
- DUNNING J.H., «The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions», *Journal of International Business Studies*, 19, 1988, pp. 1-31.
- DUNNING J.H. and RUGMAN A.M., «The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment», *American Economic Review*, 75, 1985, pp. 228-232.
- ETHIER W.J., «The multinational firm», *Quarterly Journal of Economics*, 101, 1986, pp. 805-834.
- GROSSMAN S.J. and HART O.D., «The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration», *Journal of Political Economy*, 94, 1986, pp. 691-719.
- GROSSMAN G. and HELPMAN E., «Integration versus outsourcing in industry equilibrium», *Quarterly Journal of Economics*, 117, 2002, pp. 85-120.
- HART O.D. and MOORE J., «Property rights and the nature of the firm», *Journal of Political Economy*, 6, 1990, pp. 1119-1158.
- HELPMAN E., «A simple theory of international trade with multinational corporations», *Journal of Political Economy*, 92, 1984, pp. 451-471.
- HELPMAN E., «Multinational corporations and trade structure», *Review of Economic Studies*, 52, 1985, pp. 443-457.
- HELPMAN E., «Trade, FDI, and the organization of firms», *Journal of Economic Literature*, 44, 2006, pp. 589-630.

- HORSTMANN I. and MARKUSEN J.R., «Licensing versus direct investment: A model of internalization by the multinational enterprise», *Canadian Journal of Economics*, 20, 1987a, pp. 464-481.
- HORSTMANN I. and MARKUSEN J.R., «Strategic investments and the development of multinationals», *International Economic Review*, 28, 1987b, pp. 109-121.
- HYMER S.H., «La grande “corporation” multinationale: Analyse de certaines raisons qui poussent à l’intégration internationale des affaires», *Revue Économique*, 19, 1968, pp. 949-973.
- HYMER S.H., «The efficiency (contradictions) of multinational corporations», *American Economic Review*, 60, 1970, pp. 441-448.
- HYMER S.H., «The internationalization of capital», *Journal of Economic Issues*, 6, 1972, pp. 91-111.
- LEE G., «The effectiveness of international knowledge spillover channels», *European Economic Review*, 50, 2006, pp. 2075-2088.
- MARKUSEN J.R., «The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade», *Journal of Economic Perspectives*, 9, 1995, pp. 169-189.
- SIMON H.A., «A behavioral model of rational choice», *Quarterly Journal of Economics*, 69, 1955, pp. 99-118.
- SIMON H.A., «Rationality in psychology and economics», *Journal of Business*, 59, 1986, pp. 209-224.
- VERNON R., «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1966, pp. 190-207.
- WILLIAMSON O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press, 1975.

RIASSUNTO – *Il motore della globalizzazione: il ruolo delle multinazionali nel processo di integrazione economica* - L'impresa multinazionale rappresenta da sempre il motore della globalizzazione. È pertanto essenziale, al fine di comprendere questo fenomeno, approfondire la natura e il ruolo delle multinazionali. Con l'intento di offrire agli studiosi di Geografia utili spunti da una diversa disciplina scientifica, il presente contributo ripercorre alcune delle principali teorie economiche sulle multinazionali elaborate a partire dagli anni Sessanta. Dopo gli esordi con le teorie di Vernon e Hymer, caratterizzate dal loro approccio olistico e descrittivo che enfatizzava la capacità di adattamento delle multinazionali, negli ultimi decenni la ricerca economica ha iniziato a concentrarsi su aspetti più specifici del loro comportamento strategico, fornendo modelli che, sebbene formalmente più precisi, rischiano di negligenza in parte la complessità della loro origine.

SUMMARY – *The engine of globalisation: the role of multinationals in the process of economic integration* - The multinational enterprise has always represented the engine of globalisation. It is therefore essential, in order to understand this phenomenon, to explore the nature and role of multinational enterprises. With the aim of providing useful insights from another discipline to Geography scholars, this paper briefly reviews some of the main economic theories about multinationals developed since the Sixties. Beginning with the first theories of Vernon and Hymer, characterised by a holistic and descriptive approach that emphasised the adaptive capacity of multinationals, the economic research has begun in the last decades to focus on more specific aspects of their strategic behaviour, providing models that, though formally more precise, risk to partially disregard the complexity of their genesis.

FILIPPO RANDELLI*

L'EVOLUZIONE NEI CLUSTER DI PMI: IL RUOLO DELLE IMPRESE LEADER

1. INTRODUZIONE

I processi di agglomerazione spaziale sono oggetto di studio della geografia economica ancor prima del successo internazionale degli scritti di Michael PORTER (1990). Già all'inizio degli anni Ottanta, alcuni studiosi italiani (GAROFOLI, 1981; TINACCI MOSSELLO, 1982) avevano descritto la spettacolare crescita di agglomerazioni spaziali di PMI che BECATTINI (1979) spiegò riferendosi alle idee di MARSHALL (1896) sulle economie di agglomerazione.

Secondo MALMBERG e MASKELL (2002), le precedenti ricerche sull'agglomerazione spaziale possono essere divise in due categorie sulla base dei vantaggi con cui spiegano l'agglomerazione: la riduzione dei costi e lo *spillover* di conoscenza. La riduzione dei costi deriva dalla disponibilità locale di beni pubblici indivisibili, forza lavoro specializzata ed altre efficienze nelle transazioni. Lo *spillover* di conoscenza si riferisce invece ai flussi di informazioni tecnico-organizzative tra imprese dello stesso settore o settori collegati. Tali ricerche si sono concentrate sui vantaggi dell'agglomerazione ma non ci dicono niente sulle possibili morfologie dell'agglomerazione né sui percorsi evolutivi del cluster nel tempo.

Fin dai primi sviluppi, nella letteratura sull'agglomerazione spaziale la variante italiana del distretto Marshalliano è stata dominante. Sulla

* Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università degli Studi di Firenze.

base di molti spunti di ricerca, MARKUSEN (1996) ha sviluppato «tre modelli territoriali alternativi al: (1) cluster italiano marshalliano; (2) l’*“hub-and-spoke”*, in cui una struttura regionale evolve intorno ad una o più imprese leader in un settore specializzato; (3) il *“satellite industrial platform”*, composto in prevalenza da succursali di multinazionali straniere o comunque esterne a quel territorio; e (4) lo *“state-centred”*, in cui una grande impresa pubblica monopolizza l’economia regionale (una capitale amministrativa, un centro militare o di ricerca, etc.)» (*ibid.*, p. 296). Markusen ha avuto il merito di intraprendere un nuovo sentiero di ricerca poi affinato da altri autori (GORDON e McCANN, 2000; ARIKAN e SHILLING, 2011). In questo lavoro si sostiene che anche i cluster italiani Marshalliani si sono evoluti e trasformati nelle ultime due decadi (PANICCIA, 1998; CORÒ e GRANDINETTI, 1999; BELUSSI, GOTTARDI e RULLANI, 2003; CAINELLI e ZOBOLI, 2004; GUERRIERI e PIETROBELLI, 2004; IAMMARINO e McCANN, 2006; BOSCHMA e RANDELLI, 2012) e anche una modellizzazione sofisticata non può cogliere l’elevata varietà morfologica dei cluster di tutto il mondo. In ogni caso, tale letteratura sui modelli territoriali di agglomerazione, seppur sempre più affinata e sostenuta da una ricca pletora di studi empirici, non ci aiuta a comprendere le loro dinamiche evolutive.

Anche affinando la modellizzazione non si è tuttavia in grado di rendere conto dell’elevata varietà di cluster. Inoltre, i cluster emersi in una prima fase dell’agglomerazione spaziale possono aver cambiato nel tempo la loro struttura e *governance* interna, ed i singoli destini possono essere divergenti, con un ampio ventaglio che va dal declino, alla rinnovata competitività passando per profonde ristrutturazioni, tanto che oggi le sfide della ricerca geografica si sono spostate sull’analisi della loro evoluzione nel tempo. Se l’analisi si sposta da un approccio statico, centrato sui vantaggi dell’agglomerazione ad uno studio dinamico, sull’evoluzione delle agglomerazioni nel tempo, allora il «diamante» di Porter e con esso la vasta letteratura sui vantaggi dell’agglomerazione non può esserci di aiuto.

Più di recente, molti geografi e economisti hanno lavorato al progetto di costruire una teoria sull’evoluzione dei cluster (BOSCHMA e FRENKEN, 2006; MARTIN e SUNLEY, 2006; BOSCHMA e MARTIN, 2007, 2010; MENZEL e FORNAHL, 2010). Una decade di studi teorici ed empirici ci ha fornito nuovi spunti sull’agglomerazione e le esternalità (BOSCHMA e FRENKEN, 2011) ed ormai esiste una crescente consapevolezza che la struttura dei cluster può essere compresa al meglio solo studiando le loro dinamiche nel corso del tempo (BOSCHMA e FORNAHL, 2011).

Nel prossimo paragrafo si passeranno in rassegna i contributi teorici su cui poggia questo lavoro. L’obiettivo è procedere ad un aggiornamento sui percorsi evolutivi in atto nei cluster italiani di PMI e spiegare i motivi dell’eterogeneità nelle traiettorie di sviluppo, anche tra quelli operanti nello stesso settore produttivo. Nel terzo paragrafo si procede

ad un'analisi empirica sui cluster italiani della pelletteria, i quali stanno fronteggiando un lungo periodo di crisi. Tra questi emerge in controtendenza il cluster di Firenze, oggetto di una dettagliata analisi, i cui risultati sono riportati nel quarto paragrafo.

2. RIFERIMENTI TEORICI

Sul finire degli anni Novanta molti studi evolutivi hanno proposto l'idea di *cluster life cycle*, una versione «regionalizzata» dell'*industry life cycle* di KLEPPER (1996) e del *technology life cycle model* di UTTERBACK e ABERNATHY (1975). Il *cluster life cycle* prevede quattro fasi distinte nell'evoluzione di un cluster: le fasi di nascita, crescita, maturità ed infine la crisi che può portare ad un declino o un rinnovamento. MALMBERG e MASKELL (2002) hanno riassunto le tipiche fasi del ciclo di vita di un cluster: un'impresa si localizza in una regione (in genere il luogo di residenza dell'imprenditore); in seguito al suo successo e crescita, i processi di *spinoffs* e di imitazione inducono altre imprese a localizzarsi nella stessa area (fase della nascita); nella fase successiva (crescita) le economie di agglomerazioni hanno un ruolo importante ed il cluster si muove come una «palla di neve», cresce e attrae altre imprese, capitali e lavoratori specializzati; con la crescita aumenta l'occupazione e le istituzioni locali si adoperano per incontrare i bisogni delle imprese; si sviluppa una cultura industriale (sapere locale) radicata al luogo in cui è localizzato il cluster (fase di maturità); nell'ultima fase emergono globalmente nuove tecnologie e mercati che richiedono una rapida e spesso radicale ristrutturazione: il cluster deve riuscire a connettere le risorse locali (endogene) alle nuove opportunità esogene al fine di reinventarsi ed evitare la stagnazione e la perdita dei vantaggi competitivi acquisiti nel tempo.

Anche se un tale percorso può differire regionalmente, molti cluster esistenti hanno seguito il cammino descritto dal modello del *cluster life cycle*. Il modello presta invece poca attenzione al fatto che non tutte le imprese del cluster necessariamente vivono in sincronia con esso (BERGMAN, 2008) e la distribuzione asimmetrica del potere tra le imprese può differire nel tempo e a fronte dell'ascesa di alcune imprese leader altre possono sparire. Anche KLEPPER (1996, p. 581) riconosce che «the starkness of the model precludes any departure from his evolutionary pattern». Mantengono invece inalterata la loro importanza i meccanismi di imitazione e di *spinoff* che possono avere un effetto moltiplicativo in un cluster. Il processo di crescita che ne deriva⁽¹⁾ ha implicazioni anche

⁽¹⁾ Gli *spinoffs* sono *place dependent*, cioè tendono a localizzarsi nello stesso luogo dell'impresa madre.

sulla qualità delle imprese del cluster, in quanto gli *spinoffs* ereditano parte delle capacità dall'impresa «madre» e quindi più imprese di successo producono più *spinoffs* di successo (BOSCHMA e FRENKEN, 2011).

In questo quadro teorico quali sono i pilastri su cui poggia questo articolo? Il primo è l'*eterogeneità* delle imprese, nel senso originario assunto da NELSON e WINTER (1982), in cui le imprese differiscono fortemente in termini di capacità, strategie e *routines*. L'esistenza di una forte eterogeneità tra le imprese di uno stesso cluster implica che, nella prospettiva dinamica assunta da questo lavoro, si possono avere reazioni diverse ai cambiamenti esogeni tra gli attori economici dello stesso cluster. Ciò implica che, per poter comprendere al meglio l'evoluzione di un cluster, l'unità di analisi più appropriata è l'impresa e le sue strategie (FERRUCCI e VARALDO, 1997). Ciò non significa che il cluster come sistema non conta, al contrario esso promuove un ambiente favorevole e stimolante per la formazione e lo sviluppo di un'impresa (CAINELLI, 2008).

Ciò ci porta dritto al secondo pilastro che poi è l'oggetto di studio di questo lavoro: il ruolo delle imprese leader nell'evoluzione di un cluster. Non tutti i cluster si sono dimostrati capaci di connettere le risorse locali con i circuiti globali e spesso ciò ha portato ad un lento ma irreversibile declino. Per capire come la connessione locale-globale sia più facile in alcuni cluster rispetto ad altri, alcuni studiosi hanno esplorato il ruolo delle imprese leader, che agiscono quali *gatekeepers* (MORRISON, 2008; GIULIANI, 2011). Le imprese leader influenzano più direttamente le imprese della propria rete locale con cui hanno relazioni quotidiane, non limitate alla sola fornitura di semilavorati e/o prodotti finiti. L'appartenenza ad un rete ha un impatto fondamentale sull'accesso alla conoscenza – tacita e codificata – a cui un agente economico può attingere. Alcuni autori (NOOTEBOOM, 2000; BOSCHMA, 2005) sostengono che lo *spillover* di conoscenza è più probabile quando la distanza cognitiva non è né troppo larga (una prossimità cognitiva è necessaria per assicurare l'apprendimento), né troppo piccola (gli agenti con lo stesso grado di conoscenza hanno poco da imparare l'un l'altro). Ne deriva che anche tra imprese spazialmente contigue può non sussistere alcuna diffusione di conoscenza: la prossimità geografica non è quindi condizione sufficiente per lo *spillover* di conoscenza che dipende fortemente dal grado di connessione dell'impresa alla rete locale di conoscenza (GIULIANI, 2011). Le dimensioni della prossimità possono essere definite cinque: cognitiva, organizzativa, sociale, istituzionale e geografica (BOSCHMA e FRENKEN, 2010). Nel presente lavoro si sostiene che la prossimità organizzativa che deriva dall'appartenenza ad una rete governata da un'impresa leader, aumenta le probabilità di accesso a *spillover* di conoscenza. Questo non significa negare che lo *spillover* possa essere facilitato dalla prossimità geografica ma semplicemente che esso può variare di intensità

tra regioni e industrie diverse, oltre che tra imprese anche dello stesso cluster. In conclusione, in questo lavoro si sostiene che per la comprensione dell'evoluzione dei cluster è necessario considerare l'eterogeneità delle imprese e la loro diversa capacità di adattamento alle sempre più dinamiche condizioni globali. Ne deriva che nel corso del tempo alcune imprese del cluster possono aver accumulato potere, conoscenza e quote di mercato tale da divenire dei *leader*, capaci di influenzare, direttamente le imprese appartenenti alla propria rete locale, e indirettamente l'intero cluster. Il presente lavoro ha l'obiettivo di valutare l'organizzazione locale delle reti delle imprese leader e gli effetti della prossimità organizzativa per le PMI della loro rete.

3. LA PROSSIMITÀ ORGANIZZATIVA CON GUCCI E I POSSIBILI PERCORSI EVOLUTIVI NEL CLUSTER DELLA PELLETTERIA DI FIRENZE

I cluster di PMI italiani stanno vivendo un periodo di ristrutturazione che in molti casi si manifesta con un lento declino nel numero di imprese, occupati, capacità di innovazione e profittabilità. Anche a Prato, il cluster del tessile più studiato in Italia, il numero di imprese registrate è crollato da 7.645 unità nel 1995 a 3.094 nel 2011.

In questo lavoro, l'analisi empirica ha come oggetto il cluster della pelletteria di Firenze, e più in profondità le dinamiche evolutive interne alla rete di imprese dell'impresa leader Gucci. La scelta del cluster fiorentino deriva da due ordini di motivi: primo è il cluster che oggi ha il numero maggiore di imprese registrate (oltre 3.500), secondo, è l'unico in Italia che cresce nel periodo 1995-2011. La scelta di Gucci deriva invece dalle sue dimensioni e quindi dal peso che ha nel cluster: le imprese che fanno parte direttamente della rete Gucci sono circa 800 – circa il 25% del totale del cluster – con un indotto di 5.000 occupati su un totale di 14.000 (circa il 30% del cluster). Per analizzare in profondità la rete di imprese Gucci abbiamo realizzato 12 interviste semistrutturate a manager Gucci (3 interviste), titolari di imprese appartenenti alla rete Gucci di I livello (6 interviste) e di II livello (3 interviste). Per verificare se e come le imprese della rete co-evolvono, si è organizzato e condotto un *focus-group* a cui hanno partecipato oltre 20 stakeholder. Il campione non è sufficientemente ampio da essere elaborato con metodologie statistiche, tuttavia le risposte sono state molto simili, sia dai manager che tra le imprese dei due livelli, tali da consentirci di rilevare alcune regolarità.

La relazione giornaliera tra la Gucci e le altre imprese della rete è assicurata da alcuni tecnici specializzati, in genere reperiti nelle PMI locali. Gucci ha 8 tecnici specializzati nella concia della pelle, 8 in

accessori⁽²⁾ e 15 nel prodotto finale. Al massimo ogni due giorni ognuno di essi visita un gruppo stabile nel tempo di circa 7/8 imprese. In questo modo si consolida nel tempo un rapporto di fiducia tra il tecnico Gucci e l'impresa. I sub-fornitori non considerano i tecnici dei supervisor in quanto la loro presenza nei locali dell'impresa garantisce: a) il rispetto degli elevati standard di qualità di Gucci; b) progressi nel processo innovativo.

Nei fatti i tecnici specializzati, «saltando» costantemente da un'impresa ad un'altra, «impollinano» la rete di soluzioni intelligenti ai problemi quotidiani. Essi garantiscono la connettività «verticale» tra l'impresa *leader* e la propria rete di subfornitura, ma anche «orizzontale» tra le imprese della rete stessa, così da attivare un intenso *spillover* di conoscenza e di *routine*. A tutti i suoi fornitori Gucci impone il metodo di lavoro, le specifiche dei prodotti e delle lavorazioni, e fornisce i materiali (per alcuni accessori impone i fornitori). Generalmente fornisce materiali e attrezzature e talvolta anche suggerimenti per la riduzione dei costi ed il miglioramento della qualità (BACCI, 2004). I subfornitori con una maggiore capacità di assorbimento hanno potuto apprendere nel tempo i bisogni e gli standard produttivi di una *global fashion* ed oggi hanno tra i loro clienti anche i concorrenti di Gucci (Louis Vitton, Dior, Tod's, Burberry, Bulgari, Dolce e Gabbana, Fendi, Prada, Furla).

La co-evoluzione nel cluster è garantita anche attraverso gli *spinoffs* di Gucci. Dalle interviste è emerso che 10 dei 55 fornitori di I livello sono *spinoffs* di Gucci e ciò conferma la validità del *cluster life cycle* nello spiegare il processo di crescita interno al cluster. In letteratura, la questione dell'eredità degli *spinoffs* è ancora aperta e non è chiaro cosa lo *spinoff* «eredita» dall'impresa madre, mentre è dimostrato che le imprese di successo producono *spinoff* di successo (BOSCHMA e FRENKEN, 2011). Nel caso della rete Gucci, i 10 *spinoffs* rilevati sono considerati dai *manager* Gucci tra le imprese con una maggiore qualità del processo e migliore affidabilità, con particolare riferimento al rispetto dei tempi di consegna. Purtroppo il *data set* a disposizione non ci consente di valutare pienamente la rilevanza dei processi di *spinoff* interni al cluster.

Dalle interviste è emerso un problema con il II livello nel senso che la Gucci non ha un controllo diretto su di esso anche se i suoi operai specializzati si muovono liberamente anche tra alcune imprese del II livello. Nonostante i fornitori di I livello scelgano autonomamente i propri subfornitori, Gucci offre un aiuto nella valutazione di quest'ultimi. Seppur con minor frequenza, Gucci partecipa anche alla formazione e selezione del personale dei propri fornitori diretti ed in alcuni casi ha

(2) In questo lavoro si è studiato solo il cluster della pelletteria, anche se è chiaro che un'impresa leader può influenzare anche altri settori correlate, nel caso della Gucci, quello degli accessori in ottone.

contribuito con aiuti finanziari all'attività d'impresa degli stessi (BACCI, 2004). Nel *focus group* è emersa inoltre una forte disparità tra i margini di guadagno tra il I ed il II livello. Per attenuare questo problema e scoraggiare comportamenti da *free rider* da parte di alcune imprese del I livello, Gucci ha acquisito nel 2010 tre imprese del I, così da avere un contatto diretto anche con il II livello.

Le altre attività strategiche per la competitività dell'impresa leader come la *R&D*, il marketing e la finanza sono gestite centralmente, con economie di scala di cui le PMI indipendenti non potranno mai beneficiare. Per sopperire a queste lacune delle PMI della propria rete, che potrebbero risultare fatali nei periodi di crisi prolungata, la Gucci, a partire dal 2010 ha incluso nei contratti di fornitura una clausola che dovrebbe garantire, seppur indirettamente, un supporto finanziario alle imprese. La clausola fissa un valore minimo di fatturato annuo garantito da Gucci che l'impresa può far valere presso le banche per eventuali esigenze di credito. Gucci supporta le PMI della propria rete perché ha bisogno di preservare il vantaggio derivante da essere localizzata in un cluster ricco di PMI specializzate nella manifattura di prodotti in pelle che, oltre all'alta qualità, garantisce una fornitura flessibile e veloce. In quest'ottica tali clausole nel contratto possono essere considerate una strategia difensiva della Gucci, che non vuole depauperare la propria rete locale ed ha come obiettivo la sua stabilità e qualità nel tempo. I prodotti dell'alta moda hanno un ciclo di vita molto breve, in genere inferiore all'anno, e quindi la flessibilità e velocità della fornitura sono elementi strategici quanto la qualità della manifattura.

4. CONCLUSIONI

Esiste ormai una consolidata letteratura in cui si sostiene che per comprendere la struttura dei cluster oggi sia necessario un approccio dinamico. In questo lavoro si è posta particolare enfasi all'eterogeneità delle imprese ed al ruolo delle imprese *leader* e delle loro reti. Le rinnovate condizioni dei mercati globali vincolano l'evoluzione dei cluster di PMI italiani alla loro capacità di connettere le risorse locali sedimentate nel tempo nel *milieu* locale con le reti globali. Alcune imprese *leader* hanno accumulato nel tempo potere, conoscenza e quote di mercato ed oggi agiscono quali *gatekeepers* del cluster. L'obiettivo del lavoro è verificare empiricamente se la presenza di un'impresa *leader* incide in modo determinante nell'evoluzione del cluster e se le altre imprese della rete co-evolvono insieme ad essa.

Per l'analisi empirica si è scelto di approfondire il cluster della pelletteria di Firenze che nel periodo 1995-2011 ha avuto un andamento

in controtendenza rispetto agli altri cluster italiani della pelletteria. Il cluster fiorentino ha al suo interno imprese *leader* quali Gucci, Prada e Ferragamo, anche se la prima spicca per dimensioni del fatturato e connessioni globali. L'analisi in profondità del gruppo Gucci è stata condotta con 11 interviste in profondità a manager Gucci (3 interviste), titolari di aziende appartenenti alla rete Gucci di I livello (5 fornitori diretti) e di II livello (3 fornitori del I livello). I risultati delle interviste sono stati verificati nel corso di un *focus group* a cui hanno partecipato oltre 20 stakeholder.

I risultati dell'indagine suggeriscono che la coevoluzione delle altre imprese del cluster è possibile, grazie ad un intenso *spillover* di conoscenza e di *routine*. La prossimità spaziale può essere considerata un elemento importante ma non è condizione sufficiente per lo *spillover*. Altri tipi di prossimità intervengono (cognitiva, organizzativa, sociale e istituzionale) oltre alla differente capacità di assorbimento delle imprese. Nel caso della Gucci lo *spillover* è particolarmente intenso tra le imprese della rete che comprende circa il 25% delle imprese del cluster. Il fattore chiave dello *spillover* interno alla rete Gucci è la figura del tecnico specializzato che «saltando» costantemente all'interno di gruppi di 7/8 imprese, favorisce l'«impollinamento» delle PMI di soluzioni intelligenti ai problemi tecnici ed organizzativi quotidiani. I tecnici garantiscono il collegamento «verticale» tra la Gucci e le imprese della sua rete, ma anche «orizzontale» tra le imprese della rete stessa.

Tra le 55 imprese del I livello emergono per competitività e dinamicità i 10 *spinoff* Gucci, a conferma dei molteplici modi di incidere sull'evoluzione dei cluster delle imprese leader. La natura del *data set* ci impedisce di valutare i processi di *spinoff* nel loro complesso e su questo fronte si rende necessaria una più incisiva azione di ricerca per il futuro, in linea con il modello del *cluster life cycle*.

Siamo consapevoli dei limiti di questo lavoro derivanti dalla particolarità del gruppo Gucci, molto radicato nel tessuto locale. Gucci infatti produce la quasi totalità dei propri prodotti (oltre 4 milioni di pezzi l'anno) fuori dalle mura aziendali e l'80% nel cluster fiorentino. Altre imprese *leader* potrebbero risultare meno radicate tanto da limitare la possibilità di coevoluzione delle PMI locali⁽³⁾. Una sfida per la ricerca del futuro potrà quindi essere quella di investigare altri cluster con imprese leader dominanti, al fine di evidenziare eventuali regolarità nella loro organizzazione ed incidenza sul tessuto locale di PMI.

Per concludere, in futuro altre ricerche sul ruolo delle reti nei cluster di PMI sono necessarie. L'eccessiva polverizzazione dei nostri cluster di

⁽³⁾ GIULIANI (2011) definisce tali imprese *external stars* cioè imprese con un'elevata apertura internazionale ma con scarse connessioni interne al cluster.

PMI impedisce alle singole imprese di gestire in modo adeguato alcune funzioni strategiche come il marketing, la finanza e la *R&D*. Ciò ha conferito ad alcune imprese leader un vantaggio competitivo, che si manifesta con la loro capacità di connettere le risorse locali alle reti globali. La sfida futura delle imprese dei nostri cluster sembra essere quella di riuscire a fare rete, non esclusivamente intorno ad un'impresa leader ⁽⁴⁾, ma anche tra PMI di pari livello, al fine di: a) condividere il proprio processo produttivo ed attivare intensi *spillover* di conoscenza, b) offrire sui mercati globali un ampio ventaglio di prodotti specializzati sotto lo stesso *brand*, c) riuscire a raggiungere una massa critica adeguata al fine di migliorare il proprio potere contrattuale finanziario.

BIBLIOGRAFIA

- ARIKAN A.T. e SHILLING M., «Structure and governance in industrial districts. Implications for competitive advantage», *Journal of Management Studies*, 2011, 48, 4, pp. 772-803.
- BACCI L. (a cura di), *Distretti e imprese leader nel sistema moda della Toscana*, Milano, Franco Angeli, 2004.
- BECATTINI G., «Dal "settore" industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1979, n. 5, pp. 7-21.
- BELUSSI F., GOTTARDI G. e RULLANI E. (a cura di), *The Technological Evolution of Industrial Districts*, Boston, Kluwer, 2003.
- BERGMAN E.M., «Cluster life-cycles: An emerging synthesis», in C. KARLSSON (a cura di), *Handbook of Research on Cluster Theory*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008, pp. 114-132.
- BOSCHMA R., «Proximity and innovation: A critical assessment», *Regional Studies*, 39, 2005, n. 1, pp. 61-74.
- BOSCHMA R. e FORNAHL D., «Cluster evolution and a road map for future research», *Regional Studies*, 45, 2011, n. 10, pp. 1295-1298.
- BOSCHMA R. e FRENKEN K., «Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography», *Journal of Economic Geography*, 2006, 6, pp. 273-302.
- BOSCHMA R. e FRENKEN K., «The spatial evolution of innovations network: A proximity perspective», in R. BOSCHMA e R. MARTIN (a cura di), *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2010, pp. 120-138.
- BOSCHMA R. e FRENKEN K., «The emerging empirics of evolutionary economic geography», *Journal of Economic Geography*, 2011, n. 11, pp. 295-307.
- BOSCHMA R. e MARTIN R., «Constructing an evolutionary economic geography», *Journal of Economic Geography*, 2007, n. 7, pp. 537-548.

⁽⁴⁾ Dal *focus group* è emerso un forte orgoglio di molte PMI che non si vogliono rassegnare a lavorare esclusivamente per le grandi imprese leader e che invece continuano a proporre i propri modelli, seppur con difficoltà di marketing, per le loro scarse connessioni globali.

- BOSCHMA R. e MARTIN R. (a cura di), *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2010.
- BOSCHMA R. e RANDELLI F., «Dynamics of industrial districts and business groups: The case of the Marche region», *European Planning Studies*, 2012, in corso di stampa.
- CAINELLI G., «Industrial districts: Theoretical and empirical insights», in C. KARLSSON (a cura di), *Handbook of Research on Cluster Theory*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008, pp. 189-202.
- CAINELLI G. e ZOBOLI R. (a cura di), *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalization of Local Capitalism in Italy*, Heidelberg, Physica, 2004.
- CORÒ G. e GRANDINETTI R., «Evolutionary patterns of Italian industrial districts», *Human Systems Management*, 18, 1999, n. 2, pp. 117-129.
- FERRUCCI L. e VARALDO R. (a cura di), *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, Milano, Franco Angeli, 1997.
- GAROFOLI G., «Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni Settanta», *L'industria*, 2, 1981, n. 3, pp. 391-404.
- GIULIANI E., «Role of technological gatekeepers in the growth of industrial clusters: Evidence from Chile», *Regional Studies*, 45, 2011, n. 10, pp. 1329-1348.
- GORDON I.R. e MCCANN P., «Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks», *Urban Studies*, 2000, 37, 3, pp. 513-532.
- GUERRIERI P. e PIETROBELLI C., «Industrial districts' evolution and technological regimes: Italy and Taiwan», *Technovation*, 2004, n. 24, pp. 899-914.
- IAMMARINO S. e MCCANN P., «The structure and evolution of industrial clusters. Transactions, technology and knowledge spillovers», *Research Policy*, 35, 2006, n. 7, pp. 1018-1036.
- KLEPPER S., «Entry, exit, growth, and innovation over the product life cycle», *American Economic Review*, 86, 1996, n. 3, pp. 562-583.
- MALMBERG A. e MASKELL P., «The elusive concept of localization economies: Towards a knowledge-based theory of spatial clustering», *Environment and Planning A*, 2002, n. 34, pp. 429-449.
- MARKUSEN A., «Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts», *Economic Geography*, 72, 1996, n. 3, pp. 293-313.
- MARSHALL A., *Principles of Economics*, London, Macmillan, 1896.
- MARTIN R. e SUNLEY P., «Path dependence and regional economic evolution», *Journal of Economic Geography*, 2006, n. 6, pp. 395-437.
- MENZEL M.P. e FORNAHL D., «Cluster life cycle. Dimensions and rationales of cluster revolution», *Industrial and Corporate Change*, 19, 2010, n. 1, pp. 817-835.
- MORRISON A., «Gatekeepers of knowledge within industrial districts: Who they are, how do they interact?», *Regional Studies*, 42, 2008, n. 6, pp. 817-835.
- NELSON R.R. e WINTER S.G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA, Belknap/Harvard University Press, 1982.
- NOOTEBOOM B., «Learning by interaction: Absorptive capacity, cognitive distance and governance», *Journal of Management and Governance*, 2000, n. 4, pp. 69-92.
- PANICCIA I., «One, a hundred, thousands of industrial districts. Organizational variety in local networks of small and medium-sized enterprises», *Organization Studies*, 19, 1998, n. 4, pp. 667-699.
- PORTER M., *The Competitive Advantage of Nations*, London, Macmillan, 1990.
- TINACCI MOSSELLO M., «Economia e geografia: dall'analisi delle economie di agglomerazione alla teoria dello sviluppo regionale», *Rivista Geografica Italiana*, 1982, n. 89, pp. 303-331.
- UTTERBACK J.M. e ABERNATHY W.J., «A dynamic model of process and product innovation», *Omega*, 3, 1975, n. 6, pp. 639-656.

RIASSUNTO – *L'evoluzione nei cluster di PMI: il ruolo delle imprese leader* - Lo studio dei cluster è da sempre un tema centrale in geografia economica. Le precedenti ricerche sul tema possono essere distinte sulla base di due tipi di vantaggi economici derivanti dall'agglomerazione spaziale: la riduzione dei costi e lo *spillover* di conoscenza. I primi derivano dalla disponibilità di risorse locali accumulate nel tempo, la presenza di forza lavoro specializzata e un'efficienza generalizzata nelle transazioni; i secondi si riferiscono ai flussi interni di informazioni e *know-how*, facilitati dalla prossimità geografica tra imprese dello stesso settore e settori correlati. Se però si osservano i percorsi evolutivi dei cluster nel corso del tempo si deve rilevare una forte eterogeneità: alcuni sono scomparsi oppure hanno dovuto reinventarsi nel corso del tempo, altri stanno attraversando un profondo periodo di crisi mentre alcuni hanno rinforzato la loro competitività sui mercati internazionali. L'obiettivo del lavoro è spostare l'attenzione dagli schemi spaziali di agglomerazione alla loro evoluzione nel corso del tempo, cioè da un approccio statico ad uno dinamico. In una tale prospettiva il «diamante» di Porter e la vasta letteratura prodotta negli anni sui vantaggi dell'agglomerazione non può esserci di aiuto. Il presente lavoro si pone l'obiettivo di fornire nuovi spunti di ricerca per lo studio dei cluster italiani di PMI. Nel caso specifico si valuterà se e come le PMI della rete dell'impresa leader hanno la possibilità di co-evolvere con essa.

SUMMARY – *The evolution of SMEs clusters: the role of leader firms* - Clusters that emerged in the past have changed over time, so that today the research challenge in economic geography is on their evolution over time. If the attention moves from patterns of clustering to the evolution of spatial concentration, than the «Porter diamond» and the vast literature focused on the advantage of clustering cannot be helpful. Since late 1990s many evolutionary studies on cluster have been based on the idea of cluster life cycle and, a minority, on the adaptive cycle model. The aim of this paper is to update on the evolutionary path of SMEs Italian clusters, which faced with the economic crisis are undergoing a process of vertical integration into business groups, usually shaped around a leading firms, able to connect local resources (and firms) to global markets and eventually even to other clusters. We argue that SMEs clusters, led by one or more global business groups located inside it are more resilient, and that others firms in the cluster may coevolve with those leading firms over time. To empirically verify these hypotheses both qualitative and quantitative analysis will be carried out.

LUCA SIMONE RIZZO*

GLOBALIZATION, NETWORKING AND LOCALISM: THE VERONESE SHOEMAKING SECTOR

1. INTRODUCTION

1.1. *Framework studies and conceptual references*

Industrial districts/clusters (IDs & Cs) (BELUSSI and SAMARRA, 2010) have represented an «oft-frequented» field for researchers and stakeholders (KETELS, 2003). Observatories have even been set up for both Europe – the European Cluster Observatory (2010) (SÖLVELL *et al.*, 2009) – and Italy – the Osservatorio Nazionale dei Distretti Italiani of the Federazione dei Distretti (1st and 2nd Reports, 2010 and 2011). On a global scale, one also notes an interest in them on the part of inter-governmental organisations and of national governmental institutions⁽¹⁾. Specific European projects have been devoted to studying them (NC MPA, 2011)⁽²⁾, as have regional policies (CISMAŞ, MICULESCU and OŢIL, 2010).

At the end of the first decade of the 21st century, various research groups have reflected on the current validity of theorizations conceived as IDs & Cs were being created and restructured, as well as about their territoriality and the development model that they have established

* Dipartimento di Scienze Storiche Geografiche e dell'Antichità (DISSGEA) (già Dipartimento di Geografia «G. Morandini») dell'Università di Padova.

(1) In the case of Latin America, see GIULIANI, PIETROBELLI and RABELLOTTI (2005) with details on 31 clusters, from Mexico to Brazil, and from Colombia to Chile; the study was carried out on behalf of the Inter American Development Bank (IDB).

(2) Fifty-five clusters proposed for Romania (subdivided by regions). Also, see POPESCU (2010).

for the local system of which they form a part (BERTONCIN, MARINI and PASE, 2009, p. 16; MARANGONI and SOLARI, 2009; BELUSSI and SAMMARRA, 2010, BERTONCIN *et al.*, 2011). From a Marshallian idea of a district as a self-contained, deep-seated and cohesive territorial (and productive) system – which depended for its vitality on the mix between (material and immaterial) economic components and socio-cultural and territorial elements – commentators have gone towards attributing particular importance to the role of relationships between businesses and between these and the actors operating in the area, identifying in the latter the most appropriate «*factor*» for explaining the evolution of the «district» (BECATTINI and SFORZI, 2002; GAROFOLI, 2003). Dialogic relationships, according to the most recent theory, are seen as an instrument without which it is impossible to embark on shared paths. It is necessary for them to be the expression of an attempt to combine the interests and strengths of several subjects – not just the fruit of (entrepreneurial) individualism – and they have to be able to express capacities of self-organisation, sustainability, self-reproduction and territorial embedment and entrenchment (GOVERNA, 2008; RABELLOTTI, CARABELLI and HIRSCH, 2009; SAVI, 2009). In point of fact, it should be stressed that the establishment of participatory processes aimed at creating local development has been rendered more complicated by the pervasiveness within the districts of the role of *global value chains*, with businesses becoming increasingly «dilated»: mechanisms of delocalization and internationalization (among others) often become the (not necessarily definitive) result of the globalization rationales underlying value chains. For a résumé of the interpretations mentioned, see sections 3 and 4 in AOYAMA, MURPHY and HANSON (2011).

Within such discussions, we often find reference to the Italian shoe-making industry, which has districts in various Regions. Three can be identified in the Veneto: SportSystem in Montebelluna, which has been widely studied (CORÒ and RULLANI, 1998; ISBASOIU, 2006; PASQUATO, 2008; BUZZATI and PASQUATO, 2009; SCROCCARO and SIVIERI, 2009; OSEM, various years), the «Riviera del Brenta» (RABELLOTTI, 2007; MESSINA, 2009) and that of the Province of Verona, which has developed in five stages:

1. *embryonic* (between the two World Wars) (ZANFELI, in BELUSSI, 2010, p. 70);
2. *of rapid growth as a «specialized area»* (between the 1950s and 1960s), *and then as an industrial district, with local sub-contracting and with the beginning of the crisis* (1970s);
3. *of contraction and reorganisation* (1980s, with the emergence of the «network firm», cf. GURISATTI, 1991);
4. *of maturity and delocalization, predominantly to the Eastern European countries* (1990s) (ROBIGLIO, 1999);

5. *of further contraction, delocalization and reorganization of the district, and of production now on a worldwide scale (since 2000)* (OSSERVATORIO CALZATURIERO VERONESE, 2006; RIZZO, 2007; PATTO PER LO SVILUPPO DEL DISTRETTO CALZATURIERO VERONESE, 2009; BELUSSI, 2010).

Our contribution aims to reflect on the current aspects of the Veronese district, which appears to be experiencing a phase of advanced «maturity» (CARMINUCCI and CASUCCI, in SAVI, 2009, p. 79). Our intent is to verify if, and to what extent, the above-mentioned theoretical interpretations are applicable, by concentrating on an understanding of the relationships that are now taking shape in each phase of the value chain, which has been «chopped up» (as it were) in order to study it (Fig. 1).

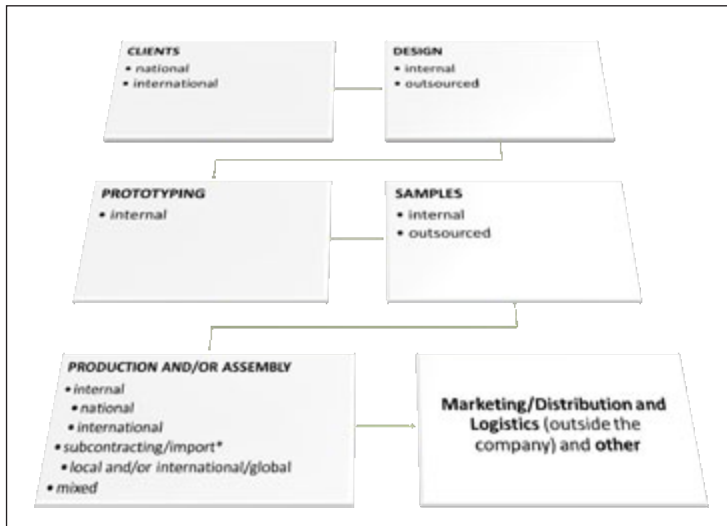


Fig. 1 - Phases of the shoemaking value chain and possible relationships.

* Importation of semi-processed or finished products by the parent company.

Source: graph elaborated by the author.

1.2. *International cooperation*

Whilst worldwide growth and diffusion of IDs & Cs with various levels of organization were taking place, there were, at the same time, substantial changes made in geo-political set-ups and in the rules of international trade: for Central-Southern and Eastern Europe, for instance, there were the free trade agreements (FTAs) (PJEROTIĆ, 2008). European policies (and those of individual states and of local authorities

in western countries) did not limit themselves, though, to the purely economic sphere: cooperation, in fact, has also to do with the activation of participatory mechanisms involving the institutions, other bodies and more generally the substratum in which businesses find themselves operating, even if they do not intervene directly with it (MERCURIO, 2007; ALBOLINO, 2010; STOCCHIERO, 2007; COLETTI *et al.*, 2011).

1.3. Method

Initially, we ascertained the situation in the district from Chamber of Commerce data (ATECO Codes 15.20.1 and 15.20.2.). Our objective – having also examined the import and export figures of the National Association of Italian Shoemakers (ANCI) – was that of gauging the vitality of the district as well as the prerequisites for potential networking that remained or survived at a local level even as long-distance networks were being consolidated. We then identified some representative cases among the *final shoemaking companies*, which are inserted in global value chains (GVCs) (BAIR, 2005) and which have part of their work done and/or have part of their operations abroad. Our aim was above all to monitor their strategies of localization and production abroad (whether these might be *outward processing trade*, *FDI* or *global sourcing*, cf. CORÒ, 2009, p. 132), as well as those of marketing, in order to comprehend, on the one hand, the reasoning behind their presence in foreign countries and the forms that this takes and, on the other, the implications that this has on the areas of origin (and on their local and district-based systems) as well as on the systems of those where the companies transfer to or operate. Our analysis allowed us to identify, confirm and/or refute tendencies that pertain generally in North-East Italy (BRUNETTI and BETTIOL, 2011; OLIVA, 2011) as well as testing the most recent interpretational constructs. Given the notable differentiation within the sector as regards types of footwear, materials, production processes and brands, and in terms of the type of clients and distribution channels – as well as when the *filière* becomes involved – in order to grasp fully the significance and implications of globalization we concentrated on repeated open or semi-structured interviews (30) with the «final shoemaking companies»: we in fact considered this to be the principal protagonist and motor in the value chain, capable to a greater degree than other actors of imparting acceleration to and/or redefining the contours of processes of economic specialization or de-specialization which, of necessity, assume geographical and spatial connotations. We selected three companies – with medium-sized turnovers and all three «global» – that exemplify the «worlds of relationships» and the key types of value chains to be found in the district

(Tab. 1)⁽³⁾. In some ways, these are often real little «pocket-sized multinationals» (COLLI, 2001 and 2002; CARNAZZA and IEZZI, 2005; MARANGONI and SOLARI, 2009, p. 3) and represent the «brains and bridges» of the district, whose strategies take the shape above all of *de-linking* ones [«head here» vs. «hands (workforce) abroad» (BRUNETTI and BETTIOL, 2011, p. 280)].

Company	Characteristics						
	Type of product	Quality	Type of construction (of shoes)	Target group (age bracket)	Own label	Clients	
						National	International
a)	Ladies' comfort footwear	Medium	Lasted-Mounted, Injected	Over 40	Yes	Yes	Yes*
b)	Classic Men's/Ladies'	Medium/fine	Various	Over 20	Yes	Yes	Yes°
c)	Men's/Ladies' /Children's footwear	Medium/fine	Various (Lasted-Mounted, Ideal, Glued)	Various	Yes	Yes	Yes**

Tab. 1 - Typical companies in terms of products and networks.

Examples of international and Italian commissioning companies: * RB (Reckitt Benckiser – Dr. Scholl's), Clarks; ° Kenneth Cole, Johnston & Murphy; ** D&G, Tecnica, Adidas.

Source: Data processed by the author.

This awareness led us to seek – in an often extremely painstaking manner – to find out about all the various changes that have taken place in the companies, conscious that one must investigate the re-definition of the value chain's technical articulation – and of the processes and professional roles linked to it – because without understanding these matters thoroughly it appears difficult to be able to proceed to a subsequent examination of the operation of (other) territorial actors.

⁽³⁾ To complete the picture as regards the other leading companies as well, we gleaned «transversal» information from these firms, as well as consulting local bodies (such as the Chamber of Commerce) and «metastructures» of the district itself, websites, newspapers, institutional documents and the latest *district pact of 2009-2011* (PATTO PER LO SVILUPPO DEL DISTRETTO CALZATURIERO VERONESE, 2009).

2. FOOTWEAR PRODUCTION IN THE PROVINCE OF VERONA: AN OVERALL PICTURE

The importance of the area around Verona emerges clearly from a study of the figures relating to commercial exchanges for each Province (ANCI, January-June 2011): as regards exports, it is in fifth place (with 200,456,396 Euros) and fourth with regard to imports. In this latter respect, however, one should bear in mind that a large proportion is made up of finished footwear that will be re-exported and of parts that have to be assembled.

2.1. *A quantitative outline of the companies in the district*

In August 2011, the active businesses listed in the Chamber of Commerce's Register were around 340⁽⁴⁾. Over 50% are artisanal firms. One notes considerable stability if compared to the 352 companies in 2005 (OSSERVATORIO CALZATURIERO VERONESE, 2006, p. 117). The decrease was greater in the previous seven years: in 1998 the total number of firms listed in the Register was about 600 (ROBIGLIO, 1999, pp. 27-28) and the district appeared to be fully-rounded in terms of the type of companies it contained⁽⁵⁾, with 50 final footwear producers (many of which have ceased to exist, «dragging down» with them numerous contracted suppliers as well).

3. THE DISTRICT AND THE «FINAL FOOTWEAR PRODUCER»: THE TYPE OF COMPANY THAT «PULLS THE STRINGS»

Within what remains of the district one notes differentiated performance, in favour of the leading firms. The economic crisis and the re-definition of the way in which the value chain is articulated has led to a selection of final footwear producers⁽⁶⁾ and also given rise to phenomena of concentration through the acquisition by some of them of

(4) We should like to thank here the Chamber of Commerce of Verona (in particular the Department of Economic Affairs – Studies and Research and the Registry Office – Register of Businesses) and ANCI.

(5) Designers, uppers factories, cutting/seaming/punching/lasting plants, etc. The companies were concentrated above all in Bussolengo and in the neighbouring municipalities, in Verona and at San Giovanni Ilarione (in the Alpone Valley).

(6) Some of the local sub-contractors, or those who once acted in that capacity on behalf of the leading companies under examination, have converted themselves partly to carrying out controls on goods that the leading firms receive and/or import (for instance, from China or from India). Many, however, have ceased to exist.

others who were going through hard times (in order to gain possession of new competences, brands and ready-made plant)⁽⁷⁾.

3.1. Fragmentation of the various phases and extreme disintegration of the value chain

Our investigation clearly highlights how globalization is not limited to the manufacturing segment (as was the case in the past). It now emerges that there is a global dimension to every stage of the cycle. The «crucial» stages of conception and of design («carried out» in the past primarily within the company or «in the immediate vicinity») can now take place, facilitated by ICT, by resorting to professionals even in other Regions or abroad, sometimes recommended by foreign clients. The selection of these people – as the interviewees make clear – is a result of the experience that they have of the end markets in which both the Veronese company's and the clients' brands are sold. These are professionals who are well informed about the type of product, the dynamics and the events that either dictate fashion and influence consumers or allow one to get an idea of their moods and preferences.

There is also «another» tertiary sector that helps to identify the international sub-contractors on whom one can rely: a tertiary sector that possesses great familiarity with far-off «foreign clusters» and which demonstrates knowledge of the networks and styles of work available in various countries. Such competences, as we shall see below – irrespective of the type of product or whether one is talking about an own brand or not – come into play at crucial stages of the process. These persons do not «comply» with the classic model of delocalization (that is, the company's technician who travels abroad in order to supervise or train or the businessman who seeks to seize opportunities and get to know appealing environments): they are facilitators who are employed with the scope of scouting or in order to supervise work and the product.

The role of the clients. The buyers (often multinational producing companies, but also conglomerates, or large and medium-sized retail chains, wholesalers or supermarkets – in Italy or abroad) deal with the (leading) firms in the district and influence their strategies. The client only becomes involved with the leading producers in the district during the design phase – as we have just seen – and in that of transport

⁽⁷⁾ Often the skills of the companies that cease to exist remain in circulation within the shoemaking system, because their staff or former owners «recycle themselves», perhaps working on a freelance basis for companies within the district that are still «healthy» and in the markets that they know best (as experts in part or all of the production cycle and/or in markets that they identify as being of particular interest).

of the finished product (often FOB) between the actual premises⁽⁸⁾ of the Veronese companies and the logistics centres used by the clients abroad. In the central part of the cycle, on the other hand, the Veronese firms act and decide where to carry out production in a totally independent manner, developing their strategies in the manufacturing segment in an autonomous manner. The clients, who may or may not have their own stores but which are always colossi (in terms of size and importance in the marketplace), then distribute around the world the product that results from the work orders entrusted to the Veronese companies, in different areas and according to different rationales depending on the product, the variety and the need to insert themselves in specific markets.

3.2. *To what extent can producers' own brands and private labels coexist in the medium and long term?*

With respect to the positioning chosen by the firms within the district – for example, comfort, fashion or health products (a widespread option) – we note that this is deliberately kept different from that of other districts within Italy (which therefore maintain their own distinctive characteristics). Our study also reveals a more marked tendency than in the past to follow the path of developing one's own brand. The objective is clear: to gradually make the product into a well-known icon, which lives its «own life in the eyes of the consumer». This idea may be associated (if in fact only in rare cases), with the pursuit of communication strategies through which the company seeks to increase in the customer the perception of the product and of the qualities that it intends to convey. This has the goal of gaining the consumer's loyalty and limiting his desire to buy from the competition. As company *a.* says: «This year we decided to increase our investment in advertising, concentrating though not on a simple web-site but on a medium that is popular amongst our target market: the magazine *Donna Moderna*. We are not banking on internet, which we would choose, on the other hand, if our target was a woman of around forty who was looking for a fashionable, trendy product; but that's not our case».

And company *a.* (which specializes in health products) goes on: «The idea is to increase the amount of product with our own brand, because with that we have greater freedom of decision. Whereas up until a few years ago – looking towards the future – we envisaged the company not with a single large client but with many, this doesn't actually always happen (in particular in a moment like the present). As the number of large clients has decreased and as they have problems that constrain

⁽⁸⁾ These may either be the headquarters in Italy or any decentralized facilities abroad.

them to pay ever later, the decision to concentrate on our own brand also reflects the need to reduce risk and to differentiate it. To do so we are also forced to avoid taking on new staff and make use of outside experts and workshops that allow us to work in a more flexible way. The labour market becomes naturally more fragmented».

Developing a brand obviously involves great expense, especially with regard to communication. Entering into foreign markets – such as Russia, for example – often requires one to strike up partnerships with local firms. The district – partly as a result of this, of the size of the companies within it and of the difficulties in investing sizeable resources – seems to be concentrating on its own brands, but in a very careful and gradual manner. It also appears to be concentrating its attention not only on the Italian market but also mainly on those nearby: Germany, Spain and France, for example. It therefore remains essential for companies not to divorce themselves from the client base examined above and in table 1 (in the column marked «clients»), which all those whom we interviewed foresee will still have – in the medium term at least – a key role in terms of their contribution to overall turnover.

3.3. Delocalization and internationalization: towards growing access to global networks

Ninety per cent of production now takes place abroad, whether it is finalized towards private label or towards the company's own brand (certain dynamics with regard to these situations have been discussed above). The companies under examination declare that they maintain stable relationships with foreign countries and reveal that they enter into far-distant countries not so much because they seek to pursue demand and proximity to their retailers or customers, their businesses and their plants, or in order to enter directly (or in partnership) in markets towards which their product is destined – such as countries like India, China, Vietnam, Indonesia, etc. – but rather to obtain cost benefits with regard to the manufacturing phase. Here they carry out the manufacturing processes and purchase semi-processed goods (which are made with the input of their designs) within a true import regime. The leading companies in the Veronese footwear sector, therefore, in fact adopt a global pattern of behaviour, even if they cannot be classified as classic FDI multinationals (except in occasional cases, like that of a firm we interviewed – *company b.* – which has a major establishment in Santo Domingo, with over 200 workers).

In the case of the more nearby countries of Eastern Europe, on the other hand, we should like to point out that there continues to exist the regime of outward processing traffic (OPT) (in other words, companies

send raw materials and accessories abroad as temporary exports that can then return either as semi-processed goods or as finished products to be sold). Though the companies have remained predominantly in the area in question, all of them appear to operate on various continents. Going there in search of sub-contractors, though, they take decisions regarding cooperation in a very fluid and speedy manner: they transfer quickly from the context of one country to another if this allows them to remain competitive – with greater flexibility and lower costs – so that they can respond better to the needs of their clients. Similar strategies place us in a context of companies that are going beyond their simple objective of the past: just «exporting for the sake of becoming international players». In general, the interviewees pointed out that whereas in countries in which their presence is now consolidated⁽⁹⁾ (and which they do *not* think they will leave in the near future, in spite of the aggressive policies designed to attract foreign investments that have been introduced by other countries, such as Serbia) quality no longer represents a serious problem, in contexts in which they have entered more recently – and which do not possess a legacy of competences that have been acquired over the course of time – the company has to bring to its own establishment (either in Italy or elsewhere) semi-processed goods in order to finish or fine-tune production or check the processes and «the work done» more thoroughly. For example, see the case of Moldavia.

With a few rare exceptions, the companies in the Veronese footwear industry are located in a large number of industrial areas, which nowadays are very heterogeneous in character. There remain just a few cases of specialized concentration, as in that of the commune of Busolengo (though that too is contracting). When companies go abroad, on the other hand, one should distinguish between those who rely on sub-contractors and those who set up their own facilities (for which the company however «employs» a plethora of small local sub-contractors). Moreover, there is often a mixture of the two situations, because part of the production process is carried out in countries where the companies «use» sub-contractors, the result of whose work (the semi-processed goods) is completed in Italy or in Romania where they have their own plants (as confirmed by one of the interviewees) (Fig. 2): «We have the uppers sown at Agra, in India. These are then taken – after passing through our headquarters in Verona – to our plant in Romania for the soles to be attached. The finished product is then sent wherever it is needed (to Germany, for example) or returns to Italy, sometimes for the final details to be completed».

⁽⁹⁾ As in Romania. From these developments one can draw conclusions that may be extended to re-thinking cluster policies (CONSTANTIN *et al.*, 2010).

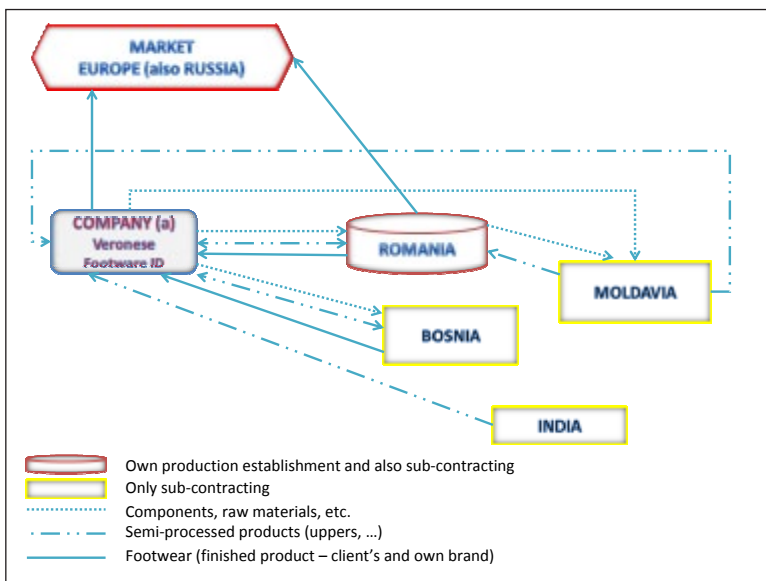


Fig. 2 - Relations in the manufacturing phase as regards category *a*. businesses: little localism and a great deal of globalization.

Source: graph elaborated by the author on the basis of interviews and conversations held.

Some effects on the territory. Concentrating now on the implications for the Veronese area of what we have described, we should like to emphasize the following:

- Sometimes – not forgetting, however, that it is necessary to check this fact on a country-by-country basis – the companies entertain relationships with (local) businesses situated and operating in specialized areas which, in the most significant cases, assume the semblance of a real, classic district that is fully-evolved in terms of its production, service and institutional components [an example is to be found in India in the shoemaking district of Agra and perhaps also in that of Chennai⁽¹⁰⁾ (Madras)];
- On other occasions, the Veronese firms select rural or agricultural areas, often not characterized by the presence of previous competences

⁽¹⁰⁾ As long ago as the 1990s in Agra – situated in the State of Uttar Pradesh (in Northern India) – there was a substantial concentration of footwear producers (KNORRINGA, 2005). The description that appears in Knorringa's work, however, only partly reflects the current situation. The medium-sized, small and tiny businesses have now been joined by large companies with over 3,000 workers per plant (and within these there are dozens of production lines assigned to different producers, often from abroad). See also HASHIM, MURTHY and ROY (2010).

that are specific to their production needs. These are areas that become embryonic nuclei of sub-contracting and specialization, which then attract the establishment of other companies or of businesses that serve them (machinery, transport and logistics firms that are external to the companies themselves, for example) or are similar in terms of the macro-sector to which they belong. In these territories – according to the interviewees – the industrial atmosphere that was characteristic of the 1970s in Italy is reproduced and a mechanism comes into action that drives forward the rest of the commodity value chain. Examples of these areas, of which there are a large number, are to be found in Romania – a traditional and now well-established context for delocalization (FERLONI, 2010; TATTARA, 2010; CRESTANELLO and TATTARA, 2011) – but also in Moldavia, a recent development since the end of the decade that has just finished. The companies (except for one, in the category of *company a.*) – partly because of the difficult geo-political situation – avoid venturing into new, less explored countries (such as those in Africa, for example).

3.4. *Governance within and outside of the company, as well as international cooperation with regard to development*

The family and the business. The «company-owning family» is still the decision-making subject that models the idea of a business, involved as it is in defining its strategies, its mission and its vision. It does, however, demonstrate an ability to delegate and favour transfer of authority from one generation to the next. In fact (*company b.*), the family devolves to its executives economic and financial management that is becoming increasingly complex because of the dynamics of the market and as a result of the ever-changing geo-political and economic scenario. In doing so, it nevertheless carves out an important role for itself, usually one that involves personal contact with clients (upward) and with decentralized sites. In other cases, the family does not delegate to its management but broadens its presence within the company, establishing amongst its members distinct roles and competences, even according to geographical areas, with a consequent «managerialization» of the extended family. The company often takes on – as the result of a very deliberate policy decision – members of the youngest generation who acquire competences not only by learning on the job and by «learning by doing» but also thanks to higher education of an academic and/or technical nature.

The weight of the institutions and interaction between companies and the structures within the district. The interviewees often consider the

Italian national context to be hostile to private initiative and to the quest to grow and thus remain competitive. The state system and the sub-national systems are not in fact recognized as partners in development but rather as acting as obstacles to it. Though they have a driving and propositive role that the companies (partly) recognize as regards vocational training, they do not think that the activities of bodies that have to do with the «Veronese shoemaking district» (for example, the Shoexport Consortium, CISCAL or Fo.Ca.Ver) are sufficiently incisive or stimulating with respect to the decisions they take or for facing up to the competition in the markets in which they operate. Nor are they judged to be bodies that are particularly able to support the companies' need for innovation, as the interviewees made clear that such a need is entirely satisfied by the entrepreneurs within the district themselves⁽¹¹⁾. In dealing with this subject, we therefore asked another question: does the company avail itself of the various instruments that have been made available as a result of Regional policy and/or international cooperation policies? It would appear not. Involvement in such experiences – which imply working in close cooperation with the institutions or with the world of research – rarely takes place and is not considered to be something to be repeated or of particular significance. When projects of this type are embarked upon, the company invariably complains that the state system or that of the Region does not invest sufficient resources and that consequently there is little use in becoming involved. The companies indicate as a major problem the «too» long timescales involved and criticize the massive bureaucracy and the governmental authorities' scarce ability to listen or interpret the processes that are taking place. This is nothing new, one might say (a fact that is negative in itself). Besides – as a counterbalance to what we have just described – it should not be ignored that the companies admit to a high degree of individualism, which means that they are suspicious of their competitors, often opposing them in an exaggerated manner and at any rate having little propensity towards creating shared projects that will increase their ability to innovate and/or take control of the various markets.

⁽¹¹⁾ We remind our readers, however, that businesses in the district have participated in various projects, including one recently with the local Faculty of Medicine (in response to Regional Law of 8 April 2003 and its subsequent amendments).

4. CONCLUSIONS

4.1. *The Veronese shoemaking district: coherence or difference compared to the rest of north-eastern Italy?*

The district – as might be expected – has lost much of its structural composition as a local manufacturing network and therefore also much of its cohesion, because the leading companies rely to an ever smaller degree on local suppliers and then only to cover a tiny part of their real needs for «production», moreover in a sporadic manner. This fact should make us reflect: it reduces the possibility of relationships becoming consolidated and mature; it also undermines first of all the role of physical proximity as a factor for growth and development, and then the role of so-called *untraded relationships* (STORPER, 1997) (necessary in the past for the success of the district, whose theoretical traditional connotations are losing explicative valency and significance). This is the «background» that presents itself to those who manifest a desire to return. Even though there is still a certain proliferation of shoemaking companies in the territory «traditionally» attributed to the district, this is no longer concentrated in «(self-)contained» geographical areas. The district is increasingly taking on, on the other hand, the aspect of a complex collection of wide-ranging (material and immaterial) networks of relationships: networks that continue to form connections between subjects who do not always and/or necessarily share the same local *milieu*.

Delocalization and internationalization now do not reveal themselves as being self-organizational strategies resulting from actions shared and guided by local (coordinating) actors: this does not emerge from the interviews. They do not appear to be linked any longer with planning designed to foster the growth of the local area, as a result of relationships and mechanisms that encourage more involved participation in – and management of – the orientation that should be given to the territory. They are – it would seem – still the result of *firm-based development models* rather than relational and territorial models in which there is a minimal difference between individual goals (that is to say, those of the producers) and the aims of the local system. If – as has been said – companies still opt to keep the most highly-valued and vital «pieces» of the value chain locally (and this is not always the case, handing over as they do even parts of these to «actors» outside the district and the territorial context that originally «contained» it), this is not the result of a shared approach: subjects who are «outside the company» making the decisions are rarely given a chance to enter into the process.

CARMINUCCI and CASUCCI (in SAVI 2009, p. 79) have stated that Ids & Cs – in the same way as other «constructs» (goods, for example)

– express their own particular lifecycle (TER WAL and BOSCHMA, 2011). The transition to a phase of advanced maturity⁽¹²⁾ is due predominantly to transformations in the relevant competitive scenario. It remains to be clarified whether or not it is correct to say that the evolutionary course, which was previously univocal, is fragmenting into multiple paths. To tell the truth, those interviewed who talk about the opening-up of local networks do not seem to associate with this phenomenon the adoption of other choices that are more common in other districts, such as the formation of groups or the ingress of multinationals, as in SportSystem of Montebelluna (BUZZATI and PASQUATO, 2009, p. 48). This affirmation perhaps holds good at the time when one sees which strategy – of *outward processing trade*, *FDI* or *global sourcing* – is adopted, because sometimes companies opt for a combination of the three and sometimes for just one or two of them.

As said in the text, deviation compared to the results found when examining other significant sectors in north-eastern Italy has to do with the reasons that inspire the leading companies (and therefore the district) to delocalise. If we state beforehand that this depends on the «date» when we begin the comparison, the fact seems to emerge that the district expresses a *path-breaking* trajectory⁽¹³⁾. Whether as well as delocalization one has a new hierarchical structure with growth along internal/external lines and/or directional concentration needs to be investigated in a more detailed manner. A positive note is that concentrating on the higher added-value phases in the original areas seems to generate employment demand for those who practise high-level professions (for example, designers or modellers).

Just a note about the subject of «clients» (either buyers or MNC manufacturers), which seems to weigh so heavily in orienting the territorial decisions of companies and, therefore, enriches the territory with connections to the rest of the world: this is increasingly becoming (in all sectors) a dimension of Verona's various production areas and therefore also a «feature» of this territory's aptitude for global networking, independently of the footwear sector. Will the leading companies in the district under examination then be capable of «re-spreading» in their original area the knowledge that they have acquired, so that the territory can «re-grow» as a result? The risk – in the medium and long term – that the benefits on the area of origin will be limited cannot be

(12) This actually confirms facts that have already been observed (PATTO PER LO SVILUPPO DEL DISTRETTO CALZATURIERO VERONESE, 2009; BELUSSI, 2010).

(13) That is, one defined by «innovative actions that can lead to the breakdown of the district's relational structure or to its evolution towards an alternative model compared to the past» (SAMMARRA, 2003, in SAVI, 2009, p. 71).

excluded, partly because of the ever-smaller profit involved in continuing to remain/invest/work in the original context of the district. As a matter of fact, it is often the company's owners who «stand firm» and do not «cast off» the area in which they have created their business, even if their putative management may have contrasting ideas.

4.2. *The territory: proposals for future investigation*

This research needs to go into greater detail on several fronts. In spite of the intense work we have accomplished in the field, we must first of all proceed with a more complete reconstruction of the (altered) territoriality that the district's system expresses (it is now less capable of re-establishing the conditions locally whereby the actors can get to know and work together with each other, thus creating the basis for greater quality in the meeting space that precedes any decision). This requires that further study be carried out as to whether – and to what extent – the decision by companies to establish themselves or operate in territories other than that of origin is accompanied by a conscious and involved deconstruction and consequent reconstruction of the territoriality of the «destination system»; or if, more simply, that decision translates itself into the development of models that end up extinguishing the (weaker) ones of the territories involved by altering their nature or doing away with them altogether. This calls for research to be carried out *in loco*, which has not been possible up until now.

Moreover – though within the context of a widespread upgrading of the value chain (PICKLES and SMITH, 2011, pp. 14-15) – if we have gone from 600 companies to around 300 we must ask ourselves what this means for the future evolution of the industrial fabric, both in an urban context and beyond. What has happened in the municipalities that have experienced a «haemorrhage» in terms of the number of businesses in the sector and of production units located within them? When a business closes and/or premises, working environments, plant or warehouses in which its activities took place are abandoned, what does this mean, in terms of their current intended use or of new functions that have been projected for the area? How does the landscape change as a consequence? Such a study is necessary: one that is qualitative (interviewing those actors who have «left behind» that particular «context of sense» that we identify in the territorial system of the district, and who are now left to recycle their skills elsewhere: lifeblood for the Gvc) and also with rapidly collected figures in hand – particularly of a georeferenced and quantitative nature. Lastly, because of its territorial significance, further investigation is called for regarding mobility and its impact, both in terms of transport logistics – as regards goods – and in

terms of human resources (especially within the contexts of destinations in Eastern Europe, where in particular – as the interviewees informed us – qualified staff transfer from one territory and from one company to another with great ease and frequency).

BIBLIOGRAPHY

- ALBONINO O., «Mezzogiorno e Balcani: la Campania nei progetti di cooperazione internazionale», in L. VIGANONI (a cura di), *A Pasquale Coppola. Raccolta di scritti*, Memorie SGI, vol. LXXXIX, Roma, 2010, pp. 15-27.
- ANCI, *Interscambio commerciale italiano in valore per regioni e per provincia. Calzature & Parti di calzature*, Primo semestre 2011, www.ancionline.com.
- AOYAMA Y., MURPHY J.T. and HANSON S., *Key Concepts in Economic Geography*, London, SAGE, 2011.
- BAIR J., «Global capitalism and commodity chains: Looking back, going forward», *Competition & Change*, 9, 2005, n. 2, pp. 153-180.
- BECATTINI G. e SFORZI F. (a cura di), *Lezioni sullo sviluppo locale*, n. 5, Torino, Rosenberg & Sellier, 2002.
- BELUSSI F., «From proximity advantages to organizational advantages through the global extension of an industrial district. The case of the footwear district of Verona», in F. BELUSSI and A. SAMMARRA (eds.), *Business Networks in Clusters and Industrial Districts. The Governance of the Global Value Chain*, London, Routledge, 2010, pp. 69-89.
- BELUSSI F. and SAMMARRA A. (eds.), *Business Networks in Clusters and Industrial Districts. The Governance of the Global Value Chain*, London, Routledge, 2010.
- BERTONCIN M., MARINI D. e PASE A. (a cura di), *Frontiere mobili. Delocalizzazione e internazionalizzazione dei territori produttivi veneti*, Venezia, Marsilio, 2009.
- BERTONCIN *et al.*, «L'interlocale come sintesi di nuove territorialità. Alcuni esempi veneti di delocalizzazione e internazionalizzazione», *Riv. Geogr. Ital.*, 118, 2011, pp. 429-458.
- BRUNETTI G. e BETTIOL G., «Alla ricerca del nuovo sviluppo: l'internazionalizzazione delle imprese», in D. MARINI (a cura di), *Nord Est 2011. Rapporto sulla società e l'economia*, Venezia, Marsilio, 2011, pp. 275-288.
- BUZZATI S. e PASQUATO C., «Tra successo e fallimento. Le sfaccettature della territorialità nel Distretto dello SportSystem di Montebelluna», in M. BERTONCIN, D. MARINI e A. PASE (a cura di), *Frontiere mobili. Delocalizzazione e internazionalizzazione dei territori produttivi veneti*, Venezia, Marsilio, 2009, pp. 47-69.
- CARNAZZA P. e IEZZI M., «Le strategie di crescita delle medie imprese italiane: un'indagine qualitativa», in Rapporto ISAE, *Priorità nazionali: dimensioni aziendali, competitività, regolamentazione*, Roma, 2005.
- CISMAŞ L., MICULESCU A. and OŢIL M., «Current trends of the regional development policy in the European Union. The development of competitive economic agglomerations of cluster type», *Annals of the University of Petroşani, Economics*, 10, 2010, n. 2, pp. 99-110.
- COLETTI R., STOCCHIERO A. *et al.*, *Decentralisation and Local Development in Western Balkans: Convergences and Divergences among Different Contexts*, Second research report (CesPI), SeeNet Programme: a translocal network for co-operation between Italy and South-East Europe, 2011, www.sse-net.org.

- COLLI A., «Multinazionali tascabili e quarto capitalismo: un profilo storico e problematico», *Annali di Storia dell'Impresa*, 2001, p. 129.
- COLLI A., *Il Quarto Capitalismo*, Venezia, Marsilio, 2002.
- CONSTANTIN D.-L. et al., *Can Cluster Policies and Foreign Direct Investment Offer Viable Solutions to Underdeveloped Regions? Lessons that can be Learnt by Romania's Eastern Border Regions from Successful Experiences of other Transition Countries*, CERGE-GDN RRC-IX, 2010, <http://www.cerge-ei.cz>.
- CORÒ G., «Delocalizzazione internazionale e crescita competitiva delle imprese: una sfida alla politica in tempi di crisi», in M. BERTONCIN, D. MARINI e A. PASE (a cura di), *Frontiere mobili. Delocalizzazione e internazionalizzazione dei territori produttivi veneti*, Venezia, Marsilio, 2009, pp. 131-148.
- CORÒ G. e RULLANI E. (a cura di), *Percorsi locali di internazionalizzazione*, Milano, Angeli, 1998.
- CRESTANELLO P. and TATTARA G., «Industrial clusters and the governance of the global value chain: The Romania-Veneto network in footwear and clothing», *Regional Studies*, 45, 2011, n. 2, pp. 187-203.
- EUROPEAN CLUSTER OBSERVATORY (ECO), *European Cluster Organisation Directory*, 2010.
- FERLONI A., *Who is Making your Shoes? The Localization of Footwear Production Networks in Timiș County, Romania*, Master's degree thesis, University of Utrecht; supervisor and co-supervisor A. Morrison e R. Boschma, 2010.
- GAROFOLI G., «Distretti industriali e processo di globalizzazione: trasformazioni e nuove traiettorie», in G. GAROFOLI (a cura di), *Impresa e Territorio*, Bologna, il Mulino, 2003, pp. 539-571.
- GIULIANI E., PETROBELLI C. and RABELLOTTI R., «Upgrading in global value chains: Lessons from Latin American clusters», *World Development*, 33, 2005, n. 4, pp. 549-573.
- GOVERNA F., «La scala locale dello sviluppo. Caratteristiche, attori e processi», in F. BOGGIO, G. DEMATTEIS e M. MEMOLI, *Geografia dello sviluppo. Spazi, economie e culture tra ventesimo secolo e terzo millennio*, Novara, UTET, 2008.
- GURISATTI P. (a cura di), *Il settore calzaturiero veronese*, Verona, POSTER, CCIAA VR, 1991.
- HASHIM S.R., MURTHY M.R. and ROY S., *SME clusters in India. Identifying Areas of Interventions for Inclusive Growth*, New Delhi, Institute for Studies in Industrial Development, 2010.
- ISBASOU G.-M., «Industrial clusters and regional development. The case of Timișoara and Montebelluna», MPRA (Munich Personal RePEc Archive) Paper n. 5037, 2006 and 2007, http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5037/1/MPRA_paper_5037.pdf.
- KETELS C.H.M., «The Development of the cluster concept. Present experiences and further developments», paper per la NRW conference sul tema clusters, Duisburg, Germania (5 dicembre), 2003, http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_Cluster_Research_2003.11.23.pdf.
- KNORRINGA P., «An Italian model and an Indian reality: Searching for a way out of deteriorating sweatshop conditions», in K. DAS (ed.), *Indian Industrial Cluster*, Ashgate, Aldershot, 2005, pp. 21-36.
- MARANGONI G. e SOLARI S. (a cura di), *Aggregazione industriale e internazionalizzazione della produzione*, Padova, CEDAM, 2009.
- MERCURIO A. (a cura di), *Rapporto Romania. Partenariati territoriali Italia Balcani. Valutazione strategica della cooperazione decentrata sostenuta dall'art. 7 della legge 84/01, linea MAE, CESPI, Osservatorio interregionale sulla cooperazione allo sviluppo*, 2007, <http://www.cespi.it/Balcani-L81-04/9-StudioRomania.pdf>.
- MESSINA P. (a cura di), *Sguardo al futuro. Il caso del distretto calzaturiero della Riviera del Brenta*, Quad. M.A.S.TER 6, Padova, CLUEP, 2009.

- NC MPA Constantza, *Romania: Study Case on the Transferability of the Clustering Experiences*, Watermode Project, South-East Europe Programme, 2011, http://www.watermode.eu/docs/1854/Clusters_Study_Clusters_Romania.pdf
- OLIVA S., «Ripensare il Nord Est attraverso le strategie delle imprese», in D. MARINI (a cura di), *Nord Est 2011. Rapporto sulla società e l'economia*, Venezia, Marsilio, 2011, pp. 257-263.
- OSEM, *Rapporto*, various years.
- OSSERVATORIO CALZATURIERO VERONESE, *Report 2006*, Voll. I e II, Verona, 2006.
- OSSERVATORIO NAZIONALE DISTRETTI ITALIANI, *I Rapporto e II Rapporto*, 2010 e 2011.
- PASQUATO C., «Il territorio del Distretto dello SportSystem di Montebelluna: dalle origini della vocazione calzaturiera all'apertura alle reti economiche globali», *Quad. del dottorato*, 2, Dottorato Uomo e Ambiente, Dipartimento di Geografia «G. Morandini», Università di Padova, 2008.
- PATTO PER LO SVILUPPO DEL DISTRETTO CALZATURIERO VERONESE 2009-2011, report edited by U. PINAMONTE, 2009.
- PICKLES J. and SMITH A., «Delocalisation and persistence in the European clothing industry: The reconfiguration of trade and production networks», *Regional Studies*, 45, 2011, n. 2, pp. 167-185.
- PJEROTIĆ L., «Trade liberalization in the South-East Europe: Effects and controversial issues», *Panoeconomicus*, 55, 2008, n. 4, pp. 497-522.
- POPESCU C., «Industrial clusters and regional development in Romania», *Journal of Studies and Research in Human Geography*, 4, 2010, n. 2, pp. 17-34.
- RABELLOTTI R., «Globalisation, industrial districts and value chains», in M. TSAUJI, E. GIOVANETTI and M. KHGAMI (eds.), *Industrial Agglomerations and New Technologies*, Edward Elgar, Cheltenham, 2007, pp. 225-246.
- RABELLOTTI R., CARABELLI A. and HIRSCH G., «Italian industrial districts on the move: Where are they going?», *European Planning Studies*, 17, 2009, n. 1, pp. 19-41(23).
- RIZZO L.S., «Analisi relativa agli aspetti economici del progetto satellitare europeo Galileo nei Balcani», in G. MANZONI and R.G. RIZZO, *The Balkans: a Lab of Excellence*, Proceedings of the Conference, 18 September 2006, SISA Project – Interreg IIIA, Università di Trieste, 2007, pp. 139-178.
- ROBIGLIO C. (a cura di), *Romania chiama Verona*, Università degli studi di Verona, CcIAA VR, 1999.
- SAVI P., «Dai distretti produttivi ai metadistretti: l'evoluzione del modello distrettuale veneto tra internazionalizzazione e progettualità locale», in G. MARANGONI e S. SOLARI (a cura di), *Aggregazione industriale e internazionalizzazione della produzione*, Padova, CEDAM, 2009, pp. 67-91.
- SCROCCARO A. e SIVIERI C., «Timișoara e l'imprenditoria della calzatura veneta. Dal Distretto dello SportSystem di Montebelluna a "Trevișoara"», in M. BERTONCIN, D. MARINI e A. PASE (a cura di), *Frontiere mobili. Delocalizzazione e internazionalizzazione dei territori produttivi veneti*, Venezia, Marsilio, 2009, pp. 71-93.
- SÖLVELL Ö. et al., *EU Cluster Mapping and Strengthening Clusters in Europe*, Europa INNOVA, The European Cluster Observatory (ECO), Paper n. 12, 2009.
- STOCCHIERO A., *I nodi dell'evoluzione della Cooperazione decentrata italiana*, Cespi, Working Papers 37, 2007, <http://www.cespi.it>.
- STORPER M., *The Regional World*, New York and London, Guildford Press, 1997.
- TATTARA G., «Choosing between foreign investment and subcontracting: Strategies of Italian firms in Romania», *EERI Research Paper Series*, n. 09, Brussels, 2010.
- TER WAL A.L.J. and BOSCHMA R., «Co-evolution of firms, industries and networks in space», *Regional Studies*, 45, 2011, n. 7, pp. 919-933.

SUMMARY – *Globalization, networking and localism: the Veronese shoemaking sector -*

A detailed review of the Veneto's production districts reveals notable technical, organizational and spatial readjustments in the currently active *filières*, in the way of medium-range delocalization (Europe-wide: Romania, Bosnia, Moldavia... and the Mediterranean), long-distance decentralization of production (planet-wide: India and elsewhere), a return to the district of origin or outright disappearance. Here, for the moment, we refer to the shoemaking sector, in which company strategies coexist that display spatial dynamics that depend, on the one hand, on the commissioning client base (multinational or conglomerate, including processes of amalgamation) and, on the other, on the type of market (large sales chains, large-scale retailers and traditional retailers). The new and rapid changes in the last five years induce one to re-examine this sector carefully, including its use of transport systems (and the consequent reinforcement of certain transport hubs: the Veronese cargo centre is a case in point). Key elements on which we wish to concentrate attention – and to investigate in greater detail – are brand and/or private label awareness and the role of public-sector actors, on various scales, in orienting the evolution of business strategies through participatory policies, as well as the degree to which such strategies reflect a change in development models that are not merely company-based, but rather territory-and-relation based. This question is currently under study.

RIASSUNTO – *Globalizzazione, reticolarità e localismo: il settore calzaturiero del Veronese -*

Un attento riesame dei distretti produttivi veneti mostra notevoli riaggiustamenti tecnico-organizzativi e spaziali nelle filiere in azione tra delocalizzazione a media distanza (europea: Romania, Bosnia, Moldavia... e mediterranea), decentramento produttivo a lunga distanza (planetaria: India ed altro), e ripiegamento di ritorno o sparizione. Tra i vari distretti si sta lavorando su alcuni, ad esempio su quello calzaturiero – manifatturiero in senso proprio – e su quelli agro-industriali (viti-vinicolo in particolare). Qui, al momento, ci si riferisce all'ambito calzaturiero in cui coesistono strategie aziendali che mostrano dinamiche spaziali che dipendono, da un lato, dalla committenza (multinazionale o conglomerata, con processi di concentrazione), e dall'altro, dalla tipologia di mercato (GDO e dettaglio tradizionale). Gli ulteriori, rapidi mutamenti dell'ultimo quinquennio inducono a riesaminare attentamente questo comparto anche rispetto all'uso dei sistemi di trasporto (e del conseguente rafforzamento di alcune nodalità) (per un'esemplificazione si veda il punto cargo del veronese). Elementi chiave sul quale si vuole concentrare l'attenzione – e da indagare in maggiore profondità – sono l'attenzione al marchio e/o al private label e il ruolo dell'attore pubblico, a scala varia, nell'orientare tramite politiche partecipative l'evoluzione delle strategie imprenditoriali e il grado in cui esse riflettono un cambiamento di modello di sviluppo non solo meramente aziendale ma anche territoriale e relazionale. Su questo l'indagine è in atto.

FRANCESCA SILVIA ROTA*

IL RADICAMENTO *TERRITORIALE* DELLE MULTINAZIONALI. CONCETTUALIZZAZIONI E EVIDENZE EMPIRICHE

1. SUL CONCETTO DI RADICAMENTO

Nella vasta letteratura che studia il legame tra imprese e territori, il concetto di *radicamento* ha guadagnato un'importanza crescente (HESS, 2004). Schematicamente, questa letteratura può essere ricondotta a due filoni principali.

Nel primo filone, il radicamento (o *embeddedness*) è usato per spiegare i condizionamenti sociali e istituzionali dell'agire economico. Probabilmente, il primo a utilizzare il concetto di radicamento con questo significato è stato Polanyi, nel 1944 nel libro *The Great Transformation*. Circa quaranta anni più tardi, Granovetter riprende questo stesso concetto per sostenere che le relazioni economiche non operano in modo astratto e idealizzato, ma sono radicate in una rete di relazioni sociali reali, in continua evoluzione, che ne influenzano gli esiti (GRANOVETTER, 1985). Ne consegue che l'agire economico può essere spiegato in funzione delle caratteristiche strutturali delle reti sociali in cui imprese e individui sono immersi.

Nel secondo filone, il concetto di radicamento è utilizzato con riferimento all'organizzazione reticolare delle imprese (DICKEN e MALBERG, 2001), descritte nei termini di nodi inseriti entro sistemi multiscalarari di relazioni economiche, tecnologiche, sociali, ecc. (PHELPS e WALEY, 2004) In particolare, molti degli autori che afferiscono a questo filone studiano il radicamento, entro specifici contesti regionali e locali, dei processi di

* Dipartimento Interateneo di Scienze, Progetto e Politiche del Territorio (DIST) del Politecnico di Torino.

apprendimento e innovazione (KEEBLE *et al.*, 1999; BATHOLT, MALMBERG e MASKELL, 2004; GRABHER, 2006; TER WAL e BOSCHMA, 2009).

Nel secondo filone, pertanto, il concetto *embeddedness* è impiegato – non senza generare fraintendimenti (BECKERT, 2007) e ambiguità (MONTGOMERY, 1998) – con riferimento a un insieme molto più ampio di condizionamenti dell'azione economica (ZUKIN e DIMAGGIO, 1990; GRABHER, 1993): strutturali, culturali, cognitivi e politici.

Nel primo filone, inoltre, il radicamento è descritto come una condizione che, per quanto inevitabile e necessaria, limita l'agire economico; mentre nel secondo filone esso rappresenta una condizione che favorisce la crescita e la competitività. Mettendosi in rete, le imprese possono beneficiare di molti vantaggi tra cui la possibilità di superare alcune barriere e accedere più facilmente alle informazioni necessarie per specializzarsi e diversificarsi. Ma può anche avere risvolti negativi (*lock-in*, resistenza, aumento dei costi, perdita di opportunità, ecc.). Inoltre, essendo ciascuna rete determinata da motivazioni diverse, è facile che possano entrare in conflitto (DEQUECH, 2003). Ne consegue che gli effetti positivi del radicamento non possono essere dati per scontati (HENDERSON *et al.*, 2002). Ciò nondimeno la retorica dominante tende ad attribuire aprioristicamente un valore positivo alla partecipazione alle reti e al radicamento.

Una prospettiva analoga si coglie nella letteratura sullo sviluppo locale, dove l'adesione a modelli di *governance* basati sulla condivisione di valori e istituzioni e la partecipazione a sistemi densi di relazioni (*sticky places*) è ritenuta *tout court* un'efficace strategia di sviluppo territoriale (MARLOW, 1992; SOLDATOS, 1992; COX, 1998). In particolare, il concetto di radicamento sviluppato dai teorici dei sistemi locali di innovazione, presenta un'elevata affinità con il processo di territorializzazione descritto, tra gli altri, da RAFFESTIN (1986) e DEMATTEIS e GOVERNA (2005). Prendendo spunto da questa letteratura, nel paragrafo seguente si propone una riformulazione del concetto di radicamento, in modo da includere nella spiegazione non solo le dimensioni immateriali del territorio, ma anche quelle materiali (DEMATTEIS, 2005).

2. IL RADICAMENTO TERRITORIALE DELLE IMPRESE

In questo lavoro, il concetto di *radicamento territoriale* (o *territorial embeddedment*)⁽¹⁾ identifica la condizione dell'impresa che sviluppa con l'ambiente esterno relazioni intense e stabili, che coinvolgono tutte le dimensioni del

⁽¹⁾ In inglese, la possibilità di impiegare il termine *embedment*, al posto del più diffuso *embeddedness*, permette di evidenziare il salto concettuale che esiste tra la condizione di radicamento territoriale e la condizione di radicamento sociale o di altra natura (culturale, istituzionale).

territorio: economica, sociale, istituzionale, culturale e politica. Ne consegue che l'impresa territorialmente radicata rappresenta una componente strategica del sistema locale (COLLETIS e PECQUEUR, 1999).

In questo senso, il concetto di radicamento è molto vicino a quello di territorializzazione. Nello stesso tempo, però, è chiaro che una simile condizione sia difficile da realizzare. Più facilmente, il legame che si crea tra impresa e territorio sarà riconducibile a una situazione di territorializzazione debole o parziale.

Per questo motivo, è utile introdurre una distinzione tra:

- *Ancoraggio*. Identifica la condizione di appartenenza di un'impresa a un dato sistema territoriale. In genere è caratterizzato da legami deboli o temporanei che si creano come conseguenza di un processo di localizzazione industriale;
- *Radicamento*. Identifica una condizione di interazione intensa tra l'impresa e il resto del sistema territoriale. È il risultato di un processo di territorializzazione che può prodursi in modo spontaneo o programmato. Nella sua forma più completa il radicamento è di tipo territoriale e presuppone la massima integrazione tra impresa e territorio.

Diversamente dall'ancoraggio, il radicamento territoriale costituisce una condizione facilmente non reversibile. Dal punto di vista dello sviluppo territoriale, questo significa che, al modificarsi delle iniziali condizioni favorevoli che hanno determinato l'investimento, l'impresa radicata tenderà a mantenere la propria localizzazione. Inoltre, anche nel caso in cui fosse costretta ad abbandonare il sistema locale, essa lascerebbe su territorio un'eredità duratura.

Questa condizione è particolarmente interessante se applicata al caso delle sussidiarie di proprietà di grandi multinazionali (MNE) estere. Da un lato, queste imprese possono infatti essere attori importanti dello sviluppo regionale (TAYLOR e THRIFT, 1982; ECKERT e ENGELHARD, 1999; SASSEN, 2000; YEUNG, 2009). Da un altro lato, la loro dipendenza dalle decisioni della casa madre le rende un potenziale elemento di debolezza. Rispetto alle MNE domestiche, le imprese di proprietà estera sono infatti mediamente più rapide nell'operare scelte di investimento e disinvestimento (BARBA NAVARETTI e VENABLES, 2004). Ciò significa che i territori hanno minori possibilità di reagire e adattarsi alle decisioni assunte da questi attori (PHELPS e WALEY, 2004). Un altro problema associato alle sussidiarie estere riguarda i comportamenti predatori e opportunistici operati da alcune MNE (GÖRG e STROBL, 2003; PHELPS e WALEY, 2004; BERNARD e JENSEN, 2007).

Il radicamento potrebbe limitare entrambi questi fenomeni. Non a caso, molte recenti iniziative pubbliche rivolte alla promozione degli investimenti esteri assumono tra i propri obiettivi un migliore inserimento nel tessuto locale delle imprese estere già presenti (ROTA e SALONE, 2011).

Certamente, si tratta di un processo difficile in quanto si ha a che fare con soggetti esterni al sistema, spesso culturalmente distanti, che seguono logiche di scala globale (BERNARD e SJÖHOLM, 2003).

In termini generali, si possono comunque individuare alcune condizioni che caratterizzano la sussidiaria estera e ne facilitano la territorializzazione (UNCTAD, 2008, 2009):

- essere l'esito di un investimento *brownfield*, piuttosto che *greenfield*, attraverso cui si acquisiscono preesistenti relazioni e competenze;
- operare entro il paradigma tecnologico/produttivo dominante o in settori strategici per l'economia regionale;
- disporre di un certo grado di autonomia rispetto alla casa madre;
- sviluppare una presenza stabile e di lungo periodo nel sistema regionale, che facilita la conoscenza reciproca e aumenta le occasioni di interazione.

In più, un ruolo chiave è giocato dalle condizioni del sistema ospite nei termini di forza dei processi localizzati ed efficacia delle istituzioni (PHELPS e WALEY, 2004).

La Fig.1 schematizza le fasi attraverso cui avviene la territorializzazione di una sussidiaria estera.

Rispetto a una condizione iniziale (fase 1), connotata dalla presenza di un sistema locale e una MNE ad esso esterna, il primo passaggio (fase 2) consiste nell'acquisizione (o la creazione *ex novo*) di un'impresa del sistema

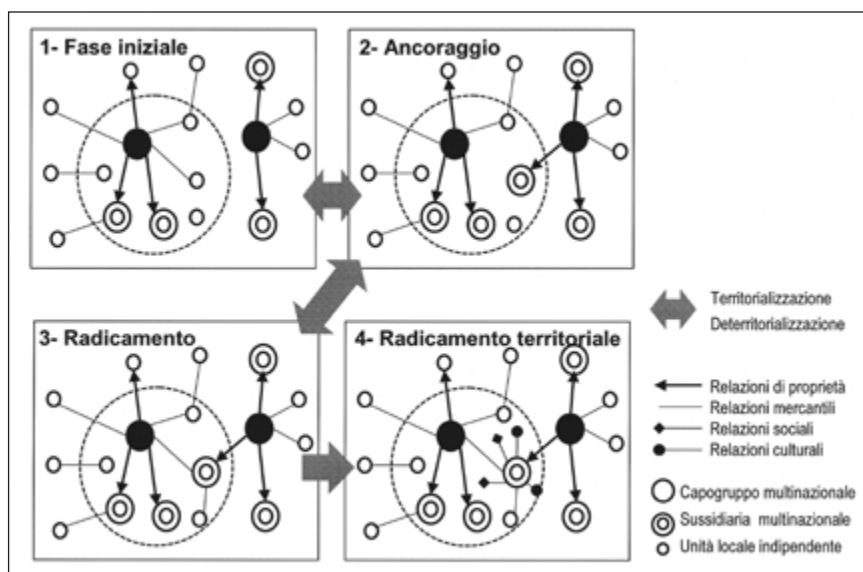


Fig. 1 - Passaggi teorici nel processo di territorializzazione di una sussidiaria estera.

Fonte: elaborazione originale.

da parte della MNE. La sussidiaria così creata stabilisce da subito un *ancoraggio* con il sistema territoriale ospite. Per quanto la sussidiaria possa essere indifferente al sistema di cui viene a fare parte, la localizzazione industriale comporta, sempre e comunque, una qualche forma anche debole o temporanea di interazione locale. Con il passare del tempo, l'impresa può rimanere in una condizione di ancoraggio, oppure può intraprendere – in modo spontaneo o indotto – un processo di territorializzazione, intensificando le relazioni economiche e tecnologiche che la legano alle altre imprese del territorio (fase 3), e sperimentando nuove forme di interazione sociale e culturale (fase 4). Nella schematizzazione proposta, l'ancoraggio è infatti la condizione indispensabile, ma non sufficiente, del radicamento.

Naturalmente, ancoraggio e radicamento non sono qui intese come fasi di una procedura necessaria. In questo lavoro ancoraggio e radicamento rappresentano condizioni idealtipiche, utili per essere impiegate come categorie interpretative della relazione tra imprese e territori. E non si deve nemmeno pensare che l'ancoraggio sia in sé una versione meno opportuna di questa relazione. Piuttosto, è una modalità di sviluppo delle relazioni tra impresa e territorio che mette meno in valore l'apporto delle specificità territoriali e – in prospettiva – ha quindi minori possibilità di contribuire ad uno sviluppo duraturo del territorio (DEMATTEIS, 2005).

A questo riguardo, per analizzare più nel dettaglio il contributo delle sussidiarie estere alla costruzione del territorio, può essere utile tenere a mente la classificazione delle componenti del capitale territoriale elaborata da CAMAGNI (2009).

Rivalità alta (beni privati) (beni di club) (beni pubblici impuri) (beni pubblici) Rivalità bassa	Capitale fisso Privato Esternalità pecuniarie (hard) Beni pubblici tariffati	Servizi privati relazionali: - rapporti esterni delle imprese; - trasferimenti di risultati R&D; - Spin-off universitari	Capitale umano: - imprenditorialità; - creatività; - competenze private Esternalità pecuniarie (soft)
	Reti proprietarie Beni collettivi: - paesaggio; - cultural heritage; - risorse culturali "di sistema"	Reti di cooperazione: - alleanze strategiche (R&D e conoscenza); - servizi in partenariato p/p Governance su suolo e risorse culturali	Capitale relazionale (micro: associaz.): - capacità di cooperazione; - capacità di azione collettiva, reputaz.; - competenze coll.
	Risorse: - naturali; - culturali puntali Capitale fisso sociale: - infrastrutture	Agenzie di trascodificia R&D Sollecitatori di ricettività Connettività Economie di agglomerazione	Capitale sociale (macro: civicens): - istituzioni; - modelli di comport.; - valori, rappresentazioni
	Beni materiali (hard)	Beni misti (hard + soft)	Beni immateriali (soft)
	Materialità		

Fig. 2 - Tassonomia teorica delle componenti del capitale territoriale.

Fonte: CAMAGNI (2009, p. 73).

Nel prossimo paragrafo il caso di alcune sussidiarie di importanti MNE che hanno investito nella provincia di Torino è presentato con il fine di approfondire: a) la natura dei legami con altri attori del sistema locale; b) il contributo apportato alla formazione del capitale territoriale.

3. ANCORAGGIO, (S)RADICAMENTO E PRODUZIONE DI CAPITALE TERRITORIALE NELLA PROVINCIA DI TORINO

Per analizzare la condizione di radicamento delle imprese multinazionali di proprietà estera si è assunto il caso di alcune sussidiarie estere della provincia di Torino, con buone precondizioni di territorializzazione⁽²⁾ (presenza nel territorio torinese superiore a cinque anni, appartenenza ai settori tradizionali del sistema produttivo torinese, ICT e automotive, presenza di forme locali di management). In particolare, la metà delle imprese è stata selezionata in rappresentanza di una condizione di radicamento⁽³⁾ (SKF, impresa svedese leader nella produzione di cuscinetti a sfera; General Motors, multinazionale statunitense leader nella produzione di vetture; Eutelsat, operatore francese nel settore delle comunicazioni satellitari). L'altra metà identifica imprese sradicate⁽⁴⁾ (Michelin, famosa casa automobilistica francese; Embraco, impresa brasiliana leader nel mercato della componentistica automotive; Motorola, multinazionale statunitense leader in soluzioni ICT).

I casi di queste multinazionali sono stati analizzati attraverso una campagna di interviste approfondite, condotta con persone esperte della storia e delle strategie dell'impresa locale e della casa madre, e l'analisi di altri materiali tra cui articoli, rapporti, contenuti di siti web, ecc.

Con riferimento ai legami, le informazioni raccolte non sono risultate sufficienti a identificare il tipo di radicamento raggiunto dalle imprese. Nel caso del contributo alla costruzione del capitale territoriale locale, invece, si sono ottenuti dei risultati più certi, sintetizzati in Fig. 3. Come si vede, delle nove tipologie di capitale indicate da CAMAGNI (2009) solo alcune ricevono apporti diversificati in funzione del tipo di legame stabilito con il territorio⁽⁵⁾.

⁽²⁾ Le informazioni utilizzate nella selezione e analisi dei casi di studio derivano in larga parte da una recente indagine sulle imprese estere della Provincia di Torino, realizzata da CEI-PIEMONTE (2010).

⁽³⁾ Imprese che mantengono, rinnovano e accrescono i propri investimenti.

⁽⁴⁾ Imprese che, al momento dell'indagine o in un periodo antecedente, hanno avviato iniziative tese a limitare considerevolmente o interrompere del tutto l'investimento realizzato localmente.

⁽⁵⁾ *Beni e risorse pubbliche* (a) e *capitale fisso privato e beni tariffabili* (c) non sono rilevanti ai fini dell'indagine in quanto beneficiano dell'apporto di qualsiasi tipo di impresa. *Servizi privati relazionali* (h) traggono invece beneficio solo da alcune imprese, ma in modo indifferente rispetto alla condizione di radicamento o sradicamento.

Nel caso dei *beni materiali a rivalità intermedia* (b), Eutelsat è proprietaria, attraverso le reti satellitari e le antenne del teleporto SkyPark, di importanti infrastrutture per l'informazione e la comunicazione. Gli stabilimenti SKF e GM, ricavati da antichi siti industriali dismessi, contribuiscono a connotare il paesaggio industriale e urbano delle città di Torino e Airasca.

Nel caso del *capitale sociale* (d) è molto difficile capire se le imprese stabiliscano legami che aiutino a rafforzare la coesione della società. Tuttavia, nel caso di SKF si registra non solo la presenza di forti relazioni individuali personali (con i dipendenti, i sindacati, ecc.), ma anche la partecipazione a reti sociali locali (associazioni e iniziative, tra cui le visite periodiche delle scuole del territorio).

	Beni e risorse pubbliche (a)	Beni materiali a rivalità intermedia (b)	Capitale fisso privato e beni tariffabili (c)	Capitale sociale (d)	Capitale relazionale (e)	Capitale umano (f)	Economie di agglomerazione, connettività e ricettività (g)	Reti di cooperazione (h)	Servizi privati relazionali (i)
SKF	Oneri, imposte, tasse	Risorse culturali/paesaggistiche	Edifici, strutture, macchinari, arredi	Reti sociali, relazioni individuali personali	Relazioni fiduciarie e condivisione di modelli di comportamento	Formazione/tirocini	-	Accordi di carattere tecnologico e non	-
GM	Oneri, imposte, tasse	Risorse culturali/paesaggistiche	Edifici, strutture, macchinari, arredi	-	Relazioni fiduciarie e condivisione di modelli di comportamento	Formazione/tirocini, servizi privati avanzati	Legami tecnologici di prossimità	Accordi di carattere tecnologico e non	-
Eutelsat	Oneri, imposte, tasse	Reti di informazione e comunicazione	Edifici, strutture, macchinari, arredi	-	-	Servizi privati avanzati	-	-	-
Embraco	Imposte, tasse	-	Edifici, strutture, macchinari, arredi	-	-	-	Legami produttivi di prossimità	-	-
Michelin	Oneri, imposte, tasse	-	Edifici, strutture, macchinari, arredi	-	-	-	Legami produttivi di prossimità	-	-
Motoreola	Oneri, imposte, tasse	-	Edifici, strutture, macchinari, arredi	-	-	Formazione/tirocini, servizi privati avanzati	Legami tecnologici di prossimità	Accordi di carattere tecnologico	-

Fig. 3 - Il contributo delle sussidiarie al capitale territoriale torinese.

Fonte: elaborazione originale.

Per il *capitale relazionale* (e), sebbene tutte le sussidiarie intrattengano rapporti bilaterali/multilaterali con altri attori locali, nel caso di GM e SKF è stato possibile documentare esempi di relazioni basate sulla fiducia e sulla condivisione di modelli di comportamento. In particolare, è interessante la scelta di SKF e GM di partecipare alla *Shell Eco-Marathon Europe* organizzata a Lausitz (in Germania) in qualità di partner tecnici di un team di studenti del Politecnico. Negli altri casi le relazioni

avviate sono per lo più formalizzate e finalizzate al raggiungimento di obiettivi industriali di tipo economico o tecnologico.

Con riferimento al *capitale umano* (f), in generale, qualsiasi impresa contribuisce a formare personale specializzato. Tuttavia, nel caso di Motorola e GM, l'esistenza di accordi con il Politecnico per la realizzazione di progetti di ricerca e tirocini ha facilitato la formazione di un bacino consistente di forza lavoro qualificata. Motorola, in particolare, nei dieci anni di attività del centro di ricerca, ha svolto non solo un importante ruolo nello sviluppare e diffondere nuove competenze, ma ha anche realizzato (insieme a Eutelsat) servizi privati avanzati nella produzione di software. SKF, infine, promuove la formazione dei propri fornitori e, attraverso il centro SKF Solution Factory, contribuisce alla condivisione di dati e informazioni.

Nel caso delle *economie di agglomerazione, connettività e ricettività* (g), tutte le imprese fanno parte di cluster locali e producono quindi, in forma aggregata, delle esternalità localizzate (di agglomerazione e specializzazione). Tuttavia, nel caso di GM, SKF e Motorola si realizza la condizione per cui la prossimità spaziale e tecnologica con altri attori del sistema diventa il mezzo per sviluppare importanti legami produttivi e tecnologici. GM, per esempio, ha sfruttato l'accessibilità fisica con il Politecnico per accedere a conoscenze e competenze specializzate e organizzare transazioni in modo efficace. Analogamente, Motorola ha saputo estrarre vantaggio dall'accesso ai servizi forniti dal Politecnico e dal Comune di Torino. Embraco e Michelin hanno inizialmente scelto la localizzazione torinese per presidiare «da vicino» il mercato locale.

Nel caso delle *reti di cooperazione* (h), sono pochi i casi rilevati di accordi di cooperazione fra pubblico e privato, quasi nulli quelli fra privato e privato. Inoltre, nessuna impresa partecipa a forme esplicite di *governance* territoriale e urbanistica. Tra gli accordi a carattere tecnologico, oltre al già menzionato progetto *Shell Eco-Marathon Europe*, SKF e Motorola sono due dei quattro soci industriali dell'Istituto di ricerca Mario Boella (gli altri soci sono Telecom Italia e STMicroelectronics). Un esempio di accordo non tecnologico è quello che ha portato SKF a fare parte della *Consulta per la Valorizzazione dei Beni Artistici e Storici* di Torino. Mentre GM organizza una competizione podistica annuale (GMove) che vede la partecipazione di diverse imprese e associazioni locali.

4. CONCLUSIONI

Per quanto esplorativi, i risultati dell'analisi condotta con riferimento ad alcune sussidiarie estere presenti nella provincia di Torino offrono informazioni utili a sostenere che:

- Tanto le imprese radicate quanto quelle sradicate (o semplicemente ancorate) contribuiscono alla costruzione del capitale territoriale locale, intervenendo però su asset diversi.
- Le imprese che si trovano in una condizione di radicamento sembrano contribuire più sugli aspetti dei *beni materiali a rivalità intermedia* e del *capitale relazionale*.
- Le imprese che non sono radicate contribuiscono alla costruzione di *capitale umano e reti di cooperazione* tanto quanto quelle radicate. In più offrono un apporto importante nella formazione di *economie di agglomerazione, connettività e ricettività*.
- La possibilità di accrescere il *capitale sociale locale* si lega a una condizione di radicamento di tipo *territoriale* tra la sussidiaria e il territorio, che è in genere difficile da realizzare.

Se questi risultati saranno confermati da successive analisi, essi potranno determinare importanti ripercussioni di tipo teorico e pratico.

Con riferimento alla letteratura che studia il nesso impresa-territorio, è utile distinguere l'ancoraggio (*anchorage*) dal radicamento «semplice» (*embeddedness*) e territoriale (*embedment*), in quanto sono processi che rispondono a logiche diverse (localizzazione e territorializzazione), si connotano per percorsi evolutivi diversificati (l'ancoraggio territoriale è una condizione difficilmente reversibile) e generano ricadute diverse sul territorio (contribuiscono con apporti diversi alla costruzione del capitale territoriale locale).

Dal punto di vista dello sviluppo locale e regionale, i risultati ottenuti portano inoltre a ritenere che non sempre le imprese radicate nel territorio siano più desiderabili di quelle semplicemente ancorate: la valutazione dipende da caso a caso e dal tipo di apporto che ci si aspetta esse possano generare.

Dal punto di vista delle politiche, questo comporta a sua volta il ripensamento delle misure attualmente implementate per attrarre e mantenere sul territorio i flussi di investimenti diretti esteri. In particolare, è possibile riportare gli obiettivi dell'ancoraggio e del radicamento entro due distinti, anche se intrinsecamente correlati, ambiti di politiche e, quindi, prevedere che vi siano soggetti e/o competenze diverse demandate alla loro implementazione (per esempio, agenzie di attrazione degli investimenti in un caso e agenzie di sviluppo locale e regionale nell'altro).

BIBLIOGRAFIA

- BARBA NAVARETTI G. e VENABLES A.J., *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2004.
- BATHELT H., MALMBERG A. e MASKELL P., «Clusters and knowledge: Local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation», *Progress in Human Geography*, 28, 2004, n. 1, pp. 31-56.
- BECKERT J., *The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology*, MPIFG Discussion Paper, n. 07/1, 2007, <http://hdl.handle.net/10419/19938>.
- BERNARD A.B. e SJÖHOLM F., *Foreign Owners and Plant Survival*, NBER Working Paper, No. 10039, 2003, Cambridge, MA.
- BERNARD A.B. e JENSEN J.B., «Firm structure, multinationals, and manufacturing plant deaths», *The Review of Economics and Statistics*, 89, 2007, n. 2, pp. 193-204.
- BIGHI S., COTELLA G. e ROTA F.S. (a cura di), *Torino e Piemonte fra locale e globale: Politiche di rete e ancoraggi territoriali. Tre percorsi per la ricerca*, Working Paper DITER, n. 32, 2010.
- CAMAGNI R., «Per un concetto di capitale territoriale», in D. BORRI e F. FERLAINO (a cura di), *Crescita e sviluppo regionale: strumenti, sistemi, azioni*, Milano, Franco Angeli, 2009, pp. 66-90.
- CEIPIEMONTE, *Observer. Osservatorio multinazionali a Torino*, Centro estero per l'internazionalizzazione, Torino, 2010, www.centroestero.org.
- COLLETIS G. e PECQUEUR B., *Firmes et territoires, entre nomadisme et ancrage*, Paris, Syros, 1999.
- COOKE P., «Regional knowledge capabilities, embeddedness of firms and industry organization: Bioscience megacentres and economic geography», *European Planning Studies*, 12, 2004, pp. 625-641.
- COX K., «Spaces of dependence, spaces of engagement and the politics of scale, or: Looking for local politics», *Political Geography*, 17, 1998, pp. 1-23.
- DEMATTEIS G., «Quattro domande sulle risorse territoriali nello sviluppo locale», in F. CORRADO (a cura di), *Le risorse territoriali nello sviluppo locale*, Firenze, Alinea, 2005, pp. 7-14.
- DEMATTEIS G. e GOVERNA F. (a cura di), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*, Milano, Franco Angeli, 2005.
- DEQUECH D., «Cognitive and cultural embeddedness: Combining institutional economics and economic sociology», *Journal of Economic Issues*, 37, 2003, n. 2, pp. 461-470.
- DICKEN P. e MALMBERG A., «Firms in territories: A relational perspective», *Economic Geography*, 77, 2001, n. 4, pp. 345-363.
- ECKERT S. e ENGELHARD J., «Towards a capital structure theory for the multinational company», *Management International Review*, 39, 1999, pp. 105-136.
- GERTLER M., WOLFE D. e GARKUT D., «No place like home? The embeddedness of innovation in a regional economy», *Review of International Political Economy*, 7, 2000, pp. 688-718.
- GÖRG H. e STROBL E., «Footloose multinationals?», *The Manchester School*, 71, 2003, pp. 1-19.
- GRABHER G. (a cura di), *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*, London, Routledge, 1993.
- GRABHER G., «Trading routes, bypasses, and risky intersections: Mapping the travels of “networks” between economic sociology and economic geography», *Progress in Human Geography*, 30, 2006, n. 2, pp. 163-189.
- GRANOVETTER M., «Economic action and social structure: The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91, 1985, n. 3, pp. 481-510.

- HENDERSON J., DICKEN P., HESS M., COE N. e YEUNG H.W-C., «Global production networks and the analysis of economic development», *Review of International Political Economy*, 9, 2002, 3, pp. 436-464.
- HESS M., «“Spatial relationships”? Towards a reconceptualization of embeddedness», *Progress in Human Geography*, 28, 2004, n. 2, p.165-186.
- KEEBLE D., LAWSON C., MOORE B. e WILKINSON F., «Collective learning processes, networking and “institutional thickness” in the Cambridge Region», *Regional Studies*, 33, 1999, 4, pp. 319-332.
- MARLOW D., «Eurocities from urban networks to a European urban policy», *Ekistics*, 59, 1992, n. 352/353, pp. 28-33.
- MONTGOMERY J.D., «Toward a role-theoretic conception of embeddedness», *The American Journal of Sociology*, 104, 1998, n. 1, pp. 92-125.
- PHELPS N.A. e WALEY P., «Capital versus the districts: A tale of one multinational company’s attempt to disembed itself», *Economic Geography*, 80, 2004, n. 2, pp. 191-215.
- POLANYI K., *The Great Transformation*, New York, Farrar & Rinehart, 1944.
- RAFFESTIN C., «Ecogenèse territoriale et territorialité», in F. AURIAC e R. BRUNET (a cura di), *Espaces, jeux et enjeux*, Paris, Fayard, 1986, pp. 175-185.
- ROTA F.S. e SALONE C., «Aims, functions and structures of European investment promotion agencies. A comparative analysis», in N. BELLINI, M. DANSON e H. HALKIER (a cura di), *Regional Development Agencies: The Next Generation? Networking, Knowledge and Regional Policies*, London, Routledge, 2011.
- SASSEN S., «The global city: Strategic site/new frontier», *American Studies*, 41, 2000, n. 2/3, pp. 79-95.
- SOLDATOS P., «Strategic cities alliances: An added value to the innovative making of an international city», *Ekistics*, 58, 1992, n. 350/351, pp. 346-349.
- TAYLOR M. e THRIFT N.J. (a cura di), *The Geography of Multinationals: Studies in the Spatial Development and Economic Consequences of Multinational Corporations*, London, Croom Helm, 1982.
- TER WAL A.L.J. e BOSCHMA R.A., «Applying social network analysis in economic geography: Framing some key analytic issues», *Annals of Regional Science*, 2009, n. 43, pp. 739-756.
- UNCTAD, *World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, UNCTAD, 2008, www.unctad.org.
- UNCTAD, *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, 2009, www.unctad.org.
- YEUNG H.W-C., «Transnationalizing entrepreneurship: A critical agenda for economic geography», *Progress in Human Geography*, 33, 2009, n. 2, pp. 210-235.
- ZUKIN S. e DiMAGGIO P., «Introduction», in P. DiMAGGIO e S. ZUKIN (a cura di), *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, pp. 1-36.

RIASSUNTO – *Il radicamento territoriale delle multinazionali. Concettualizzazioni e evidenze empiriche* - Nell'articolo il nesso imprese-territori è studiato attraverso i concetti di *ancoraggio e radicamento territoriale*. L'ipotesi è che questo legame assuma livelli variabili di interdipendenza e complessità, che si accompagnano a ricadute diverse sui territori. L'impresa territorialmente radicata è quella che raggiunge il livello massimo di integrazione con tutte le componenti del sistema locale. Quando l'integrazione è incompleta o inesistente, si parla di radicamento parziale o di ancoraggio. Tuttavia,

questo non significa che l'apporto dell'impresa radicata sia sempre preferibile: l'analisi di sei sussidiarie estere localizzate nella provincia di Torino sembra anzi dimostrare che entrambe le tipologie di impresa contribuiscono alla costruzione del capitale territoriale, sebbene con asset diversi.

SUMMARY – The territorial embedment of multinational companies: theoretical insights and empirical evidence - In the article the link enterprises-territories is analysed using the concepts of anchorage and territorial embedment. In my hypothesis, this link assumes varying levels of interdependence and complexity, which determine varying territorial effects. The territorially embedded enterprise catches up the maximum degree of integration with all the components of the local system. When the integration is incomplete or absent, the link takes the form of partial embedment or anchorage. However, this does not mean that the contribution of the embedded enterprise is always more preferable than the anchored one: indeed, the analysis of six foreign subsidiaries localised in the province of Turin seems to demonstrate that both the typologies of enterprise contribute to the construction of the territorial capital, although with different assets.

VITTORIO RUGGIERO, LUIGI SCROFANI E
CLAUDIO NOVEMBRE*

L'ORGANIZZAZIONE TERRITORIALE DELLE IMPRESE PRODUTTIVE E LO SVILUPPO DELLA SICILIA

1. LE DINAMICHE IMPRENDITORIALI FINO AGLI ANNI NOVANTA

I percorsi dello sviluppo siciliano sono stati assai tortuosi, talvolta fluenti, spesso disseminati di ostacoli, ma soprattutto profondamente condizionati, come pochi altri, dalle politiche economiche pubbliche. Ripercorriamone le principali fasi.

Nell'Ottocento la Sicilia attraversa il periodo di massimo fulgore, le imprese protoindustriali che lavorano l'uva, il pesce, lo zolfo, il salgemma e il sale marino producono beni con margini di profitto elevati grazie al basso costo della manodopera, costretta a livelli di vita disumani. Queste attività, gestite da imprenditori non solo siciliani, sono disseminate lungo la costa, con prevalenza nelle città maggiori, ma mantengono uno stretto rapporto con le aree interne da cui traggono non poche risorse. La maggior parte delle aree interne resta comunque dominio delle attività estrattive e soprattutto delle colture estensive, in mano a pochi latifondisti che reggono le terre con modalità ancora feudali. Più vivace si dimostra invece l'agricoltura delle aree costiere, dove si diffondono la piccola e media proprietà borghese, l'enfiteusi e le colture intensive, che permettono l'introduzione di metodi protocapitalisti. L'Unità d'Italia, con l'essosa imposizione tributaria, le guerre doganali e la crisi del commercio mondiale, che penalizza i principali beni esportati dalla Sicilia, innescano

* *Dipartimento di Economia e Metodi Quantitativi dell'Università degli Studi di Catania. Luigi Scrofani è coordinatore della sessione.*

Pur essendo il frutto di una riflessione comune, il primo paragrafo è stato scritto da Claudio Novembre, il secondo congiuntamente da Vittorio Ruggiero e Luigi Scrofani.

nell'isola anni di dura crisi che si ripercuoteranno anche sull'assetto urbano. Le popolazioni delle aree interne, ridotte alla fame, si spostano verso le città costiere, che divengono le teste di ponte dell'emigrazione verso il continente americano. Questi movimenti demografici consolideranno la crescita di alcune città costiere, che vedranno rafforzare le attività produttive e il loro ruolo politico ed economico, modificando a loro vantaggio i rapporti istituzionali con il capoluogo palermitano.

Una nuova fase decisiva dello sviluppo economico e produttivo dell'Isola si può collocare all'incirca verso la seconda metà degli anni Cinquanta del secolo scorso, quando la convergenza di interessi nazionali e regionali determinerà la formazione in Sicilia di un blocco di forze che, rompendo le deboli resistenze locali, aprirà le porte dell'Isola a gruppi economici e finanziari di rilevanza nazionale, pubblici e privati. Anticipato da un'ondata di investimenti in infrastrutture che in qualche modo ammodernarono l'intelaiatura dei trasporti, degli acquedotti e della rete di distribuzione energetica. Il processo di industrializzazione che venne avviato in Sicilia in quegli anni privilegiò l'espansione dell'industria di grandi dimensioni, concentrata territorialmente nei poli di crescita. In tali poli si concentrarono così stabilimenti di raffinazione del petrolio, della chimica e della petrolchimica, degli impianti termoelettrici, dell'estrazione dei sali minerali di zolfo, di sodio e di potassio, oltre che dell'industria del cemento e di quella delle costruzioni. La maggior parte di queste grandi industrie era di natura esogena, concentrata nelle 11 aree di sviluppo industriale (ASI) e nei nuclei di industrializzazione, gestiti da Consorzi ASI. I nuclei e le aree, sorti talvolta per le pressioni politiche e non per assecondare potenzialità locali, come emerge dal perenne commissariamento dei Consorzi ASI, dispersero gli investimenti e le infrastrutture, favorendo la crescita di imprese prive di reciproche interrelazioni fondate su lavorazioni appartenenti a filiere differenti, in contrasto con i principi che presiedevano alla stessa politica dei poli industriali. Le rare iniziative delle piccole imprese locali si rivolsero verso il commercio e i subappalti nell'edilizia connessa alla speculazione delle aree edificabili. Questa politica industriale si inquadrava nell'ambito della contrattazione programmata che lo Stato incentivava con l'intervento straordinario nel Mezzogiorno ed era sostenuta da gran parte della classe politica siciliana, che si rifaceva irrealisticamente a modelli teorici di localizzazione industriale (Perroux). Nei fatti le grandi unità esterne, impiantate dalle multinazionali e dai maggiori gruppi privati e pubblici nazionali, quelle minori, espressione dell'iniziativa privata locale e regionale, e le unità produttive a capitale regionale rimasero quasi del tutto prive di interrelazioni, con livelli tecnologici, comportamenti aziendali e strategie spesso in contrasto tra loro. Né queste concentrazioni industriali esplicarono un effetto moltiplicativo nei confronti delle attività economiche locali.

L'innesto in alcune parti dell'Isola, ed in particolare nelle aree e nei nuclei industriali di Augusta-Priolo, Ragusa, Gela, Milazzo, Porto Empedocle e Termini Imerese, di grandi impianti, che costituivano l'aspetto ripetitivo dell'attività produttiva, senza il supporto delle capacità tecnologiche che li avevano prodotti, accentuava la dipendenza dell'Isola dai centri decisionali esterni, senza produrre apprezzabili effetti innovativi di ricaduta sulle attività locali. Per contro, estremamente negativi si rivelarono gli effetti sull'ambiente, in particolare nei poli petrolchimici, annoverati già negli anni Novanta tra le aree ad elevato rischio ambientale in Italia e quindi bisognosi di piani di disinquinamento. Dal punto di vista territoriale, inoltre, i nuovi processi di localizzazione industriale contribuivano all'accentuazione delle contrapposizioni tra aree inserite in circuiti innovativi extraregionali, ma avulse dal contesto locale, ed aree dai livelli tecnologici ed organizzativi incapaci di proiezioni esterne, con un'accentuazione degli squilibri tra le pianure costiere tirreniche ed ioniche, già investite da intensi processi di urbanizzazione, e le aree marginali interne, colpite da estesi fenomeni di abbandono.

Dopo gli shock petroliferi del 1974 e del 1979, la naturale conseguenza delle politiche nazionali, supinamente accettate e rilanciate dalla politica regionale, fu il crollo delle spinte all'industrializzazione. Un crollo che fu aggravato dal ridimensionamento dell'intervento straordinario per il Mezzogiorno, imposto dall'appesantimento del bilancio statale, e dall'inconsistenza dell'attività imprenditoriale della Regione, dimostratasi una disastrosa esperienza. Il crollo degli investimenti industriali, gli scarsi progressi tecnologici e la crisi di un settore chiave come l'edilizia faranno da sfondo allo stato di depressione del settore industriale della Sicilia tra la fine degli anni Settanta e l'inizio degli anni Ottanta. Ma proprio durante gli anni Ottanta emergevano nuovi modelli di sviluppo del Mezzogiorno, modelli che trovavano i loro presupposti nel declino delle grandi concentrazioni urbane e produttive e nell'emergere di nuove realtà industriali nelle aree periferiche e che richiedevano strategie autocentrate, fondate sull'attivazione di tutti quei fattori economici, sociali, culturali, istituzionali ed ambientali che concorrono a definire i potenziali endogeni regionali. L'attuazione di queste maturazioni teoriche hanno prodotto in Sicilia, come nel resto del Mezzogiorno, significative modificazioni negli strumenti di politica industriale (accordi di programma, contratti di programma, contratti di impresa, intese di programma), ad esempio il finanziamento regionale per la realizzazione di aree attrezzate, ha prodotto modesti risultati.

La definitiva chiusura della fallimentare stagione dell'intervento straordinario, avvalorato dalle norme della legge 488 del 1992, apriva la strada alla programmazione negoziata e all'iniziativa locale. Nuove *governance* locali avrebbero dovuto sostituire la contraddittoria azione regionale, già

indebolita dall'interventismo statale (una forma di sussidiarietà dall'alto verso il basso *ante litteram*?), dall'instabilità politica, dalle limitazioni alla spesa pubblica, dalla diffusione dello scandalo di «mani pulite» e, infine, ma non da ultimo, dalla recrudescenza del fenomeno mafioso (le stragi di mafia in cui persero la vita Falcone e Borsellino si verificarono nel 1992). In questo contesto, nel corso degli anni Ottanta, emergevano alcuni gruppi imprenditoriali locali (Rendo, Costanzo, Graci, Parasiliti e Finocchiaro, noti alle cronache giudiziarie come i «cavalieri del lavoro»), cresciuti nel campo dell'edilizia e degli appalti pubblici, che venivano estendendo la loro attività in settori collegati. Ma anche piccole e medie imprese locali che hanno guadagnato spazi passando da dimensioni e caratteristiche artigianali a realtà industriali, seppure piccole e piccolissime.

Gli anni Novanta sono stati segnati dal progressivo dispiegamento degli strumenti della programmazione negoziata, diretti a creare l'indispensabile consenso sociale intorno a progetti economici di sviluppo territoriale, ai quali facevano da contraltare il ridimensionamento degli investimenti delle unità produttive extraregionali, la mancanza di iniziative da parte delle partecipazioni pubbliche e degli enti economici regionali e le difficoltà di alcuni dei maggiori gruppi imprenditoriali endogeni, colpiti dal crollo dei consumi, dell'edilizia e degli appalti pubblici. Nonostante fosse stato messo a dura prova dalla fine del sostegno economico-finanziario statale, il sistema produttivo siciliano ricevette proficui stimoli dall'avvio di diversi patti territoriali (50 in tutta la regione), contratti di programma e contratti d'area (in tutto 3) e dalle risorse costituite dai fondi strutturali dell'Unione Europea (I fase 1994-1999). Queste due novità, che si avvalevano di innovative strumentazioni tecniche e di ingenti finanziamenti, alimentate dall'impetuosa ventata d'aria nuova, generata dall'elezione diretta del sindaco (la riforma avvenne prima in Sicilia e poi nel resto d'Italia), hanno permesso alla società e al tessuto economico dell'Isola di vivere una stagione di grandi cambiamenti. Cambiamenti che, tuttavia, come si è visto nel decennio successivo, sono stati effimeri, in quanto non hanno determinato quelle trasformazioni strutturali necessarie all'avvio di una stabile modalità endogena di sviluppo territoriale. Il flusso di risorse europee dei Fondi Strutturali, spesso mal gestite e mal impiegate, ha così svolto più un ruolo di ammortizzatore sociale, sostitutivo delle vecchie politiche nazionali, piuttosto che quello di leva capace di innescare processi di sviluppo reali e autonomi sul territorio regionale.

Alla legge nazionale 371/1991, che metteva a disposizione dei distretti industriali cospicue risorse finanziarie, nessun distretto siciliano ha potuto accedere perché privo dei requisiti dimensionali necessari. Pur tuttavia gli strumenti della programmazione negoziata (definiti dalla legge n.662/1996) e quelli della progettazione integrata (27 i PIT attivati) consentirono a diversi sistemi produttivi locali di irrobustirsi (tra i quali la

nano-micro-elettronica a Catania, il tessile a Brolo, a Bronte e nell'Ennese, la plastica a Regalbuto, la pietra lavorata a Comiso e a Belpasso, la vitivinicoltura nel Trapanese, le serre nel Ragusano). Purtroppo questi sistemi produttivi locali sono stati falciati dalla crisi dei primi anni del XXI secolo, innanzitutto perché la loro sfera operativa era troppo ristretta, esplicandosi quasi esclusivamente ad una scala locale. Ma ad aggravare la loro debolezza ha contribuito l'inconsistenza del sostegno delle istituzioni regionali, che non hanno saputo gestire in un programma, che non fosse meramente cartaceo, lo sviluppo coordinato delle centinaia di iniziative, fiorite sotto l'ombrello della programmazione negoziata, polverizzando gli ingenti finanziamenti disponibili. La Regione inoltre non si è dimostrata in grado, in termini di efficienza e di efficacia, di creare un moderno sistema di infrastrutture e di servizi a supporto delle imprese e di sostenere un vero e proprio partenariato pubblico-privato e tra le stesse imprese. Infine, emblematica delle profonde disfunzioni delle attività programmatiche della Regione era la prevalenza degli strumenti della programmazione negoziata sulle previsioni degli strumenti urbanistici vigenti, ammettendo la possibilità da parte dei primi di modificare questi ultimi anche se ad un livello superiore.

Queste riflessioni avvalorano l'idea che la Regione abbia accettato senza una seria valutazione i modelli elaborati all'esterno e senza alcuna preoccupazione di promuovere reali processi di sviluppo locali, pur di intercettare risorse finanziarie. Privilegiando in tal modo le realizzazioni fisiche all'incentivazione di reti relazionali tra le comunità locali e le imprese, che avrebbe comportato un maggiore impegno e più elevate capacità organizzative. In altre parole si è verificata una sorta di deterritorializzazione dei processi di sviluppo nello spazio siciliano che nasconde la mera applicazione di modalità maturate altrove con successo, prescindendo dalle reali caratteristiche dei luoghi, della società e delle imprese. Del resto non si può ignorare che la stessa Commissione dell'Unione Europea, dopo aver accumulato un ricco patrimonio di *best practice* delle modalità dello sviluppo locale, ha perorato programmi di sviluppo e politiche di convergenza e di coesione per le città e le regioni, che spesso prescindevano dalla reale esistenza di *governance* locali, di reti di attori, di forme specifiche di partenariato e di risorse potenziali che sono stati accettati dai protagonisti locali pur di accaparrarsi fondi e finanziamenti.

2. LA MODELLIZZAZIONE DELLO SVILUPPO E LA TERZIARIZZAZIONE PUBBLICA

La Regione Siciliana ha abbracciato *in toto* la «modellizzazione dello sviluppo» anche negli anni Duemila, quando si è profusa nel «creare» dei distretti produttivi anziché implementare l'organizzazione

distrettuale delle potenzialità produttive esistenti. Si è seguita infatti una via normativa alla creazione dei distretti invece di favorire un autonomo e naturale processo di integrazione tra produzioni e servizi, attraverso il miglioramento del contesto ambientale e infrastrutturale e l'offerta qualificata di servizi alle imprese. La Regione Siciliana con la legge regionale 17 del 2004 e con il successivo decreto assessorile 152 del 2005 dell'Assessorato regionale alla Cooperazione (modificato dal decreto 179/2008) ha stabilito i criteri di individuazione (50 imprese e almeno 150 in un'area ad alta densità imprenditoriale e con specializzazioni produttive riconosciute) e le procedure di riconoscimento dei distretti produttivi nonché le modalità di attuazione degli interventi previsti dal patto di sviluppo del distretto, inglobando nella definizione di distretto produttivo settori come l'artigianato, l'agricoltura e il turismo.

Il distretto produttivo è definito come «cluster di imprese caratterizzato dalla presenza di agglomerati di imprese che svolgono attività simili secondo una logica di filiera, verticale o orizzontale, ed anche di un insieme di attori istituzionali aventi competenze ed operanti nell'attività di sostegno all'economia locale». Il successivo decreto 546 del 2007 ha riconosciuto 23 distretti produttivi ammessi a finanziamento, distretti riconducibili a quattro settori: 9 industriali, 8 agricoli, 4 artigiani e 2 ittici.

L'individuazione dei distretti siciliani suscita non poche perplessità: innanzitutto molti distretti non hanno una precisa delimitazione territoriale, altri poi (come quelli della ceramica, del vino, della nautica da diporto e della pesca) hanno duplicati giustificati soltanto dal tentativo di coprire l'intero territorio regionale. Sono presenti all'interno dei distretti pochissime medie e grandi imprese (l'unica grande impresa è ST Microelectronics, nel distretto tecnologico di Catania) in grado di svolgere un ruolo aggregante e, inoltre, la dimensione media delle aziende dei distretti dell'Isola (per lo più impiegate in settori a bassa tecnologia) è di poco superiore a quella di una microimpresa (Tab. 1).

Non basta dunque aver decretato con legge regionale la nascita di un distretto perché quello sia in grado di affrontare le insidie del mercato, al contrario sembra che si perpetui la triste pratica di finanziare imprenditori assistiti che non sono nelle condizioni di competere autonomamente. Così come appare ingiustificato individuare dei distretti, per i quali è essenziale la dimensione produttiva delle imprese e la reale capacità competitiva, soltanto in base alla prossimità territoriale e prescindendo dalle pre-condizioni di base, tra le quali: un sistema spontaneo di interrelazioni tra imprese scaturito da un'evoluzione positiva di tradizioni artigianali locali e di competenze imprenditoriali territoriali; un atteggiamento orientato all'investimento individuale e collettivo finalizzato alla creazione di nuovi prodotti da immettere sul mercato;

Distretti produttivi	Tipologia
Arancia Rossa (CT)	Agricoltura
Ceramiche Siciliane (ME)	Artigianato industriale – Ceramica
Ceramica di Caltagirone (CT)	Artigianato industriale – Ceramica
Pesca industriale COSVAP (TP)	Pesca
Unico Regionale Cereali – SWB (EN)	Industria – Alimentare
Etna Valley Catania (CT)	Industria – High Tech
Sicilia Orientale Filiera del Tessile (CT)	Industria – Tessile
Florivalismo Siciliano (ME)	Agricoltura – Floricoltura
Uva da Tavola Siciliana – IGP Mazzarone (CT)	Agricoltura – Viticoltura
Materiali Lapidei di Pregio (TP)	Artigianato industriale
Logistica (PA)	Industria – Logistica
Meccanica (SR)	Industria – Meccanica
Meccatronica (PA)	Industria – Meccatronica
Nautica da Diporto (PA)	Industria – Nautica
Nautica dei due Mari (ME)	Industria – Nautica
Orticolo del Sud Est Sicilia (RG)	Agricoltura
Pesca e del Pescaturismo Siciliae (TP)	Pesca e Turismo
Pietra Lavica (CT)	Artigianato industriale
Plastica (SR)	Industria – Chimica
Olivicolo Sicilia Terre d'Occidente (TP)	Agricoltura
Ortofrutticolo di qualità della Val di Noto (SR)	Agricoltura
Vitivinicolo della Sicilia Occidentale (TP)	Agricoltura – Viticoltura
Vitivinicolo Siciliano (PA)	Agricoltura – Viticoltura

Tab. 1 - I distretti produttivi riconosciuti dalla regione Sicilia per provincia e per settori.

Fonte: Osservatorio distretti produttivi e PMI, Regione Sicilia, 2007.

una divisione del lavoro collegata alla specializzazione di ogni singola impresa in una fase differente del processo produttivo; la circolazione delle informazioni; la presenza di reti efficienti che siano in grado di connettere le imprese distrettuali con i mercati esterni al proprio sistema.

Non è un caso quindi se il comparto manifatturiero è arretrato sensibilmente in Sicilia, sopravanzato dall'industria edile e dalle altre attività economiche, tra cui quelle commerciali. Queste ultime, infatti,

soprattutto nella Sicilia orientale, pur essendo state investite da un processo di sostituzione dei piccoli esercizi con i grandi centri di vendita, hanno moltiplicato vertiginosamente le unità locali, erodendo i loro margini di profitto. D'altro canto il comparto dell'edilizia e delle attività correlate sono divenuti un polmone di occupazione non regolare, che è stato alimentato prima dall'abusivismo e dalle grandi opere pubbliche e poi dalle ristrutturazioni private. Ristrutturazioni incentivate dalle agevolazioni fiscali e dalla speculazione immobiliare, che coinvolge tanto le città maggiori quanto i centri di prima e seconda corona. Centri che hanno varato piani regolatori che prevedono nuove volumetrie abitative per accogliere popolazione proveniente dalla grande città di riferimento.

Il divario con le regioni settentrionali è aumentato, e non solo durante le periodiche crisi congiunturali. Ai problemi di natura congiunturale si sovrappongono infatti i problemi e i ritardi storici della Sicilia, che hanno dato vita ad un contesto ambientale nel quale è difficile avviare nuove attività economiche, gravato da un apparato burocratico smisurato e inefficiente, dalla presenza di un fenomeno mafioso sempre più aggressivo, dalla difficoltà di accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese locali e da un livello del PIL pro capite che ancora oggi rappresenta solo il 66,2% rispetto alla media nazionale. A questo bisogna aggiungere una situazione critica della disoccupazione, che ha raggiunto il 13,9% nel 2009 (più di tre punti superiore alla media nazionale). Nello stesso anno la Banca d'Italia ha stimato che in Sicilia il valore aggiunto del settore agricolo è pari al 4,2%, quello dell'industria al 15,2% e quello dei servizi all'80,6%. Percentuali che collocano la Sicilia al penultimo posto tra le regioni italiane per valore aggiunto attribuito all'industria (precede soltanto la Calabria) e al terzo posto per quello attribuito ai servizi (dietro Lazio e Liguria). Questi dati dimostrano l'inconsistenza dell'industria e il ruolo preponderante svolto dal terziario, nell'ambito del quale dominano incontrastati, oltre al commercio, il comparto pubblico, suggerendo la collocazione della Sicilia in una strana fase di post-industrializzazione, che non è stata mai preceduta da quella dell'industrializzazione. Il predominio del settore pubblico, in effetti, è particolarmente grave anche per l'uso spregiudicato dei contratti a tempo nella pubblica amministrazione (lavoratori ex articolo 23 della Legge Regionale 11 marzo 1988, lavoratori socialmente utili, ecc.) che a tutti i livelli (comunale, provinciale, regionale, para-pubblico, aziende partecipate) alimenta il precariato, spesso legato a pratiche clientelari e familistiche. Il peso del terziario pubblico, non connesso all'offerta di servizi che diano efficienza alle attività private, contribuisce a rendere asfittica l'economia regionale. Per contro emerge come non più procrastinabile la necessità di consolidare politiche dirette a strutturare un vero sistema produttivo regionale di piccole e medie

imprese, impegnate sia nel settore industriale che nel settore dei servizi, capaci di valorizzare le risorse, come i bacini di mano d'opera qualificata e i beni culturali ed ambientali.

Occorre considerare infine che quando gli interventi oggetto delle politiche regionali prevedono concessioni piuttosto che diritti, continui intoppi burocratici più che prassi efficienti, sperperi invece che attribuzioni efficaci dei finanziamenti, si frammenta il tessuto socioeconomico, si generano conflitti, si mina l'identità territoriale. Insomma, l'azione delle istituzioni regionali dell'Isola ha rappresentato finora, più che un sostegno, un vincolo non indifferente alle attività imprenditoriali (non si può propriamente parlare di fasi liberiste e neoliberiste in Sicilia, ad eccezione della breve parentesi rappresentata dalle nuove attività economiche legate al risveglio culturale della seconda metà degli anni Novanta), così come alle pratiche associative tra imprese, all'integrazione tra le imprese e il territorio, i servizi, la ricerca, la scuola e l'università.

BIBLIOGRAFIA

- CERIMELE M., «Le condizioni globali dello sviluppo locale», *Geotema*, 27, 2005, n. 2, pp. 10-23.
- PECORA A., *Città, rete urbana e organizzazione dello spazio, Sicilia*, cap. XV, pp. 489-574, Torino, UTET, 1968.
- RUGGIERO V. e SCROFANI L., «Imprese industriali e network territoriali nello sviluppo della Sicilia Centro-orientale», *Annali della facoltà di economia dell'Università di Catania*, a. XLIV, 1998 (finito di stampare nel marzo 2000), pp. 291-389.
- RUGGIERO V. e SCROFANI L., «Microsistemi emergenti e sostenibilità dello sviluppo locale nelle aree periferiche della Sicilia», in B. MENEGATTI, M. TINACCI MOSSELLO e M.C. ZERBI (a cura di), *Sviluppo sostenibile a scala regionale*, Bologna, Pàtron, 2001, pp. 554-574.
- RUGGIERO V. e SCROFANI L. (a cura di), *Sistemi urbani, reti logistiche e distretti turistici in Sicilia*, Bologna, Pàtron, 2008.

RIASSUNTO – *L'organizzazione territoriale delle imprese produttive e lo sviluppo della Sicilia* - Nell'articolo gli autori considerano gli elementi caratterizzanti la politica industriale in Sicilia dagli anni Cinquanta sino ai giorni nostri, cercando di individuare gli aspetti positivi e le criticità che caratterizzano i processi di sviluppo di una grande regione mediterranea. Ritardi e criticità che trovano, nel difficile passaggio da un'economia industriale etero diretta ad un sistema produttivo auto-centrato sulle risorse endogene, la questione centrale di uno sviluppo economico regionale ancora oggi gravato da carenze infrastrutturali e dei servizi e da ritardi tecnologici, organizzativi e di formazione. Gli autori sostengono la tesi che un apporto importante al rafforzamento delle dinamiche di sviluppo locale delle imprese possa venire da politiche regionali dirette alla creazione di un ambiente favorevole allo sviluppo del potenziale industriale. Non è infatti strategico per i processi di sviluppo della Sicilia la mera individuazione

e il riconoscimento di distretti produttivi quanto soprattutto ripensare la valorizzazione di realtà produttive presenti anche a livello embrionale.

SUMMARY – The territorial organization of manufacturing firms and the development of Sicily - In the paper the authors study the strategic elements of Sicilian industrial policy from the Fifties to the present day, focusing the strengths and weaknesses of development processes of this great Mediterranean isle. In the difficult transition from an assisted industrial economy to a self-centered production system there is the central question of Sicilian economic development which is still burdened by poor infrastructure and services, organizational and technological delays. The authors support the thesis that an important contribution to the economic development of local companies may come from regional policies aimed at creating a milieu suitable for the development of industrial system. It is strategic for the development processes of Sicily not only the identification of particular industrial districts but above all the strengthening the real industrial companies and the potential ones.

Sessione 3

GEOGRAFIE DELL'AGRICOLTURA

SIMONE BONAMICI*

SPAZI AGRICOLI ED EQUILIBRI GEOPOLITICI:
IL CASO DEL *SOUTHEASTERN ANATOLIA*
PROJECT (GAP)

1. INTRODUZIONE

Il presente contributo mira ad evidenziare nell'ampio scenario geoeconomico e geopolitico mondiale, la rilevanza che l'evoluzione degli spazi agricoli assume nei processi di trasformazione delle relazioni economiche e politiche. Punto di partenza è la riflessione sul tema delle risorse naturali, come i suoli e le acque, quali fattori fondamentali per lo sviluppo e l'incremento di efficienza produttiva del settore primario. Tuttavia in questa sede non interessa evidenziare in via primaria solo le prospettive economiche dell'attività agricola, bensì il grado di rilevanza territoriale della dinamica degli spazi agricoli.

L'analisi del *Southeastern Anatolia Project* rappresenta il dato empirico relativo alle conseguenze innescate dai piani di sviluppo del settore agricolo in nella sub-regione della Turchia. Il progetto si connota per la centralità della risorsa idrica del bacino internazionale del Tigri-Eufrate, quale determinante del valore aggiunto politico ed economico ai suoli della sub-regione dell'Anatolia sud-orientale; per cui al centro di questo contributo sarà la relazione tra i piani di sviluppo degli spazi agricoli e la disponibilità della risorsa idrica ed il suo grado di accessibilità fisica e politica.

* Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

2. LE RISORSE IDRICHE INTERNAZIONALI: IMPLICAZIONI E PROBLEMI

Il punto di partenza della nostra riflessioni è connesso con il tema della disponibilità e dell'accessibilità alla risorsa idrica. Nel contesto territoriale di riferimento, la regione dell'Anatolia sud orientale, dove particolari condizioni climatiche, bassi livelli di precipitazioni annuali (BEAUMONT, BLAKE e WAGASTAFF, 1976), determinano la dipendenza dell'attività primaria dal fattore irriguo.

In questa prospettiva, i governi turchi hanno elaborato i progetti di sviluppo territoriale incentrati sull'ampliamento degli spazi agricoli costruendo l'intera strategia sull'accesso alle ingenti risorse idriche del bacino del Tigri-Eufrate.

Sin dall'origine dei primi progetti, risalenti già agli anni Trenta (KIBAROGLU, 2003), emersero le problematiche connesse con la differenziazione soggettiva e territoriale che caratterizza il bacino idrografico dei due fiumi. In particolare dobbiamo considerare le rivendicazioni di Siria ed Iraq relativamente alla disponibilità ed alla qualità dei flussi a valle dei due fiumi.

In questa sede riteniamo opportuno effettuare alcuni rilievi circa lo *status* giuridico dei fiumi internazionali, per meglio comprendere i presupposti della conflittualità internazionale, e la rilevanza stessa dei progetti di sviluppo regionale della Turchia.

Dal punto di vista giuridico-amministrativo ci troviamo di fronte ad un emblematico caso di bacino idrico internazionale, concetto accolto nell'ambito della dottrina e della pratica degli Stati in modo organico solo a partire dalla fine degli anni Cinquanta (CAPONERA, 1980). Il problema fondamentale si pone circa le modalità di definizione delle forme della sovranità sulle acque del bacino in esame. Nell'ambito dell'evoluzione della dottrina giuridica, si sono verificate fasi più o meno lunghe caratterizzate dall'opposizione e condivisione delle categorie giuridiche impiegate nella definizioni dei diritti di sfruttamento delle risorse. In particolare i maggiori fattori di opposizione sia teorica, ma riscontrabile anche nella pratica degli Stati, risiedeva nella differente concezione del livello di sovranità sui fiumi internazionali.

La condivisione del corso del fiume tra più Stati nazionali, oltre ad essere il presupposto per la definizione dello status giuridico internazionale, rappresenta anche il principale fattore da cui originano le possibili controversie sugli usi delle risorse. In particolare attraverso la pratica degli Stati si sono definiti due diversi approcci alle modalità di sfruttamento e di controllo delle risorse internazionali. Da un lato si aveva la cosiddetta dottrina *Harmon*, che prevedeva l'assoluta sovranità dello Stato per la porzione del corso d'acque che interessava il proprio territorio, invocata principalmente dagli Stati a monte (nel nostro

caso dalla Turchia), contro invece quella dell'*integrità territoriale* basata sul riconoscimento del diritto degli Stati a valle di accedere al flusso naturale dei fiumi.

Il presupposto scientifico e strategico da cui ha mosso l'evoluzione normativa e della prassi degli Stati deve essere ricondotta a due concetti fondamentali quali l'interdipendenza e la diffusione (TECLAFF, 1967). Rispettivamente essi rappresentano i due principali caratteri del concetto di bacino idrografico internazionale, che seppur non formalmente, a partire dal 1966 (TANZI, 2001), in via sostanziale diviene il fondamento scientifico e territoriale del sistema di norme sullo sfruttamento dei fiumi internazionali, codificato nella Convenzione del 1997 nell'ambito dell'attività delle Nazioni Unite.

Il concetto dell'interdipendenza assume valenza non solo in ambito giuridico, quale parametro di riferimento per la definizione dei diritti degli Stati rivieraschi, ma assume una ben specifica valenza politica ed economica, poiché rappresenta il fattore di interconnessione funzionale tra le differenti forme di sfruttamento poste in essere dai differenti attori che insistono sul corso d'acqua. In tale direzione un'ulteriore specificazione deriva dalle norme contenute dalla Convenzione del 1997, quando all'art.7 pone il divieto di arrecare gravi pregiudizi con la propria attività agli altri Stati. Nella prospettiva di ridurre la conflittualità e configurare ulteriormente il tema dell'interdipendenza quale variabile fondamentale nelle dinamiche allocative delle risorse idriche internazionali, anche la Corte Internazionale di Giustizia attraverso alcuni suoi pronunciamenti ha definito l'esistenza di una *community of interests*, volendo intendere alla scala di bacino la compresenza di un pluralismo di interessi interconnessi.

Il livello di interconnessione non deriva solo dall'appartenenza allo stesso sistema idrico, bensì dalla capacità di diffusione dei processi biologici, economici e politici che il fiume internazionale ha all'interno della *community of interests*.

3. I CARATTERI DEL *SOUTHEASTERN ANATOLIA PROJECT (GAP)*

Il progetto di sviluppo regionale in esame rappresenta uno dei più interessanti strumenti di azione sia sul piano territoriale, sia su quello socio-politico. Il progetto interessa nove province della Turchia sud-orientale (Adiyaman, Batman, Diyarbakir, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Sanliurfa, Sirnak). Il territorio in oggetto è di circa 75.000 kmq, pari a circa il 10% del territorio nazionale; va inoltre osservato che secondo alcune stime della FAO, sugli 8,5 milioni di ha irrigabili della Turchia, il 20% rientra nel comprensorio interessato dal GAP. Dal punto di

vista demografico parliamo di una regione con circa 7 milioni di abitanti (10% della popolazione nazionale), con un tasso di crescita del 2,5%, contro l'1,8% a livello nazionale (dati Autorità GAP, 2009); occorre ancora rilevare che l'area del GAP ricade quasi per la sua totalità in quello che viene considerato la parte nord del Kurdistan storico, per cui dal punto di vista etnico il territorio delle nove province è a maggioranza kurda: al 2001 la popolazione kurda rappresentava il 23% del totale (CUSHNER, 2003). Ciò assegna ai progetti di sviluppo regionale un indubbio valore in termini di coesione e pacificazione nazionale.

A livello internazionale l'area dell'Anatolia sud-orientale rappresenta un contesto di assoluta rilevanza strategica per la sua posizione relativa agli attori regionali, in particolare Siria ed Iraq e l'intero complesso dei Paesi del Centro-Asia. È doveroso inoltre sottolineare che dal punto di vista amministrativo tale territorio controlla l'alto corso dei due fiumi e che rappresenta l'area che contribuisce in maniera predominante al bilancio idrico nazionale, secondo stime della FAO (2008) dall'alto corso del bacino deriva il 28% della dotazione idrica della Turchia.

La ricchezza di risorse idriche della regione, unita alla qualità dei suoli, fa sì che essa rappresenti il contesto ideale per lo sviluppo dell'attività agricola (ÜNVER, 1997). Inoltre è utile ricordare che l'ambito territoriale interessato dal progetto rappresenta una delle aree con maggiore dotazione di riserve energetiche e minerali: nello specifico petrolio e fosfati (*ibidem*).

Il progetto dell'Anatolia sud-orientale trova le sue prime formulazioni già a partire dal 1936, che prevedevano impianti idroelettrici ed irrigui. Il progetto riprese vigore a partire dal 1954, con la creazione di un organismo che curasse lo sviluppo dei progetti idrici. Solo nel 1961 fu istituita la *Firat Planning Authority* direttamente interessata della realizzazione degli impianti idroelettrici sull'Eufrate. L'evoluzione più significativa si ebbe a partire dal 1980, quando il governo turco intese reinterpretare l'intero progetto di sviluppo ampliandolo, facendone un progetto di sviluppo integrato che assunse l'attuale denominazione di *Southeastern Anatolia Project*.

Gli obiettivi del progetto divennero in primo luogo l'ampliamento delle terre irrigue, circa 1,7 milioni di ettari, unita alla creazione di 12 distretti industriali ed alla realizzazione di infrastrutture di trasporto, tra cui un aeroporto internazionale nella provincia di Sanliurfa. Il progetto non assume solo una connotazione economico-produttiva, ma annovera tra i suoi interventi anche quelli nel settore della sanità e della scolarizzazione. L'evoluzione del tessuto produttivo e della dotazione infrastrutturale ha reso così l'Anatolia sud-orientale la regione turca più prossima ai mercati ed agli scenari geoeconomici e geopolitici del Medio Oriente e del centro Asia.

4. PIANI DI SVILUPPO E DIPLOMAZIA DELL'ACQUA

L'elaborazione del progetto, sebbene avesse una precisa connotazione nazionale agendo su corpi idrici internazionali, sin dalle sue prime elaborazioni determinò l'insorgere di forti perplessità da parte degli Stati a valle. L'ampliamento degli spazi agricoli pianificato dalla Turchia rivestì da subito un elemento con alto valore strategico, coinvolgendo le ulteriori ipotesi di sviluppo elaborate dalla Siria (schemi irrigui derivati dalle acque dell'Eufrate) e il problema dell'approvvigionamento iracheno dal Tigri (BESCHORNER, 1992).

La possibilità di accrescere gli spazi agricoli turchi e il progetto di uno sviluppo integrato dell'Anatolia sud-orientale dipendeva direttamente dalla possibilità di accesso alle risorse, o meglio dalla possibilità di ridurre i flussi a valle per mettere a regime gli schemi irrigui e le centrali idroelettriche. Il nodo cruciale di tale situazione dipendeva dalla difficoltà di giungere all'elaborazione di un modello di *governance* della risorsa idrica internazionale alla scala di bacino (FRANKS e CLEAVER, 2007). Il modello di *governance* si sarebbe dovuto concretizzare nell'elaborazione di una regolamentazione condivisa circa il flusso idrico garantito a valle, problema generato dalla differente concezione giuridica e funzionale delle acque del bacino da parte degli Stati in esso compresi. Nello specifico, la Turchia non ha mai riconosciuto in senso assoluto lo *status* internazionale alle acque dei due fiumi, mentre gli Stati a valle rivendicavano l'internazionalità dei due fiumi, insieme a diritti di sfruttamento storicamente acquisiti.

Sulla base di tali concezioni la Turchia nega l'esistenza dell'obbligo alla cooperazione ed alla piena informazione su eventuali forme di sfruttamento e modifica dei flussi a valle, mentre sull'altro fronte per ed Siria ed Iraq il riconoscimento dell'esistenza di tali obblighi avrebbe garantito un diritto di veto, giuridicamente fondato, su qualsiasi forma di intervento nell'alto corso del bacino.

L'impossibilità di potersi ingerire, almeno formalmente, nei piani di sviluppo della Turchia, pose le basi per un'azione politico-diplomatica sul fronte delle relazioni geopolitiche a scala regionale, capace di fornire agli Stati a valle una via indiretta di persuasione sui governi di Ankara.

La trasformazione del contesto geopolitico internazionale da bipolare a multipolare (BEVERLEY, 2001), contestualmente alla rivalutazione sullo scenario geo-strategico dei caratteri territoriali, prima diluiti nelle logiche del conflitto tra i *great powers* (COHEN, 2009), rappresentarono il contesto all'interno del quale conflittualità preesistenti furono arricchite dalle dispute sulle risorse idriche del bacino (LACOSTE, 2002).

In tale direzione, senza naturalmente volere esaurire l'argomento sembra opportuno definire in maniera schematica gli elementi che

concorsero ad amplificare il tasso di conflittualità diretta ed indiretta tra gli attori nazionali del bacino.

Possiamo individuare differenti categorie di fattori tra cui:

- fattori etnici;
- fattori economici;
- sicurezza nazionale e regionale;
- equilibri post-guerra fredda.

4.1. *La diplomazia dell'acqua in azione*

Il presupposto di base da cui muovono le considerazioni seguenti poggiano sul concetto dell'interdipendenza fisica, politica ed economica che caratterizza il contesto territoriale del bacino idrografico internazionale, reso tale dalla proprietà della *diffusione* dei processi che esercita il corso d'acqua stesso, attraverso l'esistenza di una comunanza di interessi tra i Paesi rivieraschi.

Facendo seguito alla schematizzazione precedente appare opportuno iniziare questa breve analisi operando un riferimento alle questioni etniche. Come osservato, il territorio interessato dal progetto di sviluppo turco è una regione con una forte componente kurda, tanto che nelle rivendicazioni nazionaliste kurde l'Anatolia-sud orientale rappresenta il nord del Kurdistan storico (GALLETTI, 2004). Nella prospettiva nazionale il piano di sviluppo regionale avrebbe potuto ridurre le forme di conflittualità e le contestazioni nazionaliste da parte della minoranza. Tuttavia il problema delle rivendicazioni non aveva un'esclusiva connotazione nazionale dal momento che Siria ed Iraq, anch'esse interessate dalle sollecitazioni kurde, hanno cercato di utilizzare le forme di sostegno politico e finanziario al nazionalismo kurdo, per spingere la Turchia a forme di cooperazione più concrete e significative relativamente al problema dei flussi a valle. Tanto è vero che a partire dal 1993 la Siria rinunciò formalmente al sostegno alle operazioni kurde in territorio turco, in cambio di un'effettiva osservanza degli impegni che la Turchia aveva preso a partire dal 1975, circa la garanzia di un flusso minimo a valle ($500 \text{ m}^3/\text{s}$).

Dal punto di vista strettamente socioeconomico bisogna osservare che sia la Siria, sia l'Iraq avevano necessità simili a quelle della Turchia. Tanto la Siria, come l'Iraq avevano intrapreso contemporaneamente alla Turchia progetti di sviluppo e valorizzazione delle acque dell'Eufrate (Siria) e del Tigri (Iraq) (MAURY, 1990). Entrambi i Paesi avevano predisposto i loro piani in riferimento al flusso naturale dei due fiumi. Nello specifico la Siria aveva stringente necessità di ampliare gli spazi agricoli nelle aree nord-orientali del Paese, realizzando un complesso sistema di schemi irrigui nelle regioni dell'Hassakeh, di Dayraz Zor e Raqqa.

Relativamente all'Iraq dobbiamo operare differenti considerazioni, non solo legate alla necessità di nuovi spazi agricoli, ma anche al problema dell'intero sistema di insediamento della popolazione. Il tasso di dipendenza dai flussi esterni è del 53% per l'Iraq, Paese che si è sviluppato storicamente tra il corso dell'Eufrate e del Tigri (BEAUMONT, BLAKE e WAGASTAFF, 1976; MALINOWSKI, 2004). La crescita urbana del Paese – il dato della FAO del 2009 evidenzia che il 70% di popolazione è urbana – si è concentrata nei territori all'interno del corso dei due fiumi, suoli precedentemente caratterizzati da una consistente attività agricola (FAO, 1997). L'erosione degli spazi agricoli da parte dello sviluppo urbano imponeva la necessità di mettere in valore nuovi spazi agricoli attraverso l'attuazione di consistenti piani irrigui. Anche in questo caso la riduzione dei flussi a valle, ma anche la riduzione della loro qualità, dovuta alle installazioni industriali della Turchia, pongono seri problemi per i piani iracheni ed i futuri scenari geopolitici.

L'ulteriore livello di interesse di carattere geopolitico relativo ai progetti turchi è quello che interessa le relazioni alla scala regionale. Infatti, la centralità della Turchia nella politica di allocazione delle risorse idriche, ha fatto sì a partire dagli anni Ottanta il Paese divenisse a tutti gli effetti un attore importante nel processo di pace israelo-palestinese, e nella ridefinizione delle relazioni internazionali a scala regionale. Nello specifico la Siria rinunciando a forti rivendicazioni sull'Eufrate riteneva che la Turchia avrebbe potuto esercitare un qualche ruolo su Israele, soprattutto dopo gli accordi del 1996, in relazione alle Alture del Golan, un'area assai fertile ricca di sorgenti idriche, occupata da Israele nel 1967.

Non bisogna però trascurare un altro dato interessante, vale a dire quello energetico. Sebbene la Turchia stia realizzando un ampio sistema di centrali idroelettriche, per diversificare da un lato e accrescere il potenziale energetico a propria disposizione (KILIC, 2007), non è da escludere nel futuro una politica di maggiori concessioni idriche all'Iraq in cambio di forniture di petrolio costanti ed economicamente vantaggiose, vista la modesta dotazione di riserve e l'elevato incremento annuo dei consumi energetici turchi (*ibidem*).

5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

I cenni proposti in questo contributo fanno emergere con estrema chiarezza la complessità dell'evoluzione delle relazioni politiche e territoriali attorno ad una risorsa internazionale. Nello specifico particolari forme di intervento di pianificazione territoriale, trovano diffusione nell'intero sistema del bacino, l'unità territoriale che indirettamente abbiamo preso in considerazione.

Il livello di interdipendenza rappresenta il principale fattore di analisi, ma allo stesso tempo rimane anche l'elemento determinante per la definizione di progetti di sviluppo. In particolare dall'analisi della letteratura specifica, e dallo studio della prassi degli Stati, emerge con chiarezza la difficoltà di giungere a forme di *governance* complessa dei processi di sfruttamento delle risorse internazionali.

Abbiamo potuto osservare come alle diverse scale territoriali, processi politici e strategie di sviluppo possano rappresentare una particolare forma di relazione territoriale.

Inoltre, emerge ancora come particolari variabili territoriali, quali le minoranze etniche, rappresentino un significativo elemento di complessità anche nella prospettiva dell'allocazione delle risorse, siano esse i suoli o l'acqua. La conflittualità che deriva dall'accesso alla risorsa rappresenta solo una faccia del più ampio complesso della *governance* delle risorse naturali.

Il tentativo del presente contributo, senza nessuna pretesa di completezza, ha voluto ribadire come nell'ambito scientifico sia necessario ancora approfondire i problemi che derivano da particolari forme di sfruttamento ed allocazione delle risorse naturali. Nello specifico il valore dei suoli, delle risorse idriche, quali principali fattori della produzione del settore primario, rappresentano ancora un campo di indagine proficuo sia per la geografia economica, sia per la geopolitica.

BIBLIOGRAFIA

- ACADÉMIE DE DROIT INTERNATIONAL DE LA HAYE, *Droits et obligations des pays riverains des fleuves internationaux*, London, Martinus Nijhoff Publishers, 1990.
- ACADÉMIE DE DROIT INTERNATIONAL DE LA HAYE, *Les ressources en eau et le droit international*, Boston, Leiden, 2005.
- BEAUMONT P., BLAKE G.H. e WAGASTAFF J.M., *The Middle East: a Geographical Study*, New York, John Wiley, 1976.
- BESCHORNER N., *Water and Instability in the Middle East*, London, International Institute for Strategic Studies, 273, 1992.
- BEVERLEY M.E., *Conflicts in the Middle East since 1945*, London, Routledge, 2001.
- CAPONERA D., *Outline for the Preparation of an Inventory on the Legal and Institutional Aspects of International Water Resources Basis*, Background Paper n. 1, Rome, 1976.
- CAPONERA D., *The Law of International Water Resources*, Rome, FAO, 1980.
- COHEN S.B., *Geopolitics, the Geography of International Relations*, New York, Rowman & Littlefield, 2009.
- CUSHNER K., ROBERTSON L., KIRCA S. e ÇAKMAK M., «A cross-cultural material development project to train Turkish development personnel in the Southeastern Anatolia Regional Development Project (GAP)», *International Journal of Intercultural Relations*, 27, 2003, pp. 609-626.
- FAO, *Special report mission to Iraq*, 1997.

- FRANKS T. e CLEAVER F., «Water governance and poverty: A framework for analysis», *Progress in Development Studies*, 7, 2007, pp. 291-306.
- FREEMAN K., «Water war? Inequalities in the Tigris-Euphrates river basin», *Geopolitics*, 6, 2008, pp. 127-140.
- GALLETTI M. (a cura di), *I curdi un popolo transnazionale*, Roma, Edizioni dell'Università Popolare, 1999.
- GALLETTI M., *Storia dei curdi*, Roma, Jouvence, 2004.
- GRUEN G.E., *Turkish Waters: Source of Regional Conflict or Catalyst for Peace?*, Washington, Middle East Institute, 2003.
- KIBAROGLU A., *Building a Regime for the Waters of the Euphrates-Tigris River Basin*, London, Kluwer Law International, 2003.
- KIBAROGLU A. e ÜNVER O., «An institutional framework for facilitating cooperation in the Euphrates-Tigris river basin», *International Negotiation*, 5, 2000, pp. 311-330.
- KILIC F.C., «Energy production, consumption, policies and recent developments», *Energy Reviews*, 11, 2007, pp. 1312-1320.
- LACOSTE Y. (a cura di), *Geopolitica dell'acqua*, Milano, MC, 2002.
- MALINOWSKI J.C., *Iraq: Geographic perspectives*, New York, McGraw-Hill, 2004.
- MAURY R.G., «La valorizzazione delle acque dell'Eufrate in Turchia, Siria e Iraq: alcune considerazioni sull'approccio dei grandi progetti di sviluppo», in P. MORELLI (a cura di), *Terzo mondo e nuove strategie di sviluppo*, Milano, Franco Angeli, 1990.
- SADOFF C.W. e GREY D., «Beyond the river: The benefits of cooperation on international rivers», *Water Policy*, 4, 2002, pp. 389-403.
- SANDERS R., «Water desalting and the Middle East peace process», *Technology in Society*, 31, 2009, pp. 94-99.
- SEZEN S.M. e YAZAR A., «Wheat yield response to line-source sprinkler irrigation in the Southeast Anatolia region of Turkey», *Agricultural Water Management*, 81, 2006, pp. 59-76.
- SWAIN A., «Water wars: fact or fiction?», *Futures*, 33, 2001, pp. 769-781.
- TANZI A. e ARCARI M., *The United Nations Convention on Law of International Watercourses: A Framework for Sharing*, London, Kluwer, 2001.
- TANZI A., *The United Nations Convention on the Law of International Watercourses*, Rome, FAO, 2001.
- TECLAFF L.A., *The River Basin in History and Law*, London, The Hague, 1967.
- ÜNVER O., «Southeastern Anatolia Project (GAP)», *Water Resources Development*, 13, 1997, pp. 453-483.
- WILLIAMS P., «Turkey's H₂O diplomacy in the Middle East», *Security Dialogue*, 32, 2001, pp. 27-32.
- ZOEBL D., «Is water productivity a useful concept in agricultural water management?», *Agricultural Water Management*, 84, 2006, pp. 265-273.

RIASSUNTO – *Spazi agricoli ed equilibri geopolitici: il caso del Southeastern Anatolia Project (GAP)* - La dimensione internazionale dell'attività agricola nella maggior parte dei casi emerge in relazione alla commercializzazione delle produzioni sul mercato internazionale. Occorre però osservare che il processo agricolo risulta assai complesso, determinabile attraverso una pluralità di fattori e risorse che non necessariamente appartengono al medesimo territorio che organizza i fattori ed i processi produttivi. La differenziazione territoriale tra l'organizzazione della produzione agricola ed l'approvvigionamento dei fattori produttivi rappresenta così un elemento di primario interesse geoeconomico e geopolitico. Il presente contributo vuole porre in evidenza,

analizzando il bacino idrografico del Tigri-Eufrate, la rilevanza geopolitica degli elementi di conflittualità derivanti dalla gestione delle risorse naturali (acqua e suoli) e dei processi relativi all'attività agricola. Le variabili dominanti prese in considerazione sono la pianificazione territoriale per l'ampliamento degli spazi agricoli nella regione sud-orientale della Turchia, lo sfruttamento della risorsa idrica del bacino internazionale. Il carattere dell'interdipendenza tra sistemi economici e politici, tipica dei bacini idrografici internazionali, rappresenta così il principale fattore di trasmissione della conflittualità, che pone in relazione differenti scale territoriali, modificando e rigenerando gli equilibri geopolitici.

SUMMARY – Agricultural spaces and geopolitical equilibria: the case of the Southeastern Anatolia Project (GAP) - The international dimension of agriculture in most cases emerges in relation to the marketing of products on the international market. It should be note, however, that the agricultural process is very complex, it is determined by different factors and resources that are not necessarily localized in the same territory, that organizes the factors and production processes. The territorial differentiation among the space of organization of agricultural production and the purchasing of production factors, represents an element of primary interest in geoeconomic and geopolitical field. This paper wants to emphasize, by analyzing the drainage basin of the Tigris-Euphrates, the geopolitical importance of the conflict arising from the management of natural resources (water and soils) and processes related to agricultural activity. The variables considered are land use planning for the expansion of agricultural areas in the southeastern region of Turkey and the exploitation of water resources of an international basin. The interdependence character in the international river basin represents the main way to transmit the conflict. This fact is able to relate different spatial scales, and changing geopolitical balances.

SIMONE BONAMICI, SILVIA CICCARELLI E
GIUSEPPE FORINO*

L'USO DEL SUOLO NELLE ATTIVITÀ AGRICOLE
E FORME DI COMPETIZIONE: RIFLESSIONI
METODOLOGICHE PER LE ANALISI DEI PROCESSI
DI *LAND DEGRADATION*

1. INTRODUZIONE

Nella moderna «società del rischio» i processi economici sono correlati a rischio ambientale e depauperamento di risorse naturali (BECK, 2010). Vari geografi (DEMERRIT, 2009; SAYER, 2009; O'BRIEN, 2011) evidenziano dunque la necessità di approfondire il rapporto tra modernizzazione, economia e ambiente. In geografia economica le analisi sono state finora limitate, «nonostante la crescente rilevanza delle policy ambientali e l'incorporamento di obiettivi di sostenibilità nelle politiche multi scalari in grado di correlare risultati economici, ambientali e sociali» (GIBBS, 2006, p. 194). In tal senso la sfida critica «sarà quella di andare oltre l'applicazione delle relazioni economia-ambiente a un'analisi di come le dinamiche delle relazioni economia-ambiente richiedano un ripensamento della teoria regolativa» (ANGEL, 2000, 615 in GIBBS, 2006, p. 202).

La finalità del contributo è dunque quella di stimolare il dibattito sul rapporto tra dinamiche socioeconomiche e tematiche ambientali nei processi di desertificazione e *land degradation*, definita «la diminuzione o la scomparsa [...] della produttività biologica o economica e della complessità delle terre [...] in seguito all'utilizzazione delle terre e di uno o più fenomeni [...] dovuti all'attività dell'uomo e al suo insediamento» (UNCCD, 1996, art. 1.f). In letteratura specifica Boardman *et al.*, 2003

* Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

sottolinea la multidisciplinarietà del tema, con gli apporti scientifici di geomorfologia, geografia, agronomia e ingegneria e Briassoulis, 2004 la multiscalarità temporale e spaziale. Salvati e Zitti, 2010 dimostra l'intervento della componente antropogenica nella degradazione dei suoli e nella configurazione territoriale; nonostante sia ormai assodato (IOSIFIDES e KORRES, 2002; AKHTAR-SCHUSTER *et al.*, 2011), indicando la necessità di analizzare sinergicamente processi fisici e socioeconomici (BOUMA, VARALLYAY e BATJES, 1998; BOARDMAN, POESEN e EVANS, 2003; BOOTH, 2009), si rileva ancora poca interazione tra scienze sociali – particolarmente quelle economiche – e biofisiche (REYNOLDS *et al.*, 2007, 247).

In Europa il bacino mediterraneo (Grecia, Spagna, Italia) è l'area maggiormente sensibile a *land degradation* (BRIASSOULIS, 2004; SALVATI e ZITTI, 2010), riconducibile a sei categorie di fattori diretti:

1. pratiche agronomiche non sostenibili;
2. espansione dei sistemi di irrigazione intensiva;
3. deforestazione e incendi;
4. abbandono delle terre;
5. litoralizzazione;
6. dinamiche delle attività economiche e della struttura sociale (COLOMBO, ZUCCA e ENNE, 2006).

Fin dal 1989 la Comunità Europea ha dunque avviato progetti di ricerca internazionali in Sud Europa (CECCARELLI *et al.*, 2006). Particolare successo ha riscontrato la metodologia MEDALUS-ESA (MEDiterranean Desertification And Land USE) (KOSMAS, KIRKBY e GEESON, 1999), che prevede l'individuazione di Aree Sensibili dal punto di vista Ambientale (*Environmentally Sensitive Areas* – ESAS) tramite indicatori multifattoriali relativi a processi sia generali che locali: qualità del suolo, del clima, della vegetazione e gestione di *policy* ambientali⁽¹⁾. Quest'ultimo è il risultato di due variabili, forme e intensità di uso del suolo e politiche di protezione degli ecosistemi e rappresenta il punto di partenza della nostra contributo. Il presupposto è che, se l'uso del suolo può determinare una sensibilità a *land degradation*, l'indice di gestione è in questo caso focalizzato esclusivamente sull'uso agricolo (agricoltura, pastorizia), senza riferimenti ad altre tipologie di fruizione (industriale, terziario). Permane dunque una mancanza di analisi dei processi socioeconomici, capace di individuare catene causali tra *land degradation* ed evoluzione dell'organizzazione sociale, manifesta nelle forme di uso del suolo differenti dall'agricoltura.

⁽¹⁾ L'indice ESAS è la risultante di quattro differenti indicatori relativi alla qualità del suolo, alla qualità climatica, a quella della vegetazione, e ad una quarta categoria che è definita come *management quality*, relativa agli usi del suolo ed alla loro intensità.

2. PROCESSI E DEGRADO DEI SUOLI

Come osservato, le riflessioni si basano sugli assunti di multidimensionalità dei processi di *land degradation* e limitatezza di alcuni approcci.

Nel paragrafo precedente abbiamo osservato l'opportunità di individuare catene causali, le cui tipologie sono riconducibili a diverse forme di azione sociale, con il ruolo centrale delle dinamiche economiche, con implicazioni su struttura sociale e forme di organizzazione spaziale. Ciò che interessa osservare è dunque relativo alle forme di localizzazione (diffusione o concentrazione) delle attività economiche sul territorio.

Per meglio focalizzare il contributo è opportuno procedere all'analisi di tali dinamiche interpretando le conseguenti interazioni spaziali, che creano differenziazioni geografiche legate a forme di degrado e loro intensità.

Tale percezione trova fondamento nel dibattito internazionale sulle forze economiche generanti processi di *land use change*, uno dei principali momenti collegati all'evoluzione delle forme di *land degradation*. MARTENS e ROTMANS (2002) osservano che i vari processi di transizione nell'uso dei suoli rappresentano un cambiamento strutturale del sistema di relazioni tra suoli e attività economiche. Si osserva inoltre che tali processi non hanno connotazione deterministica ma sono influenzati da forze economiche e politiche esterne al sistema stesso di riferimento (*ibidem*). Infatti, nella definizione di nuovo assetto nel *land use*, assumono un ruolo cruciale diversificazioni territoriali e particolari condizionamenti geografici, come precondizioni storicamente determinate in un dato territorio.

Il ragionamento applicato ai sistemi di *land use* è esportabile alla conformazione del sistema economico, inteso sia come motore di *land degradation* che propulsore di *land use change*. Questo stretto legame, dunque, dalle nuove spinte organizzative del sistema economico e sociale e può qualificarsi come forma di *competizione* tra diverse forme di utilizzo dei suoli (LAMBIN, GEIST e LEPERS, 2003; LAMBIN, 2005).

Il problema della *competizione* è di centrale importanza per comprendere processi in grado di definire gli impatti sui suoli derivanti dall'organizzazione economica. Esso rappresenta l'elemento fondante dell'ampliamento dell'orizzonte disciplinare e funzionale relativo ai fattori di degrado, nel quale si inserisce tale ricerca.

2.1. Una specificazione più ampia di fattori e processi

A questo punto si vuole individuare l'ampio spettro dei fattori di *land degradation*, superando la tradizionale centralità dell'attività primaria come oggetto di analisi. Tuttavia, per coerenza, il settore primario rientrerà nella definizione dei processi, marcandone comunque vari aspetti che, nel dibattito internazionale, risultano accennati o esclusi.

Stando a quanto detto, i principali aspetti legati all'agricoltura sono la tipologia di uso e la sua intensità; un'analisi più accurata ne prevede tuttavia l'integrazione con altre considerazioni di ordine qualitativo, come i caratteri propri dell'organizzazione sociale. A fianco dei fattori con incidenza diretta sui suoli vanno dunque annoverati:

- regime di proprietà fondiaria, elemento qualificante il rapporto agricoltore-terreno;
- livello tecnologico delle aziende, con effetti diretti sulla produttività e con impatto sui suoli;
- forme di trasformazione del territorio, come i processi di disboscamento che, per recuperare suoli a fini agricoli, incrementano la vulnerabilità all'erosione;
- resa per ettaro, sintomo di intensificazione agricola;
- uso di risorse idriche e fertilizzanti.

A tal punto è opportuno soffermarsi sul settore secondario, particolarmente sull'industrializzazione. Sebbene la letteratura sul rapporto tra attività industriali ed ecosistemi sia ampia, esso è considerato solo in termini di immissioni inquinanti in natura, con poco riguardo ai fenomeni socioeconomici derivanti dalla localizzazione come causa di *land degradation*. In particolare, si evidenziano:

- caratteri dei processi industriali come la tipologia industriale, che ha effetti di degrado secondo caratteri morfologici e bio-fisici degli insediamenti prescelti;
- trasformazioni socioeconomiche e nuovi assetti territoriali derivanti dalla localizzazione industriale.

Per quanto riguarda il secondo punto, i nuovi assetti territoriali possono essere, ad esempio, le nuove polarizzazioni spaziali che creano fenomeni di rilocalizzazione della forza lavoro, con conseguente spopolamento delle aree marginali verso aree industriali. Tali fenomeni determinano due conseguenze significative per la *land degradation*: da un lato diminuisce il livello di presidio del territorio e quindi la garanzia di manutenzione dei terreni e, dall'altro, cresce il livello di pressione antropica nelle aree industriali.

L'accrescimento della densità di popolazione e il potenziale impatto dei processi industriali sugli ecosistemi rappresentano così due macroprocessi derivanti dalla localizzazione industriale.

L'abbandono delle aree marginali verso direttrici industriali è inoltre accompagnato dall'intensificarsi dei processi spesso incontrollati di urbanizzazione, prossimi ai centri di maggiore vitalità economica sia per la produzione industriale che per l'accessibilità ai servizi.

La dinamica dei servizi sul territorio (diffusione o concentrazione) innesca processi di specializzazione territoriale che possono condurre a modificazioni del tessuto insediativo come l'incremento del suolo edificato e della dotazione industriale e infrastrutturale, con riflessi sul livello di qualità dei suoli.

Come visto, i fattori di evoluzione economica dei territori sono accompagnati da significativi fenomeni di *land use change*, dando vita a sostanziali e consistenti processi di concorrenza intrasettoriale sui suoli.

Considerazione merita inoltre l'attività turistica, basata sullo sfruttamento di risorse naturali e culturali; bisogna tener conto di effetti diretti determinati dai flussi turistici, come la pressione delle infrastrutture ricettive sulle coste o le forme di conflittualità tra diversi usi. Non marginale è, infine, la riflessione sui differenti interventi finalizzati allo sviluppo⁽²⁾. Specialmente in Italia, nelle regioni del Mezzogiorno, è opportuno sottolineare il ruolo che politiche di intervento infrastrutturale, industriale e urbano hanno avuto nell'innescare processi di mobilità territoriale e processi di specializzazione produttiva con elevati tassi di rischio per la qualità dei suoli.

È quindi utile osservare come in alcuni casi i fattori di *land degradation* siano derivati da politiche di intervento e assetto territoriale finalizzate a ridurre gli squilibri territoriali.

3. CENNI SULLA DESERTIFICAZIONE IN ITALIA

In Italia, il 51,8% della superficie è considerata a potenziale rischio desertificazione, comprendendo interamente Sicilia, Sardegna, Puglia, Calabria, Basilicata e Campania e, in modo parziale, Lazio, Abruzzo, Molise, Toscana, Marche e Umbria. Il 21,3% della superficie totale presenta fenomeni di degrado del suolo (41,3% dell'area a rischio potenziale): il 4,3% (1.286.056 ha) è già improduttivo; il 4,7% (1.426.041) è sensibile a fenomeni di desertificazione e il 12,3% (3.708.525 ha) è considerato vulnerabile alla desertificazione (COSTANTINI *et al.*, 2009).

Una tabella di riepilogo degli studi sulla desertificazione in Italia è presente in ENNE e LUISE (2006). Relativamente all'applicazione MEDALUS, un riepilogo è riportato in CECCARELLI *et al.* (2006), mentre per il territorio nazionale si menzionano i recenti studi di SALVATI e BAJOCCHI (2011), SALVATI e CARLUCCI (2010, forthcoming). A livello regionale si menzionano, tra gli altri, MONTANARELLA, BARACCHINI e RUSCO (2000); DIPACE e BALDASSARRE (2005) (Puglia); FERRARA *et al.* (2005, 2010) (Basilicata); DURO *et al.* (2010) (Sicilia); MOTRONI *et al.* (2004) (Sardegna). Sebbene tale

⁽²⁾ Come le politiche di sviluppo regionale e della Cassa per il Mezzogiorno.

metodologia abbia riscontrato successo nella sua applicazione, riteniamo che poca attenzione sia stata dedicata a fenomeni sociali ed economici. Per questo, in un'ampia gamma di territori soggetti a *land degradation* sono state individuate aree test da analizzare nel Progetto Agrosenari, come quelle sinteticamente presentate nelle tabelle di seguito: Regione Basilicata (Tab. 1), Destra Sele nel Salernitano (Tab. 2) e Fortore nel Beneventano (Tab. 3), nelle quali si riportano le dinamiche economiche a maggiore impatto sui processi di *land degradation*.

Agricoltura	Industria	Servizi
<i>Evoluzione della consistenza e dei caratteri demografici della popolazione regionale (INEA, 2006)</i>		
Assetto della proprietà e tipologia di conduzione delle aziende (ENTE PER LA RIFORMA AGRARIA, 1959)	Specializzazione industriale (industria chimica, meccanica) (BIONDI e COPPOLA, 1974)	Tipologie di servizi, per lo più di pubblica amministrazione, con tipologie più evolute nei capoluoghi provinciali (SALARIS e STANZIONE, 2008)
Abbandono delle terre meno produttive: aree interne della regione (COPPOLA, 1977)	Localizzazione industriale nei medi e bassi corsi dei fiumi (carichi sugli ecosistemi in termini di immissioni) (BIONDI e COPPOLA, 1974; SVIMEZ, 1993; SOMMELLA, 1997)	Incremento dell'edificato in aree pianeggianti e prossime a capoluoghi provinciali e vie di comunicazione, a seguito dei fenomeni sismici e della riorganizzazione territoriale del sistema produttivo regionale (SOMMELLA, 1997)
Distribuzione territoriale delle aziende (dualismo territoriale in agricoltura: aree interne marginali vs aree forti; Metapontino, Vulture, Melfese, ecc.) (MORELLI, 1996; AMORUSO, 1997)	Spostamenti della popolazione a seguito delle localizzazioni industriali (SVIMEZ, 1993; INEA, 2006)	Incremento della domanda di servizi (a seguito della ri-localizzazione della popolazione e delle attività industriali) (ARCHIBUGI, 1999)
Azioni dirette alla trasformazione del territorio (disboscamenti, opere di bonifica, corsi dei fiumi e Piana del Metaponto) (MILONE, 1955; CAFIERO, 1975)	Sfruttamento delle risorse naturali (settore estrattivo e trasformazione idrocarburi) (RANIERI, 1972)	Urbanizzazione degli hinterland delle due province (TALLA, 1996; VIGANONI, 2007)
Livello tecnologico delle aziende (livello degli investimenti nel settore) (MORELLI, 1996)		Sviluppo delle attività turistiche, conseguente congestionamento delle aree dell'immediato entroterra, competizione con le altre forme di sfruttamento dei suoli (caso della Piana del Metaponto) (TELLESCHI, 1997)
Sviluppo di coltivazioni intensive ed altamente idroesigenti, incremento dello sfruttamento delle risorse idriche (ortive e fruttiferi)		
Consistenza e diffusione territoriale dell'attività zootecnica		

Tab. 1 - Fattori e processi degradanti relativi ai settori economici nella regione Basilicata.

Agricoltura	Industria	Servizi
<i>Evoluzione della consistenza e dei caratteri demografici della popolazione regionale</i>		
Riforma agraria 1950 (ridistribuzione delle terre → polverizzazione dei poderi e scollamento della riforma dalle esigenze delle famiglie contadine) (CATAU-DELLA 1974; COPPOLA, 1977)	Tipologie di attività industriale	Tipologie di servizi
Diffusione industriale lungo l'asse autostradale (AMATO, 2007); creazione zona ASI con legge costruzione 219/1981 (<i>ibidem</i>)	Localizzazione industriale	Hinterland come sede di servizi alle imprese (ad es. Battipaglia) (CITTA DI BATTIPAGLIA, 2009)
Livello tecnologico delle aziende (livello degli investimenti nel settore)	<i>Specializzazione produttiva</i>	
Opere di bonifica (MIGLIORINI, 1949; BARBERO, 1956)	Spostamenti della popolazione a seguito delle localizzazioni industriali (migrazione da aree montane del Cilento verso Piana del Sele)	Incremento della domanda di servizi (a seguito della rilocalizzazione della popolazione e delle attività industriali)
Sviluppo di coltivazioni intensive ed altamente idroesigenti (intensificazione agricola Destra Sele e coltivazione serre) (CAMERA DI COMMERCIO DI SALERNO, 2010)	Sfruttamento delle risorse naturali (settore estrattivo e trasformazione idrocarburi)	Livello ed impatto territoriale dei servizi turistici
Sfruttamento delle risorse idriche		
<i>Politiche di sviluppo settoriali esogene ed endogene</i> : Polo concentrazione industriale nell'intorno salernitano meridionale (ABIGNENTE <i>et al.</i> , 1978) legge 853/1971 per gli incentivi ai Consorzi per le Aree e i Nuclei di Sviluppo Industriali (ASI) (TORTORELLI, 1973)		
<i>Dotazione infrastrutturale</i> : tratto iniziale A3 Salerno-Reggio Calabria, ampliamento porto commerciale di Salerno e proposte per porto turistico; canalizzazione acque Sele e Asa per scopi irrigui		
<i>Consistenza e diffusione territoriale dell'attività zootecnica</i> (coltivazione bufalina Eboli, Capaccio, Altavilla Silentina) (<i>Atlante Statistico dei Comuni</i> , 2009) <i>Crescita del settore edilizio nelle aree pianeggianti e prossime ai capoluoghi di provincia</i> Incremento edilizio nelle aree costiere e «urbanizzazione selvaggia» nel tratto Battipaglia-Eboli (TALLIA, 2001)		

Tab. 2 - Fattori e processi degradanti relativi ai settori economici nel Destra Sele.

Agricoltura	Industria	Servizi
<i>Evoluzione della consistenza e dei caratteri demografici della popolazione regionale</i>		
<p>Prevalenza di piccoli comuni montani con scarsa densità abitativa. Il territorio è stato caratterizzato da successive ondate di esodi migratori ed insetti, causate dall'eccessiva pressione demografica su aree rurali dalla scarsa redditività (classificate come «aree ad agricoltura estensiva», ROSSI DORIA, 1958). Impoverimento progressivo del capitale sociale, elevati tassi di invecchiamento e basso livello di scolarizzazione.</p>	<p>L'agricoltura come principale motore dell'economia locale, seguita da terziario e secondario che rappresenta il settore più debole.</p>	<p>Servizi a basso valore aggiunto, per lo più di pubblica amministrazione. Il Fortore Campano, geograficamente appartenente più al versante adriatico che tirrenico, gravita per le principali funzionalità terziarie maggiormente verso i comuni capoluogo di Molise e Puglia che verso Benevento. Tale fenomeno è dovuto anche a difficoltà nei collegamenti stradali.</p>
<i>Specializzazione produttiva</i>		
<p>Prevalenza di seminativo non irrigato con specializzazione nel settore cerealicolo. In netto calo la produzione della coltura tipica del tabacco scuro.</p>	<p>Assenza di filiera del settore cerealicolo: mancanza di strutture efficienti di stoccaggio e di trasformazione del prodotto. Attività industriale scarsamente sviluppata e limitata al tessile e dolciario, concentrati in particolare nell'area di San Marco dei Cavoti.</p>	<p>Nel processo di terziarizzazione dell'economia locale sono per lo più presenti servizi a persone a modesta competitività, indicativi, più che di un'evoluzione post-industriale, di un'economia a scarsa industrializzazione, ad elevata dipendenza dalle politiche redistributive dello Stato (BENCARDINO, 1991).</p>
<p>Si tratta in generale di un'agricoltura scarsamente intensiva, per lo più a conduzione diretta e familiare (ROSSI DORIA, 1958).</p>	<p>A partire dagli anni Novanta si è affermato un trend crescente di specializzazione nel settore dell'energia eolica, tanto che il Parco Eolico del Fortore è uno dei più importanti in Italia.</p>	<p>Il turismo è scarsamente sviluppato e non presenta un'offerta turistica organizzata in un sistema di strutture ricettive e paracetive. Un segmento di interesse è rappresentato dal ritorno dei migranti, considerabile come risorsa ma con forti picchi di stagionalità (con conseguenze di diverso tipo, tra cui picchi di stress idrico estivo) e con incentivazione del fenomeno delle seconde case.</p>

Agricoltura	Industria	Servizi
<p>Politiche di sviluppo settoriali esogene ed endogene</p> <p>Il Fortore Beneventano è caratterizzato da forte marginalità geografica ed economica, espressione del dualismo tra aree interne e costiere, particolarmente forte in Campania. Regione e amministrazioni locali non hanno saputo contrastare tale squilibrio, privilegiando così le aree costiere.</p>	<p>Ruolo delle politiche comunitarie e in particolare della PAC: il sostegno del reddito garantito dalla PAC ha generato delle distorsioni poiché gli agricoltori ricevono aiuti indipendentemente dalla produzione e ciò, per aree come il Fortore, rischia di rappresentare un incentivo a lasciare le terre incolte.</p> <p>Una valorizzazione della cultura contadina, che contraddistingue ancora oggi questi territori, potrebbe essere messa a valore attraverso una spinta allo sviluppo del settore turistico, da legare anche a politiche di marchio territoriale (Dop, Icp, Doc). 58 comuni rurali sono stati coinvolti nel programma comunitario Leader+, finalizzato alla promozione dello sviluppo endogeno ed integrato nelle aree rurali (BENCARDINO e MAROTTA, 2004).</p>	<p>Dotazione infrastrutturale</p> <p>Carenze infrastrutturali e scarsa accessibilità. Il Fortore, e più in generale la regione del Sannio, ha svolto storicamente una funzione di comunicazione e di scambio legata alla cosiddetta economia della Transumanza, la più redditizia del Centro-Sud Italia dal periodo aragonese (sec. XV) all'inizio dell'1800. Un «Regio Tratturo», che collegava il Molise con la Capitanata (l'antica Daunia), percorreva parte della provincia più interna di Benevento; del tutto privo di strade era il circondario di San Bartolomeo in Galdo, il principale comune di riferimento del Fortore Beneventano. Le difficoltà del contesto territoriale, caratterizzato da numerosi eventi franosi e un elevato rischio sismico, hanno condizionato la dotazione infrastrutturale del territorio rendendo ancora oggi onerosa la manutenzione.</p>

Tab. 3 - Fattori e processi degradanti relativi ai settori economici nel Fortore Beneventano.

BIBLIOGRAFIA

- ABIGNENTE M., BIONDI G., COPPOLA P., DAMIANI A., LEONE U., MAURY G. e VIGANONI L., *Territorio e risorse in Campania*, Vol. 1. *Tra marginalità e crescita*, Napoli, Guida Editori, 1978.
- AKTHAR-SCHUSTER M., THOMAS R.J., STRINGER L.C., CHASEK P. e SEELY M., «Improving the enabling environment to combat land degradation: Institutional, financial, legal and science-policy challenges and solutions», *Land Degradation and Development*, 22, 2011, pp. 299-312.
- AMATO F., «Dall'area metropolitana di Napoli alla Campania plurale», in L. VIGANONI (a cura di), *Il Mezzogiorno delle città. Tra Europa e Mediterraneo*, Milano, Franco Angeli, 2007, pp. 175-221.
- AMORUSO O., «L'agricoltura lucana tra modernità e tradizione», in L. VIGANONI (a cura di), *Lo sviluppo possibile. La Basilicata oltre il sud*, Napoli, ESI, 1997.
- ARCHIBUGI F., *Eco-sistemi urbani in Italia*, Roma, Gangemi, 1999.
- Atlante statistico dei Comuni*, 2009.
- BARBERO G., *La trasformazione fondiaria nella Piana del Sele*, Napoli, Editoriale del Mezzogiorno, 1956.
- BECK U., *La società del rischio. Verso una seconda modernità*, edizione italiana a cura di W. PRIVITERA, Roma, Carocci, 2010.
- BENCARDINO F., *Benevento. Funzioni urbane e trasformazioni territoriali tra XI e XX secolo*, Napoli, ESI, 1991.
- BENCARDINO F. e MAROTTA G. (a cura di), *Nuovi turismi e politiche di gestione della destinazione. prospettive di sviluppo per le aree rurali della Campania*, Milano, Franco Angeli, 2004.
- BIONDI G. e COPPOLA P., *Industrializzazione e Mezzogiorno: la Basilicata*, Istituto di Geografia Economica dell'Università di Napoli, 1974.
- BOARDMAN J., POESEN J. e EVANS R., «Socio-economic factors in soil erosion and conservation», *Environmental Science and Policy*, 6, 2003, pp. 1-6.
- BOOTH P., «Managing land-use change», *Land Use Policy*, 26, 2009, pp. 154-159.
- BOUMA J., VARALLYAY G. e BATJES N.H., «Principal land use changes anticipated in Europe», *Agriculture, Ecosystem and Environment*, 67, 1998, n. 2, pp. 103-119.
- BRIASSOULIS H., «The institutional complexity of environmental policy and planning problems: The example of Mediterranean desertification», *Journal of Environmental Planning and Management*, 47, 2004, n. 1, pp. 115-135.
- CAFIERO S., *La pianificazione regionale in Basilicata*, Milano, Giuffrè, 1975.
- CAMERA DI COMMERCIO DI SALERNO, *Il settore primario in provincia di Salerno. Nota economica. Scenario, quadro strutturale, strategie e politiche di sviluppo*, 2010.
- CATAUDELLA M., *Mezzogiorno e occupazione agricola*, Istituto di Geografia dell'Università di Salerno, 1974, pp. 29-38.
- CECCARELLI T., GIORDANO F., LUISE A., PERINI L. e SALVATI L., *La vulnerabilità alla desertificazione in Italia: raccolta, analisi, confronto e verifica delle procedure cartografiche di mappatura e degli indicatori a scala nazionale e locale*, APAT, Manuali e linee guida 40/2006.
- CITTÀ DI BATTIPAGLIA, *Piano Generale di Sviluppo. Mandato 2009-2014*, 2009.
- COLOMBO V., ZUCCA C. e ENNE G., *Indicatori di desertificazione. Approccio integrato e supporto alle decisioni*, Roma, ENEA, 2006.
- COPPOLA P., *Geografia e Mezzogiorno*, Firenze, La Nuova Italia Editrice, 1977.
- CORI B. e LEMMI E., «Cambiamento globale, pressione umana e competizione per l'uso del suolo», *Bollettino della Società geografica Italiana*, 8, 2000, pp. 639-664.
- COSTANTINI E.A.C., URBANO F., ARAMINI G., BARLETTI R., BELLINO F., BOCCI M., BONATI G., FAIS A., L'ABATE G., LOJ G., MAGINI S., NAPOLI R., NINO P., PAOLANTI M.,

- PERCIABOSCO M. e TASCONE F., «Rationale and methods for compiling an atlas of desertification in Italy», *Land Degradation and Development*, 20, 2009, pp. 261-276.
- DEMERRIT D., «From externality to inputs and interference: Framing environmental research in geography», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 34, 2009, pp. 3-11.
- DIPACE A. e BALDASSARRE G., «Aree sensibili alla desertificazione nel Tavoliere di Puglia», *Giornale di Geologia Applicata*, 2, 2005, pp. 203-209.
- DURO A., PICCIONE V., SCALIA C. e VENEZIANO V., «Andamento del rischio desertificazione in Sicilia», *Bollettino Accademia Gioenia Sci. Nat.*, 42, 2010, n. 372, pp. 1-13.
- ENNE G. e LUISE A., *La lotta alla desertificazione in Italia: stato dell'arte e linee guida per la redazione di proposte progettuali di azioni locali*, APAT, Manuali e linee guida 41/2006.
- ENTE PER LA RIFORMA AGRARIA, *La riforma agraria in Puglia, Lucania e Molise*, Bari, Arti grafiche Laterza, 1959.
- FAGGI P., *La desertificazione: geografia di una crisi ambientale*, Milano, ETAS, 1991.
- FERRARA A., MANCINO G., URBANO V., COLETTA V. e BAFFARI P., «Analisi delle potenzialità applicative del metodo ESAS (Environmental Sensitive Areas) e aggiornamento della carta delle aree sensibili alla desertificazione della Basilicata», *Forest@*, 7, 2010, pp. 133-147.
- FERRARA A., BELLOTTI A., FARETTA S., MANCINO G., BAFFARI P., D'OTTAVIO A. e TRIVIGNO V., «Carta delle aree sensibili alla desertificazione della Regione Basilicata», *Forest@*, 2, 2005, n. 1, pp. 66-73.
- GIBBS D., «Prospects for an environmental economic geography: Linking ecological modernization and regulationist approaches», *Economic Geography*, 82, 2006, n. 2, pp. 193-215.
- HUGGETT R., *System Analysis in Geography*, Oxford, Clarendon Press, 1980.
- INEA, *I Piccoli comuni lucani*, Roma, 2006.
- IOSIFIDES T. e KORRES G., *Social and Economic Dimensions of Land Degradation and Desertification*, 2002, <http://ideas.repec.org>.
- JAYADEVAPPA R. e CHHARTE S., «International trade and environmental quality: A survey», *Ecological Economics*, 32, 2000, pp. 175-194.
- KOSMAS C., KIRKBY M. e GEESON N., *The MEDALUS project. Mediterranean Desertification and Land Use. Manual on Key Indicators of Desertification and Mapping Environmentally Sensitive Areas to Desertification*, EUR 18882, Bruxelles, 1999.
- LAMBIN E., «Conditions for sustainability of human-environment systems: Information, motivation, and capacity», *Global Environment Change*, 15, 2005, pp. 177-180.
- LAMBIN E. e MEYFROIDT P., «Land use transition: Socio-ecological feedback versus socio-economic change», *Land Use Policy*, 27, 2010, pp. 108-118.
- LAMBIN E., GEIST H. e LEPERS H., «Dynamics of land use cover change in tropical regions», *Annual Review of Environment Resources*, 28, 2003, pp. 723-737.
- MARTENS P. e ROTMANS J. (a cura di), *Transitions in a Globalizing World*, Lisse, Swets and Zetlinger, 2002.
- MIGLIORINI E., *La Piana del Sele*, Memorie di Geografia Economica, Napoli, 1949.
- MILONE F., *L'Italia nell'economia delle sue regioni*, Torino, Edizioni Scientifiche Einaudi, 1955.
- MONTANARELLA L., BARACCHINI R. e RUSCO E., *Indicazione delle aree vulnerabili in Puglia*, 2000.
- MORELLI P., *Basilicata*, Roma, REDA, 1996.
- MOTRONI A., CANU S., BIANCO G. e LOJ G., «Carta delle aree sensibili alla desertificazione», ESAS (DesertNet Project), 2004.
- NUOVO MEZZOGIORNO, *Il Mezzogiorno e la via regionale allo sviluppo*, Roma, Edizioni «Nuovo Mezzogiorno», 1974.

- O'BRIEN K., «Responding to environmental change: A new age for human geography?», *Progress in Human Geography*, 35, 2011, pp. 542-549.
- PERINI L., CECCARELLI T., ZITTI M. e SALVATI L., «Insight desertification process: Bio-physical and socio-economic drivers in Italy», *Italian Journal of Agrometeorology*, 3, 2009, 45-55.
- PERINI L., SALVATI L., CECCARELLI T., SORRENTI S. e ZITTI M., *La desertificazione in Itali. Processi, indicatori, vulnerabilità del suolo*, Roma, Bonanno, 2008.
- RANIERI L., *La Basilicata*, Torino, UTET, 1972.
- REYNOLDS J.F., MAESTRE F.T., KEMP P.R., STAFFORS-SMITH D.M. e LAMBIN E., «Natural and human dimensions of land degradation in Drylands: Causes and consequences», in J.G. CANADELL, D.E. PATAKI e L.F. PITELKA (a cura di), *Terrestrial Ecosystems in a Changing World*, Berlino, Springer, 2007, pp. 247-257.
- ROSSI DORIA M., *Dieci anni di politica agraria*, Bari, Laterza, 1958.
- SALARIS A. e STANZIONE L., «Politiche urbane e strategie territoriali in Basilicata», in R. SOMMELLA (a cura di), *Le città del mezzogiorno*, Milano, Franco Angeli, 2008.
- SALVATI L. e BAJOCCHIO S., «Land sensitivity to desertification across Italy: Past, present, and future», *Applied Geography*, 31, 2011, n. 1, pp. 223-231.
- SALVATI L. e CARLUCCI M., «Estimating land degradation risk for agriculture in Italy using an indirect approach», *Ecological Economics* 69, 2010, pp. 511-518.
- SALVATI L. e CARLUCCI M., «The economic and environmental performances of rural districts in Italy: Are competitiveness and sustainability compatible targets?», *Ecological Economics*, forthcoming.
- SALVATI L. e ZITTI M., «Economic causes and consequences of land degradation and desertification risk in Southern Europe: Integrating micro- macro approaches into a geographical perspective», *International Journal of Ecology Economics and Statistics*, 18, 2010, S10, pp. 1-19.
- SAYER A., «Geography and global warming: Can capitalism be greened?», *Area*, 41, 2009, n. 3, pp. 350-353.
- SOMMELLA R., «Dal terremoto alle fabbriche», in L. VIGANONI (a cura di), *Lo sviluppo possibile. La Basilicata oltre il sud*, Napoli, ESI, 1997.
- SVIMEZ, *L'industrializzazione del Mezzogiorno: la Fiat a Melfi*, Bologna, il Mulino, 1993.
- TALIA I., *Sud: la rete che non c'è*, Milano, Giuffrè, 1996.
- TALIA I., «L'evoluzione dei quadri ambientali del Cilento», *Bollettino della Società Geografica Italiana*, XII, 2001, n. 6, pp. 467-480.
- TELLESCHI A., «La valorizzazione turistica», in L. VIGANONI (a cura di), *Lo sviluppo possibile. La Basilicata oltre il sud*, Napoli, ESI, 1997.
- TORTORELLI F., *L'alternativa policentrica disegno di sviluppo della Campania*, Napoli, Centro studi e Ricerche Economico-sociali dell'Unione Regionale delle Camere di Commercio, Industria ed Agricoltura della Campania, 1973.
- TURCO A., *Verso una teoria geografica della complessità*, Milano, Unicopli, 1988.
- UNCCD, *Convenzione delle Nazioni Unite sulla lotta contro la desertificazione nei Paesi gravemente colpiti dalla siccità e/o dalla desertificazione, in particolare in Africa*, 1996, http://www.admin.ch/ch/i/rs/0_451_1/a1.html.
- VIGANONI L. (a cura di), *Lo sviluppo possibile. La Basilicata oltre il sud*, Napoli, ESI, 1997.
- VIGANONI L. (a cura di), *Il Mezzogiorno delle città. Tra Europa e Mediterraneo*, Milano, Franco Angeli, 2007.

RIASSUNTO – *L'uso del suolo nelle attività agricole e forme di competizione: riflessioni metodologiche per le analisi dei processi di land degradation* - La geografia economica internazionale presta attenzione crescente al rapporto tra variabili naturali e antropiche. In tal senso, i processi di *land degradation* legati ad attività economiche rappresentano un contesto di analisi significativo, in grado di correlare fattori naturali a dinamiche socioeconomiche. Il presente lavoro ha lo scopo di contribuire allo studio dei processi di *land degradation*. Partendo da considerazioni sul modello *Environmentally Sensitive Areas* (ESAS), si identificheranno variabili socioeconomiche (dinamiche demografiche, agricoltura, usi del suolo ad essa competitivi, terziarizzazione e urbanizzazione di aree rurali) ritenute attive nel *land degradation*. Tali ipotesi sono verificate empiricamente nell'ambito del progetto Agroscevari, al quale il Dipartimento MEMOTEF della Sapienza partecipa collaborando con il Consiglio per la Ricerca e la sperimentazione in Agricoltura – Unità di Ricerca per la Climatologia e la Meteorologia in Agricoltura (CRA-CMA). Agroscevari, particolare focalizzato sulle attività primarie, prevede l'analisi multi-scalare di contesti territoriali eterogenei, nel quadro complesso del Mezzogiorno, selezionati in base alla compresenza di criticità naturali e antropiche. Si considereranno la Regione Basilicata e le aree campane di Destra Sele e Fortore.

SUMMARY – *Land use for agriculture and competitive activities: methodological remarks analyzing land degradation processes* - International economic geography pays increasing attention to the relationship between natural and anthropogenic variables. In this way, land degradation linked to economic activities represents a significant context of analysis, able to correlate natural factors to socio-economic dynamics. The present work aims to contribute to the study of the processes of land degradation. Starting from remarks about Environmentally Sensitive Areas (ESAS) model, socio-economic variables (demographics, agriculture, land uses it competitive, outsourcing and urbanization of rural areas) will be identified, considered active in land degradation. These hypotheses are empirically tested in the Agroscevari Project, within the Department MEMOTEF of Sapienza University of Rome take part in partnership with the Council for Research and Experimentation in Agriculture – Research Unit for Climatology and Meteorology in Agriculture (CRA-CMA). Particularly focusing on primary activities, Agroscevari provides for a multi scale analysis of local heterogeneous contexts in the complex framework of Southern Italy. These are selected according to the presence of natural and man-made criticalities. We will focus on the Basilicata region and Fortore and Destra Sele in Campania region.

LUIGI PERINI*, MARCO ZITTI** E
LUCA SALVATI***

SISTEMI AGRICOLI E ARIDITÀ CLIMATICA NELLA PROSPETTIVA DEL CAMBIAMENTO GLOBALE

I. INTRODUZIONE

Nel corso degli ultimi anni si è palesata in Italia una crescente sofferenza idrica che, al di là delle carenze gestionali del territorio e delle sue risorse, può essere in prevalenza attribuita a cause meteo-climatiche (BRUNETTI *et al.*, 2006a). Le analisi scientifiche, benché ancora discordanti sulle cause e sui possibili rimedi, riconoscono unanimemente un progressivo generale processo di riscaldamento (*Global warming*) che, anche a livello locale, manifesta i tipici segnali di un cambiamento climatico con variazioni anche a carico dei regimi pluviometrici (DORE, 2005).

Per il nostro Paese, in particolare, le proiezioni climatiche profilano uno scenario di minore disponibilità di acqua per apporti meteorici quantitativamente meno abbondanti, qualitativamente meno efficaci e peggio distribuiti nell'arco dell'anno rispetto al passato (BRUNETTI *et al.*, 2006b). Già oggi, tuttavia, è possibile constatare diverse conseguenze connesse al *climate change*. Le variazioni dei regimi climatici non sono omogeneamente distribuite sul territorio nazionale ma differiscono da luogo a luogo secondo modalità e caratteristiche che discendono dalla componente strutturale (clima) della variabilità associata al sistema

* Consiglio per la Ricerca e la Sperimentazione in Agricoltura – Unità di ricerca per la Climatologia e la Meteorologia applicate all'Agricoltura (CRA-CMA).

** Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

*** Consiglio per la Ricerca e la Sperimentazione in Agricoltura, Centro di ricerca per lo studio delle Relazioni Pianta Suolo (CRA-RPS).

atmosferico e da quella aleatoria (tempo meteorologico). Anche se a giudicare dalle conseguenze appare abbastanza arduo operare dei distinguo, la differenza concettuale fra aridità e siccità equivale a quella fra clima e tempo meteorologico. Nel caso dell'aridità, la carenza delle precipitazioni deriva dalle peculiarità del clima locale e rappresenta, in tal senso, una condizione permanente o quantomeno stagionale. La siccità, al contrario, è un fenomeno per definizione transitorio connesso alla variabilità meteorologica e, per tale ragione, in grado di colpire in qualsiasi dove e quando con intensità e persistenza non determinabili *a priori* (COOK *et al.*, 2004).

Aridità e siccità, in ogni caso, rappresentano le due facce della stessa medaglia: in sovrapposizione alle tendenze di lungo periodo innescate dal *climate change* si è manifestata in Italia una reiterazione alquanto serrata di episodi siccitosi che hanno colpito negli ultimi anni e in modo indifferenziato aree in precedenza quasi indenni al fenomeno, come ad esempio varie regioni dell'Italia Settentrionale, e altre dove il preesistente deficit idrico è risultato ancor più inasprito dall'accresciuta aggressività climatica, come ad esempio nelle regioni dell'Italia Centromeridionale ed Insulare (PERINI *et al.*, 2007).

Da analisi delle serie di dati pluviometrici relativi al periodo 1951-2002, è stata evidenziata per l'Italia un aumento della superficie territoriale interessata da regimi pluviometrici tendenzialmente più secchi. Casi particolarmente rilevanti appaiono, ad esempio, quelli relativi alla provincia di Foggia, dove la porzione di superficie territoriale interessata da apporti annui inferiori ai 600 mm è passata dal 15% al 61%; la provincia di Oristano dove si è avuta una variazione dall'8% al 76%; la provincia di Nuoro che è passata dal 46% al 79%. In altre provincie, come ad esempio per Campobasso, dove si è passati dallo 0% al 21% del territorio, le proporzioni del fenomeno risultano relativamente meno importanti pur denotando ugualmente una tendenza significativa verso condizioni siccitose, mentre per Grosseto, la quota di territorio soggetto a precipitazioni ridotte è rimasta invariata nel tempo a poco meno dell'1%. Molte aree del territorio italiano, ancora, manifestano una notevole variabilità interannuale (ad es., il Salento, le zone Appenniniche Centro-Settentrionali, la Sicilia Sud-Orientale e finanche la Valle D'Aosta) mostrando un *Coefficiente di Variazione* che si colloca fra il 20 ed il 30% del valore medio della precipitazione annuale. La stagionalità delle precipitazioni, tipica del clima mediterraneo, amplifica in diverse ripartizioni territoriali le problematicità o le anomalie conseguenti al cambiamento climatico: gran parte del Mezzogiorno e delle regioni insulari fanno registrare apporti piovosi autunno-vernini tre volte superiori a quelli primaverili-estivi; lungo la fascia costiera tirrenica, invece, si rilevano apporti primaverili-estivi pari alla metà di quelli registrati

nella stagione autunno-invernale, mentre in genere nelle regioni settentrionali e lungo il medio versante adriatico, la distribuzione delle piogge nell'arco dell'anno appare distribuita in proporzioni più equilibrate. L'indice di concentrazione delle piogge non manifesta un apprezzabile trend temporale, tuttavia, in alcune regioni del Sud, in particolare Campania e Basilicata, si è osservato nel periodo più recente un certo riequilibrio fra precipitazioni estive ed invernali (PERINI *et al.*, 2007).

Sulla base di quanto detto, aridità e siccità si fondono e si sommano amplificando le conseguenze negative per l'uomo e per l'ambiente. In tal senso, una fra le più serie ripercussioni che può presentarsi è rappresentata dai processi di *desertificazione* (UNCCD, 2010). Con il termine *desertificazione* si intende «il degrado delle terre (*land degradation*) nelle aree aride, semi-aride e sub-umide secche, attribuibile a varie cause, fra le quali le variazioni climatiche e le attività antropiche» (UNCCD, 1994). Tale definizione circoscrive l'ambito territoriale soggetto ai fenomeni di degrado proprio in funzione di precise caratteristiche climatiche. Non a caso, anche in Italia i processi di *desertificazione* sono presenti in forma conclamata solo in alcune aree, per fortuna ancora circoscritte, delle regioni meridionali ed insulari (Basilicata, Puglia, Calabria, Sardegna e Sicilia) dove, oltre all'aggravante della pressione esercitata dalle attività umane, insistono condizioni meteo-climatiche predisponenti al decadimento qualitativo dei suoli e alla riduzione della biodiversità, nonché della produttività biologica ed agricola (PERINI *et al.*, 2008). Fenomeni striscianti, prodromi del degrado dei suoli, hanno invece una diffusione più ampia e generalizzata e costituiscono elemento di fragilità per gli agro-ecosistemi. Le regioni centro-settentrionali, che di primo acchito sembrerebbero non soffrire di manifesti fenomeni di *desertificazione*, risultando anch'esse esposte all'irregolarità delle precipitazioni, all'insidia della siccità e del progressivo inaridimento, evidenziano localmente una vulnerabilità più o meno accentuata ai processi di *land degradation* (SALVATI, CECCARELLI e PERINI, 2006; PERINI *et al.*, 2007). Tutto quanto premesso, è apparso opportuno effettuare un'analisi territoriale in grado di delineare il quadro complessivo nazionale in termini di intensità, distribuzione geografica ed evoluzione temporale del deficit idrico determinato da aridità e siccità con particolare riferimento al settore agricolo. Il lavoro è stato realizzato nell'ambito delle ricerche del Progetto finalizzato AGROSCENARI.

2. MATERIALI E METODI

Un metodo abbastanza diffuso per quantificare il divario tra apporti meteorici ed esigenze idriche è offerto dall'*Indice di Aridità* (IA) che,

nella formulazione adottata da UNEP⁽¹⁾, FAO⁽²⁾, ed UNCCD⁽³⁾, rappresenta uno strumento semplice ma efficace di indagine scientifica e di supporto operativo al monitoraggio e alla classificazione del territorio. L'IA si ottiene attraverso il rapporto fra il totale annuo delle precipitazioni (P) e l'ammontare annuo dell'evapotraspirazione di riferimento (ET0):

$$I_A = P / ET0$$

L'indice IA può essere definito un indice bio-climatico perché tiene conto, sia di fenomeni fisici (precipitazione ed evaporazione), sia di processi biologici (traspirazione vegetale). IA, inoltre, rappresenta un indicatore fra i più attinenti allo studio dei processi di desertificazione (MIDDLETON e THOMAS, 1997). Secondo convenzione, valori dell'indice inferiori a 0,5 definiscono aree aride o semi-aride, mentre i valori superiori a 0,65 qualificano le aree umide ed iper-umide come da seguente prospetto:

Valori dell'Indice di Aridità (IA)	Classificazione del clima
$I_A < 0,05$	Iperarido
$0,05 < I_A < 0,2$	Arido
$0,2 < I_A < 0,5$	Semiarido
$0,5 < I_A < 0,65$	Subumido secco
$0,65 < I_A < 0,75$	Umido
$I_A > 0,75$	Iperumido

I dati meteorologici per procedere al calcolo dei valori annuali di Precipitazione e di Evapotraspirazione, sono stati desunti dalla Banca Dati Agrometeorologica Nazionale (BDAN)⁽⁴⁾. Al fine di soddisfare i fondamentali requisiti di affidabilità, di copertura territoriale, di omogeneità, di completezza e di consistenza delle serie storiche, è stato scelto di utilizzare la serie dei dati giornalieri, a partire dal 1951 fino al 2010, di Temperatura minima (Tn), Temperatura Massima (Tx) e Precipitazione (P) stimati con procedura geostatistica (*Kriging*) ai nodi di una griglia georeferenziata,

(1) *United Nations Environment Programme*, www.unep.org.

(2) *Food and Agriculture Organization*, www.fao.org.

(3) *United Nations Convention to Combat Desertification*, www.unccd.int/main.php.

(4) La Banca Dati Agrometeorologica Nazionale (BDAN) è un archivio agro-meteo-climatico realizzato nell'ambito del Sistema Informativo Agricolo Nazionale (SIAN) del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali (MiPAAF). La BDAN è costituita dai dati elementari di osservazione provenienti da stazioni meteorologiche appartenenti a varie reti di monitoraggio nazionale e locale, principalmente CRA-CMA (ex-UCEA), Aeronautica Militare, ex-Servizio Idrografico e Mareografico e vari servizi agrometeorologici regionali. Oltre ai dati elementari, nella BDAN è archiviata tutta una serie di statistiche climatiche ed elaborazioni agrometeorologiche varie (www.politicheagricole.it).

di 30 x 30 Km, ricoprente l'intero territorio italiano (LIBERTÀ e GIROLAMO, 1991). Il *Kriging* è fondamentalmente un metodo di interpolazione che consente di stimare, in punti del dominio spaziale considerato, il valore di una data grandezza (nel nostro caso temperature e precipitazioni) attraverso una media pesata dei valori noti della stessa grandezza all'intorno di quel punto. I valori di T_n e T_x sono serviti per calcolare l' ET_0 . Nel caso specifico di questo lavoro, la stima dell'evapotraspirazione di riferimento è stata infatti ottenuta utilizzando la formula di Hargreaves/Samani (HARGREAVES e SAMANI, 1982) che richiede in input i suddetti dati di temperatura giornalieri. Attraverso successivi passaggi computazionali, i valori giornalieri di P ed ET_0 sono stati quindi aggregati fino al livello annuale ed utilizzati per calcolare l' IA ottenendo una matrice completa di 32.640 valori dell'indice (60 anni x 544 nodi di griglia). Al fine di ottenere un'informazione anche sulla distribuzione spaziale dell' IA , la matrice dei dati è stata opportunamente processata in ambiente Geographic Information System (GIS) previa compattazione della dimensione temporale ottenuta tramite calcolo di medie mobili con finestra di trent'anni. Per ciascun nodo di griglia sono stati quindi ottenuti valori medi dell' IA relativi ai periodi 1951-1980; 1952-1981; 1953-1982; ecc.; 1981-2010. Tale operazione, oltre a compattare la matrice dei dati per un più agevole trattamento dell'informazione, ha consentito di filtrare opportunamente la variabilità interannuale dell' IA restituendo una caratterizzazione spaziale più stabile della grandezza. La cartografia tematica, tenuto conto della uniforme e regolare disposizione dei nodi di griglia, è stata a sua volta ottenuta utilizzando lo strumento interpolatore Inverse Distance Weighting (IDW).

3. RISULTATI E DISCUSSIONE

Complessivamente, nel periodo analizzato, il territorio italiano ha evidenziato un valore medio dell' IA pari a 0,90 (Tab. 1), il che significa una quasi sostanziale parità fra apporti piovosi e flussi evapotraspirativi. Il Paese, in tal senso, potrebbe considerarsi immune dalle problematiche associate ai fenomeni di aridità/siccità.

Nel corso dei sessant'anni analizzati, tuttavia, si sono determinate situazioni alquanto complesse ed eterogenee, sia per la variabilità climatica connessa al regime delle precipitazioni e agli andamenti termici, sia per le peculiarità geografico-ambientali dei diversi ambiti territoriali considerati (regioni). Con riferimento ancora alla scala di aggregazione nazionale, i valori dell' IA hanno fluttuato fra un minimo di 0,49 ed un massimo di 1,54, ovvero, fra una condizione di clima semiarido ad una di clima iperumido (Tab. 1). La disamina dei singoli casi regionali contribuisce a delineare un quadro ancora più composito di situazioni notevolmente

Regioni	Periodo 1951-2010			1951-1980	1981-2010	Var. %
	Min	Media	Max	(a)	(b)	(b-a)
Abruzzo	0,45	0,78	1,22	0,84	0,71	-14,9
Basilicata	0,45	0,73	1,08	0,78	0,68	-13,1
Calabria	0,55	0,93	1,44	1,01	0,84	-17,1
Campania	0,50	0,89	1,38	1,00	0,79	-20,6
Emilia Romagna	0,54	0,89	1,47	0,96	0,81	-15,3
Friuli Venezia Giulia	0,89	1,56	3,01	1,82	1,30	-28,6
Lazio	0,50	0,87	1,39	0,95	0,80	-15,6
Liguria	0,48	1,07	1,81	1,19	0,95	-20,5
Lombardia	0,56	1,16	2,21	1,32	1,00	-24,2
Marche	0,52	0,90	1,40	0,99	0,81	-17,9
Molise	0,48	0,79	1,25	0,89	0,69	-22,3
Piemonte	0,54	1,15	2,12	1,28	1,01	-21,3
Puglia	0,34	0,60	0,98	0,64	0,56	-13,6
Sardegna	0,29	0,55	0,96	0,62	0,48	-22,3
Sicilia	0,27	0,56	0,97	0,57	0,55	-3,4
Toscana	0,52	0,94	1,62	1,06	0,82	-22,0
Trentino Alto Adige	0,73	1,32	2,39	1,43	1,20	-16,5
Umbria	0,53	0,92	1,45	0,99	0,84	-15,2
Valle d'Aosta	0,52	1,43	3,08	1,51	1,34	-11,3
Veneto	0,65	1,08	1,73	1,18	0,98	-17,2
Italia	0,49	0,90	1,54	0,99	0,81	-18,4

Tab. 1 - Valori dell'IA minimi, medi e massimi per singola regione italiana per il periodo 1951-2010. Valori medi e variazione percentuale dell'IA per i periodi 1951-1980 e 1981-2010.

Fonte: dati ed elaborazioni del CRA-CMA.

differenziate. Per la Sicilia, la Sardegna e la Puglia, ad esempio, a causa di precipitazioni mediamente attestate sotto i 600 mm/anno e di flussi evapotraspirativi più elevati di quasi il doppio, i valori dell'IA risultano fra i più bassi della classifica nazionale. In queste regioni, nel periodo 1951-2010, il valore medio dell'IA oscilla infatti fra 0,55 e 0,60 toccando in alcuni anni valori minimi prossimi alla soglia di aridità ($IA < 0,2$). Le regioni settentrionali e parzialmente anche quelle centrali, grazie ad apporti pluviometrici generalmente più abbondanti, tali da compensare o sopravanzare quanto potenzialmente richiesto in termini di evapotraspirazione,

realizzano valori dell'indice prossimi o superiori ad 1. Anche in queste regioni, tuttavia, la variabilità climatica ha comportato un'oscillazione dell'IA fra valori minimi di circa 0,5 e valori massimi anche superiori a 3 (Friuli Venezia Giulia e Valle d'Aosta). La Tab. 1 evidenzia anche un elemento che però accomuna tutte le regioni italiane ed è la variazione negativa intercorsa fra il trentennio 1951-1980 ed il trentennio successivo 1981-2010. In effetti, dal confronto diacronico risultano variazioni percentuali di una certa rilevanza: a livello nazionale la variazione negativa dell'IA di oltre 18 punti percentuali, mentre a livello di singole regioni si va da una riduzione record a carico del Friuli Venezia Giulia (-28,6%) a quella minima della Sicilia (-3,4%). Dall'analisi dei dati si rileva che ciò è scaturito sia dalla diminuzione delle precipitazioni, sia dall'incremento delle temperature (e quindi dell'evapotraspirazione) che hanno acuitizzato negli anni più recenti le preesistenti condizioni strutturali di aridità e reso più lunghi i periodi di siccità. Tutto ciò trova anche conferma nel fatto che gli anni prevalentemente associati a valori bassi dell'IA hanno un baricentro nel trentennio 1981-2010, mentre gli anni associati a valori più elevati dell'IA hanno il loro baricentro nel trentennio 1951-1980. Il trend temporale associato all'IA è facilmente desumibile dal grafico in Fig. 1 che mostra le linee di tendenza per ripartizioni territoriali (Nord, Centro, Sud ed Isole) del territorio italiano. Dal grafico si può facilmente rilevare che la variabilità temporale dei fenomeni in esame risponde anche ad un gradiente geografico essendo ben più accentuata nelle regioni

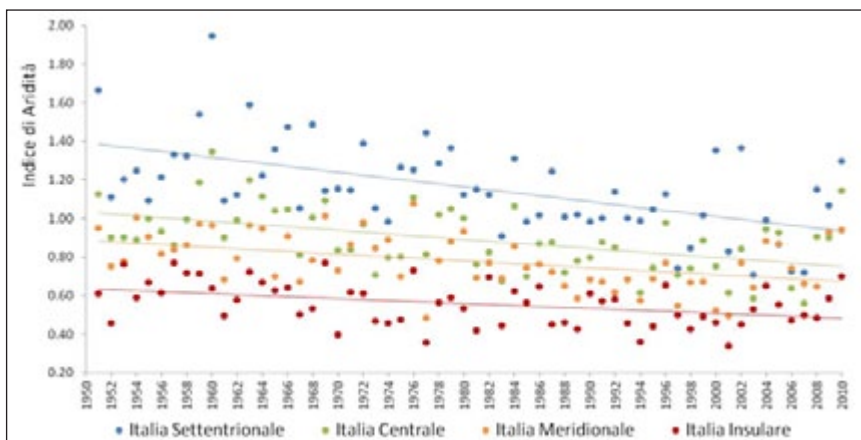


Fig. 1 - Andamento e linee di tendenza dell'IA nel periodo 1951-2010 per ripartizioni geografiche del territorio italiano (Italia Settentrionale, Centrale, Meridionale e Insulare).

Fonte: dati ed elaborazioni del CRA-CMA.

settentrionali rispetto a quelle meridionali. Il paradigma italiano, per quanto concerne il progressivo inaridimento del territorio, è racchiuso nelle situazioni antipodali di Sardegna e Friuli Venezia Giulia. La Sardegna, partendo da condizioni iniziali (relative al periodo 1951-1980) non particolarmente critiche ($IA = 0,62$; $P = 870$ mm), ha registrato nel secondo trentennio (1981-2010) una variazione dell'IA pari a $-22,3\%$ che la colloca al di sotto della soglia che discrimina le aree aride ($IA = 0,48$). È rilevante sapere che le precipitazioni della Sardegna sono parimenti diminuite del 42% ($P = 506$ mm). Per il Friuli Venezia Giulia la variazione dell'IA è stata di $-28,6\%$ (da $1,82$ a $1,30$) e quella delle precipitazioni di $-26,0\%$ (da 1456 mm a 1080 mm). Nonostante in quest'ultimo caso si assista ad una flessione ancora più marcata dell'IA ed i mancati apporti di precipitazione risultino di pari entità di quelli della Sardegna (circa 370 mm/anno), nella regione continua a raffigurarsi una condizione climatica ancora ottimale, soprattutto se comparata alle altre realtà regionali. Un raffronto completo, in senso diacronico e territoriale, può essere desunto dalla Fig. 2. Entrambe le mappe evidenziano che la gran parte del territorio nazionale ricade in un *range* di valori dell'IA superiori a $0,65$ e che, di conseguenza, il clima di tali aree può essere definito «umido» o «iperumido» secondo la classificazione empirica associata ai valori dell'indice. Appare interessante, ancora una volta, l'abbrivio dell'inaridimento conseguente al peggioramento delle condizioni climatiche verificatosi nel trentennio 1981-2010 che, nelle manifestazioni più evidenti, ha colpito le regioni meridionali ed insulari.

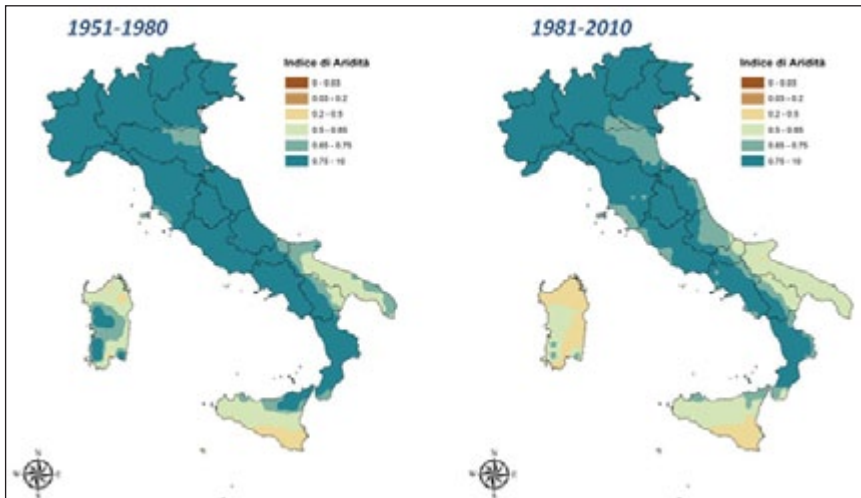


Fig. 2 – Mappe dei valori medi dell'IA per i periodi 1951-1980 e 1981-2010.

Fonte: dati ed elaborazioni del CRA-CMA.

4. CONCLUSIONI

Le elaborazioni presentate hanno messo in evidenza, confermando le ipotesi iniziali, che il territorio italiano presenta vari gradi di sofferenza idrica dovuta fondamentalmente a precipitazioni atmosferiche insufficienti e/o mal distribuite nell'arco dell'anno. I problemi che ne conseguono per l'ambiente e per l'uomo hanno carattere strutturale (aridità) quando discendono dalle caratteristiche del clima, oppure occasionale (siccità) se connessi alla casualità meteorologica. Tale quadro risulta poi ulteriormente complicato dalle recenti tendenze climatiche associate negativamente agli apporti piovosi e positivamente alle temperature. L'IA, utilizzato per classificare il territorio italiano, è uno strumento largamente diffuso e di semplice applicazione che ha consentito di analizzare l'entità dei fenomeni di aridità e siccità su tutto il territorio nazionale per un congruo numero di anni (1951-2010). Al di là dei valori assoluti e delle corrispondenti classificazioni del clima, l'IA ha consentito di verificare caratteristiche e differenze che qualificano il territorio e le variazioni che sono intercorse. Anche in considerazione del generale peggioramento registrato nel più recente trentennio, i fenomeni più gravi interessano solo parzialmente il territorio italiano (ad es., in Sardegna e Sicilia) risultando *borderline* in altre regioni meridionali. Si ritiene, tuttavia, che disaggregando per stagione i valori dell'IA potrebbe ottenersi un affinamento del dettaglio per meglio circoscrivere le situazioni locali.

Attraverso analisi complementari è stato evidenziato che nell'arco dell'anno i mesi invernali e quelli autunnali rappresentano periodi di surplus di precipitazione rispetto alle richieste evapotraspirative (le piogge eccedono l'evapotraspirazione anche di quattro volte o più). Non a caso, infatti, si riconosce a queste stagioni un ruolo importantissimo nel processo di ricostituzione delle riserve idriche nel suolo. In Primavera, in coincidenza della ripresa vegetativa e di crescenti esigenze idriche, si ha in generale una quasi parità nel rapporto fra piogge ed evapotraspirazione. Fanno eccezione alcune regioni del Mezzogiorno (in particolare Puglia, Sardegna e Sicilia) nelle quali, già in questa stagione, i rispettivi Indici di Aridità evidenziano condizioni di criticità più o meno accentuata. È in Estate, tuttavia, che la carenza/assenza di piogge, associate a temperature ed irraggiamento solare molto elevati, determinano condizioni di aridità e/o siccità (temporaneamente) molto gravi che arrivano a sfiorare le soglie dell'iperaridità climatica (Sardegna e Sicilia). In tale stagione 14 regioni su 20 presentano un IA inferiore a 0,5. Alla luce di tutto quanto dibattuto, va considerato in conclusione che gli agro-ecosistemi rappresentano il risultato dell'adattamento alle specifiche condizioni ambientali (climatiche) e che qualunque variazione, potendo alterare gli equilibri ecologici e biocenotici, richiede un ri-orientamento nel segno della sostenibilità, sia delle politiche di gestione del territorio, sia delle pratiche agricole.

BIBLIOGRAFIA

- BRUNETTI M., MAUGERI M., MONTI F. e NANNI T., «The variability and change of Italian climate in the last 120 Years», *Il Nuovo Cimento*, C29, 2006a, pp. 3-12.
- BRUNETTI M., MAUGERI M., MONTI F. e NANNI T., «Temperature and precipitation variability in Italy in the last two centuries from homogenized instrumental time series», *International Journal of Climatology*, 26, 2006b, pp. 345-381.
- COOK E.R., WOODHOUSE C., EAKIN C.M., MEKO D.M. e STAHL D.W., «Long-term aridity changes in the Western United States», *Science*, 306, 2004, n. 5698, pp. 1015-1018.
- DORE M.H.I., «Climate change and changes in global precipitation patterns: What do we know?», *Environment International*, 31, 2005, n. 8, pp. 1167-1181.
- HARGREAVES G.H. e SAMANI Z.A., «Estimating potential evapotranspiration», *J. Irrig. and Drain Engr.*, ASCE, 108 (IR3), 1982, pp. 223-230.
- LIBERTÀ A. e GIROLAMO A., «Geostatistical analysis of the average temperature fields in North Italy in the period 1961 to 1985», *Science de la Terre Sér. Inf. Nancy*, 1991, pp. 1-36.
- MIDDLETON N.J. e THOMAS D.S.G., *World Atlas of Desertification*, 2nd edn, London, UNEP Edward Arnold, 1997.
- PERINI L., SALVATI L., CECCARELLI T., CARUSO T., MOTISI A. e MARRA F.P., *Atlante agroclimatico. Scenari di cambiamento climatico* (con dvd), Roma, CRA-CMA, 2007.
- PERINI L., SALVATI L., CECCARELLI T., SORRENTI S. e ZITTI M., *La desertificazione in Italia: Processi, indicatori, vulnerabilità del territorio* (con dvd), Bonanno Editore, 2008.
- SALVATI L., CECCARELLI T. e PERINI L., *Sostenibilità dell'agricoltura, fattori di pressione e sensibilità alla desertificazione in Italia: un indicatore multidimensionale a livello comunale*, Roma, CRA-Ufficio centrale di Ecologia Agraria, 2006.
- UNCCD, «Elaboration of an international Convention to combat desertification in Countries experiencing serious drought and/or desertification, particularly in Africa», Article 1(a), 1994, <http://www.unccd.int>.
- UNCCD, «Water scarcity and desertification», *UNCCD Thematic factsheet series*, n. 2, 2010, <http://www.unccd.int/documents/Desertificationandwater.pdf>.

RIASSUNTO – Sistemi agricoli e aridità climatica nella prospettiva del cambiamento globale - È stata condotta un'analisi climatica a scala nazionale per indagare i fenomeni di aridità climatica e siccità che condizionano significativamente le potenzialità agricole ed ambientali del territorio italiano. Nel periodo 1951-2010 e ancor più negli anni più recenti interessati dal cambiamento climatico, si è registrata una progressiva riduzione delle precipitazioni a fronte di un aumento delle temperature. Ciò ha ulteriormente ampliato il divario fra apporti piovosi e fabbisogni idrici. La variabilità temporale e territoriale dei fenomeni è stata analizzata utilizzando l'Indice di Aridità UNEP.

SUMMARY – Agricultural systems and climatic dryness in the prospect of global change - A climate analysis was carried out at country level in order to investigate climate aridity and droughts that affect significantly the potential for agriculture and environmental systems of the Italian territory. Across the period 1951-2010, particularly in the most recent years, a gradual reduction in rainfall and growing temperatures was observed which further widened the gap between precipitation amounts and water demand in agriculture. We also analyzed the spatial variability of climate aridity and drought phenomena.

RAPHAËL SCHIRMER*

GLOBALIZATION IN THE WINE WORLD

December 5th, 2008 was the 75th anniversary of the end of Prohibition in the United States of America, thanks to the repeal of the XVIIIth amendment of the Constitution. The XXIst amendment of December 5th, 1933, put a final stop to a period that lasted from 1919 to 1933. Seventy-five years later, the United States had become the 4th world wine producer and the 3rd world consumer, almost on a par with Italy (OIV, 2008), and current estimations tend to suggest that they may well now be the first world consumer. But above all, they are becoming the country that instils new dynamics into the wine world (COLMAN, 2008), in terms of architecture, tourism and probably wine consumption too. Is it not the critic Robert Parker's aim to break the codes of wine? make it more accessible to more people? shatter our well-established hierarchies, and more particularly those of the «terroirs»⁽¹⁾ or of the wine territories?

Robert Parker is a wine critic with a worldwide influence who belongs to a train of thought that regards «terroirs» as unfair and excessive income sources, as a hindrance to the liberalization of world trade, and maybe even as an intellectual swindle. They are regarded as unfair income sources because they are ruled by a kind of neo-corporatism (BAHANS and MENJUCQ, 2003, p. 29), which is perceived across the

**University Bordeaux 3.*

⁽¹⁾ The INAO defines «terroirs» as follows: «A “terroir” is a delimited geographical space within which a human community builds up, in the course of its history, a common production know-how that is based on interactions between a biological and physical environment and a set of human factors. The resulting socio-technical trajectories reveal a specific originality, confer a specificity and lead to a reputation for an item originating from that geographical space».

Atlantic as an archaism that prevents American wine-growers from producing Californian «chablis». They also are regarded as a hindrance to the liberalization of world trade because they are seen as a kind of doomed archaism. In her book *How Institutions Think* (1986), Mary Douglas explains that trend of thought by comparing wine production to cloth production, which freed itself from Old Regime⁽²⁾ institutions as it got more and more industrialized: thus fabrics gradually lost their local trade names to an industrial classification that insisted on production processes. Wine is believed to follow the same trend, with its local names giving way to grape names (DOUGLAS, 1986, p. 150). Finally, they are considered as an intellectual swindle. That is what the Australian journalist Huon Hooke thinks: to him, the system is «bullshit» (*Les Voix du Terroir*, 2006)...

What Mike Veseth calls a «wine war» contributes to smashing the former order of things to pieces (VESETH, 2011).

1. «INDUSTRIALIZATION» OF THE WINE SECTOR

Unlike in our European tradition, referring to a «terroir» or even to an origin is secondary in the New World. Their wine-selling strategy derives from the need to standardize productions in order to industrialize them and favor the emergence of powerful firms, in a word to modernize the wine sector.

1.1. *A first necessity: wine standardization*

Standardization is necessary in order to produce simple wines that are as homogeneous and as uniform as possible whatever the bottle and whatever the year.

Using wines produced from a single grape variety is a doubly interesting strategy, as it simplifies things for the producer who no longer has to prepare hard and perilous blends and enables the consumer to easily recognize particular aromas that are put forward in wine promotion and selling strategies. That is why New World countries focus on a limited number of grape varieties, for red wines as well as for white wines, as exemplified by Chile (Fig. 1). Grape varieties are mostly of French origin (merlot and cabernets from the Bordeaux region, pinot noir and chardonnay from Burgundy, syrah from the Rhône valley), sometimes

⁽²⁾ «Cloth production has freed itself from Old Regime institutions. It responds no more to the dressing tastes of a stratified society, or to the rules and privileges of a corps of weavers and city merchants, or to the habits of peasants who live deep in the country, or to the processing methods imposed by the Versailles government», p. 150.

Italian or Croatian, Californian (zinfandel), and more and more are of Spanish origin (carignan is getting trendy).

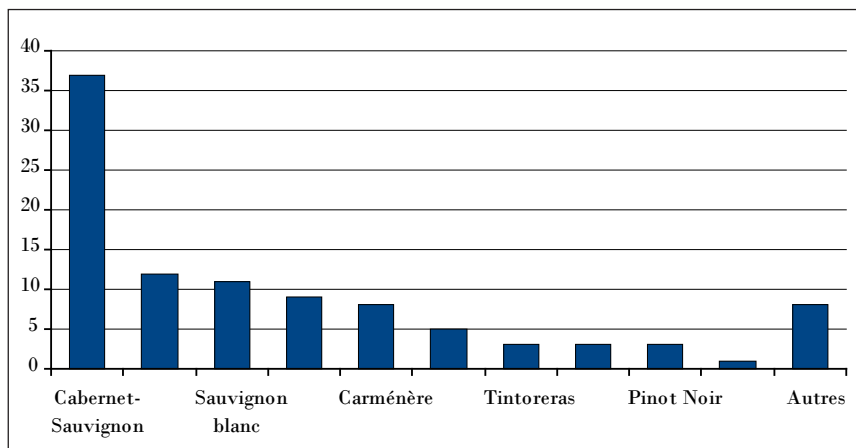


Fig. 1 - Grapes varieties in Chile.

Source: GOBIERNO DE CHILE, MINISTERIO DE AGRICULTURA, SAG (2009).

Grape variety is the first message conveyed by the label on the bottle. The choice is made all the easier for consumers as they can buy a bottle without knowing much about wine, apart from the names of the few basic grape varieties... That is why wines are classified by grape varieties instead of by origin in certain supermarkets in the New World. The trend is gaining Europe: the English supermarkets Tesco have just announced a first-rate modification: as «buyers are focusing on product types rather than countries of origin», they are going to reorganize their wine-selling strategy (BOGGIS, 2011). From now on their wines will be displayed according to commercial, easily identifiable trademarks whose names are more and more widely known in Anglo-Saxon countries. They can be found in almost any supermarket around the world, even though their tastes differ across continents to adjust to various populations and their cultures.

These trademarks are in fact only the tip of the iceberg of globalization. They belong to worldwide firms. The largest ones are respectively Gallo (USA), Pernod-Ricard (France), and Constellation Brands (USA). Pernod-Ricard is better known for its spirits, but it makes into wine half of New Zealand's production through Montana Wines since it bought the English distributor Allied Domecq. Montana Wines also owns Jacob's Creek, probably one of the best-selling trademarks worldwide... The

Old-versus-New World dichotomy is obviously far from being as straightforward as expected.

1.2. A second necessity: industrializing the wine sector

Industrialize. Such huge firms need to produce wine in considerable volumes. That is why they rely on an array of high technology equipments to produce as much and as well as possible: they use numerous thermo-pneumatic presses, and non-standard wine-making equipment and storing facilities, which enables them to deal with formidable volumes.

Constellation Brands alone makes the equivalent of one-third of the Bordeaux production into wine (150,000 ha). Being quick, which ensures good quality as grape berry oxidation must needs be limited, demands modern techniques. Presses are often of French origin, i.e. Valin-Bucher (Thouarcé, Anjou), or of Italian origin, although high quality equipment is now produced by American and Australian firms. Besides, the Americans are at the origin of the mastering of cold temperatures in the wine-making process in the 1940's thanks to the cleverness of a Russian emigrant, André Tchelistcheff. The New World is getting better and better at the techniques of the wine sector.

As considerable volumes are produced, bottling has to be carried out without generating a bottleneck effect along the industrial process. The Australian firm Casella Wines, which produces the dazzling Yellow Tail wine, with 144 million bottles a year, has just bought a bottling chain that is believed to be so far the fastest on earth. It can bottle the equivalent of the production of a seven-hectare, average-sized French wine-farm... in seven minutes only. Only seventy-two months would be needed for it to bottle the equivalent of the whole production of Australia. Finally, wine transport is standardized thanks to the use of containers. The main ports of the New World, such as Valparaiso in Chile, benefit from the wine revival. The only snag comes from oil prices, which play a key-role in the trade of these wines; a sharp rise in oil prices is expected to penalize regions such as Oceania, situated a long distance from the main consumer's markets. This helps us understand how crucial it is for Australia and New Zealand to penetrate the soaring Asian markets.

1.3. A third and last necessity: its modernization

The sector is being modernized in all directions, from production to wine marketing. It is supervised by powerful firms that hold an oligopolistic position in their respective countries (Fig. 2). The top-thirty American firms alone hold 90% of the American market. The first four

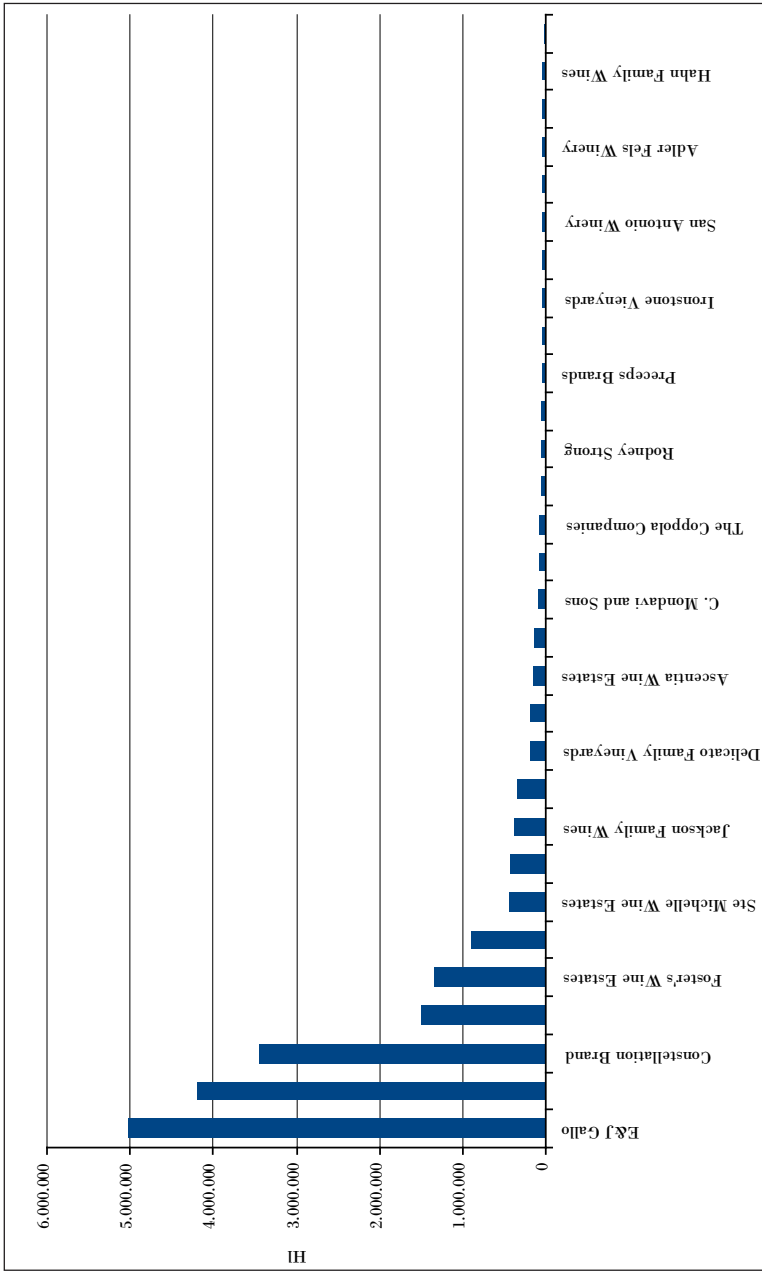


Fig. 2 - Top 30 US Wine Companies.
 Source: Wine Business, <http://www.winebusiness.com/wbm/?go=getArticle&dataId=85188>.

hold nearly two-thirds of it. They have therefore considerable resources. Among them Constellation Brands, which owns more than two hundred trademarks ranging from beer to spirit, has more than 8,000 employees and over three billion euros in global sales, forty percent of which in wine.

One of the most obvious aspects of the evolution of the wine sector is its financialization. These big firms are quoted on stock exchanges (on the American Nasdaq or on the Sydney Stock Exchange), or use finance to buy other firms. Pernod-Ricard made headlines lately when they launched a leverage buy out (LBO) to buy Allied-Domecq. The financialization of the wine sector is currently making progress at a quick pace.

These firms integrate the whole production, from upstream to downstream. As the role played by stock exchanges is getting prominent, they have to make quick, substantial returns on investments. Therefore they are bound to produce high volumes and sell their wines quickly. This is basically at odds with high-quality wine-making, which relies on «terroirs» and long-term production. Although these firms keep top-quality wines in their catalog, top-quality wines are not directly profitable for them and are rather used as campaigning and advertisement tools, to give them a good-quality aura on international markets. Constellation Brands recently bought Mondavi Winery, which is better-known for its good-quality wines, thanks to a hostile takeover bid. But their strategies appear to be firmly anchored in the short term: while Constellation Brands bought the Australian firm BRL Hardy in 2003, they just sold it this year while losing huge sums of money. Becoming the «Coca-Cola» of winemaking is at such a cost (HUGHES, 2003).

That is why these worldwide firms have no other choice than to turn wine into a widespread consumer good thanks to heavy marketing campaigns. This way they contribute to modeling the new wine world order. As can be seen for instance on the anamorphoses of wine exports, the New World is experiencing a spectacular growth (Fig. 3). Conversely, other regions such as North Africa or former Eastern Europe are experiencing a decline. As a result, if we look at the curve of the values of exported wines, we can see a new area emerging around the Pacific (SCHIRMER, 2010). The wine world is no longer uniform, it is much more divided into regions than it used to be. This major mutation can be perceived at wine shows by observing exhibitors (Fig. 4). While Vinexpo has mostly traditional exhibitors, the London Wine Fair has become the shop-window of the New World.

2. THE END OF A WORLD?

Wine reviewing keeps evolving all the time. First there was a battle that opposed «old» European critics to the American ones who wanted

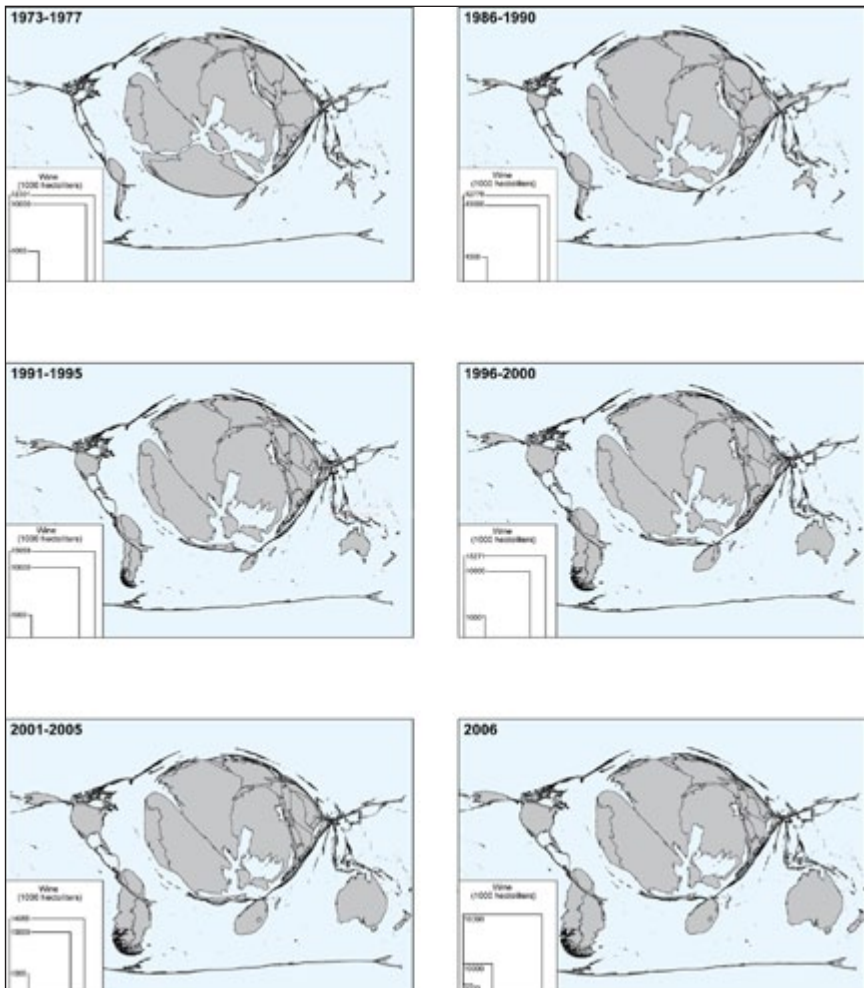


Fig. 3 - Anamorphoses of wine export

Sources: Orv (1973-2008).

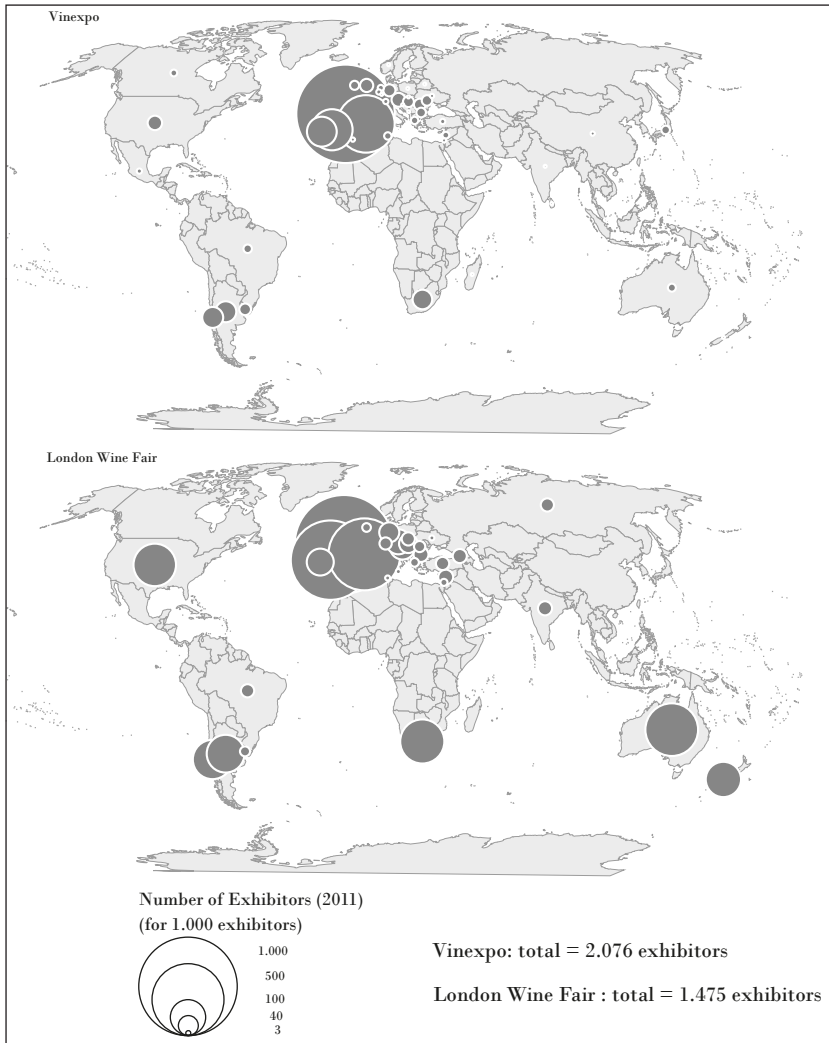


Fig. 4 - Exhibitions: Vinexpo and the London Wine Fair 2011.

Source: Vinexpo 2011 and London Wine Fair 2011, <http://www.vinexpo.com/fr/visiter/catalogue>; <http://www.onlinewinelist.com/liwf2011>.

more «objective» tastings, for example by marking wines out of 100, as advocated by Robert Parker and later by the American magazine *Wine Spectator*⁽³⁾. Now a new dissent wave is rising, which aims at shunting official critics and elites.

2.1. *New approaches ... of territories*

We have seen that powerful dynamics had been set up to impose variety wines. But more importantly, wine sales are now based on a new wine rating that is no longer established according to wine «terroir» names, which was no longer quite the case already, but according to the market (Tab. 1).

	Wine prices (American dollar)	Percentage of market volumes
Icon	> 50	1
Ultra Premium	14-49.99	5
Super Premium	8-13.99	10
Premium	5-7.99	34
Basic	< 5	50

Tab. 1 - A classification of wines according to their prices.

Source: RaboBank.

Such a system proceeds from a much more liberal vision than before, in which the invisible hand of the market separates the wheat from the chaff, and consequently fixes wine prices, whatever their origin or their fame... For traders, this system enables them to fix price ranges more easily and to campaign depending on the wine. Communication strategies are different when trying to sell prestigious vintage wine or everyday table wine.

In this context, as commercial trademarks are taking over wine origins, winemakers can get their supplies more easily, as exemplified by Casella Wines' Yellow Tail. The company is located in Griffith (New South Wales), but its wines can come from the whole south-eastern region

⁽³⁾ An excellent synthesis can be found at the following address: http://www.delongwine.com/how_we_rate_wines.pdf.

of Australia⁽⁴⁾, which is just about the same as the whole of wine-making Australia, leaving aside the region around Perth at the western end of the country: from Sydney to Adelaide through Melbourne! A true industrial product... That is exactly what Europe tried to forbid under the lobbying of its member-states. For non-member nations to be allowed to trade on its territory, it imposed good-quality guarantees and regional names, the *Geographical Indications* (GI) for Australia for example. The hitch is that some member states would like to benefit from the same kind of freedom: the *Vinos de España*, launched in July 2006, and the local wines «vignoble de France», whose project was presented in November 2005, were examined very cautiously. Europe used to forbid the use of the name of a whole country to trade wines, but it finally yielded.

Finally, we cannot omit to see to what extent these processes are part of a widespread trend in terms of wine consumption. New generation wines contain more alcohol, more sugar (PITTE, 2007), more fruit, with a degree of maturity that crushes wine types. They can even be «herbal teas» made out of wood chips to achieve more sweetness and vanilla aromas. In short, «made-up», «body-built» wines that collide head-on with the legal definition of wine. That definition had so far been consensual and was based on a definition of wine as a product solely made out of grapes or musts from grapes. Such a definition comes from a French bill dating back to August 14th, 1889, called «loi Griffé», which is cited in the following bills that gave birth to the «Appellations d'Origine Contrôlées» between 1905 and 1935. It was voted by the International Organization of Vine and Wine when it was founded in 1924, and then it spread to the wine world. Right now it is being questioned by Europe itself: the use of chips is now wanted by part of the professionals, and has been allowed since the reform of the Common Market Organization for Wine in 2008.

All these facts tend to destabilize the former order. Symbolically speaking, Spain allowed irrigation practices, so far forbidden in Mediterranean regions, in 1996. Forbidding irrigation was a rule inherited from the political domination of the wine-growing regions of northern France which had imposed it to restrict yields in the southernmost regions. It had spread to the whole of Europe and put the driest regions at a disadvantage as compared to the northern regions that were allowed to chaptalize their wines. Now that water control is allowed, Spain is no longer hindered by that rule and its yields have increased notably.

(4) A map of the Australian wine-growing regions can be found at the following address: http://www.wineaustralia.com/australia/Portals/2/library/Gimaps/Aust_Zone.gif. The «South Eastern Australia» line corresponds to the northernmost limit of the regions where Casella Wines are produced.

And such is probably going to be the case in France, where irrigation experiments are being carried out in the south.

The former supremacy of extra-Mediterranean regions is being shaken, concomitantly with a change in the geopolitical balance on a worldwide scale.

2.2. *From multilateralism to bilateralism*

The multiple transformations experienced by the wine world are inducing a probable shift in the location of power-holders. Although the tendency has not yet fully become a fact, it has already caused a globalization-induced legitimacy crisis for traditional wine actors. The recognition of the OIV within international authorities has raised a delicate issue, all the more delicate as the OIV is being threatened on its flanks by the rise of opposing forces.

First, up to now it was considered as a reference in the wine world, but now it is weakened: right now it is not recognized by the World Trade Organization (WTO). Negotiations are indeed in progress, but... Presently the WTO only refers to two United Nations institutions, the *Food and Agriculture Organization* (FAO) and the World Health Organization (WHO). Therefore it is the *Codex Alimentarius*, for which wine is a drug, that prevails on a worldwide scale. Second, the OIV was further weakened when the United States went round it and left it in the year 2000, to found a far less structured organization, the *World Wine Trade Group* (WWTG). This parallel organization first worked for a mutual recognition of wine-making practices that were forbidden in Europe, but now it is marching further. For instance the number of free-trade agreements on either side of the Pacific is increasing. Australia and New Zealand are having talks with the member states of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) to lower customs duties. The United States are negotiating with New Zealand, Singapore and Chile to reach a free-trade agreement. Is it not precisely around the Pacific that a new area for vine and wine is emerging? And yet the question arises as to who is going to rule wine production and trade in that part of the world which has become, let us remember, the most dynamic one. Cooperations are being established, such as the technical and scientific partnership signed between Chile and the United States in June 2008⁷, which illustrates the reversal of tropisms: Chile used to look to France and Spain for help, but it is now turning more and more to the United States. A meeting of the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) was just held in San Francisco on September 18th and 19th, 2011, about questions linked to wine trade⁸.

Undoubtedly, the stand taken by China, where only the city of Yantai is observing the situation at present, is most likely to have a

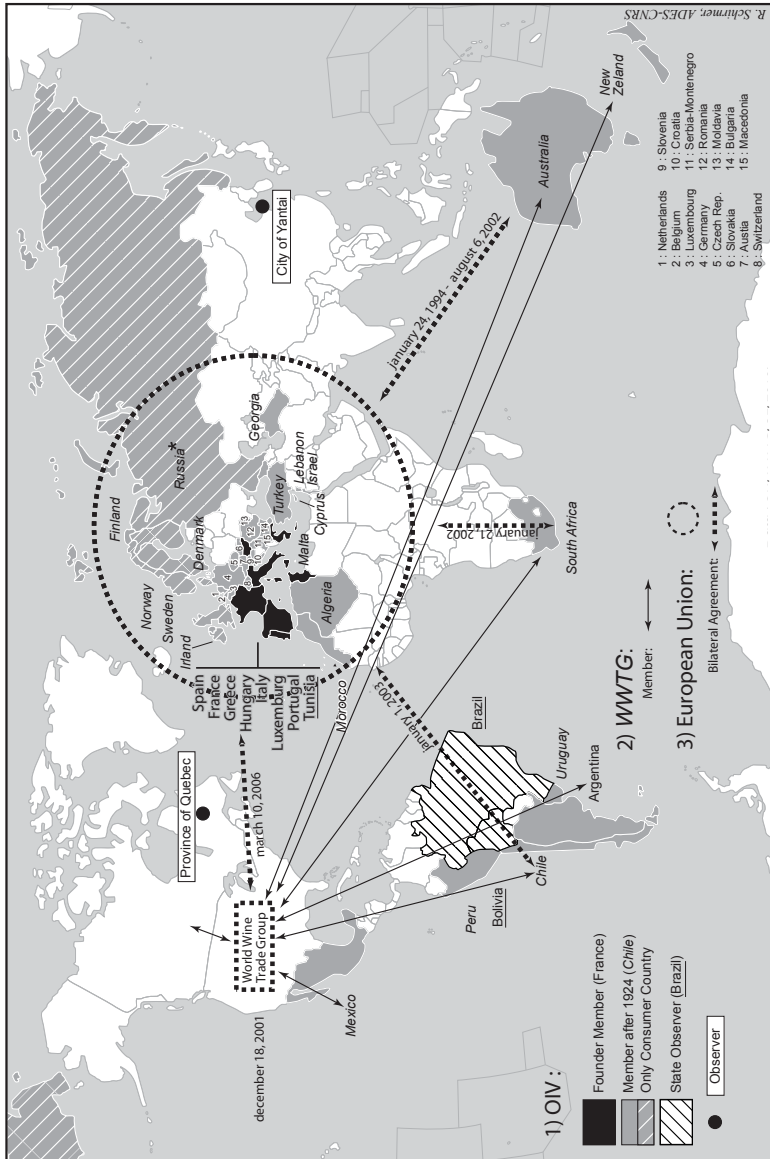


Fig. 5 - From multilateralism to bilateralism.

Source: OIV, WWTG, UE, 2020.

dramatic impact on the fate of the OIV. It will tip the scales one way or another. But knowing the way China behaves as far as international rules and respect of intellectual property are concerned, we can doubt that it will register with the OIV. That is why the global trend seems to be that of a shift from a commercial, legal system still recently characterized by multilateralism, to a rise of bilateralism (Fig. 5). Consequently, the definition of wine that was written consensually and normalized in international law, is under the threat of being split up into multiple approaches and definitions (AIGRAIN, CODRON and THOYER, 2000), with as many exemptions and special agreements between countries. Or worse, of being reduced to an *a minima* definition of wine, like an ordinary agricultural product. Europe appears to be in a weak position, about this issue as well as about many others. In terms of protecting denominations for instance, negotiations about The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) shows that the rights of American trademarks prevails upon the rights of European trademarks. (BOY, 2002). The *Wine Agreement* signed between the USA and Europe on March 10th, 2006, gives credit to the «Grandfather's clause» and thereby to the principle of retroactivity (ROSE, 2007). The principle validates the existence of Californian «chablis» as there is no deceit about the origin of the product, which indeed comes from California, and is considered as a generic wine-type produced in good faith since the Founding Fathers settled in the United States (LABORIE, 2008, p.114). International negotiations about TRIPS have been at a stall since 2004, the year when negotiations about the Doha cycle were supposed to come to an end.

Anyway, all these facts highlight how dramatic the modifications that currently affect the wine world are, legally as well as economically.

2.3. *An exacerbated territorial competition*

Globalization causes reciprocal competition between all wine areas. Several consequences derive from this situation.

First, the «terroir» constraint appears as too tight a straightjacket in the new rising worldwide wine battle. That is why shunting the old meritocratic system, with its pyramid of «appellations» that gives a qualitative gradation, seems for some professionals to be the *sine qua non* condition to penetrate international markets. The trend started in Italy with the Sassicaia (SCHIRMER, 2007) in the 1960's, and in France with the mas Daumas Gassac in the 1970's. Today, although its causes are different, it seems to gain momentum in certain regions, especially in the south of France (Fig. 6). Table wines, whether in Italy, in France or in Spain, appear as freedom spaces. The huge cheating that took place in Toscania about the Brunello di Montalcino in 2008 can be seen

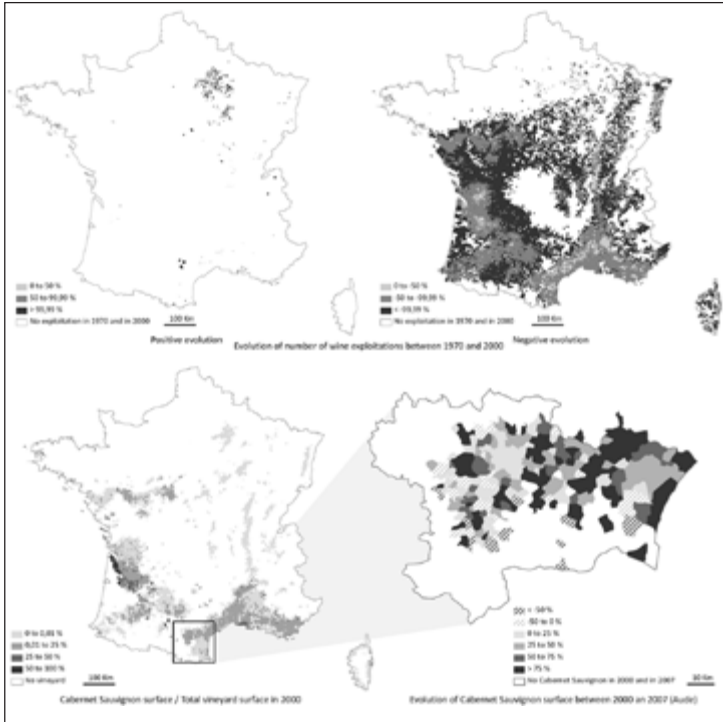


Fig. 6 - South of France, a freedom space?

Source: Agreste, *Recensement Général de l'Agriculture (RGA)*, 1970, 2000; Douanes, 2007.

as a will to better adapt to markets, by using the popular merlot vine although the law only allowed sangiovese, at the expense of a tradition perceived as a straightjacket. Norms and codes are being split up.

We can sense that wine territories are being shaken at all spatial scales. Moreover, new dynamics are interfering with the processes exposed above, which makes the situation even more complex.

3. CONCLUSION

A geographer's viewpoint about the governance of «terroirs» and territories within a globalized framework cannot be fully achieved without laying the emphasis on scale, as territorial competition is getting sharper and sharper. Scales are intertwined, and the word *glocal* (i.e. *global* + *local*) seems to be fit to qualify the phenomenon. That is why a clash of legislations is taking place. As far as environment is concerned for instance, the issue of the taxes levied by some countries with

a resulting border effect is meaningful. For example certain pesticides are taxed more heavily or forbidden on this side of the Pyrenees, but allowed on the Spanish side..., which leads certain French wine-growers to buy them discreetly in Catalonia. This issue should be dealt with on a worldwide scale, as many New World countries allow practices that are forbidden in Europe, which enables them to produce wines at lower costs. Besides, does European «bio» correspond to «organic» in the new Anglo-Saxon producing countries? What lies behind that word? Are GMOs going to be allowed by Australian or American legislators under the pretense that «they pollute less», as plants fight by themselves against their aggressors (*dixit*)? Are GMOs not «cleaner» to some people's eyes?

Obviously, the issues at stake in the early years of the XXIst century are no longer about wine fluxes, as nearly all trade barriers have been suppressed, except maybe in India (but the United States are bringing the case to the WTO), but rather about immaterial fluxes, research and patents.

BIBLIOGRAPHY

- AIGRAIN P., CODRON J.-M. et THOYER S., «Questions de normes agro-alimentaires dans le contexte de globalisation», *Cahiers d'Economie et Sociologies Rurales*, 2000, n. 55-56, pp. 111-138.
- BAHANS J.-M. et MENJUCQ M., *Droit du marché viti-vinicole*, Bordeaux, Féret, 2003.
- BOGGIS C., «Tesco restructures wine team», *Off Licence News*, 4 avril 2011, http://offlicencenews.co.uk/news/fullstory.php/aid/12136/Tesco_restructures_wine_team.html.
- BOY L., «Propriété intellectuelle, l'agriculture en première ligne avec l'accord ADPIC», in DÉMÉTER 2002, *Nouveaux enjeux pour l'agriculture*, Paris, Armand Colin, 2002.
- COLMAN T., *Wine Politics. How Governments, Environmentalists, Mobsters, and Critics Influence the Wine We Drinks*, Berkeley, University of California Press, 2008.
- COUDERC J.-P., «Poids économique de la filière viti-vinicole française et création de valeur», *Bacchus 2005*, 2005, pp. 191-207.
- DOUGLAS M., *How Institutions Think*, London, Routledge & Kegan Paul, 1986; publié en français sous le titre *Comment pensent les institutions*, Paris, La Découverte, 1999.
- GOBIERNO DE CHILE, MINISTERIO DE AGRICULTURA, SAG, *Catastro Vitícola Nacional 2009*, <http://www.sag.gob.cl/OpenDocs/asp/pagVerRegistro.asp?argInstanciaId=52&argRegistroId=5717>.
- HUGHES L., «Constellation-Hardy will be “the Coca-Cola of winemaking” – Millar», *Decanter*, 21 January 2003, <http://www.decanter.com/news/wine-news/489367/constellation-hardy-will-be-the-coca-cola-of-winemaking-millar>.
- LABORIE S., «Les institutions internationales et la protection des indications géographiques», in *Les Pouvoirs publics, la vigne et le vin. Histoire et actualité du droit*, CERDAC – CHAD, Bordeaux, Éditions Féret, 2008, pp. 85-115.
- OIV, *Note de conjoncture mondiale. Mars 2008*, 2008, http://news.reseau-concept.net/imagens/oiv/Client/2008_note_conj_mars_FR.pdf.

- PITTE J.-R., «L'augmentation du sucre dans les vins: réchauffement du climat ou changement de goût?», in *Réchauffement climatique, quels impacts probables sur les vignobles?*, 2007, http://www.u-bourgogne.fr/chaireunesco-vinetculture/Actes%20clima/Actes/Article_Pdf/J-R.Pitte.pdf.
- ROSE B., «No more whining about geographical indications: Assessing the 2005 Agreement between the United States and the European Community on the trade in wine», *Houston Journal of International Law*, 29, 2007.
- SCHIRMER R., «Les vignobles et leurs patrimoines: cépages, architectures et paysages au cœur de la mondialisation», in *Mutations des territoires en Europe*, Actes du Colloque international *Héritages et trajectoires rurales en Europe*, 6-7 septembre 2007, Montpellier, UMR 5045, Université Paul Valéry, à paraître.
- SCHIRMER R., «Boirons-nous du vin de glace brésilien?», *La Géographie: Terre des hommes*, 7, 2010, n. 1534, pp. 18-21.
- VESETH M., *Wine Wars. The Curse on the Blue Nun, the Miracle of Two Buck Chck, and the Revenge of the Terroirists*, Lanham-Boulder-New York-Toronto-Plymouth, UK, Rowman & Littlefield Publishers, 2011.
- Les Voix du Terroir*, documentaire d'Etienne Besancenot et Florent Girou, 60 mn, 2006.

RIASSUNTO – *La globalizzazione nel settore della vigna e del vino* - Il settore del vino ha subito una trasformazione radicale con il passaggio da attività artigianale ad attività industriale, com'è stato il caso per altri settori dell'agroalimentare. Si è andato però instaurando un nuovo modello di viticoltura che va ben oltre la semplice contrapposizione fra vecchio e nuovo. Essendo basato su tipi di vitigno, che – per ragioni di uniformità e standardizzazione – vengono imposti da potenti imprese internazionali, tale modello affida un ruolo essenziale alle regole del mercato, in dispregio dei regolamenti approvati dall'Organizzazione internazionale della vite e del vino, che riposano invece su una definizione culturale del prodotto.

SUMMARY – *Globalization in the wine world* - The world of wine has undergone a radical transformation: from an artisan's craft to an industrial product, just as in the case for other sectors of agro- alimentation. A new model for viticulture is currently being put in place which cannot be inscribed into the reductive duality of old vs. new world. Concentrating on varietals wines for reasons of uniformity and standardization, as proposed by powerful multinational firms, this model has a profound impact on rules of the market. In fact, it is particularly offensive as it risks undermining ancient regulation devised by the International Organization of Vine and Wine (OIV) which founds itself in a cultural definition of wine.

Sessione 4

GEOGRAFIE DEL TURISMO

GIACOMO CAVUTA*

IL TURISMO CULTURALE ITALIANO FRA GESTIONE DEL PATRIMONIO CULTURALE E QUALITÀ DELLA VITA

1. PREMESSA

Il movimento verso città d'arte e luoghi culturali risulta in costante crescita, come sottolineano diversi Rapporti di Istituti specializzati (Federturismo-Confindustria, PricewaterhouseCoppers, Touring Club Italiano). Senza dubbio lo sviluppo del turismo culturale è da ricollegare ad un diffuso aumento del livello d'istruzione unito ad un generale aumento di reddito, che ha spinto alcuni segmenti di domanda a spendere maggior tempo e maggior denaro per viaggi ed esperienze che coinvolgono aspetti interiori della personalità. Ma reddito ed istruzione non sono le uniche condizioni alla base di questo fenomeno.

Il Patrimonio culturale non rappresenta soltanto una fonte di ricchezza, ma anche un'occasione di sviluppo e di crescita personale e collettiva. Una realtà che offre innumerevoli possibilità a chi considera le testimonianze del passato e del presente un concreto strumento di diffusione del sapere e della cultura. Il potenziale turistico italiano è particolarmente elevato grazie alla ricchezza e alla varietà di risorse naturali, artistiche, storiche e culturali presenti sul territorio. Il Patrimonio culturale, in particolare, inteso in senso ampio come insieme di beni materiali e immateriali, rappresenta una risorsa preziosa che, se adeguatamente valorizzata, è in grado di generare un forte business turistico. La funzione economica dei beni culturali è infatti strettamente connessa alla loro fruizione. Dal confronto con i principali competitor europei emergono

* Dipartimento di Economia dell'Università «G. d'Annunzio» di Chieti-Pescara.

la ricchezza del patrimonio artistico-culturale nazionale e le opportunità derivanti dal settore dell'arte come fonte di generazione di valore per il settore del turismo, in particolare quello culturale, e per l'economia italiana nel suo complesso. Dall'analisi emerge che il nostro Paese può sviluppare un vantaggio competitivo sostenibile nei settori legati alla valorizzazione del patrimonio storico, artistico e culturale. Questo tema assume maggiore importanza e incisività se si pensa che l'Italia è un immenso museo all'aperto. Possiede, infatti, il più ampio patrimonio culturale a livello mondiale con oltre 3.400 musei, circa 2.000 aree e parchi archeologici e 44 siti UNESCO.

In effetti il patrimonio storico-culturale presente nel nostro Paese risulta essere il fattore di attrazione preponderante per i flussi di turisti provenienti dall'estero. Occorre però considerare che ad attirare il popolo dei turisti «culturali» non è solo un interesse specifico per la visita di monumenti, chiese, musei e siti storici e archeologici, ma anche una motivazione più ampia che spinge a vivere il fascino della città e dei luoghi d'arte. Dunque buona parte dei turisti culturali non sono alla ricerca tanto dell'arte quanto dell'atmosfera della città e dei luoghi d'arte. In questo senso rientrano negli interessi di questa categoria di turisti anche tutte le forme nelle quali si esprime la qualità della vita di un popolo: tradizioni, gastronomia, artigianato e quell'insieme di elementi socioculturali che caratterizzano un'area (DALL'ARA G., www.marketing-turistico.com).

Pertanto, se fare turismo culturale non significa solo visitare musei, chiese, siti archeologici, ma anche esplorare un mondo di tradizioni, usi, costumi, assaporare la vita quotidiana di un popolo e di un Paese, comprenderne l'identità storica e sociale, proporre servizi turistico-culturali non significa solo offrire visite guidate o escursioni in singole località ma viaggi nella cultura, esperienze tematiche che favoriscano la conoscenza e la diffusione di un sapere non limitato alle testimonianze del passato, ma molto più ampio, completo ed esaustivo. Tali premesse generali costituiscono le basi di successo del business rappresentato dall'erogazione di servizi turistico-culturali. Una visione così ampia di offerta si traduce nella considerazione che tutti potrebbero potenzialmente esserne i fruitori. Affinché possa essere garantito un servizio di alta qualità e dotato di valore aggiunto rispetto alla concorrenza, è tuttavia indispensabile limitare l'area di riferimento, restringere il campo di azione.

La diversità del patrimonio culturale e il dinamismo della creazione artistica rappresentano le fondamentali testimonianze della «identità europea». Il patrimonio culturale definisce l'identità di una collettività e costituisce una preziosa risorsa che, per la sua intrinseca natura, non è rinnovabile e pertanto necessita di essere tutelata e valorizzata per garantirne la fruizione nel tempo. Le città d'arte vengono sempre più

annoverate tra gli autentici osservatori privilegiati delle realtà locali, quali specifici luoghi di offerta turistico-culturale, in quanto la conservazione del patrimonio, assieme alla qualità delle proposte culturali, rafforza l'interesse delle medesime zone urbane, acquisendo in tal modo valore economico in termini sia di localizzazione degli investimenti, sia di fonte generatrice dei flussi turistici.

Il turismo culturale intende in particolare fornire il suo contributo incentrando l'attenzione sugli aspetti economici ed occupazionali, mettendo in rilievo il valore dell'attività culturale ed il suo specifico apporto alla coesione sociale, all'identità regionale ed allo sviluppo della collettività nel contesto urbano. Esso sta sperimentando un formidabile ritorno di interesse, rispetto al quale beneficia senza dubbio, della combinazione di diversi fattori: il movimento di rivalorizzazione e risanamento dei centri storici delle città, l'ampliamento e la correlata diversificazione delle attività culturali, l'interesse notevole da parte dei consumatori per il patrimonio e l'urbanistica, la ricerca di animazione e di opportunità.

All'interno del mercato unico, il frazionamento delle ferie e il generalizzato aumento della mobilità rappresentano ulteriori fattori che favoriscono lo sviluppo del turismo urbano europeo dal lato della domanda. L'offerta, a sua volta, si diversifica non solo in base all'evoluzione delle esigenze dei visitatori in termini di attività e di svago, ma anche grazie alla presa di coscienza e alla volontà sempre più decisa dei responsabili politici di promuovere il turismo quale asse strategico di sviluppo socio-economico, propulsore di ricchezza e di occupazione.

Il cuore dell'offerta culturale del nostro Paese si concentra in poche aree urbane conosciute nel mondo o pubblicizzate, polarizzando i maggiori flussi sia dei nuovi turisti provenienti da aree emergenti dal punto di vista economico (Asia, Paesi dell'Est europeo), sia i turisti tradizionali provenienti dall'Europa nord-occidentale e dall'America settentrionale. Ciò che li accomuna è il comportamento: di norma si tratta di un turista che dispone di poco tempo e che, pertanto, si limita a «toccare» le grandi attrazioni, per lasciarle in breve alla ricerca di nuove destinazioni. È un turista «maturo», cioè un turista che ormai ha acquisito una consolidata esperienza di viaggio e di ospitalità: nel rapporto con offerta e con i servizi turistici è dunque sensibile alla qualità; è un turista che sa selezionare, scegliere, valutare il rapporto qualità/prezzo nonché il contatto con il territorio e con la cultura locale (MACCHIAVELLI, 2008).

Gli impatti sul benessere sociale ed economico di una determinata area urbana sono evidenti e le molteplici attività associate al turismo rappresentano una rilevante fonte di occupazione diretta, indiretta e indotta. Il patrimonio culturale di una città, che rappresenta la matrice dell'identità dei luoghi e della storia di un territorio assume una valenza strategica, dando vita a nuove forme di competizione tra sistemi

locali fondate su un'innovativa declinazione dello sviluppo sostenibile. La stessa pianificazione e la valorizzazione del patrimonio culturale locale non si identificano più, come settore o semplice attributo qualitativo dello sviluppo di un territorio, ma rappresentano una nuova opportunità di tutela e sviluppo sostenibile del tessuto culturale di un luogo (NOTARSTEFANO, 2004).

2. L'ANALISI DEL PATRIMONIO CULTURALE

In Italia tra musei, monumenti e aree archeologiche, statali e non, vi sono quasi 5.000 luoghi di fruizione artistico culturale (di cui 300 chiusi al pubblico), variamente distribuiti sul territorio. In questo quadro è di assoluta evidenza – in termini sia quantitativi che qualitativi – il valore assunto dal complesso delle strutture museali (circa 3.800 musei), che, costituiscono il patrimonio culturale nazionale nell'immaginario del turista medio. Nel totale i luoghi di attrazione artistico culturali (oltre i musei, 1.800 aree archeologiche e complessi monumentali) vengono ogni anno visitati complessivamente da circa 95 milioni di persone con introiti che si aggirano sui 250 milioni di euro (ISTAT, Sistan-Mibac, 2009).

L'attenzione dei turisti e degli operatori si è focalizzata quasi esclusivamente sui musei e sui siti delle grandi città d'arte: infatti i musei, gallerie, pinacoteche, monumenti e aree archeologiche statali, variamente distribuiti sul territorio italiano, sono in grado di esercitare una capacità attrattiva quantificabile complessivamente in oltre 71 milioni di visitatori in un anno (2008), cui si aggiungono i numeri degli escursionisti e delle comunità locali, in particolare le numerose scolaresche che ogni anno visitano questi luoghi.

La gamma è molto ampia se si pensa che il patrimonio statale comprende istituzioni quali il Circuito archeologico Colosseo, Palatino e Foro Romano, in grado di attirare da solo un pubblico di oltre 4,4 milioni di visitatori e di generare introiti per 29,7 milioni di euro; nonché gli Scavi Vecchi e Nuovi di Pompei (2,5 milioni di visitatori e 20,4 milioni di incassi) o le gallerie fiorentine (Uffizi, Corridoio Vasariano e Accademia, con poco meno di 3 milioni di visitatori e incassi per 15 milioni di euro annui). Ai precedenti, si aggiungono, inoltre, siti statali di rilevanza internazionale, quali la Galleria Borghese e le Terme di Caracalla a Roma, gli Scavi di Ostia antica e quelli di Ercolano, la Grotta Azzurra di Anacapri, Villa d'Este e Villa Adriana a Tivoli, Palazzo Pitti a Firenze, la Reggia di Caserta, il Cenacolo Vinciano a Milano, il Museo delle Antichità egizie a Torino, il Palazzo Ducale e Palazzo Te a Mantova e i Templi di Paestum, solo per citarne alcuni (ISTAT, Sistan-Mibac, 2009).

Se le dimensioni e le caratteristiche del patrimonio culturale statale sono ampiamente note e documentate, in virtù non solo del valore assoluto delle istituzioni che lo costituiscono ma anche della loro gestione centralizzata, non altrettanto può dirsi del più ampio ed eterogeneo patrimonio culturale «non statale». Questo insieme di strutture è composto da una galassia di istituzioni regionali, provinciali, comunali, ecclesiastiche, private, universitarie o di altra natura, distribuite in modo capillare su tutto il territorio nazionale. Le strutture museali non statali, generalmente caratterizzate da minori dimensioni e da una più modesta notorietà rispetto alle principali istituzioni statali, sono però quelle che meglio rivestono il ruolo di risorse strategiche per lo sviluppo sostenibile, in virtù dello stretto legame e del forte radicamento con il contesto e le comunità locali. Possono perciò svolgere una funzione propulsiva specifica nel promuovere l'identità culturale e sociale del territorio.

La massima densità del patrimonio culturale si registra nelle regioni dell'Italia centrale, e in particolare in Toscana, Marche e Umbria, dove più del 60% dei comuni è interessato dalla presenza di una struttura espositiva a carattere museale (rispettivamente il 64,5, il 62,2 e il 60,9). Solo nelle regioni Piemonte, Campania, Calabria, Molise e Lombardia – nelle quali la geografia amministrativa risulta particolarmente frammentata – meno di un comune su quattro dispone di almeno un istituto museale sul proprio territorio. In media, percorrendo il territorio nazionale, ogni due comuni ci si imbatte in un museo o un istituto simile. La diffusione del patrimonio culturale autorizza a definire il nostro Paese un «territorio museale», così come correntemente rappresentato nell'immaginario comune. Ponderando la dotazione museale rispetto all'estensione territoriale, si calcola che in Italia sono presenti in media 1,4 musei ogni 100 kmq di superficie. In 307 comuni il rapporto raggiunge il valore medio di oltre dieci istituzioni a carattere museale ogni 100 kmq; questa incidenza media, che delinea una distribuzione molecolare del patrimonio, afferisce, in particolare alle province di Trieste, Napoli, Milano, Como, Varese e Genova (ISTAT, *Rapporto annuale*, 2008).

Se si calcola, invece, la dimensione della dotazione museale rispetto alle dimensioni demografiche, la popolazione italiana dispone in media di 7 musei ogni 100.000 abitanti; se si considera, inoltre, che più di un terzo delle istituzioni censite è localizzato in comuni con meno di 5.000 abitanti, i dati statistici restituiscono effettivamente un'immagine del nostro Paese come «museo diffuso».

Nonostante la polverizzazione territoriale, la rilevanza del patrimonio non statale risulta imponente anche in termini di domanda. Nel complesso, sulla base dei dati rilevati, in media, a livello nazionale, i musei e le istituzioni simili hanno ospitato 176 visitatori ogni 100 abitanti residenti

nel rispettivo comune di appartenenza. Più in dettaglio, 765 comuni – oltre un terzo di quelli con almeno un istituto museale o simile – hanno attratto in un solo anno una popolazione di visitatori di dimensione pari o maggiore rispetto a quella dell'intera popolazione residente.

Solo un terzo degli istituti non statali censiti è ubicato in comuni (in totale 227) identificati, sulla base della classificazione delle località utilizzate per le rilevazioni degli esercizi e dei flussi turistici, come «città di interesse storico e artistico» e, complessivamente, questi hanno assorbito quasi i due terzi del pubblico complessivo dei musei. Questa geografia culturale restituisce la rappresentazione di una domanda che non si rivolge e non si concentra esclusivamente nelle aree di maggiore notorietà e attrazione di massa, ma è interessata anche a realtà disseminate sul territorio e non ancora tipicamente caratterizzate sul piano turistico. A fronte di una dotazione effettiva e di una disponibilità potenziale dell'offerta diffuse in modo capillare sul territorio, emerge, dunque, dall'analisi un segmento di domanda che merita di essere adeguatamente valorizzato, soddisfatto e ulteriormente sviluppato. Attraverso il coordinamento e l'integrazione delle iniziative sul territorio e la stretta cooperazione tra i diversi soggetti coinvolti, si può migliorare la qualità dei servizi di informazione, accoglienza e fruizione, se si vuole tentare di incrementare i livelli di partecipazione culturale ed evitare che questa si vada a concentrare sui soliti pochi poli di forte attrazione per il grande pubblico (ISTAT, *Rapporto annuale*, 2008).

Oltre il 57% dei musei e istituti della cultura non statali sono localizzati nelle regioni del Nord Italia, Emilia-Romagna e Toscana comprese, con 400.000 visitatori, pari al 63,7% del totale dei visitatori dei musei non statali italiani.

Interessante il caso della Lombardia, con 367 unità non statali pari al 95,5% del totale dei musei e istituti della cultura presenti in regione e all'8% del totale nazionale, posizionando la regione al quarto posto in Italia per presenza di musei e istituti della cultura non statali, dopo Toscana, Piemonte, Emilia-Romagna e confermando la ricchezza dell'offerta museale lombarda, testimonianza della storia del collezionismo artistico, scientifico e naturalistico oltre che della storia e identità del territorio, con la quasi totalità delle istituzioni aperte al pubblico e oltre la metà a titolo gratuito. Il sistema museale della Provincia di Mantova presenta al riguardo la performance migliore con oltre il 72% dei musei e istituti di cultura non statali aperti oltre le 200 giornate annue, seguito dai musei della provincia di Cremona (69%), Milano (60%), Varese (58%) (AROSIO, 2011). La Lombardia mantiene questa posizione anche considerando il totale complessivo dei visitatori dei musei (statali e non) con 6.620.347 presenze registrate al 2006 pari al 6,8% del totale nazionale, dopo Toscana (21% del totale), Lazio, Campania, Veneto. I

musei di Milano e Brescia insieme, intercettano il 66% circa del totale dei visitatori dei musei lombardi, ma sono i musei della provincia di Milano a ricevere il maggior numero assoluto di visitatori (2.299.288 nei musei non statali, 2.843.102 in totale) con un rapporto visitatori/istituto di 42.434 presenze, a fronte di una media regionale di 17.240 (*ibidem*). Il dato è significativo della vitalità del sistema dei musei lombardi e della capacità di intercettare anche il pubblico locale, se si considera che Toscana, Lazio, Campania e Veneto sono le regioni in cui sono presenti le maggiori città d'arte italiane. Dal 2004 al 2008, il numero dei musei e raccolte museali riconosciuti da Regione Lombardia è cresciuto del 42,7% (da 117 a 167), di cui il 60% aderenti a un sistema museale, i giorni di apertura sono aumentati del 42,2%, vi è stato un incremento dei visitatori per 100.000 residenti del 17,7%, il personale dipendente rappresenta il 37% del personale presente e si è assistito a un aumento complessivo di pubblico di oltre il 20%.

3. LA FLESSIONE RECENTE DELL'UTENZA

Per meglio evidenziare la mappa museale nelle città italiane abbiamo analizzato i 30 musei italiani più visitati. Si tratta di 13 istituti del Centro Italia, di 10 del Nord e di 7 del Sud – quest'ultimo con una spiccata vocazione archeologica, visto che 6 siti su 7 appartengono a questa categoria – che hanno accolto complessivamente, nel 2008, oltre 23 milioni di visitatori. Questi 30 «gioielli» del patrimonio storico-artistico italiano hanno dunque attratto, da soli, quasi un quarto di tutto il pubblico dei siti culturali della Penisola. Musei Vaticani, Scavi di Pompei e Uffizi sono stati i tre luoghi d'arte più visitati raccogliendo complessivamente 8,2 milioni di visitatori. Sono 6 su 30 i musei che hanno registrato un incremento di visitatori nel 2008, mentre per gli altri si riscontra una generale contrazione degli accessi quantificabile in circa 1,6 milioni di visitatori in meno rispetto al 2007 (le Gallerie dell'Accademia a Venezia, i Musei Vaticani e Villa Borghese a Roma, il Museo Egizio e il Museo Nazionale del Cinema a Torino e il Cenacolo a Milano: cfr. Tab. 1). Il trend negativo per l'affluenza viene confermato dall'analisi dei dati per il 2009 con un *ulteriore calo di visitatori, anche se inferiore a quello del 2008*. In diminuzione sensibile Palazzo Ducale di Venezia, che scende del 18%: una diminuzione dei visitatori legata al calo generale dei turisti nel capoluogo veneto, pari a circa il 10%. A Firenze perde circa il 18% anche l'Opera di Santa Croce, mentre risultano stabili gli Uffizi (nel 2008: -3,8%) (CENTRI STUDI TCI, 2009).

Nell'annuale indagine sui Musei italiani del Touring Club, inoltre, tra i 30 Musei più visitati in Italia, nel 2008, sono segnalati solo tre musei

Museo (tipologia)		Totale 2008	Totale 2007	Var. % 2008-2007
1 Musei Vaticani	Città del Vaticano	4.441.734	4.310.083	3,00
2 Galleria degli Uffizi e Corridoio Vasariano	Firenze	1.553.951	1.615.939	-3,80
3 Palazzo Ducale	Venezia	1.358.186	1.466.898	-7,40
4 Galleria dell'Accademia	Firenze	1.234.321	1.286.722	-4,10
5 Opera di Santa Croce	Firenze	837.575	927.976	-9,70
6 Museo Nazionale di Castel Sant'Angelo	Roma	734.585	843.792	-12,90
7 Museo Nazionale del Cinema	Torino	532.196	526.811	1,00
8 Museo di San Marco	Venezia	510.000	551.000	-7,40
9 Galleria Borghese	Roma	486.885	485.548	0,30
10 Palazzo Vecchio	Firenze	361.462	412.144	-12,30

Tab. 1 - I dieci musei artistici più visitati.

Fonte: Centro Studi Touring Club Italiano

milanesi: il Civico Museo di Storia Naturale 350.000 presenze, come nel 2007, 20° posto in graduatoria, ma al 3° posto tra i 10 musei scientifici più visitati in Italia dopo l'Acquario di Genova e il Bioparco di Roma: cfr. Tab. 2, il Cenacolo Vinciano (335.011 presenze, uno dei sei musei della classifica che hanno visto crescere i visitatori tra il 2007 e il 2008, 22° posto), il Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia (329.453 visitatori in 8,5 mesi di apertura, 24° posto, ma quarto tra i 10 musei scientifici più visitati), mentre nella classifica Touring non è più presente il Palazzo Ducale di Mantova. Tutti gli altri registrano, invece, una contrazione degli accessi anche molto consistente, per un totale di 1,6 milioni di visitatori in meno rispetto al 2007. È così per la Reggia di Caserta (-26,4%), per il Museo Archeologico di Napoli (-18,8%) e per i Musei Capitolini (-12,4%), fino a casi come l'Acquario di Genova (-10,4%) che negli anni scorsi si era mantenuto in ascesa esponenziale. Si tratta di una tendenza di cui già c'erano state avvisaglie nel 2007 e che, vista la composizione della classifica, composta per lo più, dagli stessi musei, sembra indicare non tanto una crisi delle singole strutture quanto piuttosto un calo generalizzato «di settore».

Migliore la situazione dei musei scientifici (Tab. 2), molti dei quali mantengono un trend positivo, pur con un'affluenza media per istituto decisamente più bassa rispetto agli artistici e agli archeologici: soprattutto il Museo «Caffi» di Bergamo (+13,2%), La Città dei Bambini e dei

Museo (tipologia)		Totale 2008	Totale 2007	Var. % 2008-2007
1 Acquario di Genova	Genova	1.212.000	1.352.000	-10,40
2 Bioparco*	Roma	780.057	898.806	-13,20
3 Civico di Storia Naturale	Milano	350.000	350.000	0,00
4 Museo Naz. della Scienza e della Tecnica «L. da Vinci»**	Milano	329.453	384.479	–
5 Città della Scienza	Napoli	236.718	195.235	17,50
6 Giardino Zoologico di Pistoia	Pistoia	154.227	162.291	-5,20
7 Ente Giardini Villa Taranto	Verbania	150.000	147.000	2,00
8 La Città dei Bambini e dei Ragazzi	Genova	142.000	120.000	15,50
9 Galata Museo del Mare	Genova	140.000	130.000	7,70
10 Museo Civico di Scienze Naturali «E. Caffi»	Bergamo	112.216	97.441	13,20

Tab. 2 - I dieci musei scientifici più visitati.

* Nel 2008 non è stata effettuata la «Notte Bianca», apertura straordinaria che nel 2007 aveva contribuito al numero complessivo di accessi con circa 100.000 gratuità.

** Il dato non è calcolabile in quanto il Museo è rimasto chiuso al pubblico dal 9 giugno al 16 settembre 2008 e pertanto i dati relativi al 2007 e al 2008 non risultano confrontabili.

Fonte: Centro Studi Touring Club Italiano.

Ragazzi a Genova (+15,5%) e la Città della Scienza a Napoli (+17,5%). Contrariamente a quanto accade per molti musei artistici, il pubblico dei musei scientifici è ancora fatto soprattutto di italiani e molti musei scientifici si stanno indirizzando verso un'utenza costituita da famiglie e da ragazzi (comprese anche le scolaresche). Esempio ne è l'offerta dei tre musei scientifici di Genova, prima città in classifica, che ha addirittura dedicato ai suoi giovani visitatori un museo *ad hoc*, ispirato e strutturato come la parigina Cité des Science et de l'Industrie.

I musei artistici rappresentano l'offerta *core* del sistema italiano anche a livello di Top 30, ove dominano la classifica sia per numerosità, sia per importanza dei flussi (14 milioni di visitatori). Anche se rappresentano il numero maggiore dei musei, questa tipologia di istituti ha subito, rispetto al 2007, una forte contrazione di accessi, indipendentemente dall'area geografica: -12,9% per Castel Sant'Angelo a Roma, -12,3% per Palazzo Vecchio a Firenze, -7,4% per Palazzo Ducale e Museo San Marco a Venezia. Solo 4 istituti poi superano quota un milione e resta una profonda distanza tra i numeri dei Musei Vaticani – primi in Top

10 e forti della varietà tipologica delle collezioni – e degli Uffizi, secondi classificati e primo vero museo «artistico-puro», nonché propriamente italiano, in quanto i Vaticani sono extraterritoriali (CENTRO STUDI TCI, 2009). Nei primi dieci posti troviamo, poi, altri tre istituti fiorentini: la Galleria dell'Accademia, l'Opera di Santa Croce e Palazzo Vecchio. Due siti in classifica per Venezia, di cui uno pubblico, Palazzo Ducale, e uno ecclesiastico, il Museo di San Marco, e tre per Roma. Uno, infine, a Torino. La Top 10 dei musei artistici italiani è dominata dunque dalle grandi città d'arte del Nord e del Centro Italia.

Le aree meridionali ritrovano presenza grazie all'archeologia: 6 dei 10 siti e musei archeologici più visitati si trovano infatti tra Campania e Sicilia, i restanti nel Lazio (3) e in Piemonte (1). Per di più sono sempre Sicilia e Campania a ospitare sul proprio territorio tutti i siti presenti in Top 10 riconosciuti dall'UNESCO come «Patrimonio Mondiale dell'Umanità»: gli scavi di Pompei ed Ercolano, la Valle dei Templi, la Neapolis di Siracusa e Villa Imperiale del Casale sul totale dei 44 siti UNESCO presenti in Italia.

Museo (tipologia)		Totale 2008	Totale 2007	Var. % 2008-2007
1 Scavi di Pompei	Pompei (NA)	2.253.633	2.571.725	-12,40
2 Museo Centrale del Risorgimento	Roma	810.000	880.000	-7,90
3 Parco Arche. e PaesaggisticoValle dei Templi	Agrigento	616.503	663.889	-7,10
4 Area Arche. della Neapolis e Orecchio di Dionisio	Siracusa	537.018	591.793	-9,30
5 Museo delle Antichità Egizie di Torino	Torino	510.952	510.174	0,10
6 Musei Capitolini	Roma	452.232	516.420	-12,40
7 Museo Arche. Reg. le Villa Imperiale del Casale*	P.za Armerina	311.081	415.446	0,00
8 Scavi di Ostia e Museo	Roma	306.172	312.369	-2,00
9 Museo Archeologico Nazionale	Napoli	290.016	357.032	-18,80
10 Scavi di Ercolano	Ercolano (NA)	264.036	301.786	-12,50

Tab. 3 - I dieci musei storico-archeologici più visitati.

* Il dato non è calcolabile in quanto il Museo è rimasto chiuso al pubblico dal 4 novembre 2008 fino al 2 marzo 2009 e pertanto i dati relativi al 2007 e al 2008 non risultano confrontabili.

Fonte: Centro Studi Touring Club Italiano.

Al vertice tra gli archeologici, Pompei viene prima degli Uffizi, nonostante le pesanti perdite in termini di affluenza: oltre il 12% per i siti archeologici vesuviani e il 19% per il Museo Archeologico di Napoli, uno dei più importanti al mondo per quel che riguarda, invece, le collezioni. Se quest'ultimo, però, tra il 2006 e il 2007 aveva già subito un calo del 6,7%, Pompei ed Ercolano nel 2007 avevano visto aumentare, anche se di poco, i loro flussi rispettivamente con una crescita dello 0,1% e del 2,1%: dato, questo, che sembra rafforzare l'idea che il calo dei due siti sia in parte riconducibile alle situazioni vissute da Napoli per la «emergenza rifiuti» (CENTRO STUDI TCI, 2009).

Il quadro negativo che scaturisce dall'analisi dei dati dei visitatori viene rafforzato dalle variazioni negative dei tassi di occupazione negli alberghi; se, infatti, potrebbe risultare improprio imputare la perdita di visitatori da parte dei musei solo all'andamento turistico, resta comunque interessante osservare che i dati riferiti di occupazione delle camere (dato provinciale) riportano un -13,4% per Venezia, -9,1% a Firenze, -11,3% a Roma e -11,6% a Napoli. Anche in questo caso è Torino l'unica in controtendenza con un +6% forse per il fatto di aver potuto contare, anche per il 2008, su un grande evento come World Design Capital. In particolare è interessante notare come, una volta esclusa Napoli, destinazione in cui la diminuzione di presenze turistiche e di visitatori può essere in parte ricondotta alle vicissitudini legate allo smaltimento dei rifiuti, siano proprio le due città a maggior vocazione turistico-culturale – Venezia e Firenze – a subire, sul fronte musei, le perdite maggiori. Città in cui gli accessi agli Uffizi, alla Galleria dell'Accademia, a Palazzo Ducale o al Peggy Guggenheim sono costituiti generalmente da turisti e per di più stranieri. Va detto però che, anche in contesti di forte calo come quello che ha interessato Firenze, i *must* dell'offerta museale – vale a dire Uffizi o Galleria dell'Accademia – perdono meno degli altri. Potrebbe forse essere questa la spiegazione anche della «tenuta» dei Musei Vaticani a Roma, di Brera e del Cenacolo a Milano, mete irrinunciabili sia per gli stranieri sia per gli italiani e quindi meno colpite dal taglio delle spese connesse alla vacanza (*ibidem*).

Passando a una prospettiva di «destinazione», in questo momento di crisi sembrano aver sofferto meno i musei delle città che non hanno una vocazione esclusiva al turismo culturale (Firenze, Roma, Venezia, Milano e Torino) e che probabilmente sono riuscite a compensare il calo attraverso il bacino d'utenza metropolitano e la maggior propensione ai consumi culturali dei residenti. Se sui «contenuti» i musei eccellono, complessivamente, però, risultano ancora poco orientati a soddisfare il pubblico contemporaneo che richiede anche servizi e prodotti che consentano di migliorare, rendere più piacevole e coinvolgente la visita. Si tratta di compiere una transizione che non vede più il museo come

custode passivo e severo, quanto piuttosto come interprete e divulgatore di ciò che è chiamato a tutelare, in grado di parlare anche a segmenti di utenti non tradizionali, quindi con logiche e competenze in parte nuove.

4. CENNI CONCLUSIVI

A fronte della ricchezza del patrimonio culturale italiano rispetto alle realtà estere, emergono dall'analisi enormi potenzialità di crescita non ancora sfruttate e sarà perciò indispensabile utilizzare in maniera sinergica e in una logica di stretta filiera il rapporto fondamentale che esiste in Italia fra patrimonio artistico e culturale e industria turistica: l'obiettivo primario degli operatori del settore non può che essere quindi quello di puntare i riflettori su un ambito che può riservare notevoli sorprese dal punto di vista della ripresa economica.

Nonostante questo dato di assoluto primato a livello mondiale, il RAC, l'indice che analizza il ritorno economico degli asset culturali sui siti UNESCO, mostra come gli Stati Uniti, con la metà dei siti rispetto all'Italia, hanno un ritorno commerciale pari a 7 volte quello italiano.

In particolare, le stime degli analisti indicano che il settore culturale e creativo in Italia raggiunge solo il 2,6% del PIL nazionale (pari a circa 40 miliardi di euro), rispetto al 3,8% di UK (circa 73 miliardi di euro) e 3,4% della Francia (circa 64 miliardi di euro). È evidente il gap competitivo e la scarsa capacità di sviluppare il potenziale del nostro Paese. Il PIL del turismo culturale sul totale del PIL dell'economia turistica italiana pesa il 33%, con un valore pari a 54 miliardi di euro. Questo valore è inferiore rispetto al 39% della Spagna (pari a 79 miliardi di euro), ma superiore al 28% del Regno Unito (pari a 57 miliardi di euro) e al 31% della Francia (pari a 65 miliardi di euro) (CONF-CULTURA FEDERTURISMO PRICEWATERHOUSECOOPERS, 2009).

L'attuale momento di crisi dovrebbe rappresentare uno stimolo per intraprendere un percorso verso l'innovazione dell'offerta, almeno in due direzioni: introducendo servizi per il pubblico in sintonia con le esigenze dello stesso, ricercando una più ampia integrazione tra museo e territorio. Nonostante numerosi tentativi, per esempio sul versante organizzativo (realizzazione di *destination* o *city card* per mettere a sistema l'offerta locale), il dialogo tra museo e territorio risulta ancora difficile. Non si è instaurata in molti casi, infatti, una compiuta e proficua relazione tra museo e residenti, per rafforzare l'identità territoriale e l'identificazione degli abitanti con un contesto nel quale sono custoditi beni culturali di grande valore né tra museo e tessuto produttivo locale, che potrebbe configurarsi anche come modalità alternativa per ricercare risorse finanziarie a sostegno dell'attività di valorizzazione. Infatti

il turismo culturale è chiamato a svolgere un ruolo primario: quello di stimolare le comunità locali a farsi portatrici della propria identità culturale, non solo perché attraverso il turismo si genera reddito per le comunità presenti, ma anche perché una proposta di turismo culturale, adeguatamente formulata, può aiutare a far riemergere le componenti di un'identità culturale spesso dispersa (MACCHIAVELLI, 2008).

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV., *Il turismo culturale in Italia fra tradizione e innovazione*, Memorie della Società Geografica Italiana, Roma, Società Geografica Italiana, 2005.
- AA.VV., *Studio sul turismo culturale*, ENIT, Roma, 2005.
- AA.VV., *Sesto rapporto sul sistema alberghiero in Italia*, Federalberghi, Roma, Edizioni ISTA, 2010.
- ADAMO F. (a cura di), *Atti convegno giornate del Turismo 2001-2002*, Bologna, Pàtron, 2004.
- AROSIO F.M. (a cura di), *I musei e gli istituti similari non statali*, Roma, ISTAT servizio produzione editoriale, 2011.
- ASHWORTH G.J. e TURNBRIDGE J.E., *The Tourist-Historic City*, London, Belhaven, 1990.
- BENCARDINO F. e PREZIOSO M., *Geografia del turismo*, Milano, McGraw-Hill, 2007.
- BYWATER H., «The market for cultural tourism in Europe», *EIU Travel & Tourism Analyst*, 1993, n. 6, pp. 30-46.
- CANDELA G., *Turismo culturale e promozione della sostenibilità ambientale*, Rimini, Maggioli, 2005.
- CARDINALE B. e FERRARI F., «Turismo e territorio in Abruzzo. Il grado di soddisfazione di operatori e utenti», in F. ADAMO (a cura di), *Turismo e territorio in Italia*, Bologna, Pàtron, 2004, pp. 261-265.
- CASARI M., *Turismo e geografia*, Milano, Hoepli, 2008.
- CAVUTA G., «Il fenomeno turistico: staticità vs evoluzione», in M. FUSCHI (a cura di), *Per una regione medioadriatica. Città, territorio, economia*, Milano, Franco Angeli, 2006, pp. 205-229.
- CAVUTA G., «Staticità ed evoluzione del fenomeno turistico», in L. VIGANONI (a cura di), *Il Mezzogiorno delle città. Tra Europa e Mediterraneo*, Milano, Franco Angeli, 2007, pp. 118-125.
- CENTRO STUDI TCI, *Dossier musei 2009*, Touring Club Italiano, Milano, 2009.
- CONFCLTURA FEDERTURISMO PRICEWATERHOUSECOOPERS, *Arte turismo culturale e indotto economico*, Roma, 2009.
- DALL'ARA G., *Le nuove frontiere del marketing nel turismo*, Milano, Franco Angeli, 2009.
- ENIT-ISTAT, *XVI Rapporto sul turismo italiana*, Mercury, Firenze, 2009.
- MACCHIAVELLI A., «Il turismo culturale: dimensioni nuove e implicazioni sul prodotto turistico», *Turistica*, 17, 2008, n. 2, pp. 47-72.
- MINISTERO DEI BENI ARTISTICI E CULTURALI e TCI, *L'annuario della cultura 2005*, Milano, Touring Club Italiano, 2005.
- MORELLI P., *Beni culturali e turismo nelle città d'arte italiane*, Milano, Franco Angeli, 2003.
- NOTARSTEFANO C. (a cura di), «Il turismo culturale urbano: orientamenti comunitari per un processo di sviluppo integrato», Convegno nazionale *Lecce città d'arte. Turismo culturale e nuova imprenditorialità*, Lecce, 2004.

- OSSERVATORIO NAZIONALE SUL TURISMO ITALIANO (a cura di), *Le vacanze italiane nel 2005 e le previsioni per l'estate*, UNIONCAMERE, ISNART, 2005.
- POLLICE F., *Territori del turismo*, Milano, Angeli, 2002.
- RICHARDS G. (a cura di), *Cultural Tourism in Europe*, Wallingford, CABI, 1995.
- UNEP, *Mediterranean Action Plan, Tourism and Sustainable Development, Recommendation and Proposals for Action, formulated by the Mediterranean Commission on Sustainable Development (MCSD) and adopted by the Mediterranean Eleventh Ordinary Meeting of the Contracting Parties to the Barcelona Convention*, Atene, 1999.
- ZARRILLI L., «Tessuto urbano e cultura: luci e ombre della dotazione strutturale», in M. FUSCHI (a cura di), *Per una regione medioadriatica, Città, territorio, economia*, Milano, Franco Angeli, 2006, pp. 173-178.
- ZARRILLI L., «I punti di forza», in P. LANDINI (a cura di), *Turismo e territorio. L'Italia in competizione*, Roma, Società Geografica Italiana, 2007a, pp. 20-25.
- ZARRILLI L., «Gli operatori privati», in P. LANDINI (a cura di), *Turismo e territorio. L'Italia in competizione*, Roma, Società Geografica Italiana, 2007b, pp. 102-105.

RIASSUNTO – *Il turismo culturale italiano fra gestione del patrimonio culturale e qualità della vita* - Il turismo italiano contemporaneo sta vivendo, non senza difficoltà, un passaggio complesso e delicato dalla «tradizione» all'«innovazione». Nell'ambito di questo processo, che potremmo definire di transizione strutturale, alcuni segmenti storicamente trainanti appaiono in affanno, mentre altri – come il turismo culturale e delle città d'arte – manifestano una notevole vitalità. In effetti, alla luce delle performance registrate negli ultimi anni, non è inverosimile affermare che il patrimonio artistico-culturale sia oggi la risorsa più valida e rappresentativa del turismo italiano, tanto da costituirne la principale leva competitiva. Se l'esistenza di una relazione forte tra turismo e aree urbane può essere data per scontata, è tuttavia importante cercare di integrare l'analisi svolta con una valutazione dell'impatto del turismo sulla qualità della vita nelle aree urbane a vocazione turistica. In tutta Europa la «città media» è un punto di forza dello sviluppo civile e sociale, economico e territoriale. Nel nostro Paese, poi, sono soprattutto le città medie a garantire elevati livelli di qualità della vita, attenuando i fattori critici delle grandi aree metropolitane ed esaltandone prosperità, vivibilità, accoglienza ed efficienza. Molteplici occasioni sono quindi offerte dal turismo che, in maniera sempre più determinante, incide sull'economia di un luogo, favorendo il recupero e il riuso di spazi e di funzioni urbane e delineando scenari di lavoro interessanti e per molti versi inediti. Emerge quindi come fondamentale la necessità di mettere in atto modelli atti a fornire feedback sulla situazione reale ed individuare i punti critici e le ipotetiche strategie che aiutino a delineare una città vivibile, urbana e turistica insieme, e che diano corpo a un'idea di ambiente urbano in grado di rispondere compiutamente alle molteplici e varieghe aspettative dei residenti e dei visitatori della città.

SUMMARY – *Italian cultural tourism between heritage management and quality of life* - Italian tourism is undergoing a difficult and complex transition from «tradition to innovation». In this structural process some leading market segments are in trouble, while cultural and urban tourisms show a substantial vitality. According to updated figures, it's possible to state that cultural heritage is the most important resource and the main asset for Italian tourism. If the link between tourism and urban areas can be taken for granted, it's nevertheless important to investigate the impact the former can have on the quality of urban life. In Europe, and in Italy as well, middle size towns are the strongholds of civil, economic and territorial development. They assure high levels of quality of life, mitigate the critical aspects of greater metropolitan areas and enhance prosperity, liveableness, efficiency. Tourism can affect the economic situation of a place by fostering the recovery and the reuse of urban spaces and functions and supplying job opportunities. It's therefore of fundamental importance to create models able to give a real information, identify critical aspects and elaborate strategies for a town that meet the needs of both residents and tourists.

MONICA MEINI*, ROSSELLA NOCERA* E
GIANFRANCO SPINELLI**

FLUSSI TURISTICI E REGIONI DI DESTINAZIONE: COME MISURARE LA MOBILITÀ TURISTICA

1. STUDIARE LA MOBILITÀ TURISTICA: L'EMERGERE DI NUOVI PARADIGMI

Il movimento turistico e i suoi pattern spaziali sono un tradizionale oggetto di studio della geografia del turismo, rientrando a pieno titolo nell'ambito di quella geografia della circolazione declinata al fenomeno turistico che già negli anni Quaranta-Cinquanta del secolo scorso venne codificata in Italia dal famoso modello tosciano. Quello su cui oggi bisogna puntare l'attenzione, alla luce delle nuove modalità di fare turismo, non è solo la circolazione intesa come spostamento dal bacino di utenza al territorio di accoglienza, ovvero dal luogo di residenza a quello di soggiorno, ma anche alla mobilità che avviene all'interno del territorio di destinazione, dove i flussi turistici disegnano geometrie sempre più complesse. Peraltro ad esse si intrecciano le geometrie altrettanto complesse dei *loisir*, ovvero delle attività ricreative di chi vive nel territorio. In letteratura questo tema è affrontato solo in parte in certi studi di sociologia, di *destination management* o di organizzazione dei trasporti, ma non è stato ancora trattato in maniera sistematica nella sua valenza spaziale.

Il nostro contributo intende:

1. interrogarsi sui possibili modi di analizzare la mobilità turistica, in conseguenza delle recenti tendenze del turismo globale;
2. proporre adeguati percorsi di ricerca;
3. valutare la potenzialità e l'attendibilità di nuove fonti di dati.

* Dipartimento Bioscienze e Territorio (DiBT) dell'Università del Molise, Laboratorio MoRGaNA (Mobility, Regions, Geoeconomics and Network Analysis).

** Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa (DiSEI) dell'Università del Piemonte Orientale.

Quello della mobilità turistica è un tema poco affrontato da un punto di vista applicativo sostanzialmente per un problema di strumenti di analisi e in particolare per la difficoltà e il costo di reperimento dei dati. È ben noto che la base di ogni quantificazione del movimento turistico è costituita dalle statistiche su arrivi e presenze nelle strutture ricettive, e su questo si sono sviluppate metodologie anche raffinate di misurazione della presenza effettiva di turisti in un territorio. Il movimento turistico viene quindi paradossalmente analizzato sulla base di dati di stanzialità, legati alle strutture ricettive, che non rendono conto del comportamento spaziale dei turisti. Ci sono poi una serie di dati derivanti dai luoghi di visita turistica ad accesso controllato (musei, mezzi di trasporto con finalità turistiche, ecc.) che possono essere usati per analizzare la fruizione turistica dello spazio, prevalentemente urbano; questi tuttavia presentano problemi di trattamento, poiché non rientrano generalmente in operazioni coordinate di raccolta e quindi manca la possibilità di comparazione. In alternativa a queste tipologie di dati, esistono inchieste dirette tramite questionari e interviste che ovviamente presentano problemi di costo.

È ormai assodato che il modello del turismo di massa, basato su vacanze lunghe e concentrate, è stato sostituito da una frammentazione dei periodi di vacanza, un'utilizzazione più intensa del tempo libero e una massimizzazione dell'esperienza turistica, in cui rientra anche un ampliamento dello spazio vissuto dal turista durante il soggiorno in un territorio.

Questo ampliamento dello spazio vissuto si può esplicitare con la ricerca di una maggiore compenetrazione con il territorio di accoglienza attraverso nuove forme di stanzialità (albergo diffuso in borghi antichi, dimore rurali, ecc.) ma anche in una maggiore articolazione dell'itinerario regionale, che può trovare riscontri concreti nella possibilità da parte del turista di coprire distanze anche ampie grazie al miglioramento delle infrastrutture di trasporto. Quest'ultima possibilità riguarda sia i turisti sia i residenti, rendendo improcrastinabile un'analisi sempre più attenta dei flussi escursionistici, che assumono valenze più complesse che in passato.

2. NUOVE FONTI DI INFORMAZIONE. ATTENDIBILITÀ E CRITICITÀ

Negli ultimi anni le informazioni presenti sulla rete crescono rapidamente e il *web* è diventato un'importante fonte anche per il turismo. Tra queste informazioni sono particolarmente utili quelle geolocalizzate, che forniscono la posizione di fatti e fenomeni nello spazio geografico. È il caso dei siti di condivisione di fotografie quali Panoramio o Flickr, che hanno il pregio di fornire un contenuto informativo quantitativamente rilevante costituendosi come vere e proprie banche dati territoriali. Tali banche dati possono essere a nostro avviso utilizzate con finalità

di ricerca per avere informazioni sul comportamento spaziale dei turisti in un dato territorio⁽¹⁾.

Questo contributo presenta prime riflessioni in merito all'elaborazione e validazione di metodologie di analisi quantitativa a partire da questo tipo di banche dati. Il presupposto è che la tipologia dei dati in oggetto è destinata ad ampliarsi enormemente e vedere aumentata la propria significatività (GRAHAM e ZOOK, 2011). La prospettiva è quella di verificare le potenzialità del *crowdsourcing*⁽²⁾ nell'analisi spaziale.

La nostra analisi si basa sulla localizzazione delle foto di Panoramio sul territorio italiano. Attraverso l'uso di funzioni di ricerca all'interno del sito Panoramio.com è stato possibile ottenere un *dataset* contenente i seguenti campi:

- Code – codice identificativo della foto;
- Title – titolo della foto (non sempre completo a causa del n. caratteri);
- Long – longitudine;
- Lat – latitudine;
- Year – anno di inserimento nel dataset;
- Month – mese di inserimento;
- Owner – nickname dell'autore della foto (utente, nel nostro testo).

Il numero di foto contenute nel dataset è di 941.651, ovvero tutte quelle caricate fino all'aprile del 2009. L'alto numero di fotografie presenti sul nostro territorio nazionale stimola la ricerca di metodologie per ricavare nuove informazioni da queste enormi quantità di dati ed integrare così le classiche analisi di mercato sul comportamento spaziale dei turisti. Le fotografie diventano quindi un importante punto di partenza per lo sviluppo di analisi che possono portare nuovi risultati utili alle imprese e alla gestione del territorio nel suo complesso.

Prima di passare ad analizzare in dettaglio le configurazioni spaziali, pare utile soffermarsi su alcune considerazioni in merito alla titolazione delle foto. I titoli sono un elemento prezioso per studiare la tipologia di utente. Essi possono essere analizzati automaticamente mediante ricerca di parole chiave e analisi statistiche. Alcuni elementi di caratterizzazione del titolo sono:

1. *Data*. Il titolo contiene una data (ad es. «Alberobello_16.7.2006»). Il confronto con la data di caricamento su Internet permette di assicurarsi che si tratta della data relativa allo scatto. In tale caso,

(1) Un primo utilizzo non scientifico di Panoramio per rappresentare la «turisticità» dei luoghi è quello di Ahti Heinla, che ha creato una carta tematica graduata sul numero di foto.

(2) Ci si riferisce alla massa di contenuti informativi geolocalizzati che ciascun utente può oggi riversare nella rete; il termine indica la pratica, che sta diffondendosi nel mondo delle imprese, di consultare la comunità virtuale per la ricerca di soluzioni, idee e contenuti.

ciò fornisce il mezzo principe per individuare un itinerario, tenendo conto che gli utenti tendono ad essere sistematici e coloro che mettono le date lo fanno per tutte le foto.

2. *Lingua usata.* La lingua usata per intitolare le foto può dare indicazioni utili per la provenienza del turista; va considerato tuttavia l'uso dell'inglese come lingua veicolare internazionale.
3. *Accuratezza.* Numero di parole contenute nel titolo (ad es. «Alberobello_16.7.2006» è meno accurato di «Alberobello chiesa parrocchiale»). L'accuratezza è uno degli elementi che permettono di stabilire la tipologia di utente o distinguere diverse categorie tipologiche di riferimento, sulle quali torneremo in seguito.
4. *Dettaglio.* Alcune parole chiave permettono di capire se l'utente scatta foto occasionali (la rappresentazione del territorio è un «effetto collaterale» di altre attività, ad es. vacanze al mare), oppure mirate (il territorio è un elemento importante se non la ragione di viaggi/vacanze/escursioni).
5. *Riferimenti personali.* La presenza/assenza di riferimenti personali come «noi», «io», «Alberto», «pic-nic» denota l'approccio generale delle foto (legato a sé in forma di «diario» se ricco di riferimenti personali, legato alla comunicazione del territorio se ricco di dettagli).

Tutte queste informazioni possono risultare utili ai fini della selezione del campione. Se i primi due elementi (data e lingua) costituiscono informazioni oggettive per analizzare l'itinerario di visita e il luogo di provenienza dei visitatori, gli altri tre (accuratezza, dettaglio e riferimenti personali) forniscono indicazioni per interpretare la tipologia dell'utente.

Dal punto di vista dell'analisi spaziale, la *cluster analysis* offre un primo strumento di lavoro per giungere ad una classificazione degli utenti sulla base della distribuzione geografica delle foto.

L'analisi effettuata ha portato a individuare quattro tipi di distribuzione:

1. forte concentrazione in un solo cluster, che definiremo «cluster principale» (CP);
2. presenza di due cluster, che delineano una distribuzione bipolare;
3. presenza di un CP e di una serie di punti non appartenenti al CP distribuiti abbastanza omogeneamente in una macroarea (ad es. Centro-Nord);
4. le foto presentano una distribuzione sparsa sul tutto il territorio italiano oppure concentrazioni di lieve entità. Sono i casi in cui non esiste il cluster principale o comunque esso non supera una determinata dimensione (espressa in percentuale sul numero totale di punti) e i punti rimanenti sono sparsi abbastanza omogeneamente su tutto il territorio senza nessuna concentrazione evidente o preferenza tipologica o regionale (ad es., solo mare o esclusione evidente Nord/Sud).

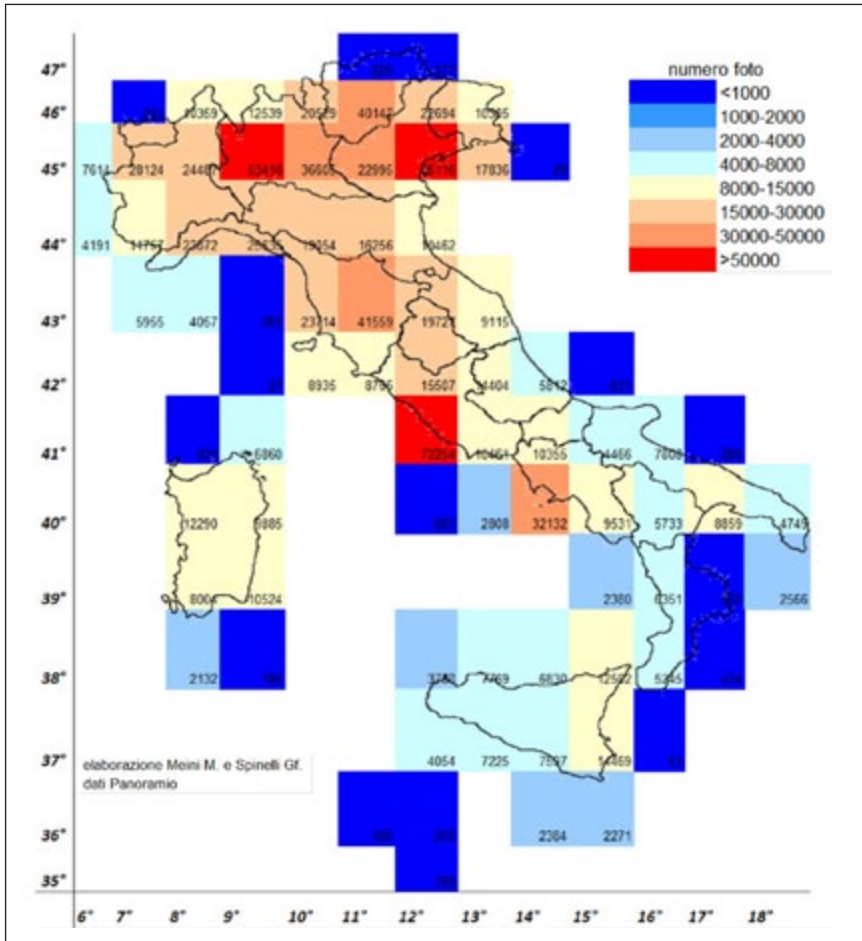


Fig. 1 - Numero di foto Panoramio in territorio italiano per coordinate geografiche.

Fonte: nostra elaborazione su dati Panoramio.com.

L'analisi ha permesso di individuare per la quasi totalità degli utenti il cluster più denso (CP, quello la cui media delle distanze dei punti contigui è minima). Questo cluster principale non risulta avere relazioni con l'insieme degli altri punti, per cui è necessario che i punti di questo cluster non siano analizzati assieme agli altri, in quanto presumono una diversa modalità di spostamento.

Riguardo al CP possiamo formulare varie ipotesi sul motivo della sua localizzazione:

1. luogo di residenza;

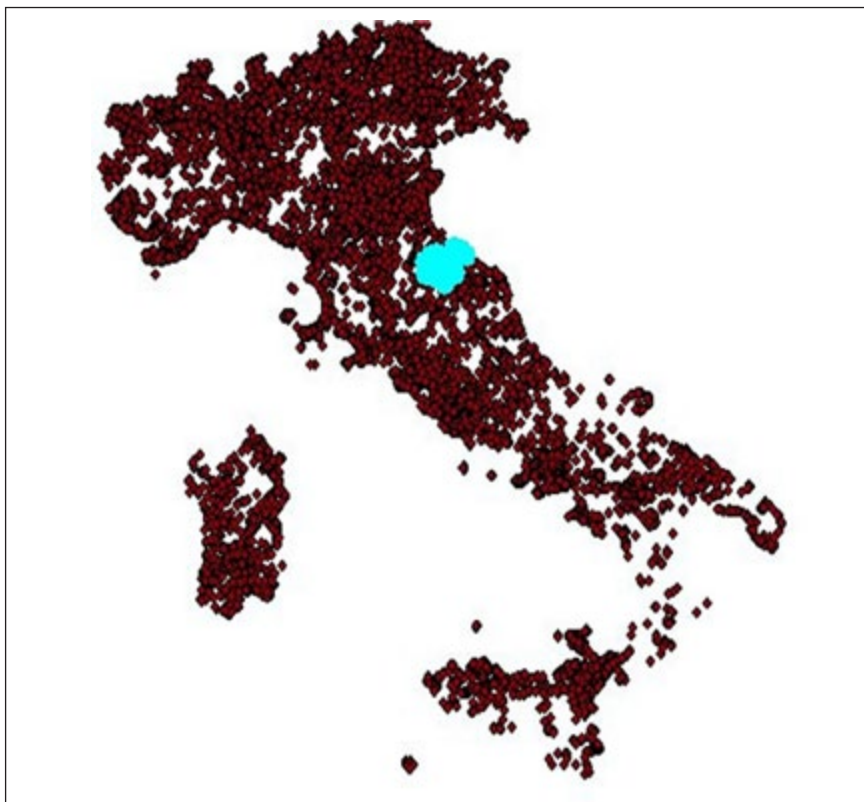


Fig. 2 - Esempio di distribuzione con unico cluster principale.

Fonte: nostra elaborazione su dati Panoramio.com.

2. luogo di vacanza;
3. altri motivi di legame territoriale.

L'esame della dimensione del cluster principale rappresenta un primo indicatore della tipologia dell'utente; vi sono CP relativamente piccoli, altri che occupano un'intera regione. Inoltre, l'analisi dettagliata del cluster principale ne permette una prima classificazione in diverse categorie tipologiche di riferimento.

È possibile individuare il tipo di utente che scatta foto durante tutte le sue attività di svago, perciò gite fuori porta e incontri con amici generano automaticamente un CP attorno al suo luogo di residenza. Ci aspettiamo foto casuali e generiche (panorami, ecc.), oppure personali (foto di amici con panorama sullo sfondo). I titoli di queste foto non

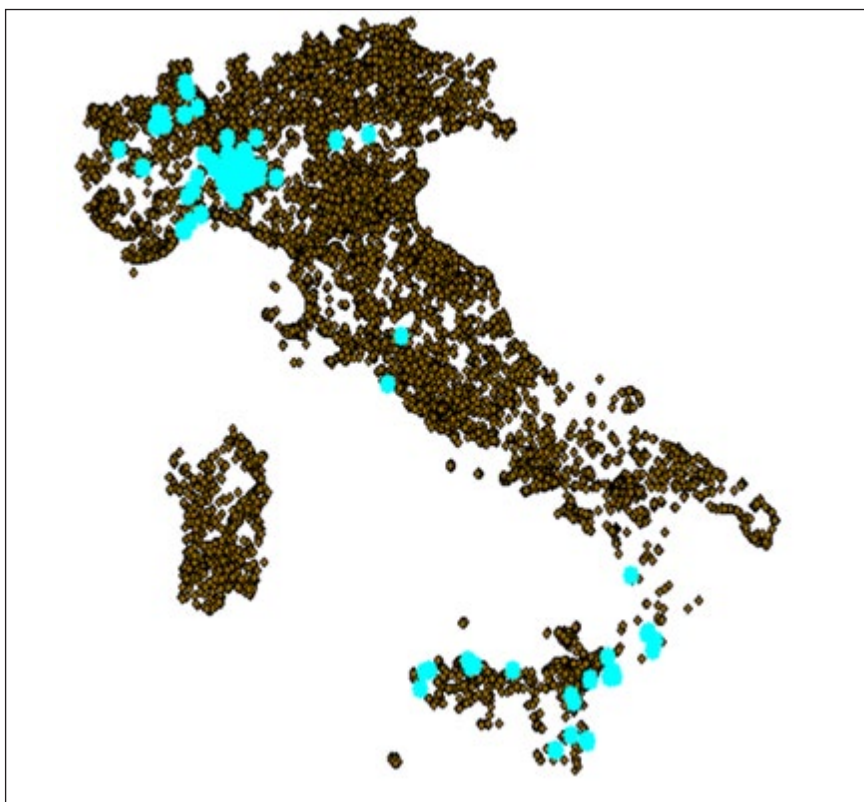


Fig. 3 - Esempio di distribuzione bipolare.

Fonte: nostra elaborazione su dati Panoramio.com.

sono particolarmente dettagliati e vi sono molti riferimenti personali, quindi legati allo spazio di vita abituale.

Un altro tipo di utente è quello orientato a comunicare il territorio del CP, in virtù di un suo particolare legame (ad es. perché ci abita o vi possiede una seconda casa). La sua non è una preferenza per una tipologia di territorio (ad es. «mare» o «montagna») bensì per il luogo in sé, come può emergere dall'analisi del titolo delle sue foto. Può rientrare in questo tipo di utenti anche chi non risiede nel territorio del CP o addirittura il turista straniero che privilegia un rapporto più approfondito con il territorio di accoglienza.

In molti casi si individua una distribuzione di punti sul territorio raggruppati in due aree (ad es. Sicilia e Lombardia). Si possono avere casi di bipolarismo equilibrato, altri in cui prevale uno dei due cluster. Molto evidenti sono i bipolarismi Nord/Sud. Molto spesso si tratta di

utenti che per vari motivi hanno relazioni costanti con entrambi i territori (residenza + lavoro; residenza + contatti/affetti; residenza + vacanza ripetuta).

Di particolare interesse per i nostri obiettivi di lavoro è la possibilità di identificare specifici itinerari turistici a partire dalle foto scattate durante un viaggio. Sebbene sia possibile selezionare matematicamente i punti appartenenti ad un percorso (linea), la mancanza di date e orari relativi allo scatto crea difficoltà di interpretazione della configurazione spaziale esatta dell'itinerario: senza questo tipo di informazioni una serie di foto scattate dallo stesso utente, ad es. in diverse città toscane come Firenze, Lucca, Pisa, Siena, nulla ci dice sull'ordine in cui sono state visitate e sulla configurazione dell'itinerario (circolare, a raggiera, ecc.). Le località di mare vanno analizzate separatamente, in quanto automaticamente distribuite lungo la linea costiera. Occorre perciò integrare metodi matematici di *cluster analysis* con altri dati utilizzando, stavolta, categorie spaziali di riferimento⁽³⁾:

1. *Multicluster concentrato*. Preponderanza di cluster la cui estensione massima (massima distanza tra punti) non eccede una gita giornaliera a piedi; esempi tipici: turismo urbano, mare sedentario.
2. *Cluster con satelliti*. Cluster centrati sui luoghi di pernottamento con satelliti raggiungibili in una gita giornaliera con un mezzo; esempi tipici: turismo urbano con puntate in centri limitrofi, mare con gite entroterra.
3. *CP lungo un percorso*. L'utente si muove tra due località abbastanza distanti individuando elementi di interesse tra origine e destinazione. Il territorio circostante il percorso definisce il suo CP.

L'analisi finora condotta ha permesso di evidenziare le potenzialità delle banche dati fotografiche on line per la ricerca sui comportamenti spaziali legati alle attività ricreative e turistiche. Pertanto i nostri studi sono al momento orientati su due percorsi di analisi:

1. l'analisi quantitativa delle variabili qualitative dell'utente (affinamento di metodi e strumenti di analisi statistiche di testo);
2. l'analisi geografica sulla tipologia dei luoghi visitati (dimensione spaziale e territoriale).

Allo stesso tempo vanno rilevati alcuni limiti di rappresentatività dei dati utilizzati: la banca dati è significativa per l'analisi della distribuzione sul territorio italiano dei visitatori, dal momento che è costituita da circa un milione di record e 1.500 utenti, ma è rappresentativa

⁽³⁾ Le categorie individuate rimandano almeno in parte al modello di circolazione turistica di CAMPBELL (1967).

solo della parte di popolazione che oltre a usare la macchina fotografica ha familiarità con internet, una parte che peraltro sta diventando sempre più numerosa.

I due percorsi di analisi su cui stiamo al momento lavorando mirano a individuare quelle combinazioni di luoghi – per omogeneità, complementarità, ecc. – che emergono *de facto* dalle traiettorie di «esplorazione» ricreativa del territorio da parte sia di residenti che di visitatori. Si tratta inoltre di capire se questo tipo di analisi possa rappresentare anche una verifica del grado di funzionamento dell'integrazione dell'offerta turistico-territoriale.

BIBLIOGRAFIA

- CAMPBELL C.K., *An Approach to Research in Recreational Geography*, British Columbia Occasional Papers, n. 7, 1967, pp. 85-90.
- DODGE M. e KITCH R., *Mapping Cyberspace*, London, Routledge, 2001.
- GOODCHILD M.F., «Citizens as sensors: The world of volunteered geography», *GeoJournal*, 69, 2007, n. 4, pp. 211-221.
- GRAHAM M., «Neogeography and the palimpsests of place», *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 101, 2010, n. 4, pp. 422-436.
- GRAHAM M. e ZOOK M., «Visualizing global cyberscapes: Mapping user-generated placemarks», *Journal of Urban Technology*, 18, 2011, n. 1, pp. 115-132.
- JANELLE D., «Measuring human extensibility in a shrinking world», *Journal of Geography*, 72, 1973, n. 5, pp. 8-15.
- KELLERMAN A., *The Internet on Earth: A Geography of Information*, London and New York, John Wiley, 2002.
- PEARCE D., «Spatial pattern of package tourism in Europe», *Annals of Tourism Research*, 14, 1987, n. 2, pp. 183-201.
- TURNER A., *Introduction to Neogeography*, Sebastopol, CA, O'Reilly, 2006.
- ZOOK M., DEVRIENDT L. e DODGE M., «Cyberspatial proximity metrics: Reconceptualizing distance in the global urban system», *Journal of Urban Technology*, 18, 2011, n. 1, pp. 93-114.

RIASSUNTO – *Flussi turistici e regioni di destinazione: come misurare la mobilità turistica* - I flussi turistici disegnano oggi un'ampia varietà di modelli di mobilità a tutte le scale geografiche. La possibilità di raggiungere destinazioni anche molto distanti a costi e in tempi ridotti, grazie ai nuovi servizi di trasporto, permette viaggi a lunga distanza anche per le vacanze di breve durata. È inoltre possibile organizzare itinerari più complessi che in passato e aumentare il numero delle destinazioni durante uno stesso viaggio. Gli autori intendono suggerire una metodologia per misurare la mobilità turistica in Italia in base ai dati spaziali raccolti nel web, particolarmente nei social network di interesse turistico. Il contributo è parte di una ricerca in corso che mira a fornire strumenti applicativi per le strategie dei tour operator e la gestione delle destinazioni.

SUMMARY – *Tourist flows and destination networks: how to measure tourist mobility* - Tourist flows design today an ample variety of mobility patterns on a very large scale range. The possibility to reach very distant destinations at reduced costs and in short time, thanks to new transport services, allows long-distance journeys also for short-term vacations. Besides, it is possible to organize recreational tours based on many destinations during the same journey. The Authors intend to suggest a methodology to measure tourist mobility in Italy on the basis of spatial data collected in the web, especially in the social networks of tourist interest. The work is a step of an in-progress research aimed to provide new application tools for tour operator strategies and destination management.

FILIPPO RANDELLI, PATRIZIA ROMEI E MARCO TORTORA*

AREE RURALI E SVILUPPO TURISTICO IN TOSCANA: UN CASO DI STUDIO

In questa parte si sostiene che sotto l'ombrello della sostenibilità è possibile osservare differenti turismi nelle aree rurali e che queste differenti forme di turismo offrono varie opportunità e creano diversi ostacoli alle strategie locali di sviluppo sostenibile. Ne consegue che ci sono molti modi per analizzare il turismo nelle aree rurali. Questo è possibile a causa delle differenti specializzazioni delle aree rurali guidate dal processo di specializzazione multifunzionale delle aziende agricole, dai differenti ambienti naturali e culturali e dal senso di appartenenza e identità delle comunità locali.

Queste differenze conducono a molteplici vie di sviluppo. Ne discende che i valori, la *mission* e l'identità di un luogo divengono il principale sostegno di una strategia di sviluppo competitiva e sostenibile. In questi termini diviene necessario sottolineare il senso di identità e appartenenza di una comunità locale posizionata in un'area rurale specializzata in turismo e il suo sentirsi parte di una o molteplici reti.

In questo contesto, con questo contributo si presenta un caso di studio di un comune toscano localizzato in un'area rurale e caratterizzato dalla presenza di un turismo, *in primis* d'arte, in evoluzione, al fine di studiare e analizzare opportunità e vincoli per uno sviluppo locale sostenibile.

Obiettivo finale è rilevare se c'è o meno una chiara strategia locale di sviluppo del settore turistico e quale è il senso reale di tale strategia in chiave di sostenibilità e ruralità.

* Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università degli Studi Firenze.

1. LA METODOLOGIA

La metodologia è stata sviluppata in tre momenti successivi: a) raccolta e organizzazione di dati quantitativi da fonti istituzionali; b) indagine qualitativa con interviste dirette ai cittadini (200), ai turisti (200), agli stakeholder (10); c) *focus group* con i stakeholder per l'analisi dei temi: identità del luogo, ruolo delle reti, possibili *policy* da attivare.

1.1. *Questionario per i cittadini e interviste ai turisti: i risultati*

Il questionario

Il questionario è stato usato per comprendere le caratteristiche basilari di Vinci come destinazione turistica. Sono stati analizzati: 1) il valore della località per la comunità locale; 2) l'impatto del turismo; 3) l'abilità del sistema locale di gestire il settore turistico.

Il questionario è stato somministrato a 200 cittadini contattati di persona o per telefono.

I risultati mostrano che i cittadini ritengono il turismo una risorsa per lo sviluppo locale ma che non ci sono i vantaggi e le potenzialità necessarie tanto che gli imprenditori locali non sono capaci di nuovi investimenti e operazioni.

Assumono valore strategico il paesaggio e la localizzazione specialmente in relazione al contesto regionale, nonostante la qualità delle comunicazioni e la bassa capacità ed abilità di accogliere i turisti e il livello di imprenditorialità ed offerta turistica. A cause della generale impressione negativa, i cittadini ritengono che ci dovrebbero essere più investimenti nello sviluppo turistico e più azioni per preservare il territorio rurale.

Le interviste ai turisti

Lo scopo principale delle interviste dirette consiste nel raccogliere sentimenti, critiche, suggerimenti e idee delle persone che visitano un luogo.

I 200 turisti, classificati come italiani e stranieri, furono intervistati nell'estate del 2010 nel centro di Vinci presso il Museo Leonardiano.

L'intervista è strutturata su cinque domande: 1) mezzo di trasporto utilizzato; 2) paese (città) di origine; 3) luogo della sistemazione; 4) tipo di sistemazione; 5) durata della permanenza.

Nelle figure successive si possono osservare in dettaglio le risposte pervenute.

1. Mezzo di trasporto

2. Luogo di provenienza: la maggioranza (67%) dei turisti stranieri (60% del totale) proviene dal Nord Europa mentre solo il 3% da Paesi come Stati Uniti, Cina e India.

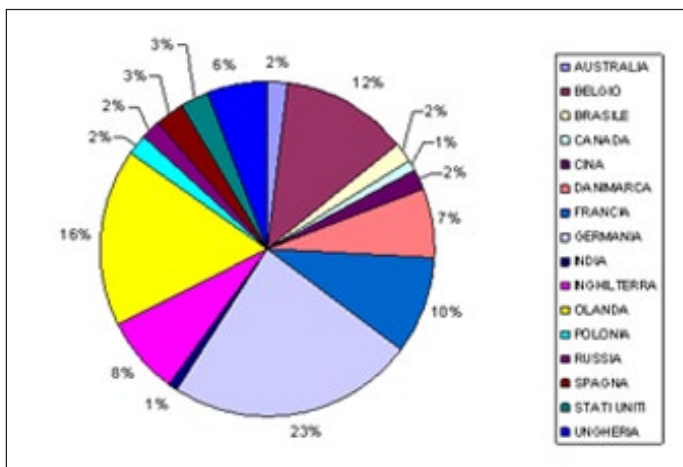


Fig. 1 - Stranieri per provenienza (valori percentuali).

Fonte: nostra elaborazione.

3. Luogo di permanenza: stranieri e italiani mostrano gusti simili (Vinci e Firenze sono le prime scelte) ma con alcune differenze: Vinci è stata scelta dal 25% degli stranieri e dal 70% degli Italiani, mentre Firenze dal 15% degli stranieri e dal 7% degli Italiani⁽¹⁾.
4. Tipo di sistemazione: gli stranieri preferiscono l'agriturismo (39%), il camping (23%), il B&B (21%) e l'hotel (2%), mentre gli italiani l'hotel (66%), l'agriturismo (16%), il camping (7%), e il B&B (2%).
5. Tempo dedicato alla visita (meno di 1 giorno, 2-3 giorni, 4-6 giorni, più di 7 giorni): più del 50% di turisti, sia stranieri che italiani, preferisce stare solo un giorno (64% stranieri, 57% italiani). La seconda scelta è stare per più di una settimana (19%) per gli stranieri mentre 2-3 giorni per gli italiani.

In termini aggregati e assoluti è possibile riassumere quanto segue:

1. I turisti che visitano Vinci scelgono di abbinare tale visita ad altre località, come Firenze (37%), Pisa (27%), Siena (22%), Lucca (16%), richiamando così alla mente il tour «classico» della rete di città d'arte.
2. Le principali motivazioni che spingono a visitare Vinci sono l'arte (26%), la ruralità (10%) e il cibo (10%).

⁽¹⁾ Altri luoghi sono Montecatini (10%), San Baronto (7%), Lucca (6%) e altre località (5%).

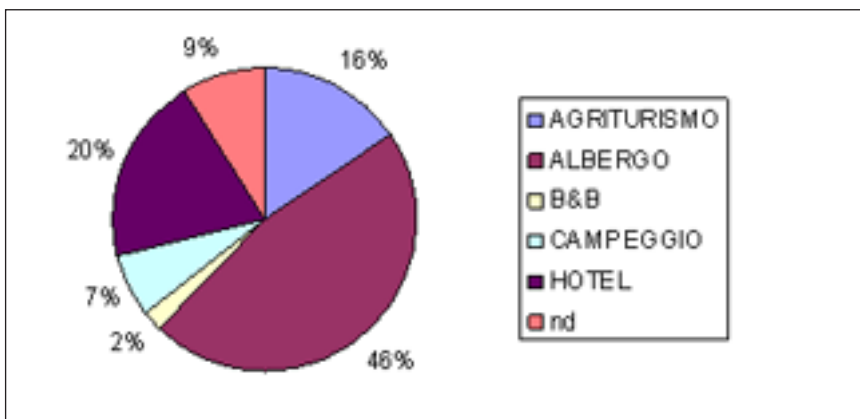


Fig. 2 - Scelta della sistemazione da parte dei turisti italiani (valori percentuali).

Fonte: nostra elaborazione.

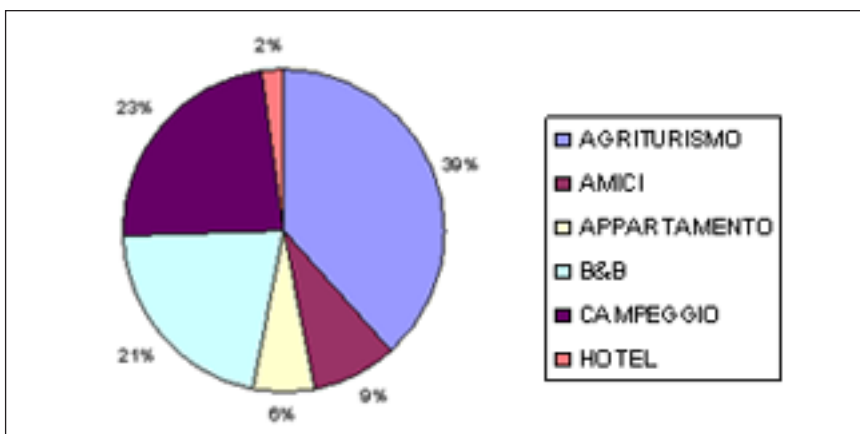


Fig. 3 - Sistemazione dei turisti stranieri (valori percentuali).

Fonte: nostra elaborazione.

- Le principali fonti di informazioni usate sono Internet (13%), il passa-parola (12%), le guide turistiche (0,9%) e l'esperienza personale (0,6%).

Infine, ai turisti è stato chiesto di dare una valutazione generale (da zero «0» a cinque «5») del «sistema» Vinci. I risultati mostrano un giudizio positivo con alcuni punti di forza e di debolezza. Tra i punti di forza ci sono:

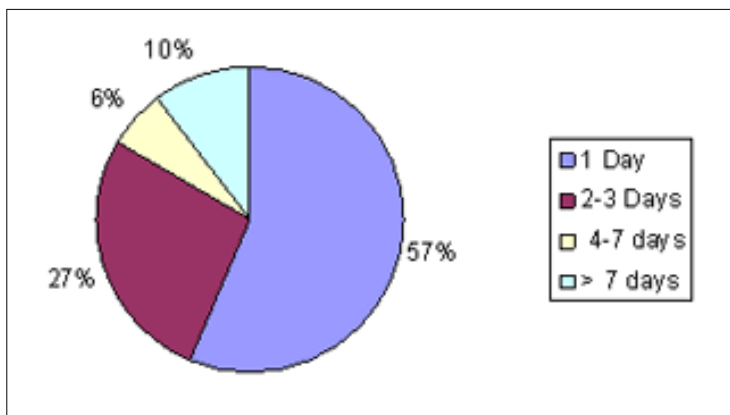


Fig. 4 - Il tempo di soggiorno dei turisti italiani (valori percentuali).

Fonte: nostra elaborazione.

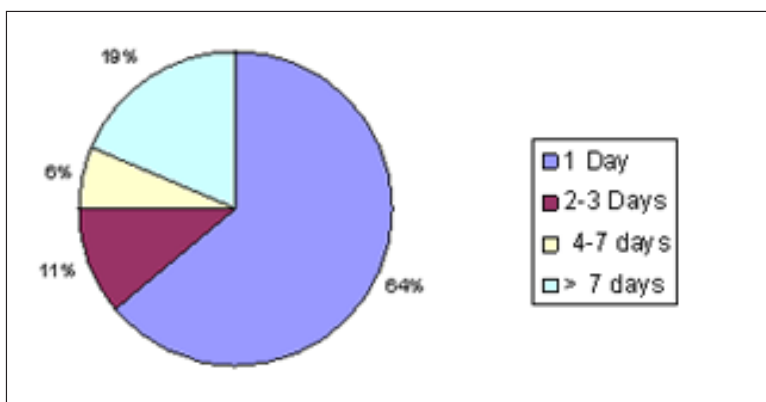


Fig. 5 - Il tempo di soggiorno dei turisti stranieri (valori percentuali).

Fonte: nostra elaborazione.

1. il paesaggio rurale (4,9);
2. l'ospitalità (4,3);
3. la sistemazione (4,2);
4. il giudizio complessivo (4,2).

Tra le debolezze rientrano lo shopping (3,0), il sistema dei trasporti (3,1), e l'offerta di intrattenimento (3,6).

Valutazione dei turisti

Accoglienza	Mezzo di trasporto	Divertimenti	Sistemazione	Eventi culturali	Shopping	bar e Rest
4,23	3,08	3,57	4,17	3,89	3,03	3,83

Rapporto qualità-prezzo	informazioni	Paesaggio rurale	opinione generale
3,74	3,86	4,82	4,15

Fig. 6 - Tabella riassuntiva della valutazione dei turisti su Vinci.

Fonte: nostra elaborazione.

2. I RISULTATI DEL *FOCUS GROUP*

Il *focus group* è stato organizzato per mostrare agli stakeholder sia i risultati dello studio quantitativo e qualitativo sia per monitorare e registrare le loro opinioni, critiche, suggerimenti e aspettative. Gli stakeholder che hanno partecipato al *focus group* sono stati il sindaco, il vice sindaco, il direttore del museo, il direttore dell'ufficio URP e un operatore di front-office dello stesso ufficio.

I temi principali sono stati:

1. Qual è la base fondativa dell'identità di Vinci, ossia quali sono le risorse principali che formano l'identità del luogo (*genius loci*) e quali i punti di forza, debolezza e criticità dell'offerta turistica?
2. È Vinci parte di un sistema turistico integrato a scala locale, regionale e nazionale? È parte di percorsi turistici che comprendono altre località? Se sì, quali?
3. Quali sono le azioni prioritarie che devono essere implementate ai fini delle politiche locali e regionali?

Punto 1: L'identità di Vinci

Sulla base delle risposte registrate è possibile affermare che l'identità di Vinci è composta di due elementi principali: il paesaggio e l'immagine di Leonardo. Questa relazione ha importanti conseguenze ma

non è intesa da tutti gli stakeholder allo stesso modo. Sulla base dei differenti background, dei profili professionali e del livello e della qualità delle relazioni intrattenute con i turisti, si percepiscono differenti opportunità e ostacoli e si propongono differenti soluzioni (vedere il punto 3).

Per il sindaco, è importante massimizzare la relazione tra questi due elementi – paesaggio e Leonardo – per incrementare la capacità del territorio di essere maggiormente competitivo. Poiché il vantaggio competitivo si basa su un mix di arte, paesaggio e architettura, diviene strategico sviluppare analisi di tipo SWOT come strumento strategico di sviluppo.

Il direttore dell'ufficio URP riconosce in Vinci la presenza di un'identità multipla. Vinci è *in primis* la città di Leonardo: ne discende la capacità della città di attrarre visitatori con un profilo complesso, ma con la stessa motivazione – visitare Vinci per la sua arte e per l'immagine della suggestione di Leonardo. Da tale situazione derivano varie aspettative, sia culturali che scientifiche: poiché Vinci è la città di Leonardo, allora Vinci «è» la città della cultura e dell'innovazione.

Un altro tipo di identità è connesso al paesaggio e all'architettura. Vinci è localizzata in un paesaggio rurale e ha una struttura urbana medievale. Queste due caratteristiche danno una percezione totale del profilo rurale e medievale della cittadina, ma mostrano anche come la comunità locale sia indietro nello sviluppare un'adeguata strategia di sviluppo. Poiché molti visitatori sono giornalieri, manca un'offerta adeguata di servizi turistici. Per esempio, nei mesi di punta molti servizi commerciali sono chiusi. Questo fatto mostra che i locali non comprendono e riconoscono che il paesaggio è allo stesso tempo leva, guida e acceleratore della e per la crescita locale. È, insieme alla suggestione leonardiana, il valore aggiunto di Vinci.

Il direttore del Museo Leonardiano presenta gli stessi concetti da una differente prospettiva. Sebbene concordi sul fatto che l'identità si basi sul binomio paesaggio-Leonardo, egli sottolinea il fatto che ci sono due principali vincoli: «a) Vinci non può essere definita come città d'arte; b) l'immagine di Leonardo è mediata dai media stranieri che, nella loro rappresentazione folcloristica di Leonardo, negano il profilo di pittore naturalistico quale invece emerge da molti suoi quadri. Questo aspetto della vita di Leonardo deve essere valorizzato per (s)muovere l'immagine di Leonardo e della sua città dalla rappresentazione folcloristica ad una di alta qualità»⁽²⁾. Per qualità il direttore intende un'immagine differente e alta basata sia su fatti storici che sull'eredità naturale, il paesaggio locale. Per questa ragione il municipio sta investendo nella promozione di nuove attività comunicative colte a dare di Vinci una nuova immagine basata *in primis* su un nome nuovo: da Leonardo da Vinci a Leonardo in Vinci.

⁽²⁾ L'immagine folcloristica è stata costruita non solo dai media stranieri ma anche dagli attori locali e regionali come la Regione Toscana.

Punto 2: Il sistema rete

Il senso di appartenenza al luogo e la visione della propria identità è necessariamente basata sul senso di appartenenza a differenti reti multi-scala. Il nodo della rete è punto di accesso a molteplici reti, il luogo nel quale la comunità locale si sente parte o meno di una o più reti. Rispondere a queste domande aiuta a comprendere il tipo di identità multipla rientra in una possibile strategia di sviluppo di Vinci.

Il sindaco considera Vinci localizzata e inserita in un'area connessa a aperta a flussi provenienti dalla costa e dall'entroterra occidentale toscano. Se avesse ragione, nuovi investimenti sarebbero necessari per aumentare i flussi in entrata e le relazioni con quelle aree ricche di arte e storia, come la Valdelsa (San Gimignano) e la Valdera (Volterra).

La stessa idea viene confermata dal direttore dell'ufficio URP. La città di Vinci si rivolge alle città di Volterra e San Gimignano per via delle affinità con queste due località storiche e artistiche.

Il direttore del museo ritiene che ci sono due livelli nella rete di connessioni di Vinci: il primo è il locale – fondato su relazioni con altri attori locali in Italia e all'estero; il secondo è regionale – fondato su reti europee, italiane e con altri attori istituzionali.

Punto 3: Suggerimenti per le politiche

L'ultimo punto è rivolto all'analisi relativa alla visione strategica della comunità locale al fine di comprendere se c'è o meno la volontà di aumentare la qualità dei servizi turistici e del numero di turisti, e il tipo di politiche da sviluppare.

Il sindaco ritiene che ci sono differenti strategie, la prima si basa sull'assunzione che la città di Vinci è localizzata all'interno di un'area metropolitana, come indicato nel Piano di Sviluppo Regionale, composta dalle tre province di Firenze, Pistoia e Prato. L'amministrazione locale ha svolto attività di pressione presso la Regione Toscana al fine di far riconoscere Vinci e l'area verde del Montalbano come il «polmone verde» dell'area metropolitana. Un'altra strategia parte dalla considerazione che non vi è una struttura organizzativa sistemica alla base dell'offerta turistica. Questa mancanza di struttura sistemica porta alla mancanza di strumenti formativi. Per questi motivi il comune di Vinci chiede: a) il riconoscimento della unicità territoriale e locale; b) l'introduzione di strumenti che scoraggino l'uso e lo sviluppo di attività promozionali frammentate. Oggi Vinci è promossa o dalla Regione Toscana o dall'immagine di Leonardo da Vinci. Questa situazione non è sostenibile dal punto di vista della pianificazione.

Nuovi investimenti in comunicazione, cultura e infrastrutture sono necessari adesso e questa è l'idea chiave anche per il vice sindaco, che ricorda la forte relazione esistente tra Vinci ed il suo museo. Dal 1987

al 2000 il numero di visitatori incrementò da 40.000 a 120.000, mentre tra il 2001 ed il 2010 il numero si è assestato a 140.000. Questo è accaduto sia per la forte competizione nell'uso del *brand* Leonardo da parte di altri attori locali in Italia e all'estero sia per gli investimenti promossi dal 2000, che hanno sostenuto e guidato la domanda turistica agli stessi livelli del periodo pre-crisi.

Il direttore dell'ufficio URP afferma che è fondamentale e strategico investire in un network turistico informativo adeguato, perché dare informazioni ai turisti guida la loro scelta e, allo stesso tempo, genera un prezioso feedback sul profilo della domanda turistica. Sfortunatamente il maggior svantaggio è che non c'è una rete ai vari livelli: in questo modo i turisti sono disorientati dall'uso di differenti forme di comunicazione (linguaggi, informazioni, dati) veicolati da operatori non sufficientemente formati. Il motivo consiste nella mancanza di investimenti nel settore turistico nell'educazione e formazione, non solo a livello locale ma anche regionale. Inoltre al momento non c'è alcun tipo di coordinamento con gli altri punti di informazione turistica localizzati in altri centri, città o aree della regione.

Il bisogno sia di un sistema informativo adeguato sia di maggiori investimenti nell'area educazione e formazione del personale regionale degli uffici del turismo è confermato dall'operatore di front-desk del medesimo ufficio. L'informazione viene così vista come la leva per diffondere la conoscenza del territorio locale e regionale. C'è anche un problema di comunicazione in termini di trasparenza e accessibilità alle informazioni e ai dati non solo per i turisti ma anche per i professionisti.

Il direttore del museo dà invece una descrizione più ampia da un punto di vista culturale. A causa della ricchezza e qualità delle infrastrutture culturali presenti a Vinci, la strategia di sviluppo dovrebbe basarsi su Vinci come luogo dell'innovazione e della cultura. Il museo e la biblioteca leonardiana potrebbero essere pensati e sviluppati come centri studio. Esempi da recenti esperienze sono: a) l'esperienza delle letture leonardiane, un evento scientifico che cominciò negli anni Sessanta e nel corso del tempo cresciuto al punto da aprirsi ad una folla di estimatori e cultori del mito vinciano; b) l'esperienza vissuta nel 2006 con il lancio di una scuola estiva in partnership con l'Università di Firenze e un dottorato di ricerca con l'Università di Pisa; c) la realizzazione di un archivio digitale di 40.000 documenti collegati a Leonardo.

Ne discende che uno dei punti chiave è la creazione di sinergie con altri attori (istituti, istituzioni, aziende straniere e internazionali, ecc.) che possano localizzarsi a Sovigliana, nella piana di Vinci, luogo caratterizzato dalla presenza di attività di produzione e servizi. Per via della sua natura e storica tradizione, Vinci è vocata a comunicare con molti soggetti localizzati in differenti parti del mondo. I risultati dipendono specialmente su una più coerente e flessibile politiche regionali e nazionali.

3. CONCLUSIONI

Vinci può essere considerata un'interessante località turistica localizzata in un'area ricca di arte, cultura, architettura, e allo stesso tempo inserita in un'area rurale. I suoi principali vantaggi sono: il nome, il paesaggio, l'immagine di Leonardo e la prossimità a Firenze ed altre destinazioni turistiche internazionali. Sebbene l'insieme di queste caratteristiche possa dare a Vinci un vantaggio competitivo nel mercato turistico internazionale, Vinci non è considerata essere dai turisti un centro turistico o un luogo nel quale via sia una forma specializzata di turismo.

Le interviste ed il *focus group* hanno rafforzato l'idea che cioè un gap tra l'immagine di Vinci riflessa negli occhi dei turisti e la percezione dei residenti, degli attori locali e dei *policymakers*. tale gap sembra basarsi sulla mancanza di un strategico e sistemico processo di pianificazione in tre aree: educazione e formazione, infrastrutture, comunicazione. Inoltre, la piccola dimensione di Vinci non aiuta il sistema locale ad essere un nodo attivo in reti multiple e quindi c'è il bisogno sia di una più forte connessione al livello superiore – attori regionali e nazionali – sia con altri centri leonardiani della stessa regione o esteri. Infatti la taglia piccola è un ostacolo perché da un lato impedisce lo sviluppo di nuovi investimenti e strategie (governo locale e stakeholder), dall'altro (cittadini, aziende locali, imprenditori) non c'è la capacità di comprendere il vantaggio competitivo del luogo e di mettere in azione tutte quelle attività necessarie per lo sviluppo locale.

Infine manca qualcosa nei risultati dell'analisi. Come introdotto all'inizio del paragrafo, la ricerca è stata svolta per comprendere lo sviluppo a scala locale di un centro turistico in un'area rurale dal punto di vista della sostenibilità. Come si è potuto leggere nei risultati riportati, sostenibilità e ruralità sono due concetti chiave che non sono entrati nelle discussioni o nelle interviste, o solamente in modo indiretto. La ruralità è stata considerata come paesaggio, come in un disegno di Leonardo, e come un contenitore nel quale i turisti amano stare per il contatto stretto con la natura, che dovrebbe essere preservata per il futuro. Questa ruralità fa riferimento alla sostenibilità, della quale il senso complesso non è stato del tutto presente nel corso dell'incontro con gli stakeholder.

La domanda è: può il turismo essere un fattore di conservazione ambientale? Secondo noi potrebbe, ma solo se c'è una crescente consapevolezza dei bisogni qualitativi e quantitativi delle scelte del turismo. Questo potrebbe essere favorito dall'attualità del turismo che lo fa co-evolvere con maggiore consapevolezza.

BIBLIOGRAFIA

- BIBLIOTECA COMUNALE LEONARDIANA, *Dossier Vinci: raccolta di saggi su Vinci ed il suo territorio, 1846-1991*, 1991.
- CENTRO STUDI TCI, *Dossier musei*, Touring Club Italiano, 2008.
- CENTRO STUDI TCI, *L'Annuario del turismo e della cultura 2009*, Touring Club Italiano, 2009.
- CENTRO STUDI TURISTICI, *Quaderni Turistici* n. 13, Firenze, 2009.
- COMUNE DI VINCI, *Vinci: la città di Leonardo: le aziende e territorio*, 2004.
- CONSORZIO IMMAGINE VINCI, *Immagine Vinci con la storia nel presente: dai programmi sul territorio, il rilancio dell'economia*, 1989.
- CONSORZIO INTERPROVINCIALE PER IL MONTALBANO, *Montalbano. Itinerari storico-naturalistici*, 1993.
- AA.VV., *Nello specchio del genio: studi teorici, cultura urbana e genius loci tra Otto e Novecento nel segno di Leonardo*, Atti del Convegno, Vinci, 23 ottobre 1999, Fucecchio, Edizioni dell'Erba, 2001.
- MASI G., *Rassegna del Sindaco per cinque anni di attività 1951-1956*, 1956.
- NANNI R. e TESTAFERRATA E., *Vinci di Leonardo*, Pacini, Pisa, 2004.
- VEZZOSI G. e CASTELLANI A., *Vinci: un centro storico della Toscana*, Firenze, Edizioni Multigraphic, 1985.

RIASSUNTO – *Aree rurali e sviluppo turistico in Toscana: un caso di studio* - I valori, la *mission* e l'identità di un luogo divengono il principale sostegno di una strategia di sviluppo competitiva e sostenibile dei luoghi. Da questa premessa, con questo contributo si presenta un caso di studio di un comune toscano localizzato in un'area rurale e caratterizzato dalla presenza di un turismo, *in primis* d'arte, in evoluzione, al fine di studiare e analizzare opportunità e vincoli per uno sviluppo locale sostenibile. Obiettivo finale è rilevare se c'è o meno una chiara strategia locale di sviluppo del settore turistico e quale è il senso reale di tale strategia in chiave di sostenibilità e ruralità.

SUMMARY – *Rural areas and tourism development in Tuscany: a case study* - Values, mission and identity are the main contributors to a competitive and sustainable development strategy of places. In this paper we aim to present the case study of Romeia Tuscan municipality whose area is characterized to be rural, but with a growing presence of tourists in order to analyze opportunities and constraints for a sustainable local development. The main outcome is to survey if there is a local development strategy and the role of rurality and sustainability

LUCA RUGGIERO*

LE POLITICHE DEL TURISMO E I PROCESSI DI RIORGANIZZAZIONE TERRITORIALE DELLA CITTÀ

1. POLITICHE DEL TURISMO E SOSTENIBILITÀ URBANA

Il turismo, trainato da immagine, cultura, svago, innovazione e sostenibilità, è divenuto uno dei motori della valorizzazione urbana, catalizzatore dei processi multidimensionali (demografici, economici, sociali, culturali, tecnologici, organizzativi, ecc.) di cui la città contemporanea è il centro di convergenza. Esso interagisce con commercio, finanza, trasporti e comunicazioni, migrazioni, sicurezza, ecc., inducendo nelle aree urbane sollecitazioni morfologiche, funzionali, socioeconomiche e demografiche che si riflettono sull'organizzazione territoriale e sul paesaggio della città (OTGAAR *et al.*, 2010). Ne consegue che turismo e politiche per il turismo hanno acquisito in molte città un ruolo centrale, catalizzando opportunità e investimenti e trasmettendo o ricevendo impulsi significativi al cambiamento (SPIROU, 2011). Per tali città sviluppare l'attrattività turistica significa creare valore economico, agevolare la conservazione e manutenzione del patrimonio culturale, alimentare nuovi elementi motori di rigenerazione e di riqualificazione. È nelle principali metropoli che si affermano questi processi, sebbene le città piccole e medie non ne siano escluse, specie in Europa, dove molte di esse traggono il loro fascino dalle radici storiche, se non dalla possibilità di esprimere più liberamente la loro creatività.

Emergono in questo contesto le città che sono state in grado di creare nuove opportunità con politiche urbane rivolte a intercettare la

* Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali dell'Università di Catania.

domanda di cultura, di intrattenimento e di svago, ampliando e diversificando l'offerta ed innovandone i contenuti. Si tratta per lo più di città guidate da *governance* urbane che affondano le loro radici in un *milieu* urbano ricco e articolato e che sono riuscite ad utilizzare al meglio le risorse locali avvalendosi di fattive collaborazioni tra le autorità pubbliche centrali e locali, e di sinergie di rete ai vari livelli territoriali (ÉLANDER e ECKARDT, 2009; GEMMITI e CONTI PUORGER, 2009). Le più intraprendenti adottano *partnership* pubblico-privato; strategie di marketing flessibili, creative e originali e costante innovazione per mantenere vive le proprie attrattive. Gli obiettivi sono quasi sempre ambiziosi: il rinnovamento e la promozione dell'immagine della città, il rilancio della sua identità e del senso di appartenenza dei cittadini, la mobilitazione di attori e risorse locali per esaltarne le capacità di competere, il riposizionamento strategico nell'ambito dei network internazionali.

Pur essendo stata innescata dall'affermazione globale delle politiche urbane neoliberiste la competizione nel campo del turismo si avvale di scelte operative, di attori e di capitali che divergono a seconda dei contesti di riferimento. Ma le differenze più significative sono quelle che contrappongono le iniziative nuove e originali, capaci di rilanciare l'anima autentica delle città o dei quartieri, la loro vitalità, i simboli culturali, il pluralismo etnico-sociale, ecc. a quelle banalmente ripetitive, che si risolvono fatalmente in clamorosi insuccessi. Le città plasmate dalle nuove tecnologie e dal rinnovamento della base economica sono quelle che hanno sperimentato per prime nuove iniziative nel campo del turismo, sollecitate dalla competizione globale ad avvalersi delle loro specificità (SASSEN, 2010). In tali città il turismo viene associato sempre più spesso a inedite strategie di riconversione e di rigenerazione urbana, fondate sulla rinascita degli spazi pubblici e sulla riqualificazione socioeconomica e dei servizi, sulla coagulazione e densificazione del tessuto insediativo e delle funzioni urbane, e sulla sostenibilità dei loro processi, che indirizzano la morfologia urbana verso il modello della «città compatta».

Ciò non significa che forme di valorizzazione turistica, limitate inizialmente al centro storico, non vengano estese anche alle periferie. Non è raro, infatti, che la carica creativa e innovativa di queste forme di valorizzazione venga rivolta ad incoraggiare la nascita o il rafforzamento di nuove centralità urbane, al fine di evitare la ghettizzazione e l'insicurezza delle periferie degradate, o a consolidare modelli di «metropoli multicentrica». In questi casi, tuttavia, l'esperienza dimostra che i risultati migliori si ottengono quando gli svantaggi rispetto alla rendita di posizione del centro storico vengono compensati mediante il miglioramento delle qualità residenziali, architettoniche e dei servizi delle periferie, dei loro sistemi di trasporto e comunicazione e della sostenibilità ambientale.

2. VALORIZZAZIONE TURISTICA E COMPATTAZIONE DEL TESSUTO URBANO

Negli ultimi decenni le *governance* urbane hanno rinnovato più volte le scelte fondamentali che concorrono alle trasformazioni urbane, come quelle che riguardano il turismo, diversificandone obiettivi, strategie e modalità di attuazione e intrecciandole e sovrapponendole in vario modo. È arduo di conseguenza sintetizzarne gli indirizzi, soprattutto, per quel che riguarda la riorganizzazione territoriale della città e la ridefinizione dei suoi rapporti interni ed esterni. Pur tuttavia appare evidente che negli ultimi anni le politiche del turismo sono collegate sempre più saldamente alla riscoperta dei vantaggi della città compatta e all'obiettivo del contenimento dello *sprawl* urbano, ponendo in secondo piano la riqualificazione delle periferie o il consolidamento di modelli urbani multicentrici. Strategie differenti ma non sempre in contrasto, soprattutto nelle grandi aree urbanizzate, le cui *governance* sono alla costante ricerca di più efficaci equilibri metropolitani. Ne sono esempi emblematici i progetti in atto nell'Ile-de-France, dove la politica di riqualificazione di alcuni quartieri centrali di Parigi si associa ad iniziative, che hanno spesso valenza culturale e turistica, per arrestare il processo di degrado delle *banlieus*⁽¹⁾.

I modelli di valorizzazione turistica che fanno riferimento alla «città compatta» si sono fatti sempre più frequenti mano a mano che urbanisti ed amministratori pubblici sono divenuti consapevoli dell'impatto ambientale, del consumo di suolo e dei costi socioeconomici sempre più elevati della «città diffusa»⁽²⁾. Le iniziative più efficaci sono state quelle volte alla rigenerazione e riqualificazione dei paesaggi storici in grado di riverberarsi sull'immagine e sull'attrattività dell'intera città. Strutture e attività artistiche e culturali, dell'innovazione, della creatività, dell'intrattenimento e dello svago sono state indirizzate alla rifunzionalizzazione di quartieri degradati e di vuoti urbani abbandonati dalle

(1) Tra queste iniziative possono essere citate la riqualificazione della *Défense* e i progetti architettonici di Bernard Tschumi riguardanti il parco della *Villette*; il nuovo museo d'arte contemporanea Mac/Val (nel 94° arrondissement); l'Atelier Pathé-Albatros a Montreuil (sede dell'Académie des Arts et des Spectacles); il Musée des années 30 a Boulogne-Billancourt (92° arrondissement) e il nuovo spettacolare Cent Quatre del nord-est parigino (104 di rue d'Aubervilliers, nel multietnico 19° arrondissement), centro culturale collocato nell'edificio municipale di fine ottocento delle pompe funebri, completamente ristrutturato e riaperto nel 2008.

(2) Negli ultimi anni il concetto di densificazione urbana è stato associato alla rigenerazione ed al miglioramento della qualità dello spazio urbano, alla creazione di spazi utili e aggreganti e di città più complesse, meno banali e più sostenibili. Significative al riguardo le proposte di privilegiare la riqualificazione dei terreni abbandonati all'interno della città; i trasporti pubblici su quelli privati; l'integrazione di casa, lavoro, cultura e divertimento; la diversificazione sociale economica e culturale dei quartieri e la crescita al loro interno dell'equità sociale e della tolleranza (CAMAGNI, GIBELLI e RIGAMONTI, 2002; DEMPSEY e JENKS, 2010; BURDETT, 2010, 2011).

grandi imprese industriali e commerciali, spesso in posizioni strategiche interne alla città, nelle *downtown* e nei *central business district*. Strutture e attività la cui attrattività viene mantenuta viva nel tempo con una politica costantemente innovativa dell'offerta, associata quasi sempre all'organizzazione di eventi e manifestazioni di largo interesse.

La riqualificazione di parti più o meno rilevanti della città e dei quartieri viene sostenuta in molti casi anche dalle opere delle grandi firme dell'architettura, divenute le nuove icone della città postmoderna e fonte di attrazione dell'architettura. Tali opere, dopo aver rinnovato l'immagine di musei ed esposizioni, sale da concerto, teatri e altre strutture culturali hanno invaso altri innumerevoli settori pubblici e privati⁽³⁾. Ne è nata una strenua competizione per la realizzazione dell'edificio più spettacolare e avveniristico e di immense torri polifunzionali dotate dei più innovativi sistemi di risparmio energetico e di eco-compatibilità, che, soprattutto nelle maggiori aree metropolitane, viene motivata da una politica di compattazione del tessuto urbano in funzione della sostenibilità. La continua corsa verso nuovi record di architettura «estrema», ravvivata da grandi operazioni immobiliari internazionali che neppure la crisi finanziaria e immobiliare esplosa nel 2008 è riuscita ad arrestare, vede in primo piano città americane, canadesi e australiane, (New York, Chicago, Toronto, Vancouver, Sidney), dove il loro inserimento nello skyline urbano suscita più consensi che critiche⁽⁴⁾. Altrettanto si può affermare per le opere sempre più ardite che le «archistar» realizzano nelle città asiatiche, da Pechino a Shanghai, da Hong Kong a Singapore, da Tokyo a Seul e Kuala Lumpur, oltre che nelle capitali degli Emirati Arabi, da Dubai a Doha.

Ben diverso si presenta lo scenario europeo dove da Londra a San Pietroburgo, da Parigi a Torino e Milano l'edificazione nei centri delle città di questi smisurati edifici, se si eccettuano rare eccezioni⁽⁵⁾, suscita crescenti perplessità, che riguardano sia l'impatto sul paesaggio e l'attrattività turistica che la loro effettiva capacità di contribuire alla sostenibilità urbana. Sono opere come lo *Shard of Glass* disegnato da

(3) Alcuni dei più famosi studi di architettura come quelli di Frank Gehry, Zaha Hadid, Rem Koolhaas, Daniel Libeskind, Renzo Piano, Herzog & de Meuron, Jean Nouvel, Tadao Ando contribuiscono da anni alla realizzazione di edifici intesi tanto come dimora dell'arte che come opere d'arte esse stesse.

(4) Basti pensare che nella sola Lower Manhattan (Chelsea, Greenwich Village, Lower East Side), a parte la Freedom Tower che sorgerà a Ground Zero, disegnata da Daniel Libeskind, sono state avviate o completate tra il 2008 ed il 2011 decine di immense torri polifunzionali disegnate da dagli studi di Frank Gehry, (la Beekman Tower), Jean Nouvel, Shigeru Ban e Annabelle Selldorf, Richard Meier, Bernard Tshumi.

(5) Tra le eccezioni spicca l'*Hsb Turning Torso Tower* grattacielo che si affaccia allo stretto di Öresund, disegnato da Santiago Calatrava e completato nel 2005, che è divenuto la principale icona di Malmö.

Renzo Piano, sorto nel cuore di Londra, e i lavori commissionati alle più note «archistar» per lo sviluppo verticale di Parigi, tra cui in particolare la *Tour Unibal (Projet Triangle)*, disegnata da Herzog & de Meuron, che sorgerà in prossimità della Port de Versailles, quelli che hanno dato luogo alle più rilevanti contestazioni⁽⁶⁾. Ma critiche non meno rilevanti accompagnano la realizzazione di altri grandi complessi edilizi disegnati dalle star dell'architettura, da Milano (Citylife) a San Pietroburgo (Okhta Centre).

3. TURISMO E NUOVA CENTRALITÀ DELLE PERIFERIE

Sicuramente sono meno numerose le iniziative con valenza turistica rivolte a rafforzare e riqualificare le periferie e le aree di urbanizzazione diffusa, sebbene esse siano divenute negli ultimi tempi sempre più frequenti e originali. Esse riguardano tanto il recupero del preesistente quanto la ricollocazione di nuovi edifici, strutture e funzioni pregiate, soprattutto di carattere culturale e ricreativo (HALL, 2006)⁽⁷⁾. Anche in questi casi non mancano le vaste operazioni immobiliari che danno vita alle immense torri progettate da architetti famosi, come quelle in costruzione alla Défense, tra cui *Le Phare* di ThomMayne e *La Tour Hermitage* di Norman Foster. L'intento è quasi sempre quello di densificare e diversificare il tessuto delle periferie, moltiplicandone le strutture culturali e del tempo libero, allentando le loro barriere fisiche e ridimensionando le dipendenze dalle aree centrali, in modo da dar vita a comunità sostenibili e dotate di un'identità collettiva⁽⁸⁾. La nuova centralità, alimentata oltre che da infrastrutture, da luoghi d'incontro e della vita sociale alternativi al centro storico, trova terreno fertile soprattutto in quelli che Vittorio Gregotti ha definito «centri storici della periferia diffusa», riferendosi al significato profondo che alcune di queste periferie assumono per la città⁽⁹⁾. In ogni caso la qualità e gli effetti

⁽⁶⁾ Il *Projet Triangle* darà vita al primo grattacielo del centro storico della capitale francese da quando, nel 1972, fu inaugurata la Torre di Montparnasse.

⁽⁷⁾ L'insediamento nel quartiere Flaminio di Roma dell'Auditorium di Renzo Piano e del MAXXI, di Zaha Hadid, ne rappresenta un significativo esempio.

⁽⁸⁾ I sistemi urbani con elevate capacità organizzative diffuse sono quelli nei quali si sviluppano i più significativi processi di specializzazione turistica. Sistemi urbani come il Randstad Holland, le British Midlans, la Ruhr, il Nord-Pas de Calais e l'Ile-de-France, in Europa, e Los Angeles, la Bay Area di San Francisco, le aree megapolitane del Sun Corridor (da Phoenix a Tucson) e del Florida Corridor (da Tampa a Orlando), negli Stati Uniti, che, grazie alle forti connessioni reticolari e a legami culturali e funzionali di elevato livello si adattano alla disseminazione di rilevanti iniziative nel campo del turismo.

⁽⁹⁾ La citazione di GREGOTTI (2008) viene riferita alla nuova Bicocca a Milano.

di queste scelte riflettono la cultura locale, con differenze particolarmente rilevanti tra le aree industriali dismesse delle periferie delle città di vecchia tradizione industriale e le nuove aree di urbanizzazione diffusa, come i *Boomburbs*⁽¹⁰⁾.

Le strategie con rilevante valenza turistica volte al conferimento di nuova centralità alle periferie vengono sostenute sempre più spesso anche attraverso l'organizzazione di «grandi eventi», come le Olimpiadi, le Expo, la designazione a «Città Europea della Cultura», i festival, le mostre, le rassegne d'arte (GUALA, 2007; LEONTIDOU *et al.*, 2007). Gli esempi sono innumerevoli ed emblematiche al riguardo possono essere considerate due manifestazioni piuttosto diverse e distanti nel tempo, come l'Expo di Lisbona del 1998 e quella che si terrà a Milano nel 2015. La prima associava i piani per la riqualificazione e riabilitazione del Chiado, del Bairro Alto e di altre zone centrali di Lisbona ad una vasta rivalutazione delle aree industriali dismesse e degradate lungo la foce del Tago, grazie alla realizzazione del nuovo ponte sul Tago (Vasco da Gama) e degli ampi spazi verdi del Parco delle Nazioni⁽¹¹⁾. Un obiettivo parzialmente raggiunto, poiché se da un lato sono stati offerti alla periferia importanti elementi di attrazione, strutture e servizi, il progetto di creare una nuova centralità urbana multifunzionale, integrata alla città e alle aree limitrofe, rimane tuttora incompiuto (BERGER, 2007; OLIVEIRA e PINHO, 2010). Un'operazione con valenza analoga è quella in corso di realizzazione per l'Expo di Milano del 2015, che si pone anch'essa in un'ottica di riqualificazione di vecchie aree periferiche a vocazione industriale e che prevede di rafforzare lo spostamento verso Nord-ovest dell'asse della conurbazione milanese. Un'operazione già avviata nel 2005, con l'attivazione dei padiglioni del nuovo polo fieristico disegnato da Massimiliano Fuksas, e che si avvarrà anche della realizzazione di nuovi collegamenti metropolitani.

⁽¹⁰⁾ Il termine *Boomburb* è un neologismo adottato in tempi relativamente recenti, in alternativa a quello più generalmente accettato di *edge city*, che descrive un fenomeno tipico degli Stati Uniti, rappresentato da piccole città suburbane in rapida crescita, dotate di proprie *governance*, che assumono per lo più il carattere di veri e propri *private governments*, *homeowners associations*, *shadow governments* (BURCHELL *et al.*, 2005; CABANA e WAGNER, 2006; LANG e LEFURGY, 2007a e 2007b; SEGAL e VERBAKEL, 2008).

⁽¹¹⁾ I padiglioni realizzati durante l'Expo sono stati rifunzionalizzati: il Padiglione della Conoscenza dei Mari è oggi un museo interattivo; quello del Futuro un Casinò; il padiglione Atlantico è uno spazio per concerti, congressi e attività sportive; i padiglioni dei diversi Paesi è utilizzato dalla Fiera Internazionale di Lisbona.

BIBLIOGRAFIA

- BELLI A. (a cura di), *Oltre la città: pensare la periferia*, Napoli, Cronopio, 2006.
- BERGER F., «Periferie? Paesaggi urbani in trasformazione. Una periferia speciale. L'Expo di Lisbona», *Architettura e Città*, 2007, n. 2, pp. 93-99.
- BURCHELL R. et al., *Sprawl Costs: Economic Impacts of Unchecked Development*, Washington DC, Island Press, 2005.
- BURDETT R., *Endless City*, London, Phaidon Press, 2010.
- BURDETT R., *Living in the Endless City*, London, Phaidon Press, 2011.
- CABANA R. e WAGNER F.W., *The International Faces of Urban Sprawl: Lessons Learned from North America*, Waterloo (Ontario), Department of Geography, University of Waterloo, 2006.
- CAMAGNI R., GIBELLI M.C. e RIGAMONTI P., *I costi collettivi della città dispersa*, Firenze, Alinea, 2002.
- CARRERAS C., «La centrificación, una propuesta de clarificación conceptual», in S. MARTÍNEZ RIGOL (a cura di), *La cuestión del centro, el centro en cuestión*, Lleida, Milenio, 2009, pp. 37-42.
- CLARK T.N. (a cura di), *The City as an Entertainment Machine*, New York, Elsevier, 2004.
- COOPER R., EVANS G.L. e BOYKO C. (a cura di), *Designing Sustainable Cities*, Oxford, Blackwell-Wiley, 2009.
- COUCH C., PETSCHEL-HLED G. e LEONTIDOU L. (a cura di), *Urban Sprawl in Europe: Landscapes, Land-use Change and Policy*, Oxford, Blackwell, 2007.
- DEMPSEY N. e JENKS M., «The future of the compact city», in M. JENKS e C. JONES (a cura di), *Dimensions of the Sustainable City*, London, Springer, 2010, pp. 21-51.
- ELANDER I. e ECKARDT F. (a cura di), *Urban Governance in Europe*, Berlino, Berliner Wissenschaftsverlag, 2009.
- EVANS G.L., «Creative cities, creative spaces and urban policy», *Urban Studies*, 46, 2009, n. 5-6, pp. 1003-1040.
- FAINSTEIN S.S., «Mega-projects in New York, London and Amsterdam», *International Journal of Urban and Regional Research*, 32, 2008, n. 4, pp. 768-785.
- FLORIDA R., KLOOSTERMAN R., LANDRY C. e REIJNDROP A., *Creativity and the City: How the Creative Economy is Changing the City*, Rotterdam, Nai Publishers, 2006.
- FRENKEL A. e ASHKENAZI M., «Measuring urban sprawl: How can we deal with it?», *Environment and Planning B: Planning and Design*, 35, 2008, n. 1, pp. 56-79.
- GOVERNA F., ROSSIGNOLO C. e SACCOMANI S., «Urban regeneration in a post-industrial city», *Journal of Urban Regeneration and Renewal*, 3, 2009, n. 1, pp. 20-30.
- GREGOTTI V., *Il territorio dell'architettura*, Milano Feltrinelli, 2008.
- GRETZEL U., LAW R. e FUCHS M. (a cura di), *Information and Communication Technologies in Tourism 2010*, Vienna, Springer, 2010.
- GUALA C., *Mega eventi. Modelli e storie di rigenerazione urbana*, Roma, Carocci, 2007.
- HALL C.M., «Urban entrepreneurship, corporate interests and sports mega-events: The thin policies of competitiveness within the hard outcomes of neoliberalism», *The Sociological Review*, 54, 2006, n. 2, pp. 59-70.
- HALL P., «Re-urbanizing the suburbs? The role of theatre, the arts and urban studies», *City*, 10, 2006, n. 3, pp. 377-392.
- INDOVINA F. (a cura di), *Dalla città diffusa all'arcipelago metropolitano*, Milano, Franco Angeli, 2009.
- INGALLINA P. (a cura di), *Nuovi scenari per l'attrattività delle città e dei territori. Dibattiti progetti e strategie in contesti metropolitani mondiali*, Milano, Franco Angeli, 2010.
- JENCKS C., «The iconic building is here to stay», *City*, 10, 2006, n. 1, pp. 3-20.
- KAIKA M. e THIELEN K., «Iconic building and urban design» *City*, special issue on Iconic Building, 10, 2006, n. 1, pp. 3-20.

- KONG L., «Cultural icons and urban development in Asia: Economic imperative, national identity, and global city status», *Political Geography*, 26, 2007, n. 4, pp. 383-404.
- KOTVAL Z. e MULLIN J.R., «The changing port city: Sustainable waterfront revitalization», *Journal of Urban Regeneration and Renewal*, 1, 2010, n. 1, pp. 31-46.
- LANG R.E. e LEFURGY J., «Boomburb “buildout”: The future of development in large, fast-growing suburbs», *Urban Affairs Review*, 42, 2007a, n. 4, pp. 533-552.
- LANG R.E. e LEFURGY J., *Boomburbs: The Rise of America's Accidental Cities*, Washington DC, Brookings Institution Press, 2007b.
- LASANSKY D.M. e McLAREN B. (a cura di), *Architecture and Tourism: Perception, Performance and Place*, Oxford, Berg Publishers, 2004.
- LEONTIDOU L., AFouxENIDIS A., KourLIouROS E. e MARMARAS E., «Infrastructure-related urban sprawl: Mega-events and hybrid peri-urban landscapes in Southern Europe», in C. COUCH, L. LEONTIDOU e G. PETSCHel-HELD (a cura di), *Urban Sprawl in Europe: Landscapes, Land-use Change and Policy*, Oxford, Blackwell, 2007, pp. 71-101.
- LUKEZ P., *Suburban Transformations*, Princeton, Princeton Architectural Press, 2007.
- MIANI F., «Tendenze e contraddizioni nel processo di rinnovamento della città storica in Europa», *Boll. Soc. Geogr. It.*, 10, 2005, n. 3, pp. 515-526.
- OCKMAN J. e FRAUSTO S. (a cura di), *Architourism: Authentic, Escapist, Exotic, Spectacular*, Monaco, Prestel, 2005.
- OLIVEIRA V. e PINHO P., «Study of urban form in Portugal: A comparative analysis of the cities of Lisbon and Oporto», *Urban Design International*, 11, 2006, n. 3-4, pp. 187-201.
- OLIVEIRA V. e PINHO P., «Urban form and municipal planning in Lisbon and Oporto: 1865-2005», *Planning Perspectives*, 23, 2008, n. 1, pp. 81-105.
- OLIVEIRA V. e PINHO P., «Lisbon, city profile», *Cities*, 27, 2010, n. 5, pp. 405-419.
- OTGAAR A., VAN DEN BERG L., BERGER C. e XIANG FENG R., *Industrial Tourism: Opportunities for City and Enterprise*, Aldershot, Ashgate, 2010.
- PEISER R.B. e SCHMITZ A., *Regenerating Older Suburbs*, Washington DC, Urban Land Institute, 2007.
- PLAZA B., SILKE N. e HAARICH S.N., «Museums for urban regeneration? Exploring condition for their effectiveness», *Journal of Urban Regeneration and Renewal*, 2, 2009, n. 3, pp. 259-271.
- RUGGIERO L., «Il turismo nelle politiche di rigenerazione delle città europee e del Regno Unito», *Boll. Soc. Geogr. It.*, 13, 2008, n. 1, pp. 13-38.
- SASSEN S., *Le città nell'economia globale*, Bologna, il Mulino, 2010.
- SEGAL L. e VERBAKEL E. (a cura di), *Cities of Dispersal, AD (Architectural Design) issue*, gennaio 2008, London, Wiley and Sons, 2008.
- SMITH L., WATERTON E. e WATSON S., *The Cultural Moment in Tourism*, New York, Routledge, 2011.
- SMITH M.K. (a cura di), *Tourism, Culture and Regeneration*, Cambridge, CABI Publishing, 2007.
- SPIROU C., *Urban Tourism and Urban Change: Cities in a Global Economy*, New York, Routledge, 2011.
- STRÖM E., «Rethinking the politics of downtown development», *Journal of Urban Affairs*, 30, 2008, n. 1, pp. 37-61.
- ZUKIN S., *Naked City. The Death and Life of Authentic Urban Places*, Oxford, Oxford University Press, 2011.

RIASSUNTO – *Le politiche del turismo e i processi di riorganizzazione territoriale della città* - Il lavoro prende in considerazione il rapporto tra riqualificazione urbana legata al turismo e la trasformazione del tessuto insediativo dei centri urbani. Nuove *governance* urbane mettono, infatti, sempre più frequentemente in atto strategie complesse per attivare o rilanciare l'attrattività turistica delle città. Tali strategie si fondano sulla creazione e differenziazione di un'offerta culturale, sulla costruzione di nuove architetture, sulla riconversione di quelle esistenti e sulla riscoperta degli spazi pubblici. È nelle principali metropoli che si affermano tali processi, sebbene le città piccole e medie non ne siano escluse. Lo sviluppo del turismo all'interno di queste città è sempre più spesso associato alla coagulazione e densificazione del tessuto insediativo e delle funzioni urbane, indirizzando la morfologia urbana verso il modello della «città compatta». Tuttavia, il lavoro mette in evidenza come forme di valorizzazione turistica inizialmente indirizzate esclusivamente al centro storico si siano gradualmente estese anche alle periferie, spingendo verso il consolidamento di modelli di «metropoli multicentrica».

SUMMARY – *Tourism policy and the territorial reorganization of cities* - The paper considers the relationship between urban regeneration connected with tourism and the transformation of the urban fabric and settlement. New urban *governances* are increasingly introducing complex strategies to activate or revive touristic attractiveness of cities. They are based on the creation and differentiation of a cultural offer, the construction of new architectures or the conversion of existing ones, and the rediscovery of public spaces. It is within the main metropolitan areas that these processes are occurring, although the small and medium-sized cities are not excluded. The development of tourism in these cities is increasingly associated with the coagulation and densification of the urban fabric and functions, and directing the morphology of the city towards a «compact city» model. However, the paper also highlights how forms of tourism regeneration which initially addressed exclusively the centre of cities, are gradually extending towards the suburbs pushing for the consolidation of a «multi-centered metropolis» model.

Sessione 5

GEOGRAFIE DELLE CITTÀ

LUISA CARBONE*

L'IMMAGINE URBANA: OCCIDENTE VS ORIENTE

I. LE MANI SULLA CITTÀ

Secondo il recente studio del McKinsey Global Institute, *Urban world: mapping the economic power city*, nel 2025 un quarto della popolazione del mondo vivrà in 600 città, che produrranno il 60% della ricchezza globale. Ma non saranno le città «consuete» – Londra, Parigi, New York e Tokyo – le protagoniste della crescita, perché il 40% della ricchezza globale sarà originato dalle città di «peso medio» dei mercati emergenti. La ricerca, infatti, stima una crescita demografica urbana pari a 65 milioni di persone all'anno e la configurazione di una nuova mappa del potere economico della città. Potere che vedrà progressivamente il declino economico delle città dell'Occidente e il rapido spostamento del peso economico da queste alle città dell'Oriente. Dai *Newly Industrialized Countries* (NIC), i Paesi in via di sviluppo dell'Asian Rim, del Sud Pacifico e del Sud America, emergeranno 136 nuove città, di cui: 100 cinesi, come Shenzhen, Tianjin, Chongqing, Guangzhou, Haerbin, Shantou e Guiyang; 20 indiane, come Hyderabad e Surat; e 16 del Sud America, tra cui Cancun e Barranquilla. Gli *hot spot* globali del 2025 saranno le città di Doha, Bergen, Abu Dhabi, Macau, Mumbai, Delhi, Calcutta, Kinshasa, Karachi, Dhaka, Shanghai, Pechino, Mosca, Città del Messico, San Paolo e Seul.

* Dipartimento di Storia dell'Università degli Studi di Roma «Tor Vergata».

In questi anni la letteratura e la filmografia ⁽¹⁾, attraverso immagini di città, reali o inventate, sempre più grandi, sovraffollate, ibridate da un'atmosfera orientaleggiante, ci hanno restituito un ritratto significativo del modo in cui la città dell'Oriente predominerà la città dell'Occidente. Tuttavia il McKinsey Global Institute, oltre a confermare che in pochi anni il centro di gravità del mondo urbano si sposterà a sud e ancor più decisamente verso est, realizzerà una banca dati per monitorare il ruolo economico di circa 2.000 aree metropolitane, studiando le fasi dell'urbanizzazione in Cina, in India e in America latina, al momento molto variabili, di continua crescita per la prima, relativamente precoce per la seconda e di media espansione per la terza. L'analisi dei dati sarà essenziale per ottenere la rappresentazione delle forme e delle evoluzioni di città create con tecniche nuove, in piena campagna, nel cuore del deserto, intorno alle agglomerazioni esistenti, e in sostanza per rispondere alla domanda: «cos'è la città (futura)?»

Effettivamente, sono tanti gli appellativi attribuiti alla città contemporanea, tutti tesi a fornire una spiegazione della condizione urbana, spiegazioni «importantissime per l'organizzazione e per l'evoluzione dei mercati, dei prezzi e di altre variabili economiche e geografiche» (SOJA, 1997, p. 208), che dovrebbero rispecchiare il clima storico, politico e socio-culturale. Le città, infatti, rappresentano «l'espressione di una società», ma la complessità delle strutture e soprattutto la maggiore rapidità di mutamento della nostra epoca rende difficile dare un'interpretazione univoca, perché le città hanno subito rilevanti deformazioni, modificazioni e trasformazioni, e i nuovi modelli le rappresentano frammentate in una molteplicità di insediamenti di diversa dimensione, forma e importanza (TORRES, 2008). Allo stesso tempo pensare alla città contemporanea come «concentrazione di capitale e concentrazione di popolazione», non è più possibile, perché l'innovazione tecnologica ha ridotto fortemente la necessità di parlare di compattezza dell'aggregato urbano, sono cambiati gli stili di vita e si ha un'altra percezione della prossimità, per cui servizi e migliori opportunità abitative non risultano più determinate dalla grandezza della città (INDOVINA, 2006).

Quello che sorprende non è tanto l'espansione urbana, ma è l'accelerazione e la direzione non lineare di questo fenomeno, che obbliga a porre delle domande sulla funzione e sul ruolo della città. Sono le immagini predominanti di un mondo sempre più urbanizzato, che, pur lasciando coesistere nel «guscio fisico» delle aree metropolitane due diverse città: «quella definibile globalizzata o integrata nelle reti dello scambio della

⁽¹⁾ La New York sovrappopolata in *2022 I sopravvissuti*, di *Soylent Green* (1973), o la Los Angeles del 2019 in cui si parla cinese e cade una pioggia acida in *Blade Runner* (1986), o la grigia Chiba City, e lo *sprawl* sulla East Coast in *Neuromancer* di William Gibson (1984).

produzione e del controllo planetario ed in cui gli impulsi le innovazioni ed i mutamenti culturali del costume che si manifestano e a questo livello circolano e quella, invece, degli innumerevoli microcosmi locali i quali partecipano talora solamente come comparse alle dinamiche della prima» (EMANUEL, 1999, p. 177), non può più essere relegato alla rigida struttura di Primo, Secondo e Terzo mondo, di cui è difficile stimare con precisione la popolazione, fin dove si estende l'hinterland, quale è la portata globale della postmetropoli, della città di città, delle città ormai riorganizzate secondo una nuova configurazione dell'economia globale, fatta di flussi e collegamenti non più segnati da confini nazionali, che danno luogo ai mille interrogativi della megacittà⁽²⁾ di Castells.

Le città vecchie che rimangono, le città completamente nuove e le città composte da configurazioni vecchie che influenzano l'apparire di quelle nuove, diventano protagoniste di «un nuovo assetto, un nuovo modo di funzionare, spesso anche di una nuova immagine» (SECCHI, 2005) che si intreccia con l'affiorare di nuove forme di urbanità, che si manifestano non più nei tradizionali spazi urbani o nei luoghi simbolo della globalizzazione, ma nella complessità e nella molteplicità dei frammenti di scenari emergenti che fanno «riscoprire l'estetico nell'inestetico» (SALERNO e VILLA, 2008, p. 13).

E se la velocità e la trasformazione stanno diventando «la cifra dell'immagine del nostro tempo» (*ibidem*), esse lo sono ancora più per le grandi conurbazioni dell'Oriente, per cui le città del «nuovo centro del mondo», posizionate tra Africa, Medio Oriente, India, Cina, Corea, Malesia e Sud America si offrono all'Occidente come «il luogo della messa in scena del futuro del futuro, dove tutto ciò che si identifica con il più nuovo del nuovo nasce – per paradosso – direttamente dalla tradizione in una sorta di mistica convivenza di ogni temporalità» (PURINI, 2007). Un'immagine urbana molto diversa da quella cui siamo abituati, per cui le imponenti infrastrutture e la spinta verticalizzazione, offrono comprensibili difficoltà percettive sia per lo spettacolo urbano impressionante sia per il paesaggio e il suo modo di costituirsi per sovrapposizioni e stratificazioni. In Oriente, del resto, il passato non è mitizzato, non viene ritenuto un nostalgico simulacro oggetto di una *gentification*. La città non viene museificata e pertanto resa «eternamente irraggiungibile o irriproducibile» (MINCA, 1996, p. 56). Le città di Shangai, Shenzen,

(2) «Le megacittà sono i nodi dell'economia globale, che accentrano le funzioni superiori di gestione e produzione su tutto il pianeta. Le megacittà concentrano in sé quanto di meglio e quanto di peggio ci sia, dagli innovatori e dai poteri forti alle popolazioni strutturalmente irrilevanti, pronte a vedere la propria irrilevanza o a fare in modo che "gli altri" la paghino. È proprio questo aspetto distintivo di essere connesse globalmente e disconnesse localmente, fisicamente e socialmente, a fare delle megacittà una nuova forma urbana. Le megacittà sono costellazioni discontinue di frammenti spaziali, pezzi funzionali e segmenti sociali» (CASTELLS, 2002, pp. 464).

Suzhou, Manaus, Fortaleza, Recife, Curitiba, Umm al-Quwain, Ras al-Khaima, Fujairah, rappresentano un universo febbrile e mobile, polimorfo e colorato, che non genera fratture, ma lascia «persistere ed insistere sulle stesse spazialità modi di vita ed universi semantici diversi, riuscendo a tenerli assieme, magari anche provvisoriamente, attraverso una flessibilità nell'utilizzo delle infrastrutture urbane» (BRANCATO, 2007, p. 18) che in Occidente, dove tutto è frutto di scelte permanenti, non è pensabile. Gli stessi mega centri commerciali che rappresentano in Occidente «casi scolastici di spazialità postmoderna» (MINCA, 1996, p. 74), in Oriente diventano «luoghi» di incontro e sedi di eventi collettivi. In questo contesto ogni strada può diventare un mercato: «il nuovo e l'antico si affastellano, si stratificano, si transitano dai piani alti degli enormi grattacieli, sedi di uffici delle maggiori multinazionali e di lussuosissimi alberghi, al piano stradale ancora pullulante di un'umanità indaffarata con attività e condizioni premoderne» (BRANCATO, 2007, p. 19).

Nelle città dell'Oriente la modernità è vissuta come condizione ineluttabile del progresso, negli Emirati Arabi i grattacieli hanno una durata di dieci anni, dopo di che vengono abbattuti per lasciare il posto ad altri sempre più alti e sempre più tecnologicamente avanzati. In questo immenso vitalismo costruttivo non vi è la percezione di perdita di autenticità o di coerenza a cui siamo abituati in Occidente. Le città dell'Oriente a dispetto di quelle occidentali sono percepite come impermanenti, luoghi sì di residenza, ma temporanei, dove si immigra per lavorare, ma l'immensa metropoli che li ingoia in un continuo cantiere, non si concepisce come dimora stabile.

La città orientale è in questo senso fluttuante, ma già Barthes ne delineava il paradosso «essa possiede sì un centro, ma questo centro è vuoto e l'immaginario si dispiega circolarmente, per corsi e ricorsi, intorno a un soggetto vuoto» (BARTHES, 1970, p. 39). A differenza della città occidentale che tende ad eternizzarsi come «centralità totemica ed imperitura» e che presenta sempre più visioni di città sacrificate in immagini stereotipate, slegate da ogni sentimento identitario e culturale. La città orientale è moderna e postmoderna allo stesso tempo: modernità nel significato di transitorio e postmoderno invece come frammentazione del presente e rottura con il passato (MINCA, 1996).

Sono queste due condizioni, dell'essere moderno e appartenere al postmoderno, che affasciano e allo stesso tempo pongono molti interrogativi nella prospettiva di una città che si rispecchia sempre più in un'immagine legata all'accelerazione dei flussi, alle loro connessioni reticolari, piuttosto che al territorio. Un'immagine, che sembra migrare dalla scala regionale dei vecchi rapporti città/campagna a quella globale Nord e Sud, fino a dare visibilità ai nuovi rapporti tra i «luoghi»

dell'omologazione in Occidente che si concentra su piani e programmazioni, e i «luoghi» plurali dell'urbanistica «caotica» in continua trasformazione in Oriente.

2. IL BALZO DELL'ORIENTE

Sempre più rapidamente l'immagine dell'Occidente e dell'Oriente sta cambiando in modi che allarmano e, per alcuni versi, sorprendono i Paesi industrializzati, che oggi si trovano a confrontarsi con la presenza sul loro territorio di vaste popolazioni di immigrati e ad affrontare «innumerevoli voci dotate di energia del tutto nuova» (SAID, 1993, p. 73).

In questi ultimi anni il movimento migratorio di queste popolazioni, grazie al processo che Soja definisce «nuova età del globalismo», innescata da un sistema mondiale basato su modelli di domini e possedimenti coloniali, è aumentato notevolmente, investendo i Paesi europei, *in primis* l'Italia, ed è diventato un elemento rilevante nella condizione urbana. I flussi di investimento di capitale, la migrazione della forza lavoro, l'informazione e l'innovazione tecnologica hanno riorganizzato lo spazio urbano, dando luogo a «un rimescolamento delle identità di classe, a divisioni urbane del lavoro diverse e a un modello di stratificazione sociale e spaziale polarizzato e frammentato secondo nuovi canoni» (SOJA, 1997, p. 50). L'avanzamento di un nuovo e diverso ordine economico mondiale, dato dalla rivoluzione delle comunicazioni e dell'informazione, dalla creazione di altri nuovi spazi industriali, dalla deindustrializzazione di molte vecchie regioni produttive e dai processi di deterritorializzazione e di riterritorializzazione di culture e identità, non solo ha reso vicino anche l'angolo più distante del pianeta, ma ha amplificato gli effetti dell'interdipendenza dei territori dell'Occidente e dell'Oriente, sui quali hanno convissuto e si sono combattuti colonizzatori e colonizzati⁽³⁾. Ora, in effetti, si tratta di ri-inscrivere e ri-contestualizzare i significati, gli eventi e gli oggetti nel quadro di una serie di movimenti e di strutture più ampie, si tratta come dire «di rovesciare il tappeto che copre ogni cosa e di esporre così tutti i nodi ingarbugliati delle trame che costituiscono quell'immagine perfetta che viene presentata al mondo» (EAGLETON, 1986, p. 80). Ne sono un esempio le proteste esplose in Nord Africa e Medio Oriente nella primavera 2011, la cui scintilla è stata determinata dall'aumento del prezzo delle derrate alimentari sul mercato globale. Mercato dominato da alcune regioni grandi produttrici e da poche aziende di intermediazione.

⁽³⁾ Il caso della Libia ne è un'esemplificazione, ma per motivi di spazio non è possibile affrontare il tema in questo contesto.

Il vero nodo, dunque, è che la visione occidentale, intesa nei termini di crescita capitalistica e modernizzante, che ha prodotto piuttosto che risolto il sottosviluppo (MEMOLI, 2002), deve lasciare spazio a «ciò che in precedenza era stato represso, estromesso dall'equazione o più semplicemente passato sotto silenzio» (CHAMBERS, 2001, p. 37), per cui il problema fondamentale dei rapporti della nuova era globale, risiede in quello evidenziato più volte dagli studi di Said sull'*Orientalismo*: «collegare il Sud, la cui povertà e la cui vasta manodopera disoccupata sono fortemente esposte alle politiche economiche e ai poteri del Settentrione con un Nord che a sua volta in realtà dipende dal Sud» (SAID, 1993, pp. 74-75). Nell'immagine egemone, tutta occidentale dell'orientalismo, sfugge, di fatto, la nozione di un Sud che migra, che, paradossalmente, non appare più fermo, ma pervasivo e continuamente ricollocato: «un modello geografico in cui i punti cardinali si muovono, spingendosi a vicenda nel ribadire la loro interdipendenza» (*ibid.*, p. 76).

Le città di Sidi Bouzid in Tunisia, Rabat in Marocco, Il Cairo in Egitto, sono state subito iconizzate con il termine «primavera araba», quasi a volerle occidentalizzare, mentre in realtà l'Occidente, paradigma della conoscenza, simbolo del dominio e del progresso è stato colto di sorpresa da un Oriente che solitamente rappresenta «l'altro silenzioso», con cui non ci si confronta, ma si domina. Sorpreso dall'effettivo «balzo tecnologico», che ha spinto le comunità virtuali di Facebook, Twitter e Flickr a scendere in piazza, a diffondere nel web video e immagini degli scontri nella città araba e moderna, e a condividere globalmente la lotta egemonica tra «fondamentalismi» e «democrazia», che assume, di volta in volta, caratteri diversi.

Se prima l'Oriente esisteva per permettere all'Occidente di orientarsi, cioè di controllare lo spazio, di cartografarlo, di rinominarlo e di dominarlo, quello che sta accadendo ha disorientato quella legittimazione normopoietica e universalistica che l'Occidente si è arbitrariamente autoconferito e lo costringe a riconoscere che l'Oriente è dunque l'indispensabile «Altro» che l'Occidente deve incontrare «per prendere davvero coscienza del profilo e dei limiti del suo Io culturale» (RAMPINI, 2005, p. 7). Lo sviluppo urbano delle città d'Oriente, in questo senso diventa esemplificativo, poiché, al contrario di quelle Occidentali, le città sono sempre più leggibili «in termini di coesione piuttosto che di esclusioni, di addizioni o di sovrapposizioni piuttosto che di segregazioni, di fluttuazioni piuttosto che di permanenze» (BRANCATO, 2007, p. 17). L'immagine che ne scaturisce, tuttavia, non si può ridurre ad un semplice rovesciamento dei ruoli di dominio, poiché quello che emerge è sicuramente una realtà caleidoscopica, che però pone la prospettiva di un diverso modo di «mondeggiare il mondo» (CANNEVACCI, 1993, p. 108), che è ancora tutto da mappare.

3. CONSIDERAZIONI FINALI

La complessità e la novità di alcuni fenomeni che stanno caratterizzando le città rendono difficile e alquanto incerta la previsione o la definizione di scenari futuri. Se si pensa alle violente repressioni in Libia e in Siria, alle rivoluzioni della primavera araba, che continuano a investire le città d'Oriente e alle rivolte nel «vecchio cuore» d'Occidente come quella che ha travolto Londra, ci si rende conto che mancano modelli e strumenti concettuali che siano in grado di leggere e di interpretare esaustivamente i multiformi aspetti della nostra contemporaneità.

Trovare delle costanti che possano descrivere le città-fabbrica del sud della Cina o le tentacolari favelas di Rio de Janeiro, o i grattacieli lussuosissimi di Dubai non è poi così facile, perché in qualche misura le città sono «ingestibili ed è proprio questo che le rende così vive» (WEST, 2011). Questa vitalità si traduce in un caos visuale delle città, dove germogliano le forme più spontanee del costruire, ormai espressione di una nuova estetica urbana, dove Oriente e Occidente costituiscono i palinsesti in cui «si re-iscrive incessantemente il gioco misto dell'identità e della relazione».

In questa molteplicità di configurazioni, non più statiche e immobili, ma fluttuanti e impermanenti, le città attendono nuove modalità di rappresentazione, dove l'immaginazione è «la sola dimensione in grado di polarizzare il multiforme nell'unico», dove si possono generare nuove categorie descrittive e nuove politiche di intervento che siano il frutto dell'interazione dialettica tra nodo e rete, tra territori e flussi, tra locale e globale, tra Occidente e Oriente.

BIBLIOGRAFIA

- BARTHES R., *L'empire des signes*, Genève, Skira, 1970.
BAUDELAIRE C., *Ouvres completes*, Paris, Galimard, 1976.
BRANCATO M., «Città d'Asia», *Documenti Geografici*, Roma, Università di Roma Tor Vergata, 2007, pp. 5-24.
CANNEVACCI N., *La città polifonica*, Roma, Seam, 1993.
CASTELLS M., *La nascita della società in rete*, Milano, EGEA, 2002.
CHAMBERS I., *Culture after Humanism*, Roma, Meltemi, 2001.
COMPAGNA F., *La politica della città*, Bari, Laterza, 1967.
EAGLETON T., *Le illusioni del postmodernismo*, Roma, Editori Riuniti, 1998.
EMANUEL C., «Metafore della città postindustriale», in U. LEONE (a cura di), *Scenari del XXI secolo*, Torino, Giappichelli, 1999, pp. 143-184.
FACCIOLI M., *Processi territoriali e nuove filiere urbane*, Milano, Franco Angeli, 2009.
GOVERNA F. e MEMOLI M. (a cura di), *Geografie dell'urbano. Spazi, politiche, pratiche della città*, Roma, Carocci, 2011.
INDOVINA F. (a cura di), *Nuovo lessico urbano*, Milano, Franco Angeli, 2006.

- MEMOLI M., «Sviluppo e sottosviluppo: concetti e strumenti stabilmente in crisi», in F. BOGGIO e G. DEMATTEIS (a cura di), *Geografia dello sviluppo*, Torino, UTET, 2002, pp. 22-32.
- MINCA C., *Spazi effimeri*, Padova, CEDAM, 1996.
- PURINI F., «Introduzione», in L. SACCHI, *Tokyo-to. Architettura e città*, Milano, Skira, 2004, pp. I-IX.
- RAMPINI F., *Il secolo cinese: storie di uomini, città e denaro dalla fabbrica del mondo*, Milano, Mondadori, 2005.
- ROSSI U. e VANOLO A., *Geografia politica urbana*, Bari, Laterza, 2010.
- SAID E., *Culture and Imperialism*, New York, Alfred A. Knopf, 1993.
- SAID E., *Orientalismo*, Milano, Feltrinelli, 1999.
- SALERNO R. e VILLA D. (a cura di), *Rappresentazioni di città. Immaginari emergenti e linguaggi residuali?*, Milano, Franco Angeli, 2008.
- SECCHI B., *La città del XX secolo*, Bari, Laterza, 2005.
- SOJA E.W., *Dopo la metropoli. Per una critica della geografia urbana e regionale*, Bologna, Pàtron, 1997.
- TORRES M., *Nuovi Modelli di Città. Agglomerazioni, infrastrutture, luoghi centrali e pianificazione urbanistica*, Milano, Franco Angeli, 2008.
- WEST G., «La formula che spiega la città», in J. LEHRER, *Internazionale*, 17 maggio 2011, www.internazionale.it/la-formula-vhe-spiega-le-citta.

RIASSUNTO – *L'immagine urbana: Occidente vs Oriente* - L'immagine urbana diventa sempre più centrale nelle attività e nelle strategie politico-economiche di governo del territorio, tanto da orientare radicalmente le attività di marketing territoriale e la riflessione sulla condizione contemporanea della città, in delicato equilibrio tra continuità e trasformazione fra Occidente e Oriente. Un punto di partenza fondamentale per approfondire i metodi e i principi di questo approccio è certamente la categoria concettuale di «orientalismo» formulata da Saïd, per cui l'Oriente ha acquisito un significato esclusivamente negativo rispetto all'immaginario «occidentale» e quella di «egemonia», di ispirazione gramsciana, volta a comprendere la vita culturale dell'Occidente industrializzato.

SUMMARY – *The urban image: the West vs the East* - The urban image becomes increasingly central in the political and economic strategies of governance's activities of the territory; so central to radically guide the activities of regional marketing and the consideration on the contemporary condition of the city, in a delicate balance between continuity and transformation between East and West. A key starting point to explore the methods and principles of this approach is certainly the conceptual category of «Orientalism» formulated by Saïd, for which the East has acquired a meaning exclusively negative with respect to the «western» imaginary and the Gramsci-inspired «hegemony», meant to understand the cultural life of the industrialized West.

MARINA FUSCHI*

CITTÀ E GLOBALIZZAZIONE: CIRCOLARITÀ DI RAPPORTI E DIMENSIONE TERRITORIALE

1. DIMENSIONE URBANA E PROCESSO DI GLOBALIZZAZIONE: QUALE RAPPORTO?

Parlare di città e globalizzazione può rivelarsi un esercizio artificioso e al tempo stesso produttivo, nel momento in cui cerchiamo di stabilire il nesso tra i due termini e di definirne le prospettive e progettualità. Una prima riflessione nasce proprio intorno al rapporto che lega la dimensione urbana al processo di globalizzazione, svelandone una forte relazione di circolarità, come sostenuto nella prefazione al *Global Report on Human Settlements* (UNCHS-HABITAT, 2001) dall'allora Segretario generale delle Nazioni Unite, Kofi Annan, secondo cui «benché la globalizzazione abbia certamente un'influenza sulle aree rurali, l'impatto del cambiamento economico globale si concentra fortemente sulle città, [mentre], allo stesso tempo, le città e le regioni circostanti forgiavano esse stesse e promuovono la globalizzazione, fornendo l'infrastruttura e il lavoro da cui dipende la globalizzazione, e anche le idee e l'innovazione che sono sempre emerse dall'intensità della vita urbana».

Da una parte, è la città, luogo fisico «situato», che produce globalizzazione giacché in essa si sperimentano, da sempre, le nuove traiettorie dello sviluppo e si costruiscono molteplici legami e processi relazionali; dall'altra, la globalizzazione, pur all'interno di un'ampia variabilità di definizioni (FUSCHI, 2011), per sua natura processuale apparentemente de-territorializzata, basa la sua mobilità e alimentazione sulla struttura reticolare, trovando nelle città-nodo l'ambiente più ricettivo

* Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi «G. d'Annunzio» di Chieti-Pescara.

e storicamente idoneo a trasformare i flussi di informazioni e di produzioni nel cosiddetto «capitalismo cognitivo» (GOBBO, 2007).

Fin dal neolitico, le prime fucine culturali urbane hanno costruito le loro basi economiche su passaggi rivoluzionari di tipo prima agricolo e poi commerciale, ampliando il loro ruolo territoriale dalla dimensione dell'hinterland a quella sovraregionale, sfruttando la loro buona accessibilità, di tipo prevalentemente fluviale e, più genericamente, baricentrica rispetto alla società del mondo antico.

Il progresso tecnologico applicato in campo agricolo e, soprattutto, trasportistico e industriale segnerà il passaggio alla città moderna, proponendo un modello urbano basato sull'agglomerazione e organizzato in termini dicotomici rispetto alla campagna: è questo il momento che decreterà la rottura del rapporto tra popolazione urbana e popolazione rurale e che costruirà le basi per un'organizzazione territoriale di tipo centro-periferia declinabile alle diverse scale, da quella locale a quella regionale e mondiale. L'impatto della tecnologia sulla definizione e organizzazione dello spazio urbano (si pensi alle novità tecniche nate con la seconda rivoluzione industriale, quali l'illuminazione, gli impianti idrici ed igienico sanitari, i trasporti tranviari) inciderà fortemente sulla strutturazione societaria e sul suo livello di apertura e di comunicabilità. Lo scenario teorico di riferimento delle località centrali spiegherà bene il processo di trasmissione dell'innovazione e della conoscenza strutturato su base gerarchica, dai livelli più alti a quelli più bassi dell'armatura urbana, mettendo in relazione la produzione di innovazione con il rango della città e costruendo in termini implosivi una fitta trama di relazioni e di comunicazioni che coinvolgerà incisivamente i maggiori e più importanti poli urbani.

La città contemporanea, post-fordista, o postmoderna, figlia della smaterializzazione dell'economia, rappresenta – forse – l'organismo geografico che meglio esprime la portata più profonda della globalizzazione, giacché proprio da essa e su di essa lo strumento economico per eccellenza dell'internazionalizzazione dei rapporti, e cioè la multinazionale, ha definitivamente cristallizzato il valore aggiunto della centralità, attraverso la frammentazione delle attività di ricerca, produzione e distribuzione, concettualmente inquadrabile nella nuova divisione internazionale del lavoro. L'organizzazione policentrica del territorio, sdoganando la trama relazionale dal vincolo della prossimità geografica, ha prodotto una spazialità di tipo reticolare rinnovando il ruolo delle aree forti e potenziando quello delle città-nodo quali ambiti di agglomerazione di tipo economico-finanziario, innovativo-tecnologico e, più ampiamente, sperimentale, capaci di imprimere direzionalità al processo di sviluppo e di decidere – parafrasando un'intuitiva espressione di HARVEY (1989) – il destino dell'intera umanità.

In tale scenario, la fase dell'urbanesimo transnazionale di Peter SMITH (2001) trova nelle città-impresa informatizzate i nodi neomarthalliani

che formano e alimentano le reti di produzione e management e che, paradossalmente, hanno bisogno degli spazi marginali del mondo in via di sviluppo e delle comunità di immigrati poveri della metropoli occidentale per raggiungere i massimi livelli di sviluppo (PARKER, 2004); mentre i sistemi urbani transnazionali di cui parla la SASSEN (1994) spostano l'attenzione sullo scollamento fra economia urbana locale ed economia regionale e perfino nazionale.

2. LE CITTÀ-NODO E LO SPAZIO RELAZIONALE

La città rappresenta la scala geografica più adeguata per il processo di globalizzazione: infatti, i movimenti del capitale transnazionale, i flussi tecnologici e della comunicazione, se da una parte spingono verso la deterritorializzazione, dall'altra hanno bisogno di «situarsi» nei punti nodali della rete, nei luoghi di accumulo del capitale e della conoscenza, proprio per essere investiti, controllati e trovare risposta in termini di profittabilità e crescita economica. Ciò significa che la globalizzazione esalta il ruolo della competitività urbana, proiettandola dalla scala nazionale a quella globale: dalla gerarchia delle città, definita entro i confini degli Stati nazionali, a quella mondiale, strutturata sulla base delle relazioni e delle processualità della *network society*, espressione della delocalizzazione produttiva e dell'integrazione dei mercati. In tale direzione, i contributi teorici di FRIEDMANN (1986), della SASSEN (1991), di CASTELLS (1996) e di TAYLOR (2004) focalizzano la riflessione sul sistema transnazionale di città, assumendo come tesi centrale quella che combina dispersione spaziale delle attività economiche con nuove forme di concentrazione. Friedmann propone una *world city hypothesis*, strutturata su sette tesi che collegano la nuova divisione internazionale del lavoro al sistema mondiale delle città; la Sassen definisce le *global cities* come luoghi strategici per la gestione dell'economia globale, la produzione dei servizi avanzati e lo svolgimento delle operazioni finanziarie; Castells individua nello «spazio dei flussi» l'archetipo di una nuova morfologia sociale che trova nei processi e, dunque, nella dimensione relazionale della città la sua essenza più profonda; Taylor, infine, postula una *world city network* che proietta potenzialmente tutte le città nella rete, salvo poi gerarchizzarle sulla base del tipo e dell'estensione delle connessioni realizzate.

La città oggi compete se è in rete, se stringe alleanze con altre città, se il suo relazionarsi travalica i confini nazionali per condividere un circuito critico necessario per garantire lo sviluppo economico locale, pena la marginalizzazione verso nuove forme di autarchia urbana che, in un'economia sempre più globalizzata, non offre nessuna possibilità di sopravvivenza.

La città, dunque, gioca il suo «destino» alla scala globale in uno spazio transnazionale che erode progressivamente il ruolo dei governi nazionali e ripropone la storica contrapposizione tra città e Stato di braudeliana memoria (BRAUDEL, 1986), efficientemente predittivo nel definire la città-Stato del Medioevo e del Rinascimento come prima espressione politica del nascente capitalismo.

Nell'era dell'economia globale, caratterizzata dall'espansione degli investimenti internazionali, dalla crescita dei mercati finanziari e dei servizi specializzati, dall'affermazione del ruolo delle multinazionali, si assiste a un depotenziamento dell'autorità degli Stati, deprivati dell'autorità di regolamentazione e della stessa possibilità di esercitare scelte politiche legittimate dal consenso pubblico. Sono, invece, le città-nodo le nuove entità politiche, alla ricerca di più ampi poteri che veicolano la crescita economica, e le reti di città una possibile nuova forma di *governance*, che sembra mettere in discussione il binomio sovranità-territorialità in luogo di una sovranità condivisa.

A tal proposito, eloquente appare il contributo di PERULLI, RUGGE e FLORIO (2002) sulle reti di città europee, laddove «Londra e Parigi sono stati il centro gerarchico dei nascenti Stati territoriali, le «reti urbane» hanno rappresentato un diverso percorso organizzativo, che non ha dato origine a una forma statale, ma piuttosto a un sistema reticolare di raggio amplissimo. Oggi, nella fase di formazione dell'Europa post-nazionale, il modello delle reti di città tende a riassumere una propria attualità entro i nuovi sistemi reticolari territoriali» (*ibid.*, p. 54). E l'applicazione empirica all'Europa delle città, cui si rinvia per una trattazione di dettaglio, disegna una mappa reticolare strutturata su tre livelli che vanno dalle città forti, globali, come Parigi, Londra, Berlino, Milano, più connesse allo scenario urbano mondiale e per questo meno interessate a sviluppare reti a scala europea; alle città protagoniste della rete come soggetti attivi o promotori della stessa: rientrano, qui, metropoli regionali come Barcellona, Bruxelles, Birmingham, ma anche città di medie dimensioni come Montpellier, Anversa, Brema; alle città «sotto soglia» (non solo dimensionale, ma anche culturale e di attenzione), suscettibili, tuttavia, di essere attratte dal fenomeno del *networking* (p. 60). Alla scala nazionale si conferma la più alta capacità relazionale delle città del Centro-Nord, con un marcato attivismo da parte delle città medie, mentre il Mezzogiorno denuncia una scarsa partecipazione riservata ai centri maggiori (Napoli, Palermo, Catania) e, dunque, associata gerarchicamente al rango urbano.

La transizione concettuale verso gli aspetti relazionali e le reti di città ha stimolato lo sviluppo di studi applicativi capaci di produrre un'analisi empirica di tali fenomeni e sebbene – come sostiene MARIOTTI (2006) – le nuove teorie si siano accompagnate all'acuirsi di un divario tra la loro sofisticazione e la povertà dei risultati empirici, notevoli avanzamenti

sono stati compiuti ad opera degli studiosi del Globalization and World Cities (GaWC) Study Group and Network, muovendo dal fecondo lavoro di TAYLOR (2004)⁽¹⁾.

3. GLOBALIZZAZIONE E NUOVE MARGINALITÀ URBANE

La globalizzazione accentua, dunque, la competitività fra città e la potenzialità di partecipazione alla rete riproduce antiche centralità (quelle capitalizzate in nome dei flussi economico-finanziari, della conoscenza e della relazionalità) e conferma vecchie marginalità proprie di quegli spazi urbani che non producono valore, perlomeno quello richiesto dagli interessi dell'economia globalizzata. Secondo BALBO (2002) vi sono stretti legami tra l'esclusione legata a fattori nazionali o locali e quella provocata dai meccanismi della globalizzazione; anzi, non di rado, questa si innesta sui primi, servendosi e approfondendo disuguaglianze che già esistono. A conferma che i meccanismi del mercato globale sono profondamente selettivi e non diffusivi, mentre la *glurbanization* si impone come nuova *way of life*⁽²⁾ fondata sulla competitività e sulla produttività, laddove la stessa urbanistica propone politiche di marketing improntate all'attrattività per meglio poter «vendere» la città (il prodotto-città) e i principi della liberalizzazione e della privatizzazione, unitamente alla compressione dell'azione redistributiva dello Stato, finiscono per indebolire la dimensione sociale della città.

Ciò significa che le esigenze della globalizzazione finiscono col tradursi in nuove forme di marginalità da valutare alla scala interurbana e intraurbana: nel primo caso, perché non tutte le città partecipano alla globalizzazione o, perlomeno, non in maniera attiva per l'incapacità di relazionarsi in rete o di farlo semplicemente riproducendo posizionamenti mediati; nel secondo caso, in quanto la città globale e globalizzata genera, nella sua strutturazione economico-produttiva, pesanti forme di precarietà ed esclusione che si traducono nel modello della polarizzazione sociale e spaziale. Numerosi teorici urbani⁽³⁾ – come ricorda PAONE (2010, p. 156) – vedono nella globalizzazione il paradigma esplicativo

⁽¹⁾ Per Taylor «The GaWC method of measuring the world city network produces theoretically informed, empirically robust assessments of cities in globalization. But it measures just one process in city development: the servicing of global capital» (ACUTO, 2011, p. 2965).

⁽²⁾ Parafrasando l'espressione di WIRTH (1938) e l'ideologia della Scuola di Chicago, che vedeva l'immagine della città come il risultato di un processo sociale.

⁽³⁾ Per la SASSEN «i settori in crescita, e soprattutto i servizi alla produzione, contribuiscono pertanto a creare posti di lavoro a bassa retribuzione, e ciò sia direttamente (per effetto degli stessi processi di lavoro), sia indirettamente (per effetto degli stili di vita dei dipendenti di grado elevato e per le abitudini di consumo della forza lavoro delle fasce retributive inferiori)» (1997, p. 319).

di un processo di dualizzazione della struttura sociale e spaziale delle grandi città, nelle quali si verrebbe a creare una sorta di opposizione binaria fra ricchi e poveri, fra beneficiari e vittime dell'esplosione della finanziarizzazione e dell'avanzare del terziario superiore. La globalizzazione rafforza il carattere duale dell'economia e del mercato del lavoro urbani, agendo, direttamente e indirettamente, sulla creazione o soppressione di posti di lavoro, sulla definizione e ridefinizione della domanda e dell'offerta di lavoro, sulla produzione di economie informali e forme di precariato. Da una parte abbiamo la città ad alto valore aggiunto, densa di attività produttive superiori e di funzioni immateriali complesse costruita dalle élites cosmopolite; dall'altra, «la città "marginale", in cui persistono rapporti di produzione precapitalistici (artigianato di servizio, piccola edilizia, basso terziario e commercio ambulante abusivo, spezzoni di agricoltura localistica) e in cui crescono nuove attività economiche di tipo interstiziale o informale, provocate dalla complessità e dalla difficoltà di funzionamento del sistema urbano (dal *pony-express* ai *vigilantes*, dai sistemi di vendita "porta a porta" agli interventi di "aiuto sociale" in bilico tra volontariato e lavoro sussidiato)» (SGROI, 1997, p. 94).

Si alimenta così una nuova logica organizzativa dello spazio che acquista un diverso significato sociale del tutto strumentale al ruolo della città informatica e della tecnologia veloce a banda larga. Ma privilegiare queste forme di connettività della rete, funzionali alla città competitiva del mondo globale, può significare approfondire il solco della città duale, esacerbando lo scollamento tra città materiale, reale, e città virtuale: così mentre i finanziamenti e gli investimenti pubblici puntano ad accrescere l'offerta dell'infrastruttura informatica, si riduce il ruolo dell'intervento pubblico per quanto riguarda i servizi di base, dal trasporto pubblico ai servizi sanitari, laddove nelle città del Sud del mondo, secondo l'UNCHS (UNCHS-HABITAT, 2001), la drastica riduzione dei servizi idrici, energetici e delle telecomunicazioni mette il «resto della popolazione» (che poi rappresenta la quota prevalente) in condizioni di svantaggio, o peggiori di un tempo. Il che, sempre secondo l'UNCHS, giustifica il potenziale parallelismo fra crescita urbana e crescita della città informale (2011), laddove quest'ultima è il risultato di scelte obbligate in assenza di alternative praticabili.

4. CITTÀ REALE E GLOBALIZZAZIONE TERRITORIALIZZATA

Alla luce di quanto detto, lo scenario delle città globali interconnesse, guidato dai meccanismi del capitale globale, sembra adombrare l'idea della città intesa come luogo di incontro, di condivisione e di

cittadinanza, riattualizzando il dibattito sul «diritto alla città» (LEFEBVRE, 1968), laddove le stesse politiche urbane finiscono per inseguire le logiche del capitalismo e delle corporation, nell'ambito di una competizione incontrollata che riduce gli spazi di intervento finalizzati al raggiungimento di obiettivi sociali. In questa direzione, la FINOCCHIARO (2002) propone un interessante nesso tra mutamento della forma urbana e capacità di identificazione e appartenenza dei cittadini, evidenziando come la costruzione di un'immagine seducente della città, improntata ai soli canoni della bellezza, finisca per produrre una città segmentata e differenziata in cui gli abitanti non ritrovano più un contesto di identificazione comunitaria. Anche la forma urbana risponde alle logiche del capitale globale, mentre la città reale – sotto l'accelerazione delle più recenti crisi finanziarie (e non solo) – anima le sue piazze (Puerta del Sol a Madrid), i suoi luoghi finanziari (Wall Street) e produttivi (porto di Oakland), le sue periferie (*banlieues* parigine) di movimenti di protesta, espressione di disagio e insicurezza, che trovano una perfetta aderenza col pensiero baumaniano sintetizzabile nell'espressione «ricchezza globale, povertà locale», così lontano dall'idea aristotelica di città sinonimo di felicità e sicurezza.

È urgente, allora, invertire la rotta della globalizzazione o, quanto meno, indirizzarla in modo alternativo, partendo proprio dalla città, che deve riappropriarsi della sua essenza più profonda, costruita su valori di civiltà, cultura, etica e democrazia, per contrastare quella che sembra oggi proporsi come *mainstream* indiscussa, incardinata sul trinomio capitalismo-finanziarizzazione-informatizzazione, riattribuendo centralità al capitale umano e protagonismo ai territori. È proprio nella città che il capitalismo deve tornare a coniugarsi con il lavoro e la relazionalità globale investirsi sul territorio per favorire il protagonismo locale e, con esso, politiche di sviluppo coeso e sostenibile, capaci di costruire la città diffusa come modello paradigmatico basato sul policentrismo e alimentato da una fitta trama relazionale, a sua volta guidata da una progettualità condivisa e partecipata dalla diverse identità territoriali.

Solo in questo modo la globalizzazione produce territorializzazione e si costruisce nell'ambito di una società reale, che rinsalda il nesso tra capitalismo, Stato sociale e democrazia nella convinzione che «solo uomini che hanno un'abitazione e un posto di lavoro sicuro, e con ciò un futuro materiale sereno, sono o divengono cittadini che rendono la democrazia viva e forte» (BECK, 1999, p. 83).

E la città, che nel pensiero vidaliano è considerata come il prodotto di una civiltà superiore, è chiamata oggi a fertilizzare il patrimonio di conoscenze e creatività per tornare a proporsi come fattore di evoluzione culturale in grado di reinterpretare e costruire una diversa globalizzazione, più etica e partecipata.

BIBLIOGRAFIA

- ACUTO M., «Finding the global city: An analytical journey through the “invisible college”», *Urban Studies*, 48, 2011, n. 14, pp. 2953-2973.
- BALBO M. (a cura di), *La città inclusiva. Argomenti per la città dei Pvs*, Milano, Franco Angeli, 2002.
- BECK U., *Che cos'è la globalizzazione. Rischi e prospettive della società planetaria*, Roma, Carocci, 1999.
- BRAUDEL F., *Il secondo Rinascimento: due secoli e tre Italie*, Torino, Einaudi, 1986.
- CASTELLS M., *The Information Age*, vol. 1: *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell, 1996; trad. it. *L'età dell'informazione*, vol. 1: *La nascita della società in rete*, Milano, Università Bocconi, 2002.
- FINOCCHIARO E., *Città in trasformazione. Le logiche di sviluppo della metropoli contemporanea*, Milano, Angeli, 2002.
- FRIEDMANN J., «The world city hypothesis», *Development and Change*, 17, 1986, n. 10, pp. 69-83.
- FUSCHI M., «Il processo di globalizzazione: alcune prime riflessioni», in A. DI BLASI (a cura di), *Il futuro della geografia: ambiente, cultura, economia*, Atti del XXX Congresso Geografico Italiano, Bologna, Pàtron, 2011, pp. 457-461.
- GASPARINI A., «La globalizzazione e il futuro dei sistemi di città e delle aree metropolitane mondiali», in A. GASPARINI (a cura di), «Sistemi urbani e futuro», *Futuribili*, Milano, Franco Angeli, 2005, n. 1-2, pp. 5-14.
- GOBBO F., «La città verso nuovi confini», *Economia dei servizi*, a. II, Bologna, il Mulino, 2007, n. 2, pp. 223-228.
- HARVEY D., «From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism», *Geografiska Annaler*, 71b, 1989, pp. 3-17.
- LE GALÈS P., *European Cities. Social conflicts and Governance*, New York, Oxford University Press, 2002.
- LEFEBVRE H., *Le droit à la ville*, Paris, Anthropos, 1968; trad. it., *Il diritto alla città*, Padova, Marsilio, 1970.
- MARIOTTI S., *Globalizzazione e città: le lepri del capitalismo*, XVII Riunione Scientifica Associazione Italiana Ingegneria Gestionale (AiIG), Roma, 2006.
- PAONE S., «La città fra marginalità ed esclusione sociale», *Società e Mutamento Politica*, 1, 2010, n. 2, pp. 153-164.
- PARKER S., *Teoria ed esperienza urbana*, Bologna, il Mulino, 2004.
- PERULLI P., RUGGE F. e FLORIO R., «Reti di città: una forma emergente di governance europea», *Foedus*, 2002, n. 4, pp. 53-69.
- SASSEN S., *The Global City. New York, London, Tokyo*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1991; trad. it., *Città globali. New York, Londra, Tokyo*, Torino, UTET, 1997.
- SASSEN S., *Cities in a World Economy*, Thousand Oaks, CA, Pine Forge Press, 1994; trad. it. *Le città nell'economia globale*, I ed. Bologna, il Mulino, 1997; II ed. 2000, 2003.
- SGROI E., *Mal di città. La promessa urbana e la realtà metropolitana*, Milano, Franco Angeli, 1997.
- SMITH P., *Transnational Urbanism. Locating Globalization*, Oxford, Blackwell, 2001.
- TAYLOR P.J., *World City Network: A Global Urban Analysis*, London, Routledge, 2004.
- TRULLÉN J. e BOIX R., «Economia della conoscenza e reti di città: città creative nell'era della conoscenza», *Sviluppo locale*, VIII, 2001, n. 18, pp. 41-60.
- UNCHS-HABITAT, *Cities in a Globalizing World. Global Report on Human Settlements 2001*, London, Earthscan, 2001.
- UNCHS-HABITAT, *Urban World. Cities and Land Rights*, vol. 3, Nairobi, 2011.
- WIRTH L., «Urbanism as a way of life», *American Journal of Sociology*, 44, 1938, pp. 1-24.

RIASSUNTO – *Città e globalizzazione: circolarità di rapporti e dimensione territoriale* - Città e globalizzazione o, piuttosto, globalizzazione e città? Una prima riflessione nasce proprio intorno al rapporto che lega la dimensione urbana al processo di globalizzazione, svelandone un forte nesso di circolarità: da una parte, infatti, è la città che produce globalizzazione perché in essa si sperimentano, da sempre, le nuove traiettorie dello sviluppo (a partire dalle innovazioni nel campo dei trasporti); dall'altra, la globalizzazione basando la sua organizzazione e alimentazione sulla struttura reticolare fissa nelle città-nodo il prodotto delle spinte innovative e competitive. La globalizzazione esalta, dunque, il ruolo della competitività urbana ma rischia di ridurre gli spazi di intervento finalizzati al raggiungimento di obiettivi sociali e territoriali. Su questi aspetti un'ulteriore riflessione chiede alla città di riappropriarsi della sua essenza più profonda costruita su valori di civiltà, cultura, etica e democrazia.

SUMMARY – *City and globalization: relational circularity and territorial issues* - City and globalization or, instead, globalization and city? A first remark deals with the relationship between urban issues and globalization process, which appears to be strongly circular: from one side, it's the city to produce globalization, because inside it all new development trends are experienced (starting from the innovation in the field of transports); from the other side, globalization, by means of its reticular organization and feeding, anchors in the «knot-cities» the outcomes of innovation and competition. Globalization, therefore, enhances the role of urban competitiveness, but at the same time may reduce the space for social and territorial achievements. Upon these issues a further reflection deals with the need for the city to regain its deeper essence, built-up on values of civilization, culture, ethics and democracy.

ROBERTA GEMMITI*

VECCHIE E NUOVE PERIFERIE URBANE. UNA SFIDA PER LA GEOGRAFIA ECONOMICA

1. INTRODUZIONE

Il tema delle aree di espansione recente della città ha acquisito, negli anni della globalizzazione, un nuovo e diverso interesse presso le discipline attente all'espressione territoriale dei fenomeni sociali.

Su quelle che un tempo erano identificate e rappresentate, con una certa sicurezza, attraverso la categoria delle «periferie» si è aperta una discussione che molto ha a che fare col più ampio tema delle nuove modalità quantitative e qualitative con cui si è manifestata negli ultimi decenni la crescita della città.

Una nuova fenomenologia urbana che, unitamente alla crisi della spiegazione «unica», ha moltiplicato gli elementi e le prospettive di analisi sui nuovi principi organizzativi della città e, più specificamente, sui diversi effetti dell'espansione, sulle misure di contenimento degli impatti, sulle relazioni tra i vari frammenti urbani, sui modelli di pianificazione da adottare.

La geografia economica non sembra aver compreso pienamente la portata del tema ed i suoi numerosi aspetti problematici, così come sembra sottovalutare l'urgenza di dare risposte fattive ma originali.

In questo contributo vengono discussi alcuni temi ed approcci disciplinari sulla città, per poi giungere a ricostruire brevemente la prospettiva geografico-economica e i caratteri con cui, nella letteratura più nota, si

* *Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.*

leggono le trasformazioni urbane e le aree di recente espansione. L'obiettivo è quello di richiamare la significatività e la valenza di un approccio conoscitivo e progettuale che tuttavia richiede, nel caso della geografia economica, il superamento di visioni ortodosse e l'apertura al confronto con gli avanzamenti compiuti dalle discipline che trattano i tanti aspetti e risvolti del mutamento urbano.

2. NUOVI «CENTRI» E NUOVE «PERIFERIE»

È noto come l'organizzazione spaziale della città, e le sue forme di evoluzione, abbiano a lungo trovato spiegazione all'interno del paradigma centro/periferia e dell'equilibrio delle variabili rendita/distanza/costi di trasporto.

Prima nella geografia deterministica e poi nella *regional science* ne derivava un'idea di periferia urbana come tipo di spazio fisico, per cui essa «rappresentava» certi fatti di ordine culturale e, contemporaneamente, li spiegava come conseguenze dirette dei suoi caratteri fisici, come la distanza e la posizione geografica (DEMATTEIS, 1990).

Soltanto quando la città ha mostrato di potersi affrancare da questi principi, diluendosi nello spazio regionale e sovra-regionale, i criteri organizzativi della città nello spazio e sul territorio sono stati rimessi in discussione.

Era inevitabile, considerando che alla periferia veniva dato un senso in contrapposizione al centro, come un contraltare negativo, per cui la moltiplicazione dei centri o l'evidenza di una crescita diffusa indipendente dal centro non poteva che mettere in crisi tutto l'apparato interpretativo.

La città sembra, infatti, aver assunto i connotati della diffusione; la superficie e la popolazione urbana sono in continuo aumento, le città mostrano di diluirsi nello spazio mescolandosi e confondendosi con aree prima vuote o rurali, per cui oltre il 50% della popolazione mondiale vive in aree urbane (nel 1900 era solo il 15%).

Anche tralasciando l'aspetto quantitativo, la particolarità del fenomeno attuale sta poi nel fatto che mentre lo spostamento fuori dal *core* urbano ha tradizionalmente caratterizzato le residenze e, negli anni Sessanta e Settanta, i servizi alla popolazione, quello cui si è assistito dagli anni Novanta è il decentramento dell'occupazione ed il progressivo formarsi di centri periferici in cui la popolazione può lavorare, risiedere e compiere i propri acquisti giornalieri (GARREAU, 1991).

Un rimescolamento dei centri e delle periferie, l'emergere di nuovi criteri organizzativi o, comunque, di fenomeni che esigono nuovi approcci e metodi di lettura. Semplificando, si può dire che la città compatta sembra aver operato un generale salto di scala per cui, se volessimo ritrovarla, dovremmo cercarla su spazi regionali o sovra-regionali (DEMATTEIS,

1983). «De plus en plus», scriveva Jean Bernard RACINE nel 1971 descrivendo l'ecologia urbana americana, «l'espace urbain devient une chaîne à succursales multiples» (p. 421).

La risposta delle discipline territoriali alla crisi dei tradizionali parametri di lettura del fenomeno urbano non è stata univoca, anzi. Vi è grande attenzione al tema della città e delle sue trasformazioni, con un moltiplicarsi di definizioni (*sprawl*, città diffusa, *edgless city*, *ville éclatée*, periurbano e periurbanizzazione, metropolizzazione, policentrismo, *megacity regions*, ecc) attraverso le quali si tenta di identificare i nuovi caratteri delle periferie o, in generale, le nuove tipologie organizzative del fenomeno urbano.

In questa sede non si può rendere sufficientemente conto del dibattito in corso, tuttavia val la pena di richiamare alcuni aspetti utili ad arricchire quella prospettiva geografico-economica di cui si dirà più avanti.

In primo luogo, sembra opportuno sottolineare come il moltiplicarsi delle definizioni e degli approcci denoti chiaramente l'abbandono di paradigmi certi e condivisi, come è stato quello centro/periferia, per una pluralità di visioni che spesso non vogliono spiegare o comprendere quanto sottolineare fenomeni di particolare rilevanza sui quali è necessario intervenire. In secondo luogo, questi stessi temi sono drammaticamente «concreti», ovvero riguardano gli aspetti materiali della città, delle condizioni di vita, delle prospettive di sviluppo, suggerendo principi e modelli di pianificazione orientati a principi di sostenibilità, di equità, di coesione e integrazione.

Vanno ad esempio in questa direzione gli studi – condotti da urbanisti, economisti regionali, ecologi, esperti di paesaggio – sugli aspetti morfologico-insediativi della trasformazione urbana, sui costi e sugli impatti ambientali che si scaricano nelle aree di nuova urbanizzazione. Talora si tratta di veri e propri allarmi sul processo di trasformazione della campagna in città (FRISCH, 2006; PILERI, 2007; UN-HABITAT, 2009; MUNAFÒ, MARTELLATO e RIITANO, 2010; SALZANO, 2010), in conseguenza di un'espansione urbana che in Europa ha portato almeno un quarto dello spazio ad essere trasformato per usi urbani (EEA, 2006).

Analogamente, vengono spesso sottolineati – da urbanisti, sociologi e geografi – gli effetti negativi prodotti sulle identità territoriali e sui potenziali locali di sviluppo: le problematiche sociali, il fenomeno dello spaesamento del vivere nella città infinita, il rimescolamento dei centri e delle periferie, la simbologia post-moderna che permea le nostre città e gli effetti che questo produce sulla nostra identità, socialità, fiducia, senso di comunità (BONOMI e ABRUZZESE, 2004; PERULLI, 2009) e possibilità di sviluppo (MELA et al., 2008).

Solo alcuni esempi di un dibattito che spesso trova poco spazio in geografia, come si vedrà, per la differenza dei temi di interesse o degli approcci al fenomeno.

3. LA GEOGRAFIA URBANA. SEMPRE PIÙ LONTANA...

Un primo interlocutore della discussione sulle trasformazioni della città e sui problemi «concreti» posti dalle nuove aree di espansione al sistema urbana (come il consumo di suolo, la ri-funzionalizzazione di piccoli centri ad uso residenziale, l'aumento vero o presunto della circolazione nella città diffusa, ecc.) dovrebbe essere a tutti gli effetti la geografia urbana.

In un lavoro di qualche anno fa, Loretta LEES (2002) discuteva l'esigenza di ri-materializzare la geografia sociale e culturale proprio traendo ispirazione da quanto stava in quegli anni accadendo nella geografia urbana. A differenza della geografia sociale e culturale, si affermava, «in urban geography, engagement with the cultural turn has not replaced studies more firmly grounded in material culture or concern with socially significant differences» (*ibid.* p. 101).

Pur senza entrare nella discussione su che cosa e in che misura si possa definire «materiale», l'autrice ricostruiva il processo di ri-materializzazione in geografia urbana, svelando come si trattasse di fenomeni molto diversi da quelli che ci si sarebbe potuto aspettare: a) la svolta linguistica (e non culturale) che porta ad approfondire il ruolo del linguaggio e dell'immagine nel legittimare scelte di politica economica ed urbana, che spesso si rivelano ingiuste ed ineguali; b) la svolta interpretativa, attraverso la quale si procede a ricostruire il valore semantico del paesaggio urbano e si studia come le scelte che si concretizzano nel paesaggio costruito contribuiscono a determinare identità e comportamenti spaziali; c) la svolta post-moderna, che discute le forme di rappresentazione d) la svolta psicologica, ovvero come i processi mentali influenzano le nostre scelte e i nostri comportamenti nello spazio e nella città.

Pur mantenendo fermi addentellati su questioni «materiali» come giustizia spaziale, democrazia e *governance*, gestione del potere e scelte di politica urbana ed economica, ha ragione BRAUN (2005) nel dire che forse ci si poteva aspettare una maggiore attenzione ai tanti aspetti non umani che compongono la città e che non sono riconducibili ai processi economico-politici e alle pratiche culturali.

La città, vista in questi termini, è piuttosto il testo in cui leggere l'ineguaglianza (per dirla, non a caso, con Sharon Zukin), la scena spaziale della critica all'ingiustizia delle scelte politiche post-moderne, che sembra il tema centrale della geografia urbana presente nelle riviste internazionali e nazionali. La «periferia» non ha allora più una collocazione spaziale certa, si mescola nella città definendo un insieme di condizioni di vita e di separazione, di accesso negato e di manipolazione, di espulsione e segregazione, anche dorata. Una critica accesa ai processi post-moderni che permeano le nostre città e condizionano i nostri modelli di vita attraverso scelte globali e locali, una discussione dei meccanismi di funzionamento e

regolazione della politica, che tuttavia poco ha a che vedere con i numerosi aspetti non umani e non sociali della città. Gli stessi problemi economici della città vengono pressoché ignorati, così come poche sono le analisi geografiche sulla componente fisica, sull'espansione urbana che cancella, spesso, risorse fondamentali per lo sviluppo.

Di questi aspetti si occupa da sempre la geografia economica, in un approccio che tuttavia risulta ancora eccessivamente ortodosso e drammaticamente selettivo rispetto alla complessità del mutamento urbano.

4. LA GEOGRAFIA ECONOMICA. ORTODOSSA O IMMATERIALE...

Alla geografia economica va riconosciuta la estrema concretezza dei temi di interesse (reddito, occupazione, impresa, crescita economica), e l'approccio poco critico, anzi decisamente positivo e fattivo alla città.

Queste sembrano essere le caratteristiche di quella parte della geografia economica, più consolidata e presente nel dibattito internazionale, che legge (insieme all'urbanistica e alla sociologia) la riorganizzazione della città e la sua evoluzione attraverso le trasformazioni dell'economia e dell'impresa. La spiegazione non sembra riuscire ad evitare, nonostante gli intenti, di ricadere in approcci ortodossi, spaziali e funzionali all'urbanizzazione; semplicemente ne amplia la scala di osservazione introducendovi il sensibile allentamento del vincolo della distanza realizzato negli ultimi decenni.

In una lettura molto schematica, nel passaggio dal fordismo al post-fordismo le economie di scala interne hanno ceduto il passo alle economie esterne di agglomerazione, le quali hanno un ruolo rilevante e portano, salvo che non vi siano costi di trasporto particolarmente onerosi, a forme di agglomerazione produttiva anche esterne dal tradizionale centro della città (SCOTT, 2001).

Ne nasce un sistema urbano molto più esteso rispetto al passato, all'interno del quale i nodi possono essere di livello gerarchico elevato; dove la cooperazione tra le diverse parti ha preso il posto delle relazioni gerarchiche⁽¹⁾ tipiche della città monocentrica; dove è proprio la separazione funzionale tra nodi, la sinergia, unita alla superiorità dell'offerta urbana in termini di infrastrutture materiali ed immateriali a regolare la capacità competitiva delle città ed il loro posizionamento nella gerarchia urbana globale.

⁽¹⁾ La ricostruzione di questo passaggio, soprattutto negli anni Novanta, è avvenuta attraverso una vasta produzione scientifica. Solo per citare alcuni riferimenti di ampio respiro, si vedano DEMATTEIS, 1983, 1990; EMANUEL, 1989; ALLEVA e CELANT, 1990; AMIN e THRIFT, 1992; CAMAGNI e SALONE, 1993; BATTEN, 1995.

In una visione ancora molto semplificata, meccanicistica, economicistica e spaziale del fenomeno urbano, la periferia diventa fondamentale per lo sviluppo economico del sistema solo nella misura in cui è composta di nodi specializzati ed interagenti, che contribuiscono ad attrarre i settori più qualificati e qualificanti delle *new urban economies*. Non sembra esservi spazio per altre visioni «periferiche», se non nella forma di nodi interagenti di un mega-sistema urbano policentrico la cui unica spiegazione sono le economie di prossimità (SCOTT, 2001; HALL e PAIN, 2006).

Viene da chiedersi, come è possibile, realisticamente, proporre una riduzione della città a struttura reticolare orientata alla competizione urbana globale e legata alle altre città attraverso la rete di relazioni intessuta dalle imprese multinazionali che vi si distribuiscono⁽²⁾. Come si può tradurre una città a nodi produttivi e legami economici tra i nodi. Sembra poco, anche troppo materiale ed acritica come visione del fenomeno e del mutamento urbano, francamente troppo simile ad approcci già visti e talora già superati.

D'altra parte, anche quando si leggano le poche voci discordi dal filone dominante, la sensazione è quella di un'eccessiva «dematerializzazione» della città. AMIN e GRAHAM (1997) portano avanti, in questo senso, una critica condivisibile a questo tipo di approccio, sottolineando la selettività della visione interdisciplinare alla città e la grande complessità di quella che viene definita, in contrapposizione alla città globale, *the ordinary city*. Salvo il fatto che, anche nella loro prospettiva la selezione dei temi solleva la città dal suo terreno materiale, riconducendola quasi esclusivamente a spazio sociale, a processo politico, culturale ed economico (BRAUN, 2005).

5. CONCLUSIONI

Come arricchire una prospettiva geografico-economica sulla città che sembra ormai eccessivamente meccanicistica e selettiva nella fase interpretativa come in quella di elaborazione delle linee di *policy* per qualunque città in qualunque area del mondo?⁽³⁾ È certamente vero che l'aggettivazione economica porta quella parte di geografia a specializzarsi

⁽²⁾ Amin e Thrift, in una bella riflessione condotta di recente, si domandano a questo proposito: «Ma possiamo far quadrare il cerchio in questo modo? Quali prove possediamo per mostrare che le imprese si localizzano nelle città per orientarsi all'esportazione o per accrescere la loro competitività? È vero che le imprese dipendono innanzitutto dai legami locali per avere un vantaggio competitivo? Che cosa dobbiamo pensare della conclusione tratta sempre più di frequente per cui sono le città piuttosto che le imprese a competere?» (AMIN e THRIFT, 2000, p. 9)

⁽³⁾ Si vedano a questo proposito le indicazioni di politica urbana delineate da Allen Scott nel documento OECD, *The competitive cities*, 2006.

sui meccanismi che si ritiene siano alla base della crescita di impresa e ricchezza, ma è altrettanto vero che da decenni si condivide l'idea che lo sviluppo economico non è disgiungibile da quello sociale ed ambientale, né in fase interpretativa né in fase progettuale.

Un recupero delle dimensioni sociali ed ambientali è dunque necessario, anche se la prospettiva relazionale (anche quella proposta a più riprese da Amin) manca di quella materialità che dà effettivamente senso alla prospettiva geografica e territoriale. Come DEMATTEIS (2001) ha contribuito a chiarire, la territorialità è un insieme di rapporti sociali che passa sempre attraverso cose materiali e trasformazioni materiali di cose, e non è eludibile nell'analisi come nella politica territoriale.

In un'ottica nuova e complessa, il governo dell'espansione urbana rappresenta una sfida alla nostra capacità di leggere e progettare lo sviluppo sostenibile, di svelare processi di autorganizzazione con metodi e categorie di indagine non precostituiti.

Il problema, tuttavia, sta e resta nello sguardo e nella selezione che necessariamente lo sguardo opera. In questo senso, a partire dai problemi «materiali» che la città pone e che molte discipline portano all'attenzione, vale forse la pena di recuperare nella riflessione geografico-economica, soprattutto in ottica progettuale, alcune componenti: la dimensione morfologico-insediativa della città e delle sue forme di espansione, quella da cui la rete ci ha completamente sollevati, e che rimane ad esempio fondamentale nel governo delle variabili ambientali (consumo di suolo, cambiamento climatico, degrado delle terre, ecc.) e della qualità territoriale; il punto di vista areale, che ha grande significato nella valutazione di funzioni che non necessariamente si legano a reti sovra-locali ma che rappresentano una componente primaria, in molti casi, dell'economia e dell'identità urbana; l'uso di scale di lettura coerenti con i temi di interesse, potente strumento di lettura dal quale il meccanicismo economico e spaziale ci ha progressivamente allontanati.

BIBLIOGRAFIA

- ALLEVA G. e CELANT A., *Struttura urbana e terziario alle imprese*, Progetto CNR, 1990.
- AMIN A. e GRAHAM S. «The ordinary city», *Transactions of Institute of British Geographers*, 22, 1997, pp. 411-429.
- AMIN A. e THRIFT N., «Neo-Marshallian nodes in global networks», *International Journal of Urban and Regional Research*, 16, 1992, n. 4, pp. 571-587.
- AMIN A. e THRIFT N., «Riflessioni sulla competitività della città», *Foedus*, novembre, 2000.
- BATTEN D.F., «Network cities: Creative urban agglomerations for the 21st Century», *Urban Studies*, 32, 1995, n. 2, pp. 313-327.
- BONOMI A. e ABRUZZESE A., *La città infinita*, Milano, Bruno Mondadori, 2004.

- BRAUN B., «Environmental issues: Writing a more-than-human urban geography», *Progress in human geography*, 29, 2005, n. 5, pp. 635-650.
- CAMAGNI R. e SALONE C., «Network urban structures in northern Italy: Elements for a theoretical framework», *Urban Studies*, 30, 1993, n. 6, pp. 1053-1064.
- DEMATTEIS G., «Controurbanizzazione e deconcentrazione: un salto di scala nell'organizzazione territoriale», in R. INNOCENTI (a cura di), *Piccola città e piccola impresa*, Milano, Franco Angeli, 1983.
- DEMATTEIS G., «Dai cerchi concentrici al labirinto», in A. CLEMENTI e F. PEREGO (a cura di), *Eupolis. La riqualificazione delle città in Europa*, Milano, Franco Angeli, 1990.
- DEMATTEIS G., «Per una geografia della territorialità attiva e dei valori territoriali», in P. BONORA (a cura di), *SLoT*, Quaderno 1, Bologna, Baskerville, 2001.
- EEA, *Urban Sprawl in Europe. The Ignored Challenge*, Copenhagen, 2006.
- EMANUEL C., «L'organizzazione reticolare intermetropolitana: alcuni elementi per l'analisi e il progetto», in F. CURTI e L. DIAPPI (a cura di), *Gerarchie e reti di città: tendenze e politiche*, Milano, Franco Angeli, 1989.
- FRISCH G.J., «Politiche per il contenimento del consumo di suolo in Europa», in M.C. GIBELLI e E. SALZANO (a cura di), *No Sprawl*, Firenze, Alinea, 2006.
- GARREAU J., *Edge City: Life on the New Frontier*, New York, Doubleday, 1991.
- HALL P. e PAIN K. (a cura di), *The Polycentric Metropolis: Learning from Mega-City Regions in Europe*, Londra, Earthscan, 2006.
- LEES L., «Rematerializing geography: the "new" urban geography», *Progress in Human Geography*, 26, 2002, n. 1, pp. 101-112.
- MEIJERS E., (2007) «From central place to network model: Theory and evidence of a paradigm-change», *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 98, 2007, n. 2, pp. 245-259.
- MELA A., «Lo sprawl urbano: una sfida per la sociologia», in G. NUVOLATI e F. PISELLI (a cura di), *La città: bisogni, desideri, diritti*, Milano, Franco Angeli, 2009.
- MELA A., DAVICO L., CRIVELLO S. e STARICCO L., «Lo sviluppo multipolare dell'area metropolitana torinese», *Irescenari*, 2008, n. 16, www.ires.it.
- MUNAFÒ M., MARTELLATO G. e RIITANO N., «Impermeabilizzazione e consumo di suolo», in *Qualità dell'ambiente urbano*, VI Rapporto, Ispra, Roma, 2010.
- PERULLI P., *Visioni di città. Le forme del mondo spaziale*, Torino, Einaudi, 2009.
- PILERI P., *Compensazione ecologica preventiva. Principi, strumenti e casi*, Roma, Carocci, 2007.
- RACINE J.B., «Le modèle urbain américain. Les mots et les choses», *Annales de Géographie*, 80, 1971, n. 440, pp. 397-427.
- SALZANO E., *Lo sprawl: il danno emergente e il lucro cessante*, 2007, www.eddyburg.it.
- SCOTT A.J., «Globalization and the rise of city-regions», *European Planning Studies*, 9, 2001, n. 7, pp. 813-826.
- UN-HABITAT (2009) *Planning Sustainable Cities: Global Report on Human Settlements*, London, Earthscan.

RIASSUNTO – *Vecchie e nuove periferie urbane. Una sfida per la geografia economica* - Quello della periferia, nelle città anglosassoni come in quelle mediterranee, è da sempre un tema di interesse nelle discipline territoriali, che a lungo ha trovato un inquadramento certo all'interno del paradigma centro/periferia. Gran parte della spiegazione della crescita delle nuove aree di insediamento, così come dei caratteri intrinseci di queste (spesso visti in modo negativo) si poteva facilmente ricondurre al meccanismo della distanza e al gioco rendita/distanza/costo di trasporto. Poi la città ha mostrato di

potersi affrancare da questo fondamentale principio e chiave di lettura, nel momento in cui ha operato quel «salto di scala» che l'ha portata a diluirsi nello spazio regionale e sovra-regionale sia in termini di residenze che di attività economiche. Il contributo che qui si propone discute la letteratura internazionale, le categorie descrittive e le chiavi di lettura correnti, sulle aree di espansione urbana delle città post-moderne. Ciò nella convinzione che esse rivestano un grande interesse scientifico per quelle discipline, come la geografia economica, che studiano le relazioni tra spazio, territorio, sviluppo.

SUMMARY – *Old and new peripheries. A challenge for economic geography* - Suburb, in Anglo-Saxons and Mediterranean cities, has always been a topic of interest in spatial disciplines, and it has long found a definite framework within the paradigm center/periphery. Much of the explanation for the growth of new settlement areas, as well as the main characteristics of these (often seen in a negative way) could be easily attributed to the mechanism of distance and rent/distance/transport cost. Then city has shown to become free from the distance; it has grown through a «leap of scale», out in the regional and supra-regional area in terms of residences and in terms of economic activities. This paper discusses the international literature, the descriptive categories and the keys to understanding current areas of urban expansion of post-modern cities. This aim of the paper is in the belief that suburb analysis is of great scientific interest in economic geography, for the study of relationships between space, territory, development.

LUCA SALVATI*

SPRAWL E COMPATTEZZA NEI TERRITORI IN TRANSIZIONE: VERSO UNA NUOVA URBANIZZAZIONE MEDITERRANEA?

1. INTRODUZIONE

Nel passato, un approccio geografico tradizionale ha portato alla ribalta un Mediterraneo rurale e agricolo, cercando di evidenziarne stabilità e resistenza anche in periodi relativamente più recenti. Tale interpretazione, tuttavia, ha comunicato anche una presunta uniformità del paesaggio, garante di questa continuità temporale e spaziale, che poco si adatta alla presenza di un'armatura urbana tra le più articolate del mondo. Le grandi città Mediterranee sono state quindi interpretate come potenziale elemento di discontinuità del paesaggio rurale, come interruzione alla coerenza spaziale rappresentata della grana minuta delle terre e delle società ad esse adese. Esse, tuttavia, rappresentano anche un forte elemento di connessione, partecipando ad una trama fluida che è complessità e al tempo stesso ordine: una regione, come quella Mediterranea, che era e rimane vasta e caleidoscopica e che ha bisogno delle città come congiunzione delle molteplici linee di comunicazione, distribuzione e redistribuzione che la caratterizzano e che evolvono velocemente, riflettendo i cambiamenti nella distribuzione della popolazione, nelle istituzioni sociali e nelle funzioni economiche (RIBEIRO, 1972).

Le città hanno rappresentato, dunque, il valore aggiunto di un territorio che, lontano dall'essere stabile come nella visione braudeliana, ha piuttosto cercato una connettanza, a scala regionale ed anche più ampia:

* *Consiglio per la Ricerca e la Sperimentazione in Agricoltura, Centro di Ricerca per le Relazioni Pianta-Suolo, Roma.*

uno strumento di coesione interna, una straordinaria forza unificatrice fra territori sparsi e dissimili, frammentati e variamente accessibili. Dall'altra parte, nei periodi di maggiore splendore, le città Mediterranee hanno mostrato la debolezza del proprio potere una volta private delle regioni su cui insistevano (TROIN, 1997).

A seguito della centralizzazione degli apparati governativi e della tardiva concentrazione industriale rispetto al nord Europa, le aree metropolitane, soprattutto le grandi città capitali diventano la vetrina degli Stati, spesso la principale porta di accesso dall'estero, accomunando «i Paesi della costa europea a quelli della costa africana e orientale del Mediterraneo. E quando la moderna territorialità si imporrà, almeno formalmente, di qua e di là dalle sue rive, la problematicità del passaggio da una serie di città-Stato a un unico Stato-città si esprimerà attraverso una serie di sintomi comuni e di differenti soluzioni politiche» (AA.VV., 1995). Si potrebbe dire, allora, che il Mediterraneo ha inventato le città. Ma si può anche aggiungere che gli Stati nazionali hanno di gran lunga fortificato il ruolo di alcune di esse. La storia del Mediterraneo, sostengono in molti, è la storia delle sue città, in un'esperienza urbana duratura che non ha eguali nel mondo (MINCA, 2004).

Ma è nella contrapposizione tra macrofisica della relazione tra Stato e regione e microfisica del rapporto fra città e contado, che FARINELLI (in *ibidem*) legge quel Mediterraneo «involuta», tutt'altro che arretrato ed impermeabile alla modernità, espressione di un contesto «altro» rispetto ai quadri territoriali «settentrionali». È dunque nella trama regionale che è stato letto il rapporto multidimensionale fra città e campagna nel Mediterraneo: un insieme di rapporti di forza economici, sociali e culturali in cui l'egemonia della città, intese come organismi unitari e compatti, può trasparire sul territorio circostante (VIGANONI, 2007).

Il legame fra città Mediterranea e forma urbana è stato già affrontato nel passato: ne parlano, più o meno estesamente, CLEMENTI e PEREGO (1983), BENEVOLO (1990), PETRONCELLI (1996) e PACE (2002). Anche in lavori più recenti, sviluppati nell'ambito di progetti condotti per conto di importanti agenzie di ricerca (quali il Joint Research Centre di Ispra) mediante tecniche di telerilevamento (ad es. KASANKO *et al.*, 2006), la descrizione della forma urbana è stata posta al centro dell'attenzione. I risultati di questi studi, nonostante alcune importanti eccezioni, indicano nella compattezza dell'edificato la caratteristica peculiare di numerose città meridionali se confrontate con le aree urbane del nord. Questa forma, tuttavia, tende a perdere rilevanza negli ultimi anni, complice il processo di dispersione che ha investito le aree metropolitane della sponda nord e che presumibilmente investirà, con sempre maggiore vigore, anche quelle della sponda sud del Mediterraneo.

In questo contesto intendiamo affrontare il tema delle nuove forme di urbanizzazione, dispersa e disomogenea, così lontane dalla tradizione

compatta tipica degli insediamenti meridionali, a partire da una breve analisi dei processi di diffusione urbana dal secondo dopoguerra in poi. Obiettivo di questo contributo è l'individuazione, secondo un approccio critico, delle principali caratteristiche dello *sprawl* nei territori in transizione, in un Mediterraneo inquieto (forse) in cerca di nuovi paradigmi interpretativi.

2. LA DIMENSIONE NAZIONALE E LE TRAME REGIONALI

Si è affermato talvolta che lo spazio Mediterraneo prende origine e forma propria grazie non tanto alle caratteristiche fisiografiche dei territori (clima, geologia, rilievo, vegetazione) ma anche e soprattutto ad una rete antica (e resiliente) di insediamenti umani organizzati inizialmente secondo le forme sparse di borghi e villaggi e successivamente evolute in città compatte (AA.VV., 1995). La rete di città che si è costituita nel tardo Medioevo e si è sviluppata nei periodi successivi lungo tutto l'arco costiero rappresenta pertanto, ancora oggi, la grande rete delle città Mediterranee, con poche defezioni ma anche relativamente poche aggiunte rispetto al passato. Questi stessi insediamenti sono in grado di testimoniare, con il loro patrimonio architettonico, la loro organizzazione spaziale, le loro vicende culturali, il predominio sulle regioni circostanti, il ruolo di accumulatori di ricchezza, di poteri, di competenze; in altre parole, l'evoluzione storica del Mediterraneo può essere ben esemplificata dall'evoluzione delle sue città e delle sue reti urbane, sia lungo la sponda nord cristiana, sia lungo quella sud islamica (FUSCHI, 2008).

Il rapporto fra città e regione circostante è segnato nel Mediterraneo da rapporti di forza che si esplicano spesso nell'attitudine del centro ad estrarre una rendita dalle attività esterne e a proiettarsi nel territorio circostante attraverso un'impronta economica, sociale ed ambientale che va oltre le sue dimensioni fisiche e funzionali. Le città mercantili e amministrative, del resto hanno scritto nel loro destino (non solo nel Mediterraneo) il ruolo di centri accumulatori della rendita (TROIN, 1997).

Di certo, la propensione all'inurbamento ha seguito i profondi cambiamenti scaturiti prima dalla rivoluzione industriale e dalla terziarizzazione poi. Il passaggio al terziario avanzato ha gettato le basi per il definitivo sviluppo di sistemi urbani anche se, ad oggi, solo alcuni di essi possono essere definiti maturi. Inoltre, molti sono stati filtrati nel passato da scelte economiche e strategiche che ancora oggi pesano sulla struttura e sull'equilibrio degli Stati nazionali da cui derivano, influenzandone il loro posizionamento geopolitico e il loro ruolo nella scena economica mondiale.

Seppure distinte per molti anni dalla predominanza di un'economia di stampo capitalistico lungo la sponda nord-occidentale del Mediterraneo, di un'economia pianificata ad Est e di un'economia di stampo

coloniale a Sud, varie tipologie di città hanno preso ben presto il sopravvento sugli altri centri urbani, originariamente formati come sedi di mercati agricoli e come nodi di trame commerciali e presidi di controllo e governo del territorio. Sono le città portuali e litoranee, soprattutto quando associano a questo ruolo la funzione di città-capitale, a riflettere, nell'ultimo cinquantennio, le tappe di un incessante processo di urbanizzazione, con una notevole crescita della popolazione e delle attività produttive. Nonostante tale semplificazione non appaia sempre idonea a cogliere le numerose sfaccettature del fenomeno urbano nel Mediterraneo e la sua relazione con gli Stati nazionali, la frammentarietà dei diversi quadri regionali non attenua il fattore dimensionale espresso dall'intero sistema: (GARGIULO MORELLI e SALVATI, 2010).

L'analisi dei sistemi urbani del Mediterraneo tende a cogliere, dunque, la dicotomia fra un modello di urbanizzazione più matura, proprio della sponda settentrionale, anche se non completamente bilanciata, e un modello più arcaico, spontaneo e disorganizzato, la cui armatura non emerge se non in specifiche regioni, maggiormente organizzate da un punto di vista storico-insediativo, sulla sponda sud. Nei Paesi della sponda settentrionale, il consolidamento del sistema urbano è stato raggiunto dopo una fase di intensa urbanizzazione, alimentata dalla crescita industriale prima e terziaria poi, a partire dal secondo dopoguerra. Il consolidamento è avvenuto tramite una progressiva espansione compatta, sostenuta prima (e distorta poi) da processi sempre più estesi di decentramento residenziale e produttivo. In molti casi, tale fase è stata seguita anche da una ripresa demografica ed occupazionale dei centri urbani di media taglia, sostenuta da nuovi orientamenti economici della società post-industriale. L'andamento del tasso di urbanizzazione conferma questo quadro, mostrando una crescita sostenuta fino agli anni Settanta, seguita da un periodo di rallentamento ed una successiva stabilizzazione intorno a valori prossimi al 70%, una soglia confermata anche nelle proiezioni di medio-termine per il 2025 (FUSCHI, 2008).

3. LITTORALIZZAZIONE, FENOMENO (ANCORA) EMERGENTE?

Il processo di littoralizzazione rappresenta un fenomeno che si è sviluppato a partire da centri preesistenti posizionati a breve o media distanza l'uno dall'altro e che ha coinvolto buona parte dell'arco costiero Mediterraneo. La diffusione delle seconde case, dei *resort* turistici, dei centri commerciali, delle infrastrutture di servizio, intervallati talvolta anche da sporadici impianti industriali lungo la costa, ha creato un tessuto di saldatura fra centri di media dimensione, che si allunga nei territori interni per svariati chilometri, spesso invadendo anche le

pianure e le colline circostanti. Il modello metropolitano lineare risulta prevalente in tutta l'area tradizionalmente «vocata» a questo tipo di infrastrutturazione. È opportuno, tuttavia, distinguere i processi di graduale inglobamento di nuclei funzionalmente già caratterizzati (come è avvenuto nel Sud Europa) dai processi di inurbamento tumultuoso più o meno spontaneo (tipici della sponda meridionale e orientale).

La concentrazione della popolazione lungo la fascia costiera e nell'immediato entroterra, interessa, infatti, la maggioranza dei Paesi che si affacciano sul Mediterraneo. Tale fenomeno, il cui inizio viene fissato tradizionalmente negli anni del dopoguerra lungo la sponda nord e a partire dagli anni Settanta lungo la sponda sud, presenta notevoli sfaccettature in base ai quadri regionali in cui si viene a sviluppare (AGENZIA EUROPEA DELL'AMBIENTE, 2006). Già negli anni Novanta appariva eloquente l'immagine notturna del bacino Mediterraneo ripresa dal satellite: la linea di costa, quasi completamente edificata lungo la sponda nord, in fase di progressivo ampliamento anche lungo la costa sud. I vent'anni trascorsi da allora, seppure con un raffreddamento complessivo dell'espansione edilizia lungo i litorali, ci riconsegnano quadri geografici ancora più compromessi, con il consolidamento di formazioni lineari lungo la sponda orientale, ma anche con l'accresciuta importanza produttiva delle formazioni costiere europee, che marcano il passaggio da conurbazioni lineari ad aggregati organizzati, sovra-regionali e spesso sovra-nazionali, che penetrano nell'entroterra e lo infrastrutturano seguendo le vie dell'acqua in una trama articolata che prescinde dalla presenza delle grandi città monocentriche. L'analisi ci riconsegna, infine, una saturazione progressiva della sponda sud, a ritmi ancora sostenuti, senza tuttavia poter intravedere un'organizzazione matura degli insediamenti e degli spazi urbani, dipendenti ancora dall'egemonia di pochi nuclei direttori (VALLAT, 1998).

La distribuzione della popolazione indicava, già dalla fine degli anni Ottanta, uno spazio costiero che ha toccato la capacità di carico: nella sponda nord, quasi quattrocento abitanti per chilometro quadrato in Italia (il Paese più densamente popolato lungo le coste, il doppio della densità a livello nazionale), più della metà in Spagna ma con un differenziale rispetto alla densità nazionale altrettanto grande. Ma è nella sponda sud che questo indicatore mette ulteriormente in evidenza i forti carichi antropici sugli ecosistemi costieri: Egitto e Israele sono i Paesi con la massima densità costiera, superiore a cinquecento abitanti per chilometro quadrato e un differenziale con la popolazione interna ancora più marcato.

Il fenomeno tende indubbiamente ad amplificarsi nelle regioni prettamente urbane delle grandi aree metropolitane, dove i processi di periurbanizzazione, spinti dalla deconcentrazione delle metropoli originariamente compatte, si uniscono alla diffusione delle seconde case che si realizza lungo la costa, creando paesaggi diramati (DAL POZZOLO, 2002), a bassa densità di

popolazione, ma ancora con forte gravitazione economica sul centro principale. Le grandi regioni urbane sono un chiaro esempio di questo processo, tutt'ora in corso, nonostante il rallentamento della crescita demografica e, in taluni casi, addirittura la decrescita osservata nei centri urbani. L'auspicio per il futuro non può che essere la transizione da una crescita lineare, diramata, scomposta, gravitante su un unico polo ad un processo più equilibrato, inteso come esito di una «ristrutturazione» in senso policentrico delle aree periurbane (BERIATOS e GOSPODINI, 2004). Tale processo si è già imposto come *framework* di programmazione in alcune aree metropolitane della sponda nord e non potrà che essere l'esito prevalente, nei prossimi anni, delle dinamiche urbane anche lungo la sponda sud. In quest'ottica, la littoralizzazione ha già dato origine ad alcuni sistemi relativamente maturi. La conurbazione litoranea che parte da Genova e continua lungo la costa francese (Marsiglia, Montpellier) e termina congiungendosi con la conurbazione spagnola (Barcellona-Murcia) ne è un classico esempio, tanto da far definire a Gottmann la megalopoli lineare che si estende da Marsiglia a Livorno come una «teniapoli» Mediterranea (PACE, 1996).

Fra le cause scatenanti del processo di littoralizzazione possiamo citare la tradizionale destrutturazione dell'economia rurale osservata dagli anni Sessanta in poi lungo la sponda nord e più recentemente lungo la sponda sud, la crisi dei generi di vita tradizionali, ma anche una maggiore produttività del lavoro e la crescente rendita immobiliare, espresse dalle regioni pianeggianti e costiere, in un'ottica post-industriale di apertura ai commerci internazionali e progressivo inserimento nell'economia mondiale (FUSCHI, 2008). L'amplificazione del fenomeno è dovuta anche alla crescita del settore turistico, che rappresenta un potente fattore di espansione del tessuto urbano e, in generale, di artificializzazione del paesaggio costiero. Tuttavia, la riqualificazione dei luoghi del turismo, attraverso massicci investimenti infrastrutturali al fine di modernizzare la capacità ricettiva e offrire al mercato nuovi servizi genera, talvolta, nuovi paesaggi. Le profonde trasformazioni intervenute nel paesaggio costiero Adriatico a cavallo degli anni Ottanta e Novanta a seguito dell'accresciuta specializzazione turistica dell'intera riviera Veneto-Romagnola sono esempi non isolati, che investono sia la maglia urbana fine sia la riarticolazione dei poli di crescita e i nuovi assetti della trama insediativa che sale nell'entroterra (TURRI, 1999).

Un'altra motivazione sottesa ai processi di littoralizzazione più recenti è data dal ritrovato interesse verso le aree portuali e la riqualificazione dei fronti mare. La riconquista di tali fronti, avviata negli anni Novanta in alcune città-laboratorio⁽¹⁾ è proseguita con vigore in numerose città

⁽¹⁾ Si pensi alla riqualificazione del porto vecchio di Barcellona, della zona orientale della Ciutadella e della fascia peri-urbana litoranea in direzione di Girona, ma anche al progetto EuroMéditerranée di Marsiglia.

italiane, portoghesi e spagnole. Gli esempi di Valencia, Genova, Atene e Salonicco (ad es. MINCA, 2004) sono significativi al riguardo se intesi come «laboratori di una sperimentazione che cerca di ritrovare il senso di città nate nel rapporto con il mare e obbligate oggi a reinventare la loro eredità, in un contesto di riorganizzazione complessiva di traffici marittimi» (AA.VV., 1995).

I sistemi insulari, del resto, sono stati anch'essi investiti da queste dinamiche. Sviluppo turistico, riqualificazione urbana e dei *waterfronts*, ma anche speculazione edilizia *tout court* manterranno la loro importanza in queste aree: esempi puntuali e ricorrenti di una tendenza pressoché ubiquitaria, in continua espansione verso la sponda sud, possono essere rinvenuti nell'arco costiero che va dalle isole Baleari al Dodecanneso. E oltre. Anche molte regioni costiere dell'Est Europeo si sono rapidamente adeguate al *pattern* occidentale, essendo state anch'esse investite da un'espansione del mercato immobiliare dovuta al rapido passaggio al liberismo. Tale dinamica, scarsamente regolamentata, appare affidata, piuttosto, ad uno spontaneismo di fondo che alimenta il mercato illegale, soprattutto delle seconde case.

Il rischio di un'urbanizzazione incontrollata delle coste, tuttora presente nonostante l'opera di una pianificazione relativamente lungimirante almeno in alcuni contesti territoriali della sponda nord, rende necessaria una maggiore cooperazione fra i Paesi rivieraschi. La formazione e lo sviluppo di un'adeguata base economica comune, la crescita e la valorizzazione del capitale umano come forieri di un corretto sviluppo, la conservazione e la promozione di un patrimonio naturale, agricolo e culturale fortemente compromesso ma ancora vivo nei suoi elementi più attrattivi, possono essere gli assi tematici su cui armonizzare un'azione comune volta al controllo rigoroso del consumo di suolo, alla rimozione di possibili operazioni di «saldatura insediativa» soprattutto nelle aree costiere ecologicamente più fragili, alla promozione di una «crescita con sviluppo», contrapposta alla crescita «senza sviluppo» degli insediamenti disarticolati e degli agglomerati lineari spontanei che non dialogano con i contesti urbani più competitivi (BERIATOS e GOSPODINI, 2004).

4. IL RAPPORTO CITTÀ-CAMPAGNA IN EVOLUZIONE

La compattezza ha giocato un ruolo rilevante nella strutturazione dello spazio urbano Mediterraneo, soprattutto di quelli più distanti dalle coste. L'enorme polarizzazione demografica che ne scaturisce ha creato spazi con forti disparità e con rapporti di egemonia difficili da riequilibrare. L'estrema divergenza fra i comuni metropolitani e l'immediato intorno ha portato, nel passato, a rapporti di sudditanza economica e

culturale. Si è imposto uno schema basato su uno stretto controllo della città sui territori circostanti, fondato sull'opposizione fra «produzione contadina e prelievo signorile», come opportunamente segnalato da Clementi (in AA.VV., 1995): una sorta di «città-Stato» il cui passaggio a moderni «Stati-città» si è espresso, con fatica, attraverso una serie di sintomi comuni e di differenti soluzioni politiche.

La grande proliferazione urbana dalla prima guerra mondiale agli anni Ottanta ha esaltato questa dinamica lungo la sponda nord. La crescita urbana si è concentrata nelle città grandi e medie, con un processo di ulteriore compattazione. L'incremento della popolazione è stato sostenuto in termini abitativi dal sovraffollamento delle aree centrali prima, dalla colonizzazione a fini residenziali delle aree di prima periferia poi ed, infine, dai processi di densificazione delle aree di seconda periferia. Nello stesso periodo, baracche prima, insediamenti abusivi poi, ed infine edifici a standard abitativo medio-basso hanno densificato, in un processo tipicamente additivo, le aree urbane di numerose città che si affacciano sulla sponda settentrionale⁽²⁾.

Questi processi hanno contribuito a creare differenziali di densità estremamente elevati fra città e contado, financo 10.000 abitanti per chilometro quadrato in un raggio di pochi chilometri di distanza⁽³⁾. La relazione fra densità di popolazione e distanza dal centro può essere espressa, in varie tipologie di città, in funzione della loro forma. Un limitato differenziale di densità indica insediamenti bilanciati e dispersi. Tale modello può essere considerato tipico delle regioni policentriche (HALL, 2001) dove la crescita urbana si è, di fatto, slegata dalle dinamiche di sviluppo del centro principale. Al contrario la città monocentrica manifesta gradienti di densità ancora importanti con le aree circostanti.

Oltre che dal punto di vista morfologico, la netta opposizione fra città e campagna nel Mediterraneo può essere letta anche nella sfera culturale e socioeconomica. Tale divario si è manifestato attraverso una rigida segregazione dei ruoli di città e campagna, generata dalla formazione di uno spazio geografico eccessivamente polarizzato, in fase di consolidamento, almeno fino agli anni Novanta (CELANT, 1988). Tali

(2) Si cita al riguardo la monografia di CLEMENTI e PEREGO (1983) su Roma città spontanea, che contiene anche un'ampia rassegna di casi studio sulla crescita urbana abusiva degli anni Settanta, molti dei quali provenienti dal Mediterraneo (Barcellona, Lisbona, Oporto, Cairo, Algeri, ecc.).

(3) Si porta come esempio Atene: ancora oggi, nonostante un processo di rapida deconcentrazione urbana iniziato negli anni Ottanta, i divari di densità fra centro e aree rurali limitrofe sono ancora ingenti: nel 2001, circa 20.000 residenti per chilometro quadrato nell'area centrale e nei quartieri della prima periferia contro i 200 residenti per chilometro quadrato di numerosi comuni a non più di 30 chilometri di distanza dal centro. Divari non così marcati, ma comunque sostenuti, si registrano ancora in numerose altre città della sponda nord: si pensi a Napoli, Palermo, Salonicco e Barcellona.

ruoli appaiono pre-formati, rigidi, difficili da modulare (SALVATI *et al.*, 2009). D'altronde, alla macrofisica della relazione fra Stato e regioni, il Mediterraneo ha spesso contrapposto, nei suoi orizzonti urbani, «la microfisica del rapporto fra città e contado, la grana minuta dell'associazione tra la singola formazione urbana e il suo intorno piuttosto che la grana grossa interregionale» (FARINELLI, in MINCA, 2004).

Cinture urbane, forme estese di conurbazione, città satelliti, sono tutte espressioni del potere egemonico di una città monocentrica, lontana dal modello delle reti e dei nodi propri delle galassie policentriche, dalle politiche di decentramento necessarie al riequilibrio territoriale (FARINELLI, 1998). Il giudizio su questo modello di conurbazione esula dagli scopi del lavoro; purtuttavia, è evidente in questa dinamica il rafforzamento della metropoli, al di là della retorica locale e dei regionalismi di facciata. Qualità della vita, stili di consumo, comportamenti individuali e collettivi, culture urbane e tradizioni rurali si intersecano, allora, confondendo le possibili interpretazioni di questo fenomeno. Ricorrere alla *reductio ad unum* che richiama l'individualismo «nordico», con la raggiunta indipendenza abitativa delle case unifamiliari suburbane, e la *koinonia* «Mediterranea», con la dimensione popolare e al tempo stesso agiata del centro (LEONTIDOU, 1990), è una tentazione forte, ma non può essere l'unica spiegazione della dicotomia, ancora oggi per certi versi pervasiva, città-campagna (COUCH, PETSCHER-HELD e LEONTIDOU, 2007).

5. I PROCESSI DI DILATAZIONE URBANA NELL'EUROPA MERIDIONALE

Si è visto come il fiorire dei fenomeni più conclamati di *sprawl* urbano coincida, nell'Europa meridionale e soprattutto in Italia, con un processo relativamente recente di riorganizzazione della città, propria della fase di contro-urbanizzazione e di deconcentrazione. Salto di scala, metropolizzazione del territorio, diffusione del fenomeno urbano vengono considerati, allora, come sinonimi per indicare il momento in cui lo sviluppo della città cessa di avvenire per contiguità e comincia a diluirsi in uno spazio più ampio del consueto, dando luogo a forme estese di insediamento, contemporaneamente residenziale e produttivo, dai caratteri confusi e dilatati, fino ad allora sconosciute.

CALAFATI (2008) evoca addirittura uno «stile italiano» nella diffusione, rappresentato dalla coesistenza, nel tempo e nello spazio, di molteplici matrici di insediamento, non tutte riferibili a fenomeni di diffusione, ma che rendono la lettura del territorio ancora più difficoltosa, la forma del paesaggio ancora più contorta, l'analisi dell'insediamento ancora meno lineare. Su questo discorso si innesta la ben nota «frizione» tra pianificazione

e spontaneismo tipica della città Mediterranea (PACE, 2002). A Roma, ad esempio, la seconda componente non è andata nella direzione della compattazione della forma urbana, come osservato, ad esempio, ad Atene (LEONTIDOU, 1990) e, in misura minore, a Lisbona (BARATA SALGUEIRO, 2001), e Barcellona (BUSQUETS, 2006), ma piuttosto ha offerto alla diffusione a media e bassa densità ulteriore combustibile.

Di qui la periferia Mediterranea, sino a quel momento compatta, relativamente distinguibile dalla campagna per molti caratteri (primo fra tutti l'elevata densità abitativa), mostra la tendenza a diffondersi e confondersi in modo caotico con il proprio intorno ancora vuoto o rurale. La periferia, potremmo dire prendendo a prestito un termine proprio dell'ecologia del paesaggio, «percola» nel paesaggio rurale circostante attraverso insediamenti a bassa densità, diffusi spazialmente ma ben collegati da infrastrutture viarie e ferroviarie, poco distinguibili dal punto di vista morfologico come pure da quello funzionale (FRATINI, 2000). La crescita urbana si è sviluppata allora seguendo alcuni assi radiali rispetto al centro storico, principalmente rappresentati dalla viabilità stradale, creando un paesaggio frammentato a distanze progressivamente maggiori dai quartieri centrali. Il passaggio dalla città compatta alla città densa prima, e successivamente alla città diffusa, ha coinvolto una superficie sempre maggiore, ben al di fuori dei confini della municipalità centrale, intaccando le caratteristiche peculiari del paesaggio dell'agro, che appare sempre più compromesso.

In questo senso, quella che è sostanzialmente una forma di spazio diffusa, tipica della città post-fordista, viene tradizionalmente compresa nella letteratura geografica, economico-regionale, ed urbanistica, nello sforzo di lettura e di governo delle nuove modalità organizzative delle città. In quest'ottica, i numerosi studi di caso affrontati da una letteratura Mediterranea ancora giovane, hanno puntato l'attenzione su due tipologie urbane (COUCH, PETSCHHEL-HELD e LEONTIDOU, 2007).

La prima tipologia è rappresentata da regioni urbane policentriche, in cui la trama dell'insediamento tradizionale si è evoluta tramite la crescita differenziale dei grandi centri urbani prima, delle città medio-piccole poi e, nell'ultimo periodo, delle aree di collegamento fra le prime due tipologie. Si tratta di regioni ampie e relativamente mature dal punto di vista funzionale, prive di una netta gerarchia fra centri, ma che mostrano comunque gradienti di densità fra le aree urbane e quelle rurali circostanti. In Italia, ad esempio, una siffatta tipologia potrebbe essere ben rappresentata, a scala interregionale, dall'agglomerato urbano padano e, a scala regionale, dal sistema policentrico pugliese.

La seconda tipologia è rappresentata da regioni tradizionalmente monocentriche, gerarchizzate, dominate da una città di dimensione demografica medio-grande, caratterizzata da una forma compatta e netti

gradienti di densità. In queste città il processo di deconcentrazione della popolazione si è interfacciato con un più o meno spiccato decentramento produttivo, che ha agito principalmente attraverso una rilocalizzazione delle aree industriali prima, e di quelle destinate ai servizi poi, dalle aree centrali e della prima corona periferica all'interfaccia, con un conseguente, ulteriore spostamento verso aree periurbane a più bassa densità abitativa. In Italia, questa tipologia potrebbe essere rappresentata dalle regioni, relativamente monocentriche, di Roma e Napoli. La massiccia riallocazione della popolazione, soprattutto di determinati segmenti della popolazione (attraverso processi di *filtering* e di segregazione orizzontale), verso le aree periurbane, alla ricerca di una migliore qualità della vita in senso lato (dagli aspetti più spiccatamente ambientali a quelli socioeconomici), ha consolidato questo fenomeno, tutt'ora in fase di espansione (INDOVINA, 2005, 2009).

Pertanto, pur nell'eterogeneità dei contesti urbani, un tentativo di contestualizzazione dello *sprawl* alla regione Mediterranea non può che riferirsi, almeno in partenza, alle grandi aree metropolitane della sponda settentrionale, tentando di individuare le più significative differenze nei processi di diffusione rispetto a quanto osservato nelle città nord-europee e nord-americane (TROIN, 1997). Tali differenze vanno ricercate, principalmente alla scala regionale, nella lettura integrata morfologico-insediativa e socioeconomica del processo. Anche se tali differenze si andranno assottigliando nel futuro, si ritiene che esse siano tuttora valide e che abbiano influenzato notevolmente i processi di diffusione urbana nel recente passato. Ci si riferisce, in particolare, ad alcune componenti del fenomeno dello *sprawl*, sia dal punto di vista delle dinamiche morfologiche (in termini di compattezza, densità, deconcentrazione, vicinanza) che sociali (segregazione orizzontale, polarizzazione economica, aumento delle disparità territoriali) ampiamente discusse nei paragrafi precedenti. Si è anche indicato quali possano essere gli effetti dello *sprawl* in termini ambientali, attraverso una visione che interpreta tale fenomeno alla luce delle possibili conseguenze sul consumo del suolo e sua impermeabilizzazione, sulla frammentazione del paesaggio, sulla perdita di biodiversità e dei tratti culturali tipici (KAİKA, 2005).

Di certo questo fenomeno appare piuttosto tardivamente nella letteratura urbana del Mediterraneo. Ciò deriva, probabilmente, da tre aspetti sinergici: l'impatto delle diverse forme urbane, il ruolo ondivago della pianificazione, il contrastante rapporto della popolazione con l'urbanità *sensu lato*. Per la prima dimensione, si è già detto come la maggioranza delle grandi città Mediterranee mostrasse nella compattezza dell'insediamento una caratteristica distintiva del proprio paesaggio (KASANKO *et al.*, 2006). Anche alcune città tradizionalmente diramate, cresciute nel secolo scorso in un contesto territoriale a medio-elevata

infrastrutturazione e densità di popolamento hanno mantenuto, nei nuclei centrali come pure nel disegno di molti insediamenti più recenti, caratteri di compattezza e di concentrazione dell'edificato non comparabili con i referenti anglosassoni e nord europei più tipici (DEMATTEIS, 1992).

La forma compatta ha quindi influenzato la crescita urbana in un periodo di forte espansione demografica quale è stata la seconda metà del secolo scorso. Tale crescita, esplosiva soprattutto nelle città che vantavano milioni di abitanti già nel secondo dopoguerra, ha trovato una risposta abitativa assai varia nei differenti contesti urbani. I caratteri comuni di questa risposta possono essere identificati nella commistione fra intervento pubblico e privato, in un ottica di crescita radiocentrica, strutturalmente additiva rispetto al nucleo compatto originario (PETRONCELLI, 1996). In questo contesto, cruciale è stato il ruolo ondivago della pianificazione e l'eccessivo spazio attribuito (o concesso) all'intervento privato, nella debolezza degli strumenti urbanistici di indirizzo e di controllo (PACE, 2002).

In termini strutturali, gli esiti sono stati perlopiù una riproduzione dell'originaria trama compatta della città (LYNCH, 2006), attraverso disegni più o meno omogenei e addizioni di insediamento spesso «senza soluzione di continuità». In termini funzionali, gli esiti sono stati altrettanto netti, con una riproposizione degli elementi di concentrazione abitativa, segregazione orizzontale (e soprattutto verticale), limitata specializzazione economica, diseguale distribuzione dei servizi pubblici, eterogenea accessibilità alle infrastrutture di trasporto. Dal punto di vista ecologico, a fronte di una produzione delle problematiche ambientali connesse con la concentrazione dell'edificato e l'elevata densità di popolazione, il vantaggio di questa tipologia di crescita era legato al limitato consumo di suolo, concentrato prevalentemente nella frangia urbana (su terreni, quindi, già in parte degradati e «in attesa» di conversione) o, comunque, in aree a limitata distanza dal nucleo centrale. Ma forse l'elemento più importante che ha consentito di cristallizzare questo tipo di crescita fino agli anni Ottanta, è stato quello sociale: l'espressione di una crescente domanda urbana⁽⁴⁾ che proponeva al contadino-migrante la grande città come la terra promessa, esente dalle limitazioni economiche, ma anche dalle povertà culturali del contado (LEONTIDOU, 1990).

Il terzo aspetto, tipicamente paesaggistico, si riferisce alla diffusa e crescente vulnerabilità dell'ecosistema Mediterraneo a varie pressioni ambientali (si pensi all'aridità climatica, ai diffusi fenomeni di siccità, alle caratteristiche dei suoli, alla suscettibilità ai rischi idrogeologici e sismici, all'ingente contaminazione delle acque e dell'aria): una vulnerabilità non nota ai pianificatori delle grandi aree urbane dell'Europa

⁽⁴⁾ Il termine, tradotto dal greco *astifilia* e particolarmente evocativo, è stato coniato da LEONTIDOU (1993, 1996).

settentrionale e centrale. In questo contesto, una diffusione urbana «senza regole» incide sulle condizioni di vulnerabilità. Si forma dunque un territorio debole, poco resiliente, in cui la qualità ambientale viene sacrificata sull'altare di uno sviluppo economico tutt'altro che certo (SAPOUNTZAKI e CHALKIAS, 2005).

Come suggerito da COUCH, PETSCHER-HELD e LEONTIDOU (2007), l'analisi comparata di differenti casi studio consente di tratteggiare gli elementi ritenuti più significativi per descrivere le peculiarità dello *sprawl* Mediterraneo, che a nostro avviso possono essere riferiti ai seguenti concetti: a) la diffusione urbana sarebbe, nel Mediterraneo, un fenomeno relativamente recente e potenzialmente più aggressivo rispetto a quanto osservato nell'Europa centrale e settentrionale; b) tale fenomeno prende piede contemporaneamente alla fine della fase di crescita demografica tipica degli anni Sessanta e Settanta, a cui corrispondeva una fase di sviluppo compatto delle aree urbane, secondo il tradizionale criterio della distanza geografica; c) il processo è indubabilmente multidimensionale: attraversa e pervade le tre dimensioni della sostenibilità. Dal punto di vista economico, il fenomeno si inserisce in un contesto in cui l'attività edilizia (pianificata e/o in deroga) rappresenta ancora un traino dell'economia locale, che tuttavia – per molti versi – aspira ad una diversa collocazione nel mercato globale; d) dal punto di vista sociale, impatta principalmente sui processi di segregazione orizzontale e verticale, tipici della città meridionale, ricostituendo un quadro complesso di geografia sociale attraverso un'aumentata polarizzazione urbana ed una deconcentrazione dei quartieri centrali, non sempre seguita dai processi di gentrificazione ampiamente osservati nell'Europa del nord; e) dal punto di vista ambientale, il fenomeno somma, agli usuali problemi ecologici tipici della città Europea, il maggiore impatto dovuto alla fragilità e alla criticità del paesaggio rurale e suburbano del Mediterraneo, la consueta debolezza del settore agricolo, la permeabilità della frangia e la dipendenza delle zone rurali dal centro principale, riconoscendo anche l'importanza della trama insediativa pregressa nella determinazione del percorso di crescita attuale; f) il fenomeno, infine, si inserisce in un contesto di pianificazione debole, che non ha saputo regolamentare la rapida crescita del secondo dopoguerra e che stenta a riappropriarsi ora di un ruolo di regolazione, presa com'è nella promozione di una crescita economica a scala locale che si traduce spesso in *sprawl* senza sviluppo (CATALÀN, SAURI e SERRA, 2008).

6. COMPATTEZZA VS *SPRAWL*: UN DILEMMA IRRISOLTO?

Il concetto di periurbanizzazione ed il fenomeno dello *sprawl* urbano hanno assunto, recentemente, nuove prospettive di analisi nel

Mediterraneo. La città meridionale rivive, ad esempio, nel *lock living* di MUNOZ (2003) che interpreta l'evoluzione dell'insediamento all'insegna di una specifica tipologia dell'edificato a bassa densità che nasce dai nuovi stili di vita e di consumo dei Barcelloinesi. L'autore legge il cambiamento nell'affermarsi di un insediamento diffuso dominato dalle ville con piscina immerse in comprensori verdi iper-controllati e quasi fortificati. L'uniformarsi ad un senso di intendere il paesaggio suburbano che ricorda da vicino la città nord-americana, con insediamenti diffusi, a bassa densità, fisicamente disconnessi dal centro, non viene però scisso dalla peculiarità Mediterranea di Barcellona, dal controllo che ancora oggi il centro compatto esercita sugli insediamenti satelliti, dall'attrazione con cui i grandi centri direzionali, le grandi «cittadelle» del lavoro, ancora poste nel centro storico o nel primo anello della periferia, incidono sulla struttura degli spostamenti urbani.

La città Mediterranea rivive anche nell'opera di LEONTIDOU (1990) che porta alla ribalta un'Atene, metropoli diffusa e ancora in transizione. Dopo aver letto nello spontaneismo edilizio la diffusione dell'Atene pre-olimpica, a distanza di più di un decennio, sviluppa ulteriormente il tema dello *sprawl* in un coacervo di motivazioni e di tensioni sociali forse unico nel panorama europeo (LEONTIDOU *et al.*, 2007). Un coacervo che distingue, a suo dire, la città Mediterranea e la pone equidistante sia dai modelli «settentrionali» sia dagli agglomerati del sud del mondo, ancora in sofferenza per un deficit di sviluppo che non sembra mai colmarsi (PETSIMERIS, 2008). È, ancora, la regione urbana Mediterranea che descrivono, con metodologie avanzate di rilevamento, gli studi su Istanbul, Lisbona, Madrid, e Barcellona, fra le altre. Studi che hanno qualificato la città meridionale come un organismo, almeno fino agli anni Novanta, piuttosto efficiente nel contenimento del consumo di suolo grazie alla relativa compattezza dell'insediamento⁽⁵⁾.

Non possiamo negare che, negli ultimi anni, numerose città del sud Europa abbiano manifestato segni di convergenza verso modelli di crescita più vicini a quelli tipicamente anglo-sassoni, con insediamenti diffusi a densità (relativamente) bassa che dilagano nelle regioni urbane consumando parzialmente (e frammentando integralmente) le aree rurali generalmente fertili, idonee alle pratiche agricole, e spesso anche ad elevato pregio ambientale e paesaggistico; aree rurali, nel Mediterraneo, in trasformazione verso condizioni abitative non sempre qualificate e comunità in cui la qualità della vita non sembra l'obiettivo primario né del costruttore, né del pianificatore chiamato a progettare o a riqualificare spazi sorti e organizzati (più o meno) spontaneamente (DAL POZZOLO, 2002).

⁽⁵⁾ Si rimanda alla bibliografia del volume monografico dell'AGENZIA EUROPEA DELL'AMBIENTE (2006).

È anche su questa transizione insediativa che si gioca un possibile futuro della città Mediterranea. Sapranno le grandi aree urbane del sud Europa contenere il dilagante consumo di suolo e mantenere i tratti peculiari del loro sviluppo passato? Manterranno i centri storici le loro caratteristiche distintive, continuando ad intercettare i flussi turistici e attraendo nuovi flussi di residenti, o perderanno popolazione, richiamando ancora nuovi flussi pendolari e immigrazione, più o meno controllata? E ancora, convergeranno le città Mediterranee verso un'omologazione o manterranno una loro fisionomia tipica, con tratti socio-economici distinti ed una polarizzazione, seppure mitigata, tra centro e periferia? Sapranno mantenere, ad un livello ecologicamente sostenibile, i rapporti di scambio con il territorio circostante o continueranno ad invadere le aree libere, considerandole come «vuoti urbani» anche in presenza di emergenze storico-culturali e coesistenze ambientali di pregio? Il parziale fallimento della pianificazione per troppo tempo si è trincerato dietro il ritardo economico e la marginalità culturale del Mediterraneo. Una forma di elitarismo interpretativo, che ha voluto leggere il dinamismo meridionale nella semplificazione di un'evoluzione stadiale, di una convergenza verso forme, strutture, funzioni, che ha spesso permeato il progetto e il piano (TALIA, 1998). A questo si è aggiunta, in una politica incline al *laissez faire*, l'interpretazione dello spontaneismo e della diffusione come chiave di lettura del paesaggio e contemporaneamente come spazio di produzione economica. La conseguente produzione di territori, parzialmente o totalmente fuori controllo, ha inciso profondamente sulla strutturazione di molte città (PACE, 2002).

Uno sforzo interpretativo dovrebbe, pertanto, essere concentrato su quanto *sprawl* e compattezza rappresentino effettivamente, per le città Mediterranee, un punto di forza e quanto un punto di debolezza. Quali sono i vantaggi economici dei processi di diffusione? E in che misura le città ne stanno effettivamente beneficiando? Quali i feedback negativi sulla coesione sociale del sistema? Per rispondere a quesiti così articolati si conferma l'importanza dell'analisi comparativa in grado di dar conto delle peculiarità dei differenti contesti urbani Mediterranei (DEMATTEIS, 1998). Quali casi di studio privilegiare, allora? I più significativi rimangono, per le motivazioni addotte in precedenza, le grandi regioni urbane della sponda settentrionale, quelle maggiormente a contatto con il «nord» del mondo ma ancora assediata da problemi socio-ambientali irrisolti. Come ricordato, è infatti la visione d'insieme, articolata o frammentata che sia, che potrà rispondere (o contribuire a rispondere) alla stringente domanda di soluzioni pratiche ad un processo latente ma così impattante come lo *sprawl*.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV., *Mediterraneo. Città, territorio, economie alle soglie del XXI secolo*, Roma, Cresme & Fonspa, Credito Fondiario e Industriale, 1995.
- AGENZIA EUROPEA DELL'AMBIENTE, *Urban Sprawl in Europe. The Ignored Challenge*, Copenhagen, European Environmental Agency, 2006.
- BARATA SALGUEIRO T., *Lisboa. Periferia e Centralidades*, Oeiras, Celta, 2001.
- BENEVOLO L., *Storia della città Europea*, Bari, Laterza, 1990.
- BERIATOS E. e GOSPODINI A., «Glocalising urban landscapes: Athens and the 2004 Olympics», *Cities*, 21, 2004, pp. 187-202.
- BUSQUETS J., *Barcelona: the Urban Evolution of a Compact City*, Barcelona, Actar, 2006.
- CALAFATI A., «Urban sprawl, Italian style?», *Italian Journal of Regional Science*, 2008.
- CATALÀN B., SAURI D. e SERRA P., «Urban sprawl in the Mediterranean? Patterns of growth and change in the Barcelona Metropolitan Region 1993-2000», *Landscape and Urban Planning*, 85, 2008, n. 3-4, pp. 174-184.
- CELANT A., *Nuova città, nuova campagna: l'Italia nella transizione*, Bologna, Pàtron, 1988.
- CLEMENTI A. e PEREGO F., *La metropoli «spontanea». Il caso di Roma*, Bari, Dedalo, 1983.
- COUCH C., PETSCHHEL-HELD G. e LEONTIDOU L., *Urban Sprawl in Europe: Landscapes, Land-Use Change and Policy*, Oxford, Blackwell, 2007.
- DAL POZZOLO L., *Fuori città, senza campagna*, Milano, Franco Angeli, 2002.
- DEMATTEIS G., *Il fenomeno urbano in Italia: interpretazioni, prospettive, politiche*, Milano, Franco Angeli, 1992.
- DEMATTEIS G., «Periurbanizzazione mediterranea e suburbanizzazione anglosassone. Vecchie e nuove forme della città estesa», in L. VIGANONI (a cura di), *Temi e problemi di geografia in memoria di Pietro Mario Mura*, Roma, Gangemi, 1998, pp. 71-75.
- FARINELLI F., «Il Mediterraneo, la differenza, il differimento», *Geotema*, 12, 1998, pp. 57-62.
- FRATINI F., *Idee di città. Riflettendo sul futuro*, Milano, Franco Angeli, 2000.
- FUSCHI M., *Geografia della complessità*, Milano, Franco Angeli, 2008.
- GARGIULO MORELLI V. e SALVATI L., *Ad hoc Urban Sprawl in the Mediterranean City: Dispersing a Compact Tradition?* Roma, Nuova Cultura, 2010.
- HALL P., *The Polycentric City*, London, Earthscan, 2001.
- INDOVINA F., *Governare la città con l'urbanistica. Guida agli strumenti di pianificazione urbana e del territorio*, Rimini, Maggioli, 2005.
- INDOVINA F., *Dalla città all'arcipelago metropolitano*, Milano, Franco Angeli, 2009.
- KAİKA M., *City of Flows. Modernity, Nature and the City*, London, Routledge, 2005.
- KASANKO M., BARREDO J.I., LAVALLE C., MCCORMICK N., DEMICHELI L., SAGRIS V. e BREZGER A., «Are European cities becoming dispersed? A comparative analysis of fifteen European urban areas», *Landscape and Urban Planning*, 77, 2006, n. 1-2, pp. 111-130.
- LEONTIDOU L., *The Mediterranean City in Transition*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- LEONTIDOU L., «Postmodernism and the city: Mediterranean versions», *Urban Studies*, 30, 1993, pp. 949-965.
- LEONTIDOU L., «Alternatives to modernism in (Southern) urban theory: Exploring in-between spaces», *International Journal of Urban and Regional Research*, 20, 1996, n. 2, pp. 180-197.
- LEONTIDOU L., AFOUXENIDIS A., KOURLIOUROUS E. e MARMARAS E. «Infrastructure-related urban sprawl: Mega-events and hybrid peri-urban landscapes in southern Europe», in C. COUCH, G. PETSCHHEL-HELD e L. LEONTIDOU (a cura di), *Urban Sprawl in Europe: Landscapes, Land-use Change and Policy*, Oxford, Blackwell, 2007, pp. 71-101.

- LYNCH K., *L'immagine della città*, Venezia, Marsilio, 2006.
- MINCA C., *Orizzonte mediterraneo*, Padova, CEDAM, 2004.
- MUNÓZ F., «Lock living: Urban sprawl in Mediterranean cities», *Cities*, 20, 2003, n. 6, pp. 381-385.
- PACE G., *Sviluppo economico e urbano delle città mediterranee*, Napoli, Istituto italiano per gli studi filosofici, 1996.
- PACE G., *Ways of Thinking and Looking at the Mediterranean City*, 2002, <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/10511>.
- PETRONCELLI E., «Città metropolitane nei differenti contesti economici e culturali del Mediterraneo», in G. PACE (a cura di), *Sviluppo economico e urbano delle città mediterranee*, Napoli, Istituto italiano per gli studi filosofici, 1996, pp. 245-261.
- PETSIMERIS P., «Playing with scales: Doxiadis legacy in urban theory and practice», *Ekistics*, 442, 2008, pp. 326-352.
- RIBEIRO O., *Il Mediterraneo. Ambiente e tradizione*, Milano, Mursia, 1972.
- SALVATI L., SABBI A., GARGIULO MORELLI V., RONTOS C. e BENAKI V. «Exploring land use relationships in a Mediterranean city region», *Statistical Review*, 5, 2009, n. 1-2, pp. 103-124.
- SAPOUNTZAKI K. e CHALKIAS C., «Coping with chronic and extreme risks in contemporary Athens: confrontation or resilience?» *Sustainable Development*, 13, 2005, n. 2, pp. 115-128.
- TALIA I., *Competizione globale tra città. I casi di Napoli, Palermo e Bari*, Napoli, Liguori, 1998.
- TROIN J.F., *Le metropoli del mediterraneo. Città di frontiera, città cerniera*, Milano, Jaca Book, 1997.
- TURRI E., *La metropoli padana*, Venezia, Marsilio, 1999.
- VALLAT C., *Petite set grandes villes du Bassin Méditerranéen. Etudes autour de l'œuvre d'Etienne Dalmasso*, Roma, Collection de l'École Française de Rome, 1998, n. 246.
- VIGANONI L., *Il mezzogiorno delle città. Tra Europa e Mediterraneo*, Milano, Franco Angeli, 2007.

RIASSUNTO – *Sprawl e compattezza nei territori in transizione: verso una nuova urbanizzazione mediterranea?* - Il legame fra città Mediterranea e forma urbana è stato ampiamente affrontato secondo vari filoni interpretativi. Nonostante alcune importanti eccezioni, i risultati di questi studi indicano, nella compattezza dell'edificato, la caratteristica peculiare di numerose città meridionali. Questa forma, tuttavia, tende a perdere rilevanza negli ultimi anni, complice il processo di dispersione che ha investito le aree metropolitane della sponda nord e che presumibilmente investirà, con sempre maggiore vigore, anche quelle della sponda sud del Mediterraneo. In questo contesto intendiamo affrontare il tema delle nuove forme di urbanizzazione, dispersa e disomogenea, così lontane dalla tradizione compatta, a partire da una breve analisi dei processi di diffusione urbana dal secondo dopoguerra in poi. Obiettivo di questo contributo è l'individuazione, secondo un approccio critico, delle principali caratteristiche dello sprawl nei territori in transizione, in un Mediterraneo inquieto (forse) in cerca di nuovi paradigmi interpretativi.

SUMMARY – *Sprawl vs settlement compactness in a changing region: Mediterranean perspectives* - The relationship between Mediterranean cities and the urban form was widely addressed from various disciplinary perspectives. Results indicate that the compact urban form was a key trait of several Mediterranean cities until the 1980s. After the «compact growth» period, these cities started expanding in a different way: urban sprawl, coupled with population deconcentration in the inner city, was the main settlement pattern since the 1990s. This paper explores the key features of urban sprawl in the Mediterranean region in order to provide a discussion based on differences and similarities with the traditional «sprawl» model coming from the United States.

MARCO TONONI E ANTONELLA PIETTA*

SOSTENIBILITÀ URBANA FRA PARTECIPAZIONE LOCALE E IMPATTI GLOBALI

1. INTRODUZIONE

Se consideriamo un territorio nella sua dimensione locale, emerge in maniera assai evidente come su di esso influiscano una serie di decisioni esercitate a scale diverse, dal locale fino al sovranazionale, senza dimenticare gli influssi globali portati, tra l'altro, dalle dinamiche economiche, che oggi tendono a mettere in competizione fra loro i sistemi urbani. Nel mondo globalizzato aumentano le reti e le possibilità di contatto fra i diversi territori, i flussi diventano molteplici, così come le informazioni che possono influenzarli. Prendendo in considerazione gli spazi urbani e la loro sostenibilità, se da una parte si fa strada un'esigenza di analisi sempre più di dettaglio dei flussi che attraversano la città (AMIN e THRIFT, 2001), dall'altra la città stessa si trova a gestire gli input che provengono dalla scala globale senza più il filtro dello Stato nazione (HARVEY, 1989, 1998, 2005; SWYNGEDOUW e BAETEN, 2001). Con l'affermarsi della globalizzazione e delle nuove tecnologie non siamo però di fronte ad una de-territorializzazione o all'emergere di uno spazio a-geografico (TINACCI MOSELLO, 2001; PARENTI, 2010), ma più di prima appare chiara l'importanza del territorio inteso come milieu, o come spazio geografico sistemico basato su relazioni interne ed esterne

* Dipartimento di Studi Sociali dell'Università degli Studi di Brescia e Istituto di Ricerche Interdisciplinari sulla Sostenibilità (IRIS).

La ricerca è stata condotta congiuntamente dai due autori. La stesura finale, tuttavia, è da attribuire per i paragrafi 2.2 e 4 ad Antonella Pietta, per i paragrafi 2.1 e 3 a Marco Tononi e per l'introduzione a entrambi.

di tipo ambientale, sociale, economico e culturale, chiamato a rispondere a nuovi input che ne mettono alla prova la coesione interna (VALLEGA, 1995; GOVERNA e DEMATTEIS, 2005; BAGLIANI e DANSERO, 2011).

2. IL SISTEMA URBANO FRA LOCALE E GLOBALE

2.1. *Sostenibilità e crescita economica nei sistemi territoriali*

Utilizzando un approccio sistemico per analizzare la città si può comprendere come l'evoluzione degli spazi urbani negli ultimi anni abbia reso più complesso individuarne dinamiche e flussi a causa dei cambiamenti interni, dovuti spesso ad input esterni riconducibili ai recenti processi di globalizzazione (AMIN e THRIFT, 2001; PARENTI, 2009, 2010). La città certo non era preparata ad affrontare cambiamenti tanto profondi: se infatti si è seguito per anni il paradigma della crescita come obiettivo di sistema, ad un certo punto, a partire dagli anni Settanta del secolo scorso, inizia a farsi largo il tema dei limiti dello sviluppo, da cui nasceranno il concetto di sviluppo sostenibile e la disgiunzione fra crescita e sviluppo (VALLEGA, 1995; WACKERNAGEL e REES, 2008; BAGLIANI e DANSERO, 2011). In sostanza ci si rende conto di come quelle che prima erano considerate esternalità, l'ambiente con i suoi ecosistemi e l'equità sociale, in un'ottica di efficienza economica siano in realtà parti integranti del sistema. Si può trasferire a livello urbano quanto Vallega illustra per lo studio della regione geografica: l'utilizzo di una teoria scientifica, cioè la teoria del sistema generale, coniugata ad un concetto politico, quale è la sostenibilità dello sviluppo, per gestire al meglio le problematiche territoriali (VALLEGA, 1995, p. 89).

Per comprendere le sfide della sostenibilità a livello politico si deve per prima cosa tenere in considerazione la transcalarità dei meccanismi politici ed economici. Con l'avvento del neoliberismo e della globalizzazione si pensava ad un mondo regolato dal mercato che avrebbe creato benessere e sviluppo. La crescita economica è divenuta il principale obiettivo e principio a cui ispirare le proprie politiche, sono nati organismi sovranazionali che hanno sottratto potere agli Stati nazionali e che si sono fatti mezzo di diffusione delle regole del mercato verso i sistemi locali (SWYNGEDOUW e BAETEN, 2001; HARVEY, 2005; PARENTI, 2009; ROSSI e VANOLO, 2010). La città ha visto presentarsi una serie di problematiche, tra cui la delocalizzazione delle attività industriali verso Paesi con costi di produzione più bassi e la terziarizzazione e finanziarizzazione dell'economia. Per reggere il cambiamento dell'ambiente esterno ha dovuto divenire *entrepreneurial* cioè imprenditrice, riuscendo così a portare avanti una politica basata sul rapporto pubblico-privato: da un lato sono

infatti venuti meno parte dei finanziamenti statali e dall'altro è emersa con sempre maggior forza la sollecitazione verso questa impostazione neoliberista delle politiche europee o di altri organismi internazionali quali World Trade Organization (WTO) e International Monetary Fund (IMF) (HARVEY, 1989, 1998, 2005; SWYNGEDOUW e BAETEN, 2001; PARENTI 2009). Questi poteri vedono l'applicazione della sostenibilità come un vincolo al mercato, ad eccezione di alcune politiche europee che hanno promosso l'adozione dei principi di uno sviluppo sostenibile.

Pensiamo però come a scala internazionale le conferenze ONU di Stoccolma 1972, di Rio 1992 e di Johannesburg 2002 (VALLEGA, 1995; BAGLIANI e DANSERO, 2011) hanno visto evolversi il concetto di sviluppo sostenibile fino alla tripartizione sui pilastri ambientale, sociale ed economico. Si è inoltre arrivati a sollecitare un'applicazione pratica della sostenibilità a scale territoriali locali attraverso vari percorsi, tra cui l'Agenda 21 locale (TALLONE, 2005), sistema di gestione sostenibile del territorio basato sulla partecipazione e sulla scelta di obiettivi comuni.

Applicare i principi su cui si basa lo sviluppo sostenibile in maniera sostanziale quindi porta ad una revisione completa delle politiche e degli obiettivi interni del sistema, mentre nell'ottica della crescita la sostenibilità è vista solo come strumento per attrarre investimenti. Da qui nascono una serie di problematiche inerenti alla mancata giustizia socio-ambientale delle politiche urbane che seppur dichiarate sostenibili, in realtà non sono in grado di portare benessere diffuso ed equamente distribuito a tutto il sistema (HARVEY, 2008; SWYNGEDOUW, 2009; LANCIONE, 2010; ROSSI e VANOLO, 2010). Non solo, fino ad ora abbiamo scelto di scaricare la nostra insostenibilità anche su altri sistemi territoriali, e a scala globale siamo giunti al superamento dei limiti. Si vedano in proposito ad esempio gli studi sull'impronta ecologica o i danni del cambiamento climatico (IPCC, 2007; WACKERNAGEL e REES, 2008).

La contraddizione che spesso la città deve gestire è quella appunto fra la necessità di apparire competitiva in termini di mercato per poter attirare degli investimenti, contro la necessità sempre più evidente di perseguire la sostenibilità. Il nodo sta quindi nel passare da un modello di mera crescita economica ad uno di sviluppo sostenibile in grado di integrare le problematiche ecosistemiche e sociali all'interno degli obiettivi di gestione delle proprie politiche, valutate in base ad un approccio sistemico (VALLEGA, 1995; BAGLIANI e DANSERO, 2005, 2011).

2.2. Partecipazione e sostenibilità locale

L'obiettivo di perseguire un tipo di sviluppo sostenibile ci dovrebbe spingere a riorganizzare i sistemi locali, e in particolare la città, attraverso politiche partecipate (RACINE, 2009). La partecipazione diventa

elemento essenziale per incidere realmente sulla capacità della città di reagire alle esigenze di cambiamento sotto la spinta delle problematiche relative alla sostenibilità emerse a livello globale, superando l'obiettivo controproducente della crescita economica.

Possiamo sinteticamente delineare due strade diverse per valorizzare la partecipazione e l'*empowerment* dei cittadini: una che possiamo definire legata al consenso con processi top down e una invece più radicale «dal basso» basata sul dissenso. La prima è caratterizzata, nella maggior parte dei casi, da procedure di diretta emanazione delle istituzioni e si basa sulla ricerca di un consenso, controllato dall'alto, delle scelte di interlocutori selezionati a priori. Da un lato quindi è criticabile in quanto è influenzata dai gruppi di potere che vogliono mantenere lo status quo gestendo il dissenso. D'altro canto, presenta il vantaggio di arrivare ad una scelta condivisa spendibile nelle decisioni di governo (BLAKELEY, 2010; SILVER, SCOTT e KAZEPOV, 2010). La seconda tipologia di *empowerment* vorrebbe invece valorizzare il dissenso come forma democratica di cambiamento. Il vantaggio di questo approccio è legato al fatto che tutte le forze sono coinvolte: da questo punto di vista la partecipazione è un processo più di contrasto tra visioni diverse, volto ad ottenere una giustizia sociale che renda cosciente ed attiva la cittadinanza dal basso. Questo scontro può tuttavia rendere più difficile il raggiungimento di una scelta condivisa e quindi garantisce meno risultati nell'immediato (SWYNGEDOUW, 2009; SILVER, SCOTT e KAZEPOV, 2010).

Nella visione della città come sistema in continua evoluzione in ogni caso sono necessarie entrambe le tipologie di approccio: sia quella che ricerca il consenso con processi top down, sia quella che in determinati momenti valorizza il dissenso con processi bottom up (SILVER, SCOTT e KAZEPOV, 2010). L'utilizzo di entrambi gli approcci vede coinvolta da una parte la politica, che deve garantire il coinvolgimento di tutto il sistema nelle scelte, senza nascondersi dietro questioni tecniche applicando strumenti in modo automatico e lontano dalle esigenze del territorio (SWYNGEDOUW, 2009). Dall'altra è necessaria un'attiva partecipazione dei cittadini e in particolare delle associazioni pronte a dissentire quando necessario e pronte ad essere promotrici per prime di opzioni innovative, sempre nell'ottica di sistema e di collaborazione reciproca (VAROTTO e VISENTIN, 2008).

3. IL CASO STUDIO DI BRESCIA

Il progetto portato avanti da un gruppo di ricercatori che fanno riferimento al Dipartimento di Studi Sociali dell'Università di Brescia si è basato su queste considerazioni teoriche per intervenire sul quartiere

San Polo della città di Brescia. Analizzando la città in modo sistemico si nota come la sostenibilità non sia ancora divenuta obiettivo primario del sistema, rimanendo a tutt'oggi mera esternalità. La problematica urbana più evidente è rappresentata dalla criticità della situazione ambientale. Essa è dovuta alle conseguenze dell'industrializzazione degli anni passati, a cui si sommano pressioni ambientali più recenti, legate agli aspetti residenziali, agli stili di vita della popolazione, ai problemi della mobilità (COMUNE DI BRESCIA, 2008). Il progetto ha preso in considerazione in particolare l'elevata produzione di rifiuti in città (717 kg pro capite, secondo l'Osservatorio provinciale dei Rifiuti, Quaderno 2010), superiore alla media regionale e nazionale. Se consideriamo l'intero sistema dobbiamo tenere presente come non si debba solo intervenire a valle del problema, con un'attenta gestione del rifiuto, ma sia necessario prendere in esame anche i comportamenti a monte, responsabili dell'eccessiva produzione di rifiuti. Di conseguenza si dovranno valutare anche gli stili di vita e i modelli di produzione e distribuzione.

Il progetto si basa sulla partecipazione dei cittadini e delle associazioni riunite in un organo creato dall'amministrazione comunale, la Consulta dell'ambiente, che raggruppa 21 associazioni attive nella difesa dell'ambiente. Nonostante la natura stessa della consulta come emanazione amministrativa dall'alto, si è voluto comunque partire dal basso, con l'obiettivo di rendere consapevole la cittadinanza della necessità di intervenire nelle scelte politiche. Per questo, dopo aver scelto insieme alle associazioni il quartiere San Polo come territorio di indagine per l'insistere di varie problematiche ambientali e per una significativa vitalità associativa, si è cercato di coinvolgere via via tutto il sistema urbano. Il progetto, dal nome «Altrevie», è suddiviso in quattro fasi: un'indagine sul territorio con un'intervista-questionario a 150 famiglie, una rilevazione degli impatti con la misurazione dell'impronta ecologica di 50 famiglie, una serie di attività che mostrino possibili comportamenti alternativi più sostenibili, e infine un confronto attraverso convegni e giornate studio.

«Altrevie» nella sua prima fase ha studiato i comportamenti all'acquisto di generi alimentari e di prima necessità individuando spunti interessanti. Tra questi, con riferimento alle tipologie distributive utilizzate, oltre all'acquisto al supermercato, è emerso come comincino a farsi strada alternative quali i gruppi di acquisto solidale, GAS (6%) e gli acquisti diretti dal produttore (17%), che potrebbero generare meno rifiuti. La gestione del rifiuto in casa risulta attenta, con buone percentuali di riciclo. Per quanto riguarda lo smaltimento del rifiuto le famiglie si rendono poco conto dell'eccessiva produzione pro capite di rifiuti bresciana, per cui sulle diverse modalità di raccolta sarebbe necessaria una maggiore informazione e condivisione. Ben un 60% del campione

ritiene però responsabile della cattiva qualità dell'aria l'inceneritore. Ci sono buoni spunti su comportamenti e stili di vita alternativi come l'uso della bici, la coltivazione dell'orto, il diffondersi della filosofia fai da te per piccoli lavori domestici. Si intuisce una notevole consapevolezza degli impatti globali e dei cambiamenti climatici, ma si osserva la difficoltà a trasformare tutto ciò in comportamenti concreti a livello locale, a meno che non ci siano problemi ambientali evidenti nelle vicinanze. La Fig. 1 dimostra come cresca la partecipazione ad associazioni ambientaliste in un'area dove si riscontrano recenti contrasti ambientali per la paventata apertura di discariche che dovrebbero ricevere rifiuti contenenti amianto.

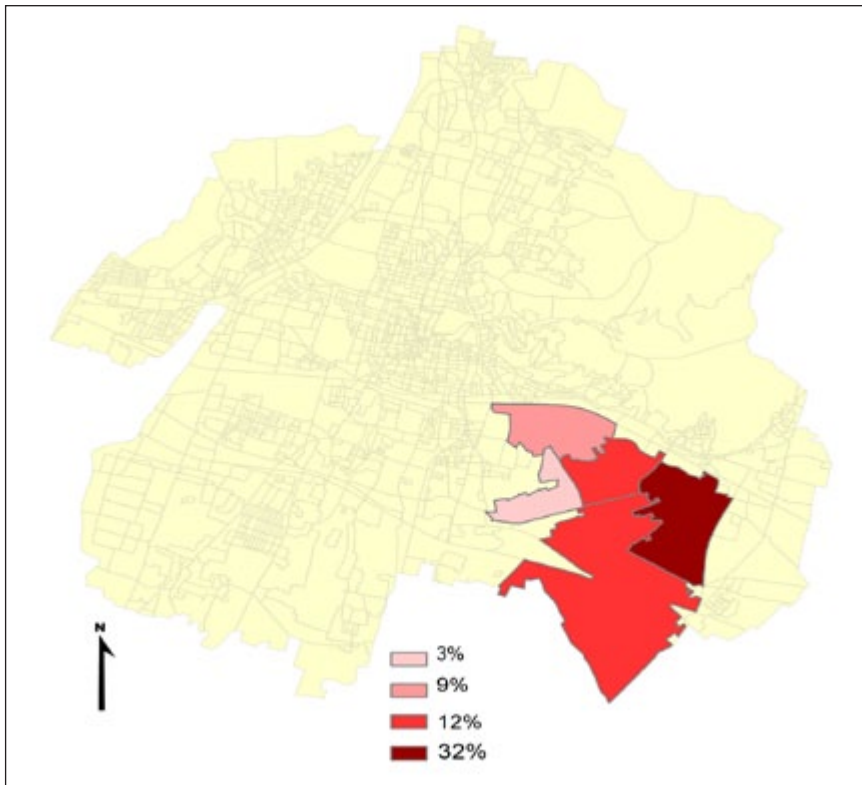


Fig. 1 - Attivazione ambientale: percentuale di famiglie del campione che fa parte di gruppi dediti alla difesa dell'ambiente nelle 5 zone in cui è stato suddiviso il quartiere San Polo della città di Brescia.

Nella seconda fase per aumentare la consapevolezza abbiamo approfondito il legame tra inquinamento globale e comportamenti dei singoli attraverso la rilevazione dell'impronta ecologica. Nella terza, con laboratori di autoproduzione e proiezioni a tema abbiamo cercato di mostrare delle alternative sostenibili. L'ultima fase, ancora in corso, prevede la restituzione dei dati e la divulgazione presso la cittadinanza e le associazioni, e soprattutto un confronto con l'amministrazione e gli stakeholder. Risulta ad oggi la fase più problematica; infatti se la risposta della cittadinanza e delle associazioni è stata positiva non abbiamo avuto i riscontri sperati dagli altri soggetti. L'obiettivo è far comprendere quanto possa essere utile al sistema affrontare il problema nella sua complessità, quanto la partecipazione di tutti gli interessati possa permettere di ragionare su obiettivi e modalità che intervengano su tutti i nodi dell'eccessiva produzione di rifiuti, senza aspettare emergenze e senza affidarsi prevalentemente allo smaltimento o all'incenerimento come uniche soluzioni della questione rifiuti.

4. CONCLUSIONI

Il progetto illustrato mostra come per analizzare un problema ambientale sia necessario mettere in evidenza tutte le relazioni che intervengono fra i vari elementi del sistema. Infatti se prendiamo in considerazione i rifiuti vediamo non solo come sia importante una loro corretta gestione, ma anche il porsi il problema di diminuire la quantità di rifiuto a monte. Questo potrebbe portare una reale efficienza del sistema, anche economica, non inseguendo il minor costo di smaltimento ma la migliore efficienza nella gestione delle risorse attraverso la diminuzione degli scarti a tutti i livelli. Un tale approccio deve tener conto degli obiettivi di sostenibilità, abbandonando la visione parziale della crescita economica in modo particolare nella gestione di beni comuni quali sono quelli ambientali. Così pur dovendo effettuare analisi più complesse in fase di progettazione si consente di operare scelte più consapevoli e in grado di incidere positivamente su tutto il sistema a lungo termine. È assolutamente necessario inoltre fare della partecipazione dei cittadini un elemento centrale delle proprie politiche. Questo può essere fatto con stimoli dal basso, creando consapevolezza e anche valorizzando il dissenso della cittadinanza, ma deve ricevere risposte mediante canali partecipativi attivati dall'alto e resi funzionanti. «Altrevie» è stato in grado di creare delle nuove relazioni fra coloro che ricercano soluzioni sostenibili all'interno della città. Tale rete di contatti potrebbe rappresentare il punto di partenza per affrontare il principale limite del progetto, cioè il mancato riscontro da parte della politica di

risposte concrete alle sollecitazioni dal basso. La sfida di una città come Brescia è costituita dalla riorganizzazione di un sistema urbano sostenibile, che valorizzi le potenzialità locali territoriali e che abbia come obiettivo principale la qualità della vita dei propri cittadini. Oggi sempre più crescono esempi di movimenti che attribuiscono valore a questi aspetti nelle politiche urbane, si pensi a Slow Food e Slow City in Italia o al movimento Eco-City in Svezia (MAYER e KNOX, 2010).

BIBLIOGRAFIA

- AMIN A. e THRIFT N., *Cities, Reimagining the Urban*, Cambridge, Polity Press, 2001.
- BAGLIANI M. e DANSERO E., «Verso una territorialità sostenibile: un approccio per sistemi locali territoriali», in G. GOVERNA e G. DEMATTEIS (a cura di), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: Il modello SLoT*, Milano, Franco Angeli, 2005.
- BAGLIANI M. e DANSERO E., *Politiche per l'ambiente, dalla natura al territorio*, Novara, UTET, 2011.
- BLAKELEY G., «Governing ourselves: Citizen participation and governance in Barcelona and Manchester», *International Journal of Urban and Regional Research*, 34, 2010, n. 1, pp. 130-145.
- COMUNE DI BRESCIA, SETTORE AMBIENTE ED ECOLOGIA, *Rapporto sullo Stato dell'Ambiente del Comune di Brescia*, Brescia, 2008.
- GOVERNA G. e DEMATTEIS G., «Il territorio nello sviluppo locale. Il contributo del modello SLoT», in G. GOVERNA e G. DEMATTEIS (a cura di), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*, Milano, Franco Angeli, 2005.
- HARVEY D., «From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism», *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, 71, 1989, n. 1, pp. 3-17.
- HARVEY D., *L'esperienza urbana. Metropoli e trasformazioni sociali*, Milano, il Saggiatore, 1998.
- HARVEY D., *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press, 2005.
- HARVEY D., «The Right to the City», *New Left Review* 53, 2008, pp. 23-40.
- IPCC, *Climate Change 2007: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, a cura del Core Writing Team, R.K. PACHAURI e A. REISINGER, Geneva, IPCC, 2007.
- LANCIONE M., «Giustizia sociale, spazio e città. Un approccio teorico-metodologico applicato ad un caso studio», *Rivista Geografica Italiana*, 117, 2010, pp. 625-652.
- MAYER H. e KNOX P., «Small-town sustainability: Prospects in the second modernity», *European Planning Studies*, 18, 2010, n. 10, pp. 1545-1565.
- PARENTI F.M., «Gli effetti del neoliberismo sugli spazi urbani», *Bollettino della Società Geografica Italiana*, 13, 2009, n. 2, pp. 485-489
- PARENTI F.M., «Il dinamismo degli spazi umani in un mondo globalizzato e gerarchico», *Rivista Geografica Italiana*, 117, 2010, pp.1-29.
- PROVINCIA DI BRESCIA, OSSERVATORIO PROVINCIALE RIFIUTI, *Quaderno 2010*, Brescia, 2011.
- RACINE J.B., «Città e democrazia partecipata: le nozze tra esperto e profano. Riflessioni sul possibile coinvolgimento del sapere geografico», in AA.VV., *Le frontiere della geografia*, Novara, UTET, 2009.
- ROSSI U. e VANOLO A., *Geografia Politica Urbana*, Roma, Editori Laterza, 2010.

- SILVER H., SCOTT A. e KAZEPOV Y., «Participation in urban contention and deliberation», *International Journal of Urban and Regional Research*, 34, 2010, n. 3, pp. 453-477.
- SWYNGEDOUW E., «The antinomies of the postpolitical city: In search of a democratic politics of environmental production», *International Journal of Urban and Regional Research*, 33, 2009, n. 3, pp. 601-620.
- SWYNGEDOUW E. e BAETEN G., «Scaling the city: The political economy of “glocal” development. Brussels’ Conundrum», *European Planning Studies*, 9, 2001, n. 7, pp. 827-849.
- TALLONE O., «Agenda 21 locale analisi, valutazioni ed esperienze di un geografo», *Rivista Geografica Italiana*, 112, 2005, pp. 77-104.
- TINACCI MOSELLO M., «Nuovi sentieri di sviluppo nel quadro della globalizzazione», *Rivista Geografica Italiana*, 108, 2001, pp. 385-408.
- VALLEGA A., *La regione sistema territoriale sostenibile*, Milano, Mursia, 1995.
- VAROTTO M. e VISENTIN F.L., «Comitati locali e criticità ambientali in Veneto», *Ambiente Risorse Salute* 116, 2008, pp. 9-17.
- WACKERNAGEL M. e REES W.E., *L'impronta ecologica. Come ridurre l'impatto dell'uomo sulla terra*, Milano, Edizioni Ambiente, 2008.

RIASSUNTO – Sostenibilità urbana fra partecipazione locale e impatti globali - Le amministrazioni locali si trovano sempre più proiettate nella competitività territoriale internazionale fra i diversi sistemi urbani. Le politiche volte a migliorare la sostenibilità urbana dovrebbero tenere in considerazione la complessità della gestione del rapporto locale-globale, anche in ragione del fatto che spesso gli input ispirati da proposte internazionali presentano un'applicazione distante dalla realtà locale. A tal proposito si sollecita un approccio che, interrogandosi sui percorsi e le modalità di partecipazione dei cittadini nei contesti urbani, punti a valorizzare il coinvolgimento della popolazione. La trattazione di tali aspetti viene arricchita con la presentazione di un caso studio riguardante la produzione di rifiuti, riferito alla città di Brescia, territorio su cui insistono gravi emergenze ambientali.

SUMMARY – Urban sustainability between local participation and global impact - Local governments have been experiencing a significant increase in territorial competitiveness at different geographical scales. Policies to improve urban sustainability should take into account the complexity of local-global relationship management also using tools that consider the local community and its needs. In this regard, we show positive and critical issues of an approach based on public participation aiming to enhance the involvement of the population in political decision. We also present a case study referred to a participatory approach to waste management in Brescia, a city on which insist serious environmental emergencies.

Sessione 6

GEOGRAFIE DELLE ESPERIENZE URBANE E REGIONALI

GERMANA CITARELLA* E MONICA MAGLIO**

LA FISIONOMIA RETICOLARE PER LO SVILUPPO DEL MEZZOGIORNO D'ITALIA

1. RIFLESSIONI INTRODUTTIVE SUL PARADIGMA RETICOLARE

Il processo di globalizzazione ha depauperato gli ambiti locali, omogeneizzando stili di vita, culture, e determinando modelli di crescita che hanno modificato profondamente la matrice dei diversi tessuti territoriali, l'organizzazione della produzione e dei mercati, fino a generare proiezioni spaziali geograficamente complesse (dall'agglomerazione alla diffusione). L'obiettivo del presente paragrafo è mostrare la potenzialità teorica dell'approccio reticolare di contrastare la suddetta forza performativa e, allo stesso tempo, di contribuire alla valorizzazione delle specificità dei contesti territoriali.

Ricostruire il pensiero geografico sulle reti non rappresenta un compito facile, in quanto l'uso indiscriminato di questo termine in vari campi e talvolta con significati difformi non ha consentito il consolidarsi di un paradigma scientifico omogeneo. L'etimologia della parola rete deriva dal latino *retis* ed indica uno strumento in grado di trattenere tra le maglie una risorsa che si muove perpendicolarmente rispetto alla rete stessa. Metaforicamente, essa è considerata un mezzo per «catturare» il progresso e le ricchezze presenti nell'ambiente circostante nonché per incrementarli, permettendo, da un lato, la comunicazione tra i nodi e, dall'altro, «l'irrigazione» della superficie che riveste (BRUNET, 2002, p. 238).

* Dipartimento di Diritto Pubblico e Teoria delle Istituzioni dell'Università degli Studi di Salerno.

** Dipartimento di Studi e Ricerche Aziendali dell'Università degli Studi di Salerno.

Il paragrafo 1 è stato redatto da Germana Citarella e il paragrafo 2 da Monica Maglio.

Un primo quadro teorico-metodologico di riferimento lo si ritrova nel concetto di rete sociale, definita dalle numerose interpretazioni offerte dalla sociologia e dall'antropologia come un insieme di entità sociali⁽¹⁾ in continua relazione, grazie alla quale avviene la trasmissione di flussi di risorse materiali o immateriali. Pertanto, la letteratura internazionale ha circoscritto lo studio delle reti sociali o *network analysis*⁽²⁾ all'osservazione delle relazioni che si instaurano tra gli individui, sulla base di reciproche interdipendenze.

La scuola geografica⁽³⁾ ha assorbito l'accezione sociologica di questo concetto, estendendola al territorio⁽⁴⁾ e ai diversi modelli di organizzazione dello stesso, che non è più concepito come «una trasposizione spaziale delle interazioni economiche e sociali» (MELA, 1990, p. 95) ma assume, per la prima volta, una connotazione del tutto indipendente dai fenomeni sociali. In altri termini, lo spazio costituisce la principale condizione per l'innescarsi delle diverse forme di interazione, fino a generare sistemi sociali, ad ognuno dei quali è attribuito una località⁽⁵⁾. In tal senso, un contributo teorico importante è stato offerto da GIDDENS (1984), per il quale il territorio diviene il luogo in cui gli attori locali scambiano e valorizzano non solo beni materiali, ma anche quelli che STORPER (1997) definisce beni relazionali. In questo modo, ogni membro del sistema, in funzione degli interessi che lo connettono al territorio, è portatore

(1) Il termine entità sociali si riferisce agli attori sociali, ossia ai soggetti individuali o collettivi che operano all'interno di un sistema. Le relazioni che si instaurano tra i diversi soggetti determinano la formazione di reti sociali.

(2) Lo studio dei reticoli sociali, secondo le interpretazioni offerte da PISELLI (1995), è presente tanto nelle ricerche dell'antropologia britannica dei primi anni Cinquanta che hanno condotto alla fondamentale distinzione tra struttura e organizzazione sociale, quanto in quelle della sociologia americana degli anni Settanta che hanno esaminato, per la prima volta, le relazioni fra i nodi della rete, ossia i membri individuali o collettivi del sistema sociale, fino a giungere ad una precisa formulazione matematica dei legami sociali a cui poter applicare la teoria dei grafi. Un ulteriore filone della ricerca sociologica individua come elemento di particolare interesse l'analisi relativa all'intensità dei legami. Un'importante teorizzazione di questo modo di intendere la «relazione» la si deve a GRANOVETTER (1973), che definì la forza del legame come combinazione di tempo e coinvolgimento emozionale e prefigurò la presenza di legami sociali forti e deboli.

(3) I principali filoni di ricerca in ambito geografico che hanno indagato sul problema della rappresentazione di modelli territoriali reticolari sono quelli condotti dalla scuola di Torino coordinata da Dematteis e quella di Milano da Emanuel.

(4) Il concetto di «territorio», contrariamente a quello di «spazio omogeneo» presente nelle teorie dell'economia neoclassica, esprime una realtà complessa e multidimensionale, trasformata dall'azione continua dell'uomo ma, nel contempo, rappresenta una condizione ineludibile per il rinnovamento di ogni comunità. «La terra diventa territorio quando è tramite di comunicazione, quando è mezzo e oggetto di lavoro, di produzioni, di scambi e di cooperazione» (DEMATTEIS, 1985, p. 74).

(5) Con tale espressione GIDDENS (1984) intendeva un ambito fisico circoscritto che contribuisce a creare delle interazioni. Mentre, per BAGNASCO (1992), la località rappresentava uno spazio individuato dagli attori per i loro specifici interessi e dunque luogo di interazioni privilegiate.

di uno specifico senso di identità. Si giunge, così, alla definizione di sistema locale territoriale⁽⁶⁾, inteso come una combinazione di relazioni, ossia di reti, che si instaurano tra soggetti capaci di esprimere azioni collettive autonome in virtù di interessi comuni radicati nel territorio.

La rete⁽⁷⁾ rappresenta un vincolo tra i luoghi caratterizzati da un patrimonio specifico di risorse attive o attivabili (*milieu*)⁽⁸⁾, che devono essere riconosciute e accettate dalla rete locale, quale espressione di una soggettività collettiva (GOVERNA, 1997). L'importanza di un sistema territoriale dipende dalle risorse radicate localmente e, ancor di più, dalla capacità di inserirsi come nodo locale nelle reti sovralocali, in relazione alle dinamiche socioeconomiche, altrimenti il sistema finirebbe per esaurirsi in un insieme di relazioni, di flussi e di reti isolati dalla realtà esterna. Infatti, nella configurazione reticolare, i nodi⁽⁹⁾ conservano una spazialità molto forte, ovvero una posizione ben precisa sul territorio, che consente la creazione di legami privilegiati con altre entità nodali, delineando uno spazio di rete, ossia un insieme di elementi connessi. Dal punto di vista geografico, i sistemi territoriali possono essere pensati come grandi nodi che svolgono due azioni essenziali: la prima è la valorizzazione delle risorse locali di un territorio, la seconda consiste nella loro potenzialità di connessione con altrettanti nodi regionali, nazionali e internazionali. Pertanto, il rapporto tra nodi locali e reti globali non rappresenta una relazione di dipendenza/dominanza che estingue ogni elemento identitario e specifico del territorio ma, al contrario, quanto più i nodi rafforzano l'identità territoriale, la rete di relazioni e la condivisione dei progetti,

(6) Esso assume un indiscutibile rilievo teorico, in quanto per le caratteristiche che possiede, è in grado di reagire agli stimoli provenienti dall'ambiente esterno sulla base delle proprie caratteristiche endogene, assicurando attraverso regole proprie, la conservazione dell'identità e della coesione interna.

(7) La rete ha lo scopo di rappresentare la relazione che un gruppo stabilisce con una porzione di spazio ed è composta da maglie, punti e nodosità. L'insieme delle relazioni che avvengono sul territorio ci consente di parlare di spazio di rete e quindi di geografia delle reti (CAPINERI, 1996).

(8) Il termine francese *milieu*, per la molteplicità dei significati che sottende, non corrisponde perfettamente al significato italiano di ambiente che rappresenta l'insieme delle condizioni esterne che «circondano» la collettività. Secondo RABINOW (1989) il *milieu* coincide con «ciò che sta nel mezzo» e, quindi, non può che essere compreso in termini «relazionali»; per BERQUE (1990, p. 44) «la società percepisce il suo milieu in funzione dell'uso che ne fa e [...] l'utilizza in funzione della percezione che ne ha». Esso indica, in altri termini, le peculiarità di un certo luogo (ossia l'identità di ogni sistema territoriale locale) che, per potersi tradurre in specifici fattori competitivi, richiede la partecipazione attiva dei soggetti individuali o collettivi che costituiscono la rete locale. L'inserimento di questo concetto, nell'ambito degli studi territoriali è stato determinante e funzionale per il riconoscimento dell'autonomia degli ambiti locali, non più definiti come una «partex» qualsiasi del sistema complessivo (GOVERNA, 1997).

(9) Esso interagisce all'interno della rete attraverso la sua capacità di auto-organizzazione e la sua attitudine a generare forze endogene rappresentate dal milieu (*ibidem*).

tanto maggiore è la loro forza, divenendo una fonte inesauribile di risorse e di innovazione per le reti sovralocali.

Occorre, quindi, tendere ad un modello di sviluppo territoriale a rete⁽¹⁰⁾, i cui nodi svolgano una funzione di cerniera nelle relazioni economiche sovraregionali, partecipando alle scelte di tutti gli altri nodi della rete sovralocale, esaltando quelle specificità che costituiscono un vantaggio competitivo.

2. FARE RETE: UNA SCELTA STRATEGICA PER IL MEZZOGIORNO

Il presente paragrafo riguarda la potenzialità applicativa del modello di sviluppo reticolare al Mezzogiorno d'Italia, considerato che i recenti documenti di pianificazione e di programmazione testimoniano una tendenza all'organizzazione reticolare del territorio e alla costruzione di sistemi variamente denominati (territoriali, locali, integrati, di sviluppo, ecc.), rispondenti ai principali requisiti di sostenibilità pluridimensionale.

Tale modello è coerente sia con le linee strategiche della *Nuova Agenda Territoriale*⁽¹¹⁾, che intravede nella maggiore cooperazione e nella costituzione di reti globali gli strumenti più efficaci per cogliere la relazionalità e la multidimensione territoriale, sia con quelle programmatiche individuate dalla Comunità Europea in vari settori. Ad esempio, per la conservazione della natura, ha assunto particolare rilievo la costruzione della rete ecologica, concepita come infrastruttura di base per il riequilibrio ecologico del territorio europeo, nella consapevolezza che non ci si può limitare alla protezione di singole aree naturali isolate ma è necessario collegarle tra loro, ovvero «metterle in rete» e creare un sistema interconnesso di unità ecosistemiche al cui interno si riconoscono numerosi elementi territoriali. Tale interpretazione per gli spazi naturali presenta forti analogie anche con quella relativa alle reti urbane e territoriali, che sollecita a sostenere uno sviluppo policentrico, al fine di impedire un'eccessiva concentrazione della forza economica e della popolazione nei territori centrali e favorire il decentramento degli

⁽¹⁰⁾ Le diverse geografie che vengono a crearsi attraverso il modello reticolare si strutturano tramite gli elementi costitutivi della rete: ossia le nodalità e le connessioni (legami) che si instaurano tra i luoghi di articolazione della rete stessa, per mezzo di rapporti di vicinanza o di affinità tra i diversi elementi nodali.

⁽¹¹⁾ Il 19 maggio 2011 i ministri dell'Unione Europea per lo sviluppo territoriale hanno approvato la *Nuova Agenda Territoriale* valida fino al 2020, al fine di integrare il programma europeo con altre priorità come, la coesione territoriale, l'integrazione economica e la rete sociale e di enfatizzare la tendenza di implementare soltanto quei progetti volti a valorizzare le caratteristiche specifiche dei territori.

insediamenti in una progressione non uniforme di città. La creazione di zone dinamiche d'integrazione, distribuite equamente sul territorio europeo e costituite da reti di regioni metropolitane di facile accesso internazionale e da città e zone rurali di varie dimensioni ad esse collegate, rappresenta il passo decisivo verso un'Europa più equilibrata e coesa. La diffusione delle opportunità di crescita anche nelle aree svantaggiate passa inequivocabilmente attraverso la realizzazione delle reti transeuropee (di trasporto stradale, ferroviario, aeroportuale, accanto a quelle di telecomunicazione e per l'energia), che va ben oltre il semplice completamento dei collegamenti alle reti principali e presuppone l'attuazione di misure secondarie di sviluppo di maglie intraregionali e di collegamenti interregionali. Il grado di efficacia e di densità di tali reti secondarie sono decisive ai fini dell'integrazione delle economie regionali ed urbane, nonché della loro competitività.

A scala nazionale, nel Piano per il Sud⁽¹²⁾ è stato precisato che nessuna seria prospettiva di crescita per il Mezzogiorno è possibile sino a quando le politiche di sviluppo figureranno come la semplice sommatoria di programmi regionali, espressione di visioni localistiche limitate al confine amministrativo. Per quest'area geografica, infatti, le iniziative devono essere pensate in termini di sistema economico e sociale integrato, abbandonando gli eccessi del localismo che induce al frazionamento ossessivo degli interventi.

Di fronte alla constatazione che la politica regionale dell'UE fin ad ora ha mirato ad aiutare la convergenza, curando l'aspetto socioeconomico, ma gli impatti sono stati differenti, a seconda delle situazioni di contesto (che hanno moltiplicato o ridotto l'efficacia di tale politica), il progetto europeo è stato integrato con la dimensione territoriale⁽¹³⁾. Le Regioni, di conseguenza, hanno ricevuto la raccomandazione di individuare indirizzi strategici di sviluppo, in base ai bisogni specifici di luoghi molto diversi fra loro, mediante un impiego razionale delle risorse endogene, senza il superamento delle soglie di carico. Pertanto, si sono moltiplicate le visioni progettuali, volte ad interpretare gli impatti (omologazione e rafforzamento delle identità) visibilmente contrastanti del processo di globalizzazione e della politica di coesione e ad avanzare

(12) Si fa riferimento al *Piano Nazionale per il Sud. Le priorità per la strategia di ripresa sviluppo del Mezzogiorno*, varato dal Consiglio dei ministri del governo italiano nel 2010.

(13) Negli ultimi anni la dimensione territoriale è entrata nella descrizione dei fatti socio-economici: le caratteristiche dei luoghi che hanno consentito la crescita in alcune regioni e non in altre – senza che questa fosse stata progettata da una politica regionale – sono state spesso oggetto di studi scientifici. La centralità assunta dal territorio nella descrizione dei differenti processi di sviluppo socioeconomico in Europa ha ravvivato l'attenzione sulla conoscenza delle specificità e delle differenze delle regioni europee ed aperto il confronto con concetti e metodi di indagine dei contesti locali che derivano, principalmente, dalle ricerche geografiche.

nuove rappresentazioni regionali basate sul paradigma sistemico e su fisionomie reticolari di varia scala, più o meno articolate, riguardanti specifiche tematiche. Dall'analisi dei PTR⁽¹⁴⁾ è stato verificato che in gran parte di essi è stato utilizzato lo Schema di Sviluppo dello Spazio Europeo come sfondo di riferimento, a volte retorico, per la costruzione dei propri obiettivi territoriali, molti dei quali diretti a promuovere *gateways* internazionali, reti policentriche di città, nodi urbani ben collegati o sistemi urbani locali. Dalla valutazione degli stessi documenti di pianificazione regionale⁽¹⁵⁾ è risultato che le *best practices* sono offerte dal Piemonte, che con il *Piano Territoriale Regionale*, approvato dal Consiglio Regionale a luglio 2011, ha coniugato la programmazione economico-finanziaria con gli indirizzi e gli obiettivi delle politiche territoriali regionali, in coerenza con le indicazioni comunitarie espresse nello *Schema di Sviluppo dello Spazio Europeo* e nelle raccomandazioni di *policy* di *European Spatial Planning Observation Network*. Infatti, nel Documento è evidente il collegamento tra coesione territoriale, visione sistemica nell'organizzazione dello spazio, approccio reticolare per la diffusione dello sviluppo regionale: oltre alle reti ecologiche e paesaggistiche e a quelle infrastrutturali (per la viabilità, i trasporti di merci, persone ed energia e le comunicazioni immateriali), sono state considerate le reti di impresa (per gli scambi e la produzione), urbane, della conoscenza, della formazione e della ricerca, turistiche, dei servizi di ogni tipo e altre ancora, in quanto veicolano flussi di materia, energia e informazioni (anche in termini di modelli di comportamento, innovazioni e decisioni), così da strutturare il territorio e fare in modo che i loro tracciati e soprattutto le interconnessioni siano sinergiche allo sviluppo di sistemi territoriali (locali ed esterni), denominati aree di integrazione territoriale, composte e ricomposte in una logica scalare. È dunque stato affidato al PTR il compito di definire su quali componenti specifiche del capitale territoriale la Regione si riserva di intervenire, a livello di indirizzi, di

(14) La scelta metodologica, per la redazione del presente contributo, di osservare i modelli di sviluppo territoriale adottati dalle Regioni italiane mediante l'analisi dei Piani Territoriali Regionali (PTR), oppure di altri strumenti regionali con diversa denominazione, nasce dalla constatazione che – secondo la letteratura specialistica – i PTR devono assolvere alle funzioni di lettura del territorio, interpretazione delle situazioni, nonché di controllo della coerenza tra le diverse iniziative di intervento, per un ordinato assetto del territorio e uno sviluppo senza spreco di risorse. Essi sono strumenti flessibili e dinamici che mettono in coerenza la visione strategica di sviluppo della regione con il contesto fisico, ambientale ed economico locale, in rapporto a scenari europei e nazionali.

(15) Gli indicatori individuati per la valutazione dei PTR sono stati: i principi guida seguiti nelle strategie di pianificazione; la diversità di reti previste tra tecniche (infrastrutture della mobilità di persone e merci, telematiche, piattaforme logistiche), funzionali (urbane, scientifiche, dell'innovazione, produttive, turistiche), cooperative-istituzionali; la previsione o meno di una multiscalarità delle reti; il processo di individuazione dei sistemi locali (dal basso e/o dall'alto); l'individuazione di una visione di proiezione internazionale.

norme e di progetti strategici. La Lombardia, con il *Piano Territoriale Regionale* approvato dal Consiglio Regionale il 19 gennaio 2010, si è posta gli obiettivi di favorire le relazioni di lungo e di breve raggio, tra i territori dello spazio regionale e tra questo ultimo e l'esterno, intervenendo sulle reti materiali (infrastrutture di trasporto e tecnologiche) e immateriali (sistema delle fiere e delle università, centri di eccellenza, network culturali), con attenzione alla sostenibilità ambientale e all'integrazione paesaggistica; di assicurare, a tutti i territori della Regione e alla sua popolazione, l'accesso ai servizi pubblici e di pubblica utilità, attraverso una pianificazione integrata delle reti della mobilità, tecnologiche, distributive, culturali, della formazione, sanitarie, energetiche e dei servizi; di garantire la qualità delle risorse naturali e ambientali, attraverso la progettazione delle reti ecologiche. In particolare, i sistemi a rete sono considerati prioritari elementi conoscitivi e di riferimento nell'ambito della valutazione delle scelte di trasformazione degli spazi liberi, che devono essere attuate con l'attenzione alla conservazione della continuità delle reti. I sistemi territoriali che il PTR individua non sono porzioni geografiche della Lombardia perimetrata rigidamente, bensì costituiscono l'insieme di relazioni che si attivano sul territorio regionale, all'interno delle sue parti e con l'intorno, e rappresentano la geografia condivisa con cui la Regione si propone nel contesto sovraregionale e europeo. L'approccio reticolare del *Piano Territoriale Regionale di Coordinamento*, adottato con Delibera della Giunta Regionale del Veneto n. 372 del 17 febbraio 2009, si scorge soprattutto quando i soggetti locali vengono invitati ad una più incisiva cooperazione e ad un migliore collegamento tra di essi per affrontare la soluzione di problematiche territoriali, a scala interregionale, nazionale, comunitaria, e quando viene fatto riferimento alle potenzialità del Veneto di attuare un modello di sviluppo policentrico della regione, nonché alla centralità della stessa nello scenario geopolitico europeo. Infine, il *Piano Territoriale Regionale dell'Emilia Romagna. La Regione sistema: il capitale territoriale e le reti* (adottato dalla Giunta Regionale con Delibera n. 1744 del 9 novembre 2009) si fonda sulla realizzazione di un'architettura regionale di reti. Tale scelta è stata giustificata dalla previsione che, se in passato lo sviluppo italiano si è basato in prevalenza sulla diffusione territoriale di tessuti produttivi costituiti da sistemi locali di piccole e medie imprese sorretti da città medio-piccole, in futuro il vantaggio competitivo di una regione dipenderà dalla capacità organizzativa e relazionale di identificare nodi qualificati di accesso alle reti globali. La costruzione di reti, nella duplice prospettiva di proiezione internazionale dei singoli nodi e di creazione di sinergie locali e regionali, si appoggia sull'idea di creare un sistema di territori di eccellenza. In questo progetto ogni parte dello spazio regionale deve rappresentare un «valore territoriale», le cui

potenzialità si esprimono al meglio soltanto entro una logica di rete e di sistema, come componenti di una piattaforma regionale. L'approccio reticolare evoca la necessità di superare la settorializzazione e perseguire l'integrazione delle politiche, che contribuiscono alla valorizzazione del capitale territoriale in tutte le sue forme: le reti costituiscono l'ordito che regge la trama relazionale della regione e la loro costruzione appare anche la via maestra per accrescere la coesione territoriale, che non costituisce una risorsa data che si rinnova spontaneamente, ma richiede un forte investimento politico-progettuale da proiettare verso l'esterno, attraverso le reti globali.

Dall'analisi degli strumenti di pianificazione strategica realizzati di recente dalle Regioni del Mezzogiorno d'Italia, se è evidente il riconoscimento dell'importanza dei sistemi locali soprattutto per l'efficienza economico-ambientale, meno diffusa è la visione reticolare sovralocale. Si passa, infatti, da realtà nelle quali è evidente quanto le recenti trasformazioni dei contesti socioeconomici e territoriali (locali ed internazionali) abbiano ampliato e complicato ruoli e responsabilità dei soggetti preposti alla pianificazione strategica; a quella come la Campania, che nel *Piano Territoriale Regionale* (approvato con Legge Regionale 13 ottobre 2008, n. 13) si è limitata ad enfatizzare l'importanza dei sistemi locali. Questi ultimi sono stati identificati sulla base delle numerose esperienze di aggregazione (geografiche, economiche oppure legate a specifiche identità strategiche), che si sono andate costruendo intorno agli strumenti di programmazione negoziata per la ristrutturazione produttiva e di riarticolazione del sistema economico regionale, al fine di realizzare un assetto equilibrato ed armonioso e per promuovere politiche sinergiche che potenzino le specificità endogene e accrescano la competitività tra le microregioni.

Nella fase attuale della globalizzazione, invece, tale approccio risulta statico: un sistema locale non può prescindere dalla partecipazione a reti *in primis* sovralocali e poi sovregionali (che sfuggono al controllo territoriale diretto ma rafforzano la competizione), in quanto soltanto attraverso esse riuscirà ad acquisire fattori di sviluppo e a creare sistemi macroregionali, in cui di volta in volta ogni territorio si può riconoscere. «Tutto ciò che è stabilmente ancorato al suolo rappresenta una condizione necessaria ma non sufficiente per attivare processi di sviluppo, mentre le reti delle interazioni tra i soggetti, ai diversi livelli, da quello globale a quello locale, hanno invece la funzione attiva di trasformare alcune delle condizioni potenziali offerte dal territorio e dai luoghi in prese e leve capaci di sostenere certi cammini di sviluppo» (DEMATTEIS, 1997, p. 192). Per raggiungere tali risultati, i soggetti locali non devono limitarsi a favorire l'insediamento di un nodo sul proprio territorio che sfrutterà risorse ed esternalità positive già esistenti, ma devono

comportarsi come un attore collettivo che consente ai soggetti esterni di inserirsi soltanto se sono in grado di alimentare il processo cumulativo di sviluppo e creare nuove esternalità. Pertanto, occorre prevedere un modello relazionale affinché ricchezza e varietà di risorse costruite localmente nelle Regioni del Mezzogiorno d'Italia possano essere considerate «valori territoriali» in reti di diversa natura a seconda delle caratteristiche costitutive. In base alle loro finalità, le reti contribuiranno:

- al più ampio utilizzo sostenibile delle risorse intrinsecamente connesse con il territorio che le ha generate, al fine della valorizzazione complessiva delle identità e del mantenimento delle specificità produttive e insediative locali come fattori di varietà culturale;
- a distribuire le risorse e i fattori deterritorializzati in modo equilibrato, perseguendo economie di agglomerazione, evitando costi e diseconomie da congestione, così da diffondere le opportunità di sviluppo sul territorio;
- a garantire pari opportunità di accesso ai servizi e beni pubblici e comuni;
- a favorire connessioni «lunghe» con i livelli territoriali superiori.

Di conseguenza, il Mezzogiorno d'Italia, grazie all'intreccio di «reti di reti» di natura e scala geografica diversa, amplierà la sua area di influenza verso la direttrice centro-nord europea, il Bacino del Mediterraneo, lo spazio appenninico, la diagonale adriatico-balcanica. Lungo tale itinerario di ricerca, il Gruppo di Lavoro del Centro di Ateneo OPSAT dell'Università degli Studi di Salerno, ha risposto alle esigenze scientifico-istituzionali di individuare nuove forme di compartimentazione⁽¹⁶⁾ del Sud Italia e di offrire una chiave di lettura comune, sia per discutere delle potenzialità e debolezze della suddetta macroarea, sia per proporre misure o piani strategici volti a cogliere le opportunità o allontanare le minacce che emergono per il suo sviluppo⁽¹⁷⁾.

(16) D'altronde, più di un decennio fa, la scuola geografica coordinata da CELANT (2002) mostrò interesse per il tema: «Gli squilibri territoriali rappresentano un fondamentale elemento di diversità regionale [...]. Di conseguenza il processo di compartimentazione [...] richiede l'utilizzazione di criteri composti di regionalizzazione [...] secondo principi e metodi scientifici, cioè messi a punto sulla base di un'approfondita riflessione teorica e di accurate ricerche sul campo».

(17) Si fa riferimento ad un lavoro di ricerca *in progress* volto a delineare nel Mezzogiorno d'Italia sistemi territoriali sovraregionali (composti da sistemi di scala inferiore), i quali si contraddistinguono per alcuni elementi caratterizzanti, naturali ed antropici, eterogenei ed interconnessi, tangibili ed intangibili, che condizionano i comportamenti e le attività dei soggetti, da cui a loro volta sono continuamente modificati. Di qui l'individuazione, ad esempio, di sistemi costieri appenninici, naturali, nonché industriali, turistici, ecc. in cui ogni sistema si riconosce per gli obiettivi e le specifiche strategie da attuare.

BIBLIOGRAFIA

- BAGNASCO A., «La ricerca urbana tra antropologia e sociologi», in U. HANNERZ, *Esplorare la città. Antropologia della vita urbana*, Bologna, il Mulino, 1992.
- BERQUE A., *Mediance. De milieux en paysages*, Montpellier, GIP Reclus, 1990.
- BRUNET R., «L'Europa delle reti», in P. BONAVERO. e E. DANSERO (a cura di), *L'Europa delle regioni e delle reti. I nuovi modelli di organizzazione territoriale nello spazio unificato europeo*, Torino, UTET, 2002, pp. 237-259.
- CAPINERI C., «Reti e studi geografici», in M. TINACCI MOSSELLO (a cura di), *Geografia delle comunicazioni. Reti e strutture territoriali*, Torino, Giappichelli, 1996, pp. 23-36.
- CELANT A., «L'Europa delle regioni», in P. BONAVERO e E. DANSERO (a cura di), *L'Europa delle regioni e delle reti. I nuovi modelli di organizzazione territoriale nello spazio unificato europeo*, Torino, UTET, 2002, pp. 39-57.
- DEMATTEIS G., *Le metafore della terra. La geografia umana tra mito e scienza*, Milano, Feltrinelli, 1985.
- DEMATTEIS G., «Possibilità e limiti dello sviluppo locale», *Sviluppo locale*, 1994, n. 1, pp. 10-30.
- DEMATTEIS G., «Il tessuto delle cento città», in P. COPPOLA (a cura di), *Geografia politica delle regioni italiane*, Torino, Einaudi, 1997, pp. 192-229.
- GIDDENS A., *La costituzione della società. Lineamenti di teoria della strutturazione*, Milano, Edizioni di Comunità, 1984.
- GIDDENS A., *Le conseguenze della modernità*, Bologna, il Mulino, 2000.
- GOVERNA F., *Il milieu urbano. L'identità territoriale nei processi di sviluppo*, Milano, Franco Angeli, 1997.
- GRANOVETTER M., «The strenght of weak ties», *American Journal of Sociology*, 1973, n. 78.
- MELA A., *Società e spazio: alternative al postmoderno*, Milano, Franco Angeli, 1990.
- PISELLI F., *Reti. L'analisi di network nelle scienze sociali*, Roma, Donzelli, 1995.
- RABINOW P., *French Modern. Norms and Forms of the Social Environment*, Cambridge, The MIT Press, 1989.
- RAFFESTEIN C., *Per una geografia del potere*, Milano, Unicopli, 1981.
- REGIONE CAMPANIA, *Piano Territoriale Regionale*, ottobre 2008.
- REGIONE EMILIA ROMAGNA, *Piano Territoriale Regionale*, novembre 2009.
- REGIONE LOMBARDIA, *Piano Territoriale Regionale*, gennaio 2010.
- REGIONE PIEMONTE, *Piano Territoriale Regionale*, luglio 2011.
- REGIONE VENETO, *Piano Territoriale Regionale di Coordinamento*, febbraio 2009.
- STORPER M., «Le economie locali come beni relazionali», *Sviluppo locale*, 1997, n. 5, pp. 5-42.

RIASSUNTO – *La fisionomia reticolare per lo sviluppo del Mezzogiorno d'Italia* - Il contributo, che fa parte di un lavoro ben più ampio condotto dal gruppo di ricerca OPSAT dell'Università degli Studi di Salerno, è volto ad individuare un modello di sviluppo per il Mezzogiorno d'Italia, alla luce delle attuali sfide geo-economiche. Pertanto, attraverso l'analisi dell'ampia letteratura internazionale, saranno evidenziate le positive implicazioni territoriali generate dalla creazione di reti – materiali ed immateriali – che «irrigano», ossia diffondono, lo sviluppo. Un'impostazione teorica di questo tipo verrà riscontrata anche in diversi documenti strategici e/o programmatici di istituzioni europee, nazionali e regionali, che per vari settori sostengono la fisionomia reticolare (ad esempio, reti ecologiche, di infrastrutture, di città, di imprese). Infine, saranno svolte alcune considerazioni sul grado di applicazione del suddetto modello nel

Mezzogiorno d'Italia, nonché sull'opportunità di implementarlo soprattutto in quelle realtà caratterizzate da scarsa coesione socioeconomica-territoriale (così come intesa dalla Comunità Europea).

SUMMARY – *The network formula for development in Southern Italy* - Taking into account that the globalization process tends to deconstruct the territory where relations are created to a large extent regardless of spatial contiguity, the rapid change in economic balance worldwide acts as a barrier in some cases, to options of growth and in others, opens the floodgates to development. This study, based on such considerations and an integral part of a broader research project carried out by the Centro di Ateneo OPSAT of the University of Salerno, aims to identify a model of development for the South of Italy in the light of current geo-economic challenges. Consequently, by means of an analysis of the vast range of International literature, the positive territorial implications will be highlighted that derive from the creation of networks – material/tangible and immaterial/intangible – and that «irrigate», or in other words, spread development. Several theoretical contributions testify in recent years, the consolidating of the reticular formula of geographical space in that from some time now, the network economy has been promoted as a competitive economic model. Geography together with other economic disciplines has proposed new representations of the territory, based on the definition of spatial relations, on the re-enhancing of the local dimension, on the evolution of the behavior of the economic actors, to the point of identifying a reticular fabric articulated upon complex nodes, capable of enhancing to the full factors of competitiveness. A theoretical approach of this kind can be found even in the many strategic and/or programming documents drafted by the European, National and Regional institutions with reference to various sectors; i.e., for preserving the natural environment the creating of *ecological networks* is particularly relevant; while to increase opportunities for growth in disadvantaged areas the policy has clearly been that of building *infrastructure networks*; as concerns an alternative model to metropolises on an international scale, *city networks* have been consolidated; to seek a more flexible as opposed to the district dimension, productive units are now organizing themselves in *business networks*, so as to guarantee greater value to knowledge and greater, (more efficacious) competitiveness. In conclusion, by means of a methodological use of the category «region» (from administrative to geographic), considerations will be made on the extent of applicability of the above mentioned model in the South of Italy and whether it is opportune to implement the same above all in scenarios characterized by scarce socio-economic-territorial cohesion (in the sense intended by the European Community).

MARZIA MARCHI*

DECLINO E RIGENERAZIONE URBANA IN EUROPA: I CASI DI GLASGOW E LIPSIA

1. INTRODUZIONE

Negli ultimi decenni, per gli effetti delle innovazioni tecnologiche e della globalizzazione, le città europee hanno vissuto profondi mutamenti nelle loro basi economiche, con la riduzione delle attività manifatturiere e la crescita dei servizi, dell'economia della cultura e della conoscenza. Ci si propone di esaminare i casi di due città medie europee, Glasgow e Lipsia, in cui questi processi non sono avvenuti in modo lineare, ma con profonde crisi del tessuto produttivo, di fronte alle quali sono stati avviati interventi di riqualificazione. Le esperienze di rigenerazione urbana in queste città, consentono sguardi sull'Europa occidentale e su quella orientale. Glasgow, infatti, permette di osservare la situazione della Gran Bretagna, il primo Paese in Europa a dover affrontare la decadenza industriale e quindi i problemi di rigenerazione urbana. La città, tra l'altro, ha utilizzato in modo promozionale la designazione a Città europea della cultura nel 1990 ed altri eventi di rilievo nazionale e internazionale, fino all'ultimo, i Giochi del Commonwealth, previsto per il 2014. Lipsia, invece, è un centro urbano tedesco orientale, dove la transizione post-socialista ha accentuato il declino economico e la riqualificazione è avvenuta anche in collegamento con la candidatura, per conto della Germania, a ospitare le Olimpiadi del 2012, ottenute poi da Londra.

* Dipartimento di Storia e Culture umane (Archeologia, Antropologia e Orientalistica, Geografia, Storia) dell'Università degli Studi di Bologna.

Gli eventi internazionali, tuttavia, rappresentano solo una tappa per una maggiore visibilità, in quanto gli effetti più duraturi derivano dagli interventi sul tessuto urbano, con nuove valorizzazioni delle aree interne alle città stesse.

2. DECLINO E RINNOVAMENTO A GLASGOW

Glasgow è la più grande città della Scozia, con un passato medievale di piccolo centro episcopale e commerciale, sede (dal sec. XV) di una delle più antiche università della Gran Bretagna. La sua crescita economica tra Otto e Novecento è collegata allo sviluppo dei traffici marittimi e alle produzioni navali, per cui viene designata come seconda città dell'Impero, dopo Londra. Anche la popolazione raggiunge nel 1938 il massimo storico, con un milione e centosedicimila abitanti. Ma il declino dell'Impero britannico porta alla progressiva perdita delle basi economiche della città e la crisi si aggrava nei decenni successivi alla seconda guerra mondiale, con la chiusura, per esempio, dei cantieri navali lungo il fiume Clyde fra 1965 e 1967 (Moss, 2011). La popolazione urbana (Tab. 1) subisce quindi una notevole riduzione, anche per effetto dei nuovi nuclei d'urbanizzazione nei comuni limitrofi, sorti fino alla metà degli anni Settanta, come esito delle politiche nazionali di decentramento residenziale.

Anno	Superficie (ettari)	Popolazione
1938	16.077	1.116.000
1951		1.089.555
1961		1.055.017
1981	20.235	712.368
1991	17.730	629.220
2001		578.710
2004		577.670
2006	17.639	580.690
2008		584.240
2009		588.470

Tab. 1 - Popolazione e superficie a Glasgow (1938-2009).

Fonte: www.glasgow.gov.uk.

Per coordinare il territorio di riferimento, si giunge nel 1975 all'istituzione del governo metropolitano della Grande Glasgow (contea di Strathclyde), una struttura a lungo perseguita, che però sarà sciolta nel 1996 dai governi conservatori, con la conseguenza di frammentare all'interno dei singoli municipi la responsabilità della gestione urbana (PADDISON, 2002).

All'inizio degli anni Ottanta, gli organi comunali valutano l'impossibilità di un rilancio industriale per la città, e – anche in seguito a visite negli USA – intraprendono nuovi progetti. Nel 1983, per l'apertura di un primo centro espositivo, le collezioni Burrell, viene presentata la campagna promozionale «Glasgow's Miles Better», con una nuova immagine della città come destinazione turistica e non più come luogo di fabbriche meccaniche e di cantieri navali. Negli anni successivi, questa nuova dimensione urbana sarà perseguita con il ricorso ad altre occasioni di rilievo nazionale ed internazionale: il Festival dei giardini nel 1988; un intero anno d'attività culturali legate alla designazione di Capitale europea della cultura nel 1990; il Festival delle Arti visive nel 1996, preludio all'evento del 1999 che la vede Città britannica dell'Architettura e del Design. Contestualmente compaiono nuovi edifici, anche di tipo residenziale (SEO, 2002), che occupano i numerosi vuoti lasciati dall'abbandono delle attività produttive nelle zone centrali della città.

La fascia adiacente al fiume Clyde, una volta il cuore delle attività portuali e navali, ospita nuovi contenitori turistico-ricreativi, a cominciare dal 1984, quando è realizzato un Centro per esposizioni e conferenze (Scottish Exposition Centre), seguito nel 1988 da un nuovo ponte pedonale sul fiume. Nel 1997 si ha il completamento del Clyde Auditorium (Armadillo, dalla sua forma) progettato da Norman Foster, e nel 2000 vede la luce un nuovo nucleo costituito dalla torre di Glasgow e da un Centro per le scienze. Uno degli ultimi edifici, aperto nel giugno 2011 sul *waterfront*, è il nuovo Riverside Museum, progettato da Zaha Hadid, che sostituisce il vecchio museo dei trasporti e propone sguardi sulla storia dell'area. La costruzione di un nuovo ruolo turistico porterà anche alla tutela e conservazione del patrimonio storico della parte centrale della città, dopo i vari sventramenti dei decenni precedenti (GLASGOW CITY COUNCIL, 2010).

Tuttavia, la politica urbana non ha conseguito unanimità di consensi. Per esempio, durante l'anno della città europea della cultura (1990)⁽¹⁾, un gruppo di cittadini, definitisi *Worker's city*, ha accusato il partito laburista al governo della città «di aver venduto le tradizioni operaie al consumismo del dollaro» rilevando che non c'era niente da guadagnare per aver scambiato «saldatori con camerieri» (BOYLE, McWILLIAMS e RICE, 2008,

⁽¹⁾ Le cui iniziative, di indubbio successo immediato, risultano più difficili da valutare negli effetti di medio e lungo termine (RICHARD, 2000).



Fig. 1 - Luoghi di Glasgow. In alto il Clyde Auditorim (Armadillo).

Fonte: Wikipedia commons.

p. 317). Più in generale, si è rilevato che nella città, nonostante la rigenerazione fisica, sia rimasta fino ai primi anni del 2000, una condizione di persistente deprivazione sociale e di disoccupazione (PADDISON, 2002).

L'esperienza di Glasgow, in ogni modo, costituisce il prodotto delle politiche territoriali dei governi conservatori (1979 al 1997), innovate in parte da quelli successivi a guida laburista (1997-2010). Infatti, qui si sono sperimentate nuove forme di *governance*, fra i laburisti al governo nel Consiglio comunale e in quello metropolitano e le Agenzie parapubbliche, create dal governo centrale per finanziare le attività di rigenerazione e per imporre un approccio imprenditoriale alla gestione degli enti pubblici (TRETTER, 2008). In seguito, i laburisti a livello nazionale hanno introdotto misure per un maggior coinvolgimento della popolazione ai progetti di rigenerazione (BOOTH, 2005). A Glasgow, per implementare la riqualificazione del consistente patrimonio abitativo pubblico (il 60% dell'intero stock cittadino), nel 2003 più di 80.000 abitazioni di proprietà municipale sono state trasferite ad un'Associazione senza fini di lucro (Glasgow Housing Association), che ha ricevuto finanziamenti dal governo scozzese (URBAN REGENERATION, 2011).

La città, comunque, è divenuta nei fatti un modello europeo, per l'uso degli eventi internazionali e per la rigenerazione urbana basata sull'economia della cultura (GARCIA, 2005). In particolare è stata la prima, nel 1990, ad utilizzare l'evento Città europea della cultura in modo promozionale per proporre le attività culturali come volano della rinascita economica. Fino a quel momento, infatti, l'iniziativa – proposta dal Ministro della cultura greco Melina Mercuri per condividere questa dimensione fra i Paesi europei – aveva portato a designare città dal ruolo di centri culturali affermati come Atene, Firenze, Amsterdam, Berlino ovest e Parigi (rispettivamente per gli anni 1985, 1986, 1987, 1988 e 1989). Dopo il 1990, molte città hanno ambito a questo evento, e nel 2000 sono state ben nove le città europee della cultura, fra cui Bologna per l'Italia (SASSATELLI, 2005).

Dai dati demografici degli ultimi anni, si rileva che nel 2006 (per la prima volta dopo il 1938) a Glasgow si è invertita la tendenza al declino della popolazione, con un leggero aumento, proseguito anche negli anni successivi⁽²⁾. Rispetto alla situazione occupazionale, il tasso di disoccupazione era attorno al 6% nel 2008, prima di innalzarsi al 10% nel 2009 (www.glasgow.gov.uk). Il turismo, si è venuto affermando come un'attività economica importante, con circa otto milioni di presenze annuali, conquistando alla città uno dei primi posti fra le mete del turismo in Gran Bretagna (*ibidem*). L'avvenuta metamorfosi delle basi

⁽²⁾ Anche per le migrazioni internazionali: in città al 2008 le minoranze etniche costituivano circa l'11% della popolazione totale (GLASGOW CITY COUNCIL, 2011, p. 17).

economiche urbane emerge anche nella struttura degli occupati al 2008 (Tab. 2), con le attività manifatturiere che, nel loro insieme, raggruppano poco più del 10% dei lavoratori, mentre i settori più importanti sono i servizi (specialmente quelli pubblici, della finanza e della distribuzione).

Settori	2003 N.	2003 %	2008 N.	2008 %
Energia/acqua	4.000	1,05	3.400	0,83
Manifattura	25.200	6,60	21.900	5,35
Costruzioni	19.100	5,01	17.900	4,37
Distribuzione	75.100	19,73	80.000	19,55
Trasporti	21.000	5,51	20.000	4,80
Finanza	91.200	23,96	113.600	27,72
Servizi pubblici	123.200	32,30	129.300	31,57
Altri servizi	21.400	5,60	22.700	5,50
Totale	380.500	100,00	409.200	100,00

Tab. 2 - Lavoratori dipendenti secondo i settori produttivi 2003 e 2008.

Fonte: Office of National Statistics, in «State of the city economy» (2010, p. 12).

3. LIPSIA, VUOTI URBANI E RICONVERSIONE

Lipsia, situata nella parte nord orientale della Germania alla confluenza di fiumi e di vie di comunicazione fra l'est e l'ovest dell'Europa, fin dal Medioevo fu un importante centro di fiere e mercati, sede di università, dall'inizio del XV secolo. Fra Ottocento e Novecento, anche per le miniere di carbone presenti nelle sue vicinanze, diventa un centro industriale, con la popolazione che nel 1933 supera i 713.000 abitanti (Tab. 3). La seconda guerra mondiale ed il suo epilogo, con la divisione della Germania, portano un ridimensionamento per la città nel nuovo contesto nazionale della Repubblica democratica tedesca, ma viene anche designata a capitale di distretto (nel 1952) e mantiene un ruolo produttivo.

Dopo la caduta del muro di Berlino nel novembre 1989 e la riunificazione tedesca nell'ottobre 1990, la transizione post-socialista ha un impatto profondo sulla città, con implicazioni di tipo politico, economico, territoriale e culturale. In Germania orientale, tra l'altro, questi processi presentano un'accentuazione di alcuni dei fenomeni registrati in altri Paesi est europei (MARCHI, 2009). In particolare qui si è determinata una riduzione della popolazione urbana e il consistente abbandono di edifici

Anno	Area (kmq)	Popolazione
1933	128,6	713.470
1950	141,1	617.574
1989	146,5	530.010
1998	179,8	437.101
2001	297,6	493.052
2006		506.578
2008	297,3	515.469
2010		522.883

Tab. 3 - Popolazione e superficie di Lipsia (1933-2010).

Fonte: BONTJE (2004, p. 17) e dopo il 2001, www.leipzig.de.

all'interno del tessuto urbanizzato, per effetto di vari fattori, come le repentine dismissioni produttive, le migrazioni verso i *Länders* occidentali, i nuovi comportamenti riproduttivi, ed anche l'esplosione della suburbanizzazione – fenomeno sconosciuto nella città socialista – motivato anche dalla ricerca della casa unifamiliare, simbolo dell'individualismo occidentale. Nel caso di Lipsia, 60.000 alloggi, circa il 17% del patrimonio abitativo totale (COUCH *et al.*, 2005, p. 126) sono risultati vacanti, specialmente nelle aree della periferia storica, dove molti edifici realizzati prima del 1918 scontavano anche le carenti manutenzioni degli anni del socialismo, e nei nuovi blocchi prefabbricati, edificati fra gli anni Settanta e Ottanta.

Alcuni dei primi progetti di rinnovamento urbano sono finalizzati al recupero di funzioni che la città aveva avuto prima della guerra, come quella fieristica, per cui un nuovo edificio viene inaugurato nel 1996. Nonostante i vani tentativi di rinnovare le attività editoriali, storicamente significative per la città, emerge, invece, un nuovo nucleo di attività nell'ambito della comunicazione e dei media (BATHELT-BOGGS, 2003). Dal 2000, si perviene ad un'impostazione più unitaria della pianificazione urbana, con l'attenzione alla città esistente, e, rispetto agli edifici vacanti si prevede un loro consistente abbattimento (circa 20.000 abitazioni) nell'arco di dieci anni⁽³⁾, anche con l'utilizzo di fondi

⁽³⁾ Come parte del programma *Stadtumbau Ost* (Riqualificazione urbana ad Est), adottato a fine 1999, dopo le valutazioni sulla presenza in tutta la Germania orientale di circa un milione di unità abitative vacanti, e le raccomandazioni per la demolizione di circa 400.000, al 2010 (PLOGER, 2007, p. 18).

comunitari⁽⁴⁾. Insieme alle distruzioni e riqualificazioni vengono adottate varie strategie per stimolare il ritorno delle classi medie nella città. Interessante, è la bonifica di bacini minerari in aree a sud e a nord della città, con la realizzazione di laghi a destinazione naturalistica e sportivo-ricreativa. La grande dotazione di aree verdi e di impianti sportivi della città, infatti, è stata anche all'origine della candidatura per le Olimpiadi del 2012.



Fig. 2 - Lipsia sud, le aree delle miniere di lignite riconvertite a laghi.

Fonte: Google Earth.

Importanti investimenti sono stati realizzati nel settore automobilistico, fra cui la creazione di nuovi impianti da parte di BMW e Porsche; la sede di quest'ultima, progettata da Zaha Hadid, è stata aperta nel 2004.

(4) Fino al 2006, tutta la Germania orientale era compresa fra i territori in ritardo (con PIL al di sotto del 75% della media dei Paesi dell'Unione europea e all'interno dell'Obiettivo uno).

Inoltre imprese come Quelle, DHL e Amazon hanno localizzato a Lipsia i loro centri di distribuzione, costituendo un nodo della logistica.

Dal punto di vista della popolazione urbana, il momento di massima riduzione è stato il 1998, con una perdita di circa 100.000 abitanti rispetto al 1989. Da quel momento, si è avuta un'inversione di tendenza⁽⁵⁾, anche per effetto dell'ampliamento dei confini comunali. I livelli di disoccupazione si sono mantenuti sul 20% degli occupati, fino alla metà degli anni Novanta (BONTJE, 2004, p. 17), con una riduzione progressiva del valore negli ultimi anni (2006-2010) (www.leipzig.de). I dati sulla struttura dell'occupazione per settori produttivi (Tab. 4) con le sue variazioni dopo il 1989, fanno emergere la repentina caduta dell'occupazione industriale (del 40% circa in quattro anni), effetto della *shock therapy*, adottata dopo l'Unificazione. Oggi i lavoratori di questo settore costituiscono meno del 14% del totale, mentre i restanti sono addetti ai servizi, nuovi e più tradizionali, compresi il commercio e le comunicazioni.

4. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

I due casi di rigenerazione urbana, presentati nei paragrafi precedenti, fanno emergere prima di tutto i diversi sistemi nazionali di riferimento (COUCH, SYKES e BÖRSTINGAUS, 2011). Una delle critiche più diffuse all'esperienza di Glasgow, e più in generale alla rigenerazione urbana britannica, è che il rinnovamento sia stato guidato specialmente dalle esigenze della proprietà e dei capitali, con poca attenzione alle realtà locali. Per il caso di Lipsia, invece, oltre alle specificità del post-socialismo, è più evidente il modello «statalista» qui trasferito dalla Germania occidentale, basato su sussidi ed incentivi per attrarre gli investimenti (BERNT, 2009).

Gli aspetti comuni, intrinseci al concetto stesso di rigenerazione urbana, sono costituiti dal protagonismo delle città, che utilizzano anche gli strumenti delle nuove architetture per proporre immagini promozionali, necessarie per uscire dalla crisi. Questo conferma la ridefinizione della centralità e del potere fra Stati, organi sovranazionali europei e livelli locali, di cui hanno parlato alcuni autori (BRENNER, 2004). Inoltre gli interventi interessano il tessuto urbano esistente, prefigurando una nuova dimensione economica della città interna (HUTTON, 2004). Si tratta di un processo positivo, pur non esente da rischi, come la *gentrification* delle aree riqualificate, in parte evidenziata a Glasgow, oppure la demolizione delle case vacanti effettuata a Lipsia. L'immissione per

⁽⁵⁾ Fra i residenti, gli stranieri costituiscono circa il 6% del totale, negli ultimi anni (2006-2010) (www.leipzig.de).

Settori	1989		1993		2002		2010	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Industria e costruzioni	130.000	45,5	74.100	34,0	37.300	19,0	29.505	13,92
Commercio, trasporti e comunicazioni	63.400	21,1	46.300	21,3	90.500	46,1	55.468	26,25
Altri servizi di cui:	92.400	32,3	97.400	44,7	68.400	34,9	121.241	58,72
Finanza e assicurazioni							7.829	3,79
Immobiliari							3.518	1,70
Attività scientifiche, tecniche professionali							42.729	20,70
Pubblica amministrazione							55.686	26,97
Arti e attività ricreative							11.449	5,54
Agricoltura, foreste e pesca							233	0,11
Totale occupati	286.400	100,0	217.800	100,0	196.200	100,0	206.447	100,00

Tab. 4 - Occupati a Lipsia, secondo i settori produttivi (1989, 1993, 2002, 2010).

Fonte: BONTJE (2004, p. 17) e per il 2010 www.leipzig.de.

esempio di nuova popolazione nei quartieri rigenerati può avere effetti positivi di mescolamento sociale, ma non può sostituirsi alla riqualificazione del patrimonio degradato e alla considerazione dei bisogni dei suoi abitanti. Queste situazioni urbane costituiscono, tuttavia, le più importanti sfide per la coesione sociale e la sostenibilità. Non a caso, nel 2007 a Lipsia è stata redatta una Carta europea per lo sviluppo urbano sostenibile (EU, 2007), in cui si raccomandano politiche integrate per le zone degradate dal punto di vista fisico e deprivate da quello sociale.

BIBLIOGRAFIA

- BATHELT H. e BOGGS J.S., «Towards a reconceptualization of regional development path: Is Leipzig's media cluster a continuation of or a rupture with the past?», *Economic Geography*, 79, 2003, n. 3, pp. 265-293.
- BERNT M., «The governance of urban renewal in East Germany shrinking cities», *International Journal of Urban and Regional Research*, 33, 2009, n. 3, pp. 254-269.
- BONTJE M., «Facing the challenge of shrinking cities in East Germany: The case of Leipzig», *Geo Journal*, 61, 2004, pp. 13-21.
- BOOTH P., «Partnerships and networks: The governance of urban regeneration in Britain», *Journal of Housing and the Build Environment*, 20, 2005, pp. 257-269.
- BOYLE M., McWILLIAMS C. e RICE G., «The spatialities of actually existing neo-liberalism in Glasgow, 1977 to present», *Geographiska Annaler: Series B – Human Geography*, 90, 2008, n. 4, pp. 313-325.
- BRENNER N., «Urban governance in the production of new state space in Western Europe, 1960-2000», *Review of International Political Economy*, 11, 2004, n.3, pp. 447-488.
- COUCH C., SYKES O. e BÖRSTINGAUS W., «Thirty years of urban regeneration in Britain, Germany and France: The importance of context and of path dependency», *Progress in Planning*, 75, 2011, pp. 1-52.
- COUCH C., KAREDLA J., NISSL H. e RINK D., «Decline and urban sprawl: An evolving type of development observed in Liverpool and Leipzig», *European Planning Studies*, 13, 2005, n. 1, pp. 117-135.
- EU MINISTERS FOR URBAN DEVELOPMENT, *Leipzig Charter on sustainable European Cities*, 2007, <http://www.eu.2007.de/en>.
- GARCIA B., «Deconstructing the city of culture: The long term cultural legacy of Glasgow 1990», *Urban Studies*, 42, 2005, n. 5-6, pp. 841-866.
- GLASGOW CITY COUNCIL, *Glasgow Central Conservation Area Appraisal*, Consultation Draft, March 2010, <http://www.glasgow.gov.uk>.
- GLASGOW CITY COUNCIL, *People and Household in Glasgow*, Glasgow, 7 March 2011, <http://www.glasgow.gov.uk>.
- HUTTON T., «The new economy of the inner city», *Cities*, 21, 2004, n. 2, pp. 89-108.
- JÜRGENS U., «Leipzig: City profile», *Cities*, 13, 1996, n. 3, pp. 37-43.
- MARCHI M., «Trasformazioni della città in Europa centro orientale dopo il 1945», in M. MARCHI e C. TONINI (a cura di), *Da Berlino a Samarcanda. Città in transizione*, Roma, Carocci, 2009, pp. 17-55.
- MOSS M., «Industry and technology», in *The Glasgow Story*, 2011, <http://www.theglasgowstory.com>.

- PADDISON R., «From unified local government to decentred local governance: The “institutional turn” in Glasgow», *Geo Journal*, 58, 2002, pp. 11-21.
- PLÜGER J., *Leipzig City Report*, London, Centre for Analysis and Social Exclusion (CASE), 2007.
- RICHARD G., «The European capital of culture: Strategic weapon in the cultural arm race?», *Cultural Policy*, 6, 2000, n. 2, pp. 156-181.
- SASSATELLI M., *Identità, cultura, Europa. Le «città europee della cultura»*, Milano, Franco Angeli, 2005.
- SEO J-K., «Re-urbanisation in regenerated areas of Manchester and Glasgow. New residents and the problems of sustainability», *Cities*, 19, 2002, n. 2, pp. 113-121.
- «State of the city economy», *Glasgow economic Review*, Special edition, November 2010, <http://www.glasgow.gov.uk>.
- TRETTER E.M., «Scales, regimes and urban governance of Glasgow», *Journal of Urban Affairs*, 30, 2008, n. 1, pp. 87-102.
- URBAN REGENERATION, 2011. <http://www.glasgow.gov.uk>.
www.glasgow.gov.uk.
www.leipzig.de.

RIASSUNTO – *Declino e rigenerazione urbana in Europa: i casi di Glasgow e Lipsia* - Il contributo presenta i casi di due città europee, Glasgow e Lipsia, che sono state interessate da declino industriale ed hanno intrapreso iniziative di rigenerazione urbana. La loro collocazione, nell'Europa occidentale e in quella orientale, fa emergere differenze ma anche problematiche comuni.

SUMMARY – *Decline and urban regeneration in Europe: Glasgow and Leipzig* - The paper discusses two case studies of European cities, Glasgow and Leipzig, which faced serious industrial decline, and developed urban regeneration initiatives. Their location, in Western and Eastern Europe, show differences but also common problems.

COSIMO ALESSANDRO QUARTA*

SALENTO: UN SISTEMA URBANO IN FORMAZIONE

1. CITTÀ E GLOBALIZZAZIONE

Il passaggio da un'economia urbana di tipo prevalentemente industriale ad un'economia basata sui servizi e sulla conoscenza, la globalizzazione economica e le trasformazioni a livello politico-istituzionale hanno innescato un processo di riorganizzazione dello spazio e delle funzioni urbane ai diversi livelli. La competizione territoriale raffigura uno dei fattori alla base del ritrovato dinamismo degli attori urbani, che si concretizza nella sperimentazione di nuove forme di *governance* territoriale e nell'individuazione di politiche innovative in grado di promuovere le capacità del sistema territorio di pensare, progettare ed operare come un attore collettivo verso uno scenario di sviluppo locale: un processo di coordinamento dei soggetti territoriali (istituzionali e non), finalizzato alla condivisione della visione di sviluppo del territorio e all'elaborazione ed attuazione di una strategia territoriale coerente con l'obiettivo strategico comunitario di *Europe 2020*: perseguire e realizzare una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva (CICIOTTI, 1993; BENCARDINO-PREZIOSO, 2006).

Superata la fase in cui l'accentramento e la qualità delle funzioni determinava il livello di appartenenza in una rete urbana gerarchizzata, nel post-industriale la città diventa luogo nodale di reti la cui integrazione territoriale comprende non solo ed esclusivamente i sistemi urbani «forti», ma anche quelli «minori», purché caratterizzati da una terziarizzazione

* Dipartimento di Storia, Società e Studi sull'Uomo dell'Università del Salento.

dell'economia, da un modello imprenditoriale basato sulla piccola e media impresa e da un insediamento di tipo diffuso (DEMATTEIS, 1994).

Le basi della competitività si sviluppano dai sistemi urbani, e il loro ruolo si irradia dalle città superando e allargando la propria influenza in relazione alla capacità di alimentare processi di innovazione tali da moltiplicare le reti che connettono i soggetti pubblici e privati non solo tra di loro a livello locale, ma anche a livello globale.

I processi di sviluppo economico, sia regionale che interregionale, si vanno ormai attuando attraverso strutture territoriali fra loro integrate come le aree e i poli metropolitani, caratterizzati da flussi e relazioni che, a diversa scala, si originano e si realizzano attraverso network e reti di città. A livello nazionale e internazionale la tradizionale competizione economica fra imprese è stata sostituita dalla competizione tra sistemi territoriali e ciò comporta l'emarginazione di quelle regioni che non hanno sviluppato un'adeguata organizzazione urbana. La città diventa l'elemento portante dei sistemi territoriali, che, a loro volta, costituiscono le strutture primarie attorno alle quali si costruisce l'organizzazione geografica del territorio (DEL COLLE, 2006; SASSEN, 2006).

Accanto ad una rete di primo ordine, il territorio si organizza su città e sistemi urbani, che pur basandosi sull'innovazione, operano in ambiti territoriali più ristretti. Proprio grazie all'innovazione tecnologica e alla diffusione delle grandi reti digitali, la riduzione delle distanze sta contribuendo in questi anni al superamento delle vecchie gerarchie spaziali del ciclo fordista. Una delle caratteristiche del paesaggio contemporaneo è la multi centralità prodotta dall'implosione del «centro» tradizionalmente inteso ed il trasferimento della produzione e dell'innovazione anche nelle «città medio piccole e nella «campagna», dove prendono forma nuovi «ambienti insediativi» e paesaggi «inventati» dalle nuove infrastrutture della mobilità» (BENCARDINO e NICOLORO, 2009).

2. IL SALENTO NEL QUADRO DEL «MEZZOGIORNO URBANO»

Storicamente il diverso spessore del fattore città, inteso come presenza qualificata nell'organizzazione del territorio ed elemento propulsore di sviluppo e innovazione, è stata la variabile che più di altre ha condizionato e condiziona il divario Nord-Sud (COMPAGNA, 1967; NOVEMBRE, 1987; CAFIERO, 1988; CECCHINI, 1990; TALIA, 1996). I centri urbani del Mezzogiorno non hanno conosciuto autonome direttrici di sviluppo in senso commerciale e manifatturiero, anche a causa del lungo permanere di organizzazioni produttive semi-feudali, basate sul latifondo, e dall'esclusione dai circuiti commerciali più importanti (GALASSO, 1965). Nelle regioni meridionali il sistema urbano si è strutturato su modelli

obsoleti, articolati su singoli sistemi urbani, gerarchizzati e separati fra loro. Nella precarietà strutturale e funzionale della rete degli insediamenti urbani vanno ricercate, quindi, le cause più significative delle problematiche economico-sociali del Mezzogiorno.

Se è innegabile che, recentemente e con molti limiti, nel Mezzogiorno d'Italia si sia realizzato un certo sviluppo, va rilevata la mancanza di un'integrazione tra le stesse regioni meridionali e in particolare fra quelle aree che mostrano una certa vivacità economica e il resto del territorio.

Il superamento delle tesi christalleriane relative allo spazio gerarchizzato e l'importanza crescente assunta dalle relazioni reticolari tra città, mette ancora di più in evidenza «la necessità di operare ed intervenire non solo “all'interno” delle aree metropolitane e delle grandi aree urbane del Mezzogiorno, ma anche nei punti “all'esterno”, dove emergono, o sembrano possano emergere, “sistemi locali urbani” di raccordo territoriale e produttivo» (TALIA, 1996).

Sicuramente rispetto agli albori dell'Unità italiana, il Mezzogiorno urbano presenta oggi una configurazione più policentrica per quanto tale policentrismo non possa dirsi funzionalmente reticolare: ossia costitutivo di una rete caratterizzata da forte interdipendenza tra i singoli centri, tanto da dar luogo a sistemi territoriali innovativi, e sostenuta da un diffuso sviluppo locale. Il Salento in particolare, con una presenza di centri organicamente distribuiti sul territorio, ben collegati da un fitto reticolo di strade e vivacizzati da modeste iniziative industriali e dall'avvio di funzioni turistiche, presenta le potenzialità per far pensare alla formazione di una rete urbana. Tutti segnali che possono indurci ad essere ottimisti su un suo possibile sviluppo economico, per il quale è necessario, però, intervenire in modo che non rimanga avulso dal contesto territoriale del Mezzogiorno e affinché emerga il suo ruolo centrale nell'area del Mediterraneo. Attraverso la Puglia, potrebbe, infatti, realizzarsi quel processo di integrazione economica e tecnico culturale fra i Paesi del Mediterraneo e l'Europa (TALIA, 2007).

L'organizzazione dell'area jonico-salentina in sistema urbano è particolarmente riscontrabile nelle crescenti interrelazioni infrastrutturali, produttive, istituzionali e culturali, già esistenti o in via di diffusione, fra i territori delle province di Lecce, Brindisi e Taranto.

Geograficamente, la regione fisica del Salento è tradizionalmente intesa come quella parte della Puglia peninsulare che dall'istmo messapico si estende fino al Capo di Santa Maria di Leuca, fra il mare Jonio e quello Adriatico. Il suo margine settentrionale è segnato dal progressivo innalzarsi delle Murge verso l'altopiano barese così che non è possibile farlo coincidere con i confini amministrativi delle Province ma «lungo un'altra linea che da un punto sulla marina di Massafra verso il Golfo di Taranto, individuato alla foce di Gravina-Palata, sulla riva falcata, bassa e acquitrinosa

dell'Jonio (ove nessun segno la distingue) sia condotta a Massafra e, per Montemesola, Grottaglie, Francavilla Fontana, San Vito de' Normanni, venga fatta terminare a Torre Guaceto sull'Adriatico» (BERTACCHI, 1931) od anche «partendo da una linea condotta dal punto più interno del golfo di Taranto fino alla contrada del Pilone a nord di Ostuni» (DE GIORGI, 1889).

La confusione e la sovrapposizione tra Salento, Provincia di Lecce e Terra d'Otranto non sono recenti e rimandano ad una tripartizione storica della Puglia, anzi delle «Puglie», in Capitanata (più anticamente Daunia, corrispondente pressappoco all'attuale Provincia di Foggia), Terra di Bari (o Peucezia, il segmento centrale della regione) e Terra d'Otranto (NEVE, 1991).

Sin dai tempi di Federico II, la Terra d'Otranto comprendeva i territori delle attuali province di Lecce, Taranto e Brindisi (e fino al 1663 anche la città di Matera). Dopo l'unità d'Italia, la Terra d'Otranto cambiò nome in Provincia di Lecce, e il suo territorio fu diviso nei quattro circondari di Lecce, Gallipoli, Brindisi e Taranto. Il suo smembramento iniziò nel 1923, quando la parte occidentale della Provincia di Lecce si costituì come Provincia dello Jonio (sarebbe stata rinominata Provincia di Taranto nel 1951). Nel 1927 fu invece privata del restante territorio settentrionale che, unito a Fasano e Cisternino (già appartenenti alla Terra di Bari), costituì la Provincia di Brindisi. L'idea del riaccorpamento dell'antica Terra d'Otranto, per costituire una Regione autonoma, fu avanzata durante i lavori dell'Assemblea Costituente (DENITTO, 2005; LANDO, 2011) e oggi rivive in alcuni movimenti politici e di opinione.

Nella seconda metà degli anni Novanta, si è assistito ad un nuovo protagonismo delle istituzioni periferiche ed, in particolare, ad un inaspettato rilancio delle Province, che facendo leva non tanto sulle competenze amministrativo-gestionali (residuali) quanto sulle funzioni di programmazione e coordinamento dei territori di riferimento, sono diventate attori ineludibili di alcuni tra i processi di sviluppo locale che venivano implementati in quel periodo, primi tra tutti i Patti Territoriali.

In tale contesto storico-politico, il recupero dell'antica denominazione di Salento fu un'idea della Provincia di Lecce come marchio di una nuova e moderna strategia di marketing territoriale. Non v'è dubbio che la scelta abbia funzionato: il marchio «Salento» oggi ha una grande forza evocativa di cui hanno goduto anche gli antichi territori che costituivano la Terra d'Otranto.

3. LE STRATEGIE DI RAFFORZAMENTO DELL'AREA URBANA

Nel 2006 i presidenti delle Province di Lecce, Brindisi e Taranto, nonché i sindaci delle rispettive città capoluogo, hanno messo a punto

un progetto denominato «Grande Salento»: si tratta, operativamente, di un tavolo di consultazione permanente finalizzato a creare politiche comuni su cultura, infrastrutture, università, turismo con l'obiettivo di sostenere la crescita socioeconomica del territorio mediante interventi e strumenti finanziari coordinati⁽¹⁾.

In riferimento a questi accordi, e al percorso che è stato intrapreso, altre istituzioni hanno deciso dei cambiamenti di denominazione che ne sposano la filosofia: in tal modo l'Università degli Studi di Lecce è diventata da qualche anno «Università del Salento», e l'aeroporto di Brindisi accoglie i viaggiatori con la dicitura «Aeroporto del Salento».

L'integrazione funzionale dell'area salentina non è un'idea nuova: già negli anni Sessanta la Svimez ipotizzava la possibile configurazione di un sistema bipolare di cui Lecce avrebbe potuto rappresentare il maggiore centro direzionale e di servizio e Brindisi il centro industriale (BUSCA, 1973). Il sistema, quindi, si sarebbe successivamente allargato anche a Taranto in una strategia da incentrare sull'asse portante sviluppato tra i tre capoluoghi, rafforzato dai numerosi centri della «frammentopoli» salentina. Di particolare vitalità si mostravano i due rami secondari all'asse portante, quello che si andava delineando ad ovest oltre Taranto verso Mottola, Castellaneta, Laterza e si spingeva verso la Basilicata, e quello verso il Basso Salento⁽²⁾.

Il sistema urbano jonico-salentino è una realtà considerata in molti studi sull'assetto territoriale ed infrastrutturale della regione e rappresenta un'identità urbanistica comunemente accettata e alla quale sono state orientate le politiche di intervento in materia di trasporti⁽³⁾: «La regione urbana jonico-salentina possiede da sempre, potenzialmente, la morfologia di una città policentrica, perfezionabile e ristrutturabile in un'unica grande Città jonico-salentina. Questa struttura policentrica è determinata dall'insieme costituito dalle maggiori città – Brindisi, Lecce, Taranto e altre – e dagli insediamenti minori e sparsi nelle pianure salentine, sulle colline (le Murge) e lungo le coste adriatiche e joniche; ed è dimostrato dalle relazioni che già vi sono interconnesse da tempo

⁽¹⁾ Grande Salento, *Progetto strategico infrastrutturale viario di collegamento dell'area jonico-salentina alla rete primaria pugliese e all'Italia Meridionale*, Protocollo di intesa tra la Regione Puglia, la Provincia di Brindisi, la Provincia di Lecce e la provincia di Taranto, Taranto, 10 luglio 2006.

⁽²⁾ *La politica dei sistemi urbani nel Mezzogiorno*, Cassa per il Mezzogiorno, Roma, 1983.

⁽³⁾ Ministero per gli interventi straordinari nel Mezzogiorno, *Studio di fattibilità del Progetto Speciale del Sistema Urbano jonico-salentino*, 1981-1982; *Piano Generale dei Trasporti*, 1986; FS-REGIONE-COMUNE DI BRINDISI-MINISTERO DEI TRASPORTI, *Progetto mirato Brindisi*; G. GOGGI et al., *Progetto speciale sistema urbano jonico-salentino*, 1986; G. REDAELLI et al., *La costruzione della città jonico-salentina*, edizioni ETC, 1983; G. FUZIO, *Sistema urbano jonico salentino. Studio finalizzato alla redazione di una «griglia sensoriale»*, Lecce, 1987; G. GOGGI, *Piano urbano della mobilità dell'Area Vasta di Lecce*, 2009.

antico, dalle attuali e dalle nuove intrecciabili relazioni al livello dell'intera Regione urbana» (REDAELLI, 1983).

All'interno del contesto regionale pugliese il Grande Salento rappresenta una massa critica di 1.798.854 abitanti (ISTAT, 2011), pari al 44% della popolazione totale residente in Puglia, così distribuita:

- la provincia di Lecce ha una popolazione di 815.597 abitanti distribuiti in 97 comuni, pari a un quinto della popolazione totale pugliese (il 20%) con una forte densità demografica e scarso accentramento (il capoluogo non supera i 100 mila abitanti ed il secondo centro provinciale è Nardò con poco più di 30 mila residenti);
- la provincia di Taranto conta una popolazione residente pari a di 580.028 abitanti, pari al 14% della popolazione regionale;
- la Provincia di Brindisi invece è la più piccola della Puglia, con 403.229 abitanti, pari al 10% della popolazione regionale.

Il sistema Salento deve essere inteso come *sistema territoriale unitario e integrato a livello subregionale*, anche se articolato in sottosistemi con specifiche vocazioni produttive, su cui far convergere politiche ed obiettivi di sviluppo integrati. Esso va sempre più connotandosi come:

- un sistema di infrastrutture portuali, aeroportuali, viarie e di logistica di livello regionale da mettere in rete con le altre aree meridionali e del Mediterraneo;
- un sistema di poli scientifici e culturali in rete in grado di dialogare con i sistemi di eccellenza a livello nazionale ed internazionale;
- un sistema produttivo in grado di aprirsi alle sfide della nuova competitività, senza perdere il radicamento locale ed il valore delle competenze costruite nel tempo;
- un sistema di offerta turistica che si va attrezzando mettendo in rete le risorse culturali, museali, storico-artistiche e archeologiche.

Va ribadito che il processo di formazione del sistema urbano salentino (sotteso al progetto «Grande Salento») interagisce con il «sistema Puglia», all'interno del quale esso nasce e si confronta, essendo parte, con la propria specificità, degli indirizzi programmatici e strategici della Regione.

Ciò smentisce chi interpreta questi processi come manovre «striscianti» e «machiavelliche» per mettere in discussione la leadership regionale di Bari confondendo il progetto del «Grande Salento» con il recente movimento politico e d'opinione volto all'istituzione della Regione Salento (AMORUSO, 2011). Al contrario, proprio il rilancio del progetto a partire dal 2010 è stato decisamente avallato dalla Regione (nonché dal governo nazionale) non solo per rafforzare uno dei quadri più dinamici del territorio regionale ma anche per disinnescare le spinte «secessioniste» salentine.

Il sistema territoriale salentino si configura come una struttura portante dell'economia del Mezzogiorno ed è caratterizzato dalla presenza di significative realtà di sistemi di imprese locali e di realtà imprenditoriali solide, di capacità progettuale e di cultura dello sviluppo, oltre che di importanti «evidenze» culturali ed ambientali e di un sistema infrastrutturale ancora, però, da ottimizzare.

La collocazione dell'area del Grande Salento in posizione baricentrica nel Mediterraneo può consentire al suo apparato di produzione, alle sue istituzioni culturali e al suo sistema logistico, l'assolvimento di un ruolo di *grande area-cerniera* nel Mediterraneo, nella prospettiva che questo diventi sempre di più un grande *corridoio* fra le economie del Nord Africa, del Medioriente, dell'Asia minore, dei Balcani, e quelle dell'Europa Comunitaria e del Nord Europa.

In tale ottica, è necessario allora inquadrare con rigore scientifico la collocazione del costruendo sistema del Grande Salento nello scenario mediterraneo ed internazionale, per valorizzare, anche, le potenzialità di sviluppo che l'area jonico-salentina presenta in relazione ai grandi traffici di beni e servizi che attraverso il Canale di Suez muovono dalle e per le economie dell'Estremo Oriente, in piena fase espansiva, e alle potenziali correlazioni con le economie rivierasche del Mediterraneo ⁽⁴⁾.

La necessità strategica è quella di connettere il sistema territoriale jonico-salentino alla piattaforma strategica transnazionale pugliese che, oltre ad essere attestata sul Corridoio VIII è anche attraversata dal fascio infrastrutturale intermodale est-ovest (Autostrada del Mare), denominato «Corridoio Meridiano», dove Brindisi, Taranto e Bari costituiscono i fuochi di un sistema di risorse.

Nell'obiettivo comune di procedere alla programmazione-pianificazione delle reti di collegamento trasportistiche, delle mobilità e delle piattaforme logistiche, il territorio jonico-salentino si configura quale unica «area urbana policentrica diffusa» in grado di collegarsi velocemente,

(4) A febbraio 2011 la Regione Puglia ha lanciato un Programma per lo sviluppo delle infrastrutture strategiche e della piattaforma logistica regionale denominato «Puglia Corsara» focalizzato su 10 interventi ritenuti strategici e prioritari per migliorare il complessivo sistema della mobilità pugliese della circolazione di merci e persone sia attraverso interventi infrastrutturali che azioni immateriali sul versante delle nuove tecnologie: a) il collegamento ferroviario AV/AC Bari-Napoli; b) il raddoppio sulla dorsale adriatica del binario tra Lesina e Termoli e la velocizzazione della stessa linea; c) il supporto e orientamento all'intermodalità ferro-mare-gomma del sistema logistico regionale; d) l'*Hub transshipment* del porto di Taranto; e) la piattaforma logistica e il *Distripark* di Taranto e il loro collegamento con l'aeroporto di Grottaglie; f) il nodo ferroviario di Bari; g) gli interventi di potenziamento del sistema aeroportuale regionale; h) il terminal crocieristico di Brindisi e il suo collegamento intermodale; i) il sistema di infomobilità a supporto degli spostamenti di persone e merci; j) l'integrazione strutturale del trasporto pubblico locale finalizzata a migliorare i nodi di scambio, la loro accessibilità e dotazione funzionale in favore della mobilità sostenibile.

per tramite delle direttrici adriatiche e tirreniche, con le altre regioni del Mezzogiorno e con i Paesi del bacino del Mediterraneo.

Quadro degli interventi previsto dal Procollo d'Intesa tra le Province di Lecce, Brindisi e Taranto	Implementazione
Collegamento dell'aeroporto di Brindisi con la linea ferroviaria adriatica e con le stazioni ferroviarie di Lecce e di Taranto	Realizzazione
Direttrice viaria Bradanico-Salentina (prioritaria): con il completamento delle deviazioni per Nardò e S.Pancrazio, e da Manduria a Grottaglie, l'utilizzo dell'attuale S.S. 7 da Grottaglie a Taranto, per proseguire lungo la tratta Mottola-Castellaneta-Laterza-Matera in continuità con i tratti già realizzati o in fase di completamento da Matera a Candela	Completamento
Tangenziale Nord di Taranto (necessaria all'itinerario Bradanico-Salentino e alla direttrice Est-Ovest di valenza europea tra il porto di Gioia Tauro e quello di Brindisi)	Completamento
Itinerario jonico-salentino (direttrice Avetrana-Nardò-Gallipoli-Maglie)	Completamento
Collegamento tra i due mari (Adriatico e Ionio), mediante la realizzazione della dorsale a nord di Brindisi (itinerario Ostuni, Ceglie, Francavilla Fontana, Manduria San Pietro in Bevagna) e a sud (s.p. n. 74 Mesagne – San Pancrazio)	Completamento
Collegamento della statale n. 7 «Brindisi-Taranto» con la circonvallazione di Oria	Realizzazione
Completamento delle circonvallazioni di Francavilla Fontana, Cisternino e Tutturano (BR)	Realizzazione

Le opere inserite in questo primo accordo mirano essenzialmente a connettere il Salento con l'arco Jonico, e la Calabria in particolare, realizzando un asse trasversale est-ovest alternativo (e forse concorrente) con la direttrice Adriatica di cui Lecce rappresenta il punto terminale e periferico.

Alla stessa filosofia è ispirato il cosiddetto «Progetto dei due mari» che punta ad avvicinare la costa jonica a quella adriatica brindisina ed all'Aeroporto del Salento che verrà potenziato con un collegamento ferroviario.

Ciò consentirà da un lato una più forte integrazione interna al Salento, mettendo in più stretta relazione porti, aeroporti, aree industriali, aree urbane e poli turistici; dall'altro opererà nella direzione di quel disegno di reti tra città meridionali che viene auspicato da lungo tempo: avvicinando i porti di Taranto e Gioia Tauro anche nell'ottica delle reti lunghe (Corridoio Meridiano) e spezzando l'isolamento della Puglia interna e della Basilicata mediante il completamento del percorso Taranto-Matera-Melfi-Candela (svincolo A16).

BIBLIOGRAFIA

- AMORUSO O., «Puglia: processi economici e gerarchie urbane in una regione mosaico», in C. MUSCARÀ, G. SCARAMELLINI e I. TALIA (a cura di), *Tante Italie Una Italia*, Vol. 2: *Mezzogiorno. La modernizzazione smarrita*, Milano, Franco Angeli, 2011.
- BENCARDINO F. e NICOLORO I., «Valorizzazione del paesaggio e politiche di sviluppo locale», in M. FACCIOLI (a cura di), *Processi territoriali e nuove fliere urbane*, Milano, Franco Angeli, 2009.
- BENCARDINO F. e PREZIOSO M., «La dimensione territoriale della strategia di Lisbona/Goteborg», *Bollettino della Società Geografica*, Società Geografica, Roma, 2006.
- BERTACCHI C., *Puglia*, Torino, UTET, 1931.
- BUSCA A., *Caratteristiche funzionali dei centri urbani del Mezzogiorno*, Milano, SVIMEZ, Giuffrè, 1973.
- CAFIERO S., «Il ruolo delle città per lo sviluppo», *Rivista economica del Mezzogiorno*, 1988, 1; ora in *Tradizione e attualità del meridionalismo*, Roma, 1989.
- CECCHINI D., «Il Mezzogiorno urbano tra passato recente e futuro prossimo», *Meridiana*, maggio-settembre 1990.
- CICIOTTI E., *Competitività e territorio (L'economia regionale nei paesi industrializzati)*, Roma, La Nuova Italia Scientifica, 1993.
- COMPAGNA F., *La politica della città*, Bari, Laterza, 1967.
- DE GIORGI C., *Cenni di geografia fisica della provincia di Lecce*, Lecce, 1889.
- DEL COLLE E., *Tecnopoli. L'articolazione territoriale della competitività in Italia*, Milano, Franco Angeli, 2006.
- DEMATTEIS G., *Il fenomeno urbano in Italia: interpretazioni, prospettive, politiche*, Milano, Franco Angeli, 1994.
- DENITTO A.L., *Amministrare gli insediamenti (1861-1970). Il caso della Terra d'Otranto*, Galatina, Congedo Editore, 2005.
- GALASSO G., *Mezzogiorno medievale e moderno*, Torino, Einaudi, 1965.
- LANDO F., «Le Regioni da Piero Maestri alla Costituzione», in C. MUSCARÀ, G. SCARAMELLINI e I. TALIA (a cura di), *Tante Italie Una Italia*, Vol. 1: *Modi e nodi della nuova geografia*, Milano, Franco Angeli, 2011.
- NEVE M., *Itinerari nella geografia contemporanea*, Roma, Carocci, 1991.
- NOVEMBRE D., *Spazio e società nel Mezzogiorno*, Bologna, Pàtron, 1987.
- REDAELLI G. et al., *La costruzione della città jonico-salentina: Brindisi, Lecce, Taranto*, Roma, ETC, 1983.
- SASSEN S., *Le città nell'economia globale*, Bologna, il Mulino, 2006.
- TALIA I., *Sud: la rete che non c'è. Cause ed effetti della mancata integrazione economico-territoriale del Mezzogiorno*, Milano, Giuffrè, 1996.
- TALIA I., *Ambiente, uomini, città nell'organizzazione territoriale del Mezzogiorno*, Napoli, Liguori, 2007.

RIASSUNTO – *Salento: un sistema urbano in formazione* - La globalizzazione e l'economia della conoscenza hanno innescato un processo di riorganizzazione dello spazio e rilanciato il ruolo delle città. Nel nuovo scenario economico, sono poche le aree nel Mezzogiorno che, basandosi su alcune strutture nodali del territorio, come le città e le reti urbane, hanno dimostrato di possedere potenzialità capaci di attivare un'organizzazione territoriale, con flussi economici, relazioni finanziarie e modelli di consumo, in grado di dialogare con la parte più sviluppata del Paese e di imporsi sulla scena internazionale. Nel quadro di un «Mezzogiorno delle Città» ancora molto debole, specialmente nell'integrazione regionale, le Province di Lecce, Brindisi e Taranto, da qualche

anno, hanno sottoscritto un protocollo d'intesa per coordinare la programmazione delle grandi infrastrutture e organizzare il proprio territorio nell'ottica di un sistema urbano tripolare denominato Grande Salento.

SUMMARY – *Salento: a urban system in progress* - Globalisation and knowledge economy have triggered a process of reorganization of space and increased the role of cities. In the new economic scenario, there are few areas in Southern Italy that, based on territorial nodal structures (such as cities and urban networks), have demonstrated the capacity to trigger their territorial organization, with financial flows, economic relationship and expenditure models, able to interact with the most developed areas and to establish themselves in the international scene. In the «Urban South Italy» framework, still very weak, the Provinces of Lecce, Brindisi and Taranto signed a memorandum of understanding to coordinate the planning of main infrastructures and organize the development of their urban areas. This project is called «Greater Salento».

CHIARA RABBIOSI*

ATTIVARE UN PROCESSO DI VALORIZZAZIONE LOCALE A MILANO: PERCORSI E AMBIGUITÀ DI UN PROGETTO DI RIGENERAZIONE URBANA NON ISTITUZIONALE

1. INTRODUZIONE

Nel 2008 si costituisce a Milano un'associazione senza scopo di lucro di cui fanno parte una ventina di operatori economici localizzati nell'area tra Naviglio Grande e Naviglio Pavese. Gli obiettivi dell'associazione sono quelli di favorire e influenzare il processo di rigenerazione urbana dell'ampio triangolo di territorio racchiuso tra i due storici canali della città.

Rigenerazione e rivitalizzazione urbana sono intese nel saggio in senso ampio, andando oltre l'accezione più diffusa che si limita ai programmi istituzionali. Nel caso analizzato, si prende come riferimento una parte della recente letteratura sulla *governance* territoriale e sugli approcci *bottom up* alla rigenerazione urbana. A partire da quanto emerso in recenti ricerche, l'associazione presentata è analizzata come un network che tenta di contrastare il malfunzionamento degli strumenti di pianificazione urbana, identificando una forma di sviluppo che passa attraverso una sorta di «altruismo egoistico» proveniente dall'interesse personale di alcuni attori localizzati sul territorio.

Come sarà mostrato, all'interno della stessa area presa in considerazione, l'associazione oggetto dello studio di caso non rappresenta l'unica forma di rete che si pone per obiettivo quello di partecipare alla

* *Laboratorio Urb&Com, Dipartimento di Architettura e Pianificazione del Politecnico di Milano.*

Questo saggio deve considerarsi un *work in progress* del progetto di ricerca «Rigenerazione Urbana tra tradizione e innovazione: la mesopotamia milanese» proposto congiuntamente dal Laboratorio Urb&Com del Politecnico di Milano e Lombardini22. Il progetto è cofinanziato da Regione Lombardia attraverso una Dote di Ricerca Applicata (2011).

valorizzazione locale. Ci si trova, anzi, di fronte ad una molteplicità di alleanze, più o meno capaci di attivare risorse contestuali. Queste sono interpretabili come vere e proprie arene economiche, culturali e simboliche dalle quali, al momento, l'unico assente sembra essere l'attore istituzionale.

Il saggio presentato muove da prospettive non saldamente iscritte nella prospettiva disciplinare della geografia economica. Tuttavia contiene alcuni elementi che, si ritiene, possano essere interessanti per quei filoni di ricerca il cui obiettivo è descrivere e spiegare le dinamiche inerenti luoghi e spazi in cui si svolgono e circolano le attività che producono ricchezza. Il caso studio presentato e la cornice teorica attraverso la quale è interpretato possono essere di stimolo allo studio delle interazioni positive tra città, struttura territoriale e portatori di interesse, e quindi del cosiddetto *milieu innovateur* delle città contemporanee.

2. LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA CULTURALE COGNITIVA A MILANO

A partire dagli anni Settanta, con la crisi del sistema produttivo industriale, il venir meno delle risorse redistribuite attraverso gli organismi centrali dello Stato, il radicalizzarsi dei fenomeni di dispersione urbana e la globalizzazione socioeconomica, hanno radicalmente trasformato i settori economici delle città. A fronte dei processi di deprivazione urbana generalizzata, alcune regioni metropolitane sono riuscite a far fronte alla frammentazione e all'aumentata competitività sfruttando la globalizzazione a proprio vantaggio e innescando processi di rivitalizzazione del loro tessuto urbanizzato e fondiario (SCOTT, 2008, p. 549). I settori che stimolano significativamente questi processi sembrano essere quelli caratterizzati da un alto contenuto tecnologico, le industrie di prodotti culturali (media, film, musica e turismo), il design innovativo e le forme di produzione legate al mondo della moda. Questi, oggi, costituiscono i settori di crescita economica ed innovazione produttiva al cuore della cosiddetta «economia culturale cognitiva» (ECC) (*ibid.*, p. 553).

L'area metropolitana milanese «è protagonista di una trasformazione post-fordista che, in linea con numerose città europee, si esplicita nella crescente forza dei settori della conoscenza e della creatività: sia a livello sub-urbano (BOVONE, MAZZETTE e ROVATI, 2005) sia a livello regionale (RULLANI, 2004; BONOMI, 2008) da un lato si rafforza un'economia basata sull'informazione, la creatività e l'innovazione, dall'altro si consolidano i settori tipici del *made in Italy*» (D'OVIDIO, 2010, p. 463).

Questo scenario rappresenta, in parte, quello che fa da sfondo a questo saggio. Non tanto perché si riferisce a Milano, quanto perché all'interno di questa città l'area di riferimento dello studio di caso qui

analizzato può essere intesa come uno di quei «quartieri semi-centrali della città» (*ibid.*, p. 471) dove si è assistito a un processo di concentrazione di attività creative e della conoscenza che oggi occupano gli spazi dismessi delle attività produttive manifatturiere (ADAMANTOPOULOU *et al.*, 2009). È il caso della società promotrice dell'associazione Mesopotamia Milanese, Lombardini22: uno studio di progettazione architettonica «internazionale e multidisciplinare»⁽¹⁾ dove lavorano circa ottanta persone, all'interno di una ex-tipografia completamente restaurata e riadattata alla nuova funzione.

Il recente lavoro di Marianna D'OVIDIO (2010) sui settori che rappresentano lo sviluppo dell'ECC milanese ha mostrato che a Milano, nonostante la città sia percepita come un contesto economico di successo, il supporto delle istituzioni è molto debole, su tutti i versanti. Di conseguenza le azioni delle istituzioni sono sostituite dal capitale sociale, in una sorta di auto-organizzazione da parte degli attori economici che utilizzano la capacità relazionale locale per portare avanti i loro interessi indipendentemente dalle istituzioni (TRIGILIA, 2007).

Questa constatazione, che per altre ricerche ha costituito un punto di arrivo, identifica per noi il punto di partenza. Tuttavia ci interessa spostare l'analisi sui percorsi e sulle ambiguità con le quali, nel contesto delineato, si sta tentando di attivare quell'interazione positiva tra città, struttura territoriale e portatori di interesse che dovrebbe essere al cuore dei processi di innovazione economica e sociale che sottendono la rigenerazione e la rivitalizzazione dei contesti urbani.

3. MESOPOTAMIA MILANESE

Mesopotamia Milanese è registrata nel 2008 come associazione di promozione sociale. Durante l'anno precedente Lombardini22 e ArtKitchen, un'innovativa agenzia di promozione e sviluppo di progetti artistici, culturali e sociali che in quel momento condivide la sede con la società di progettazione architettonica, hanno organizzato numerosi eventi per raccogliere attorno a sé i potenziali soci, e presentato il progetto all'interno di fiere di settore, di incontri sugli interessi metropolitani, e di seminari universitari.

Alla fondazione l'associazione si propone come «un progetto di rigenerazione urbana» con il fine di creare «una nuova destinazione nel panorama milanese». L'area di riferimento per l'associazione, dove sono anche localizzati i soci che vi aderiscono, può essere identificata come una «sotto-regione urbana» a forma di triangolo avente come lati il Naviglio

⁽¹⁾ Dal sito web dell'azienda. Ultimo accesso novembre 2011.

Grande e il Naviglio Pavese, con l'apice interno individuabile nella zona della Darsena all'interno della città e il margine esterno che sfuma verso sud-ovest in un territorio ancora parzialmente agricolo. Nell'ultimo decennio quest'area ha subito un forte processo di cambiamento poiché interessata dalla localizzazione di funzioni che precedentemente le erano estranee. Al suo stesso interno vi sono fortissime diversità: la parte settentrionale ha una vocazione per l'artigianato di qualità e la partecipazione alla vita culturale della città, mentre la parte meridionale, investita sensibilmente dagli effetti di *sprawl* urbano, si identifica con un mix di tradizione agricola⁽²⁾, industriale e manifatturiera.

Su tutta l'area le trasformazioni più significative hanno incluso un forte sviluppo residenziale e la costruzione di nuovi edifici ad uso terziario (in parte non ancora completati). La riqualificazione di aree industriali in disuso ha rappresentato un cambiamento significativo del cluster produttivo, con l'insediamento di attività legate all'innovazione, alla creatività e alla moda, ma anche alla «conoscenza» correlata a queste attività, con l'insediamento della Libera Università di Lingue e Comunicazione (IULM), della Nuova Accademia di Belle Arti (NABA) e della Domus Academy.

I due canali che delimitano l'area hanno rappresentato una delle vie di trasporto merci e di comunicazione più significative per la città e la sua regione, ma a partire dalla fine degli anni Settanta, con la dismissione della loro funzione principale, sono entrati in una fase di declino, iniziando a rappresentare anche un limite fisico e infrastrutturale per la viabilità dell'area che racchiudono. Oggi il punto focale del triangolo identificato è costituito dalla stazione metropolitana Romolo, un vero e proprio anello di congiunzione della zona sia verso l'interno della città sia verso l'esterno. Qui la metropolitana intercetta il passante ferroviario, mentre sul piazzale esterno hanno capolinea numerosi servizi di trasporto pubblico extraurbano. La stazione è destinata a diventare un ulteriore punto di snodo infrastrutturale quando le sarà avvicinato il nuovo scalo della linea Milano-Mortara e quando sarà inaugurata la nuova linea metropolitana 4. Lo scalo attuale, obsoleto, si presterà a scenari di valorizzazione ad oggi non ancora definiti.

Accanto ai nuovi interventi, nella parte settentrionale dell'area coesistono attività commerciali e artigianali di tipo tradizionale con numerosi esempi di «contaminazione», mentre nella parte meridionale la differenza tra «nuovo» e «vecchio» si acuisce nel confronto tra interventi residenziali e di terziario di ultima generazione e i complessi sorti durante il

⁽²⁾ In questa parte «rururbana» è sorto nel 2008 il progetto Parco delle Risaie (all'interno del più ampio Parco Sud) per favorire l'integrazione dell'agricoltura periurbana con altre funzioni legate al tempo libero.

boom edilizio della città, tra i quali numerosi edifici di residenza popolare. In quest'area si rileva anche una certa povertà del tessuto commerciale.

4. GOVERNANCE URBANA E CONNETTIVITÀ TERRITORIALE

L'associazione nasce in un clima specifico sia per la *governance* urbana di Milano (e della sua area metropolitana), sia per le prospettive di sviluppo del suo tessuto economico. Nel 2008, su iniziativa della Regione Lombardia, sono introdotti i Distretti Urbani del Commercio, uno strumento che affida la rivitalizzazione urbana ad interventi di riorganizzazione commerciale basati sulla capacità di soggetti pubblici e soggetti privati di fare rete in modo cooperativo e ampio (MORANDI, 2008). Questo strumento avrebbe potuto interessare, oltre alla parte più nota dei Navigli che rappresenta una delle zone più contestate della movida serale milanese⁽³⁾, anche alcune sottoaree del triangolo «mesopotamico». Più o meno nello stesso periodo, Milano risulta la vincitrice tra le città candidate ad ospitare l'Expo universale del 2015, al quale è assegnato il tema «Nutrire il pianeta, Energia per la vita». L'obiettivo tematico è di portare a confluenza tecnologia, innovazione, cultura, tradizione e creatività intorno alla tematica del cibo e dell'alimentazione. Così, dal momento dell'assegnazione, Expo ha rappresentato un orizzonte in grado di offrire rinnovate e innovative *chance* di sviluppo per l'imprenditoria lombarda.

Si può supporre che Lombardini22 sia stata stimolata dall'emana-zione di strumenti di rigenerazione e rivitalizzazione del territorio fon-dati sulla partecipazione. Limitatamente agli studi sulla rigenerazione urbana, i temi della *governance* e della *partnership* tra pubblico e priva-to sono da tempo oggetto di approfondimenti teorici e di sperimenta-zioni applicative, come i Patti Territoriali (si veda BOLOCAN GOLDSTEIN, 2000), o i Programmi di riqualificazione urbana e sviluppo sostenibile del territorio (PRUSST; si veda PUCCI, 2000), attivati a partire dagli anni Novanta. Questi strumenti hanno inaugurato una nuova stagione di poli-tiche pubbliche che ponevano una particolare enfasi sulla necessità di prevedere forme di coinvolgimento di attori pubblici, privati e del terzo settore nella formulazione ed implementazione dei progetti di sviluppo locale (SPARANO, 2005). La «partecipazione» è uno dei principi fonda-mentali introdotti dal processo di integrazione europea delle politiche pubbliche (LE GALÈS, 2002) insieme a quello della sussidiarietà (in base al quale tutti i soggetti, e non solo la pubblica amministrazione, devo-no svolgere un ruolo attivo e assumersi delle responsabilità), e a quello

⁽³⁾ E che infatti ad oggi rappresenta uno dei cinque distretti del Commercio individuati per il co-finanziamento regionale.

della sostenibilità, con riferimento a uno schema articolato che implica una sostenibilità ambientale, sociale, economica, ed anche una sostenibilità istituzionale (cfr. RYDIN *et al.*, 2003; HOPWOOD, MELLOR e O'BRIEN, 2005; EVANS e JONES, 2008; NUVOLATI e ANZOISE, 2008).

In un clima di crisi multilivello, l'enfasi di molta ricerca sulla bontà degli strumenti con i quali è attivata la *governance* territoriale in maniera orizzontale non coglie alcune tendenze rilevanti, rivelate dalla sensazione di distanza e di assenza istituzionale (se non di intralcio) già rilevata da D'OVIDIO (2010) e confermata da quanto emerge dalle interviste che chi scrive questo saggio ha condotto tra i mesi di giugno e di settembre 2011 sia tra i soci di Mesopotamia Milanese sia presso altre organizzazioni che similmente stanno cercando di partecipare allo sviluppo locale e al governo della città. Guardando a Milano, gli strumenti di co-partecipazione alle politiche urbane hanno presentato rilevanti deficit di *accountability*, rappresentanza e regole formali di inclusione e partecipazione come già rilevato rispetto ad altri casi europei da VICARI (2009, p. 41).

In questo quadro, l'esperienza di Mesopotamia Milanese può essere intesa come una «risposta» al deficit di gestione e di orientamento delle strategie finalizzate ad attivare connettività territoriale. Una strategia definibile come «una sorta di auto-organizzazione da parte degli attori economici che utilizzano la capacità relazionale locale (TRIGILIA, 2007) per portare avanti i loro interessi indipendentemente dalle istituzioni» (D'OVIDIO, 2010, p. 479). Interessi che, tuttavia – e questo rappresenta l'originalità dell'azione intrapresa da Mesopotamia – sono affrontati passando attraverso il tessuto urbano stesso, proponendo interventi di rigenerazione e rivitalizzazione, con implicazioni che includono la convergenza di attività diverse in una cornice spaziale che integra azioni collettive.

5. RIGENERAZIONE URBANA «DAL BASSO»

Con rigenerazione urbana di tipo *bottom up*, o «dal basso», si identificano una serie di esperienze anche molto distanti per principi ispiratori, pratiche di realizzazione, e obiettivi finali. Sotto questa dicitura si fanno ricadere sia le iniziative proposte dalle istituzioni ma basate su forme di partenariato alle quali possono partecipare attori appartenenti a categorie dallo status diverso (dagli enti territoriali e locali alle camere di commercio, dalle imprese di diversi settori alle università, finanche alle associazioni di liberi cittadini) (MORANDI, 2008), sia le iniziative rispetto alle quali gli enti istituzionali non compaiono nemmeno come promotori. È il caso delle iniziative che nascono dalla libera associazione di diverse categorie della società civile (PACIONE, 2001, p. 323). In questo saggio si restringe il campo a questa seconda accezione, intendendo per rigenerazione urbana

bottom up gli effetti di rivitalizzazione del tessuto urbano – alla volta urbanistici, sociali, o culturali – che derivano da pratiche agite al di fuori di programmi proposti e gestiti da soggetti politici istituzionali. Vi ricadono una serie estremamente eterogenea di azioni: da operazioni di *marketing territoriale* trainate da operatori locali a, per opposto, strategie più radicali e movimentiste, che spesso mettono in discussione le stesse basi della politica economica contemporanea (*ibid.*, p. 235).

Come abbiamo visto, Mesopotamia Milanese identifica un attore, collettivo, che si propone come agente e coordinatore di iniziative di rigenerazione urbana. Stando alle iniziative sinora proposte, il tipo di rigenerazione urbana alla quale l'associazione si riferisce è quella trainata da interventi urbanistici e da iniziative culturali. Il network che la sottende tuttavia non è riconducibile a un profilo univoco dal punto di vista delle attività professionali svolte, per quanto l'attività della maggioranza dei soci può essere ricondotta al settore urbanistico, architettonico, del design o a quello culturale. In modo particolare, i soci più attivi, ricoprono anche il ruolo di produttori culturali anche quando questa attività non rappresenta il *core business* aziendale, organizzando eventi, *lectures*, mostre aperte al pubblico.

Per questo motivo si ritiene che l'analisi delle logiche economiche che descrivono l'organizzazione spaziale delle istituzioni e dei produttori culturali sia un riferimento stimolante per approfondire il tema dell'«auto-organizzazione» di attori economici nel portare avanti i propri obiettivi passando attraverso l'interesse urbano collettivo. Tuttavia, se i modelli economici spiegano bene l'organizzazione spaziale delle istituzioni culturali e le loro esternalità positive, questi non spiegano le implicazioni, indirette, a livello di politica urbana (PONZINI, 2009, p. 436). Analizzando il caso del Mount Vernon Cultural District a Baltimore, negli Stati Uniti, fondato nel 1996 da un gruppo di istituzioni culturali di eccellenza, fondazioni e associazioni di residenti, Davide Ponzini ha mostrato come lo sforzo comune e la capacità di attrarre investimenti privati e non-profit siano spesso correlate non solo alla mera gestione degli spazi di produzione culturale, ma anche alla fornitura di beni comuni localizzati (sicurezza, qualità urbana, promozione dell'immagine), funzionali agli obiettivi del network nel creare un nuovo «senso del luogo» al fine di attrarre turisti, nuovi residenti, e *city users* (*ibid.*, p. 445). Queste finalità corrispondono esattamente a quelle dell'associazione Mesopotamia Milanese, che nel documento presentato per aderire a un'iniziativa legata all'Expo 2015 di Milano definisce come proprio obiettivo principale «la valorizzazione dell'identità dell'area racchiusa tra Naviglio Grande e Naviglio Pavese attraverso interventi urbanistici e culturali» al fine di coinvolgere «tutto il tessuto sociale, che comprende le realtà aziendali e commerciali, nonché il mondo giovanile, fino al

raggiungimento di una riqualificazione socioeconomica della zona che possa creare nuovi mercati, nuovi tessuti sociali e nuove professioni e che sia di grande interesse per la sfera del terzo settore legata al turismo».

Seguendo Ponzini «[i]l concetto di *cultural policy network* può essere applicato a diversi contesti Europei ed americani per studiare le implicazioni dirette e indirette delle istituzioni e dei produttori «culturali» coinvolti nei processi di rivitalizzazione e rigenerazione urbana, indipendentemente dalla loro affiliazione all'interno degli *urban regimes*» (*ibid.*, p. 446). Il caso di Mesopotamia Milanese dimostra che questa proposta può essere sviluppata ulteriormente, allontanandosi dalla ristretta sede delle reti relative alla produzione culturale *strictu sensu*. Per quanto il caso analizzato non identifichi al momento un *pattern* solido di relazioni tra attori interdipendenti – perché l'attività dell'associazione è stata altalenante nel tempo, e perché la solidità del legame tra i soci è «debole» – è possibile definire Mesopotamia Milanese come un aggregato che nel costituirsi, con un certo tipo di organizzazione e con certi specifici scopi, è stato influenzato dall'emergere di alcuni problemi relativi alla *governance* della città, come si è cercato di mettere in luce nel paragrafo precedente. Peraltro, questa associazione non è l'unica esperienza che tenta di perseguire «dal basso» degli effetti di rivitalizzazione e rigenerazione del territorio già identificato. Qui sta assumendo una forma sempre più identificabile una serie di altre organizzazioni che utilizzano la «tattica» del network e del *networking* per far fronte alla specifica congiuntura socio-politica. In particolare, si sta sviluppando un'altra rete alla quale aderiscono una decina di associazioni e realtà locali, connotata da un forte interesse per le ricadute sociali dello sviluppo territoriale (rete Made in Barona). Le due reti non collaborano, ma si conoscono (ed uno dei soci di Mesopotamia Milanese è anche un nodo di questa seconda rete). Tuttavia – e questa è la cosa interessante al fine del nostro ragionamento – entrambe rappresentano, allo stesso modo, un'iniziativa auto-organizzata, non istituzionale, che si pone l'obiettivo di attivare azioni di rivitalizzazione urbana «dal basso», per quanto con modelli di riferimento diversi.

6. CONCLUSIONI. VERSO UN *COMMON CAMPUS*?

Il successo del *cultural network* del Mount Vernon analizzato da Ponzini deriva dall'integrazione di diverse azioni sulla stessa base spaziale: gli attori che facevano *networking* nello stesso distretto culturale hanno dato forma effettiva a una cornice che comprendeva un set di problemi pubblici con una specifica connotazione spaziale. Hanno interpretato il quartiere come un *common campus* per lavorare al fine di risolvere vari problemi urbani e produrre dei beni comuni sia materiali sia immateriali

dei quali loro stessi avevano bisogno e che sarebbero stati apprezzati anche dai consumatori (*ibid.*, p. 445). Limitatamente al caso identificato dall'azione dell'associazione Mesopotamia Milanese, ad oggi questo campus comune non appare realizzato, per quanto appaia come un orizzonte promettente ed *in progress*. Il forte entusiasmo iniziale del 2008, culminato con la costituzione dell'associazione, è stato mantenuto durante il 2009 – anno durante il quale le iniziative di presentazione dell'Associazione sono state molte, così come molte sono state le occasioni volte a sedimentare il legame sociale tra i soci. Questa partecipazione è andata scemando nel corso del 2010, quando si è fatto sentire il peso della crisi economica che ha influito sulla «chiusura» dei vari soci sul proprio business. Durante lo stesso anno, alcuni dei soci iniziali si sono allontanati dall'associazione, per quanto senza conflitto o dimissioni ufficiali. L'associazione ha iniziato a coincidere sempre di più con l'azienda promotrice della stessa, Lombardini²². È con questi caratteri che l'associazione ha ripreso a far defluire nel progetto energie rinnovate nel 2011. Grazie al buon esito di una proposta di cofinanziamento della Regione Lombardia per un progetto insieme al Politecnico di Milano, l'associazione è stata affiancata da un ricercatore che si è occupato, in parte, della verifica e dell'ampliamento del network⁽⁴⁾. Inoltre, l'associazione ha partecipato ad iniziative pubbliche, anche non settoriali, prendendo parte attivamente a un evento culturale realizzato proprio all'interno del territorio «mesopotamico», interfacciandosi per la prima volta con i residenti. A partire da questa rinnovata energia, l'associazione ha alimentato alcune proposte progettuali, in particolare con riferimento alla riqualificazione della stazione metropolitana di Romolo (il nodo infrastrutturale già enunciato) e alla bonifica di uno spazio aperto in stato di abbandono. In seguito ha aperto un dialogo con il Consiglio di Zona proponendo, per quanto non di competenza di questo ente locale, l'apertura di un tavolo di portatori di interesse per verificare la possibilità di collaborare sul tema della rigenerazione urbana. Questa iniziativa è parte integrante del progetto in partenariato col Politecnico di Milano, tanto da poter essere intesa come un tavolo-prototipo di quel tipo di rigenerazione urbana «dal basso» dove partecipano cooperativamente enti territoriali e locali, imprese di diversi settori, università e associazioni afferenti alla società civile.

(4) La ricerca sulla quale si basa questo lavoro è frutto di un partenariato tra università e impresa, così che il caso si presta anche ad alcune «messe in questione» sulla collaborazione tra università e mondo economico produttivo – principio enunciato dalla IV Convenzione Accademica dell'EUA (cosiddetta Dichiarazione di Lisbona 2007, art. 19). Cosa vuol dire «co-innovazione»? Come si realizza? Quali implicazioni comporta la «ricerca-azione» con attori dotati di una forte capacità decisionale e appartenenti al mondo economico? Come gestire le sottili distanze che sussistono tra il «lavorare su», il «lavorare con» e il «lavorare per» un attore economico? Come conciliare l'approccio critico della ricerca sociale con gli indirizzi e le necessità di altri tipi di attori?

Le implicazioni della rete costituita dall'associazione Mesopotamia Milanese nella rivitalizzazione dell'area urbana alla quale si riferisce include la convergenza di interessi diversi in una cornice spaziale che integra azioni collettive e politiche, ma questa «cooptazione positiva» ad oggi non si è realizzata, per quanto il cambio di Giunta Comunale del maggio 2011 – che ha fatto dell'ascolto delle proposte provenienti dalla società civile uno dei punti distintivi rispetto alla Giunta precedente – dovrebbe aprire nuove prospettive di politica urbana basate sulla rivitalizzazione della partecipazione e del coinvolgimento.

Ad oggi rimangono aperte (almeno) due questioni. La prima è quella già posta da TRIGILIA (2007) – e riproposta da D'OVIDIO (2010) nel saggio al quale si è fatto riferimento – che si chiede come possano i network rappresentare un fattore di sostegno per lo sviluppo locale, se non vengono supportati da azioni politiche mirate. La seconda – che esonera l'attore pubblico dalla totale responsabilità verso il successo o l'insuccesso delle azioni di rigenerazione urbana «dal basso» – riguarda la capacità di coloro che «fanno» le reti di sviluppo locale, come Mesopotamia Milanese, di riuscire a trovare le modalità per attivare quel *common campus* con il quale innestare rigenerazione e rivitalizzazione urbana non di solo processo, ma anche di prodotto. Questo passaggio rappresenta infatti uno *step* essenziale per dare contenuto agli obiettivi che le reti con un profilo simile a Mesopotamia Milanese si pongono, e dei quali i nodi potranno avvantaggiarsi non solo in quanto «società civile» – secondo l'aspetto più etico e redistributivo – ma anche in quanto produttori di ricchezza per i quali la connettività territoriale rappresenta tanto una sponda quanto un trampolino di lancio verso il mercato a scala più ampia.

BIBLIOGRAFIA

- ADAMANTOPOULOU S., BASTIANCICH N., GRICCIOLI F., SERRA S., SIDERIS V. e WESTERMANN J., «Mesopotamia. An artificial or natural regeneration process?», elaborato del corso in *Creativity in Organizations and Urban Settings*, Milano, Università Commerciale Luigi Bocconi, 2009.
- BOLOCAN GOLDSTEIN M. «La vicenda dei patti territoriali, tra centro e periferie», *Territorio*, 2000, n. 13, pp. 59-69.
- BONOMI A., *Milano ai tempi delle moltitudini: vivere, lavorare, produrre nella città infinita*, Milano, Bruno Mondadori, 2008.
- BOVONE L., MAZZETTE A. e ROVATI G., *Effervescenze urbane: quartieri creativi a Milano*, Genova e Sassari, Milano, Franco Angeli, 2005.
- D'OVIDIO M., «Network locali nell'economia cognitiva-culturale. Il caso di Milano», *Rassegna Italiana di Sociologia*, 51, 2010, n. 3, pp. 459-483.
- EVANS J. e JONES P. «Rethinking sustainable urban regeneration: ambiguity, creativity, and the shared territory», *Environment and Planning A*, 2008, n. 40, pp. 1416-1434.

- HOPWOOD B., MELLOR M. e O'BRIEN G., «Sustainable development: Mapping different approaches», *Sustainable Development*, 2005, n. 13, pp. 38-52.
- LE GALÈS P., «Government e governance urbana nelle città Europee: argomenti per la discussione», *Foedus*, 2002, n. 4, pp. 8-31.
- MORANDI C., «Politiche pubbliche e networking pubblico-privato per la valorizzazione del commercio urbano», *Territorio*, 2008, n. 46, pp. 152-163.
- NUVOLATI G. e ANZOISE V., «Percepire e perpetuare la sostenibilità nella città mobile. Il campus sostenibile», *Sociologia Urbana e Rurale*, 2008, n. 85, pp. 119-143.
- PACIONE M., *Urban geography. A Global perspective*, London-New York, Routledge, 2001.
- PONZINI D., «Urban implications of cultural policy networks: The case of the Mount Vernon Cultural District in Baltimore», *Environment and Planning C*, 2009, n. 27, pp. 433-450.
- PUCCI P., «I PRUSST in Lombardia: aspetti innovativi e prospettive di approfondimento», *Territorio*, 2000, n. 13, pp. 70-79.
- RULLANI E., *La fabbrica dell'immateriale. Produrre valore con la conoscenza*, Roma, Carocci, 2004.
- RYDIN Y., HOLMAN N., HANDS V. e SOMMER E.F., «Incorporating sustainable development concerns into an urban regeneration project: How politics can defeat procedures», *Journal of Environmental Planning and Management*, 46, 2003, n. 4, pp. 545-561.
- SCOTT A.J., «Resurgent metropolis: Economy, society and urbanization in an interconnected world», *International Journal of Urban and Regional Research*, 32, 2008, n. 3, pp. 548-64.
- SPARANO V., «Il principio del partenariato nelle politiche di sviluppo locale», paper presentato al XIX Meeting annuale dell'Associazione Italiana di Scienze Politiche (SISP), Cagliari, 21-23 settembre 2005.
- TRIGILIA C., *La costruzione sociale dell'innovazione: economia, società e territorio*, Firenze, Firenze University Press, 2007.
- VICARI S., «La rigenerazione urbana: un concetto da rigenerare», in S. VICARI e F. MOULAERT (a cura di), *Rigenerare la città. Pratiche di innovazione sociale nelle città europee*, Bologna, il Mulino, 2009, pp. 19-50.

RIASSUNTO – *Attivare un processo di valorizzazione locale a Milano: percorsi e ambiguità di un progetto di rigenerazione urbana non istituzionale* - «Mesopotamia milanese» è alla volta un soggetto collettivo e un territorio: nel 2008, proprio nel momento in cui Milano risulta la vincitrice tra le candidate ad ospitare l'Esposizione universale del 2015, con questo nome si costituisce un'associazione senza scopo di lucro di cui fanno parte una ventina di operatori economici localizzati nell'area tra Naviglio Grande e Naviglio Pavese. Gli obiettivi dell'associazione sono quelli di favorire e influenzare il processo di rigenerazione urbana dell'ampio triangolo di territorio racchiuso tra i due storici canali della città. A partire dal caso dell'associazione Mesopotamia Milanese, si esplora il tema della rigenerazione urbana così come espressa da una molteplicità di alleanze non investite di legittimità burocratico-amministrativa e più o meno capaci di attivare risorse contestuali. Queste «reti» sono interpretabili come vere e proprie arene economiche, culturali e simboliche dalle quali, al momento, l'unico assente sembra essere l'attore istituzionale.

SUMMARY – *Fostering local valorisation: attempts and ambiguities of a bottom up urban regeneration process in Milan - Mesopotamia Milanese is both the name of an association located in Milan and the name of an area within the city. The association was born in 2008, at the same time that the Universal Exposition 2015 is scheduled to be hosted by the city. Reuniting a few local companies, the goal of the association is to foster a process of urban regeneration in the area «between the two rivers», the Naviglio Grande and the Naviglio Pavese. Bottom-up urban regeneration identifies a variety of experiences that may differ in inspirational principles, realization practices and final goals. It is on this basis that we analyze occurrences in this specific area of Milan where a number of local stakeholders are shaping self-organized networks whose aim is not just to lobby. They produce concrete proposals of local regeneration and valorization, and try to realize them even outside a public policy scheme.*

PATRIZIA ROMEI*

ORIGINI ED EVOLUZIONE DEL MODELLO INSEDIATIVO TOSCANO

1. INTRODUZIONE

L'analisi seguente adotta una chiave interpretativa di tipo evolutivo per leggere le dinamiche dei processi di urbanizzazione che hanno interessato la Toscana dall'Unità d'Italia fino ad oggi.

Le relazioni territoriali originate dagli spostamenti della popolazione, conseguenti alla scelta del luogo di residenza e di lavoro, rappresentano una dimensione specificatamente geografica per comprendere gli equilibri/squilibri tra popolazione urbana e popolazione rurale per osservarne l'evoluzione, i cambiamenti di intensità, i processi e le logiche insediative. Il primo processo che emerge riguarda l'evidente incremento percentuale della popolazione urbana contrapposto alla parallela diminuzione della popolazione rurale⁽¹⁾. Le ripercussioni sulle reti insediative regionali sono molteplici anche perché cambiano le relazioni tra le attività produttive stesse poiché la transizione dalle aree rurali alle aree urbane è spesso il presupposto cronologico di una transizione intersettoriale: dalla prevalenza degli occupati nel settore agricolo fino alla netta dominanza degli occupati nelle attività industriali e terziarie.

L'insieme delle singole scelte residenziali, unitamente alle scelte localizzative delle imprese, hanno avuto il potere di avviare trasformazioni

* *Dipartimento di Scienze economiche dell'Università degli Studi di Firenze. Coordinatrice della sessione.*

⁽¹⁾ Per esempio in Italia, la completa transizione rurale-urbana è avvenuta attorno al 1950 quando, su una popolazione totale all'epoca di 47 milioni, circa 25 milioni vivevano in aree urbane.

spaziali che incidono direttamente sulle reti insediative sia attivando nuove centralità sia rafforzando quelle esistenti. In questo senso possiamo affermare che ogni processo di urbanizzazione è espressione dell'evoluzione storica e socio-economica delle città e del territorio, più o meno vasto, sul quale esercitano il controllo. Inoltre, le funzioni urbane ordinate gerarchicamente e geograficamente alimentano la costruzione di reti interne ed esterne alla città.

Più in generale, la dimensione spaziale e il percorso temporale, così come la capacità di generare reti, molto spesso riflettono le peculiarità geo-socio-economiche delle città: la posizione, l'accessibilità, il peso demografico, la capacità produttiva; in altri termini il DNA dei sistemi territoriali complessi come lo sono quelli urbani e quelli urbano-metropolitani in particolare.

2. IL RETAGGIO DEL MODELLO INSEDIATIVO OTTOCENTESCO TOSCANO

I caratteri salienti del modello urbano regionale si ritrovano già *in nuce* al momento dell'Unità d'Italia e a loro volta le reti urbane ereditate dalla lunga fase pre-unitaria hanno radici nell'antica storia di urbanizzazione della Toscana.

L'unificazione dell'Italia è avvenuta relativamente più tardi rispetto ad altri stati europei e le principali reti urbane, già segnate dalla sedimentazione storica, erano orientate a garantire la centralità di ogni stato preunitario, questa «micro centralità» italiana a scala regionale ha mantenuto una sua forza d'inerzia condizionando l'assetto urbano – almeno della regione Toscana – fino ai giorni nostri.

2.1. *L'eredità del passato e la forza d'inerzia urbana*

Nel periodo compreso dall'Unità d'Italia fino ai primi del Novecento la popolazione toscana continuò ad aumentare sensibilmente: nel 1861 gli abitanti erano 1.917.239 ma già nel 1901 erano passati a 2.460.910; in quarant'anni l'aumento fu superiore ai 500.000 abitanti (pari al 28,4%). Prima del 1861 gli spostamenti della popolazione erano diretti verso i principali centri urbani e verso quelle zone (Grosseto e Livorno) in cui si manifestò più copiosamente la politica delle opere pubbliche (BARUCCI, 1962). Questo netto incremento demografico si accompagnò al contemporaneo intensificarsi ed estendersi geograficamente del fenomeno dello spopolamento delle aree rurali.

Infatti, il fenomeno dell'abbandono dei centri rurali minori si è manifestato molto presto in Toscana rispetto alle altre regioni italiane e fu proprio il processo di abbandono delle aree rurali che alimentò i flussi

demografici essenziali al processo di urbanizzazione (BANDETTINI, 1961). Per esempio, nel trentennio 1871-1901 le principali aree di esodo⁽²⁾ furono i comuni appenninici che originarono flussi di popolazione verso le valli e le pianure già colonizzate dalle città, città che ben presto divennero dei veri e propri nodi socioeconomici.

Indubbiamente in questa prima fase la maggior parte degli spostamenti demografici avveniva soprattutto all'interno delle aree rurali, una mobilità dettata dalla perenne ricerca di poderi e terre fertili da coltivare. Però, come abbiamo osservato, si andava consolidando un flusso secondario, un nuovo fenomeno che alimentava la crescita delle aree urbane (soprattutto quelle dei comuni più grandi) che in oltre 150 anni fece registrare un incremento maggiore rispetto all'incremento demografico dell'intera Toscana (BARUCCI, 1962). Inoltre, flussi consistenti di spostamenti si diressero anche verso altri comuni urbani che videro aumentare il proprio peso demografico ancora più rapidamente di quello delle città capoluogo di provincia (come ad esempio nel caso della città di Prato).

Dal 1911 alla fine degli anni Trenta del Novecento l'economia toscana manifestò scarso dinamismo, ed in particolare il settore industriale fu segnato da una complessiva stazionarietà (MORI, 1986). Questa relativa stagnazione fu interrotta da alcune importanti eccezioni perché nacquero le prime grandi imprese manifatturiere localizzate nella piana dell'Arno, fra Firenze e Pisa e lungo la fascia costiera tra Massa e Livorno⁽³⁾, con estensioni fino al Valdarno e alla costa sud della regione (Piombino).

La relativa concentrazione di attività produttive richiamò popolazione attorno alle città rafforzandone le funzioni ed estendendo il controllo territoriale a scala locale e regionale, iniziò così la formazione di veri e propri sistemi urbani attorno ai nodi urbani esistenti. Nel volgere di pochi anni si strutturarono i principali sistemi urbani della Toscana: Firenze, Prato, Pistoia (i tre nodi della futura area metropolitana della Toscana del nord), Arezzo, Lucca, Pisa e Livorno (questi ultimi due i nodi della futura area metropolitana costiera). Anche in questa fase la crescita urbano-industriale è stata alimentata da una redistribuzione della popolazione che seguiva una precisa direttrice: dalle aree montane e collinari verso le città del fondovalle.

Questa precoce e costante nel tempo propensione all'inurbamento della popolazione toscana risulta chiaramente anche dalle variazioni degli abitanti dei comuni toscani suddivisi in quattro classi di ampiezza

(2) Soltanto nel decennio 1871-1881 il fenomeno dello spopolamento interessò più del 20% della popolazione toscana (BANDETTINI, 1956).

(3) Come per esempio a Rosignano che, con l'arrivo della società belga Solvey, raddoppiò i suoi abitanti. Inoltre, nacquero le due macro aree industriali costiere nelle province di Massa-Carrara e di Livorno.

demografica (Tab. 1). Infatti, appare evidente l'accentuato e lungo declino dei comuni con popolazione inferiore ai 10.000 abitanti, calo che si mantiene anche nei comuni della seconda fascia (fino a 30.000 abitanti). In chiara contrapposizione con gli incrementi dei comuni appartenenti alla III fascia (oltre 30.000 abitanti) ma soprattutto al balzo in avanti dei grandi comuni urbani con oltre 50.000 abitanti (IV fascia).

L'abbandono dei centri rurali minori e la mobilità di breve raggio, prevalentemente entro i confini provinciali, ha contribuito in misura essenziale alla crescita delle città con più di 30.000 abitanti e soprattutto delle «grandi» città dell'epoca che coincidevano con i capoluoghi provinciali.

Comuni toscani	1810-1909	1910-1959
I fascia = fino a 10.000	-6.787	-14.508
II fascia = da 10.001 a 30.000	-3.088	-3.433
III fascia = da 30.001 a 50.000	+177	+769
IV fascia = > 50.001	+2,327	+13.030

Tab. 1 - Comuni toscani per classi di ampiezza demografica e variazione.

Fonte: nostra elaborazione su BANDETTINI (1961).

La scelta delle quattro fasce demografiche corrisponde alla necessità di individuare delle corrispondenze tra il popolamento dei singoli comuni e il loro carattere socio-economico prevalente: rurale, in transizione e urbano. Dall'esame del grado di ruralità dei comuni (BANDETTINI, 1961), possibile a partire dal censimento del 1951, si evince un nesso significativo tra l'attività agricola e le dimensioni al di sotto dei 10.000 abitanti dei piccoli comuni rurali. Parallelamente, i comuni grandi (con oltre 50.000 abitanti) possono essere definiti completamente urbani. Quindi, la prima e l'ultima fascia di ampiezza demografica possono essere trattate come *proxy* per localizzare la dimensione rurale e quella urbana; le due fasce intermedie individuano invece una situazione meno definita, che potrebbe rappresentare una fase di transizione dalla dimensione rurale a quella urbana (da 10.001 a 50.000).

Quali sono state le ripercussioni urbano-territoriali di questi spostamenti residenziali e lavorativi avvenuti nell'arco di 150 anni? Innanzitutto dal confronto dal 1810 tra la composizione percentuale della popolazione toscane suddivisa nelle quattro fasce demografiche dal 1810 al 1961 trova conferma il sensibile calo dei piccoli e piccolissimi comuni rurali contrapposto all'aumento dei grandi comuni urbani. Significativo

appare anche la relativa stabilità-stazionarietà dei comuni appartenenti alle due fasce intermedie, sia quelli molto più numerosi compresi tra 10.000 e 30.000 abitanti (intorno al 25%) sia di quelli con popolazione compresa tra 30.000 e 50.000 abitanti rimasti, nell'arco di 150 anni con un peso sensibilmente limitato intorno al 5% (Fig. 1).

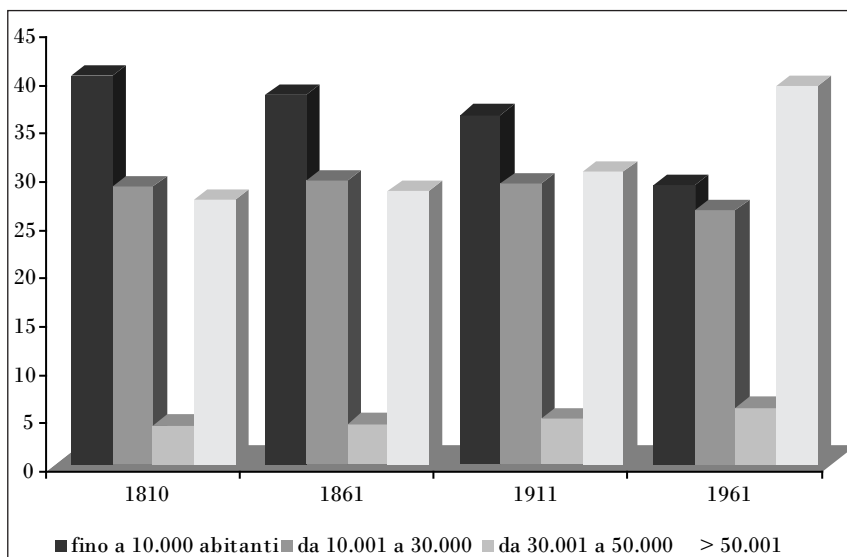


Fig. 1 - Comuni toscani, popolazione per classe di ampiezza demografica, percentuali.

Fonte: nostra elaborazione su BANDETTINI (1961).

Le riflessioni che possiamo trarre dall'osservazione della rete urbana toscana al momento dell'Unità sono chiaramente visibili nella carta seguente (Fig. 2) costruita inserendo unicamente i comuni con una popolazione superiore ai 10.000 abitanti. A grandi linee, le reti urbane regionali del 1861 presentavano una morfologia sotto molti aspetti simile a quella di cento anni dopo, con un netto e marcato dualismo urbano che tagliava la parte settentrionale della regione, decisamente più urbanizzata rispetto alla parte meridionale ancora dominata dagli insediamenti sparsi e dalla quasi totale assenza di centri urbani di un certo rilievo.

Inoltre, la intensa concentrazione di reti urbane, alle diverse scale d'ampiezza, già precostituita – se osservata dall'interno – il modello urbano policentrico definito nel Novecento. Nel modello urbano preunitario è già delineata – anche se *in nuce* – la gerarchia dei nodi urbani e l'addensamento delle reti attorno alle due future aree metropolitane:

quella della Toscana interna (tra Firenze, Prato e Pistoia) e quella costiera (tra Pisa e Livorno). In sintesi, nonostante la consapevolezza che *post hoc, propter hoc*, risulta evidente una forte continuità con l'attuale articolazione delle reti urbane.



Fig. 2 - La rete urbana toscana nel 1861 per dimensione demografica dei comuni.

Legenda: Le dimensioni dei triangoli corrispondono a 4 fasce demografiche:

I = da 10.000 a 20.000 abitanti

II = da 20.001 a 50.000 abitanti

III = da 50.001 a 100.000 abitanti

IV = > 100.000 abitanti

Fonte: nostra elaborazione su BANDETTINI (1961).

Riprendendo l'affermazione di Bruno Nici possiamo concludere che in Toscana l'urbanizzazione è solidamente affermata «com'è ovvio in una regione di antica civiltà, ed è in progresso, come si addice ad una regione antica sì, ma ben viva» (NICE, 1966, p. 3). Ma soltanto una riflessione assume particolare rilievo per la nostra analisi, la constatazione del retaggio condizionante del passato sulle attuali reti urbane.

3. L'EMERGERE DELLE NUOVE RETI URBANE NELLA SECONDA METÀ DEL NOVECENTO

Alla fine della seconda guerra mondiale il fenomeno dello spopolamento acquista ulteriore spessore e ritmi sempre più intensi con l'abbandono delle aree rurali, soprattutto di quelle appenniniche, anche se raramente le migrazioni oltrepassavano i confini regionali.

Negli anni Cinquanta del secolo scorso in Toscana vi fu un'accentuata redistribuzione interna con un elevato grado di auto-contenimento della mobilità che si manifestò con l'abbandono⁽⁴⁾ dei centri minori e dei piccoli insediamenti rurali a favore delle nuove aree di attrazione che erano rappresentate dai centri urbani del Valdarno, delle altre valli minori e lungo le coste: in Toscana, la mobilità che ha fatto crescere le aree urbane e l'esodo rurale sono sempre stati autocontenuti entro i confini regionali e, nella maggior parte dei casi, entro gli ancor più limitati confini provinciali (ROMEI, 2001).

Nel periodo 1951-1961 nei comuni capoluogo di provincia risiedeva oltre un terzo della popolazione e i comuni con più di 10.000 abitanti rappresentavano il 26% della popolazione regionale (74 su 287). In questa fase di ricostruzione e di ripresa economica, il modello insediativo urbano rimane sostanzialmente simile al precedente con una relativa stabilità ancorata saldamente alle reti del passato.

Stabilità che prosegue anche nel decennio successivo nonostante compaiano segnali di un rafforzamento della dicotomia tra il Nord della regione, caratterizzato da dense reti urbane che innervano numerosi nodi a diverso grado di centralità, e il Sud segnato ancora da una scarsa presenza urbana di un certo rilievo e da reti urbane decisamente rarefatte, ad eccezione della fascia costiera dove l'urbanizzazione nastriforme si è diffusa contemporaneamente all'arrivo del turismo balneare di massa. L'area centrale, sostanzialmente corrispondente alla parte settentrionale della regione, cioè all'intero bacino idrografico dell'Arno e dei suoi affluenti, è caratterizzata da fenomeni al tempo stesso di polarizzazione

⁽⁴⁾ Nel decennio 1951-1961 si spostarono quasi due milioni di abitanti (considerando la mobilità totale la somma degli iscritti e dei cancellati dai registri anagrafici regionali).

e di reticularizzazione. In quest'area il processo di crescita urbana è evidente e segue logiche di tipo agglomerativo ed è in quest'area vasta che Becattini osserva un nuovo modello reticolare formato da insediamenti produttivi e abitativi ubicati lungo la valle dell'Arno, un territorio che identificò con il nome-concetto di «campagna urbanizzata» (BECATTINI, 1975) (Fig. 3).

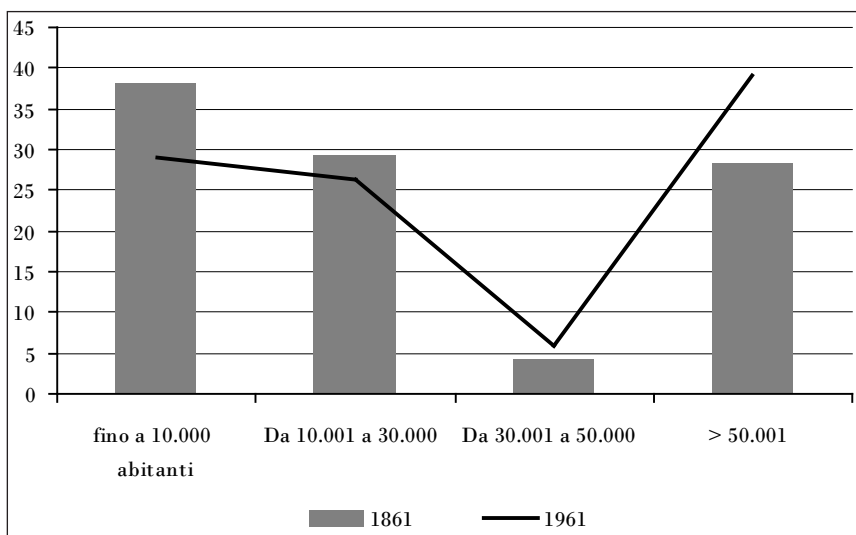


Fig. 3 - Comuni toscani, popolazione per classe di ampiezza demografica, percentuali, confronto anni 1861 e 1961.

Fonte: nostra elaborazione su Bandettini (1961).

Con grande anticipo sui tempi Charrier già verso la metà degli anni Sessanta del Novecento aveva individuato la formazione di un «bacino a tre teste» (CHARRIER, 1966), nucleo originario della futura area metropolitana che ha per nodi le aree urbane di Firenze, Prato e Pistoia⁽⁵⁾. Una vasta area metropolitana interconnessa, nata come una conurbazione nastriforme lungo le principali vie di comunicazione che è mano a mano diventata un'ampia area urbano-metropolitana a carattere sistemico sorretta da dense reti demografiche, produttive e di mobilità.

Le sinergie tra lo sviluppo industriale e la crescita urbana hanno inciso profondamente sull'organizzazione del territorio, le aree

⁽⁵⁾ Al censimento della popolazione del 1951 Firenze risulta la prima città della regione per peso demografico con 374.625 abitanti (al 1° gennaio 2010 ne ha 368.901), seguita da Livorno con 142.333 (160.742), Prato con 77.968 (186.798) e Pistoia con 77.783 (90.147).

urbano-industriali hanno agito da magneti polarizzanti avviando forti processi di agglomerazione spaziale e di concentrazione socioeconomica. Inoltre, l'industria prima e le attività terziario-turistiche poi hanno contribuito alla formazione della vasta urbanizzazione metropolitana all'interno della Toscana del nord e lungo la fascia costiera. In questo scenario, le aree collinari interne hanno risentito della fase di abbandono rurale e dello spopolamento ma poi, a partire dagli anni Settanta del Novecento, hanno in parte recuperato le posizioni iniziando ad attrarre flussi migratori e riavviando il processo di urbanizzazione.

4. LOGICHE DI AGGLOMERAZIONE E PROCESSI DIFFUSIVI

L'analisi dei processi insediativi urbani in Toscana si basa sia sull'utilizzo delle fonti censuarie con una periodizzazione basata su quattro momenti: i censimenti del 1951, 1971, 1991 e l'aggiornamento al 2010; selezione che mette in luce in maniera molto efficace i trend di questi ultimi sessant'anni. La scelta dei comuni con una popolazione superiore ai 10.000 abitanti è funzionale sia per evidenziare le logiche di agglomerazione/diffusione sia per eliminare il «rumore di fondo» dei piccoli comuni scarsamente urbanizzati.

Dall'esame della serie storica sessantennale (1951-2010) emerge ancora una volta la drastica perdita demografica dei comuni con meno di 10.000 abitanti (Fig. 4), a fronte di questa scelta precisa che segnala una preferenza della popolazione regionale ad abbandonare i piccolissimi comuni rurali, si delinea la tendenza verso la concentrazione della popolazione nei comuni con una soglia dimensionale superiore ai 10.000 abitanti; tendenza che prosegue anche nella variazione dell'ultimo decennio (2010-1991).

Più in generale, la concentrazione della popolazione è andata costantemente aumentando ad ogni variazione esaminata (1951-1971-1991-2010) e questo processo risulta tanto più evidente se calcoliamo la percentuale della popolazione residente nei comuni superiori ai 10.000 rispetto al totale della popolazione residente di ogni provincia toscana (Tab. 2).

Osservando le percentuali riferite alle IV classi di ampiezza demografica dal 1951 al 2010 si nota la forte persistenza del peso della seconda classe intermedia per le quali più che di transizione dimensionale verso classi superiori si può parlare di una vera e propria tenace persistenza nel corso del tempo: ad esempio nel 1951 la II classe assorbiva il 28% degli abitanti e nel 2010 la quota è rimasta pressoché inalterata. Approfondendo l'analisi emerge però un'interessante forma di transizione *intraclasse* e cioè se nel 1951 la maggior parte dei residenti si concentrava nei comuni compresi tra 10.000 e 15.000 abitanti (16,5%) invece la fascia più numerosa dei residenti si concentra tra 15.000 e 30.000 abitanti.

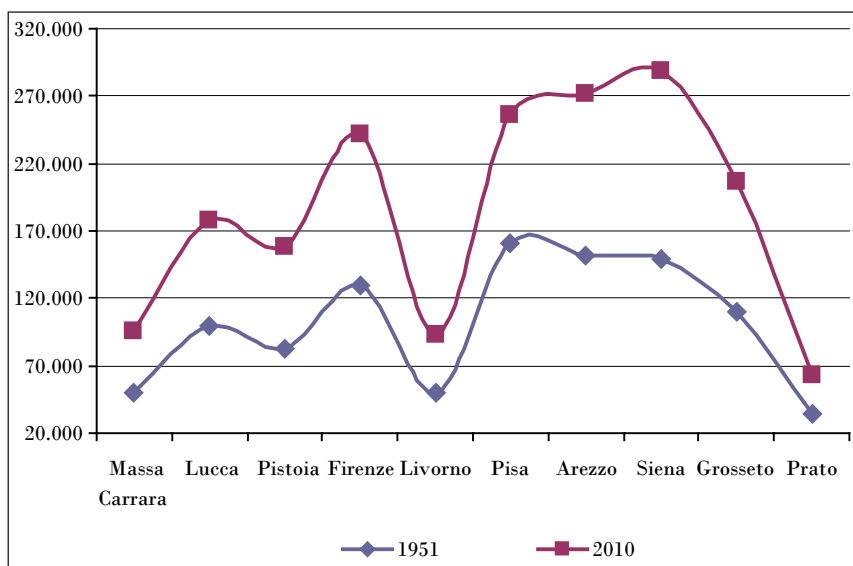


Fig. 4 - Popolazione minore di 10.000 abitanti, per provincia, 1951 e 2010, v.a.
 Fonte: dati Censimenti Istat; nostra elaborazione.

Infine, se nel 1951 il peso demografico percentuale della classe rurale era di poco inferiore a quello dei comuni urbani sessant'anni dopo i comuni urbani accentrano il 40,6% della popolazione regionale mentre quelli rurali il 23%.

Comuni toscani	1951	1971	1991	2010
I classe = fino a 10.000 abitanti	32,2	24,1	23,9	23,0
II classe = da 10.001 a 30.000	28,1	25,7	25,7	28,3
III classe = da 30.001 a 50.000	5,9	8,0	8,6	8,1
IV classe = > 50.001 abitanti	33,9	42,2	41,8	40,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Tab. 2 - Comuni toscani per classi di ampiezza demografica e variazione.

Anche a scala provinciale, si nota la grande persistenza che mantiene pressoché inalterata la gerarchia dimensionale dei centri urbani dal 1951 ad oggi, con soltanto pochissime eccezioni, sia per i nuovi «ingressi» nel gruppo dei comuni di oltre 10.000 residenti (solo 20 su 287), sia per le

decisamente poche «uscite» dal gruppo (7 su 287). Inoltre, già nel 1951 in tutte le provincie toscane la percentuale degli abitanti nei comuni con più di 10.000 abitanti oscillava dal 52% di Grosseto all'82% di Firenze; ad eccezione di quella senese, unica provincia con un valore inferiore al 50%. Questa tenacia può essere spiegata con una forte identità territoriale basata su reti sperimentate e consolidate.

Interessante anche il dato, aggiornato al 2010, sui comuni urbani della classe d'ampiezza con oltre 100.000 abitanti che in Toscana sono soltanto tre: Prato (quasi 190.000 abitanti), Livorno (circa 160.000), e il capoluogo regionale (371.282). Oltre al più consistente gruppo di dieci comuni compresi tra 50.000 e 100.000 abitanti; anche se, occorre ricordare il peso rappresentato dai comuni che hanno tra 10.000 e 30.000 abitanti (61 su 287).

Provando a cogliere gli elementi più significativi che contraddistinguono il – non folto – insieme dei comuni che hanno avuto incrementi demografici superiori al 30% (variazione dal 1951 al 2010) si individuano alcune peculiarità:

1. relativa vicinanza al capoluogo provinciale e/o regionale (sono tutti comuni compresi entro un raggio di 40 kmq);
2. buona accessibilità (stradale e ferroviaria);
3. dimensioni oltre i 15.000 abitanti.

Dunque, la dinamica del sistema urbano regionale sembra mosso da due processi di segno apparentemente contrastante perché da un lato, si manifestano evidenti forze agglomerative e dall'altro, prosegue la fase di diffusione-espansione-redistribuzione territoriale. In sintesi, i processi geo-insediativi che hanno plasmato il territorio regionale negli ultimi sessant'anni si inseriscono in un quadro di:

1. concentrazione e agglomerazione della popolazione nei comuni con una soglia demografica già alta nel 1951;
2. assenza di esasperate concentrazioni urbane di tipo gerarchico;
3. accentuato decentramento urbano evidente soprattutto attorno a Firenze (che perde sensibilmente abitanti) ma anche agli altri capoluoghi provinciali (ad esclusione di Grosseto);
4. le dinamiche demografiche, in tutti i comuni toscani, sono ormai da molto tempo caratterizzate da un saldo naturale pesantemente negativo e da un saldo migratorio blandamente positivo.

Il portato di questo lungo periodo di spostamenti e redistribuzione insediativa si manifesta visibilmente sul territorio toscano attraversato da processi di reticolarizzazione attorno ai nodi urbani segno anche della maggior diffusione pur sempre però all'interno di una vasta area centrale urbano-metropolitana (Fig. 5). Tuttavia, il modello urbano regionale

rimane ancora duale con accentuati squilibri territoriali tra le aree urbano-metropolitane della parte nord della regione, a elevata densità di reti e di nodi, e la parte sud ancora ipodensa che si polarizza attorno all'unico capoluogo provinciale in continuo aumento dal 1951 ad oggi⁽⁶⁾. Inoltre il dualismo urbano si presenta caratterizzato al suo interno da modalità che possono essere identificate come «concentrazione decentralizzata», o meglio ancora, di «multicentralità distribuita» (DEMATTEIS, 1997) poiché la maggior parte dei nodi urbani (che controllano i rispettivi sistemi locali) è attraversata da dinamiche diffusive e redistributive.

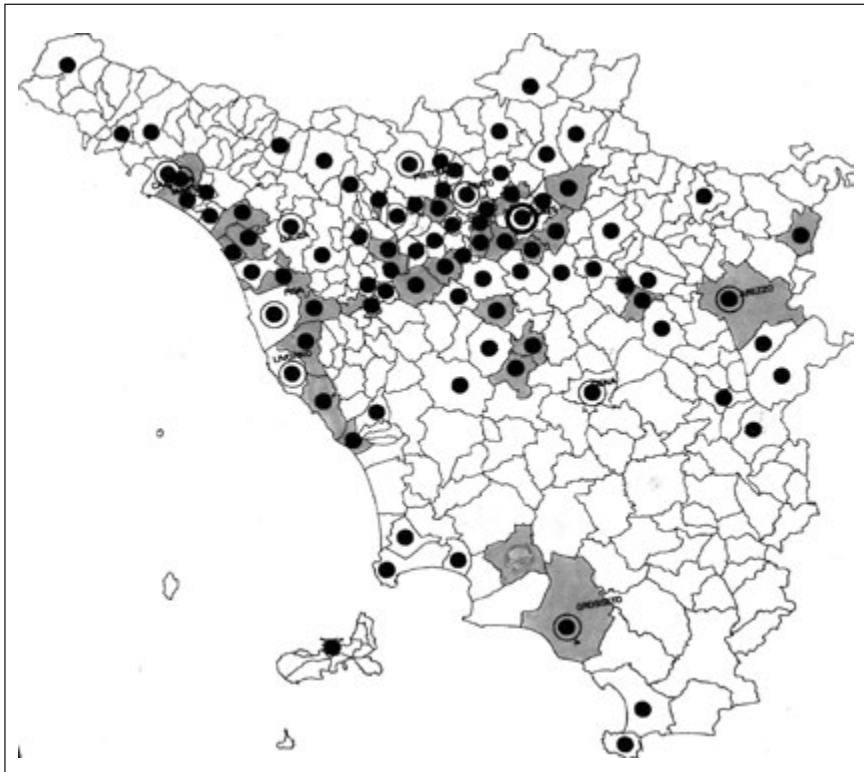


Fig. 5 - La rete urbana toscana nel 2010 e le variazioni di popolazione dal 1951 al 2010.

Legenda: in grigio i comuni che hanno avuto un incremento superiore al 30% dal 1951 al 2010; con il cerchio i comuni che hanno al 1° gennaio 2010 più di 10.000 abitanti.

Fonte: Censimenti Istat; Regione Toscana; nostra elaborazione.

⁽⁶⁾ Per esempio la città di Grosseto ha fatto registrare una variazione demografica pari all'111% dal 1951 al 2010.

Le interazioni di rete tra i nodi urbani localizzati su una relativamente limitata – come ad esempio la Valle dell'Arno e la fascia costiera – possono facilitare, tramite le economie di rete, anche quelle città con una taglia dimensionale minore (ma sempre superiore ai 10.000 abitanti). In altri termini, lo svantaggio legato al peso demografico più limitato può essere agevolmente recuperato attraverso l'appartenenza a reti centrali di tipo urbano-metropolitano. Infatti, e non è un caso, che i comuni con un tasso di incremento elevato (sia nell'arco dei sessant'anni analizzati, sia negli ultimi dieci anni) siano stati proprio quelli contigui e/o nel mezzo delle due grandi aree urbanizzate della Toscana: quella interna e quella costiera.

Ma soprattutto dall'analisi delle reti urbane toscane emerge l'importanza di possedere una rete urbana storicamente rilevante e articolata al suo interno su una pluralità di nodi al vertice dei singoli sistemi locali, nodi che superino i 10.000 abitanti, considerata come la soglia «minima» per garantire la stabilità e il dinamismo.

5. CITTÀ, RETI AUTOGENERATIVE E RETI URBANE

Già dall'Ottocento in poi le città hanno vissuto importanti trasformazioni morfologico-funzionali che possono essere analizzate attraverso l'evoluzione dei modelli insediativi a partire dalla prima fase della crescita urbana del secolo XIX, alla formazione di vaste e dense aree metropolitane dalla seconda metà del XX secolo fino ad oggi. Questa spirale evolutiva urbana poggia su tre fattori: la rivoluzione dei trasporti, la crescita demografica e il procedere dell'industrializzazione che hanno rimodellato le relazioni tra spazio rurale e spazio urbano, tra aree ipodense e aree iperdense.

Le tradizionali funzioni urbane si sono complessificate e si sono sviluppate reti e relazioni integrate con i sistemi regionali, nazionali e globali di riferimento sempre più vasti, reti di trasporto dove scorrono e si scambiano flussi materiali e immateriali: persone, informazioni, merci. La città si è sviluppata, è cresciuta dilatandosi ed estendendosi lungo i più importanti assi radiali, «colonizzando» territori sempre più ampi sia tramite la fusione con centri urbani minori pre-esistenti sia per espansione pura e semplice. Ogni città, a prescindere dalla dimensione, è nodo e rete al tempo stesso. Nella realtà odierna le aree urbano-metropolitane e le città agiscono come nodi morfologicamente espansivi, come propulsori diretti di territorializzazione che alimentano fenomeni urbano-espansivi (conurbazione, periurbanizzazione, città-regione, aree metropolitane) lungo le principali direttrici di comunicazione.

In altre parole le reti rappresentano dei veri e propri agenti di territorializzazione dello spazio urbano locale e globale, agenti caratterizzati

da pulsioni espansivo-agglomerative che si autogenerano creando una spirale di concentrazione-diffusione attorno ai nodi urbani (ROMEI, 2007). Il baricentro delle reti locali ruota attorno alla città, da essa partono e su di essa convergono le principali arterie di comunicazione e di trasporto che irrorano l'intero sistema regionale: «le reti urbane costituiscono la vera struttura regionale di ogni paese» (GEORGE, 1964, p. 242). In altri termini i sistemi urbani sono organismi complessi e dinamici che – come ogni struttura vivente – portano sempre con se le tracce del passato evolutivo e questo è tanto più vero nelle città dove l'identità geostorica derivante dal passato è alimentata da reti stabili intessute nel territorio alle diverse scale che generano ricchezza attraverso l'agglomerazione e la specializzazione produttiva.

BIBLIOGRAFIA

- BANDETTINI P., *La popolazione della Toscana alla seconda metà dell'Ottocento*, Roma, Archivio economico dell'Unificazione italiana, vol. III-IV, fasc. 1, 1956, pp. 1-130.
- BANDETTINI P. (a cura di), *La popolazione della Toscana dal 1810 al 1959*, Firenze, Camera di Commercio, Industria e Agricoltura, Scuola di Statistica dell'Università di Firenze, 1961.
- BARUCCI P., «La popolazione toscana dall'inizio dell'800 a oggi», *Il Ponte*, 18, 1962, n. 2, pp. 1674-1678.
- BECATTINI G., *Lo sviluppo economico della Toscana*, Firenze, IRPET, 1975.
- CHARRIER J.B., «L'organisation de l'espace dans une "aire métropolitaine": le bassin de Florence-Pistoia», *Annales de Géographie*, 75, 1966, pp. 57-83.
- DEMATTEIS G. e BONAVERO P. (a cura di), *Il sistema urbano nello spazio unificato europeo*, Bologna, il Mulino, 1997.
- GEORGE P., *Geografia delle città*, Napoli, ESI, 1964.
- GOTTMANN J., *Since Megalopolis*, Baltimore and London, Johns Hopkins University Press, 1990.
- IRPET, *Aspetti demografici del processo di urbanizzazione in Toscana 1945-1970*, Firenze, IRPET, 1975.
- MORI G., «Dall'unità alla guerra: aggregazione e disgregazione di un'area regionale», in *Le regioni dall'unità ad oggi. La Toscana*, Torino, Einaudi, 1986, pp. 5-342.
- NICE B., «Osservazioni sul sistema urbano della Regione Toscana», *Arti e Mercature*, 3, 1966, n. 1, pp. 3-8.
- ROMEI P., «Il sistema metropolitano fiorentino. Tra governo locale ed economia globale», *Rivista Geografica Italiana*, 105, 1998, n. 4, pp. 229-256.
- ROMEI P., «Popolazione e modelli insediativi», in M. TINACCI MOSSELLO, *La sostenibilità dello sviluppo locale*, Bologna, Pàtron, 2001, pp. 151-170.
- ROMEI P., «Morfologia urbana e relazioni spaziali. Firenze tra flussi reali e virtuali», *Rivista Geografica Italiana*, a. 111, 2004, n. 4, pp. 645-671.
- ROMEI P., «Reti urbane: agglomerazione, mobilità e sviluppo economico», in F. DINI (a cura di), *Despecializzazione, rispecializzazione, autoriconoscimento*, Genova, Brigati, 2007, pp. 59-77.
- www.istat.it (censimenti).
- www.regione.toscana.it (statistiche demografiche).

RIASSUNTO – *Origini ed evoluzione del modello insediativo toscano* - L'analisi adotta una chiave interpretativa di tipo evolutivo per leggere le dinamiche del processo di urbanizzazione che ha interessato la Toscana dal 1861 ad oggi. Le reti urbane toscane presentano un evidente dualismo Nord-Sud che è in parte retaggio delle storiche modalità di urbanizzazione. Dal dopoguerra in poi le reti urbane regionali hanno attraversato fasi di concentrazione e al tempo stesso di diffusione selettiva. Attualmente, emerge l'estesa urbanizzazione metropolitana che interessa quasi tutti i comuni della Toscana interna del Nord, lungo l'intera vallata dell'Arno e la relativa rarefazione delle reti urbane nella parte meridionale della regione segnata modalità più di tipo centralistico-agglomerative che policentrico-diffusive.

SUMMARY – *Origin and evolution of urban Tuscany model* - At the beginning of 1950 in Tuscany the regional urban networks were almost similar to those of 1861. During the following period from 1951 to 2010 urban processes were characterized by dynamics of concentration and agglomeration. But at the same time a selective urban sprawl appears all around the main cities, even if it is necessary to emphasize the strong stability during the time of the municipalities with more than 10.000 inhabitants. Currently, a dual model can be described. The first model concerns the metropolitan agglomeration: the network around the metropolitan urbanization, which interests the northern inner Tuscany along the entire valley of the Arno river, and the metropolitan urban network of the coast. The second model, in the southern part of the region, is organized around one hierarchical urban node with more scattered settlements.

GIANLUIGI SALVUCCI*

LA CITTÀ TRA SCALA GEOGRAFICA E RETE POLICENTRICA: L'AREA URBANA A DESTINAZIONE PREVALENTE DI ROMA

1. DEFINIRE LA CITTÀ PRIMA DEI SUOI PROBLEMI: LA SCELTA DELLA SCALA DI INDAGINE

Negli anni Settanta Chabot osservava come della città si conoscessero tutte le implicazioni sociali e ambientali ma in realtà non si sapesse darne una definizione univoca, individuarla nel territorio come unicità. L'interpretazione migliore di città è quella di Hoover (MUSSO e BURLANDO, 1999) in cui si somma la concezione spaziale di un luogo deputato a svolgere una determinata attività e alla necessità della sua condivisione. Questa visione porta alla costruzione di una città che si divide dalla campagna (CELANT, 1988) dove esiste uno spazio terziarizzato ed uno rurale, ma la realtà attuale è più complessa. Individuare la città osservando il territorio è un esercizio assai ben più complesso della semplice osservazione del profilo urbano di CLARK (1951). Serve a poco conoscere i luoghi di maggiore concentrazione della popolazione, questi esprimono semmai la funzione residenziale una delle funzioni urbane. La città non più identificata dalle mure medioevali, né dal vuoto rurale è divenuta un organismo policentrico, che si incastra con le altre in mosaico territoriale sempre più complesso. Da questa complessità nasce l'esigenza di un cambiamento di scala per un'analisi a rete (CAMAGNI, 1993). La complementarità dei luoghi, porta alla mobilità delle persone (ULLMAN, 1980) e alla visione di una città condivisa molto più ampia del comune amministrativo di appartenenza. Significa che tutti i lavoratori pendolari che gravitano su Roma si

* *ISTAT, Strumenti territoriali per i censimenti e le attività post censuarie, MTC/B.*

considerano romani, perché condividono lo spazio del comune di Roma per la maggior parte della loro giornata (TOSCHI, 1962).

La visione di città che si propone è una sintesi dei pensieri fin qui brevemente esposti, che parte dalla domanda di condivisione di uno spazio urbano per le diverse attività sociali della popolazione. Essendo vero che ogni attività sociale occupa una porzione di suolo (CELANT, 1990) si rende necessario che gli individui scelgano tali luoghi in base ai propri vincoli di bilancio familiare. Accade infatti che il prezzo delle abitazioni non risulti sostenibile per certi livelli di reddito imponendo di spostare la domanda residenziale altrove. Tuttavia non è detto che accada lo stesso sul mercato del lavoro andando a creare uno squilibrio compensato tra i due mercati. Gli eccessi di domanda di lavoro da parte di Roma si compensano con l'eccesso di domanda di abitazioni nella sua periferia, il prezzo di questo equilibrio è un innalzamento della mobilità (SALVUCCI, 2010).

La riflessione di TOSCHI (1962) nel considerare la città-regione piuttosto che la regione-città è una riflessione ancora valida che deve essere ampliata e riproposta perché significa individuare un organismo capace di influenzare un territorio più ampio. Questa è identificabile nella statistica ufficiale col sistema locale del lavoro, dove il centro principale di destinazione dei flussi diviene la città che attrae a sé tutto il sistema, ma questa realtà è forse eccessivamente semplificata in modo policentrico in continua evoluzione. All'interno dei sistemi locali esistono infatti altri sub sistemi esistono altri centri oltre il principale che meritano la giusta attenzione. Il sistema città è un sistema a rete in cui prevalgono i nodi rispetto i collegamenti, essi hanno una propria specificità, un'identità che indica una funzione nel sistema policentrico a cui appartengono e giustificano i flussi di persone. Semplificando enormemente, riducendo le attività socioeconomiche svolte dalla popolazione ad un'attività residenziale ed una lavorativa, la città può essere definita come l'insieme dei luoghi che garantiscono ad una popolazione l'espletamento di queste attività nell'arco della giornata. Una definizione che rimanda ad Hoover ma che vuole introdurre un impianto metodologico particolare.

2. COSTRUIRE LA RETE PER INDIVIDUARE L'AREA URBANA A DESTINAZIONE PREVALENTE

L'osservazione dei fenomeni implica l'analisi del pendolarismo come movimento di persone regolare, che lega i diversi luoghi in un'unica area di comuni contigui dove gli occupati lavorano almeno per il 70% individuando il Daily Urban System (MARTELLATO e SFORZI, 1990; ANTIKAINEN, 2005).

La statistica ufficiale, per individuare tali aree ha posto una soglia limite, del tutto arbitraria, dal momento che la popolazione di Roma è

costituita da tutti coloro che quotidianamente si trovano nel territorio comunale per motivi di studio e lavoro. Quel 30% di pendolari non considerati appartenere al sistema locale di Roma, hanno una numerosità pari a quella di diversi comuni italiani aggregati tra loro. Si potrebbe sostenere che Roma sia un caso particolare oppure eliminare il ricorso ad un limite per scegliere un algoritmo di aggregazione, come avviene nel modello di Christaller. Un «servizio urbano» potrebbe essere costituito dalla domanda di lavoro da parte del centro principale e quella di studio, esiste allora una portata per questo servizio intesa come distanza massima che il soggetto è disposto a percorrere per poterlo consumare. Questa distanza non è univoca, e forse non ha senso considerare una distanza fisica ma sarebbe opportuno passare ad una funzionale (CONTI, 1996) pur restando ancora un problema di arbitrarietà. Ipotizzando di limitare l'area ai comuni raggiungibili entro una certa soglia oraria non si terrebbe conto delle differenze infrastrutturali presenti nel territorio.

L'analisi del collettivo dei pendolari si basa su molteplici caratteri, destinazione, distanza, tempo, occorre decidere quale sia quello fondamentale. Considerare la destinazione significa utilizzare un carattere qualitativo sconnesso, che limita la possibilità di analisi alla mera operazione di confronto tra gli individui. Tuttavia è questa la vera chiave di lettura territoriale: considerare la destinazione prevalente per ogni comune ovvero la moda di ogni distribuzione comunale mostra il vero legame tra centri. Se da un punto di vista statistico la moda è il centro di posizione della distribuzione che ne offre meno informazioni, ciò non toglie che resta comunque quello più rappresentativo delle scelte effettuate dalle unità statistiche del collettivo non applicando limiti di soglia dimensionale dei suoi residenti.

La distanza che si intende percorrere in termini fisici e temporali deve considerarsi alla luce del costo generalizzato di trasporto percepito dal soggetto tenendo conto, della complementarità dei luoghi (origine e destinazione). In prima battuta si aggregano i comuni che hanno una determinata destinazione prevalente, ma è evidente che la maggior parte dei comuni gravitano su se stessi. Questo fa sì che debbano essere riconosciuti come dei centri. Se si escludono i flussi intracomunali accade allora che i comuni gravitano su un numero ristretto di destinazioni, in un modo simile ai sistemi locali del lavoro. Vengono individuate in questo modo le aree urbane a destinazione prevalente, che devono essere esaminate a diversi livelli di scala geografica.

2.1. L'intensità dei legami nella rete

La distinzione tra le aree a destinazione prevalente e i sistemi locali del lavoro non è tanto nella loro individuazione quanto nel modello urbano

che rappresentano. Il sistema locale non considera i flussi intermedi offrendo una visione centro periferia, mentre l'area a destinazione prevalente individua rapporti nel sistema considerato e tra i sistemi considerati.

Dalla metodologia esposta nel paragrafo precedente, emergono due diversi livelli di intensità tra i centri appartenenti all'area considerata. Le distribuzioni sulle destinazioni per comune possono includere o meno il luogo di origine. Se lo includono e la destinazione prevalente è un comune diverso da quello di origine allora si raggiunge il livello di integrazione più elevato tra questi centri. In questi casi emergono situazioni di inadeguatezza locale nell'offerta di occasioni di lavoro che portano a cercare integrazioni con altri luoghi. Se non vengono considerati i flussi intracomunali, la destinazione prevalente è indice di un legame più debole rispetto al primo caso, infatti il comune in questo caso ha una sua identità ma non riesce a soddisfare interamente la domanda di lavoro della popolazione e crea legami complementari con centri più grandi offrendo loro una funzione residenziale.

Nel caso dell'area romana le due situazioni sono rappresentate nelle Figg. 1 e 2. Si noti come i comuni coinvolti non sono necessariamente

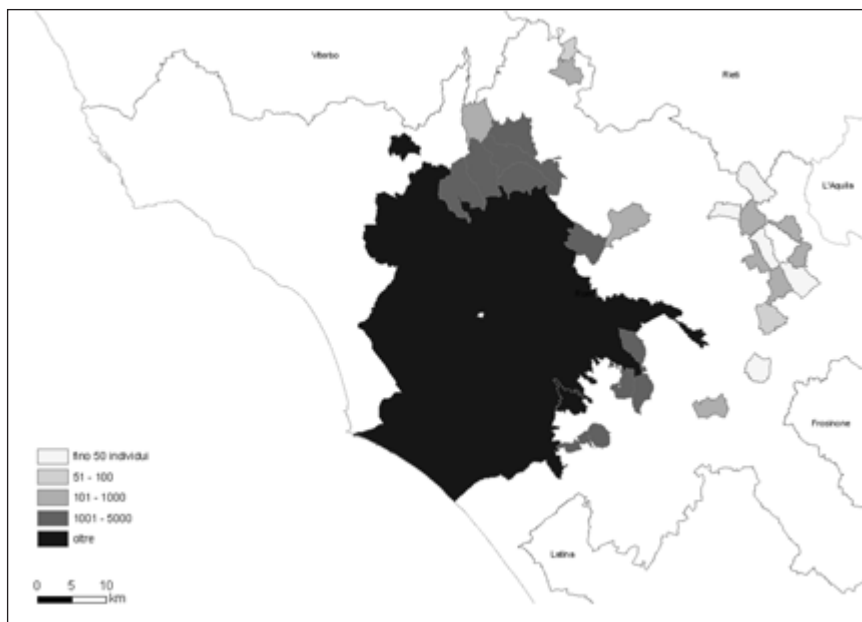


Fig. 1 - Flusso su Roma dei comuni che appartengono all'area di alta intensità di attrazione.

Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

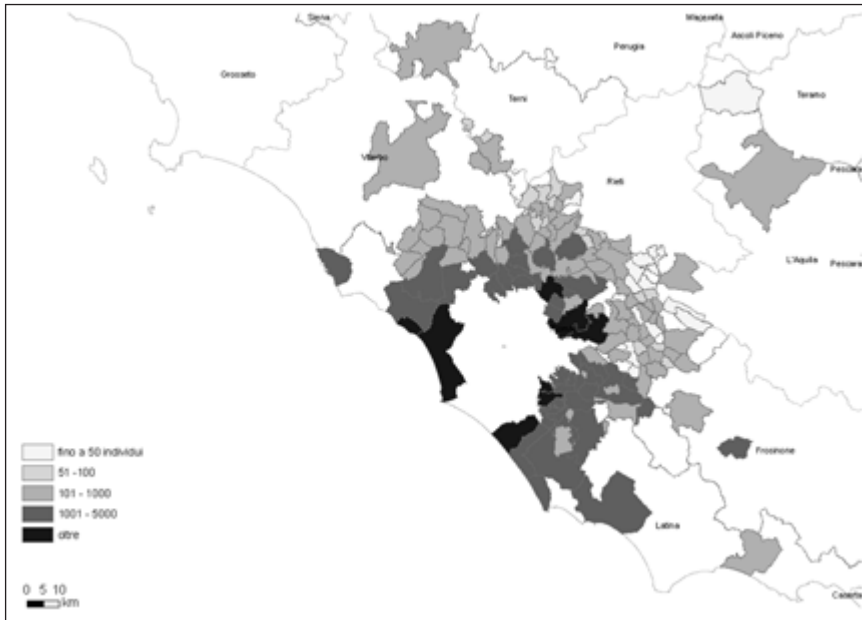


Fig. 2 - Flusso su Roma dei comuni che appartengono all'area di bassa intensità di attrazione.

Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

contigui, segno che la volontà di soddisfare il bisogno di lavorare e di studio supera qualsiasi concezione di distanza fisica o funzionale. Il risultato è influenzato dal rango del comune (ALLEVA e CELANT, 1990). Un comune di rango superiore, come nel caso di Roma, ha un traffico intracomunale notevolmente superiore a quello extracomunale, al contrario un comune di rango inferiore ad esempio Montecompatri ha un flusso di persone verso Roma superiore a quelle che restano a lavorare all'interno dello stesso comune. Pertanto sono stati determinati i comuni dove pur considerando gli spostamenti interni, risulta Roma la modalità prevalente. In questo caso il legame di attrazione è altamente intenso e significativo di un elevato livello di coesione.

3. L'AREA URBANA A DESTINAZIONE PREVALENTE DI ROMA

La «città» di Roma così individuata è particolarmente complessa sia per la vastità del territorio considerato, frutto della volontà dei pendolari delle distanze che sono disposti a percorrere. Il centro gravitazionale

attrae lavoratori da molte regioni italiane, al 2001 si rilevavano 214.352 individui che regolarmente si recavano nella capitale, escludendo i pendolari residenti pari a 1.228.538 unità. Si consideri che a livello regionale ben 204.542 individui dal Lazio si recavano su Roma, più di 3.000 unità provenivano dalla Campania e altrettante dall'Umbria, e ancora 500 pendolari dalla Toscana (elaborazione su dati ISTAT, 2001). Si tratta di stime che non tengono conto del traffico irregolare che comunque esiste sulle strade e le infrastrutture verso la capitale. Per analizzare questi fenomeni occorre poter avere una diversa visione dell'area a diverse scale. Il sistema creato si compone di sub sistemi concepiti a partire dalle aree attraversate dalla popolazione. Per individuarli non si può ricorrere alle informazioni dell'ISTAT che non indica i percorsi effettuati da parte dei pendolari. Utilizzando i risultati proposti dai siti per il calcolo del percorso, è possibile individuare i comuni che si riversano sugli assi principali in entrata sulla capitale. Il grafo stradale così ottenuto può essere suddiviso in rami a seconda della consolare in entrata nella capitale (Fig. 3). Questa metodologia può essere estesa naturalmente a qualsiasi comune e consente di analizzare i flussi in entrata a seconda della direttrice.

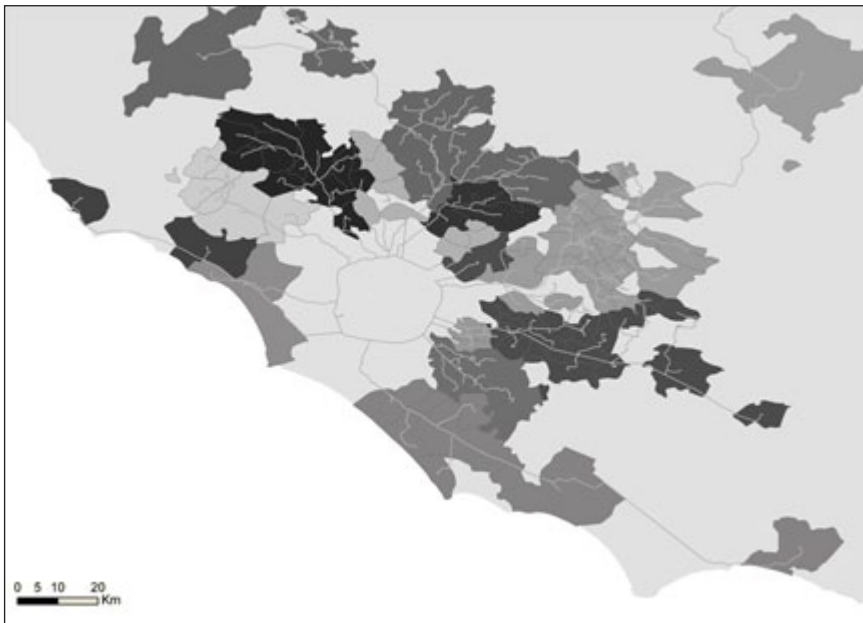


Fig. 3 - Sub sistemi dell'area di attrazione a destinazione prevalente su Roma.

Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

Il fenomeno della mobilità necessita anche di una visione ad una scala con estensione più ampia per cui ricordando che nel creare l'area il comune a destinazione prevalente è stato reinserito nella stessa, ma in realtà anche questo ha una sua destinazione prevalente diversa dall'origine. Bisogna verificare quali siano i collegamenti tra questi due centri, ad esempio nel caso di Roma questa si riversa su Fiumicino ma dal momento che il comune aeroportuale si riversa sulla capitale è implicito che entrambi appartengano al sistema di Roma. Diverso è il caso di altri comuni ad esempio Viterbo, centro di un proprio sistema a sua volta collegato a Roma (Fig. 4).

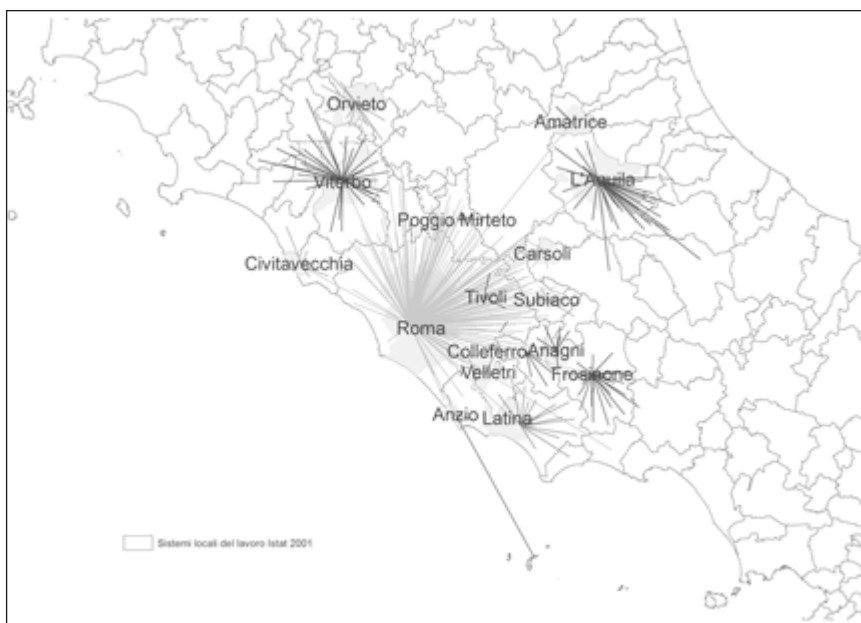


Fig. 4 – I sistemi connessi all'area urbana a destinazione prevalente di Roma.

Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

4. ANALISI DEI FLUSSI OLTRE I LIMITI AMMINISTRATIVI

Le applicazioni pratiche del modello proposto in ambito della mobilità consentono di visualizzare le problematiche di traffico inerenti la capitale. In particolare i tempi impiegati per raggiungere il luogo di lavoro e di studio devono essere considerati in relazione a quelli ottenibili in assenza di traffico. Il confronto per fascia oraria di uscita è stato inserito in un modello coreografico (Fig. 5) dove nella colonna di sinistra



Fig. 5 - Modello coreografico del traffico nell'Area a destinazione prevalente di Roma.

Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

sono evidenziati in grigio scuro i tempi prevalenti dichiarati per classe di tempo impiegata evidenziati in nero se superiore a quella ottimale, mentre nella colonna di destra per la stessa fascia oraria sono confrontati i tempi prevalenti dichiarati dei mezzi privati e quelli pubblici, evidenziando in grigio chiaro i comuni da cui è più rapido il mezzo pubblico per arrivare a Roma. Il modello coreografico proposto permette di individuare le cause e l'origine del fenomeno che si manifesta a partire dai centri della rete più lontani fin dalle prime ore del mattino. Le diverse dotazioni infrastrutturali producono scelte ottimali diverse in termini di modalità di trasporto, in particolare tra mezzo pubblico e privato, nelle diverse fasce orarie. Emergono difficoltà dei comuni periferici dell'area romana, nell'utilizzo dei servizi pubblici che pur essendo più rapidi del mezzo privato non risultano agevoli e vengono scartati a scapito dell'immobilità nelle strade.

Si rende evidente in questo ambito prendere in considerazione le relazioni tra centri dell'area per poter arrivare ad una pianificazione coerente con le esigenze considerate a diverse scale.

Quella proposta è una visione dinamica di un fenomeno, il pendolarismo, che sicuramente non è statico. È quanto mai opportuno che tale dinamismo diventi l'oggetto dell'analisi e la chiave di lettura del fenomeno stesso. A vari livelli è opportuna una *governance* capace di inquadrare il fenomeno dividerlo e riaggregarlo. Migliorare la mobilità di Roma significa dunque prendere in considerazione da dove provengono i lavoratori della capitale. Gestire meglio quelle infrastrutture e potenziarle in un'ottica di rete che va ben oltre i confini amministrativi. Sono state create delle partizioni funzionali alla volontà di scegliere quel centro. Si deve essere consapevoli che gli interventi migliorativi produrranno effetti moltiplicativi delle scelte. È chiaro che se vengono migliorate le infrastrutture dalla periferia verso il centro questo accorciamento della distanza percepita induce la popolazione a spostarsi fuori, incrementando i fenomeni di conurbazione. La città è dunque un organismo in evoluzione che supera i confini creandone di nuovi. Se si continuerà a guardarla in maniera statica senza la necessaria cooperazione dei soggetti amministrativi coinvolti sarà ben difficile riuscire a pianificare in maniera organica la mobilità.

BIBLIOGRAFIA

- ALLEVA G. e CELANT A., *Struttura urbana e terziario alle imprese*, Milano, CNR, 1990.
- ANTIKAINEN J., «The concept of functional urban area. Findings of Espon project 1.1.1», *Informationen zur Raumentwicklung*, Heft, 2005.
- CAMAGNI R., *Le reti di città: teoria, politiche e analisi nell'area padana*, Milano, Franco Angeli, 1993.
- CARDINALE B., *Mobilità delle merci e sostenibilità urbana: dinamiche territoriali e politiche di intervento*, Bologna, Pàtron, 2009.
- CELANT A., *Nuova città, nuova campagna: l'Italia nella transizione*, Bologna, Pàtron, 1988.
- CELANT A., *I fondamenti della geografia economica*, Roma, Kappa, 1990.
- CHABOT G., *Trattato di geografia urbana*, Padova, Marsilio, 1970.
- CHRISTALLER W., *Le località centrali della Germania meridionale: un'indagine economico-geografica sulla regolarità della distribuzione e dello sviluppo degli insediamenti con funzioni urbane*, Milano, Franco Angeli, 1980.
- CLARK C., «Urban population densities», *Journal of the Royal Statistical Society, Series A (General)*, 114, 1951, n. 4, pp. 490-496.
- CONTI S., *Geografia economica: teorie e metodi*, Torino, UTET libreria, 1996.
- HANSEN, N., «The economic development of border regions», *Growth and Change*, 8, 1977, pp. 2-8.
- MARTELLATO D. e SFORZI F., *Studi sui sistemi urbani*, Milano, Franco Angeli, 1990.
- MUSSO E. e BURLANDO C., *Economia della mobilità urbana*, Torino, UTET, 1999.
- SALVUCCI G., «Valori immobiliari e pendolarismo nell'area metropolitana romana», in Atti del convegno *Roma: quali progetti per il territorio metropolitano?*, Società Geografica Italiana, Milano, Franco Angeli, 2010.
- TOSCHI U., «La città e i suoi problemi», *Rivista Geografica Italiana*, 1962.
- ULLMAN E., *Geography as Spatial Interaction*, Seattle, University of Washington Press, 1980.

RIASSUNTO – *La città tra scala geografica e rete policentrica: l'area urbana a destinazione prevalente di Roma* - Il concetto di città supera la scala comunale, e va ben oltre qualsiasi ripartizione si voglia applicare. Scopo di questo lavoro è tornare ai classici, partendo da un concetto di città come luogo in cui condividere una o più funzione urbana. Se si considera come funzione quella lavorativa, il rimando è al sistema locale del lavoro (MARTELLATO e SFORZI, 1990) che costituisce un modello di città funzionale come un luogo di condivisione di un'attività sociale (HOOVER, in MUSSO e BURLANDO, 1999). La scala geografica di quest'area supera il limite comunale, con una funzione residenziale svolta nel comune di origine e quella lavorativa prevalentemente nel comune di destinazione che da nome al Sistema considerato, una suddivisione spaziale che porta al modello gerarchico (HANSEN, 1977). Si tratta sostanzialmente di un modello centro periferia, dove si nascondono i flussi intermedi, che possono emergere solo in un approccio a rete (CAMAGNI, 1993). La proposta metodologica parte dalla volontà prevalente di dirigersi verso un centro a partire dai dati sul pendolarismo (ISTAT, 2001). L'applicazione del modello ha prodotto una ripartizione simile a quella dei sistemi locali del lavoro (SALVUCCI, 2010) facendo emergere i flussi pendolari tra i diversi comuni coinvolti. In questo modo è stata introdotta la «distanza funzionale» percezione della «distanza fisica» in termini di tempi e costi di trasporto affrontata per raggiungere quotidianamente un determinato luogo di lavoro o di studio. La spiegazione della volontà di dirigersi verso determinati comuni deriva dal diverso rango urbano, specificità di un centro legata alla presenza di servizi, che in questo caso diventano occasioni di

lavoro con redditi offerti diversi. L'interdipendenza tra luoghi non dipende allora dalla carenza dei servizi (HANSEN, 1977) ma dalla volontà di risiedere in luoghi diversi da quelli in cui si lavora. Le conseguenze territoriali sul concetto di città sono evidenti, la dislocazione della funzione residenziale si dissocia da quella lavorativa aumentando la richiesta di mobilità.

SUMMARY – The city in between geographical scale and policentric network: the priority-destination urban area of Rome - The purpose of this work is to return to the classics, starting with a concept of the city as a place to share one or more urban function. When you consider how that function, the reference is to the local system (MARTELLATO e SFORZI, 1990) which constitutes a model of functional city as a place of sharing a social activity (HOOVER, in MUSSO e BURLANDO, 1999). It is essentially a suburban Center model, where they hide intermediate streams, which may emerge only in a network approach (CAMAGNI, 1993). The methodological proposal departs from prevailing will head towards a Center from data on commuting (ISTAT, 2001). The application of model has produced a breakdown similar to that of local systems of work (SALVUCCI, 2010) bringing out commuter flows between the various municipalities involved. In this way introduced the «functional separation» perception of «physical distance» in terms of time and cost of transport addressed to reach a certain place of daily work or study. The explanation of the will to move towards certain municipalities derives from different urban rank, specificity of a health related to the presence of services, which in this case becomes job opportunities offered different income. The interdependence between sites does not depend then from lack of services (HANSEN, 1977) but from the desire to reside in places other than those where you work. Territorial consequences on the concept of cities are obvious, the dislocation of the residential function dissociates itself from that work by increasing the demand for mobility.

Sessione 7

GEOGRAFIE DELL'AMBIENTE

MARCO BAGLIANI* E ANTONELLA PIETTA**

CONTABILITÀ AMBIENTALE E IMPRONTA ECOLOGICA PER LETTURE GEOGRAFICHE: RELAZIONI ORIZZONTALI, TRANSCALARITÀ E TERRITORI

1. INTRODUZIONE

Da sempre la riflessione geografica ha fatto uso, in modi più o meno marcati ed espliciti, di indicatori⁽¹⁾ di vario tipo per esaminare e rappresentare i diversi aspetti e le differenti proprietà che caratterizzano i territori. Tra gli altri, CORNA PELLEGRINI afferma che «la necessità di cogliere i diversi aspetti della realtà territoriale, e quindi di misurarne per quanto possibile i caratteri sia fisici che antropici, fa parte da sempre della riflessione geografica» (CORNA PELLEGRINI, 1996, p. 49).

In questi ultimi anni, in campo ambientale, si vanno sempre più diffondendo studi ed analisi che prendono in considerazione una nuova classe di indicatori raggruppati in sistemi di contabilità ambientale, ossia metodologie che mirano a descrivere l'intero insieme di relazioni

* *Istituto Ricerche Economico Sociali (IRES) Piemonte.*

** *Dipartimento di Studi Sociali dell'Università degli Studi di Brescia e Istituto di Ricerche Interdisciplinari sulla Sostenibilità (IRIS).*

La ricerca è stata condotta congiuntamente dai due autori. La stesura finale, tuttavia, è da attribuire per i paragrafi 3, 3.2, 4.2 a Marco Bagliani, per i paragrafi 2, 3.1, 4.1 ad Antonella Pietta e per l'introduzione e le conclusioni ad entrambi.

⁽¹⁾ Per indicatore si intende un'entità che consente di avere una rappresentazione sintetica di un fenomeno più complesso. Più in generale è possibile affermare che un'entità «A», che chiamiamo indicatore, e che può essere costituita da una qualità, una caratteristica, una proprietà fisica direttamente misurabile o comunque osservabile, viene utilizzata al posto di un'altra entità «B», non direttamente misurabile o troppo complessa per essere misurata (SEGRE e DANSE-RO, 1996, p. 168; BAGLIANI e PIETTA, 2008a, p. 79).

tra la società e l'ambiente che caratterizza il metabolismo del sistema socioeconomico di un territorio.

Questo articolo si focalizza su uno dei più diffusi tra questi nuovi sistemi di contabilità ambientale: l'Ecological Footprint Accounting (EFA) ossia la contabilità basata sull'impronta ecologica. Si tratta di uno strumento che in tempi recenti si è diffuso ed è stato fatto proprio anche all'interno delle riflessioni geografiche (tra questi: NIJKAMP, ROSSI e VINDIGNI, 2004; MUNDAY e ROBERTS, 2006; SEYFANG, 2006; BAGLIANI e DANSERO, 2011; BAGLIANI e PIETTA, in stampa). L'obiettivo del contributo è costituito dal tentativo di mostrare come l'adozione di un sistema di contabilità ambientale consenta di contribuire a costruire una lettura geografica di un territorio. A tal fine, l'analisi si snoda su un duplice piano di tipo teorico-metodologico, dato dalla proposta di una riflessione critica su punti di forza e di debolezza dell'EFA sia in sé, ossia da un punto di vista tecnico, sia quale sistema per cogliere la complessità del territorio e i rapporti tra scale diverse. Al fine di evidenziare, seppure per sommi capi, tali aspetti anche da un punto di vista empirico, vengono illustrati due casi studio.

2. L'ECOLOGICAL FOOTPRINT ANALYSIS (EFA)

Il concetto di *impronta ecologica* (Ecological Footprint – EF) è stato introdotto da REES (1992) all'inizio degli anni Novanta ed è stato successivamente sviluppato dallo stesso Rees e da Wackernagel, oltre che da numerosi altri autori, che hanno contribuito alla rapida espansione e approfondimento della metodologia e delle sue applicazioni a varie scale geografiche.

L'impronta ecologica di una determinata popolazione è definita come l'area totale di ecosistemi terrestri e acquatici necessari per fornire, in modo sostenibile, tutte le risorse utilizzate e per assorbire tutte le emissioni prodotte dalla popolazione stessa per vivere (WACKERNAGEL e REES, 1996). Il calcolo dell'impronta ecologica si basa sull'idea che ogni persona, attività o regione utilizza dei servizi ecologici che possono essere convertiti in superficie di area biologicamente produttiva.

Il sistema è basato su due misure che esprimono il lato della domanda e una che esprime quello dell'offerta:

- *l'impronta ecologica dei consumi* (Ecological Footprint of Consumption – EFC) stima l'utilizzo di risorse ecologiche legato ai consumi locali, ossia prende in considerazione la domanda locale di risorse ecologiche globali.
- *l'impronta ecologica della produzione* (Ecological Footprint of Production – EFP) conteggia la domanda globale che insiste sulle risorse naturali locali.

- la *biocapacità* (Bc) rappresenta l’offerta ecologica di risorse naturali, ossia una stima della capacità potenziale degli ecosistemi locali di fornire risorse naturali che vengono utilizzate alle varie scale geografiche.

Queste tre componenti danno vita all’Ecological Footprint Analysis (EFA), sistema integrato di analisi che consente di ottenere un quadro approfondito circa gli utilizzi di ecosistemi da parte di un territorio. Il metodo di calcolo si basa sui consumi medi di una determinata popolazione, partendo dal presupposto che ad ogni unità di materiale o di energia consumata corrisponda un’estensione di territorio che garantisca l’apporto di risorse e l’assorbimento delle emissioni (per approfondimenti metodologici si rimanda a BAGLIANI e PIETTA, in stampa).

3. RIFLESSIONE CRITICA SULL’EFA

In questa sede si vogliono porre in luce aspetti positivi e criticità della metodologia in analisi riprendendo la riflessione critica sugli indicatori ambientali attraverso chiavi di lettura geografica esposta in BAGLIANI e PIETTA (2008a). Si propongono due livelli di meta-riflessione. Un primo livello di analisi critica su potenzialità, limiti e assunzioni implicite dell’EFA, parte dall’esame delle differenti categorizzazioni di tipo «tecnico» già presenti nella letteratura che fa riferimento agli studi ambientali. Tali suddivisioni risultano di particolare interesse poiché contengono un’implicita modellizzazione concettuale delle proprietà della componente ambientale e delle relazioni che la legano agli aspetti socioeconomici e il loro esame consente una rilettura dell’EFA mirata a coglierne ed esplicitarne i limiti e le potenzialità alla luce dell’analisi geografica. Un secondo livello di analisi utilizza categorie interpretative di tipo geografico. Tali categorie si focalizzano sulle proprietà di transcalarità e i rapporti tra le diverse scale, sulle relazioni orizzontali e i flussi di risorse e servizi ambientali tra luoghi diversi, sulla complessità della categoria di territorio.

3.1. *Analisi delle categorie interpretative di tipo tecnico*

Componenti ambientali. Con riferimento alle categorie che contraddistinguono la differenziazione per comparti ambientali (atmosfera, corsi d’acqua, terreno, ecc.) è possibile affermare che l’EFA, così come i singoli indicatori che la compongono, non possono essere ricondotti ad alcuna componente ambientale in particolare, perché sono trasversali, ossia riescono a prendere in considerazione (almeno parzialmente) tutte le diverse

matrici ambientali. In questo senso l'EFA è in grado di cogliere, seppure ancora ad un livello incompleto, parte della complessità ecosistemica.

Modello DPSIR. Rispetto al criterio centrato sulla relazione tra attività umane e reazioni dei sistemi ecologici esplicitato dalla tipologia DPSIR/DPSEEA, l'EFC e l'EFP possono essere visti come indicatori di pressione, in quanto monitorano il prelievo di servizi e risorse naturali da parte della popolazione umana, mentre la BC è un indicatore di stato in quanto stima l'entità degli ecosistemi effettivamente presenti. L'idea di mettere in relazione indicatori di pressione e di stato riferentesi allo stesso tipo di «oggetto ambientale» è sicuramente fruttuosa perché consente di illuminare parte delle complesse relazioni tra società e ambiente.

Metodologie di costruzione. Se guardiamo alle caratteristiche di definizione e costruzione dell'indicatore, l'EFA risulta essere composta da tre indicatori sintetici che utilizzano, come denominatore comune cui ricondurre i diversi impatti, l'estensione di territorio ecologicamente produttivo. In quanto indicatori sintetici, possono essere disaggregati nelle diverse componenti di consumo e di terreno, offrendo così un elevato dettaglio di informazioni sull'ambiente. Un ulteriore aspetto inquadrabile nell'ambito delle metodologie di costruzione deriva dal fatto che l'EFC è un indicatore centrato sui consumi poiché conteggia tutti e solo quegli ecosistemi necessari a sostenere i consumi di una certa popolazione, indipendentemente da dove siano localizzati. L'EFP è invece conteggiata sulle produzioni, stimando quanti servizi e risorse naturali locali sono utilizzati a livello planetario.

Oggetto della misura. Per quanto riguarda l'oggetto della misura, che differenzia tra realtà fisica e universo della percezione, l'EFA utilizza indicatori oggettivi. In questo senso non è in grado di cogliere tutta quella parte delle dinamiche territoriali che riguarda aspettative e livelli di consapevolezza della popolazione locale rispetto alle risorse naturali viste come patrimonio e ricchezza, come «presa» per lo sviluppo locale, milieu locale, ecc.

Tipo di benchmark utilizzato. Con riferimento alle modalità utilizzate per interpretare i valori espressi dagli indicatori, l'EFA ha livelli di benchmark fisico-ecologici molto chiari ed evidenti rappresentati dalla biocapacità. Dato che l'EFA prende in considerazione il consumo di natura solamente utilizzando l'area degli ecosistemi, diversi fenomeni possono sfuggire (contaminazione radioattiva, rumore, ecc.).

Proprietà statistico-matematiche. Da un punto di vista statistico-matematico per calcolare l'EFC e l'EFP sono necessari molti sottoindicatori

(riguardanti i singoli consumi di beni e servizi economici), che vengono poi tradotti in ettari e sommati insieme. In questo senso ci possono essere problemi di reperibilità di tutti i dati e di coerenza e confrontabilità tra gli stessi. In Tab. 1 sono evidenziati, per l'impronta ecologica, i livelli di rappresentatività dei risultati disaggregati per categoria di consumo: con lo sfondo chiaro quelli per cui non sono a tutt'oggi disponibili (almeno in Italia) dati dettagliati alla scala di riferimento e con lo sfondo scuro quelli ottenuti da dati dettagliati disponibili alla scala di riferimento. Dai divari nella disponibilità dei dati emerge chiaramente la difficoltà di avere un quadro completo e dettagliato della realtà locale.

Impronta ecologica	Scala nazionale	Scala regionale	Scala provinciale	Scala locale
Consumi alimentari	Alta	Alta	Bassa	Bassa
Abitazioni	Alta	Media	Alta	Alta
Trasporti	Alta	Alta	Alta	Bassa
Altri beni	Alta	Alta	Bassa	Bassa
Servizi	Alta	Alta	Bassa	Bassa
Rifuti	Alta	Alta	Alta	Alta

Tab. 1 - Rappresentatività dei risultati in funzione della disponibilità dei dati.

3.2. *Analisi delle categorie interpretative di tipo geografico*

La lettura critica dell'EFA può essere affinata passando all'analisi di categorie interpretative di tipo geografico. Queste categorie sono centrate rispettivamente sul tema della transcalarità e del ruolo giocato dalle diverse scale nelle dinamiche ecologiche, sul riconoscimento delle «relazioni orizzontali» e della loro importanza per una corretta trattazione delle problematiche ambientali e, infine, sulla complessità del territorio.

Indicatori intensivi ed estensivi. Se si guarda alla natura intrinseca della proprietà che si vuole osservare in riferimento alla dimensione spaziale, è possibile differenziare tra indicatori che forniscono informazioni sullo stato di un certo ambiente, o intensivi (sono misurati in un punto e sono funzione dell'intensità di un fenomeno, ovvero rappresentativi del valore medio locale), e quelli che offrono informazioni su elementi e caratteri legati a proprietà che variano in funzione dell'area, dell'estensione di un certo fenomeno, o estensivi. Sia la BC, che l'EFC e l'EPF, essendo legati all'estensione di un territorio, appartengono alla seconda

categoria. È quindi possibile sommarli, normalizzarli e confrontarli tra loro. Questo consente inoltre di calcolarli anche a scale molto diverse e compararli tra loro, per cui possono essere tradotti in chiave geografica facendo riferimento alla proprietà di transcalarità.

Transcalarità. Dato che gli indicatori che compongono l'EFA sono transcalari, permettono di aprire la riflessione agli effetti ambientali che si propagano alle varie scale, attraverso l'effettuazione di calcoli alle diverse scale e il confronto tra loro se normalizzati per persona o per area.

Complessità territoriale. L'EFA ha un approccio attento alla complessità territoriale: fa uso di indicatori non monocromatici, che includono aspetti socioeconomici (differenti tipologie di consumo, di stili di vita, di categorie sociali considerate) e complessità ambientale (differenti tipologie di ecosistemi, di tassi di rigenerazione, presenza di reti lunghe ecosistemiche). Attraverso la disaggregazione in diverse categorie di consumo e di terreno, l'EFA consente dunque di giungere a un'analisi attenta della componente ambientale di un territorio, considerandone, per quanto possibile, la complessità. Essa porta inoltre a rivolgere la riflessione ad aspetti che travalicano la pura componente ambientale, per toccare quella socioeconomica, con l'approfondimento di temi ampiamente trattati dalla riflessione geografica, che riguardano, tra gli altri, le modalità con cui le risorse locali e globali vengono considerate a livello di *milieu*, il ruolo giocato dai diversi attori, le reti di relazione che li legano sia a livello locale sia globale, le conflittualità, le alleanze e, più in generale, le progettualità e le strategie messe in atto per lo sfruttamento-valorizzazione della componente ambientale. L'EFA presenta comunque dei limiti rispetto alle sue capacità di includere la complessità ambientale poiché sovrasemplifica alcune proprietà e caratteristiche degli ecosistemi: anzitutto somma (seppure dopo una normalizzazione) aree di ecosistemi tra loro diversi, operazione lecita, ma che da luogo a compensazioni tra ecosistemi diversi, ossia richiede un'assunzione implicita (e sostanzialmente non reale) di sostituibilità. Si aggiunge il fatto che poiché si basa sul conteggio delle risorse ecosistemiche, non comprende gli impatti ambientali non assorbibili dagli ecosistemi, tra cui i tipi di inquinamento derivanti da metalli pesanti, da sostanze radioattive, da elementi sintetici persistenti (plastica, ecc.) o da sostanze per le quali non vi sono significative capacità di assimilazione e disinquinamento da parte degli ecosistemi e dei cicli naturali. Per lo stesso motivo, non tiene conto nemmeno delle risorse non rinnovabili, se non in modo estremamente limitato (BAGLIANI e PIETTA, in stampa).

Locale-non locale. Con riferimento alla localizzazione spaziale del fenomeno ambientale considerato, è possibile affermare che l'EFA utilizza

e confronta sia informazioni alla scala locale sia a quella globale. Da questo punto di vista è un indicatore molto interessante perché compie questa operazione attraverso una metodologia corretta e coerente. La biocapacità si riferisce alla scala locale, o meglio, alla scala del sistema territoriale considerato. L'EFC e l'EFP fanno riferimento invece alla scala globale, nel senso che contengono informazioni ambientali sull'utilizzo di risorse ecologiche localizzate ovunque nel mondo. La differenziazione tra l'EFP, che utilizza un approccio centrato sulle produzioni, e l'EFC, centrata sui consumi, ha una forte connotazione geografica, perché implica la considerazione di impatti ambientali che avvengono a scale differenti: nel primo caso alla sola scala locale, nel secondo caso alla scala globale. Attraverso indicatori a carattere *locale* e indicatori *non locali*, l'Ecological Footprint Analysis è in grado di cogliere quelle relazioni che il territorio locale intrattiene con la componente ambientale di altre aree, ricostruendo informazioni circa le reti lunghe ambientali che connettono il territorio in questione con altri ecosistemi e territori alla scala globale. È così possibile quantificare indicatori di flusso che stimano le importazioni e le esportazioni di risorse naturali e connessi servizi ecosistemici. Tra i limiti dell'EFA riferiti alla categoria locale-non locale è da annoverare il fatto che prende poco in considerazione le informazioni riguardanti i livelli di salute degli ecosistemi locali. Per avere un quadro completo della situazione ambientale sia a livello locale sia a quello globale l'EFA dovrebbe quindi essere affiancata da indicatori maggiormente tecnici e monocromatici centrati sulla scala locale e su precisi impatti ambientali.

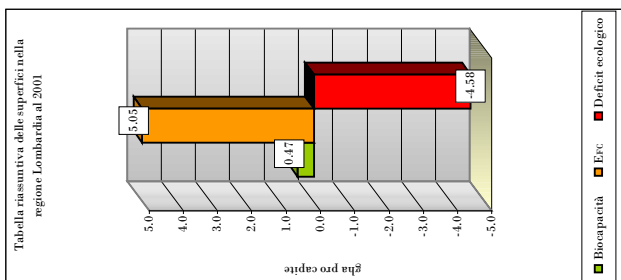
4. CASI STUDIO

Vengono presentati due casi studio che confrontano EFC e BC. In questa sede ci si limita a riportare i risultati sintetici, rimandando per quelli analitici a Pietta, 2005 e Bagliani *et al.*, 2008.

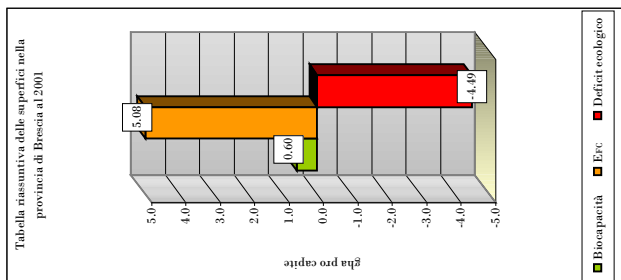
4.1. *L'analisi multi scalare relativa a regione Lombardia, provincia di Brescia, media Valle Camonica, media Valle Trompia*

Nelle quattro aree esaminate (Fig. 1) si osserva un'impronta elevata e di gran lunga superiore alla biocapacità, con conseguenti deficit ecologici elevati (PIETTA, 2005)⁽²⁾. Dal raffronto tra le due grandezze è possibile stimare che la maggior parte dei servizi naturali utilizzati

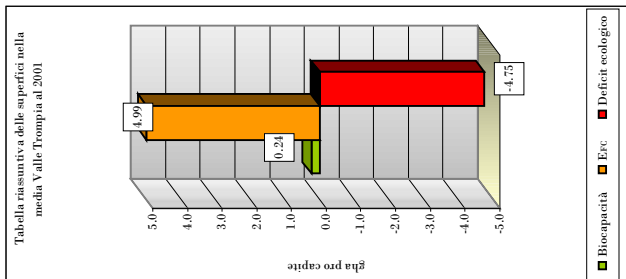
⁽²⁾ La situazione della media Valle Camonica è migliore rispetto alle altre grazie a una biocapacità pro capite decisamente più elevata, derivante dal fatto che si tratta di un'area meno popolata e con una più estesa copertura forestale.



Scala regionale



Scala provinciale



Scala locale

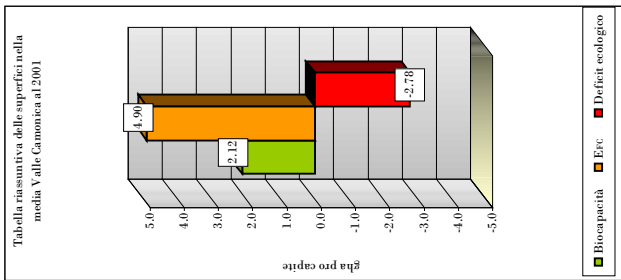


Fig. 1 - I valori della Bc, dell'Erc e del deficit ecologico al 2001, espressi in gha pro capite.

dalla popolazione non può essere coperta da un utilizzo «sostenibile» dei sistemi ecologici presenti nella zona. È dunque evidente come la quota più rilevante di servizi ecosistemici utilizzata da queste popolazioni derivi al contempo dal sovrasfruttamento degli ecosistemi locali e dall'importazione da altre aree.

4.2. *L'analisi della provincia di Siena*

A differenza di molte altre province italiane, per la provincia di Siena si rileva un pareggio e non un deficit. Dall'analisi condotta (BAGLIANI *et al.*, 2008), emerge una situazione eterogenea. La biocapacità pro capite presenta, infatti, un grande intervallo di variazione tra comune e comune⁽³⁾; e circa un terzo di essi (11 su 36) mostra una situazione di deficit ecologico, che viene compensato, a livello di provincia, dai surplus ecologici degli altri comuni. I comuni in deficit si raccolgono principalmente in due aree: la zona a nord-ovest della provincia, che comprende la città di Siena e una parte del distretto della Val d'Elsa, e la zona a nord-est del distretto della Val di Chiana (Fig. 2).

5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Il duplice livello di analisi teorico-metodologico delle potenzialità e delle criticità dell'Ecological Footprint Analysis alla luce sia di categorizzazioni di tipo «tecnico» già presenti nella letteratura che fa riferimento agli studi ambientali sia di categorie squisitamente geografiche, quali il ruolo giocato dalle diverse scale nelle dinamiche ecologiche, la complessità del territorio, le relazioni orizzontali e i flussi di risorse e servizi ambientali tra luoghi diversi, ha permesso di mostrare come l'adozione di un sistema di contabilità ambientale consenta di contribuire in modo efficace alla costruzione di un'approfondita lettura geografica di un territorio.

D'altro canto, è necessario sottolineare l'importanza di inserire le analisi che utilizzano l'EFA all'interno di studi più ampi, che vedano l'applicazione anche di altri set di indicatori, dal cui confronto dei risultati sia possibile ricostruire quantitativamente un quadro esaustivo e coerente delle complesse relazioni che intercorrono tra società ed ambiente a livello del territorio considerato e fornire alle pubbliche amministrazioni e ai decisori una visione globale del problema relativo al consumo di risorse naturali.

⁽³⁾ Dai 40,7 gha per persona di Radicondoli agli 1,0 della città di Siena.

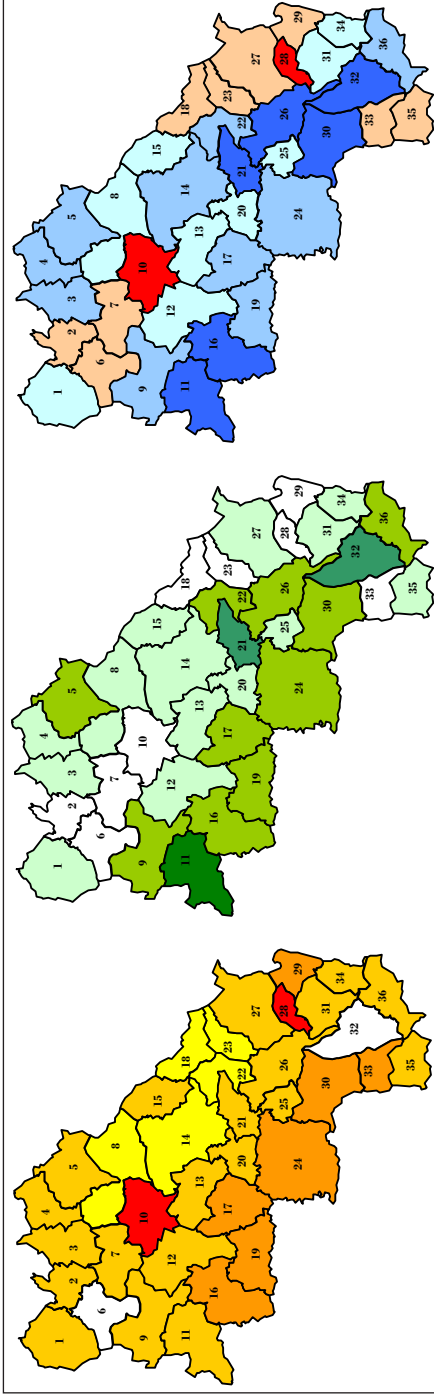


Fig. 2 - Mappe territoriali, riferite al 1999, dell'impronta ecologica (sinistra), della biocapacità (centro) e del deficit/surplus ecologico (destra) pro capite della provincia di Siena*. Nelle mappe di sinistra e centro i colori più scuri indicano valori più elevati; nella mappa di destra le tonalità rosse denunciano situazioni di deficit ecologico progressivamente più gravi, mentre quelle in azzurro segnalano la presenza di surplus ecologico via via più elevato.

* I numeri corrispondono ai comuni secondo il seguente ordine: 1-S. Gimignano; 2-Poggibonsi; 3-Castellina in Chianti; 4-Radda in Chianti; 5-Gaiole in Chianti; 6-Colle Val d'Elsa; 7-Monteriggioni; 8-Castelnuovo Berardenga; 9-Casole d'Elsa; 10-Siena; 11-Radicofani; 12-Sovicille; 13-Monteroni d'Arbia; 14-Asciano; 15-Rapolano Terme; 16-Chiusdino; 17-Murlo; 18-Sinalunga; 19-Monticiano; 20-Buonconvento; 21-S. Giovanni d'Asso; 22-Trequanda; 23-Torrita di Siena; 24-Montalcino; 25-S. Quirico d'Orcia; 26-Pienza; 27-Montepulciano; 28-Chianciano Terme; 29-Chiusi; 30-Castiglione d'Orcia; 31-Sarteano; 32-Radicofani; 33-Abbadia San Salvatore; 34-Cetona; 35-Piancastagnaio; 36-S. Casciano.

BIBLIOGRAFIA

- BAGLIANI M. e DANSERO E., *Politiche per l'ambiente. Dalla natura al territorio*, Torino, UTET, 2011.
- BAGLIANI M. e PIETTA A., «Chiavi di lettura geografica applicate all'ambiente. Riflessione critica sugli indicatori ambientali», *Bollettino della Società Geografica Italiana*, 2008a, n. 1, pp. 73-94.
- BAGLIANI M. e PIETTA A., «Chiavi di lettura geografica applicate all'ambiente. L'analisi della componente ambientale di un territorio», *Bollettino della Società Geografica Italiana*, 2008b, n. 3, pp. 661-685.
- BAGLIANI M. e PIETTA A., «Un sistema di contabilità ambientale per l'analisi del territorio: l'Ecological Footprint Analysis», in M. CAMUFFO e G. ZANETTO (a cura di), *Politica ambientale: strumenti per l'integrazione tra tecniche, norme ed economia*, in stampa.
- BAGLIANI M., GALLI A., NICCOLUCCI V. e MARCHETTINI N., «Ecological Footprint Analysis applied to a sub-national area: The case of the Province of Siena (Italy)», *Journal of Environmental Management*, 86, 2008, pp. 354-364.
- CORNA PELLEGRINI G., «Gli indicatori ambientali e la ricerca geografica», in E. MANZI e M. SCHMIDT DI FRIEDBERG (a cura di), *Terra, ambienti, uomini. I geografi e gli indicatori ambientali*, Milano, Marcos y Marcos, 1996, pp. 49-57.
- MUNDAY M. e ROBERTS A., «Developing approaches to measuring and monitoring sustainable development in Wales: A review», *Regional Studies*, 40, 2006, n. 5, pp. 535-554.
- NIJKAMP P., ROSSI E. e VINDIGNI G., «Ecological footprints in plural: A meta-analytic comparison of empirical results», *Regional Studies*, 38, 2004, n. 7, pp. 747-765.
- PIETTA A., *Dall'ambiente al territorio. Sviluppo sostenibile nel bresciano attraverso indicatori a scala locale*, tesi di dottorato, Università degli Studi di Urbino «Carlo Bo», 2005.
- REES W.E., «Ecological footprints and appropriated carrying capacity: What urban economics leaves out», *Environment and Urbanization*, 4, 1992, n. 2, pp. 121-130.
- SEGRE A. e E. DANSERO, *Politiche per l'ambiente: dalla natura al territorio*, Torino, UTET, 1996.
- SEYFANG G., «Sustainable consumption, the new economics and community currencies: Developing new institutions for environmental governance», *Regional Studies*, 40, 2006, n. 7, pp. 781-791.
- WACKERNAGEL M. e REES W.E., *L'impronta ecologica. Come ridurre l'impatto dell'uomo sulla terra*, New Society Publishers, 1996; trad. it. a cura di G. BOLOGNA e P. LOMBARDI, Milano, Edizioni Ambiente, 2000.

RIASSUNTO – *Contabilità ambientale e impronta ecologica per letture geografiche: relazioni orizzontali, transcalarità e territori* - In questo articolo viene illustrato come l'adozione di un sistema di contabilità ambientale possa contribuire a costruire una lettura geografica del territorio. Riprendendo la riflessione critica sugli indicatori ambientali attraverso chiavi di lettura geografica proposta in BAGLIANI e PIETTA (2008a, 2008b), ci si focalizza su uno dei più noti sistemi di contabilità ambientale: l'EFA (Ecological Footprint Analysis). Si propone uno studio critico dell'EFA alla luce della riflessione geografica, con l'obiettivo di coglierne ed esplicitarne limiti e potenzialità rispetto alle chiavi di lettura tipiche della geografia, legate alle scale, alle relazioni tra luoghi, alla complessità del territorio. Al fine di illustrare i diversi contributi che l'EFA può offrire per una migliore analisi del territorio da questi tre punti di vista, vengono descritti due casi studio.

SUMMARY – *Environmental accounting and ecological footprint for geographical reflections: horizontal relations, scalar relations and territories* - This article shows how an environmental accounting system can help build a geographical reflection of a territory. In accordance with the critical reflection on environmental indicators through the geographic perspective proposed in BAGLIANI and PIETTA (2008a, 2008b), we focus on one of the best known environmental accounting systems: the EFA (Ecological Footprint Analysis). The paper is dedicated to a critical reflection of the EFA according to the geographical perspective; particular attention is given to the scales, the relationships between scales, the complexity of the territory. In order to show the different contributions that the EFA can provide from these points of view, we present two case studies.

MARCO GRASSO*

IMPLICAZIONI DELL'APPROCCIO DEL BUDGET DELLE EMISSIONI PER LE POLITICHE INTERNAZIONALI CONTRO I CAMBIAMENTI CLIMATICI

1. INTRODUZIONE

L'aumento di 2°C delle temperature medie globali al 2100 rispetto al periodo pre-industriale determinerà impatti disastrosi e irreversibili sui sistemi naturali e socioeconomici (IPCC, 2007). MEINSHAUSEN e al. (2009), in un importante studio pubblicato su *Nature*, si concentrano sulle emissioni cumulate di biossido di carbonio (CO₂) al 2050 per individuare l'entità massima che garantirebbe il non superamento della soglia dei 2°C al 2100: tale ammontare, detto budget delle emissioni (BE)⁽¹⁾, è pari, per il periodo 2012-2050, a 584,5 gigatonnellate (Gt) di CO₂.

I diritti di emissione (DE), determinati dalla distribuzione del BE, sono uno strumento di politica economica internazionale fondamentale per comprendere le dinamiche geopolitiche fra i diversi Paesi e più in generale fra il Sud e il Nord del pianeta, perché determinano scenari economici e sociali inediti, come, *mutatis mutandis*, l'esperienza della *hot air* prodotta dal Protocollo di Kyoto, e detenuta soprattutto da Russia e Ucraina, eloquentemente insegna. Questo contributo analizza le implicazioni per le politiche internazionali contro i cambiamenti climatici di

* Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca.

⁽¹⁾ Nell'esercizio condotto il BE (584,5 Gt) è distribuito in unità – i diritti di emissione (DE) – che consentono al detentore di emettere nel periodo considerato (2012-50) un equivalente ammontare di CO₂, poiché, per semplicità, si assume che 1 DE corrisponde a 1 milione di tonnellate (Mt) di CO₂ (0,0001 Gt CO₂). Si noti che il BE e i DE rappresentano il medesimo concetto di emissioni massime consentite, il primo in termini negativi di «limite», i secondi in termini «positivi» di «autorizzazione».

differenti prospettive etiche di distribuzione del BE. Esso apre presentando i più importanti principi e criteri per distribuire il BE fra gli Stati al fine di determinarne le quote che spetterebbero loro. Quindi, il lavoro presenta le conseguenti lezioni per la politica internazionale dei cambiamenti climatici e conduce alcune riflessioni sulle relative dinamiche economiche e politiche.

2. PROFILI, PRINCIPI E CRITERI DISTRIBUTIVI

2.1. *Il profilo egualitario*

L'egualitarismo sancisce che la disuguaglianza nella fruizione di un elemento di giustizia non determinata da colpa propria è un male in sé (TEMKIN, 2003).

Il principio di distribuzione egualitario più diretto, conosciuto come «uguaglianza pro capite», implica un criterio distributivo che prevede una distribuzione di DE ai singoli Paesi proporzionale alla loro popolazione (criterio UPC)⁽²⁾.

Un principio di distribuzione egualitario alternativo, definito «uguaglianza degli oneri», domanda che l'abbattimento delle emissioni abbia il medesimo costo unitario per tutti i Paesi (MOELLENDORF, 2009). Il criterio distributivo che concreta tale principio richiede la distribuzione dei DE sulla base dei PIL dei singoli Paesi corretti da un fattore che eguaglia i rispettivi costi marginali di abbattimento delle emissioni (criterio UO).

Un principio egualitario alternativo, l'«uguaglianza di accesso», postula che ogni soggetto abbia il diritto a un equo accesso ai servizi forniti dall'energia, indipendentemente da disuguaglianze non ascrivibili al soggetto stesso. Pertanto, va attribuita una maggiore porzione del BE a quegli Stati con maggiori esigenze di servizi energetici. Il criterio distributivo conseguente richiede che la distribuzione egualitaria pro capite di DE sia corretta dai bisogni di riscaldamento e raffrescamento (criterio UA).

2.2. *Il profilo prioritario*

Il prioritario pone l'accento sull'importanza di assicurare benefici specifici ai soggetti più svantaggiati. Esso si concentra sulla situazione

⁽²⁾ Gli Stati e i loro raggruppamenti geografici e politici, e tutti i dati utilizzati per calcolare le distribuzioni del BE si basano sulle più recenti (2007) informazioni disponibili, al momento della stesura dell'articolo, per tutti i 185 Paesi e per tutti i criteri (Fonte: database *Climate Analysis Indicators Tool* – CAIT, Versione 3.0, Washington, DC, World Resources Institute, 2011, <http://cait.wri.org>).

assoluta del soggetto: quanto più è compromessa, tanto più dovrebbe essergli assicurata priorità nell'accesso allo specifico elemento di giustizia (PARFIT, 1997).

Il primo principio di distribuzione prioritario considerato è quello della «responsabilità storica» che sostiene che dovrebbe essere data priorità nella ripartizione del BE a quegli Stati che storicamente meno hanno contribuito al problema, concedendo loro una quantità di DE inversamente proporzionale alle loro emissioni cumulate. Tale principio viene reso operativo attraverso l'applicazione di un parametro di responsabilità a distribuzioni basate su altri principi distributivi, in particolare a quello dell'uguaglianza pro capite (criterio RS-UPC) e al *grandfathering* (criterio RS-GrF).

Altri due principi distributivi di tipo prioritario sono quelli della «capacità contributiva» e del «beneficiario-pagatore». Il primo richiede che i Paesi più avvantaggiati sopportino la quota maggiore dei costi di mitigazione a causa della loro maggiore ricchezza e capacità. Il secondo, invece, prevede che il motivo per cui i Paesi più avvantaggiati dovrebbero contribuire maggiormente agli sforzi di abbattimento sia la circostanza che essi hanno goduto della maggior parte dei benefici delle attività inquinanti effettuate delle generazioni passate. Entrambi i principi sono resi operativi da un criterio che assegna le quote di DE sulla base del PIL, ridefinito da un fattore correttivo, dei diversi Paesi (criterio CC-BP).

2.3. *Il profilo sufficientista*

Il sufficientismo sostiene che non è importante dal punto di vista morale che ognuno abbia uguale disponibilità di uno specifico elemento di giustizia, ma che tutti ne abbiano abbastanza (FRANKFURT, 1987).

Il conseguente principio di distribuzione delle «emissioni di sussistenza/lusso» identifica, da un lato, un livello minimo di emissioni di sussistenza, cioè un livello di emissioni al di sotto della soglia morale. Inoltre, riconosce l'esistenza di emissioni di lusso che eccedono la soglia morale e derivano da attività associate all'opulenza (SHUE, 1993; VANDERHEIDEN, 2008). Obiettivo di questo principio è di consentire a quei Paesi al di sotto della soglia morale di emissioni di svolgere liberamente attività che generano CO₂, ma che sono necessarie per condurre una vita decente, rimuovendo ogni limite alle emissioni.

In termini pratici, tale principio di distribuzione prevede la sottrazione dal BE complessivo delle emissioni *business as usual* dei Paesi caratterizzati da emissioni di sussistenza e la distribuzione dell'ammontare rimanente del BE agli Stati al di sopra della soglia morale delle emissioni sulla base del principio dell'uguaglianza pro capite (criterio S/L).

2.4. Il grandfathering

Il *grandfathering* è il principio distributivo più utilizzato dalla *policy* per ragioni pratiche (CANEY, 2009) e prevede una ripartizione del BE tra gli Stati proporzionale alle loro rispettive emissioni a una certa data. Il *grandfathering* è moralmente indifendibile (JAMIESON, 2005) perché riflette esclusivamente la distribuzione esistente delle emissioni che deriva da una mera priorità temporale del processo di sviluppo.

Il criterio distributivo che operazionalizza il principio di *grandfathering* richiede semplicemente che il BE sia ripartito sulla base della percentuale delle emissioni dei Paesi in un determinato anno (criterio GF).

3. DISTRIBUZIONI DEL BUDGET DELLE EMISSIONI

Le distribuzioni del BE, espresse in unità di DE, ottenute applicando i criteri distributivi specificati sopra per i primi venti Paesi «emettitori», e per le regioni definite dalla *United Nations Framework Convention on Climate Change* (UNFCCC) e per altri raggruppamenti di Paesi vengono presentate, rispettivamente, nelle Tab. 1 e 2.

Le distribuzioni ottenute sono quantitativamente simili con riferimento alle tre «basi» dei rispettivi criteri distributivi: popolazione (distribuzioni UPC, UA, RS-UPC, S/L), Prodotto interno lordo (UO, CC-BP) ed emissioni (RS-GF, GF)⁽³⁾.

Come prevedibile, si osserva che le distribuzioni basate sulla popolazione tendono a essere favorevoli – cioè, ad attribuire maggiori DE – ai Paesi del Sud del mondo, mentre quelle basate sul PIL avvantaggiano il Nord. Le due distribuzioni basate sulle emissioni evidenziano una caratteristica singolare: esse penalizzano eccessivamente i Paesi con basse emissioni, mentre sono più favorevoli rispetto alle distribuzioni basate sul PIL verso i Paesi in via di sviluppo con elevate emissioni. Comunque, tutte le distribuzioni considerate garantiscono la porzione più ampia del BE ai venti Paesi con maggiori emissioni: le distribuzioni meno generose nei loro confronti sono la UPC e la RS-UPC con circa il 60% di DE, mentre la UO e la GF sono le più favorevoli, garantendo loro oltre l'80% di DE.

Riguardo le specifiche distribuzioni, la UO attribuisce ai Paesi del Nord e ai loro raggruppamenti (ad es., i Paesi Allegato I, Allegato II, OCSE), la porzione più ampia del BE. Al contrario, la distribuzione S/L assegna il maggior quantitativo di DE ai Paesi del Sud sopra la soglia

⁽³⁾ Poiché le distribuzioni sono determinate dall'applicazione al BE di un criterio di distribuzione, l'acronimo che individua ciascuna distribuzione è il medesimo del criterio di distribuzione che la genera.

	UpC		Uo		Ua		Rs-UpC		Rs-Gf		Cc-Bp		S/L		Gf	
	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE
Cina	0,20	118.374,90	0,11	62.449,80	0,21	119.841,50	0,18	106.022,90	0,14	83.644,20	0,10	56.832,60	0,20	85.817,00	0,22	127.605,4
Usa	0,05	26.906,09	0,23	134.060,23	0,05	27.177,54	0,04	21.871,78	0,20	114.616,84	0,18	106.429,00	0,26	129.566,36	0,20	118.645,51
Russia	0,02	12.989,93	0,03	19.201,99	0,02	13.559,29	0,02	12.766,41	0,07	42.515,67	0,03	18.821,93	0,08	39.752,52	0,06	33.191,47
India	0,17	99.326,30	0,05	28.236,68	0,17	96.615,35	0,17	100.887,88	0,04	24.699,01	0,05	27.263,98	Esente	Esente	0,05	27.366,92
Giappone	0,02	11.594,57	0,07	41.757,46	0,02	11.671,63	0,02	11.639,80	0,05	31.238,46	0,07	39.403,12	0,06	28.594,10	0,04	25.650,19
Germania	0,01	7.483,53	0,05	28.046,20	0,01	7.594,20	0,01	7.621,00	0,04	23.212,07	0,05	27.088,72	0,04	20.945,27	0,03	17.317,38
Canada	0,01	2.932,10	0,02	12.259,45	0,01	3.028,84	0,01	3.035,37	0,02	13.560,92	0,02	12.154,87	0,02	12.037,43	0,02	11.301,63
GB	0,01	5.465,12	0,04	21.021,27	0,01	5.312,49	0,01	5.648,56	0,02	14.523,05	0,04	20.543,17	0,03	12.912,11	0,02	11.213,22
Corea (Sud)	0,01	4.382,37	0,02	12.146,39	0,01	4.299,86	0,01	4.555,61	0,02	11.039,44	0,02	12.044,99	0,02	9.758,59	0,02	10.351,77
Iran	0,01	6.269,20	0,01	7.175,25	0,01	6.315,55	0,01	6.543,08	0,01	8.588,24	0,01	7.173,22	0,02	7.561,56	0,02	9.708,26
Italia	0,01	5.318,20	0,03	17.674,16	0,01	5.326,61	0,01	5.521,73	0,02	11.779,34	0,03	17.368,15	0,02	10.425,29	0,02	9.702,09
Messico	0,02	9.354,66	0,02	14.294,21	0,02	9.116,23	0,02	9.744,39	0,02	9.785,66	0,02	14.125,09	0,02	8.632,59	0,02	9.070,91
Australia	0,00	1.851,17	0,01	7.012,21	0,00	1.833,95	0,00	1.931,59	0,01	8.731,88	0,01	7.012,08	0,02	7.689,81	0,01	8.209,46
Francia	0,01	5.523,83	0,03	20.111,36	0,01	5.554,46	0,01	5.749,42	0,02	10.270,44	0,03	19.683,64	0,02	9.067,41	0,01	7.989,47
Indonesia	0,03	20.014,21	0,01	7.833,54	0,03	20.358,48	0,04	20.940,76	0,01	7.040,19	0,01	7.822,96	Esente	Esente	0,01	7.409,69
Brasile	0,03	16.953,70	0,03	17.326,17	0,03	16.907,51	0,03	17.715,96	0,01	7.832,78	0,03	17.035,96	Esente	Esente	0,01	7.308,95
Spagna	0,01	3.938,09	0,02	12.988,37	0,01	3.927,36	0,01	4.116,85	0,01	7.576,20	0,02	12.862,21	0,01	6.659,62	0,01	7.290,44

(segue)

	U _{PC}		U _O		U _A		RS-U _{PC}		RS-G _F		CC-B _P		S/L		G _F	
	%	D _E	%	D _E	%	D _E	%	D _E	%	D _E	%	D _E	%	D _E	%	D _E
Arabia Saudita	0,00	2.097,90	0,00	532,88	0,00	2.131,08	0,00	2.195,31	0,01	6.957,51	0,01	5.343,21	0,01	6.109,69	0,01	7.269,89
Sud Africa	0,01	4.255,14	0,01	4.422,21	0,01	4.202,78	0,01	4.445,44	0,01	7.975,83	0,01	4.440,71	0,01	7.015,41	0,01	7.162,98
Ucraina	0,01	4.274,47	0,01	2.971,54	0,01	4.374,00	0,01	4.446,65	0,02	10.599,48	0,01	2.990,96	0,02	9.362,93	0,01	6.519,46
Totale	0,63	369.305,48	0,81	471.521,38	0,63	369.148,71	0,61	357.400,49	0,78	456.187,20	0,75	436.440,54	0,85	411.907,70	0,80	342.679,69

Tab. 1 - Primi 20 Paesi per emissioni di CO₂: % e numero di diritti di emissione (DE) (1 DE = 1 Mt = 0.001Gt).

* Per la definizione delle regioni UNFCCC e dei raggruppamenti di Stati, si veda il database *Climate Analysis Indicators Tool (CAIT)*, del World Resources Institute.

Fonte: World Resources Institute, *Climate Analysis Indicators Tool (CAIT)* database, <http://cait.wri.org/cait.php?page=notes&chapt=4>.

	UpC		Uo		UA		RS-Upc		RS-GF		Cc-Bp		S/L		GF	
	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE	%	DE
Allegato I	0,195	114.236,2	0,621	363.154,3	0,198	115.656,3	0,191	111.649,8	0,582	340.359,2	0,590	344.758,1	0,663	333.960,2	0,509	297.783,6
Non-Allegato I	0,805	470.263,8	0,379	221.345,7	0,802	468.843,7	0,809	472.850,2	0,418	244.140,8	0,410	239.741,9	0,343	173.016,3	0,491	286.716,4
Allegato II	0,137	79.858,2	0,542	317.020,1	0,138	80.383,4	0,131	76.461,1	0,442	258.554,1	0,507	296.467,6	0,512	257.991,5	0,403	235.740,8
EITs	0,063	36.676,9	0,071	41.587,6	0,064	37.689,7	0,064	37.648,9	0,153	89.634,8	0,076	44.206,4	0,162	81.862,1	0,114	66.681,0
Eu 27	0,076	44.467,1	0,221	129.220,4	0,076	44.704,9	0,079	46.264,6	0,186	108.647,6	0,242	141.238,2	0,150	87.596,0	0,145	84.689,2
G77 Cina	0,767	448.021,1	0,324	189.626,7	0,764	446.820,0	0,769	449.586,6	0,355	207.678,6	0,343	200.744,7	0,546	319.150,8	0,434	253.568,1
G8	0,134	78.213,4	0,503	294.132,1	0,136	79.225,0	0,126	73.854,1	0,448	261.716,8	0,447	261.492,6	0,263	153.723,5	0,402	235.011,0
G20	0,624	364.879,2	0,790	461.965,5	0,624	364.602,0	0,604	352.855,9	0,750	438.113,5	0,731	426.985,1	0,767	448.265,1	0,779	455.356,7
G2(Cina/Usa)	0,249	145.281,0	0,336	196.510,0	0,252	147.019,0	0,219	127.894,7	0,339	198.261,0	0,279	163.261,6	0,487	284.651,5	0,421	246.250,9
LDCs	0,118	68.819,9	0,012	7.006,6	0,117	68.269,4	0,125	72.786,9	0,005	2.959,4	0,016	9.465,9	0,000	50,6	0,006	3.432,4
OECD	0,181	105.930,7	0,618	361.239,6	0,182	106.281,1	0,177	103.696,6	0,512	299.555,7	0,586	342.554,0	0,356	207.832,3	0,465	271.555,7
OPEC	0,056	32.810,8	0,035	20.259,4	0,056	33.013,6	0,059	34.514,0	0,055	32.145,3	0,049	28.572,6	0,058	33.866,7	0,057	33.111,3
AOSIS	0,007	4.097,6	0,006	3229,7	0,007	4.098,0	0,007	4.333,0	0,006	3.288,7	0,007	4.206,5	0,006	3.286,0	0,005	3.034,6

Tab. 2 - Regioni UNFCCC e altri raggruppamenti di Paesi*: % e numero di Diritti di Emissione (DE) (1 DE = 1 Mt = 0.001Gt).

* Per la definizione delle regioni UNFCCC e dei raggruppamenti di Stati, si veda il database *Climate Analysis Indicators Tool* (CAIT), del World Resources Institute.

Fonte: World Resources Institute, *Climate Analysis Indicators Tool* (CAIT) database, <http://cait.wri.org/cait.php?page=notes&chapt=4>.

di sufficienza – ad esempio, Cina (40% di DE), Messico (3%), Iran (2%), Sud Africa (1,5%). La maggior generosità della distribuzione S/L nei confronti del Sud è confermata dalle altre tre distribuzioni con la stessa base (UPC, UA, RS-UPC), che, infatti, assegnano ai Paesi non-Allegato I circa l'80% dei DE, al gruppo G77 e Cina circa il 75% e ai Paesi meno sviluppati circa il 12%, quasi il doppio di quanto non facciano le distribuzioni basate sul PIL e sulle emissioni. Tuttavia, la distribuzione S/L è anche meno stringente per i Paesi più ricchi rispetto alle altre distribuzioni basate sulla popolazione, poiché attribuisce ai Paesi Allegato I (II) il 38% (27%) di DE (rispetto al 20% (14%) delle altre distribuzioni basate sulla popolazione).

La distribuzione basata sulla popolazione UA è molto vicina alla distribuzione UPC: verosimilmente i bisogni di riscaldamento e raffreddamento non sono un fattore di differenziazione sufficientemente robusto.

Le distribuzioni basate sulla responsabilità, RS-UPC e RS-GF, sono molto simili, rispettivamente, alle distribuzioni UPC e GF: l'applicazione del parametro di responsabilità non sembra produrre risultati empirici degni di nota.

La distribuzione CC-BP è, rispetto all'altra basata sul PIL (UO), al tempo stesso abbastanza vantaggiosa per i Paesi più poveri e ragionevolmente penalizzante per quelli più ricchi: essa assegna il 50% dei DE ai Paesi Allegato II (58% ai Paesi OCSE) e il 41% a Paesi non Allegato I (34% ai Paesi del gruppo G77 e Cina). La UO invece è più favorevole ai Paesi più ricchi (54% di DE ai Paesi Allegato II, 62% a quelli OCSE) e più penalizzante verso quelli più poveri (38% ai Paesi non Allegato I, 32% a G77 e Cina).

Infine, la distribuzione GF conferma la sua ingiustizia nei confronti dei Paesi ancora caratterizzati da basse emissioni (ad es., 0,6% di DE ai Paesi meno sviluppati, 0,5% al gruppo dei Paesi AOSIS). Tuttavia, sorprendentemente, non è molto svantaggiosa, rispetto alle distribuzioni basate sul PIL, nei confronti dei Paesi in via di sviluppo (49% dei DE ai Paesi non Allegato I, 43% ai Paesi G77 e Cina).

4. IMPLICAZIONI PER LE POLITICHE INTERNAZIONALI DEI CAMBIAMENTI CLIMATICI

La prima lezione che l'esercizio condotto suggerisce è che il principio delle emissioni di sussistenza/lusso è il più promettente per distribuire equamente il BE. Oltre alla robustezza teorica e all'equilibrio empirico, esso è anche congruente con le disposizioni etiche della UNFCCC, in particolare con il diritto allo sviluppo, con la divisione degli obblighi tra Paesi ricchi e poveri, e con il riconoscimento delle specifiche esigenze e particolari circostanze dei Paesi più deprivati. Infine, indirettamente ed evitando ogni riferimento alla nozione di responsabilità storica (SHUE,

2011) – che rimane un argomento politico fallimentare – è anche compatibile con il principio delle responsabilità comuni ma differenziate e delle rispettive capacità. Nondimeno, nel contesto dei negoziati internazionali, la sua generosità verso i Paesi più poveri potrebbe minarne l'accettabilità politica. La distribuzione S/L attribuisce, infatti, un'ampia porzione del BE ai Paesi più poveri (soprattutto a quelli più popolosi: Cina, Iran, Messico e Sud Africa), e pertanto sarebbe verosimilmente osteggiata dai Paesi ricchi e influenti. Tuttavia, come osservato, il principio delle emissioni di sussistenza/lusso, pur essendo adeguatamente esigente in termini di riduzione delle emissioni nei confronti dei Paesi ricchi, non li penalizza eccessivamente. Pertanto, a mio parere, tale principio rappresenta un buon compromesso con il quale ottenere una distribuzione del BE accettabile sia per il Sud che per il Nord; una distribuzione molto più soddisfacente di quella prevista, per esempio, dal principio dell'uguaglianza pro capite, che è generalmente considerato il più favorevole per il Sud del mondo.

Inoltre, accettando successive transazioni di mercato di DE, il principio delle emissioni di sussistenza/lusso fornisce anche un approccio più efficiente e flessibile per limitare le emissioni, che beneficerebbe anche il Nord. Questo perché il costo marginale di abbattimento delle emissioni differisce notevolmente tra i Paesi (tipicamente, è molto più alto nel Nord), e quindi ragioni di efficienza richiedono una redistribuzione dei DE che eguagli i diversi costi marginali. In pratica, l'attribuzione di una quota maggiore di DE al Sud, come previsto dal principio delle emissioni di sussistenza/lusso, è efficiente. Infatti, secondo l'esercizio svolto, la quota del BE attribuita al Sud è superiore a quella necessaria – è il doppio di quanto previsto dalla distribuzione UPC, per esempio – e pertanto consentirebbe ai Paesi più poveri di perseguire il proprio diritto allo sviluppo e contemporaneamente di vendere i DE in eccesso al Nord. Il Sud potrebbe quindi ottenere trasferimenti di denaro utilizzabili non solo per contrastare direttamente i cambiamenti climatici, ma anche per iniziative di sostegno allo sviluppo. Allo stesso tempo, l'acquisto di DE da parte dei Paesi del Nord offrirebbe loro maggior flessibilità nelle strategie di riduzione delle emissioni, poiché l'opzione *buy* può rivelarsi meno costosa di quella *make*.

Una seconda lezione è che l'approccio del BE necessita l'*emission trading* per incrementare l'efficienza, e quindi l'accettabilità, delle distribuzioni generate. In termini di politica climatica internazionale, questo richiede l'introduzione di un sistema *cap-and-trade*, che consenta transazioni consistenti di DE dai Paesi in via di sviluppo caratterizzati da bassi, efficienti costi marginali di abbattimento, verso i Paesi industrializzati con costi marginali di abbattimento inefficientemente elevati. Questo sistema, oltre a essere efficiente, produce anche un flusso

inverso di risorse finanziarie, che, come notato, può rivelarsi utile per lo sviluppo generale del Sud.

Infine, una lezione conclusiva e più generale. L'approccio del BE richiede limiti di emissione specifici da raggiungere entro un regime cooperativo, la cui coesione è assicurata solo da impegni vincolanti: prima di intraprendere azioni onerose, infatti, i Paesi richiedono la rassicurazione che anche gli altri Paesi facciano la loro parte come forma di garanzia di reciprocità di azione (BODANSKY, 2003). La probabilità di un accordo tra le parti coinvolte dipende essenzialmente dalla non controversialità delle sue disposizioni e dalla rigidità (e conseguente costo) degli impegni assunti: un minor grado di controversialità e rigidità produce maggiore accettabilità e fattibilità politica. Per quanto riguarda la controversialità delle disposizioni, «guardare al passato», come la gran parte dei principi di distribuzione richiede, rappresenta un grave ostacolo. Infatti, ciò significa avventurarsi in argomentazioni inestricabili circa la contribuzione al problema e la sua origine antropica, circa la consapevolezza della pericolosità delle emissioni, circa la responsabilità delle generazioni passate e così via. Quindi, ignorare il passato e concentrarsi sul presente e il futuro, come il principio delle emissioni di sussistenza/lusso domanda, può notevolmente facilitare un accordo sulla distribuzione del BE. Inoltre, per quanto riguarda la rigidità degli impegni, in un contesto negoziale che prevede l'*emission trading*, principi di distribuzione che assegnano quote proporzionalmente maggiori di DE al Sud renderebbero tali vincoli più flessibili, meno onerosi e in definitiva più accettabili per i Paesi – come quelli del Nord, mediante l'acquisto di DE dal Sud – che dovrebbero sopportare la maggior parte degli oneri di mitigazione: ancora, il principio delle emissioni di sussistenza/lusso offre questo vantaggio.

5. CONCLUSIONI

La *realpolitik* dei cambiamenti climatici evidenzia che il Nord, oltre a mantenere una posizione dominante rispetto al Sud, ha «piegato» le politiche internazionali verso i propri interessi, in termini di obiettivi, benefici e contemporanea minimizzazione dei costi. In sostanza, la ripartizione di costi e benefici, modellata sugli interessi della parte più forte, sembra essere stata la premessa delle negoziazioni sui cambiamenti climatici. Non è quindi un caso che la giustizia, o meglio una sua interpretazione soggettiva e a volte strumentale, sia stata fra i principali terreni di scontro dei vari Paesi. La linea di frattura fra Sud e Nord è evidente: i rispettivi interessi e timori, quantunque caratterizzati da una certa disomogeneità interna, tengono aperto un conflitto che né la diplomazia né la politica, improntate come sono alle sole considerazioni economiche e

di potere, sembrano in grado di sanare. Se esse, invece, facessero proprie considerazioni di giustizia e conducessero le negoziazioni anche sulla base di queste, le posizioni dei diversi Paesi si farebbero verosimilmente meno rigide e il conflitto meno aspro. I rispettivi interessi e preoccupazioni potrebbero convergere verso un terreno comune che, in ultima analisi, favorirebbe la fattibilità negoziale di soluzioni innovative.

In particolare, per quanto riguarda un ambito cruciale e altamente controverso delle politiche climatiche come quello dell'abbattimento delle emissioni, un approccio basato sulla distribuzione del BE secondo il principio delle emissioni di sussistenza/lusso, potenzialmente a bassa controversialità e rigidità, potrebbe favorire una cooperazione più proficua fra parti che si attestano su posizioni divergenti, ma che dovranno necessariamente collaborare per contrastare i cambiamenti climatici. Inoltre, le successive transazioni di DE, la nuova *commodity* introdotta dagli approcci di mercato ai cambiamenti climatici, hanno un ruolo redistributivo fondamentale nel dettare una geografia di produzione della ricchezza complessa, alternativa e addizionale ai modelli interpretativi tradizionali e globalistici. Infatti, il principio di sussistenza/lusso permette al Sud di vendere DE al Nord, garantendo quindi ai Paesi meno sviluppati di «ottenere» ricchezza per sostenere il proprio sviluppo, e a quelli più sviluppati di «liberare» ricchezza altrimenti impiegata per abbattere le emissioni.

In conclusione, le questioni etiche dovrebbero essere portate nello «spazio intellettuale» delle negoziazioni sui cambiamenti climatici, dove potrebbero utilmente influenzarne gli sviluppi e attenuare le resistenze e le diffidenze reciproche dei vari Paesi. In breve, dovrebbero diventare parte fondante del discorso politico sui cambiamenti climatici, in quanto, favorendo la ricomposizione dei conflitti, consentono anche di aspirare a soluzioni più efficienti, capaci di influenzare positivamente, se opportunamente formulate, le dinamiche socioeconomiche globali.

BIBLIOGRAFIA

- BODANSKY D., *Climate Commitments: Assessing the Options*, Washington, Pew Center on Global Climate Change, Beyond Kyoto Series, 2003.
- CANEY S., «Justice and the distribution of greenhouse gas emissions», *Journal of Global Ethics*, 5, 2009, n. 2, pp. 125-46.
- FRANKFURT H., «Equality as a moral ideal», *Ethics*, 98, 1987, pp. 21-43.
- INTERGOVERNMENTAL PANEL ON CLIMATE CHANGE – IPCC, *Climate Change 2007. Impacts, Adaptation and Vulnerability: Working Group II Contribution to the Fourth Assessment Report of the IPCC*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.
- JAMIESON D., «Adaptation, mitigation and justice», in W. SINNOTT-ARMSTRONG e R.B. HOWARTH (a cura di), *Perspectives on Climate Change: Science, Economics, Politics, Ethics*, Oxford, Elsevier, 2005, pp. 217-248.

- MEINSHAUSEN M., MEINSHAUSEN N., HARE W., RAPER S., FRIELER K., KNUTTI R., FRAME D.J. e ALLEN M.R., «Greenhouse-gas emission targets for limiting global warming to 2° C», *Nature*, 2009, n. 458, pp. 1158-62.
- MOELLENDORF D., «Treaty norms and climate change mitigation», *Ethics & International Affairs*, 23, 2009, n. 3, pp. 247-65.
- PARFIT D., «Equality and priority», *Ratio*, 10, 1997, pp. 202-221.
- SHUE H., «Subsistence emissions and luxury emissions», *Law and Policy*, 15, 1993, n. 1, pp. 39-59.
- SHUE H., «Human rights, climate change, and the trillionth ton», in D.G. ARNOLD (a cura di), *The Ethics of Global Climate Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011, pp. 292-314.
- TEMKIN L.S., «Egalitarianism defended», *Ethics*, 113, 2003, pp. 764-82.
- VANDERHEIDEN S., «Atmospheric justice. A political theory of climate change», New York, Oxford University Press, 2008.

RIASSUNTO – *Implicazioni dell'approccio del budget delle emissioni per le politiche internazionali contro i cambiamenti climatici* - L'evidenza scientifica suggerisce che per avere una probabilità del 75% di limitare il riscaldamento globale nel 2100 a 2°C al di sopra del livello pre-industriale, soglia oltre la quale gli impatti climatici sul nostro pianeta sarebbero rovinosi e irreversibili, le emissioni cumulate di CO₂ nel periodo 2012-50 non devono superare le 584,5 Gt. Obiettivo dell'articolo è l'analisi della distribuzione di tale budget delle emissioni secondo diverse prospettive etiche. In particolare, l'articolo introduce i più importanti principi e criteri per la distribuzione budget delle emissioni. Quindi, ne discute le porzioni attribuite agli Stati a seguito dell'applicazione dei criteri di distribuzione considerati. Infine, l'articolo evidenzia le implicazioni dell'esercizio condotto e avanza alcune lezioni per le politiche internazionali contro i cambiamenti climatici e sulle relative dinamiche economiche e politiche.

SUMMARY – *Implications of the emissions budget approach for the international climate policy* - Scientific evidence suggests that to have a 75% chance of limiting warming in 2100 to 2°C above the pre-industrial level, cumulative emissions of CO₂ over the period 2012-50 should be capped at 584,5 Gt. The objective of this article is to examine the distribution of such emission budget by applying different ethical perspectives. In particular, the article first analyses the major families of principles and criteria for distributing the emission budget. Subsequently, it presents and discusses the shares of the emission budget attributed to states, according to the approaches investigated. Finally, the article draws some implications for climate politics and advances some lessons for international climate policy and for the related economic and political dynamics.

CARY HENDRICKSON*

CLASSIFYING NOTIONS OF VALUE, EFFICACY AND EFFICIENCY IN THE CLIMATE CHANGE DEBATE: RECENT CONTRIBUTIONS FROM ECONOMIC GEOGRAPHY

1. PROBLEM STATEMENT

The debate on environmental problems has gone beyond discussions in scientific circles, journals or academia and become interlinked to our everyday lives. The climate change issue, i.e. dealing with global warming, anthropogenic climate change and rising temperatures, in particular connects to every facet of the world we live in, how we live and what we are facing for the future. The way in which we respond to the global call for action on climate change and reorganize our society in order to confront the climate issue has so far been centered on creating markets for carbon emissions. Dealing with environmental problems via market mechanisms follows a predominant way of thinking in environmental politics, that is, the «sustainable development» approach, which seeks to simultaneously satisfy the needs of people and the environment in a way that is compatible with a model for economic growth (BOYD, BOYKOFF and NEWELL, 2011).

Policy makers have been relying on economic theory analyses to inform environmental decision making since the field of environmental economics first began to make waves in the early 1960s (PEARCE, 2002). Market-based models, which can assign a monetized value for ecosystem services, provide the basis for decision making in many governments, institutions and organizations dealing with locally managing parks or in creating the framework for global environmental governance agreements. Accordingly, many of these policies look to market-based

* *Sapienza University of Rome and Autonomous University of Barcelona.*

solutions to resolve sustainability issues by seeking to fill knowledge gaps, remove perverse incentives or develop technological fixes.

The responses to climate change have been organized around a similar approach. Since its first introduction as policy practice through the United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) in Marrakesh in 2001, the international markets for carbon emissions have rapidly emerged as one of the primary strategies for combating climate change. The goal of these markets is to set a price for these emissions and to make those costs explicit. However, the techniques used to estimate and price emissions and the beliefs that this effort will effectively mitigate climate change encompasses a wide set of assumptions regarding their effectiveness, efficiency and the legitimacy of the institutions supporting this approach.

The creation of carbon markets to mitigate climate change is representative of a wider vision of the way we constitute human and natural systems, how they interact, and what and how we construct the mechanisms to resolve environmental problems. Our current reliance on carbon markets to address climate change reflects the way in which the climate issue has been characterized, in other words, the ways in which the climate issue and carbon market have been represented. The scale and rate at which the markets for carbon credits are growing, the wide range of actors engaged as well as the size of the finances involved in sustaining these markets are unprecedented. But how did carbon offsets take the stage/emerge as the leading solution to dealing with climate change and how are the rules for the market being set? What are the issues behind the commodification of carbon and what are the potentialities of the carbon market? Such questions are often taken for granted in the mainstream literature about carbon offsets. It is the aim of this article to attempt to analyze a selection of the recent literature on carbon markets in order to render a conceptual mapping of the varied approaches and make a clearer understanding of the ways in which these analyses complement or contradict one another.

Three areas in particular have been scrutinized and have helped form the boundaries for the categorical sorting of the literature on carbon markets in the remainder of this research. The first group is composed of authors taking a governance perspective – this group of literature has addressed issues ranging from inefficiencies in market-based approaches to legitimacy claims associated with the governance structures surrounding the regulation of carbon markets. I look at this group as the most discursive of the three. The second group represents those who are using political economy as a lens for analyzing the carbon markets by focusing on the framing and boundaries set by the transformation of carbon into a tradable commodity. Finally, and to a lesser extent in

terms of the number of publications considered, a last group of scholars have taken a cultural-relational approach to understanding the way that the discourse surrounding climate change has created the subjects involved in the carbon market: different actors' roles have resulted from the process and the way the carbon market is being structured, in turn shaped by the way the climate change issue is being framed.

This paper is organized as follows: the next section gives a short introduction to the rationale behind carbon markets as climate policy and practice. Section 3 applies the conceptualizations of the theoretical approaches to the selected literature on climate change. The final section presents a synopsis of this research's contribution to the debate on carbon markets and concludes with some recommendations for future research.

2. LINKING CLIMATE CHANGE TO CARBON MARKETS

Economically efficient allocations (and also cost-effective decisions, a key factor in the political support for environmental markets like the carbon market) begin with the translation of monetary valuations for ecosystem services which can then be transferred to land-users vis-à-vis regulatory or incentive based mechanisms. According to environmental economic theory, the price for carbon emissions can be determined through the trading mechanism of the carbon market. The carbon market mechanism functions through the generation of credits from forest conservation or energy efficiency projects in developing countries, for instance, which reduce emissions. Reducing GHG (greenhouse gas) emissions – referred to as carbon offsets because of the use of a standardized measure of carbon dioxide equivalent – «produces» carbon credits. A baseline level of a country's emissions must be established, after which any reductions can be abstracted into tradable credits. These credits are traded on a market, being bought by those responsible for carbon emissions, and used to offset their emissions. In some cases, these are bought to meet emissions reduction commitments while in others they are purchased as voluntarily.

Effectively and efficiently pricing the cost of carbon emissions on the market presumes that there should be no, or at least a low level of transaction costs, and clearly established property rights so that a Pareto-efficient level of goods and services can be achieved through negotiations between parties, i.e. buyers and sellers of carbon offset credits (MURADIAN *et al.*, 2010). Thus, these reduction credits must have property rights or ownership assigned to them in order to have negotiated exchanges take place with other actors. The actors involved in the exchange of carbon reductions may include communities and landowners

associated with the project sites, project developers, NGOs and other civil society organizations, financial institutions, carbon dealers or traders, countries' governments, corporations or other businesses and individuals who buy the carbon offset credits.

Carbon markets have provided a compatible framework for economic growth and development to be achieved through environmental protection and sustainable development. Trading carbon credits has also established a way in which countries in the Global South generate emissions reduction credits (producers) that are purchased by actors in the Global North (buyers), can be seen as a form of compensation to offset the buyers' emissions or as an incentive to local communities to protect the environment. The trading of carbon offsets can take place as part of a regulated market under the UNFCCC's Kyoto Protocol, known as the Clean Development Mechanism (CDM), or through parallel voluntary markets. As such, carbon offsets have been well-received by much of the international community as part of their climate change mitigation strategies or as potential market opportunities (WBCSD, 2001). In fact, many countries' governments as well as major airlines, corporations, NGOs, and individuals are now embracing the use of voluntary carbon offsets as a means of managing/reducing their carbon footprints.

Although the mechanism for producing and trading carbon credits is the same, the ways in which credits managed under the CDM and those developed from the voluntary markets greatly differ include the terms of formal governance and institutional structure, the actors who are involved, the implementation and monitoring of projects, the flows and levels of financing (TAIYAB, 2005; BETSILL and BULKELEY, 2006; HARRIS, 2006; CLIMATE CARE, 2007; THE CARBON NEUTRAL COMPANY – TCNC, 2007). Regulated and voluntary markets and policies are complex in their interconnections since carbon offsets require a heavy reliance on state intervention and support in order to regulate and establish a stabilized investment environment (BAKKER, 2005). Flexibility and cost-effective ways of meeting emissions reduction commitments are also central themes in the support for the voluntary carbon market. However, without the standards and regulations set by the UNFCCC and Kyoto Protocol, creating, commodifying and trading voluntary carbon offsets require additional actors to be involved in the tracking, trading, monitoring, certifying and pricing of carbon (BUMPUS and LIVERMAN, 2008).

3. THEORETICAL FRAMINGS OF CARBON MARKETS

Debate on whether or not carbon trading affects the drivers of climate change and research on what the wider impacts of their related policies

and governance structures are have been given much attention within the literature from environmental and political economists as well as cultural and economic geographers. Many recent studies have scrutinized carbon markets by analyzing the governance structures surrounding them (BÄCKSTRAND and LOVBRAND, 2006; ROBERTSON, 2007; BAILEY and WILSON, 2009; BOYD, 2009; GAREAU and DUPUIS, 2009; NORGAARD, 2010); by questioning the ethic and equity issues surrounding their multiple functions through the lens of political economy (BUMPUS and LIVERMAN, 2008; LOVELL, BULKELEY and LIVERMAN, 2009; KOSOY and CORBERA, 2010; PASCUAL *et al.* 2010; VATN, 2010; BAILEY, GOULD and NEWELL, 2011; BOND, 2012; GUTIÉRREZ, 2011; LANSING, 2009; LOVELL and MACKENZIE, 2011) or by discursively analyzing what constitutes the carbon economy through a cultural-relational perspective (POWELLS, 2009; BLOK, 2010; PATERSON and STRIPPLE, 2010; DESCHENEAU and PATERSON, 2011).

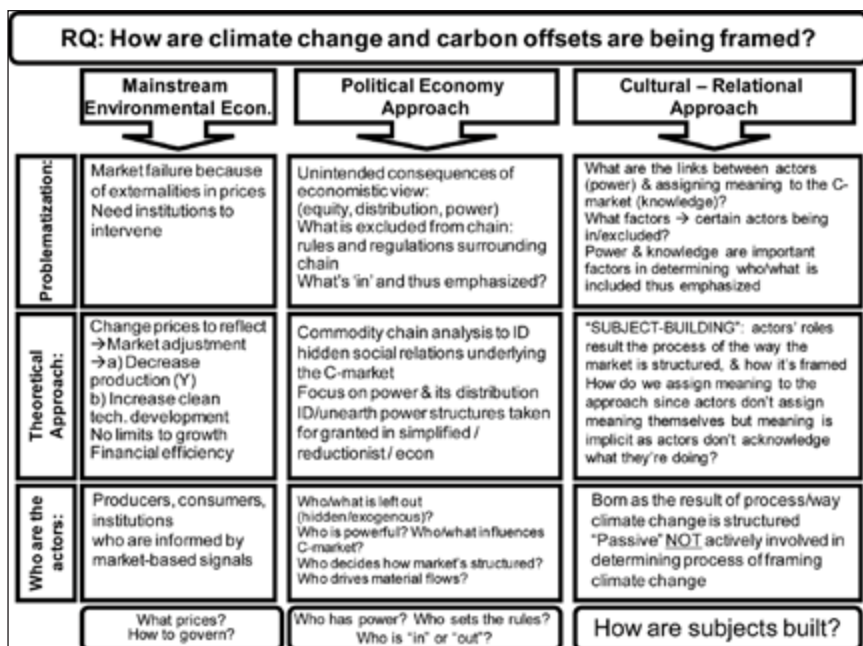


Fig. 1 - Conceptual map of theoretical approaches to carbon markets.

3.1. Governance perspectives on the carbon market

The logic underlying the global regime for climate change relies on economic instruments to create markets and lead to cost-effective emissions reductions, epitomizing an ecological modernization discourse. BAILEY, GOULD and NEWELL (2011) have applied ecological modernization

as a way of understanding the evolution of governance for market-based mechanisms. The authors highlighted the appeal of carbon markets in cutting GHG emissions while creating new business opportunities but also how they have created accountability and legitimacy deficits, participation gaps (as actor involvement is often based on expertise and capabilities instead of democratic representation and equity) and uneven spatial and social development as a result of the delegated authority and valuation techniques upon which the markets for offsets rely.

The carbon markets are heavily reliant on faith in the regulatory and enforcement support of the credits, achievable through a global governance structure, and is highly influenced by a group of outside factors such as decision-making in other sectors such as forestry, agriculture and energy (*ibidem*). For instance, the trading price of Certified emission reductions (CERS) is linked to a number of diverse factors – some are directly reflective of the large mitigation finance funds established by organizations like the World Bank’s Carbon Fund, others are influenced by/are closely interrelated/interlinked to the highly turbulent market for primary energy or global derivatives. What this means is that the actors involved in the carbon market networks rely heavily on the outcomes of climate governance negotiations, rules set by public authorities and a multitude of standards which have emerged in response to the need for quality control, integrity, independence and credibility (FRIENDS OF THE EARTH, 2009; BAILEY, GOULD and NEWELL, 2011). In other words, the governance structures, modes and models determine who effectively wins and loses from emissions reductions projects.

While the regulated and voluntary markets have many dissimilarities, they share many of the same challenges and actors often participate in both networks (BAILEY, GOULD and NEWELL, 2011). These include actors linked to institutions for regulation, project and credit registration, teams of accountants and project developers in addition to the creation of an international regime which establishes the levels for emissions reduction commitments (BUMPUS and LIVERMAN, 2008). This also relates to the formal regulation and verification of emissions reductions, whether as CERS or those which follow the myriad of voluntary standards that exist, which claims that the methodologies behind measuring and quantifying these differences in emissions are overly complex and difficult to accurately pinpoint (ANDERSSON and RICHARDS, 2001; RICHARDS and ANDERSSON, 2001; GRACE, 2006; ENGEL, PAGIOLA and WUNDER, 2008; KOSOY and CORBERA, 2010).

Specific measures, as outlined in the Kyoto Protocol include: the definition of «relevant principles, modalities, rules and guidelines, in particular for verification, reporting and accountability for emissions trading» (UNFCCC, 1998, Art. 17), in practice, has meant the creation of

institutions, organizations and other expert groups to support the implementation of these rules. GAREAU and DUPUIS (2009) reveal the tensions between global environmental policy and local outcomes in applying those policies by taking a normative view of the efficacy of carbon markets. Their paper illustrates the risks associated with market-based solutions including the legitimization of private interests in the governance of climate change mitigation through the privatization of public knowledge, outsourced to the private sector. Since many emissions reduction projects take place in developing countries, the flow of expertise and financing across geographical boundaries has created new knowledge networks but the impacts which result from carbon offset projects are largely determined by the local conditions in which the emissions reductions projects take place.

The logic underlying carbon markets is similar in many ways to that for other tradable commodities, such as the ways various actors collaborate and cooperate through hybrid partnerships (BÄCKSTRAND, 2008), but the governance surrounding offset markets functions in a special way since they focus on what is necessary in order to create a single unit, a tradable commodity which is capable of eliciting trust and credibility from potential investors (BAILEY, GOULD and NEWELL, 2011). In fact, much of the criticism voiced over carbon markets has focused on the challenges facing this system of governance *across* scales in mixing public and private authority with global actors involved in the creation and support of a market-based mechanism for carbon trading, multilateral treaties such as the UNFCCC and Kyoto Protocol, intergovernmental technological agreements as well as private arrangements with corporations and standards set by civil society organizations.

What is emerging as a result are competing types of hybrid governance structures: public-private, inter-governmental and private-private. In these cases the plurality of governance structures, forms or modes of support professionals, as is the case with the CDM's squads of lawyers, regulators, auditors and developers (BOYD, BOYKOFF and NEWELL, 2011) across scales have been confronted with value and property rights systems which are in conflict with one another and exist in very diverse settings (BAILEY, GOULD and NEWELL, 2011). As BÄCKSTRAND (2008, p. 76) points out, a «regulatory deficit» or «implementation deficit» has led to an increase in transnational partnerships co-existing with intergovernmental treaties and creating a structure for climate governance which is «multi-layered and fragmented». This fragmented distribution of authority over how best to address climate change has created a scenario in which a lack of accountability at various scales and geographies both reinforces and challenges the legitimacy of many of the market-based approaches to reducing emissions.

The high level of scientific, political and financial expertise that is involved in the creation of carbon credits means that many local actors are often absent in the wider decision-making processes. This has led to, at one extreme, accusations of fraud and neocolonial dispossession (BACHRAM, 2004; LOHMANN, 2005, 2006; FRIENDS OF THE EARTH, 2009; BOYD, BOYKOFF and NEWELL, 2011) to the risk of potentially reinforcing already existing inequitable distribution of property rights (KERR, 2002; LANDELL-MILLS and PORRAS, 2002; GRIEG-GRAN, PORRAS and WUNDER, 2005; PAGIOLA, LANDELL-MILLS and BISHOP, 2002; PAGIOLA, ARCENAS and PLATAIS, 2005; RAVNBORG, DAMSGAARD and RABEN, 2007; WUNDER, 2008). BAILEY and WILSON (2009) have further highlighted the risk of the singular, lock-in strategies of market-based climate change mitigation and linked it to the neoliberal, technocratic and ecological modernization values underlying the carbon based economy. The risk is creating serious challenges and potential blocks to allow for the pursuance of alternative policy strategies in the future which may be motivated by different values or non-economic logic frameworks.

3.2. Political economy approaches

While much of the mainstream literature has dealt with climate change mitigation as another issue of getting appropriate institutions or pricing mechanisms right, some authors have adopted a more critical perspective grounded in political economy. Much scholarly research has been dedicated to the transformation of natural resources into tradable commodities (BUMPUS and LIVERMAN, 2008) such as water (BAKKER, 2005), biodiversity (MCAFEE, 1999), fish (MANSFIELD, 2004) or wetlands (ROBERTSON, 2004). Contested claims over what should be defined, how we should determine its use, who has access, who and how it should be governed and how it should be managed are just a few of the issues which have been confronted within this section of the literature on nature commodification.

Political economy research on climate change can be found embedded within wider debates on the neoliberalization or commodification of nature which explores the links between equity and efficiency in institutional aspects of carbon markets. In a recent analysis of geographical debates on «neoliberal natures», BAKKER (2010) outlined descriptive typologies of neoliberal tactics that deal with three types of «socio-natures», primary commodities, ecosystem services and affective bodies. These are related to an understanding that neoliberal natures are the «outcomes of cultural, social, and psychological – as well as political, economic, ecological – struggles over our understandings of and relationships between socio-natures, both human and non-human» (p. 728).

In essence, the way we conceptualize what nature is and the ways in which it is articulated shapes the way in which we enable certain political, economic or governance practices to take shape.

For the climate issue, this has been applied in research which: demonstrates the way in which carbon offsets effectively devolve governance and create unequal exchange between countries in the Global North and South (BUMPUS and LIVERMAN, 2008); investigates the narratives used by offset «producers» and how they shape the networks of carbon offsets production and consumption, creating and shaping consumers' choice (LOVELL, BULKELEY and LIVERMAN, 2009); or reveals the ways in which exchange value arises through the commodification process and the asymmetrical power relations among actors at various scales (KOSOY and CORBERA, 2010).

Emily BOYD (2009) deals with CDM governance in carbon sequestration projects in Latin America and makes a call for better integration of institutions at multiple levels based on an analysis of forest narratives at various scales. While the global rhetoric is framing forests as offsets for protection, local priorities are focusing on forest use and Boyd points to the irreconcilable differences in the discourses being used that must be addressed by CDM governance reform in order for beneficial project outcomes to take place.

Many studies have highlighted the difficulty that surrounds the process of defining singular processes within one complex ecosystem when dealing with payments for ecosystem services (PES), and carbon markets in particular. When carbon markets treat emissions reductions from various types of projects equally, as KOSOY and CORBERA (2010) point out, a high level of geographic and spatial abstraction results from the quantification and trading of interchangeable emissions reductions. For example, a ton of CO₂ equivalent sequestered in a forest in is equated to a ton in a hydropower plant but the secondary benefits related to a forest-based ecosystem differ greatly from the effects of increasing the energy efficiency when building a hydropower dam.

3.3. Cultural-relational approaches

According to those authors adopting a social constructivist approach, inspired by post-structuralism, discourse analysis and cultural studies, the links between actors, capital and the assigned meanings of the carbon market are unclear although intricately interconnected. The trading of the carbon commodity is not only a question of resolving technical or economic issues but in making room to deal with the wide range of social, political and contextual processes which shape the carbon markets construction (BUMPUS, 2009; LOHMANN, 2009). As BUMPUS (2009, p. 19) makes clear, «[t]he material nature of carbon reductions

and the social relations in which these are governed, argued, negotiated and enacted are dialectically related to the broader requirements of the new and evolving carbon economy». Discussions of carbon offsets and their role in mitigating climate change are wedged within the debates on how best to reduce emissions, to construct markets in order to elicit and govern reductions intermixed with the social structures which render emissions reductions into the tradable carbon commodity.

These social structures, such as the distribution of power, determine the roles of various actors, limiting the reach they have, or determining who is being included-excluded in the process. The crucial factor in much of the cultural political economy literature is in understanding what meaning is being constructed and how it is being carried out/communicated. This approach considers «subject building» as its focal point: actors' roles result from the process of the way the carbon economy is structured and how the issue of climate change is being framed. The question here is how we assign meaning to the approach since actors are not actively creating/assigning meaning themselves but the meaning itself is implicit in the roles they play without acknowledging what they are themselves doing.

Greenhouse gas emissions are being presented and shaping the way we take action to mitigate climate change. But how has the market for trading their reductions been created, where and how was it born? It is exactly how the issue of climate change and its policy practices, in the form of carbon offset trading, are problematized that determines which options and frames are presented to actors. These in turn define what our potentialities and possibilities are in dealing with climate change and also how we engage (or not) with the climate issue. A better understanding of the design of framing being used and where it comes from can give us insights to the driving forces behind the current climate change governance and how it determines our acceptance, involvement and participation with carbon offset markets (ROSE and MILLER, 2010; PATERSON and STRIPPLE, 2010).

PATERSON and STRIPPLE continue on to explain that while climate politics are not a forceful use of power by the state or global environmental regime but are «rather acting through all such subjects, shaping not only their behavior but their internal rationalities, identities, what they fundamentally regard as “normal” behavior» (2010, p. 359). The authors focus on the formation or subject-creation of individuals around goal of reducing emissions and minimizing the risks of climate change and connect these to practices in global climate governance. They argue that individual practices connected to the ubiquitous rhetoric of buying carbon offsets, minimizing carbon footprints. Thus, these channel a sort of carbon-centric normalcy by «exhorting them to manage their climate-related practices themselves» and that «there is an emergent governmentality

that entails the «conduct of carbon conduct» through molding and mobilizing a certain subjectivity (the individual as concerned carbon emitter) to govern his or her own emissions in various ways – as counters, displacers, dieters, communitarians, or citizens» (*ibid.*, p. 342).

4. FUTURE RESEARCH PATHWAYS

Defining the linkages between climate change mitigation, carbon markets and global environmental governance is not so simple of a task. In order to get a better grasp of what is at work within the discourse on climate change we need to better understand the representation of the carbon market and the various processes at work behind it. What is needed in this type of framework is an approach which considers the material flows in the chain, looks at what surrounds the material flows, identifies what the rules and regulations surrounding the material flows are, how they are determined and by whom and how they influence the actors along chain.

Exogenous factors also need to be identified. From a cultural political economy approach the focus is widened, looking outside the chain to identify where power and knowledge, which are intertwined/interlinked, are not taken as given but important factors in determining who assigns meaning and deciding who or what we include and therefore emphasize.

The comparison of these approaches and their foci has allowed for the identification of shared, excluded or overlooked variables in each group in order to explore and develop a widened framework which might be capable of better understanding the complementary and contrasting elements of the multiple conceptualizations of the market-based efforts to mitigate climate change being currently applied. Future research should seek to take and make room for these multiple perspectives.

BIBLIOGRAPHY

- ANDERSSON K. and RICHARDS K.R., «Implementing an international carbon sequestration program: Can the leaky sink be fixed?», *Climate Policy*, 1, 2001, pp. 173-188.
- BACHRAM H., «Climate fraud and carbon colonialism: The new trade in greenhouse gases», *Capitalism, Nature, Socialism*, 15, 2004, n. 4, pp. 10-12.
- BÄCKSTRAND K., «Accountability of networked climate governance: The rise of transnational climate partnerships», *Global Environmental Politics*, 8, 2008, n. 3, pp. 74-102.
- BÄCKSTRAND K. and LOVBRAND E., «Planting trees to mitigate climate change. Contested discourses of ecological modernization, green governmentality and civic environmentalism», *Global Environmental Politics*, 6, 2006, n. 1, pp. 51-71.

- BAILEY I. and WILSON G.A., «Theorising transitional pathways in response to climate change: Technocentrism, ecocentrism, and the carbon economy», *Environment and Planning A*, 41, 2009, n. 10, pp. 2324-2341.
- BAILEY I., GOULD A. and NEWELL P., «Ecological modernisation and the governance of carbon: A critical analysis», *Antipode*, 43, 2011, n. 3, pp. 682-703.
- BAKKER K., «Neoliberalizing nature? Market environmentalism in water supply in England and Wales», *Annals of the Association of American Geographers*, 95, 2005, pp. 542-565.
- BAKKER K., «The limits of “neoliberal natures”: Debating green neoliberalism», *Progress in Human Geography*, 34, 2010, n. 6, pp. 715-735.
- BETSILL M.M. and BULKELEY H., «Cities and the multilevel governance of global climate change», *Global Governance*, 12, 2006, pp. 141-159.
- BLOK A., «Topologies of climate change: Actor-network theory, relational-scalar analytics, and carbon-market overflows», *Environment and Planning D: Society and Space*, 28, 2010, n. 5, pp. 896-912.
- BOND P., «Emissions trading, new enclosures and eco-social contestation», *Antipode*, 44, 2012, pp. 684-701.
- BOYD E., 2009, «Governing the clean development mechanism: Global rhetoric versus local realities in carbon sequestration project», *Environment and Planning A*, 41, 2009, n. 10, pp. 2380-2395.
- BOYD E., BOYKOFF M., and NEWELL P., «The “new” carbon economy: What’s new?», *Antipode*, 43, 2011, n. 3, pp. 601-611.
- BRIDGE G. and PERREAULT T., «Environmental governance», in N. CASTREE, D. DEMERITT, D. LIVERMAN and B. RHOADS (eds.), *A Companion to Environmental Geography*, West Sussex, Wiley-Blackwell, 2009.
- BUMPUS A.G., *The Geographies of Carbon Offsets: Governance, Materialities and Development*, Unpublished Doctoral Thesis, University of Oxford, 2009.
- BUMPUS A.G. and LIVERMAN D.M., «Accumulation by decarbonization and the governance of carbon offsets», *Economic Geography*, 84, 2008, n. 2, pp. 127-155.
- CLIMATE CARE, «Climate Care’s projects», 2007, <http://www.co2.org/Projects/index.cfm>.
- DESCHENEAU P. and PATERSON M., «Between desire and routine: Assembling environment and finance in carbon markets», *Antipode*, 43, 2011, pp. 662-681.
- ENGEL S., PAGIOLA S. and WUNDER S., «Designing payments for environmental services in theory and practice. An overview of the issues», *Ecological Economics*, 65, 2008, pp. 663-674.
- FRIENDS OF THE EARTH, *Sub-Prime Carbon: Re-thinking the World’s Largest New Derivatives Market*, Washington DC, Friends of the Earth, 2009.
- GAREAU B.J. and DUPUIS E.M., «From public to private global environmental governance: Lessons from the Montreal Protocol’s stalled methyl bromide phase-out», *Environment and Planning A*, 41, 2009, n. 10, pp. 2305-2323.
- GRACE J., «Do trees warm or cool the planet?», Guest lecture at the Oxford University Centre for the Environment, Oxford, UK, 2006.
- GRIEG-GRAN M., PORRAS I. and WUNDER S., «How can market mechanisms for forest environmental services help the poor? Preliminary lessons from Latin America», *World Development*, 33, 2005, pp. 1511-1527.
- GUTIÉRREZ M., «Making markets out of thin air: A case of capital involution», *Antipode*, 43, 2011, pp. 639-661.
- HARRIS E., *The Voluntary Retail Carbon Market: A Review and Analysis of the Current Market and Outlook*, Faculty of Natural Sciences, Imperial College, London, 2006.
- JESSOP B., «Liberalism, neoliberalism, and urban governance: A state-theoretical perspective», *Antipode*, 34, 2002, pp. 452-472.

- KERR J., «Watershed development, environmental services, and poverty alleviation in India», *World Development*, 30, 2002, pp. 1387-1400.
- KJELLÉN B., «A personal assessment», in I.M. MINTZER and J.A. LEONARD (eds.), *Negotiating Climate Change: The Inside Story of the Rio Convention*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, pp. 129-148.
- KOSOY N. and CORBERA E., «Payments for ecosystem services as commodity fetishism», *Ecological Economics*, 69, 2010, pp. 1228-1236.
- LANDELL-MILLS N. and PORRAS I., *Silver Bullet or Fool's Gold? A Global Review of Markets for Forest Environmental Services and their Impact on the Poor*, London, IIED, 2002.
- LANSING D., «The spaces of social capital: Livelihood geographies and marine conservation in the Cayos Cochinos Marine Protected Area, Honduras», *Journal of Latin American Geography*, 8, 2009, n. 1, pp. 29-54.
- LEMONS M. and AGRAWAL A., «Environmental governance», *Annual Review of Environment and Resources*, 31, 2006, pp. 297-325.
- LIVERMAN D., «Carbon offsets, the CDM, and sustainable development», in H.J. SCHELLNHUBER, M. MOLINA, N. STERN, V. HUBER and S. KADNER (eds.), *Global Sustainability. A Nobel Cause*, Cambridge and New York, Cambridge University Press, 2007.
- LOHMANN L., «Marketing and making carbon dumps: Commodification, calculation and counter-factuals in climate change mitigation», *Science as Culture*, 14, 2005, n. 3, pp. 203-235.
- LOHMANN L., «Carbon trading: A critical conversation on climate change, privatisation and power», *Development Dialogue*, 48, Dag Hammarskjöld Foundation, 2006.
- LOHMANN L., *Uncertainty Markets and Carbon Markets. Variations on Polanyian Themes*, The Corner House, 2009.
- LOVELL H. and MACKENZIE D., «Accounting for carbon: The role of accounting professional organisations in governing climate change», *Antipode*, 43, 2001, n. 3, pp. 704-730.
- LOVELL H., BULKELEY H.A. and LIVERMAN D., «Carbon offsetting: Sustaining consumption?», *Environment and Planning A*, 41, 2009, n. 10, pp. 2357-2379.
- MANSFIELD B., «Neoliberalism in the oceans: "Rationalization", property rights, and the commons question», *Geoforum*, 35, 2004, pp. 313-326.
- MCAFFEE K., «Selling nature to save it? Biodiversity and green developmentalism», *Environment and Planning D: Society and Space*, 17, 1999, pp. 133-154.
- MURADIAN R., CORBERA E., PASCUAL U., KOSOY N. and MAY P., «Reconciling theory and practice: An alternative conceptual framework for understanding payments for environmental services», *Ecological Economics*, 69, 2010, n. 6, pp. 1202-1208.
- NORGAARD R.B., «Ecosystem services: From eye-opening metaphor to complexity blinder», *Ecological Economics*, 69, 2010, pp. 1219-1227.
- PAGIOLA S., ARCENAS A. and PLATAIS G., «Can payments for environmental services help reduce poverty? An exploration of the issues and the evidence to date from Latin America», *World Development*, 33, 2005, pp. 237-253.
- PAGIOLA S., LANDELL-MILLS N. and BISHOP J., «Making market-based mechanisms work for forests and people», in S. PAGIOLA, J. BISHOP and N. LANDELL-MILLS (eds.), *Selling Forest Environmental Services: Market-based Mechanisms for Conservation and Development*, London, Earthscan, 2002.
- PASCUAL U., MURADIAN R., RODRÍGUEZ L.C. and DURAIAPPAH A., «Exploring the links between equity and efficiency in payments for environmental services: A conceptual approach», *Ecological Economics*, 69, 2010, pp. 1237-1244.
- PATERSON M. and STRIPPLE J., «My space: governing individuals' carbon emissions», *Environment and Planning D: Society and Space*, 28, 2010, n. 2, pp. 341-362.

- PEARCE D., «An intellectual history of environmental economics», *Annual Review Energy Environment*, 27, 2002, pp. 57-81.
- POWELLS G.D., «Complexity, entanglement, and overflow in the new carbon economy: The case of the UK's Energy Efficiency Commitment», *Environment and Planning A*, 41, 2009, n. 10, pp. 2342-2356.
- RAVNBORG H.M., DAMSGAARD M.G. and RABEN K., *Payment for Ecosystem Services. Issues and Pro-poor Opportunities for Development Assistance*, DHI Report, Copenhagen, Danish Institute for International Studies, 2007.
- RICHARDS K.R. and ANDERSSON K., «The leaky sink: Persistent obstacles to a forest carbon sequestration program based in individual projects», *Climate Policy*, 1, 2001, pp. 41-54.
- ROBERTSON M.M., «The neoliberalization of ecosystem services: Wetland mitigation banking and problems in environmental governance», *Geoforum*, 35, 2004, pp. 361-373.
- ROBERTSON M., «Discovering price in all the wrong places: The work of commodity definition and price under neoliberal environmental policy», *Antipode*, 39, 2007, pp. 500-526.
- ROSE N. and MILLER P., «Political power beyond the State: Problematics of government», *The British Journal of Sociology*, 61, 2010, pp. 271-303.
- TAIYAB N., *Exploring the Market for «Development Carbon» through the Voluntary and Retail Markets*, London, International Institute for Environment and Development, 2005.
- THE CARBON NEUTRAL COMPANY – TCNC, *Projects overview: The Carbon Neutral Company*, 2007, <http://www.carbonneutral.com>.
- UNFCCC, *Activities Implemented Jointly under the Pilot Phase*, Decision 5/CP.1.FCCC/CP/1995/7/Add.1», 1995.
- UNFCCC, *Kyoto Protocol to the Framework Convention on Climate Change*, UNEP/IUC/98/2, Bonn, 1997a.
- UNFCCC, *Response from Parties on Issues Related to Sinks*, Report from 8th Session of the Ad Hoc Group on the Berlin Mandate, 30 November 1997, Kyoto. FCCC/AGBM/1997/MISC.4/Add.1, 1997b.
- UNFCCC, Report of the Conference of the Parties on its Third Session, held at Kyoto from 1 to 11 December 1997, 1998, FCCC/CP/1997/7/Add. 1, (The Kyoto Protocol), <http://www.unfccc.de/resource/protintr.html>.
- UNFCCC, *Report of the Conference of the Parties on its Seventh Session, held at Marrakesh from 29 October to 10 November 2001*, Decision 11/CP.7. FCCC/CP/2001/13/Add.1», 2002.
- UNFCCC, *Modalities and Procedures for Afforestation and Reforestation Project Activities under the Clean Development Mechanism in the First Commitment Period of the Kyoto Protocol*, Decision 19/CP.9. FCCC/CP/2003/6/Add.2, 2003.
- UNFCCC, *Activities Implemented Jointly*, List downloaded from http://unfccc.int/kyoto_mechanisms/aij/activities_implemented_jointly/items/2094.php (041203).
- UNFCCC, «CDM», <http://cdm.unfccc.int/Statistics/index.html>, 2004.
- UNITED NATIONS, *Framework Convention on Climate Change*, UNEP/IUC/99/9, Bonn, 2004.
- VATN A., «An institutional analysis of payments for environmental services», *Ecological Economics*, 69, 2010, pp. 1245-1252.
- WBCSD (World Business Council for Sustainable Development), *What is Sustainable Mobility?*, 2001, http://www.wbcSDmobility.org/about_us/whatis_sm.asp.
- WUNDER S., «Payments for environmental services and poor: Concepts and preliminary evidence», *Environment and Development Economics*, 13, 2008, n. 3, pp. 279-297.

RIASSUNTO – *La classificazione dei concetti di valore, efficacia ed efficienza nel dibattito sul cambiamento climatico delle: contributi recenti della geografia economica* - Questo articolo sintetizza alcuni dei più recenti contributi che la geografia economica di scuola anglo-americana ha apportato alla ricerca sul cambiamento climatico. Esso mira a comprendere come i geografi economici contribuiscano a creare una consapevolezza critica della mercificazione degli strumenti di mitigazione del cambiamento climatico. Si prende in considerazione quella letteratura che mette in discussione la governance del cambiamento climatico, che analizza discorsivamente ciò che costituisce l'economia del carbonio, o che tenta di svelare quali siano le molteplici funzioni delle politiche di mitigazione del clima e a chi esse servano. Questi aspetti vengono analizzati per tracciare una mappatura concettuale dell'approccio considerato. Confrontando questi approcci, l'obiettivo è quello di identificare le variabili inaspettate, escluse o trascurate, al fine di approfondire le conoscenze relative all'efficacia e all'equità delle diverse concettualizzazioni degli strumenti di mitigazione dei cambiamenti climatici basati sui meccanismi di mercato.

SUMMARY – *Classifying notions of value, efficacy and efficiency in the climate change debate: recent contributions from economic geography* - This article synthesizes some of the recent Anglo-American economic geography research on climate change. It aims at understanding how economic geographers are contributing to a critical understanding of the marketization of climate change mitigation. Literature which questions climate change governance, discursively analyzes what constitutes the carbon economy, or attempts to unravel the multiple functions of climate mitigation policies and for whom they serve has been considered. These have been analyzed in order to render a conceptual mapping of the approach taken. By comparing these approaches, the objective is to identify the unexpected, excluded or overlooked variables in order to gain insights as to the efficacy and equity of various conceptualizations of market-based efforts to mitigate climate change.

ANNA TRONO*

EROSIONE COSTIERA E *GOVERNANCE* TERRITORIALE

1. INTRODUZIONE

Molti eventi che le fonti di informazione generalmente presentano come catastrofi naturali ed «eccezionali» sono sì devastanti, ma anche «prevedibili», più spesso generati dall'azione umana e dall'incapacità di valutare i rischi del proprio operato e gestirne i danni. Agiscono ignoranza, uso insano delle risorse naturali, ma hanno anche importante ruolo la scarsa informazione e la mancata sensibilizzazione delle comunità locali.

L'erosione costiera è uno dei più gravi fenomeni attuali, generata dalle naturali dinamiche evolutive del territorio che interagiscono con le componenti antropiche (popolazione, abitati, infrastrutture, ecc.), mettendo alla prova le capacità degli Stati e delle autorità locali di intervenire e confrontarsi con i problemi socioeconomici che ne conseguono (ÖZHAN, 2002b).

Notevole è la letteratura che ne analizza le dinamiche, ne stima gli effetti e ne valuta la gestione (tra gli altri, cfr. ZUNICA, 1992; ÖZHAN, 1995; FRENCH, 1997; DE MEYER, 1998; LEONE, 1998; ÖZHAN, 2002a; BARBERI, SANTACROCE e CARAPEZZA, 2004; EUROPEAN COMMISSION, 2004; ELLIOTT *et al.*, 2007; ISPRA, 2008; ELLIOTT, TRONO e CUTTS, 2009), anche con riferimento a casi regionali (ad es., cfr. COCCO, 1976; MARABINI, 2000; VALPREDÀ e SIMEONI, 2003). Più recente attenzione è stata indirizzata all'importanza di monitoraggi, rispetto alla prevenzione dei rischi ed alla tutela della costa, alla diffusione al pubblico di conoscenze e alla *governance*, con riferimento al ruolo di amministratori locali e portatori

* Dipartimento di Beni Culturali dell'Università del Salento. Coordinatrice della sessione.

d'interesse (cfr. HEITZA *et al.*, 2009; STYLIOS e GROOMPOS, 2009; TRONO e RUSSO, 2009; www.res-mar.eu, 2011).

Il presente lavoro, dopo una breve presentazione della situazione dell'erosione costiera italiana, attesta l'attenzione sul Salento leccese e, in particolare, su Casalabate, marina della città di Lecce. Espressione eclatante di processi erosivi generati da attività antropiche, Casalabate è stata partner di un progetto transnazionale, destinato a creare un sistema informatizzato di monitoraggio e gestione delle emergenze costiere, a sensibilizzare amministratori, operatori socioeconomici e cittadini, educandoli ad un sistema di *governance* del territorio, secondo un'ottica di informazione e concertazione che stenta ad affermarsi.

2. I PROCESSI EROSIIVI DELLA FASCIA COSTIERA IN ITALIA

Eventi come tempeste, inondazioni e fenomeni di erosione sono i primi fattori di rischio per le pianure alluvionali e per le coste basse e sabbiose. Le spiagge sono delimitate verso mare da una linea di demarcazione (*linea di riva*) che, dal punto di vista morfologico, rappresenta un ambito territoriale legato ad un delicato equilibrio tra l'azione del mare e la disponibilità di sedimenti sabbiosi sulla costa. Tale equilibrio è particolarmente sensibile rispetto a fenomeni che hanno assunto una rilevanza a scala globale e che sono strutturalmente legati alla costante antropizzazione e all'utilizzo economico della fascia costiera. L'indiscriminato asporto di materiale dal letto dei corsi d'acqua produce l'impoverimento dell'apporto solido dei fiumi al mare e provoca la rapida destabilizzazione dell'ambiente costiero. La forte e pressante richiesta di spazi costieri determina arretramenti periodici o stagionali della stessa linea di riva. Le infrastrutture costiere (moli, porti, dighe foranee, scogliere emerse) incidono sul trasporto litoraneo dei sedimenti, provocando la perdita di sedimento della spiaggia per allontanamento del moto ondoso (*erosione*).

L'Italia si pone tra i Paesi a più alto rischio di erosione costiera in Europa. Circa il 30 per cento del territorio italiano è soggetto a rischio di erosione superiore alla soglia di tollerabilità (ISPRA, 2011, p. 70). La presenza di 4.863 km di litorali bassi sabbiosi e deltizi, pari al 58 per cento dell'intera fascia costiera, rende il territorio vulnerabile all'azione del mare e soggetto ad intense dinamiche geomorfologiche. Il 24 per cento dei litorali sabbiosi italiani (pari a 1.170 su circa 4.863 km di coste basse e deltizie) è in un evidente stato di erosione e rischio di allagamento ed ha subito negli ultimi cinquant'anni arretramenti medi superiori ai 25 metri (ISPRA, 2011, p. 78).

Né sono entusiasmanti le valutazioni e le previsioni delle condizioni di rischio delle zone costiere italiane entro i prossimi cento anni, prodotte

nell'ambito del progetto *Eurosion*, che, formulando indici numerici necessari ad una gestione integrata delle zone costiere, ha prodotto un'articolata mappa delle aree a rischio d'erosione (DACQUINO, MANDRONE e VICINI, 2007). L'area potenzialmente a rischio interessa il 9,12 per cento dell'intera popolazione italiana ed occupa il 3,17 per cento dell'intera superficie nazionale. Le coste esposte a un rischio medio-alto o alto sono pari all'1,1 per cento della superficie nazionale e coinvolgono il 3,69 per cento della popolazione totale (cfr. Fig. 1).

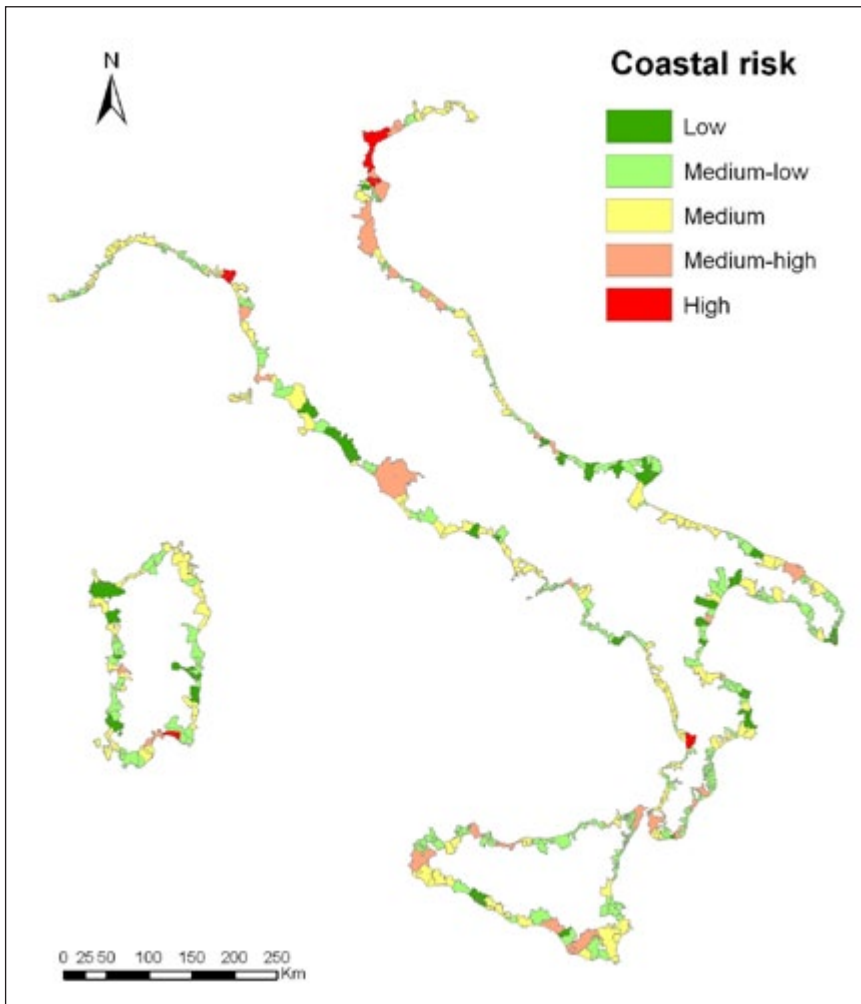


Fig. 1 - Mappa del rischio costiero, articolato per comune.

Fonte: ISPRA, Environmental Data Yearbook, 2008.

I processi erosivi riguardano molte regioni italiane, ma le più interessate sono: la Sicilia, con ben 313 km di coste in erosione, la Calabria con 208 km, la Puglia (127 km), la Sardegna (107 km), il Lazio e la Toscana con rispettivamente 63 km e 60 km (BARBANO *et al.*, 2009). Processi erosivi di una certa violenza si sono manifestati di recente lungo le coste della Basilicata nel tratto sud occidentale della costa ionica adiacente la Puglia. È compromesso, in particolare, il tratto di litorale che da Metaponto porta a Scanzano Ionico in provincia di Matera. La profondità delle spiagge è insignificante se non inesistente. Sulla continua erosione delle dune ha agito un deficit di sedimento trasportato dai principali corsi d'acqua, prodotto dalla costruzione di diciannove dighe e traverse destinate a captare ed immagazzinare acqua per usi agricoli, industriali e civili. Il sedimento è anche intrappolato dai moli portuali che si protendono a mare per alcune centinaia di metri. Inutili sono stati sia i sistemi di protezione con massi, sia gli interventi di ripascimento con la draga-pontone (TRIVISANI, 2010, p. 15).

3. IL SALENTO E LA MARINA DI CASALABATE (LECCE)

Il processo di erosione del litorale è molto grave in Puglia, e nel Salento in particolare, dove l'*Indice di Vulnerabilità* evidenzia i fattori di criticità legati all'aumento dei fenomeni erosivi, «attribuendo elevata importanza alla presenza di insediamenti urbani a ridosso della zona costiera, che rendono il sistema estremamente rigido nei confronti di episodi erosivi» (BOERO, 2001, p. 24). Le spiagge mediamente più vulnerabili, con conseguenti processi erosivi, sono quelle del versante adriatico da Casalabate ad Alimini (Fig. 2). Vulnerabile in misura minore, risulta, nel complesso, il litorale ionico dove, comunque, sono alquanto compromesse le spiagge di Porto Cesareo, Gallipoli ed Ugento (Fig. 3).

Gli interventi lungo la fascia costiera, tanti e diversi – edilizia industriale e residenziale, creazione di moli e porti – hanno provocato l'erosione della fascia dunale. È stato effettuato lo smantellamento delle strutture di difesa naturali (praterie di posidonie, sistemi dunali, vegetazione costiera autoctona) per inurbamento. In generale la morfologia è stata alquanto compromessa a causa di una tendenza generale all'instabilità della linea di riva, tanto più grave quanto più il litorale è stato soggetto ad un utilizzo intensivo a scopi turistici (REFOLO *et al.*, 2007).

Molto grave è stato l'impatto prodotto da una crescente ed ancora fervida attività edilizia, legata al successo del «fenomeno» della seconda casa, che ha prodotto uno sviluppo urbanistico intenso, disordinato e più spesso deturpante il paesaggio costiero. Notevoli sono state le lottizzazioni «selvagge», che le amministrazioni comunali, sprovviste

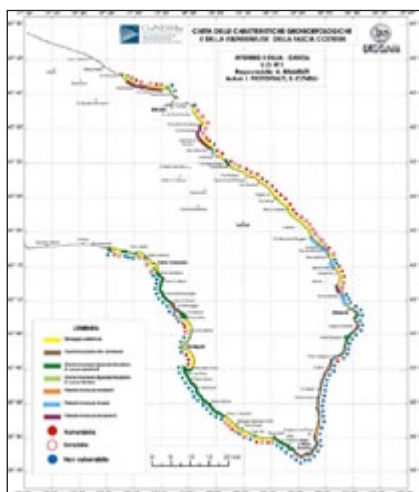


Fig. 2 - Indice di vulnerabilità della costa salentina.

Fonte: BOERO (2001).



Fig. 3 - Processo erosivo della fascia costiera.

Fonte: BOERO (2001).

di adeguati strumenti urbanistici, non sono state in grado di controllare (TRONO, 2005).

Il turismo balneare, divenuto scarsamente rispettoso dell'ambiente e delle emergenze naturalistiche e culturali, ha prodotto un vero e proprio assalto al paesaggio: tanti sono stati gli sbancamenti con grave riduzione del sistema dunale e conseguenze rovinose per il territorio. L'intervento distruttivo dell'uomo più spesso è stato totalizzante, vandalico in ogni sua azione condotta all'insegna della speculazione edilizia e di una dissennata distruzione dell'ambiente naturale. In soli cinquant'anni tutta la fascia costiera è stata oggetto di un'intensa, disordinata e deturpante antropizzazione del litorale, consentita da facili concessioni edilizie o legittimata da ripetuti condoni. Abitazioni abusive costruite sugli arenili, aberranti stabilimenti balneari hanno invaso il litorale, hanno eroso i sistemi dunali, hanno prodotto alterazioni irreversibili del paesaggio costiero, generando *debito ambientale* con effetti squilibranti di lungo periodo e catene di effetti ambientali, economici e sociali molto gravi per il territorio. Si è agito sul litorale, ignorando e/o dimenticando che il *capitale ambientale*, composto dall'insieme delle risorse naturali ed ambientali, è limitato e solo in parte rinnovabile ed il suo consumo comporta *accumulo di un debito ambientale* che, col tempo, diventa *strutturale*. Tale *debito*, quando supera la capacità di carico dell'ecosistema, produce *crisi acute*, fa pagare interessi ingenti sotto forma di

emergenze, che comportano ulteriori *deficit ambientali*, *costi sociali* alti e crescenti e rilevanti *costi economici*, oltre ad un'eredità che può ipotecare le possibilità di sviluppo di intere generazioni.

A Gallipoli il litorale costiero risulta gravemente compromesso da un'intensa e devastante frequentazione umana. Per assicurare ai turisti tutti i servizi di tipo balneare, non si esita ad operare sistematiche azioni di sbancamento che comportano gravi riduzioni dell'area dunale e scomparsa della vegetazione psammofila. Nel Comune di Porto Cesareo (e contiguo lido di Torre Lapillo) l'aggressione edilizia è più che altrove inquietante, poiché il territorio di Porto Cesareo è riserva marina protetta e costituisce un'area ambientale, paesaggistica e culturale di straordinario pregio (TRONO, 2005).

Sull'erosione hanno agito la cementificazione del litorale, ma ha avuto ruolo anche il mancato controllo del territorio agrario circostante e la minore incidenza di opere di contenimento delle acque che si riversano a mare (come i muretti a secco), accentuando l'effetto erosivo.

Gli stabilimenti balneari, che sorgono numerosi lungo il litorale, aggrediscono e distruggono inesorabilmente le rinomate bianche spiagge. Il disastro ambientale (ed economico) che ne consegue si esplicita drammaticamente nei giorni di mare in burrasca che cancella i lidi spazzando via tutto ciò che è stato costruito nel disprezzo delle qualità ambientali e paesaggistiche dell'area (cfr. Fig. 4).



Fig. 4 - Stabilimento balneare distrutto da una mareggiata a Torre Chianca. Porto Cesareo.

Foto: Anna Trono.

3.1. Casalabate: degrado, progetti e delusioni

Sul litorale adriatico, la marina di Casalabate, sita a nord del territorio di Lecce, costituisce un ulteriore, grave esempio di dissesto idrogeologico, legato a fattori naturali ed antropici (TRONO e RUSSO, 2009).

I più importanti processi di dinamica ambientale in atto nell'area riguardano la fascia prossima alla linea di riva e sono connessi all'azione del mare e al fenomeno carsico. Sono processi condizionati dalla forte pressione antropica non coordinata e pianificata, conseguente la quasi totale urbanizzazione del litorale che si è sviluppata negli ultimi 40-50 anni.

È un'area particolarmente degradata, dove l'attività edilizia abusiva ha creato diffuse situazioni di dissesto idrogeologico (ostruzioni di corsi d'acqua e conseguente scarsa funzionalità della rete di deflusso) alterando il fragile equilibrio ambientale e le relative difese. L'assenza nel centro abitato di opere di canalizzazione e di allontanamento delle acque meteoriche (spesso immerse direttamente nel sottosuolo attraverso pozzi superficiali) incrementa, a livello locale, la forza erosiva delle acque sotterranee, soprattutto in quelle zone dove la roccia calcarenitica risulta particolarmente friabile (depositi di duna fossile).

Lungo la fascia urbanizzata prossima alla linea di riva è elevato il rischio di subsidenza connesso alla presenza di cavità. I pericoli che coinvolgono l'area si riferiscono in particolare al rischio idrogeologico. Molti edifici sono stati evacuati e dichiarati inagibili (Fig. 5).

I dati disponibili, tuttavia, non sono sufficienti ad ipotizzare alcun modello genetico-evolutivo dei processi che mettono a rischio l'area e non si è mai programmato di monitorare i fattori di impatto ambientale; di costruire una banca dati e cartografie georeferenziate delle reti elettriche, idriche, fognanti locali; di creare alcuni servizi di rilevamento satellitare nel settore ambiente-qualità della vita con riferimento alla gestione del rischio.

L'occasione è stata offerta da un progetto d'iniziativa comunitaria Interreg III Italia-Grecia («Sistema informativo per la rilevazione efficace, valutazione e gestione dei disastri naturali» – SFINX)⁽¹⁾, indirizzato a sviluppare una metodologia preventiva integrale e di gestione delle

⁽¹⁾ Il Progetto, che ha coinvolto alcune università ed enti di ricerca (Parco Scientifico di Patrasso, Università di Patrasso, TEI dell'Epiro per la Grecia e il laboratorio di Geografia del Dipartimento dei Beni, delle Arti e della Storia dell'Università del Salento per l'Italia), la Prefettura di Etolocarnania e le municipalità di Arachtoy e di Lecce è stato finanziato nell'ambito del Programma di Iniziativa Comunitaria INTERREG IIIA Grecia-Italia 2000-2006, Asse prioritario «Ambiente e patrimonio culturale» Misura 003: «Miglioramento della gestione degli ecosistemi comuni» Categoria D3. Gestione del Rischio – Progetti riguardanti: a) disastri naturali, in special modo terremoti, siccità, incendi e inondazioni; b) disastri tecnologici con particolare riferimento agli incidenti marini. Le aree d'intervento sono state la marina di Casalabate nel Salento e la prefettura di Arta, in Epiro, dove i fiumi Arachthos e Acheloos, alternando uno stato di completa calma ad uno di elevato pericolo, presentano gravi situazioni di rischio (Stylios, Grumpos, 2009).

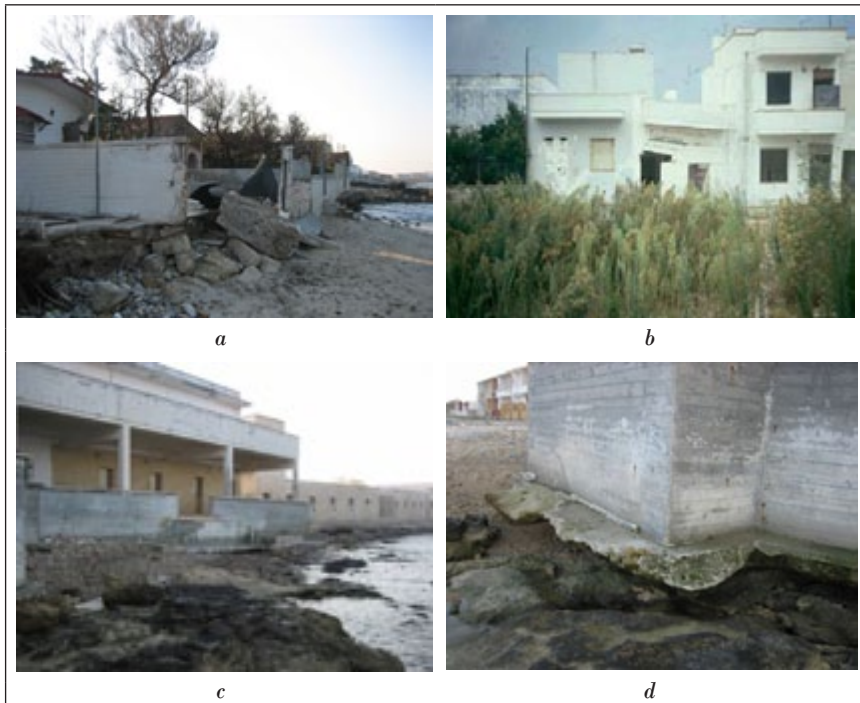


Fig. 5 - Casalabate: edifici danneggiati dalle mareggiate e in fase di sprofondamento.

Foto: Anna Trono.

catastrofi naturali, per fornire assistenza e soccorso alle popolazioni colpite con possibili ricostruzioni dei luoghi. Il progetto ha condotto studi sui fenomeni in atto (strutture civili lungo la costa di Casalabate e relativi danni) e sui fattori di rischio dell'area realizzando una serie di indagini geologiche (sondaggi geognostici con monitoraggio di falda, prospezioni geofisiche e idrogeologiche) (LAZZARI, RUSSO e TAURINO, 2009); la creazione di un sistema informatizzato di monitoraggio e gestione dell'emergenze costiere legate ad inondazione marina; la registrazione dei dati ambientali e lo studio sistema di gestione e di intervento in caso di inondazione.

Il monitoraggio ha previsto due parametri ambientali significativi (il livello di marea e la quantità di pioggia), particolarmente legati al movimento delle acque superficiali e sotterranee responsabili di frequenti allagamenti, lesioni agli edifici e, in taluni casi, crolli, e l'installazione di due stazioni: pluviometrica e mareografica. È stata attivata una rete di rilevamento, con ricorso a tecnologie avanzate, producendo

un sistema di trasmissione dati con tecnologia GIS e WebGIS e con software di gestione e graficizzazione dei dati trasmessi; sono stati creati alcuni modelli per la gestione delle emergenze ambientali (RUSSO, 2009). È stato offerto ad un gruppo di studenti universitari un breve Corso di formazione per tecnico ambientale-esperto nella gestione delle emergenze naturali sul territorio, attraverso l'uso di sistemi GIS (TRONO, 2009b).

Gli operatori commerciali e la comunità locale (raggiunta solo attraverso interviste condotte da studenti universitari), che pure era previsto fossero coinvolti in simulazioni di allarme per rischio alluvioni, non solo non sono stati resi partecipi delle previste attività di prevenzione, ma non sono stati informati del progetto e della presenza delle strumentazioni installate.

4. PROCESSI EROSIVI COSTIERI. CHE FARE?

La difesa della fascia costiera dall'erosione marina e la ricostruzione del litorale ai fini di un'ottimale soluzione dei problemi di natura ambientale, paesaggistica ed economica fanno parte di un processo complesso, che prevede interventi di carattere tecnico (con eventuali ripercussioni di natura giuridica ed economica, visti i notevoli costi che essi comportano) e politico.

Le soluzioni tecniche indirizzate a proteggere i litorali in erosione, storicamente, sono state individuate nella realizzazione, su ampi tratti di costa, di opere rigide quali barriere e pennelli frangiflutti, che non hanno risolto il problema dell'erosione, soprattutto nel medio e lungo termine, ma che, in molti casi hanno contribuito al processo di artificializzazione e di degrado degli habitat marino-costieri. Una tecnica alternativa per il ripristino dei litorali in erosione è il ripascimento, che consiste nel ricostruire la spiaggia erosa mediante il refluento di materiale idoneo (generalmente sabbioso). Negli ultimi anni, la ricerca di nuove fonti di materiale da utilizzare per il ripascimento di litorali in erosione ha privilegiato l'uso di sabbie di cave marine con dragaggio di sabbie relitte (generalmente riferibili ad antiche spiagge) (ISPRA, 2009, p. 79). Il riporto di sabbia contribuisce a risolvere nel breve-medio termine i problemi dell'erosione costiera a scala locale, ma può indurre effetti non trascurabili sull'ambiente marino. Alcuni riguardano la variazione e la natura delle caratteristiche del fondo, con possibili e localizzate ripercussioni sulle attività di pesca (vedi la rottura delle reti da pesca), altri effetti comportano l'immissione di sedimento fine nella colonna d'acqua (BARBANO *et al.*, 2009, p. 374).

Ne consegue la necessità di adottare soluzioni indirizzate a conservare le capacità di resilienza del sistema costiero, con specifico

riferimento agli elementi naturali che assicurino la stabilità della dinamica litoranea quali gli ambienti dunali, il cui valore non è solo di carattere paesaggistico, ma, soprattutto, di difesa della fascia costiera poiché ne aumentano la resilienza (ISPRA, 2009, p. 79).

Sul piano giuridico, la complessità del tema deriva sia dalla necessità di affrontare la questione a livello sopranazionale, sia dalla pluralità di interessi (pubblici e privati) che la realizzazione di un intervento di ripascimento necessariamente coinvolge, al quale si aggiungono le richieste di risarcimento degli operatori turistici interessati e gli effetti dell'intervento sulla navigazione sotto costa e, più in generale, sui traffici marittimi.

Sul piano economico la soluzione del problema dell'erosione costiera richiede un impiego notevole di risorse finanziarie, che non risolve il problema. Il ripristino del bilancio sedimentario e l'ampliamento degli spazi per i processi costieri va supportato da un piano integrato di gestione dei sedimenti costieri (DACQUINO, MANDRONE e VICINI, 2007). I processi di erosione costiera sono comuni a tutte le coste del Mediterraneo e, perciò, richiedono strategie di intervento coordinate globali e di ampio orizzonte temporale per preservare e tutelare un habitat sempre più fragile e a rischio. La Commissione Europea ha realizzato, dal 1996 al 1999, un Programma dimostrativo sulla Gestione Integrata delle Zone Costiere (*Integrated Coastal Zone Management – ICZM*) e, nel 2002, il Consiglio e il Parlamento europeo hanno adottato la Raccomandazione ICZM (2002/413/CE)⁽²⁾.

La pianificazione costiera italiana, allo stato attuale, tuttavia, non è ancora espressione della prospettiva più ampia introdotta dall'*Integrated Coastal Zone Management*. Su 15 regioni costiere, solo 10 dispongono di strumenti estesi all'intero territorio regionale. Tra quest'ultime 7 hanno uno specifico Piano di difesa delle coste e la Puglia è stata l'ultima in ordine cronologico ad aver adottato uno specifico strumento di piano: il Piano Regionale delle Coste (PRC). Solo Emilia-Romagna e Marche hanno approvato, almeno nella denominazione, un piano di gestione integrata della fascia costiera. Le altre regioni hanno per lo

⁽²⁾ La Convenzione di Barcellona per la Protezione dell'Ambiente Marino e della Regione Costiera del Mediterraneo e relativi protocolli, conformemente a quanto contemplato dall'art. 4, ha previsto l'adozione del *VII Protocollo inerente la Gestione Integrata delle Zone Costiere (GIZC) del Mediterraneo*, primo strumento giuridicamente vincolante per la definizione di una strategia nazionale per la gestione integrata delle zone costiere e di *governance* delle zone marino-costiere. Anche la *Direttiva quadro sulla strategia per l'ambiente marino 2008/56/CE (Strategy Framework Directive – MSFD)* si è proposta il raggiungimento di un «buono» stato ecologico nei mari europei entro il 2020. L'implementazione sia della GIZC sia della MSFD richiede il coinvolgimento dei soggetti istituzionali, economici e culturali, agenti nell'area costiera, e la valutazione in continuo dello stato di attuazione della strategia nazionale. L'Italia ha aderito alla Convenzione di Barcellona, accettando il VII Protocollo inerente la Gestione Integrata delle Zone Costiere (GIZC) del Mediterraneo, ed ha avviato studi (a scala locale e nazionale) per la predisposizione della «Strategia nazionale» dell'Italia delle aree costiere (ISPRA, 2009, pp. 81-82).

più programmi di intervento di difesa della costa e Piani Operativi Regionali (POR), che si limitano a definire gli interventi di difesa da realizzare su brevi tratti di costa, o hanno introdotto sperimentazioni di gestione integrata nell'ambito di piani regionali di sviluppo economico e turistico (ISPRA, 2009).

Ci si augura che si abbandonino soluzioni localizzate e frammentarie e si programmi un approccio basato su principi attendibili e mirati ad ottimizzare gli investimenti sui valori a rischio, aumentando le motivazioni sociali degli interventi e riservandosi diverse opzioni future. Resta l'urgenza di un'adeguata conoscenza della fenomenologia dei litorali, che rafforzi le basilari conoscenze di gestione e consenta di programmare azioni di controllo dell'erosione costiera attraverso un approccio attivo ai dati e alla gestione delle informazioni, la presenza di uffici di riferimento a livello locale e regionale con personale specializzato e la diffusione di «buone pratiche».

Gli interventi fino ad ora avviati nel Salento sono stati di rimedio: risarcimento dei danni subiti dagli operatori turistici (proprietari di stabilimenti balneari); piccoli interventi di ripascimento del litorale con oneroso impiego di sabbia alluvionale (cfr. l'esperimento-pilota a nord del faro di San Cataldo, effettuato nell'estate 2011). Le norme ambientali incluse nella struttura legislativa della progettazione, comunque, da sole non bastano, è necessario che diventino parte delle pratiche dei professionisti e dei comportamenti degli amministratori e della gente. Gli enti locali appaiono più spesso distratti ed assenti, come evidenzia il disimpegno dei 25 comuni leccesi interessati al problema dell'erosione costiera: solo poche amministrazioni comunali hanno presentato un progetto di intervento (Andrano, Castrignano del Capo, Castro, Lecce, Nardò, Santa Cesarea Terme e Tiggiano).

È fondamentale informare e coinvolgere tutti i portatori d'interesse locali. È quanto emerge da uno studio campionario condotto a Casalabate. Gli oltre cento intervistati (popolazione locale, turisti ed operatori turistici), concordi nel giudicare l'intervento antropico primo responsabile dell'erosione costiera e della distruzione del cordone dunale, e perciò della perdita del valore paesaggistico della marina, sollecitano azioni che li vedano protagonisti. Condividono la necessità di monitoraggi (presenza di pluviometro e mareometro), ma suggeriscono maggiori controlli per migliorare la qualità dei luoghi (cfr. Tab. 1). Alle tradizionali soluzioni ingegneristiche (creazione di barriere artificiali, ripascimento del litorale, ecc.) si affianca la richiesta di una maggiore collaborazione tra enti pubblici e privati.

Tecnici e politici devono acquisire capacità di *gestione del problema ambientale* riducendo le incertezze e creando motivazioni etiche, acquisendo standard di qualità e codici di condotta e trasparenza. Non ci

sono garanzie di successo, ma si possono conseguire risultati profondi e durevoli lavorando sui comportamenti della comunità, individuandone ruoli e responsabilità.

Utilità del monitoraggio	Percentuale
Migliora la qualità dell'area	43,0
Favorisce lo sviluppo ecocompatibile locale	18,0
Consente un maggiore controllo del territorio	17,0
Mitiga la presenza umana	10,0
Protegge l'habitat marino	0,2

Tab. 1 - Utilità del monitoraggio dei processi erosivi della costa di Casalabate.

Fonte: interviste.

È necessario *educare* al rispetto dell'ambiente e ai principi di sostenibilità. Solo la progressiva crescita di sensibilità sociale verso tematiche ambientali ed una diffusa coscienza ambientale possono salvare il nostro territorio (TRONO, 2009a).

Il problema dei processi erosivi delle nostre spiagge non si risolve con la tradizionale logica del «rattoppo» e del rimedio nell'emergenza. È una questione importante ed urgente e che, in prospettiva, vedrà accrescere la propria rilevanza a causa dell'aumento di fenomeni alluvionali e dell'innalzamento dei livelli dei mari connessi alle note questioni relative ai cambiamenti climatici (GARZIA, 2007, p. 2) e, purtroppo, ad un continuo, scarso interesse della comunità locale per le tematiche ambientali.

BIBLIOGRAFIA

- BARBANO A., BORRELLO P., CORSINI S. *et al.*, «Ambito costiero. Capitolo 9», *Tematiche in primo piano. Annuario dei dati ambientali*, 14, 2009, ISPRA, Roma, pp. 343-379.
- BARBERI F., SANTACROCE R. e CARAPEZZA M.L., *Terra pericolosa*, Pisa, ETS, 2004.
- BOERO F., *Relazione finale. Progetto Interreg Italia-Grecia. Misura 3.1. Qualità dei sistemi marini costieri e proposte di localizzazione di aree marine protette*, CONISMA, Regione Puglia, 2001.
- COCCO, E., «The Ionian North coast: Tendency towards erosion», *Marine Geology*, 21, 1976, pp. 49-57.
- DACQUINO C., MANDRONE S. e VICINI C., *Trend e mappatura del rischio lungo le coste italiane secondo la metodologia del progetto Eurosion*, Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, Palermo, 27-28 giugno, 2007.
- DE MEYER C.P., *Coastal Erosion: Response and Management*, Berlin, Springer, 1998.

- ELLIOTT M., TRONO A. e CUTTS N.D., «Coastal hazards and risk», in D.R. GREEN (ed.), *Coastal Zone Management*, London, Thomas Telford Limited, 2009, pp. 396-432.
- ELLIOTT M., BURDON D., HEMINGWAY K.L. e APITZ, S., «Estuarine, coastal and marine ecosystem restoration: Confusing management and science. A revision of concepts», *Estuarine, Coastal & Shelf Science*, 74, 2007, pp. 349-366.
- EUROPEAN COMMISSION, *Living with Coastal Erosion in Europe: Sediment and Space for Sustainability. Results from the EuroSION Study*, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2004.
- FRENCH P., *Coastal and Estuarine Management*, London, Routledge, 1997.
- GARZIA G., «L'erosione costiera e gli interventi di rinascimento del litorale: il quadro giuridico attuale e le prospettive di riforma», *Federalismi.it*, 15, 2007, pp. 1-17.
- HEITZA C., SPAETER S., AUZET A-V. e GLATRONA S., «Local stakeholders' perception of muddy flood risk and implications for management approaches: A case study in Alsace (France)», *Land Use Policy*, 26, 2009, pp. 443-451.
- ISPRA – Istituto Superiore per la Protezione e la Ricerca Ambientale, *Annuario dei dati Ambientali 2007*, Roma, APAT-Servizio Comunicazione Settore editoria, 2008, <http://annuario.apat.it>.
- ISPRA – Institute for Environmental Protection and Research, *Key Topics. Italian Environmental Data Yearbook. Environmental Protection Agencies Of The Regions And Autonomous Provinces*, Roma, Typolithography CSR, 2009.
- ISPRA – Istituto Superiore per la Protezione e la Ricerca Ambientale, *Annuario dei dati ambientali 2010. Vademecum. ARPA, APPA*, Roma, Tipolitografia CSR, 2011, <http://annuario.apat.it>.
- LAZZARI S., RUSSO L. e TAURINO R., «Recording of environmental data and study of the procedures for monitoring and management of emergencies arising from marine flooding (SFINX project)», in A. TRONO e L. RUSSO (eds), *Natural Disasters and Sustainable Development. Forecasts and Use of New Technologies to Estimate Natural Disasters*, Lecce, Edizioni Grifo, 2009, pp. 73-90.
- LEONE U., «Natural risk in the Mediterranean basin», S. CONTI e A. SEGRE (eds), *Mediterranean Geographies*, Roma, Società Geografica Italiana, CNR-Italian Committee for International Geographical Union, 1998, pp. 207-216.
- MARABINI F., «Effetti sull'erosione costiera dei fenomeni climatici recenti: l'esempio del litorale Nord Adriatico», *Mare e cambiamenti globali*, 2000, pp. 119-134.
- ÖZHAN E., *Coastal Erosion Management in the Mediterranean: An Overview*, Priority Actions Programme Regional Activity Centre, Ankara, Split, 2002a.
- ÖZHAN E., *Present Status and Future Perspectives of Coastal Management in the Mediterranean*, International Environmental Management of Enclosed Coastal Seas Center, 2002b, <http://www.emecs.or.jp/english/ver2/topics/tech2002/ozhan.htm>.
- ÖZHAN E., «MEDCOAST initiative: Contributing to environmental management of coastal and sea areas of the Mediterranean and the Black Sea», *J. Ocean & Coastal Manag.*, 26, 1995, n. 1, pp. 73-76.
- REFOLO G., STERPONI L., MOSCHETTINI F., URRUTIA C., CIURLIA S. e PERRONE R., *Sistema di monitoraggio satellitare delle aree costiere della Provincia di Lecce*, 2007, <http://digilander.libero.it>.
- RUSSO L., «GIS and Dynamic WebGIS for monitoring and management of environmental risk (SFINX project)», A. TRONO e L. RUSSO (eds), *Natural Disasters and Sustainable Development. Forecasts and Use of New Technologies to Estimate Natural Disasters*, Lecce, Edizioni Grifo, 2009, pp. 53-71.
- STYLIOS C.D. e GROMPOS P.P. (eds), *Integrated Information System For Natural Disasters Management. Methodologies, Approaches, Case-Studies, Good Practices*, Patras, Patras Science Park S.A., 2009.

- TRIVISANI, A., «Presentazione», in Atti del Convegno *Metaponto, l'erosione e lo sviluppo*, *Quaderni del Parco*, 17, 2010, pp. 8-15.
- TRONO A. (a cura di), *Economia, Società e Ambiente del Salento costiero*, Galatina, Congedo Editore, 2005.
- TRONO A., «Management and promotion of protected areas in Italy», A. TRONO e G. TROMBINO (eds), *Management of Protected Areas: Challenge and Change*, Lecce, Edizioni Grifo, 2009a, pp. 93-104.
- TRONO A., «Italian coastal erosion and the case study of Casalabate in the province of Lecce», in C.D. STYLIOS e P.P. GROUMPOS (eds), *Integrated Information System For Natural Disasters Management. Methodologies, Approaches, Case-Studies, Good Practices*, Patras, Patras Science Park S.A., 2009b, pp. 138-153.
- TRONO A., «Trasformazione e degrado del paesaggio costiero salentino», *L'Idomeneo*, 1, 2009c, pp. 11-28.
- TRONO A. e RUSSO L. (eds), *Natural Disasters and Sustainable Development. Forecasts and Use of New Technologies to Estimate Natural Disasters*, Lecce, Edizioni Grifo, 2009.
- VALPREDÀ E. e SIMEONI U., «Assessment of coastal erosion susceptibility at the national scale: The Italian case», *Journal of Coastal Conservation*, 9, 2003, pp. 43-48.
- ZUNICA M., *Ambiente costiero e valutazione d'impatto*, Bologna, Pàtron, 1992.

RIASSUNTO – *Erosione costiera e governance territoriale* - L'Italia è molto provata da eventi naturali, specie da quelli connessi al rischio idrogeologico, determinati da un uso del suolo dettato da esigenze di crescita demografica e socioeconomica, ma anche prodotti da attività antropiche invasive (argini, dighe, canali, opere di bonifica), che hanno causato grave degrado dell'ambiente costiero. Uno degli aspetti più evidenti di tale disastro è stato l'arretramento della linea di riva e l'instaurarsi dei fenomeni erosivi, che possono influenzare in modo determinante le interazioni mare-costa e creare le premesse per un nuovo equilibrio dinamico diverso da quello naturale precedente l'intervento dell'uomo. L'erosione si è sviluppata gradualmente nel tempo mediante un continuo aumento nella pendenza dei bassi fondali, che ha provocato, come fase finale, l'arretramento della linea di riva. Il problema dell'erosione costiera interessa molte parti della costa italiana e si è manifestato con una certa violenza anche in Puglia, nel Salento. La morfologia del litorale sia lungo la costa ionica (da Gallipoli a Porto Cesareo) che adriatica (da Casalabate a Torre Rinalda) risulta alquanto compromessa per una tendenza generale all'instabilità della linea di riva, aggravata da un utilizzo intensivo a scopi turistici. Particolarmente grave è la situazione di Casalabate (marina della città di Lecce), oggetto di particolare indagine nell'ambito di un progetto Interreg III Italia-Grecia. I problemi che coinvolgono l'area si riferiscono al rischio idrogeologico. Le principali cause sono da ricercare nell'ostruzione di corsi d'acqua, nella scarsa funzionalità della rete di deflusso, nelle diffuse situazioni di dissesto idrogeologico dovute all'abusivismo. Ingenti sono i danni ad edifici, più spesso evacuati e/o dichiarati inagibili, derivanti da fasi ripetute di sprofondamento negli ultimi dieci anni. Il lavoro, dopo una breve analisi dei problemi di carattere ambientale e di natura economica che ne conseguono, tra i vari, articolati e complessi interventi proposti da tecnici e politici locali, indica come importante soluzione la necessità di un attivo coinvolgimento della comunità locale, nella consapevolezza che gli obiettivi di sostenibilità devono essere individuati in un'ottica di informazione e concertazione. La cultura di rispetto del territorio passa attraverso strategie di controllo e regolazione, di conoscenza e monitoraggio ma anche attraverso processi di *governance*.

SUMMARY – *Coastal erosion and territorial governance* - Italy as a country is highly subject to natural events, especially those linked to hydrogeological risk, which results from use of the soil dictated by demographic and socio-economic growth, but is also produced by invasive human activities (dykes, dams, artificial channels, drainage works), which have caused severe damage to the coastal environment. One of the most evident aspects of this ongoing disaster has been the receding coastline, linked to the emergence of various forms of erosion. These can have a powerful influence on sea-coast interaction and create the conditions for a new dynamic equilibrium that differs significantly from the natural state that preceded human intervention. Erosion has developed gradually over time as a result of the sea bed becoming progressively steeper, which, in its final phase, has caused the coastline to recede. Erosion now affects many stretches of the Italian coastline and is seen with a certain severity even in Puglia, including the Salento. On both the Ionian side (from Gallipoli to Porto Cesareo) and the Adriatic side (from Casalabate to Torre Rinalda) of the peninsula, the coastline is compromised by a general tendency to instability, aggravated by its intensive use for tourism purposes. Particularly serious is the situation of Casalabate (a coastal resort in the municipal territory of the city of Lecce), which was the focus of a study conducted as part of a project under the Interreg III Italia-Grecia programme. The problems affecting the area derive from hydrogeological risk. The main causes are to be sought in the obstruction of watercourses, the inefficiency of the drainage network and the widespread instances of hydrogeological disturbance caused by unauthorised construction. There has been serious damage to buildings, which have frequently had to be evacuated and/or declared unusable as a result of repeated episodes of subsidence over the last ten years. After a short analysis of the environmental and economic problems that derive from this situation, this paper identifies, from among the various complex and elaborate measures proposed by local technicians and politicians, the need for the active involvement of the local community, in the knowledge that sustainability objectives must be identified in a context of information and consensus. Promoting a culture of respect for the territory entails strategies for monitoring and regulation, but also processes of good governance.

MARCO ZITTI*, LUIGI PERINI** E
LUCA SALVATI***

VULNERABILITÀ DEL TERRITORIO ITALIANO AI FENOMENI DI *LAND DEGRADATION*

I. INTRODUZIONE

Il degrado delle terre (*Land degradation* – LD) è un fenomeno complesso determinato dalla somma di vari processi di deterioramento che, in ultima analisi, comporta una progressiva riduzione della fertilità dei suoli. Tale fenomeno, nella sua espressione estrema e irreversibile, viene indicato come desertificazione (FANTECHI *et al.*, 1995) ed è conosciuto fin dagli anni Trenta, quando buona parte delle Grandi Pianure negli Stati Uniti d'America si trasformarono in *dust bowl* a causa di una grave e lunga siccità e di pratiche agricole non sostenibili, particolarmente depauperanti per il territorio. In quell'occasione, centinaia di migliaia di persone furono costrette ad abbandonare le loro terre perdendo i loro mezzi di sostentamento. La remissione della siccità, l'adozione di metodi colturali più adeguati, associati ad una gestione più attenta delle risorse idriche, ha successivamente evitato o limitato il ripetersi di simili catastrofi (WORSTER, 1979; NATIONAL DROUGHT MITIGATION CENTER, USA, 2006). Ai nostri giorni, tuttavia, lo spettro del *Global Warming* e dell'espandersi di attività economiche particolarmente impattanti, stanno riproponendo su larga scala condizioni predisponenti al degrado delle

* Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

** Unità di Ricerca per la Climatologia e la Meteorologia applicate all'Agricoltura (CRA-CMA) del Consiglio per la Ricerca e la Sperimentazione in Agricoltura.

*** Centro di Ricerca per le Relazioni Pianta-Suolo (CRA-RPS) del Consiglio per la Ricerca e la Sperimentazione in Agricoltura.

terre. Diverse aree del pianeta attualmente manifestano fenomeni clamorosi di desertificazione, mentre in molte altre, Italia compresa, si riconoscono segnali di un aumentato grado di esposizione a tale rischio. La Convenzione delle Nazioni Unite per la Lotta contro la Siccità e la Desertificazione (UNCCD), recependo le conoscenze riguardo ai fenomeni anzidetti, ha definito la desertificazione come «il degrado delle terre nelle aree aride, semi-aride e sub-umide secche, attribuibile a varie cause, fra le quali le variazioni climatiche e le attività antropiche». Si riconosce, pertanto, la valenza climatica (aridità/siccità) e quella antropica nel determinare o quantomeno agevolare i processi di degrado delle terre (MONTANARELLA, 2007). Nel bacino del Mediterraneo, la LD è stata generalmente associata a forzanti naturali (ad es., aridità, erosione dei suoli, tipo e grado di copertura vegetale, ecc.) ed a contesti socioeconomici (ad es., densità di popolazione, intensificazione agricola, espansione urbana, attività industriali, inquinamento, ecc.) che hanno avuto effetti dirimpanti sugli equilibri degli agro-ecosistemi. (ad es. MOONEN *et al.*, 2002; INCERTI *et al.*, 2007; ZITTI e SALVATI, 2008). La letteratura scientifica propone varie metodologie per valutare l'entità del fenomeno e per identificare le aree ad esso sensibili (RUBIO e BOCHET, 1998; THORNES, 2004; MOTRONI *et al.*, 2004; SIMEONAKIS, CALVO-CASES e ARNAU-ROSALEN, 2007). Tra queste, la procedura *Environmental Sensitive Area* (ESA), sviluppata nell'ambito del progetto Europeo MEDALUS, risulta essere quella più largamente applicata nel sud Europa, sia per la semplicità di applicazione del modello, sia per la flessibilità nella scelta degli indicatori elementari che consentono la stima della qualità del clima, della qualità del suolo, della qualità della copertura vegetale e della qualità della gestione del territorio (BASSO *et al.*, 2000; SALVATI e ZITTI, 2005). L'indice proposto dalla procedura ESA (*Environmental Sensitive Area Index* – ESAI), infatti, non si concentra su aspetti parziali o su singoli processi di LD ma, pur nei limiti dell'approccio che propone, quantifica l'impatto sinergico dei diversi fattori che possono causare fenomeni di degrado dei suoli. La metodologia, inoltre, essendo stata validata a diverse scale spaziali, sia locale che regionale, in diverse aree test di Portogallo, Spagna, Italia e Grecia (BASSO *et al.*, 2000; BRANDT, GEESON e IMESON, 2003; BRANDT, 2005), oltre ad essere un modello di valutazione sufficientemente consolidato, si presta anche come strumento operativo di «allarme precoce» (*early warning*) in grado di individuare per tempo fenomeni striscianti e non evidenti di *land degradation*. Considerato quanto premesso, il presente lavoro si articola come segue: a) sviluppo di ESAI in ambiente GIS al fine di monitorare la LD in Italia; b) analisi temporale (nel periodo 1960-2010) delle variabili prese in considerazione; c) elaborazione/ipotesi di un sistema prototipo di supporto decisionale (DSS) finalizzato ad integrare la metodologia ESAI con informazioni ausiliarie (ad es., derivate

da telerilevamento, da statistiche agricole, da sopralluoghi di campo, ecc.); d) contributo alla verifica di efficacia di ESAI a valutare l'estensione e l'intensità dei fenomeni di LD sul territorio italiano.

2. MATERIALI E METODI

L'Italia si trova al centro del bacino mediterraneo e risulta caratterizzata, pur nelle diverse espressioni locali, da un clima temperato. Per tener conto delle diversità, il Paese è stato analizzato sulla base di tre ripartizioni geografiche (Nord, Centro, Sud). La superficie del Paese è costituita da circa il 23% da zone pianeggianti, il 42% da zone collinari e il 35% da regioni montane. Gli apporti di precipitazione, così come la presenza di ambienti naturali o semi-naturali, tendono ad aumentare lungo il gradiente orografico. Come altri Paesi del Mediterraneo, l'Italia evidenzia disparità regionali nella crescita economica, nello sviluppo sociale e nella disponibilità di risorse naturali (SALVATI *et al.*, 2008). L'Italia, quindi, appare come un caso studio interessante per analizzare le interazioni fra aspetti bio-fisici e socioeconomici in relazione alla LD (SALVATI e ZITTI, 2008). La metodologia ESAI è stata applicata utilizzando sedici variabili a rappresentazione dei diversi temi coinvolti nei fenomeni di LD, tra cui la geologia, le condizioni topografiche e climatiche, la pressione antropica e le caratteristiche di copertura vegetale del suolo (KOSMAS, KIRKBY e GEESON, 1999). L'analisi statistica è stata condotta al fine di definire per ogni variabile a) il grado di correlazione alla LD; b) le auto-correlazioni della matrice dei dati; c) il contributo specifico (peso) nel determinare la vulnerabilità del territorio alla LD (BASSO *et al.*, 2000). Tutte le variabili utilizzate nella procedura ESAI hanno contribuito, ciascuna con il proprio specifico peso alla definizione dell'indice finale (ESAI). Le variabili considerate sono raggruppate in quattro indici sintetici di qualità relativamente a: clima, suolo, copertura vegetale, e pressione antropica (Tab. 1). Al fine di verificare le variazioni temporali della LD, il calcolo dell'ESAI è stato quantificato al 1960, 1970, 1980, 1990, 2000, 2005 e 2010.

3. DATI E INDICATORI

Nella metodologia ESAI, la stima della qualità del clima (CQI) è formalizzata attraverso l'utilizzazione di tre indicatori: la media annua delle precipitazioni totali, la media dell'indice di aridità e l'esposizione dei versanti (BASSO *et al.*, 2000). La base di dati utilizzata è la Banca Dati Agrometeorologica Nazionale del Ministero delle Politiche Agricole,

Theme	Variable	Scale	Unit of measure	Source
Soil quality	Soil texture (Tex)	1:500,000	Sensitivity class	Ministry of Agriculture, European soil database
	Soil depth (Dep)	1:500,000	Mm	Ministry of Agriculture, European soil database
	Parent material (Par)	1:500,000	Sensitivity class	Ministry of Agriculture, European soil database
	Rock fragments (Fra)	1:500,000	Sensitivity class	Ministry of Agriculture, European soil database
	Drainage (Dra)	1:500,000	Sensitivity class	Ministry of Agriculture, European soil database
	Slope (Slo)	1:25,000	%	Ministry of Environment
Climate quality	Annual mean rainfall rate (Rai)	1:500,000	Mm	Meteorological statistics
	Aridity index (Ari)	1:500,000	mm/mm	Meteorological statistics
Vegetation quality	Aspect (Asp)	1:25,000	Angle	Ministry of Environment
	Fire risk (Fir)	1:100,000	Sensitivity class	Clc
	Erosion protection (Ero)	1:100,000	Sensitivity class	Clc
	Drought resistance (Dro)	1:100,000	Sensitivity class	Clc
	Plant cover (Pla)	1:100,000	Sensitivity class	Clc
	Population density (Den)	1:500,000	People km ²	Census of househo Ld
Land management quality	Population growth rate (Grw)	1:500,000	%	Census of househo Ld
	Agricultural intensity (Int)	1:100,000	Sensitivity class	Clc

Tab. 1 - Variabili usate in ESAI, unità di misura e fonti statistiche.

Alimentari e Forestali (MiPAAF). In particolare, al fine di disporre di una copertura territoriale omogenea e completa a partire dal 1951, ci si è avvalsi dei dati (temperatura e precipitazioni) stimati con procedure geostatistiche ai nodi (544) di una griglia georeferita di 30 x 30 km (VENEZIAN SCARASCIA, DI BATTISTA e SALVATI, 2006; SALVATI, VENEZIAN SCARASCIA e ZITTI, 2008). Ai fini di poter fare anche una valutazione diacronica, l'intero periodo considerato è stato suddiviso in 7 sottoperiodi: 1951-1960, 1961-1970, 1971-1980, 1981-1990, 1991-2000, 2001-2005 e 2006-2010. L'evapotraspirazione di riferimento, necessaria alla stima dell'indice di aridità, è stata calcolata con la formula di Hargreaves-Samani (HARGREAVES e SAMANI, 1982). L'indice di qualità del suolo (SQI) è stato direttamente ottenuto dal database dei suoli europei con risoluzione di 1 kmq del Joint Research Center (JRC). Tale indice risulta composto dalla combinazione di 6 variabili tra cui la struttura del terreno, profondità, pendenza e materiale parentale, considerato come *proxy* per la struttura del suolo ulteriori fattori che influenzano (ad es. la materia organica, compattazione). Le informazioni pedologiche possono essere considerate sostanzialmente statiche nel lasso di tempo esaminato (1951-2010) poiché i processi evolutivi sono per loro natura molto lenti (KOSMAS, DANALATOS e GERONTIDIS, 2000; KOSMAS, GERONTIDIS e MARATHIANOU, 2000). Le informazioni sul suolo derivate da questi *dataset* possono essere considerati come standard disponibile a livello nazionale e sono calcolati su scala di 1:500.000. Secondo il modello standard ESA, variabili, sono stati selezionati. L'impatto dei cambiamenti della copertura del suolo su LD è stato valutato mediante le quattro variabili standard ESA, che sono: rischio di incendi, la protezione dall'erosione del suolo, la resistenza alla siccità di vegetazione, e della copertura vegetale (BASSO *et al.*, 2000). Tali indicatori sono stati ottenuti dal progetto CORINE cartografia nel 1990 e 2000 e da un'altra mappa uso dell'uso del suolo nel 1960 (FALCUCCI e MAJORANO, 2007). Il CORINE Land Cover (CLC) è stato volto a fornire le mappe di copertura del suolo in tempi diversi per l'intera Europa ed è stata coordinata dall'Agenzia europea dell'ambiente (AEA).

L'inventario CLC è basato su immagini satellitari come fonte di informazione primaria. La scelta della scala (1:100.000), unità minima di mappatura (MMU) (25 ha) e larghezza minima di elementi lineari (100 m) per la mappatura CLC rappresenta un trade-off tra costi di produzione e livello di dettaglio delle informazioni sulla copertura del suolo (EEA, 2007). Questi due parametri di base sono gli stessi per CLC1990, CLC2000 e le *release* successive. Lo standard di nomenclatura CLC include 44 classi di copertura del suolo. Questi sono raggruppati in una gerarchia a tre livelli. I cinque principali (livello uno) categorie sono: a) le superfici artificiali, b) le aree agricole, c) le foreste e semi-naturali, d) zone umide, ed e) corpi idrici (Tab. 2). L'approccio di interpretazione assistita visiva

Code	Land cover type	Code	Land cover type
111	Continuous urban fabric	311	Broad-leaved forest
112	Discontinuous urban fabric	312	Coniferous forest
121	Industrial or commercial units	313	Mixed forest
122	Road and rail networks and associated land	321	Natural grasslands
123	Port areas	322	Moors and heathland
124	Airports	323	Sclerophyllous vegetation
131	Mineral extraction sites	324	Transitional woodland-shrub
132	Dump sites	331	Beaches, dunes, sands
133	Construction sites	332	Bare rocks
141	Green urban areas	333	Sparsely vegetated areas
142	Sport and leisure facilities	334	Burnt areas
211	Non-irrigated arable land	335	Glaciers and perpetual snow
212	Permanently irrigated land	411	Inland marshes
213	Rice fields	412	Peat bogs
221	Vineyards	421	Salt marshes
222	Fruit trees and berry plantations	422	Salines
223	Olive groves	423	Intertidal flats
231	Pastures	511	Water courses
241	Annual crops associated with permanent crops	512	Water bodies
242	Complex cultivation patterns	521	Coastal lagoons
243	Land principally occupied by agriculture, with significant areas of natural vegetation	522	Estuaries
244	Agro-forestry areas	523	Sea and ocean

Tab. 2 - Legenda CLC.

delle immagini satellitari è stato scelto come metodologia di mappatura CLC. Immagini satellitari prime devono essere pre-elaborati e migliorati per produrre un documento geometricamente corretta in proiezione nazionale. Ortho-correcto Landsat-7 ETM immagini satellitari sono stati forniti con un errore RMS inferiore a 25 m. Dettagliate mappe topografiche e in alcuni casi ortofoto sono state utilizzate per ottenere

questa precisione. Informazioni geospaziali sono stati convalidati sul campo secondo le procedure di campionamento (ad es. EEA, 2006). Secondo KOSMAS, DANALATOS e GERONTIDIS (2000), un peso è stato attribuito a ciascuna categoria di copertura del suolo al fine di ottenere una classificazione del territorio in base al diverso livello di sensibilità della sua vegetazione e le caratteristiche del paesaggio (BRANDT, 2005). Infine, l'impatto della pressione antropica sul LD è stata valutata a seguito di processi quali l'aumento della densità della popolazione e l'intensificazione dell'agricoltura (ad es. OTTO, KRUSI e KIENAST, 2007). La densità della popolazione è stata misurata a livello comunale nel 1951, 1961, 1971, 1981, 1991, 2001 e 2008 sulla base del Censimento nazionale delle famiglie e delle altre statistiche demografiche (SALVATI e ZITTI, 2007). L'indice di variazione annuale demografici calcolati per orizzonti temporali definiti (cioè 1951-1961, 1981-1991, 1991-2001 e 2001-2008) è stata calcolata la stessa scala geografica (ZITTI e SALVATI, 2005). Un indice di agricoltura intensiva è stata ulteriormente ottenute dalle mappe di cui sopra uso del suolo di 1960, 1990 e 2000. Secondo KOSMAS, DANALATOS e GERONTIDIS (2000), un peso è stato attribuito ad ogni uso del suolo al fine di ottenere una classificazione del territorio sulla base dell'intensità delle colture (SALVATI *et al.*, 2007).

Gli indicatori scelti in questo studio corrisponde una serie di requisiti che influenzano l'affidabilità del risultato (RUBIO e BOCHET, 1998), tra cui: a) la disponibilità e la regolarità delle serie temporali; b) la qualità e l'affidabilità delle fonti di dati; c) il calcolo facilmente integrato dei dati alfanumerici e cartografici.

4. COSTRUZIONE DEL MODELLO STATISTICO

Come già affermato da BASSO *et al.* (2000), grave LD potrebbe derivare da una combinazione di inadeguata gestione del territorio insieme ad un particolare insieme di fattori ambientali (terreno, clima e vegetazione). Una quantificazione dei livelli di sensibilità differenti del territorio può essere effettuata valutando nel tempo l'influenza complessiva che singole variabili hanno sul fenomeno oggetto di studio (ZITTI e SALVATI, 2009). Un sistema di punteggio sensibilità è stata poi applicata, in base al grado di correlazione stimata tra i vari fattori e LD, come descritto in precedenza. Il sistema standard suggerito da KOSMAS, KIRKBY e GEESON (1999), BASSO *et al.* (2000), MOTRONI *et al.* (2004) e BRANDT (2005) è stato adottato (Tab. 3), con ulteriori informazioni tratte da SALVATI, ZITTI e CECCARELLI (2008) e SALVATI e ZITTI (2008).

Soil quality		Vegetation quality		
Texture	Weight	Fire risk vegetation type	CORINE class	Weight
S	2,00	Barren; Permanent agriculture; Crops	2.1.2., 2.2.1., 2.2.2., 2.2.3., 3.3.3., 3.3.4., 4.2.3.	1,00
Si,C,SiC	1,67	Cereals; Grasslands; Deciduous forests	2.1.1., 2.4.1., 2.4.2., 2.4.3., 2.4.4. 3.1.1., 3.1.3., 3.2.1., 3.2.4.	1,33
SC,SiL,SiCL	1,33	Mediterranean maquis	3.02.03	1,67
L, SCL, SL, Ls, CL	1,00	Conifer	3.01.02	2,00
Soil depth		Erosion protection		
<15	2,00	Mixed Mediterranean maquis-evergreen wood	2.4.4., 3.1.3., 3.2.4.	1,00
15-30	1,67	Mediterranean maquis; Conifer wood; Evergreen permanent agriculture (olive trees); Permanent grassland	3.2.3., 3.1.2., 3.2.1., 3.2.3.	1,30
30-75	1,33	Deciduous wood	3.01.01	1,60
>75	1,00	Permanent agriculture (orchard)	2.02.02	1,80
		Crops; Grasslands; Barren	2.1.1., 2.1.2., 2.2.1., 2.4.1., 2.4.2., 2.4.3. 3.3.3., 3.3.4., 4.2.3.	2,00
Rock fragments		Drought resistance		
Bare to slightly stony (<20%)	2,00	Mixed Mediterranean maquis-evergreen wood	3.2.3., 3.2.4., 3.3.3., 3.3.4.	1,00
Stony (20-60%)	1,30	Conifer; Deciduous; olives	2.2.3., 3.1.1., 3.1.2., 3.1.3.	1,20
Very stony (>60%)	1,00	Permanent agriculture	2.2.1., 2.2.2., 2.4.4.	1,40
		Permanent grasslands	2.4.1., 3.2.1., 4.2.3.	1,70
Slope		Crops; Barren	2.1.1., 2.1.2., 2.4.2., 2.4.3.	2,00
>35%	2,00	Vegetation cover		
18-35%	1,67	>40%		1,00
6-18%	1,33	10-40%	2.1.1., 2.2.1., 2.2.2., 2.2.3., 2.4.1., 2.4.2. 2.4.3., 2.4.4., 3.2.1., 4.2.3.	1,80
<6%	1,00	<10%	3.3.3., 3.3.4.	2,00
Parent material				
Marl, Pyroclastics	2,00			
Limestone, marble, granite, hyolite,	1,70			

Soil quality		Vegetation quality		
Texture	Weight	Fire risk vegetation type	CORINE class	Weight
ignibrite, gneiss, siltstone, sandstone	1,00			
Shale, schist, basic, ultrabasic, conglomerates, unconsolidated				
Drainage				
Poorly drained	2,00			
Imperfectly drained	1,20			
Well drained	1,00			
Climate quality		Land Management quality		
Aridity index		Agricultural intensity	CORINE class	Weight
<0.5	2,00	Olive; Deciduous and conifer wood; Mediterranean maquis	2.1.2., 2.2.1., 2.2.2., 2.4.2.	1,00
0.5-0.65	1,80	Mixed woodland-farmland areas	3.2.4., 3.3.4.	1,33
0.65-0.8	1,60	Annual crops (not irrigated); Permanent grassland	2.1.1., 2.3.1., 2.4.1., 2.4.3.	1,67
0.8-1.0	1,40	Permanent (and irrigated) agriculture	2.1.2., 2.2.1., 2.2.2., 2.4.2.	2,00
1.0-1.5	1,20	Population density		
>1.5	1,00	<100		1,00
		100-200		1,20
Annual rainfall rate				
<280	2,00	200-400		1,40
280-650	1,50	400-700		1,60
>650	1,00	700-1000		1,80
Aspect		>1000		2,00
~1	1,00	Population growth rate		
225-359	1,00	<20%		1,00
0-135	1,00	20-40%		1,50
136-224	2,00	>40%		2,00

Tab. 3 - Sistema di pesi adottato in questo studio nella stima degli indici di qualità ambientale.

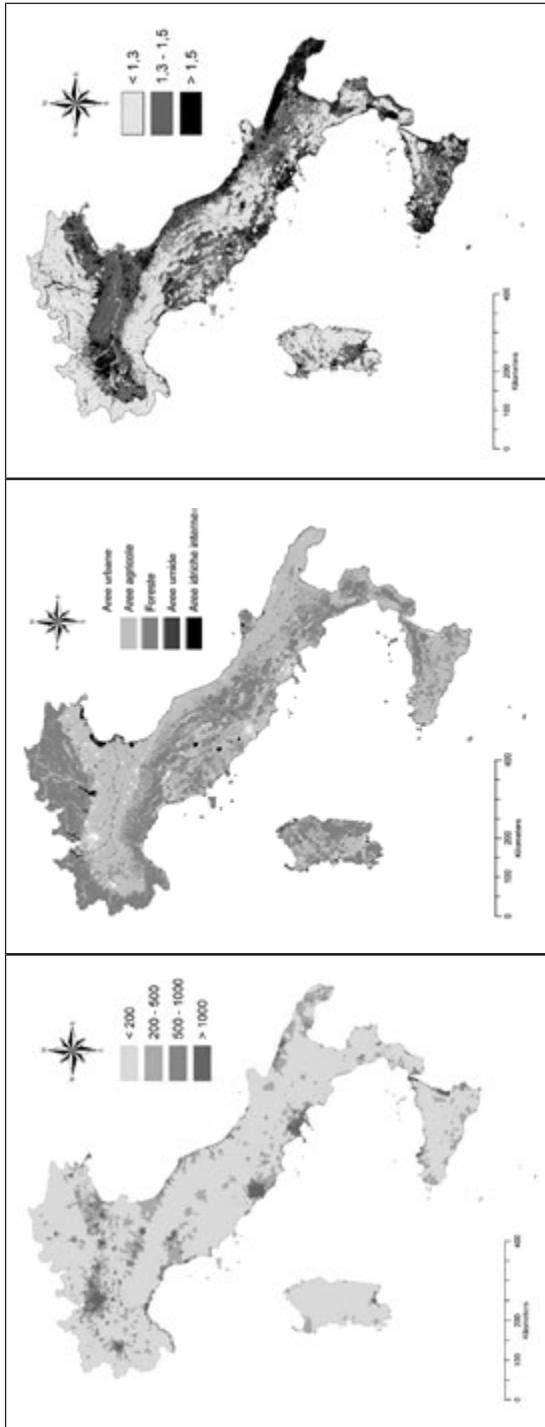


Fig. 1 - Mappe della densità della popolazione, copertura vegetale in Italia, anno 2000, intensità uso agricolo.

Quattro indicatori tematici, quantificando la qualità ambientale in termini di clima (*Climate Quality Index* – CQI), suolo (Indice di qualità del suolo, SQI), vegetazione (Qualità Indice di Vegetazione, VQI) e la gestione del territorio (Gestione Qualità Index Terra, MQI), sono stati stimato come la media geometrica dei diversi punteggi per ogni variabile coinvolta nel seguente modo:

$$\begin{aligned} \text{CQI}_{i,j} &= (\text{RAI}_{i,j} \times \text{ARI}_{i,j} \times \text{ASP}_{i,j})^3 \\ \text{SQI}_{i,j} &= (\text{TEX}_{i,j} \times \text{DEP}_{i,j} \times \text{PAR}_{i,j} \times \text{FRA}_{i,j} \times \text{DRA}_{i,j} \times \text{SLO}_{i,j})^6 \\ \text{VQI}_{i,j} &= (\text{FIR}_{i,j} \times \text{ERO}_{i,j} \times \text{DRO}_{i,j} \times \text{PLA}_{i,j})^4 \\ \text{MQI}_{i,j} &= (\text{DEN}_{i,j} \times \text{GRW}_{i,j} \times \text{INT}_{i,j})^3 \end{aligned}$$

I punteggi di ciascun indicatore varia tematica da 1 (minimo contributo alla terra sensibilità alla degradazione) a 2 (il più alto contributo alla sensibilità alla degradazione). ESAI è stato successivamente stimato in ogni *i*-esima unità spaziale e *j*-esimo anno, come la media geometrica dei quattro indicatori parziali (BASSO *et al.*, 2000.) Come segue:

$$\text{ESAI}_{i,j} = (\text{SQI}_{i,j} \times \text{CQI}_{i,j} \times \text{VQI}_{i,j} \times \text{MQI}_{i,j})^4$$

Il punteggio ESAI va da 1 (la sensibilità più bassa a terra degrado) a 2 (la più alta sensibilità alla degradazione). Secondo i valori ESAI ottenuti, quattro classi di sensibilità terra sono stati individuati (Tab. 4) che riflettono le soglie di classificazione più utilizzati (cfr. anche BASSO *et al.*, 2000; BRANDT, GEESON e IMESON, 2003 e riferimenti; BRANDT, 2005): a) aree non colpite da LD (ESAI < 1,17); b) le aree potenzialmente interessate (1,17 < ESAI < 1,225); c) «fragili» zone (1,225 < ESAI < 1,375); d) aree «critiche» (ESAI > 1,375). Mappe intermedi e finali sono stati prodotti dopo i vari strati sono stati rasterizzati, registrati e fa riferimento alle unità elementare spaziale (SALVATI, ZITTI e CECCARELLI, 2008).

Seguendo questa procedura, ESAI valori medi sono stati stimati per 1960, 1990, 2000 e 2008 in tre regioni geografiche (Nord, Centro, Sud). Tale partizione permette l'analisi dei cambiamenti nella sensibilità terra del territorio italiano in una scala che è: a) facilmente interpretabile anche per i non tecnici interessati; b) in linea con le caratteristiche e la risoluzione delle variabili selezionate; c) significativa per l'identificazione delle possibili strategie di contrasto alla desertificazione, sia a livello nazionale e regionale (ad es., Basso *et al.*, 2000). Un valore medio ESAI è stato assegnato a ciascuna partizione geografica sulla base del lo strumento «statistiche zonale» fornito con il software ArcGIS (ZITTI e SALVATI, 2009). Questa procedura calcola, per ogni unità spaziale, una media ponderata dei valori ESAI appartenenti a tale unità.

ESAI Score	Sensitivity class	Land description (examples)
<1.175	Not affected	Areas not threatened by LD
1.175-1.225	Potentially affected	Areas threatened by LD under significant climate change, if a particular combination of land use is implemented or where off-site impacts will produce severe problems elsewhere
1.225-1.375	Fragile	Areas in which any changes in the delicate balance of natural and human activities is likely to bring about LD. As an example, the impact of predicted climate change could affect vegetation cover, intensify soil erosion, and finally shift the level of sensitivity of the area to the critical class. A land use change (e.g. a shift towards cereal cultivation on sensitive soils) might produce immediate increase in runoff and soil erosion, and perhaps pesticide and fertiliser pollution down-stream
>1.375	Critical	Areas already degraded through past misuse, showing a threat to the environment of the surrounding land (e.g. badly eroded areas subjected to severe runoff and sediment loss).

Tab. 4 - Classificazione delle aree di studio in termini di sensibilità alla LD.

Fonte: modifiche effettuate da MADRAU e ZUCCA (2008).

Al fine di avere una prospettiva provvisoria di LD in Italia, a breve termine (2009-2015) di proiezione è stato finalmente sviluppato applicando la variazione annuale per cento osservato per ESAI nel 1990-2000 ai valori ESAI misurati nel 2008. Questa scelta è stata motivata da diverse ragioni: a) il periodo 1990-2000 è il periodo più recente con tutte le variabili considerate disponibili; c) è stato un periodo con segnali importanti e persistenti dei cambiamenti climatici (ad es. aridità estiva in aumento e siccità invernale soprattutto nel nord); c) è stato un periodo in cui sia la crescita della popolazione e la conversione dei terreni ad aree artificiali procede a un ritmo ridotto rispetto al periodo di tempo precedente (1960-1990), ma simile a quella osservata negli anni più recenti e, probabilmente, nel prossimo futuro.

5. RISULTATI

I valori medi delle variabili più importanti utilizzati per il calcolo della ESAI, stimato per il 1960, 1990, 2000 e 2008 sono stati riportati in Tab. 5. A parte la qualità del suolo, va notato che, tutte le variabili

peggiore durante il periodo considerato. Le precipitazioni medie annue e indice di aridità è diminuita con un tasso pari al 0,25% e vicina 0,31% per anno, rispettivamente. Aumento della popolazione con un tasso di 0,37% all'anno. Infine, l'intensità delle colture indice è cresciuto con un tasso del 0,46% all'anno, in media.

Variable	1960	1990	2000	2008
Annual mean rainfall rate	848	821	773	747
Aridity index ^a	1,00	0,97	0,90	0,85
Soil texture ^b	–	1,12		–
Soil depth	–	893		–
Population density	168	188	189	198
Population growth rate	6,5	4,0	0,4	4,6
Crop intensity ^b	1,26	1,34	1,49	–

Tab. 5 - Media di alcune delle variabili usate nell'ESAI per anno.

– Indicates not available data.

^aLower scores indicate aridity conditions.

^bEstimated as average sensitivity score.

^cExpressed as a percentage of growth.

Per quanto riguarda le condizioni climatiche, annuale a lungo termine precipitazioni diminuite in media di più di 150 mm, 130 mm e 90 mm nel nord, centro e sud Italia, rispettivamente (Tab. 6). Una marcata diminuzione è stata osservata anche l'indice di aridità (AI), scendendo a 0,63 nel Sud, che si trova sotto la soglia critica UNEP per zone asciutte (AI 04/01 0,65). In particolare, l'indice di aridità hanno mostrato una diminuzione significativa anche nel nord (-0,65% all'anno) e del centro Italia (-0,58% all'anno).

Densità di popolazione hanno continuato a crescere dal 1951-2008 in tutta Italia ma soprattutto al centro (0,60% all'anno) e, ad un ritmo minore, nel Nord (0,49%). Le disparità demografiche consolidato nel periodo indagato (Tab. 7) e, nel 2008, densità di popolazione ha mostrato un notevole gradiente nord-sud (circa 50 abitanti per kmq in media).

Anche i cambiamenti nell'uso del suolo sono stati degni di nota in Italia durante il periodo considerato: vicino l'8% delle terre coltivate (in particolare il paesaggio rurale tradizionale «mosaico») e il 10% dei pascoli / praterie scomparsi, mentre le aree artificiali è cresciuta di oltre il 2%. Tuttavia, boschi aumentata di circa il 14% nello stesso periodo, confermando la tendenza generale previsto a più ampia scala (Tab. 8).

	Average annual precipitation (mm)				Long-term average aridity index			
	1951-80	1961-90	1971-2000	1978-2007	1951-80	1961-90	1971-2000	1978-2007
North	1019	975	919	865	1,42	1,37	1,27	1,16
Centre	974	927	856	833	1,11	1,06	0,98	0,93
South	735	711	665	658	0,72	0,70	0,65	0,63
Italy	848	821	773	747	1,00	0,97	0,90	0,85

Tab. 6 - Media delle precipitazioni annuali e dell'indice di aridità in Italia per anno e ripartizione geografica.

	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2008
North	176,5	189,0	208,2	214,3	211,2	213,2	226,1
Centre	148,5	160,9	176,	185,1	187,0	186,9	200,1
Souht	143,7	151,0	153,4	163,0	166,9	166,7	169,2
Italy	157,7	168,0	179,7	187,7	188,4	189,1	197,9

Tab. 7 - Densità della popolazione (abitanti kmq) in Italia per anno e ripartizione geografica.

Land use type	1960	1990	2000
Agricultural areas	37,89	28,44	29,31
Heterogeneous agricultural areas	10,44	16,09	13,65
Wooded cultivations	9,79	7,33	7,50
Total cultivated lands	58,12	51,86	50,46
Forests	18,70	30,58	32,54
Pastures and grasslands	18,72	10,09	9,23
Sealed areas	1,34	3,98	4,55
Barren areas and water	3,12	3,49	3,22

Tab. 8 - Percentuale della superficie in Italia per uso e anno secondo FALCUCCI e MAJORANO (2007).

Per quanto riguarda la distribuzione spaziale e temporale del ESAI, l'analisi dei valori di indice medio (Tab. 9) ha confermato che le condizioni ambientali che porta a LD peggiorare in tutta Italia: ESAI ha mostrato un marcato aumento in tutti gli anni studiati. Il punteggio più alto della media ESAI sono stati trovati nel sud Italia sempre più 1,24-1,34 durante il periodo considerato, con valori più bassi osservati in zone centrali e settentrionali (Tab. 10). Considerando le aree classificate come «critici», e quindi particolarmente sensibile al degrado, la loro superficie aumentata di venti volte in tutto il Paese (passando da 1% del territorio nazionale nel 1960 a -21% nel 2008). Il più alto incremento rispetto al periodo di studio è stata osservata nel Sud Italia (0,7% all'anno), dove è classificato oltre il 37% della superficie come «critica» nel 2008.

Year	Average	CV	Annual change rate (%)
1960	1,20	2,6	–
1990	1,23	2,5	0,13
2000	1,26	2,4	0,36
2008	1,28	2,6	0,29
2015	1,30	2,7	0,32

Tab. 9 - Statistiche della distribuzione dell'ESAI in Italia per anno.

Geographical area	1960	1990	2000	2008	2015
<i>a) Average ESAI</i>					
North	1,16	1,20	1,23	1,25	1,28
Centre	1,18	1,21	1,24	1,26	1,28
South	1,24	1,27	1,30	1,31	1,34
Italy	1,20	1,23	1,26	1,28	1,30
<i>Percentage of the regional surface classified as «critical»</i>					
North	0,10	1,30	6,60	10,10	15,40
Centre	0,00	1,20	7,50	11,90	18,20
South	2,30	15,30	27,60	37,40	49,70
Italy	1,00	7,30	15,80	21,50	29,80

Tab. 10 - Media ESAI (a) e stima delle aree sensibili alla LD (espressa come percentuale del territorio classificato «critico», si veda il testo per i dettagli) (b), per ripartizione geografica per il periodo 1960-2015.

L'analisi sviluppata per il 2015 indica un ulteriore aumento dell'estensione delle aree sensibili nel sud Italia, che coprirà circa la metà della sua superficie totale. Tuttavia, anche nel nord e centro Italia, inizialmente classificato come non sensibili alla LD, un consistente aumento della quantità di aree critiche è stato osservato (0,21% e 0,26% per anno, rispettivamente), in modo tale che nel 2008 più del 10% del superficie del terreno è classificato come sensibile in entrambe le regioni, con un ulteriore aumento previsto nel 2015 (15% e 19%, rispettivamente).

6. DISCUSSIONE

In questo studio diversi indicatori ottenuti da varie fonti (RUBIO e BOCHET, 1998; KOSMAS, KIRKBY e GEESON, 1999; KOSMAS, DANALATOS e GERONTIDIS, 2000; ZITTI e SALVATI, 2005) sono stati combinati per quantificare i cambiamenti nella sensibilità terra al degrado. I risultati individuano aree in cui la sensibilità è in aumento nel corso del tempo, indicando anche i fattori coinvolti in questo processo (BASSO *et al.*, 2000). Una crescita continua della superficie classificata come altamente sensibile alla LD è stato osservato per l'Italia durante il periodo di studio.

Sud Italia ha portato come particolarmente fragili (più di 1/3 della sua estensione è stata classificata come «critica» nel 2008): entrambe le caratteristiche naturali e antropiche della regione spiegare questa evidenza. Da un lato, la propensione all'aridità di questa parte d'Italia, caratterizzato da estati secche e prolungata, determina la sua vulnerabilità climatica, che era chiaramente crescente negli anni più recenti, invece, il ritardo nella gestione dei sistemi agricoli, la lenta crescita economica e l'impatto piuttosto elevato umano sulla terra (a causa della pressione del turismo estivo e di espansione urbana) aumenta la sensibilità naturale di questa regione del D. Lgs. Come dimostrato dai nostri risultati, la sensibilità terra in questa regione tende a peggiorare nel tempo, evidenziando la necessità di politiche di mitigazione sostanziali.

Inaspettatamente, in zone settentrionali nostri risultati individuano alcune aree sensibili che è diventato negli ultimi anni. Dato che le condizioni del terreno di queste zone sono ricche, presumibilmente i fattori principali alla sensibilità LD sono sia le condizioni climatiche e socioeconomiche dei componenti, come sottolineato da WILSON e JUNTTI (2005). In particolare, il progressivo aumento del abbandono delle terre agricole e il conseguente impatto dell'espansione urbana alterano la sensibilità LD di queste aree, principalmente a causa della chiusura di estese aree agricole e il progressivo a breve termine la frammentazione del territorio.

Alla luce di questi risultati, una speciale attenzione dovrebbe essere prestata alla segnalazione del ESAI adeguata a scale temporali e

spaziali. Le scelte possibili deve essere valutato tenendo conto che le uscite del modello deve essere in scale adeguate per i responsabili politici e altri *stakeholder* che agiscono a diversi livelli (europeo, nazionale, regionale e locale). Anche se il ESAI è stato sviluppato su più aree del Mediterraneo facendo uso di set di dati esteso nel quadro del progetto di ricerca MEDALUS, c'è sicuramente spazio per miglioramenti. Questo è particolarmente importante in quanto i processi di degradazione specifici, che sono attive su scala locale, sono interessati. Questo può essere possibile solo modificando leggermente l'insieme delle variabili che contribuiscono a ESAI, e raccogliendo una lunga serie temporale di indicatori adeguati, infatti, come questo studio dimostra, un approccio temporale del fenomeno permette di indicare meglio la direzione spaziale dei potenziali processi di LD (ZITTI e SALVATI, 2008). Inoltre, fornendo informazioni spaziali sul tasso di LD e sulla variazione delle sue cause di origine antropica può rappresentare uno strumento tecnico di guida per l'azione politica in grado di contrastare, su scala regionale, i processi di degrado (ad es. BRIASSOULIS, 2004).

Sulla base di queste considerazioni si è provveduto a creare un sistema «multi-scala Decision Support System» (DSS) votato al monitoraggio, nel contesto dei Paesi del Bacino del Mediterraneo, alla stima della sensibilità ai fenomeni di LD ed agli attuali processi di degrado del territorio nell'ottica delle dinamiche ambientali e socio-economiche. Questo DSS prevede due tipi di valutazione di LD, il primo sulla base di uno schema di «allarme», la seconda la creazione di un approccio basato sui processi, che possono essere eseguiti separatamente in tre scale geografiche: a) nazionali o sovra-nazionale livello (ad es. i Paesi dell'Europa del sud); b) a livello regionale; c) a livello locale. Il sistema è modulare e permette una grande flessibilità alle basse scale, mentre identifica uno standard comune di lavoro alle alte scale.

A livello nazionale, l'approccio di monitoraggio standard dovrebbe garantire la comparabilità delle risultanze del modello tra Paesi limitrofi. Può rappresentare valutazione un «allarme» di LD, poiché è finalizzato a valutare cambiamenti temporali e spaziali dei fattori più significativi alla base LD. Un esempio di questo modulo è rappresentato dalla base schema ESA descritto nel presente studio. Questo approccio permette di classificare i terreni periodicamente in classi di diversa sensibilità. La prima classe («non interessati» terreni) non necessita di ulteriore processo di valutazione basata. La seconda classe («potenzialmente interessati» terre) potrebbe essere monitorato tramite sistema di monitoraggio periodico «allarme» uno standard ESA, eventualmente implementata da ulteriori informazioni, come quelle raccolte da tecniche di telerilevamento. A nostro parere, non oltre basate sui processi di valutazione è necessario in questa fase. Al contrario, le terre classificati nelle classi

di sensibilità terzo e il quarto («fragili» e «critical» zone) devono essere monitorati in continuo da una valutazione in situ di processi di degrado del suolo attraverso l'utilizzo di specifici processi basati su indicatori.

Il quadro proposto (indirettamente) consente il ridimensionamento della procedura di valutazione dell'«allarme» per i livelli regionali e locali al fine di valutare driver specifici di LD, che potrebbero agire su scala disaggregata. In questo caso, una convalida potrebbe essere utile per verificare la coerenza delle uscite modello con indicatori indipendenti di degrado misurato alla stessa scala e la zona.

7. CONCLUSIONI

Le politiche dei Governi e la consapevolezza dei singoli, unite ad una più completa conoscenza dei fenomeni, possono contrastare validamente le tendenze in atto attraverso mirati piani locali di azione inseriti in un contesto di misure organiche e coordinate. In questa direzione va intesa l'adesione dell'Italia alla Convenzione delle Nazioni Unite per la Lotta contro la Siccità e la Desertificazione (UNCCD) e la conseguente creazione del Comitato Nazionale per la Lotta alla Siccità e alla Desertificazione (CNLSD) quale strumento attuatore.

In tale ottica, questo studio mette in evidenza il potenziale del quadro ESA da utilizzare nel processo di selezione delle aree che necessitano di misure per ridurre o addirittura invertire il loro trend degrado nel tempo (GLENN, STAFFORD SMITH e SQUIRES, 1998; HERRMANN e HUTCHINSON, 2005). Questo quadro non riguarda specifici processi LD, ma indica invece quali aree ulteriore necessità di monitoraggio e attenzione dai responsabili politici e parti interessate.

Lo studio fornisce anche un esempio di *reporting* ambientale basata sulle differenze nel ESAI misurata in un periodo di tempo definito e calcolato a scala regionale. La media ESAI stimato per anno in ciascun dominio spaziale, e la superficie cambiamento della classe più sensibili (ad es. la classe «critiche»), sono usati come una sintesi dei risultati ottenuti. Naturalmente, altri valori sintetici sono potenzialmente significative e potrebbe essere utilizzato in ESAI segnalazione. Crediamo che la flessibilità e la leggibilità della procedura ESAI rende il metodo idoneo per la scala di approcci diversi e anche per le (piccole) modifiche nel set di variabili di input. Inoltre, l'adattabilità del ESAI a diversi contesti socio-ambientali rende l'indice applicabili a livello dell'intero bacino del Mediterraneo.

BIBLIOGRAFIA

- ALI R.R. e EL BAROUDY A.A., «Use of GIS in mapping the environmental sensitivity to desertification in Wadi El Natrun depression, Egypt», *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 2, 2008, pp. 157-164.
- BASSO F., BOVE E., DUMONTET S., FERRARA A., PISANTE M., QUARANTA G. *et al.*, «Evaluating environmental sensitivity at the basin scale through the use of geographic information systems and remotely sensed data: An example covering the Agri basin, Southern Italy», *Catena*, 40, 2000, pp. 19-35.
- BRANDT J., «Desertification information system to support National Action Programmes in the Mediterranean (DISMED). DIS4ME, Desertification Indicator System for Mediterranean Europe», 2005, www.unibas.it/desertnet/dis4me/using_dis4me/dismed.htm.
- BRANDT J., GEESON N. e IMESON A., «A desertification indicator system for Mediterranean Europe», 2003, <http://www.kcl.ac.uk/desertlinks>.
- BRIASSOULIS H., «The institutional complexity of environmental policy and planning problems: The example of Mediterranean desertification», *Journal of Environmental Planning and Management*, 47, 2004, pp. 115-135.
- European Environment Agency (EEA), *EEA Environmental Statement*, 2006.
- EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY (EEA), *Climate Change and Water Adaptation Issues*, EEA Technical report, No. 2/2007.
- FALCUCCI A. e MAIORANO L., «Land use and misuse: Landscape changes in Italy since 1950», in C. TEOFILI e R. CLARINO (a cura di), *Riconquistare il paesaggio. La convenzione europea del paesaggio e la conservazione della biodiversità in Italia*, Roma, WWF Italia ONG ONLUS, Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca, 2007, pp. 176-187.
- FANTECHI R., PETER D., BALABANIS P. e RUBIO J.L., in R. FANTECHI, D. PETER, P. BALABANIS e J.L. RUBIO (a cura di), *Desertification in a European Context: Physical and Socio-economic Aspects*, Brussels, Office for Official Publications of the European Communities, 1995.
- GISLADOTTIR G. e STOCKING M., «Land degradation control and its global environmental benefits», *Land Degradation and Development*, 16, 2005, pp. 99-112.
- GLENN E., STAFFORD SMITH M. e SQUIRES, V., «On our failure to control desertification: implications for global change issues, and research agenda for the future», *Environmental Science and Policy*, 1, 1998, pp. 71-78.
- HARGREAVES G.H. e SAMANI Z.A., «Estimating potential evapotranspiration. Technical Note», *J. Irrig. and. Drain Eng.*, ASCE, 108, 1982.
- HERRMANN S.M. e HUTCHINSON C.F., «The changing contexts of the desertification debate», *Journal of Arid Environment*, 63, 2005, pp. 538-555.
- INCERTI G., FEOLI E., GIOVACCHINI A., SALVATI L. e BRUNETTI, A., «Analysis of bioclimatic time series and their neural network-based classification to characterize drought risk patterns in south Italy», *International Journal of Biometeorology*, 51, 2007, pp. 253-263.
- KOSMAS C., DANALATOS N.G. e GERONTIDIS S., «The effect of land parameters on vegetation performance and degree of erosion under Mediterranean conditions», *Catena*, 40, 2000, pp. 3-17.
- KOSMAS C., GERONTIDIS S. e MARATHIANOU M., «The effect of land use change on soil and vegetation over various lithological formations on Lesbos», *Catena*, 40, 2000, pp. 51-68.
- KOSMAS C., KIRKBY M. e GEESON N., in C. KOSMAS, M. KIRKBY e N. GEESON (a cura di), *Manual on Key Indicators of Desertification and Mapping Environmental Sensitive*

- Areas to Desertification*, Bruxelles, European Commission, Directorate General, 1999, <http://www.kcl.ac.uk/projects/desertlinks/downloads>.
- LAMBIN E., «Spatial scales and desertification», *Desertification Control Bulletin*, 23, 1993, pp. 20-23.
- LAVADO CONTADOR J.F., SCHNABEL S., GÓMEZ GUTIÉRREZ A. e PULIDO FERNÁNDEZ M., «Mapping sensitivity to land degradation in Extremadura, SW Spain», *Land Degradation and Development*, 20, 2009, pp. 129-144.
- MADRAU S. e ZUCCA C., «Desertification risk assessment in an area characterised by high anthropic impact in NW Sardinia», in P. ZDRULI e E. COSTANTINI (a cura di), *Moving ahead from Assessments to Actions: Could we Win the Struggle with Land Degradation?*, 5th International conference on land degradation, Valenzano, Bari, 18-22 September 2008, Book of Abstracts, 2008, pp. 165-168.
- MONTANARELLA L., «Trends in land degradation in Europe», in M.V. SIVAKUMAR e N. N'DIANGUI (a cura di), *Climate and Land Degradation*. Berlin, Springer, 2007.
- MOONEN A.C., ERCOLI L., MARIOTTI M. e MASONI A., «Climate change in Italy indicated by agrometeorological indices over 122 years», *Agricultural and Forest Meteorology*, 111, 2002, pp. 13-27.
- MOTRONI A., CANU S., BIANCO G. e LOY G., *Carta delle aree sensibili alla desertificazione in Sardegna. Desertnet project*, Cagliari, Regional Agrometeorological Service, 2004.
- NATIONAL DROUGHT MITIGATION CENTER, USA, *Drought in the Dust Bowl Years*, 2006.
- OTTO R., KRUSI B.O. e KIENAST F., «Degradation of an arid coastal landscape in relation to land use changes in southern Tenerife (Canary Islands)», *Journal of Arid Environment*, 70, 2007, pp. 527-539.
- RUBIO J.L. e BOCHET E., «Desertification indicators as diagnosis criteria for desertification risk assessment in Europe», *Journal of Arid Environment*, 39, 1998, pp. 113-120.
- SALVATI L. e ZITTI, M. «Land degradation in the Mediterranean basin: Linking bio-physical and economic factors into an ecological perspective», *Biota*, 5, 2005, pp. 67-77.
- SALVATI L. e ZITTI M., «Long term demographic dynamics along an urban-rural gradient: Implications for land degradation», *Biota*, 8, 2007, pp. 61-69.
- SALVATI L. e ZITTI M., «Regional convergence of environmental variables: Empirical evidences from land degradation», *Ecological Economics*, 68, 2008, pp. 162-168.
- SALVATI L. e ZITTI M., «Assessing the impact of ecological and economic factors on land degradation vulnerability through multiway analysis», *Ecological Indicators*, 9, 2009, pp. 357-363.
- SALVATI L., VENEZIAN SCARASCIA M.E. e ZITTI M., «Monitoring drought severity in agriculture through a synthetic index based on dry periods: a case study in the Mediterranean basin», *Irrigation and Drainage*, 57, 2008, pp. 1-11.
- SALVATI L., ZITTI M. e CECCARELLI, T., «Integrating economic and ecological indicators in the assessment of desertification risk: Suggestions from a case study», *Applied Environmental and Ecological Research*, 6, 2008, pp. 129-138.
- SALVATI L., MACCULI F., TOSCANO S. e ZITTI M., «Comparing indicators of intensive agriculture from different statistical sources», *Biota*, 8, 2007, pp. 51-60.
- SALVATI L., PETITTA M., CECCARELLI T., PERINI L., DI BATTISTA F. e VENEZIAN SCARASCIA M.E., «Italy's renewable water resources as estimated on the basis of the monthly water balance», *Irrigation and Drainage*, 56, 2008, pp. 1-11.
- SIMEONAKIS E., CALVO-CASES A. e ARNAU-ROSALEN E., «Land use change and land degradation in Southeastern Mediterranean Spain», *Environmental Management*, 40, 2007, pp. 80-94.
- THORNES J.B., «Stability and instability in the management of Mediterranean desertification», in J. WAINWRIGHT e M. MULLIGAN (a cura di), *Environmental*

Modelling: Finding Simplicity in Complexity, Chichester, UK, Wiley, 2004, pp. 303-315.

VENEZIAN SCARASCIA M.E., DI BATTISTA F. e SALVATI L., «Water resources in Italy: Availability and agricultural uses», *Irrigation and Drainage*, 55, 2006, pp. 115-127.

WILSON G. e JUNTTI M., *Unravelling Desertification: Policies and Actor Networks in Southern Europe*, Wageningen, Holland, Wageningen Academic Publishers, 2005.

WORSTER D., *Dust Bowl: The Southern Plains in the 1930s*, Oxford, Oxford University Press, 1979.

RIASSUNTO – *Vulnerabilità del territorio italiano ai fenomeni di land degradation* - Il documento illustra un caso di monitoraggio della sensibilità al degrado dei suoli (*land degradation* – LD) in Italia. L'analisi ha riguardato il periodo 1960-2010 ed ha preso in considerazione i principali fattori ritenuti responsabili dei fenomeni di LD: clima, vegetazione, suolo e pressione antropica. La metodologia utilizzata è quella dell'*Environmental Sensitive Area Index* (ESAI). È stato osservato un'evidente tendenza all'aumento, in numerosità e in estensione, delle aree sensibili alla LD, soprattutto nel Sud Italia. Tuttavia, considerata la generalizzata riduzione degli apporti piovosi, la crescente densità di popolazione e il grado di intensificazione agricola, anche nell'Italia settentrionale si può osservare una maggiore vulnerabilità ai processi di LD. I risultati ottenuti sono stati proiettati nel prossimo futuro al fine di avere una stima delle variazioni attese.

SUMMARY – *Vulnerability of the Italian territory to land degradation phenomena* - The paper describes a case of land degradation (LD) assessment in Italy. The analysis covered the period 1960-2010 and took into account the main factors responsible of LD processes: climate, vegetation, soil and human pressure. The Environmental Sensitive Area Index (ESAI) was the methodology used to reach our goals. A clear upward trend, in number as in extension of sensitive areas, has been observed especially in Southern Italy. However, given the negative trend of precipitation, the increasing population density and the high degree of intensification of agriculture, also in Northern Italy it is possible to observe an increased vulnerability to the LD processes. The results were projected in the near future in order to get a probable evaluation about the expected changes.

Sessione 8

GEOGRAFIE DELLA SOSTENIBILITÀ

GIORGIA BRESSAN*

POLITICHE ECONOMICHE E SOSTENIBILITÀ: UNA RIFLESSIONE SUI CONTRIBUTI ECONOMICI PER LA MOBILITÀ PRIVATA IN FRIULI VENEZIA GIULIA

1. INTRODUZIONE

La necessità di adottare un migliore uso delle risorse naturali fece emergere a partire dagli anni Settanta (MEADOWS *et al.*, 1972) un dibattito sul legame fra sviluppo, cambiamento globale e questione ambientale. L'obiettivo era ricercare un punto di equilibrio che consentisse di coniugare allo stesso tempo sviluppo ed ambiente, cioè ricercare le modalità attraverso cui consentire l'evoluzione della società considerato il carattere esauribile delle risorse della biosfera e della geosfera. Questa riflessione trova come punto di riferimento il paradigma dello sviluppo sostenibile che è una forma di crescita in cui i bisogni attuali vengono soddisfatti considerando la necessità delle generazioni future di soddisfare i loro. Da qui, la sostenibilità si realizza attraverso una salvaguardia dell'ambiente e un'attenzione verso il consumo delle risorse non rinnovabili.

In Friuli Venezia Giulia, l'esistenza *de facto* di un doppio regime dei prezzi dei carburanti e la forte motorizzazione privata impongono l'applicazione di misure di contenimento del prezzo del carburante. La Legge Regionale n. 14 dell'11 agosto 2010 del Friuli Venezia Giulia «Norme per il sostegno all'acquisto dei carburanti per autotrazione ai privati cittadini residenti in Regione e di promozione per la mobilità individuale ecologica e il suo sviluppo» può essere letta come strumento che ha, *inter alia*, lo

* Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

scopo di rendere operativo il paradigma della sostenibilità. Nella legislazione in esame si possono individuare tre obiettivi. In un primo luogo, i contributi per l'acquisto di carburante servono per arginare il fenomeno del *crossborder shopping*, ossia l'acquisto di benzina negli Stati limitrofi, e per arginare la competitività creata dalla pompe bianche presenti in Veneto (ZACCOMER, 2011). Il fenomeno degli acquisti in territori oltreconfine è particolarmente rilevante in quanto per convenienza si associa all'acquisto di carburante anche quello di altri beni, come il tabacco, portando dunque un'ulteriore perdita di gettito per la finanza pubblica. In secondo luogo, si vuole rendere meno oneroso l'acquisto di carburante per i beneficiari residenti in Comuni economicamente svantaggiati al fine di promuovere la mobilità, vista come traino della crescita economica. In terzo luogo, si ha l'obiettivo di lungo termine di modificare la composizione del parco autoveicolare della Regione al fine di renderlo più ecologico.

Può essere dunque questo un esempio di intervento che mira ad ottenere un equilibrio fra efficienza economica ed equità sociale ed ambientale? Si presentano di seguito alcune riflessioni sulle implicazioni che il concetto di sostenibilità ha nella definizioni delle politiche regionali per la mobilità. Si esaminano quindi gli interventi che fanno da supporto alla diffusione del concetto di sostenibilità con riferimenti al caso friulano al fine di determinare l'interconnessione fra mercato, crescita economica ed ambiente.

2. SVILUPPO SOSTENIBILE E SFERA POLITICA

Nella seconda metà del Novecento l'attenzione posta sulle cause di degradazione dell'ambiente e su delle possibili politiche di mitigazione degli effetti fanno emergere le contraddizioni insite all'evoluzione della società. Mentre in una prima fase si assiste ad una riflessione sulla distinzione fra natura ed ambiente, in una seconda fase si individuano dei possibili correttivi come l'introduzione nelle politiche del concetto di sviluppo sostenibile (Conferenza ONU sull'ambiente, Rio de Janeiro, 1992) al fine di rendere più sostenibile l'economia.

Mentre la crescita economica è un indicatore di quantità, lo sviluppo è un indicatore di qualità. Quando si considera infatti lo sviluppo in campo economico si fa riferimento al grado di uniformità delle condizioni sociali ed economiche dei cittadini. La qualità ambientale rientra fra le variabili che influiscono sul grado di sviluppo in quanto incide sulla qualità di vita della popolazione. Le limitazioni poste ai comportamenti umani nella soddisfazione dei bisogni non devono essere assolute ma devono essere calibrate alla capacità della biosfera di assorbire gli effetti delle attività umane presenti e future.

Un elemento chiave della sostenibilità è dunque l'equità fra generazioni, individui e Stati. I trasporti sono un classico esempio in cui si rileva una forte asimmetria fra fonte dell'esternalità negativa e il danneggiato. Ad esempio l'inquinamento dell'aria nei centri urbani è dovuto agli spostamenti dei pendolari residenti nelle fasce suburbane (GREENE e WEGENER, 1997). L'incremento della mobilità e, in particolare, della motorizzazione privata ha portato alla creazione di diseconomie come congestione, ma anche di fenomeni come declino dei centri urbani, suburbanizzazione, inquinamento atmosferico ed acustico. L'ipotesi di incondizionata crescita del parco autoveicolare è entrata in crisi ponendo la necessità di attuare degli interventi di carattere tecnologico ed organizzativo per ripensare all'organizzazione dei trasporti (CHAPMAN, 2007). In territori caratterizzati dall'estendersi di una rete policentrica di città risulta più complesso porre delle limitazioni all'uso del veicolo privato e orientare l'offerta di trasporto verso altre modalità. Escludendo l'ipotesi di un aumento della capacità viaria per ridurre la congestione e, quindi, le emissioni, generalmente si propongono tre tipi di interventi. Da un lato si può aumentare il costo del trasporto privato attraverso, ad esempio, schemi di tassazione indiretta come la *congestion charging*. Si possono altresì incentivare cambiamenti comportamentali aventi l'obiettivo di diminuire il numero di veicoli circolanti attraverso, ad esempio, forme di condivisione del veicolo come il *carpooling*. Si possono infine promuovere politiche di R&D che mirano a realizzare combustibili meno inquinanti o contribuire alla diffusione di veicoli elettrici. La Regione sembra dare preferenza per la costituzione di un parco autoveicolare ecologico, ma la molteplicità degli obiettivi della legge rendono il risultato complessivo incerto.

3. INTEGRAZIONE DELLE QUESTIONI AMBIENTALI NELLA NORMATIVA SUI CARBURANTI

Per capire le modalità attraverso cui la Legge Regionale n. 14 dell'11 agosto 2010 rende operativo il concetto di sostenibilità in materia trasporti, nonostante essa non contempra formalmente un richiamo alla protezione dell'ambiente, è necessario prendere in rassegna gli aspetti normativi che introducono gli incentivi volti ad influire sulla mobilità privata in Regione⁽¹⁾.

⁽¹⁾ In precedenza (fino al 1° novembre 2011), era in vigore nella Regione Autonoma del Friuli Venezia Giulia un altro sistema di sconti sul prezzo alla pompa dei carburanti nell'intero territorio regionale. Si fa riferimento alla L.R. 47/1996 «Disposizioni per l'attuazione della normativa nazionale in materia di riduzione del prezzo alla pompa dei carburanti per autotrazione nel territorio regionale e per l'applicazione della Carta del cittadino nei vari settori istituzionali».

La legge regionale in esame prevede una serie di misure di promozione della mobilità ecologica. La legge incentiva i privati che decidono di acquistare automobili con motore ibrido (emissioni zero e termico) o completamente a emissioni zero (elettrico), offrendo un contributo di 2.000 euro per l'acquisto di autoveicolo il cui costo complessivo sia superiore a 10.000 euro (art. 15). La Regione sostiene altresì l'acquisto di veicoli nuovi o usati, per l'uso individuale, destinati al trasporto di persone, con emissioni dichiarate inferiori a 140 g/km di CO₂ ovvero con motore alimentato a metano, immatricolati Euro 5, concedendo un contributo di 1.000 euro limitatamente ai nuclei familiari il cui reddito è inferiore a certi parametri economici (art. 15 *bis*).

Come la legislazione precedente, la legge prevede delle misure di sostegno per l'acquisto di carburante. Rispetto al primo sistema in vigore, dove veniva introdotto un sistema di riduzione del prezzo proporzionale alla distanza della residenza del beneficiario dal confine, qui invece non si effettua una zonizzazione della Regione in base a criteri geografici, ma si discriminano i beneficiari⁽²⁾ residenti in Comuni svantaggiati o non. Nello specifico viene previsto un sistema di contributi per l'acquisto di benzina e gasolio, stabiliti nella misura rispettivamente di 12 centesimi al litro e 8 centesimi al litro (art. 3, comma 2), aumentati rispettivamente a 7 centesimi al litro e 4 centesimi al litro⁽³⁾ per i beneficiari residenti in aree svantaggiate (art. 3, comma 3)⁽⁴⁾.

Si vuole ottenere un parco veicolare ecologico anche prevedendo un sistema di disincentivazione per chi decide di rimanere con un veicolo inquinante. Infatti a decorrere dal gennaio 2015 vengono dimezzati i contributi per l'acquisto di benzina e gasolio per gli autoveicoli che non sono dotati di almeno un motore a emissioni zero in abbinamento o coordinamento a quello a propulsione a benzina o gasolio e non hanno l'omologazione con codifica ecologica Euro 4 o inferiore (art. 3, comma 8).

⁽²⁾ L'art. 2 della L.R. 14/2010 definisce i beneficiari come «le persone fisiche residenti nella regione intestatarie, cointestatarie o titolari di diritto di usufrutto o locatarie in locazione finanziaria o leasing dei mezzi autorizzati a beneficiare della contribuzione per l'acquisto dei carburanti per autotrazione, intendendo con tale termine i carburanti utilizzati per rifornire veicoli e motoveicoli e i soggetti autorizzati in via permanente al rifornimento di mezzi intestati ad organizzazioni non lucrative di utilità sociale».

⁽³⁾ Ulteriori incentivi sono stati introdotti nei mesi successivi l'entrata in vigore della legge in base alle previsioni dell'art. 3 comma 4.

⁽⁴⁾ La legge propone dei criteri politici per individuare i territori svantaggiati. Nello specifico nel Comma 3 dell'art. 3 si fa riferimento ai «residenti in comuni montani o parzialmente montani individuati come svantaggiati o parzialmente svantaggiati della direttiva 273/1975/CEE del Consiglio, del 28 aprile 1975, relativa all'elenco comunitario delle zone agricole svantaggiate ai sensi della direttiva 75/268/CEE (Italia), e nei comuni individuati dalla decisione delle Commissioni europea C(2009) 1902 del 13 marzo 2009 che approva il DOCUP Obiettivo 2 2000-2006 e dalla deliberazione della Giunta regionale 24 aprile 2009, n. 883, di presa d'atto di tale decisione».

La legge prevede altre misure per ridurre l'inquinamento atmosferico prodotto dalla circolazione dei veicoli a motori, i cui destinatari sono soggetti diversi dai residenti beneficiari. Si tratta, in primo luogo, di promozione della ricerca e allo sviluppo di sistemi di propulsione per la mobilità individuale destinati a ridurre o ad annullare le emissioni di gas combustibili e polveri (art. 16) attraverso contributi concessi alle Università della Regione ed a altri soggetti pubblici e privati. Si vuole così sostenere la ricerca in campo di tecnologie che non utilizzano carburanti destinati alla combustione e non producano emissioni di gas combustibili, nonché di sistemi o motori con caratteristiche equivalenti destinati ad essere abbinati a motori a gasolio o benzina, con funzione di ridurre consumi ed emissioni. Infine, si prevede l'erogazione di incentivi per la realizzazione di una rete di distributori di carburante a basso impatto ambientale per autotrazione (art. 17). Questo appare un punto importante in quanto senza nuove tecnologie, gli obiettivi di riduzione delle emissioni sono difficilmente raggiunti autonomamente (SANDAN e AZAR, 2005).

4. STATO DELLA MOBILITÀ PRIVATA IN FRIULI VENEZIA GIULIA

A livello globale, nel settore dei trasporti le autovetture private sono seconde solo ai veicoli deputati al trasporto merci per quanto riguarda il loro contributo alle emissioni di gas serra (CHAPMAN, 2007). In alcuni contesti regionali, la scarsa sostituibilità del mezzo di trasporto privato con quello pubblico determina l'obbligatorietà dell'utilizzo del veicolo privato per lo spostamento.

L'incremento nel loro uso controbilancia la riduzione di emissioni apportata dagli avanzamenti tecnologici nei motori e dalla presenza nel mercato di benzine meno inquinanti. La Tab. 1 mostra la variazione del numero di autovetture nell'arco temporale che va dal 2005 al 2010. Complessivamente il tasso di crescita nell'arco temporale considerato è per il FVG è del 3,95%, valore inferiore rispetto al 6,01% registrato complessivamente in Italia.

La tecnologia gioca un ruolo fondamentale nel ridurre le emissioni di gas serra. Gli autoveicoli vengono progressivamente costruiti in modo tale da emettere meno CO₂ ed inquinanti; a questo fenomeno ha inciso in maniera particolare l'introduzione degli standard europei sulle emissioni inquinanti che si applicano ai veicoli stradali venduti nell'Unione Europea.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Provincia di Gorizia	87.867	88.246	88.815	88.564	88.601	88.486
Provincia di Pordenone	187.545	191.068	193.845	196.499	198.025	199.282
Provincia di Trieste	127.969	128.125	127.556	127.600	127.679	127.851
Provincia di Udine	330.788	334.576	337.685	341.454	344.276	347.525
Friuli Venezia Giulia	734.169	742.033	747.901	754.117	758.581	763.144
Italia	34.667.485	35.297.282	35.680.097	36.105.183	36.371.790	36.751.311

Tab. 1 - Consistenza del parco veicolare (2005-2010).

Fonte: elaborazione su dati ACI.

Dalla Tab. 2 si osserva che nel parco veicolare regionale ci sono meno veicoli inquinanti Euro 0 rispetto alla percentuale nazionale, anche se la percentuale di automobili con standard Euro 5, cioè lo standard che si applica ai veicoli venduti a partire dal 2008, risulta inferiore rispetto al valore nazionale.

	Auto-veicoli Euro 0	Auto-veicoli Euro 1	Auto-veicoli Euro 2	Auto-veicoli Euro 3	Auto-veicoli Euro 4	Auto-veicoli Euro 5
Provincia di Gorizia	9,35	7,15	25,25	21,74	35,54	0,93
Provincia di Pordenone	9,43	6,91	24,85	23,96	33,80	1,00
Provincia di Trieste	10,67	6,73	23,73	21,01	36,74	1,06
Provincia di Udine	10,37	6,95	24,77	23,29	33,58	1,00
Friuli Venezia Giulia	10,06	6,92	24,67	22,90	34,40	1,00
Italia	13,35	6,90	22,72	22,68	33,20	1,07

Tab. 2 - Composizione del parco veicolare a seconda della normativa anti-inquinamento al 31 dicembre 2009 (valori percentuali).

Fonte: elaborazione su dati ACI.

Altro spunto di riflessione interessante viene dato dalla Tab. 3 in cui viene presentata la composizione del parco veicolare a seconda dell'alimentazione.

Si nota che in Regione, come nel panorama nazionale, gran parte degli autoveicoli è alimentato a benzina, mentre risulta molto inferiore

la presenza di autoveicoli alimentati a gas liquido o metano⁽⁵⁾. Si nota ad ogni modo che la composizione del parco veicolare ha una componente spaziale, in quanto sia nel 1996 che nel 2009 la percentuale di autoveicoli alimentato a benzina è superiore nelle province di confine rispetto al valore della provincia di Pordenone e alla media nazionale. Una determinante di questa distribuzione potrebbe essere il legame fra l'acquisto dell'automobile e il prezzo del carburante oltreconfine⁽⁶⁾. Poiché prima del 1996 il consumo di benzina slovena era vantaggioso per chi risiedeva nelle zone di confine, la spiccata preferenza per autovetture alimentato a benzina in queste aree potrebbe dipendere dalla convenienza data dal prezzo estero della benzina, vantaggio ridotto invece per i residenti in aree più interne.

	Autoveicoli a benzina		Autoveicoli a benzina o gas liquido		Autoveicoli a benzina o metano		Autoveicoli a gasolio	
	1996	2009	1996	2009	1996	2009	1996	2009
Provincia di Gorizia	97,46	76,56	0,32	0,82	0,02	0,07	2,19	22,55
Provincia di Pordenone	86,71	61,18	5,06	2,92	0,37	0,61	7,87	35,29
Provincia di Trieste	97,81	78,36	0,27	0,80	0,01	0,05	1,90	20,78
Provincia di Udine	92,24	69,17	2,07	1,62	0,12	0,20	5,58	29,71
Friuli Venezia Giulia	92,65	69,17	2,21	1,73	0,14	0,27	5,00	28,83
Italia	85,32	57,49	3,75	4,05	0,66	1,68	10,27	36,75

Tab. 3 - Raffronto nella composizione del parco veicolare a seconda dell'alimentazione (1996, 2009, valori percentuali).

Fonte: elaborazione su dati ACI.

Dalla Tab. 4 si osserva che, considerando i tassi di variazione, si è modificata sostanzialmente la composizione dello parco automobili nelle zone di confine. Questo potrebbe essere un effetto della L.R. 47/1996 che prevede sconti graduati nello spazio, ideati per arginare la concorrenza con la Slovenia, e della Legge Regionale 9/2002 che estende gli sconti

⁽⁵⁾ In Europa si assiste ad una crescita della percentuale di veicoli alimentati a gasolio, ma i motori a gasolio non possiedono caratteristiche ottimali in termini di emissioni (Pock, 2010). Dal punto di vista ambientale, un motore a gasolio emette il 10% in meno di CO₂ rispetto al motore a benzina, ma i residui della combustione del gasolio risultano più inquinanti e nocivi per l'uomo.

⁽⁶⁾ La significatività del legame fra alimentazione dell'automobile e prezzo del carburante la troviamo ad esempio a livello empirico in RYAN, FERREIRA e CONVERY (2009). Gli autori costruiscono un modello ad effetti fissi su base nazionale in cui la variabile dipendente è la percentuale di automobili alimentate a benzina e fra le covariate c'è il prezzo della benzina e del gasolio.

al gasolio. Il comportamento d'acquisto in questo arco temporale probabilmente si è modificato per il residente in aree confinarie in quanto, percependo in misura minore il prezzo estero, farà basare il suo comportamento d'acquisto dell'automobile sui prezzi interni dei carburanti.

	Autoveicoli a benzina			Autoveicoli a gasolio		
	1996	2009	Tasso di variazione (%)	1996	2009	Tasso di variazione (%)
Provincia di Gorizia	78.929	67.836	-14,05	1.777	19.980	1.024,37
Provincia di Pordenone	138.280	121.143	-12,39	12.545	69.875	456,99
Provincia di Trieste	130.385	100.046	-23,27	2.531	26.537	948,48
Provincia di Udine	287.575	235.707	-18,04	17.391	102.290	488,18

Tab. 4 - Raffronto nella consistenza del parco veicolare a seconda dell'alimentazione a benzina e gasolio (1996, 2009).

Fonte: elaborazione su dati ACI.

Si osservi la Tab. 5 in cui viene ripartito il parco veicolare circolante in Friuli Venezia Giulia a seconda dell'alimentazione e della normativa anti-inquinamento. Una lettura combinata della classificazione del parco veicolare a seconda della normativa antinquinamento e dell'alimentazione potrebbe infatti fornire delle indicazioni di *policy*. RYAN, FERREIRA e CONVERY (2009) ricordano infatti che i prezzi dei carburanti possono essere un fattore importante nell'acquisto dell'automobile e quindi determinare una certa composizione del nuovo parco macchine.

	Auto-veicoli Euro 0	Auto-veicoli Euro 1	Auto-veicoli Euro 2	Auto-veicoli Euro 3	Auto-veicoli Euro 4	Auto-veicoli Euro 5
Autovetture a benzina	91,19	91,09	86,57	52,27	57,58	52,01
Autovetture a benzina o gas liquido	2,63	1,69	1,03	0,51	2,81	0,46
Autovetture a benzina o metano	0,26	0,28	0,22	0,11	0,36	1,60
Autovetture a gasolio	5,92	6,94	12,18	47,10	39,24	45,93

Tab. 5 - Composizione del parco veicolare regionale a seconda della normativa anti-inquinamento e dell'alimentazione al 31 dicembre 2009 (valori percentuali).

Fonte: elaborazione su dati ACI.

Dalle elaborazioni si nota che fra le auto che hanno lo standard Euro 5 si trova un'equidistribuzione fra auto alimentate a benzina e a gasolio, nonostante circa il 70% delle autovetture della Regione sia alimentata a benzina.

Per valutare l'effettivo incremento della mobilità è importante valutare anche l'andamento dei consumi di carburante. L'ACI fornisce dati sugli acquisti di GPL, gasolio e benzina senza piombo, però l'impossibilità di discernere gli acquisti per usi privati da quelli commerciali non ci permette di compiere delle riflessioni sulla variazione dei consumi dettata da diverse esigenze di mobilità. Come esposto nella Tab. 6 a partire dal 2007 si ha un incremento delle vendite di GPL ed una diminuzione di quelle di gasolio, mentre i consumi di benzina sono costantemente in calo.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Gpl	1.105.964	1.027.698	988.938	943.284	1.004.305	1.004.305	1.219.329
Gasolio	24.034,6	24.431,2	25.456,4	26.207,5	26.034,4	25.389,7	25.381,5
Benzina s. piombo	14.553,0	13.511,4	12.668,5	11.879,7	11.040,5	10.605,4	9.986,9

Tab. 6 - Raffronto fra i consumi di GPL, benzina senza piombo e gasolio in Italia (valori in tonnellate, 2004-2010).

Fonte: elaborazione su dati ACI.

Dalla Fig. 1 si nota che globalmente c'è stata a partire dal settembre 2009 un'inversione negli acquisti di carburante in Regione, con le vendite di gasolio che superano in litri quelli della benzina. Questi dati sono ancora condizionati dal rappresentare le vendite di carburante effettuati negli impianti regionali a prescindere dalla destinazione d'uso⁽⁷⁾.

Più significativo risulta il fenomeno rappresentato nella Fig. 2 dove si illustra l'evoluzione degli acquisti di benzina e gasolio da parte dei beneficiari richiedenti⁽⁸⁾. Chi ha deciso di usufruire dello sconto ha comprato in maggioranza benzina. Nell'arco temporale considerato i consumi di gasolio sono stati sempre bassi, ma a partire da maggio 2009 si nota una

⁽⁷⁾ Per le finalità previste dalla L.R. 47/1996 l'amministrazione regionale ha istituito una banca dati informatica per la rilevazione dei consumi dei carburanti per autotrazione. Vengono registrati i quantitativi di carburante venduti con sconto e senza giacché le somme corrispondenti alle riduzioni venivano rimborsate a ciascun gestore dai fornitori del carburante (i quali, a loro volta, ricevevano dalla Regione il rimborso delle somme anticipate al gestore).

⁽⁸⁾ Rispetto alla definizione di beneficiari della L.R. 14/2010, nella L.R. 47/1996 si includono anche i carburanti usati per alimentare mezzi nautici (art. 2).

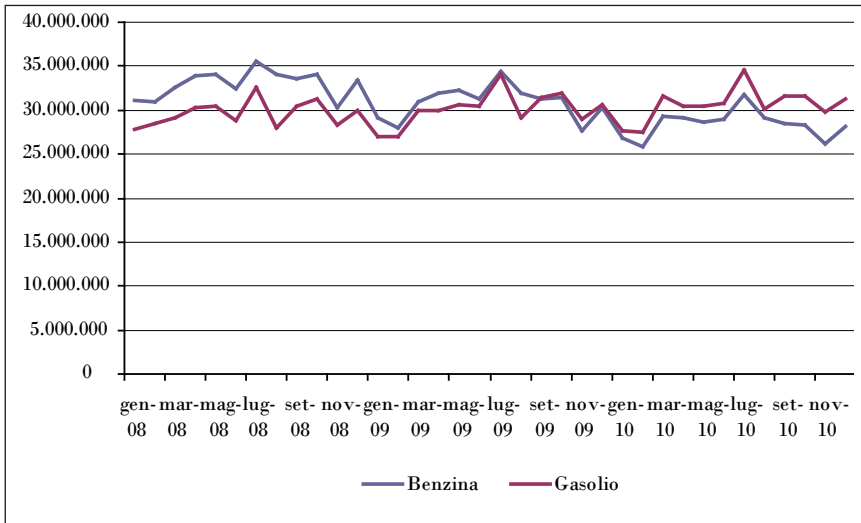


Fig. 1 - Raffronto fra le vendite di benzina e di gasolio in Friuli Venezia Giulia (valori in litri, gennaio 2008-dicembre 2010).

Fonte: elaborazione su dati Ufficio Tributi Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia.

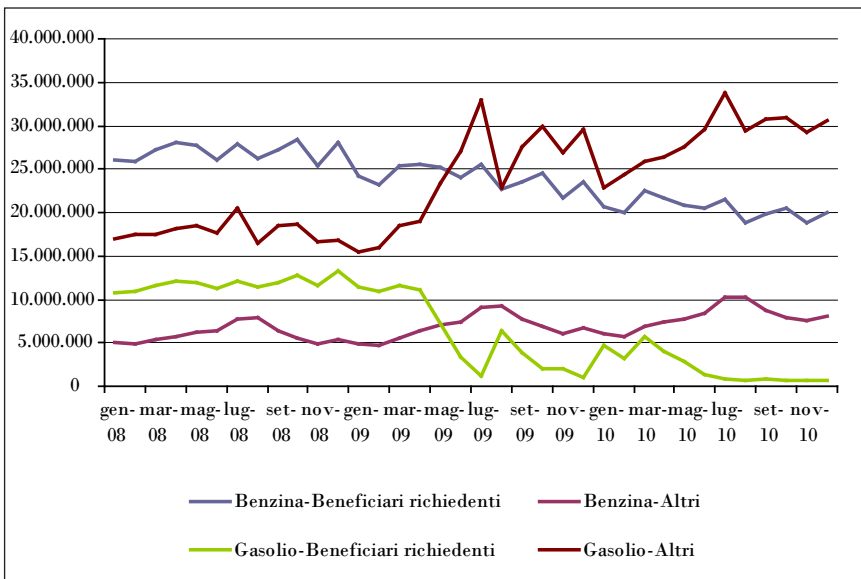


Fig. 2 - Raffronto fra gli acquisti di benzina e di gasolio in Friuli Venezia Giulia da parte dei beneficiari richiedenti e da parte dei non richiedenti (valori in litri, gennaio 2008-dicembre 2010).

Fonte: elaborazione su dati Ufficio Tributi Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia.

caduta negli acquisti di gasolio da parte dei beneficiari richiedenti che è probabilmente dovuta ad uno sconto sul prezzo del gasolio non così competitivo da far richiedere ai beneficiari l'applicazione dello sconto al momento dell'acquisto. Inoltre, come esposto nella Tab. 3, lo stock di veicoli alimentati a gasolio in Friuli Venezia Giulia è minore, seppur in crescita, rispetto al valore nazionale. Questi due fenomeni letti congiuntamente potrebbero essere interpretati come un effetto di lungo periodo della normativa sui carburanti, che preferisce avvantaggiare il proprietario di auto alimentata a benzina⁽⁹⁾. Dai dati appaiono dunque più stabili e meno legati all'andamento degli incentivi regionali le serie storiche della benzina.

5. NOTE CONCLUSIVE

La lettura in chiave economica della normativa sul prezzo dei carburanti del Friuli Venezia Giulia ha permesso di compiere delle riflessioni sull'operatività del concetto di sostenibilità. Lo stato del parco veicolare in Regione ha evidenziato la necessità di introdurre incentivi economici per modificarne la sua composizione e l'esistenza di un vasto database sugli acquisti e consumi di carburanti nato per necessità fiscali fornisce al geografo un'ampia base informativa per compiere analisi territoriali, considerato che la registrazione dei consumi di carburanti in Italia non è monitorato in nessun altro sistema regionale.

Le politiche che hanno come obiettivo la sostenibilità devono mirare a trovare un equilibrio tra sviluppo economico, protezione ambientale e giustizia sociale (MITCHELL, 2005). I contributi per la ricerca tecnologica e gli incentivi per la realizzazione di una rete di distributori di carburante a basso impatto ambientale per autotrazione rientrano negli ambiti in cui si sviluppano le politiche volte a sostenere la sostenibilità. Gli incentivi per la formazione di un parco veicolare ecologico sono una misura volta a influire positivamente sulla qualità del parco veicolare regionale, ma potrebbero anche determinare un incremento complessivo del parco circolante e quindi delle emissioni. Gli incentivi destinati ai beneficiari residenti in aree svantaggiate diminuiscono il costo del trasporto e vanno nella direzione opposta degli obiettivi auspicati dalle politiche fondate sul principio della sostenibilità. Inoltre ci sono due evidenti lacune: in primo luogo, sarebbe più opportuno differenziare il territorio sulla base di variabili socioeconomico e non in base a criteri

⁽⁹⁾ Dal punto di vista ambientale, non è univoca la preferenza per la benzina o il gasolio. Mentre alcuni Stati usano le accise sul carburante per favorire il gasolio per la sua migliore efficienza energetica, altri preferiscono la benzina poiché al momento della sua combustione ci sono minori emissioni di particolati (RYAN, FERREIRA e CONVERY, 2009).

politici (cfr. nota 4) privi di considerazioni sull'impatto del confine (riflessioni invece presenti invece nella zonizzazione effettuata in occasione della stesura della L.R. 47/1996). In secondo luogo, appare del tutto mancante una riflessione sul grado di sostituibilità del mezzo privato con quello pubblico, e cioè sul grado di accessibilità in questi territori svantaggiati al servizio pubblico, meno inquinante.

Il modello energetico a consumo estensivo di combustibili non sembra essere modificato. Una scarsa capacità di lettura delle esigenze del territorio e la mancanza di una visione sistemica fa sì che si arrivi a formulare una politica in cui le esigenze di crescita collidono con quelle di sostenibilità.

BIBLIOGRAFIA

- CHAPMAN L., «Transport and climate change: A review», *Journal of Transport Geography*, 15, 2007, pp. 354-367.
- DELLA CAPANNA M.L., «Questioni geografiche nel contesto della sostenibilità», *Rivista Geografica Italiana*, 107, 2000, pp. 57-74.
- GREENE D.L. e WEGENER M., «Sustainable transport», *Journal of Transport Geography*, 5, 1997, pp. 177-190.
- MANDERSCHIED K., «Integrating space and mobilities into the analysis of social inequality», *Scandinavian Journal of Social Theory*, 10, 2009, n. 1, pp. 7-27.
- MANDERSCHIED K., *Planning Sustainability: Intergenerational and Intergenerational Justice in Spatial Planning Strategies*, Antipode, in corso di stampa.
- MEADOWS D.H. et al., *I limiti dello sviluppo*, Milano, Mondadori, 1972.
- MITCHELL G., «Forecasting environmental equality: air quality responses to road user charging in Leeds, UK», *Journal of Environmental Management*, 77, 2005, pp. 212-226.
- MUTI G., «Categorie giuridiche e categorie geografiche nella governance ambientale», in L. SCARPELLI (a cura), *Organizzazione del territorio e governante multilivello*, Bologna, Pàtron Editore, 2009, pp. 229-252.
- POCK M., «Gasoline demand in Europe: New insight», *Energy Economics*, 32, 2010, pp. 54-62.
- RYAN L., FERREIRA S. e CONVERY F., «The impact of fiscal and other measures on new passenger car sales and CO₂ emissions intensity: Evidence from Europe», *Energy Economics*, 31, 2009, pp. 365-375.
- SANDAN F. e AZAR C., «Near-term technology policies for long-term climate targets economy wide versus technology specific approaches», *Energy Policy*, 33, 2005, pp. 1557-1576.
- VALLEGA A., *Geopolitica e sviluppo sostenibile*, Milano, Mursia, 1994.
- VALLEGA A., *La regione, sistema territoriale sostenibile. Compendio di geografia regionale sostenibile*, Milano, Mursia, 1995.
- ZACCOMER G. P., *Carburanti, statistiche e prezzi: esperienze di ricerca legate alla manovra di riduzione dei prezzi delle benzine e del gasolio per autotrazione in Friuli Venezia Giulia*, Udine, Editore Forum, 2011.

RIASSUNTO – *Politiche economiche e sostenibilità: una riflessione sui contributi economici per la mobilità privata in Friuli Venezia Giulia* - La volontà di non ostacolare gli spostamenti in territori caratterizzati da una fitta trama di relazioni economiche genera una riflessione su come possa essere organizzato il sistema dei trasporti privato in modo da limitare i suoi effetti sul sistema ambientale. Il seguente lavoro si propone la finalità di esplorare la relazione fra incentivi economici e sostenibilità ambientale attraverso una lettura degli interventi che stanno facendo da supporto alle politiche sulla motorizzazione privata nella Regione confinaria del Friuli Venezia Giulia. L'analisi suggerisce che il sistema di incentivi proposti non sono sufficienti per modificare il modello energetico a consumo estensivo di combustibili caratterizzante la Regione.

SUMMARY – *Economic policies and sustainability: remarks on the policy instruments aimed at promoting private mobility in Friuli Venezia Giulia* - The willingness not to hinder movements in places characterized by thick economic relations generates a debate on how the private transportation system should be arranged in order to limit its consequences to the environment. The following work aims to explore the relations amongst economic incentives and environmental sustainability through an analysis of the policy measures that back up automobile owners in the border Region of Friuli Venezia Giulia, Italy. The analysis shows that the policy actions are not suitable to modify the energy model characterized by an high fuels consumption present in the Region.

MARIO CASARI*

INDICATORI DI FELICITÀ E IMPRONTA ECOLOGICA: DALLA COSCIENZA ALLA BIOCAPACITÀ

1. PREMESSA

Prendendo alla lettera il tema del convegno, «Oltre la globalizzazione», occorre in primo luogo guardare al futuro e considerare che nei prossimi 39 anni, nel 2050, si prevedono altri due miliardi di nuovi abitanti della terra, portando i sette miliardi attuali a 9 miliardi di persone. I nuovi arrivati si concentreranno prevalentemente nei Paesi «non ricchi», alcuni dei quali si stanno sviluppando velocemente. In secondo luogo, già ora le risorse del pianeta consumate in un anno corrispondono a quelle prodotte dalla terra in un anno e mezzo, per cui ci «indebitiamo» continuamente in termini di biocapacità. Ciò significa che siamo incamminati verso la distruzione delle risorse del pianeta e ciò implica che, a livello macroeconomico, necessita modificare il modello di sviluppo basandolo sulle energie rinnovabili e sulle reti, reali e virtuali e, a livello individuale, occorrerà cambiare lo scopo della vita, passando dall'arricchimento alla felicità, attingendo a nuove energie della coscienza.

2. FELICITÀ DEGLI INDIVIDUI E DEGLI STATI

La ricchezza delle nazioni e la felicità degli Stati sono concetti che si affermano in Europa nel Settecento, anche se in Cina ispiravano il comportamento di alcuni tra i più saggi Stati combattenti del V-IV secolo

* *Geografo* (mario.casari@tin.it).

a.C.⁽¹⁾. La felicità dello Stato è il concetto centrale della nuova scienza economica illuministica⁽²⁾, che nasce nella seconda metà del settecento nelle scuole milanese e napoletana. Si tratta di una felicità pubblica, sia perché è compito dello Stato, sia perché per essere felici occorre esserlo con gli altri⁽³⁾. «La felicità è legata al bene comune, o si è felici tutti in una nazione o non lo è nessuno, poiché la felicità di un popolo è un gioco di “coordinamento”»⁽⁴⁾. L’apogeo del concetto di felicità pubblica si ha con la rivoluzione francese, che la garantisce nell’articolo 1 della costituzione del 1793: «Lo scopo della società è la felicità comune».

Il concetto di felicità economica ha le sue origini nel calvinismo che, secondo Max Weber, rappresenta l’autentico spirito del capitalismo e nell’utilitarismo di Adamo Smith. Contemporaneamente alla pubblicazione in Inghilterra della *Ricchezza delle nazioni* la Convenzione di Filadelfia del 1776 riconosce, solo all’individuo, il diritto di «ottenere felicità e sicurezza». (TONELLO, 2010; FONDAZIONE ROBERTO FRANCESCHI, 2011). Possiamo quindi affermare che sono due rivoluzioni che dichiarano il diritto alla felicità: quella francese alla felicità degli Stati, quella americana alla felicità individuale, e che da ora in poi occorre perseguirle entrambe.

3. ALCUNI INDICATORI DI BENESSERE E DI FELICITÀ

Il prodotto interno lordo (PIL) indica il valore monetario di tutti i beni e servizi finali prodotti in un Paese in un determinato anno. Non è in grado di misurare il benessere di una nazione nemmeno per il suo ideatore Kuznes⁽⁵⁾ poiché si tratta di un indicatore di ricchezza in presenza esclusivamente di un’economia monetaria e non considera indicatori sociali e psicologici⁽⁶⁾. Misura tutto, eccetto «ciò che rende la vita veramente degna di essere vissuta» affermò Robert Kennedy nel 1968⁽⁷⁾.

(1) «Lo Stato deve garantirsi una popolazione prospera e felice, la cui volontà di sostenere il sovrano non sia mai messa in discussione» SUN TZU e SUN PIN (1999, p. 62).

(2) Denominata «Scienza della felicità» dagli illuministi napoletani.

(3) http://www.utopie.it/economia_sostenibile/economia_della_felicit%C3%A0.htm, 2011.

(4) Antonio Genovesi, 1713-Napoli, 1769 citato in Luigi Bruni, <http://www.vita.it/news/view/88770> e PALMIERI (1805).

(5) «Il premio Nobel Simon Kuznets, che lo mise a punto nel 1934, all’indomani della crisi del ’29, disse che non sarebbe stato adatto a misurare il benessere complessivo della popolazione, e invece fu utilizzato in questo senso, contro le indicazioni del suo stesso creatore» (Jigmi Y. Thinley, primo ministro del Buthan, in AMATO (2010).

(6) http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/issues_paper.pdf.

(7) <http://libertus-kempest.blogspot.com/2009/08/discorso-di-robert-kennedy>.

L'Indice di sviluppo umano (ISU, Human Development Index – HDI). «La popolazione è la vera ricchezza delle nazioni» afferma il rapporto sullo sviluppo umano del Programma delle Nazioni Unite del 1990 (Tab. 1). Poiché l'obiettivo dello sviluppo deve creare un ambiente favorevole ad una vita lunga, sana e creativa (UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, 2010). Recentemente il calcolo è stato ulteriormente migliorato, integrandolo con altre componenti riguardanti la partecipazione politica e la coesione sociale, in modo da misurare empiricamente la deprivazione, l'insicurezza e la disuguaglianza. I dati hanno dimostrato che un alto indice di sviluppo umano non significa democrazia, uguaglianza e sostenibilità.

Paese	Posizione HDI-ISU	Valore HDI-ISU
Stati Uniti	4°	0,902
Germania	10°	0,885
Giappone	11°	0,884
Francia	14°	0,872
Italia	23°	0,854
Regno Unito	26°	0,849
Cina	89°	0,663

Tab. 1 - Indice di sviluppo umano e posizione nel mondo di alcuni Stati nel 2010

Fonte: Human Development Report, 2010.

Felicità interna lorda (FIL) del Bhutan. Alla metà degli anni Ottanta del XX secolo il re del Bhutan, Jigme Singye Wangchuck, s'impegnò a costruire un'economia coerente con i principi del buddismo, sostituendo il Prodotto Interno Lordo, con l'indice soggettivo di Felicità Interna Lorda⁽⁸⁾. Il nuovo indicatore misura non solo la produzione economica, che deve essere sostenibile, ma anche l'impatto ambientale, la crescita spirituale e culturale dei cittadini, il benessere fisico e psicologico e la *governance*, sia dei sistemi aziendali che politici⁽⁹⁾. Gli aspetti innovativi dell'indicatore sono molto radicali poiché antepongono la felicità al consumo e alla ricchezza. Gli aspetti critici dell'indicatore riguardano la possibilità per le forze al governo, in un dato momento, possano influenzare le valutazioni soggettive a proprio favore.

⁽⁸⁾ Messaggio reale del 7 novembre 2008, <http://www.grossnationalhappiness.com>.

⁽⁹⁾ Center for Bhutan Studies, istituito per decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri nel 1998, <http://www.grossnationalhappiness.com>.

L'indice planetario di felicità (Happy-Planet-Index – HPI)⁽¹⁰⁾. Un indicatore planetario di felicità, che misura il benessere umano e l'impatto ambientale, è creato dall'associazione inglese New Economic Foundation (NEF) fondata nel 1986 dai leader del The Other Economic Summit (Toes). Forse ispirandosi a Goethe, che ha avuto solo poche settimane di felicità, l'indice ci fa contare gli *anni di vita felice* calcolandoli moltiplicando la *Soddisfazione di vita* per l'*Aspettativa di vita* e poi dividendoli per l'impatto provocato sull'ambiente misurato dall'*impronta ecologica*.

$$\text{Indice Planetario di Felicità} = \frac{\text{anni di vita felice}}{\text{impronta ecologica}}$$

Dei primi 10 Paesi più felici del mondo, sette sono in America centrale e il più felice di tutti è il Costa Rica, mentre il primo dei sette Stati più industrializzati è la Germania, che si trova al 51° posto. Questo indicatore, mettendo al denominatore l'impronta ecologica e considerando la terra necessaria al consumo e non alla produzione, automaticamente assume un valore basso e premia anche gli Stati che posseggono grandi piantagioni che producono esclusivamente per l'esportazione. Ha però il grande pregio di collegare la felicità all'uso del suolo.

Better Life Index dell'OCSE. L'organizzazione di Cooperazione e sviluppo economico (OCSE-OCDE-OECD), che raccoglie i 34 Paesi più industrializzati del mondo, redige per i suoi membri un indice quali-quantitativo di qualità della vita basato su undici temi principali: proprietà della casa, reddito, lavoro, comunità, istruzione, ambiente, *governance*, salute, soddisfazione di vita, sicurezza, bilancio lavoro/vita quotidiana. I dati si basano su dati oggettivi e su inchieste soggettive che raccolgono i giudizi di ogni intervistato su una scala di valutazione da 1 a 10 e di importanza da 1 a 5. I risultati vengono rappresentati con un fiore per ogni Paese, in cui ogni petalo rappresenta un tema. La sua lunghezza raffigura il punteggio raggiunto dal tema, la larghezza corrisponde all'importanza attribuitagli su una scala da 0 (non importante) a 5 (molto importante). Usando solo questa valutazione si può costruire anche il proprio indice personale di benessere.

Indicatore della Commissione Stiglitz per la misurazione del successo economico e del progresso sociale, istituita dal Presidente della Repubblica francese, nel 2008. L'obiettivo della Commissione è «superare l'inadeguatezza del PIL come indicatore dello sviluppo sostenibile, economico, ambientale e sociale». La commissione internazionale era presieduta e

⁽¹⁰⁾ <http://www.neweconomics.org/projects/happy-planet-index>.

coordinata dai premi Nobel per l'economia Joseph E. Stiglitz (2001), Hamartya Sen (1998), e Jean-Paul Fitoussi dell'Istituto di studi politici di Parigi. Le considerazioni della commissione riguardano molti aspetti fondamentali, in primo luogo che stiamo vivendo una delle peggiori crisi finanziaria, economica e sociale del dopoguerra e che «non è più una questione di misurare il presente, ma di predire il futuro» (STIGLITZ, SEN e FITOUSSI, 2011, pp. 8 e 61). La misura del benessere soggettivo fornisce informazioni chiave sulle qualità della vita delle persone e gli uffici di statistica dovrebbero includere anche domande riguardanti valutazioni di esperienze di piacere e le priorità loro attribuite⁽¹¹⁾. La misura del tempo libero, del tempo di lavoro non pagato sono altrettanti indicatori di benessere da considerare. Oltre al reddito e alla qualità della vita, sono le condizioni ambientali a determinare il grado di benessere, sia direttamente sulla salute delle persone con l'inquinamento e il rumore, sia indirettamente con i disastri naturali e i cambiamenti climatici che portano siccità e inondazioni. L'autorevolezza della Commissione, sta influenzando molti governi che si apprestano a modificare gli indicatori del benessere delle loro nazioni. In Italia l'ISTAT, il cui presidente Enrico Giovannini era un membro della Commissione, sta elaborando, in accordo con il CNEL, un indicatore, o forse un gruppo di indicatori, denominato Benessere Interno Lordo che sarà pronto nel 2012⁽¹²⁾.

4. IMPRONTA ECOLOGICA E BIOCAPACITÀ

L'impronta ecologica è una misura approssimata dell'impatto dell'attività umana sulla biosfera. Corrisponde alla superficie produttiva biologicamente disponibile, compresa l'area marina, necessarie a produrre le risorse che un individuo, una popolazione, o un'attività, consumano, e per assorbire i rifiuti generati (GLOBAL FOOTPRINT NETWORK, 2010). Quest'area va confrontata con la capacità biologica, ovvero l'estensione della superficie utile necessaria a produrre le risorse e ad assorbire i rifiuti. L'unità di misura è l'ettaro globale, quello con produttività media mondiale.

(11) Sono state valutate per gli Stati Uniti e per la Francia esperienze di piacere di donne, misurando l'importanza che loro hanno attribuito e il tempo utilizzato, per camminare, fare l'amore, fare esercizi, leggere (non per lavoro), mangiare, pregare, guardare la TV, relax, cucinare, parlare (non per lavoro), lavori di casa, dormire, secondo lavoro, acquisti, computer (uso non per lavoro), cura dei bambini, pendolarismo, lavoro. Camminare e pregare è più importate per le donne francesi rispetto alle donne americane mentre accudire i figli e fare l'amore è il contrario (*ibid.* p.48). Questi elementi sono stati recepiti dall'esempio del FIL del Buthan.

(12) Linda Laura Sabbadini, Direttore centrale, *Nuovi indicatori di benessere*, bozza, X Conferenza Nazionale di Statistica, <http://www.istat.it/istat/eventi/conferenze/decimaconf/relazioni/sabbadini.pdf> e http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20101227_00/testointegrale20101227.pdf.

La biocapacità si calcola considerando la superficie disponibile per ogni tipo di uso del suolo (coltivazioni, pascolo, foreste, superficie marina, superficie edificata) moltiplicato per la resa per ettaro e per un indice di equivalenza. Poiché ogni tipo di uso del suolo ha un rendimento. La biocapacità del pianeta è di 11,9 miliardi di ettari globali, che rapportati alla popolazione di 6,7 miliardi (2007) corrisponde ad una biocapacità pro capite di 1,8 ettari globali⁽¹³⁾.

L'impronta ecologica⁽¹⁴⁾ *di consumo* di un Paese misura la domanda di biocapacità da parte del consumo finale di tutti i residenti del Paese, inclusi i consumi delle famiglie riguardanti scuola, strade, pompieri, non pagati direttamente. All'opposto, l'impronta ecologica *della produzione* è la somma delle impronte per tutte le risorse primarie raccolte (i prodotti dell'uso del suolo) più le infrastrutture, la rete idrica e l'area necessaria ad assorbire la CO₂ generata (IE da CO₂). L'IE di consumo corrisponde all'IE di produzione più le importazioni e meno delle esportazioni, essendo il saldo tra importazioni ed esportazioni corrispondente al commercio (GLOBAL FOOTPRINT NETWORK, 2010). In conclusione le forze che guidano i calcoli dell'impronta ecologica sono il consumo procapite, la popolazione, l'uso delle risorse e l'intensità dei rifiuti. Occorre comunque precisare che non misura l'intero impatto dell'uomo nell'ambiente poiché mancano al conteggio la misura delle scorie radioattive, l'IE dell'acqua, la misura del rapporto tra risorse rinnovabili e non rinnovabili. Inoltre sono i valori assoluti e non pro capite ad essere significativi anche se questi ultimi sono suggestivi per una rappresentazione efficace del nostro futuro. Sicuramente questo approccio obbliga a rivalutare il ruolo dell'agricoltura a livello mondiale, come facevano gli economisti illuministi, evidenziandone la capacità produttiva e ridimensionando la dimensione di spazio vitale.

L'Impronta ecologica si può misurare alle diverse scale. A scala mondiale i consumi di beni e servizi per vivere e operare dell'umanità superano di una volta e mezza la biocapacità del Pianeta. Vale a dire che per continuare a produrre e consumare nei modi e nelle quantità attuali occorrono un pianeta e mezzo e ciò equivale ad affermare che per rigenerare ciò che si è consumato in un anno occorre un anno e mezzo, innescando un processo di degrado del pianeta. Confrontando l'IE e la Bc dei Paesi creditori di biocapacità, con quelli debitori, alla luce delle considerazioni appena fatte, possiamo individuare una clessidra che necessita di essere rovesciata, operando in fretta per ottenerne un debito

(13) Di questi, 39 milioni di kmq globali sono terreno coltivato (pari a 16 milioni di kmq reali), 34 milioni di kmq di pascolo, 39 milioni di kmq di foresta, 24 milioni di kmq di area di pesca, 1,67 milioni di kmq di area edificata.

(14) Da ora IE e Bc per biocapacità.

zero, anche se con crediti diversi. Gli attori che hanno responsabilità a scala mondiale sono ovviamente gli organismi internazionali e gli Stati. L'impronta ecologica si può calcolare anche a scala regionale, provinciale, cittadina e personale⁽¹⁵⁾. A scala personale il calcolo della IE permette di monitorare il proprio stile di vita in funzione della costruzione della propria felicità e entro i limiti della sostenibilità del pianeta. Ciò collega strettamente la coscienza individuale con i problemi planetari, integra la coscienza di luogo (MAGNAGHI, 2000-2010, p. 135) con la consapevolezza dei destini del pianeta, l'amore dei luoghi con l'amore per il Mondo (CORNA PELLEGRINI, 1998b, p. 138).

5. CREARE LAVORO, ENERGIA-COSCIENZA, GEOGRAFIA

Il lavoro, nello stato di natura organico (mondo antico), era relegato prevalentemente alla condizione di schiavitù, o a quella del lavoro servile dell'artigiano, e la ricchezza consisteva nell'aver molti schiavi. Nello stato di natura meccanico (industria), il lavoro si sdoppia e si personalizza nella figura dell'ingegnere-inventore da un lato, e del lavoratore salariato-merce e questa volta la moltiplicazione della ricchezza si realizza aumentando il numero di operai che lavorano (MOSCOVICI, 1968). Ora, nello stato di natura cibernetico, il lavoro è inutile e viene sostituito dalla robotica, oppure utilizzando quello di coloro che si trovano nello stato di natura organico e meccanico (BRICS), rafforzando situazioni di semi o totale schiavitù e di corruzione. Il lavoratore della conoscenza, nei Paesi avanzati, si sdoppia a sua volta in una ristretta casta di scienziati di laboratorio delle grandi istituzioni e in un'estesa schiera di lavoratori precari ad alta qualificazione, compresi gli ingegneri, sempre più deprivati della capacità di innovazione autonoma e soprannumerari (*ibidem*).

La costruzione della felicità individuale e collettiva e la necessità di vivere e produrre non oltrepassando la biocapacità della Terra impongono di creare lavoro nuovo. Vi sono due dimensioni del lavoro: una sociale e una naturale. Quella sociale riguarda il lavoro suscettibile di proprietà, di essere monetizzato e finalizzato alla produzione di oggetti, mentre la dimensione naturale è quella insita nello stato di natura, appresa in modo spontaneo, senza dispendio di fatica e trasmessa da uomo a uomo da tempo immemorabile (*ibidem*). In questa accezione, più che di lavoro si tratta di creazione di lavoro, ovvero di operazioni che fanno nascere delle facoltà o delle abilità, mentre nella dimensione sociale il lavoro si concretizza nella produzione, cioè nelle attività che

⁽¹⁵⁾ Regione Liguria; Province di Bologna Catanzaro, Milano; città Pavia, Padova, Isernia, Orvieto, Legnago.

si cristallizzano in beni o oggetti⁽¹⁶⁾. La creazione del lavoro quindi si connette strettamente al benessere, alla qualità della vita, alla felicità, al futuro, e anche alla bellezza, alla cittadinanza, all'amicizia e alla produzione di oggetti d'amore (innovazione) (SPALTRO, 2011a, 2011b). Si manifesta concretamente attraverso due processi specifici: l'invenzione e la riproduzione. Le invenzioni che permettono di realizzare felicità⁽¹⁷⁾ e aumentare la biocapacità della Terra riguardano le energie rinnovabili⁽¹⁸⁾ e i social network, che facilitano la democrazia diretta e partecipata. La riproduzione che si realizza nel processo di formazione sia scolastico che esperienziale. In sostanza lo sviluppo territoriale va riorganizzato in funzione di far prevalere il principio d'ordine del benessere del proprio territorio in armonia con quello planetario e di sottomettere la tendenza all'arricchimento proprio e di pochi⁽¹⁹⁾.

Realizzare la felicità e innovare tecnologicamente, in modo da aumentare la biocapacità del pianeta e ridurre l'impronta ecologica, implica la disponibilità di una grande energia sia fisica sia psichica. Per comprendere il rapporto tra energia fisica ed energia della coscienza è utile usare la metafora del laser chimico: «l'energia chimica, che altrove viene dispersa sotto forma di calore, qui viene trasformata nell'energia ordinata della luce laser. Abbiamo quindi uno scambio di energia di combustione poco pregiata che, ad una certa soglia di quantità, viene sublimata in un'energia luminosa molto pregiata [...] In effetti qui abbiamo a che fare con una trasmutazione della quantità in qualità [...]». La stessa cosa sembra succedere nella coscienza che è ambito psichico che trasforma la quantità di un'energia poco pregiata delle pulsioni e delle percezioni in energia pregiata delle sensazioni» (FREUD, 1967-1980, XI, p. 574; HACKEN, 2005). Il laser si presenta dunque come un ponte fra la natura non vivente e la natura vivente e la sinergia costituisce il metodo con cui procede sia il mondo fisico sia quello psichico. In questo modo la competizione tra forme di energia diverse si trasforma in cooperazione in cui una delle due prevale e asservisce l'altra.

(16) Il famoso e noto proverbio cinese insegna: se dai dei pesci mangeranno un giorno, se insegni a pescare mangeranno fino alla fine dei loro giorni. Ciò non è da intendere come atto di magnanimità, ma come modalità principale di creare lavoro finalizzando l'obiettivo alla lotta alla povertà, alla disuguaglianza e all'inquinamento e allo sviluppo planetario.

(17) Ciò che si è imparato si fa con sicurezza, ciò che si inventa si fa con amore (Göthe, *Aforismi*).

(18) Compresa la fusione fredda.

(19) Seguendo i principi della sinergetica in base alla quale il principio d'ordine asservisce tutti, ma esso stesso vive perché l'energia degli asserviti lo sostengono (HAKEN, 1983, 2005). In politica corrisponde all'affermazione che «la politica personale determina la politica della società» (RIFKIN, 2010, p.383).

Quali prospettive della geografia (economica)? Può essere vista come la scienza capace di riunire, modificandoli, i due saperi: quello umanistico, nato dall'esigenza di fondare teoricamente la gestione del potere agrario aristocratico (MOSCOVICI, 1968) con il sapere scientifico degli operatori delle forze materiali (artigiani superiori, ingegneri, filosofi meccanici), finalizzato attualmente alla costruzione di un mondo disumanizzato di macchine⁽²⁰⁾. La disciplina è privilegiata nel ridimensionare l'utilitarismo dell'economia neoclassica con motivazioni legate ad un processo di costruzione della felicità individuale e collettiva in comunità locali aperte al Mondo. È avvantaggiata dal perseguire l'amore dei luoghi e l'amore per il Mondo e quindi nell'asservire il bisogno di dominio competitivo. Possiede abilità e competenze, come la rappresentazione cartografia, la capacità di connettere la rivitalizzazione dei sistemi ambientali, la riqualificazione dei luoghi dell'abitare e la creazione di nuove forme di cittadinanza attiva e di *governance* (MAGNAGHI, 2000-2010, p. 78). La geografia, in particolare quella economica, potrebbe funzionare come teoria generale di chi *ha cura dei luoghi*, di chi *costruisce comunità felici*. In sostanza si tratta di analizzare quanta forza accumula il nuovo soggetto, il cittadino attivo, che è contemporaneamente un poco artigiano-artista come nello stato di natura organico del mondo antico, un poco ingegnere come nello stato di natura meccanico della società industriale, un poco informatico e intellettuale deprivato della facoltà innovativa dello stato di natura cibernetico attuale, e un poco politico in grado di incanalare nelle istituzioni sogni e desideri.

BIBLIOGRAFIA

- AMATO R., «Festival dell'economia, Lezioni dal Buthan: la Felicità Interna Lorda, Come misurare il benessere globale», *La Repubblica*, 5 giugno 2010, http://www.repubblica.it/economia/2010/06/05/news/la_felicit_interna_lorda-4600428.
- CASARI M., «Amore dei luoghi e globalizzazione», in A. DI BLASI (a cura di), *Geografia dialogo tra generazioni*, Associazione dei Geografi Italiani, Atti del XXIX Congresso Geografico Italiano, Vol. I, Bologna, Pàtron, 2007, pp.71-76
- CONTI S. *Geografia economica. Teorie e metodi*, Torino, UTET Librerie, 1996.
- CORNA PELLEGRINI G. e PARADISO M. (a cura di), *Nuove comunicazioni globali e nuove geografie*, Milano, CUEM geografia, 2009.
- CORNA-PELLEGRINI G. *Il mosaico del mondo. Esperimento di geografia culturale*, Roma, Carocci, 1998a.
- CORNA-PELLEGRINI G., *Geografia come desiderio di viaggiare e di capire*, Milano, Unicopli, 1998b.

⁽²⁰⁾ «Si sta delineando un ordine sociale e giuridico delle macchine che rivendica autonomia dalla tradizionale autonomia della persona [e] la costruzione dell'identità è affidata a algoritmi» (RODOTÀ, 2011).

- DEMATTEIS G. e FERLAINO F., *Il mondo e i luoghi: geografie delle identità e del cambiamento*, Torino, Istituto di Ricerche Economico Sociali del Piemonte – IRES, 2003.
- DEMATTEIS G. «La metafora geografica è postmoderna?», in *Bollettino della Società Geografica*, serie XII, 8, 2003, n. 4, pp. 946-954.
- DEMATTEIS G., «Sistemi territoriali locali come nodi e reti. Alcune definizioni e interpretazioni», in A. PEANO (a cura di), *Insegnamento, ricerca e pratica in urbanistica. Scritti in onore di Giampiero Vigliano*, Torino, Edizioni Libreria Cortina, 1993.
- FONDAZIONE ROBERTO FRANCESCHI, *Documenti: Dei diritti dell'uomo*, <http://www.fondfranceschi.it/publicazioni/uomo.pdf>, 2011.
- FREUD S., *Opere*, Torino, Bollati Boringhieri, 1967-1980.
- GLOBAL FOOTPRINT NETWORK, 2011, <http://www.footprintnetwork.org/it/index.php/GFN>.
- HAKEN H. *Sinergetica. Il segreto del successo della natura*, Torino, Boringhieri, 1983.
- HAKEN H., *Nel senso della sinergetica*, Roma, Di Renzo Editore, 2005.
- HEISENBERG W., *Natura e fisica moderna*, Milano, Garzanti, 1957.
- MAGNAGHI A., *Il progetto locale. Verso la coscienza di luogo*, Torino, Bollati Boringhieri, 2000-2010.
- MOSCOVICI S., *Essai sur l'histoire humaine de la nature*, Paris, Flammarion, 1968.
- MOSCOVICI S., *La società contro natura*, Roma, Ubaldini editore, 1993.
- PALMIERI G., *Riflessioni sulla pubblica felicità relativamente al Regno di Napoli*, Scrittori classici italiani di economia politica, Milano, 1805, http://www.ssef.it/sites/ssef/files/Documenti/Classici%20della%20economia/Palmieri_G_Riflessioni.pdf.
- RAFFESTIN C., «Immagini e identità territoriali», in G. DEMATTEIS e F. FERLAINO (a cura di), *Il mondo e i luoghi: geografie delle identità e del cambiamento*, Torino, Istituto di Ricerche Economico Sociali del Piemonte – IRES, 2003, pp. 3-12.
- RIFKIN J., *L'era dell'accesso*, Milano, Mondadori, 2000.
- RIFKIN J., *Economia all'idrogeno*, Milano, Oscar Mondadori, 2002.
- RIFKIN J., *Il sogno europeo*, Milano, Mondadori, 2004.
- RIFKIN J., *La civiltà dell'empatia*, Mondadori, Milano, 2010.
- RODOTÀ S., «La morale tecnologica», *La Repubblica*, 21 settembre 2011.
- SAMUELSON P.A. e NORDHAUS W.D., *Economia*, XII ed., Bologna, Zanichelli, 1987.
- SPALTRO E., «La terza rivoluzione industriale», *Psicologia e lavoro*, 2011a, n. 157, pp. 6-9.
- SPALTRO E., «L'etica e l'estetica nelle organizzazioni, ovvero: benessere, bell'essere e lavoro», *Psicologia e lavoro*, 2011b, n. 158, pp. 6-10.
- STIGLITZ E., SEN A. e FITOUSSI J.-P., *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf, 2011.
- SUN TZU e SUN PIN, *L'arte della guerra e metodi militari*, Vicenza, Nerio Pozza, 1999.
- TINACCI MOSSELLO M., «La geografia economica tra evoluzione e crisi. Novità di metodo e ricerca di legittimazione», *Riv. Geogr. Ital.* 118, 2011, pp. 141-162.
- TINACCI MOSSELLO M., *Geografia economica*, Bologna, il Mulino, 1990.
- TINACCI MOSSELLO M., *Politica dell'ambiente. Analisi, azioni, progetti*, Bologna, il Mulino, 2008.
- TONELLO F. (a cura di), *La Costituzione degli Stati Uniti*, Milano, Bruno Mondadori, 2010.
- TURCO A., *Configurazioni della territorialità*, Milano, Franco Angeli, 2010.
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, *Human Development Report*, 2010.
- WEBER M., *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Milano, Rizzoli, 2003.

RIASSUNTO – Indicatori di felicità e impronta ecologica: dalla coscienza alla biocapacità - La necessità di superare i limiti del PIL nel misurare il benessere, la qualità della vita e la ricchezza di una Nazione è ormai un dato acquisito dopo i risultati della Commissione Stiglitz, del 2008. Sono stati presi in considerazione alcuni indicatori più significativi quali l'*Human Development Index* delle Nazioni Unite, la Felicità interna lorda (FIL) del Bhutan, l'*Happy-Planet-Index*, della New Economic Foundation, l'indice quali-quantitativo di qualità della vita dell'OCSE. Realizzare la felicità e innovare tecnologicamente, in modo da aumentare la biocapacità del pianeta ed eliminare la povertà implica la disponibilità di una grande energia sia fisica sia psichica. Non solo quella prodotta dalle risorse naturali, rinnovabili e non, ma soprattutto un'energia interiore, della coscienza, capace di sviluppare una creatività sia scientifico-tecnologica sia sociale-culturale in grado di salvaguardare le basi dell'esistenza dell'umanità sul pianeta nel XXI secolo.

SUMMARY – Happiness indicators and ecological footprint: from consciousness to biocapacity - The need to overcome the limits of GDP in measuring well-being, quality of life and the richness of a Nation is widely recognized after the results of the Stiglitz Commission, 2008. Were taken into account some of the most significant indicators such as the Human Development Index of the United Nations, the Gross Domestic Happiness (FIL) of Bhutan, Happy-Planet Index of the New Economic Foundation, the index and quantitative quality the life of the OECD. Achieve happiness and innovate technology, in order to increase the biocapacity of the planet and eliminate poverty requires the availability of a lot of energy, both physical and mental. Not only that produced by natural resources, renewable or not, but especially inner energy, consciousness, creativity capable of a scientific-technological and social-cultural able to safeguard the foundations of existence of mankind on the planet in twenty-first century.

EGIDIO DANSERO*, ALBERTA DE LUCA** E
MATTEO PUTTILLI**

«QUALCOSA DI NUOVO SOTTO IL SOLE»
O «LA SOLITA MINESTRA?». RIFLESSIONI SUL
RAPPORTO TRA GREEN ECONOMY E TERRITORIO

1. INTRODUZIONE

La Green Economy (GE), come prospettiva economica, ecologica e sociale in grado di coniugare obiettivi di crescita economica e interessi ambientali, ha trovato negli ultimi anni ampi consensi⁽¹⁾. Ciò è testimoniato dalla copiosa letteratura grigia che ne costituisce la fonte bibliografica principale, mentre quella scientifica è più contenuta e generalmente scettica rispetto all'utilizzo del termine e, più in generale, dell'approccio. I tentativi di specificarne il significato e di indicarne la strategia pragmatica fino ad ora non sono riusciti a dipanare le domande né fugare i dubbi che accompagnano il diffondersi di questo concetto.

* Dipartimento di Culture, Politica e Società dell'Università degli Studi di Torino.

** Dipartimento Interateneo di Scienze, Progetto e Politiche del Territorio del Politecnico dell'Università di Torino.

Il presente lavoro si colloca all'interno di un caso di studio avviato di recente, incentrato sulla relazione tra green economy e territorio, con un riferimento specifico al caso della regione Piemonte. Lo studio di caso è parte di una più ampia ricerca del centro EU-Polis intitolata «Torino e i territori piemontese fra locale e globale al 2020. Politiche, reti e ancoraggi territoriali nella prospettiva *place based* per la nuova programmazione 2014-2020».

⁽¹⁾ La definizione utilizzata più di frequente è quella dell'UNEP: «Green Economy can be defined as one that results in improved human well-being and social equity, while significantly reducing environmental risks and ecological scarcities. A Green Economy is characterized by substantially increased investments in economic sectors that build on and enhance the earth's natural capital or reduce ecological scarcities and environmental risks. These sectors include renewable energy, low-carbon transport, energy-efficient buildings, clean technologies, improved waste management, improved freshwater provision, sustainable agriculture, forestry, and fisheries. These investments are driven by, or supported by, national policy reforms and the development of international policy and market infrastructure» (UNEP, 2010, p. 5).

La lettura che questo contributo intende portare avanti richiede innanzi tutto che sia chiarito il portato innovativo, qualora esista, rispetto ai grandi temi della geografia economica. La tendenza del sistema economico alla sostenibilità – che la geografia economica aveva colto già negli anni Ottanta e Novanta nello studio di specifiche nicchie del sistema – sta oggi diventando il paesaggio concettuale di riferimento per l’elaborazione di processi di sviluppo atti a reagire alla e uscire dalla crisi economica e ambientale⁽²⁾. Se da un lato, dunque, la GE si muove all’interno di paradigmi già noti dall’altro richiede uno sforzo (concettuale, analitico, interpretativo e pragmatico) supplementare per declinare la sensibilità del sistema economico verso la sostenibilità ambientale. La tesi che si intende sostenere è che questo «sforzo supplementare» è il riferimento alla dimensione territoriale che, sebbene finora trascurata, può costituire un metro efficace di valutazione della GE.

Il contributo si articola in tre passaggi: il primo è un tentativo di sistematizzazione del dibattito internazionale di tipo istituzionale rispetto al quale alcuni contributi di carattere scientifico offrono spunti di utile riflessione (par. 2); il secondo, indagando le forme di territorializzazione delle attività riconducibili alle diverse accezioni di GE, schematizza quattro possibili indirizzi di ricerca (par. 3); il terzo è ultimo passaggio contiene le riflessioni conclusive sul rapporto tra territorializzazione e GE (par. 4).

2. GREEN ECONOMY. UN TENTATIVO DI SISTEMATIZZAZIONE

Le strategie di GE elaborate dalla scala globale a quella nazionale si focalizzano sul raggiungimento di due grandi famiglie di obiettivi: la tutela dell’ambiente e l’aumento dei numeri di posti di «lavoro green». Appaiono, invece, decisamente sottorappresentati gli obiettivi di tipo sociale e, più in generale, quelli afferenti all’equità e alla giustizia sebbene presenti nelle espressioni declaratorie. Su cosa si basano, a che cosa fanno riferimento questi discorsi sulla GE?

A livello globale, i trattati e le dichiarazioni internazionali accolgono gli obiettivi di tipo ambientale già nell’ambito del quadro normativo delineato dal Protocollo di Kyoto del 1997 e nei Millennium Development Goals del 2000. Più recentemente, istituzioni come l’ILO (2009) e l’UNEP (2007) hanno tracciato nuove possibili traiettorie di sviluppo, facendo riferimento ad approcci eterogenei che vanno, per esempio, dal pensiero verde di SCOTT-CATO (2009) alla decostruzione creativa di FLORIDA

⁽²⁾ Sul rapporto tra le nicchie e il *landscape*, si veda la schematizzazione dei processi di cambiamento nei sistemi sociali e tecnologici in una prospettiva multilivello proposta da GEELS e KEMP (2007).

(2010). Che si ponga l'accento sull'insostenibilità ecologica o sulla funzione economica di una nuova classe sociale, le nuove parole d'ordine a cui ricorre la retorica globale (il *New green deal* o la *Smart economy*) sintetizzano l'idea di fondo per la quale attraverso l'innovazione tecnologica può essere rilanciata la crescita economica e messo al sicuro il benessere ambientale del pianeta.

A livello sovranazionale, l'UE è intervenuta in questo macro-ambito già alla fine degli anni Novanta sviluppando nel tempo un discorso sempre più onnicomprensivo: ha dichiarato il proprio sostegno all'economia verde nel Libro bianco sulle fonti rinnovabili di energia (COMMISSIONE EUROPEA, 1997); nel processo Cardiff nel 1998, ha affermato la volontà di integrare le politiche ambientali e di sviluppo sostenibile in tutti i principali settori di intervento mediante l'adozione di indicatori settoriali; ha inserito il pilastro sociale nei processi di sviluppo nella strategia di Lisbona del 2000; ha inteso spingere i governi nazionali a coniugare gli obiettivi occupazionali a quelli ambientali attraverso lo strumento della leva fiscale, (COMMISSIONE EUROPEA, 2005); infine, ha varato il pacchetto clima-energia (c.d. 20-20-20) per la lotta ai cambiamenti climatici e la promozione delle energie rinnovabili.

A livello nazionale, i governi sembrano propensi ad accogliere la prospettiva di North (citato in DAVIES e MULLIN, 2011) che, alla Royal Geographical Conference di Londra del 2010, affermava la necessità di enfatizzare l'innovazione tecnologica e l'*empowerment* del consumatore, rivolgendo lo sguardo, in particolare, alle eco-imprese del settore privato come principali soggetti responsabili di eco-innovazioni tecnologiche.

Se questa è – pur con le dovute generalizzazioni – l'architettura generale del discorso istituzionale sulla GE è possibile mettere a fuoco, per esigenze di sintesi attraverso un'enucleazione per punti, almeno cinque nodi problematici evidenziati dalla letteratura scientifica:

- Ambiguità del concetto: per alcuni la prospettiva della GE è incapace di produrre nuovi quadri di riferimento per la regolazione dei rapporti tra società e ambiente (ZERBINO, 2011). Altri arrivano a sostenere che in realtà celi un approccio neo-liberale e capitalistico attraverso il quale, con il richiamo alla componente ambientale, si aprono nuovi mercati e nuove opportunità di investimento per le imprese dei Paesi più industrializzati, nell'accesso, in particolare, alle risorse naturali (CASTREE, 2008).
- Ritiro dello Stato: alcuni osservatori sottolineano come sembra venir sancito il ritiro dei governi centrali dalle funzioni in materia di Welfare e di tutela ambientale. Da ciò deriva da un lato che la scala locale, già sottorappresentata benché esistano degli spazi di innovazione di assoluto rilievo (LEYSHON, LEE e WILLIAMS, 2003),

è caricata di quelle responsabilità che lo Stato tende ad abbandonare⁽³⁾ e dall'altro che la transizione verso la GE sia delegata essenzialmente al settore privato che, per come si è manifestato nella storia economica mondiale, non ha tra i propri obiettivi principali la salvaguardia dell'ambiente o l'equità sociale.

- Effettiva capacità di creare nuovi posti di lavoro *green*: il reale impatto occupazionale dell'economia verde è secondo molti ancora tutto da chiarire (RUSTICO e TIRABOSCHI, 2010), considerando anche tutto un filone di studi che recentemente hanno confutato il generale ottimismo circa la possibilità di creare nuovi posti di lavoro (OECD, 2009; CALZADA, JARA e RALLO JULIÀN, 2009; LAVECCHIA e STAGNARO, 2010)⁽⁴⁾.
- Assenza della dimensione territoriale e quindi dell'indagine sulle possibili forme di territorializzazione delle attività riconducibili alla GE: questa lacuna, in particolare, apre utili e fertili prospettive di ricerca che il prossimo paragrafo prova a schematizzare.

3. PER UNA GEOGRAFIA ECONOMICA DELLA GREEN ECONOMY

L'omissione della dimensione territoriale e locale all'interno del dibattito internazionale sulla GE ha per certi versi inibito una riflessione geografica su di essa, anche a livello nazionale. Ciò non significa che tale riflessione non abbia senso e ampi spazi di consolidamento. In questo paragrafo, proveremo brevemente a suggerire alcuni possibili indirizzi di ricerca sul tema, facendo diretto riferimento ad alcuni casi di studio empirici in corso di realizzazione sul territorio piemontese. La domanda di fondo che ci si pone è come studiare le forme di territorializzazione (e quindi, in termini più generali, di relazione con il territorio alle diverse scale) delle attività riconducibili alle diverse accezioni di GE sopra delineate. Una risposta unitaria e trasversale a riguardo risulta un'operazione complessa, in quanto necessariamente sensibile alle diverse possibili declinazioni del concetto di GE (oltre che di territorio). Tuttavia, ci sembra possibile distinguere tra quattro possibili prospettive di analisi, che si legano ad altrettanti sguardi disciplinari appartenenti alla tradizione recente della geografia economica:

1. Spazializzazione della GE
2. GE e innovazione tecnologica

⁽³⁾ Una rinnovata attenzione alla sfera sociale e alla scala locale sarebbe auspicabile tenendo presente il rischio, già ravvisato da Amin, Cameron e Hudson a proposito dell'economia sociale, dell'«elision of the local and the social» (AMIN, CAMERON e HUDSON, 2003, p. 48).

⁽⁴⁾ Lo studio ha dimostrato come la stessa quota di capitale investita per creare un posto di lavoro in un settore verde ne creerebbe 6,9 nell'industria o 4,8 nell'economia in generale, sostenendo così la tesi secondo cui gli investimenti verdi non rappresentano sempre una politica efficace per la creazione di posti di lavoro, per fronteggiare la crisi e stimolare la crescita economica.

3. Politiche territoriali e GE
4. Sviluppo locale e GE
5. GE e conflitti ambientali

3.1. Spazializzazione della GE

La prima prospettiva fa riferimento alla spazializzazione della GE, considerata a pieno titolo come una nicchia all'interno dei diversi settori economici. Rappresenta il modo più immediato, per quanto ugualmente complesso, di collegare la GE alla dimensione territoriale. Esso richiede innanzitutto l'identificazione di alcuni settori specifici entro i quali confinare la GE, nonché la selezione di alcuni indicatori in grado di esprimerli, contestualmente alla scelta di una particolare scala territoriale di analisi. Analisi di questo tipo possono raggiungere gradi più o meno significativi di complessità, a seconda che analizzino la semplice distribuzione spaziale o si spingano ad individuare correlazioni statistiche tra gli indicatori presi in considerazione. Un esempio di questo tipo di impostazione è offerto da un recente studio promosso da FONDAZIONE IMPRESA (2011), incentrato sulla costruzione di un indice sintetico di GE attraverso il quale comparare le diverse regioni italiane.

3.2. GE e innovazione tecnologica

Alcune definizioni specifiche di GE ben si prestano a un'analisi ispirata alla lunga tradizione di pensiero sull'innovazione in geografia economica e industriale: si fa riferimento a quell'ampia letteratura (dai *milieux innovateurs* ai sistemi nazionali, regionali e locali di innovazione) che individua nelle reti tra imprese, istituzioni e centri di ricerca radicate sul territorio le basi per produrre innovazione tecnologica. Nel campo della GE, tali innovazioni riguardano la produzione di avanzate tecnologie nei campi dell'eco-efficienza e delle *green technologies*, oltre che nel miglioramento dei processi di produzione più in generale: si citano i settori delle fonti rinnovabili, delle bio-tecnologie e dell'ingegneria ambientale, ma anche la specializzazione in settori di nicchia quali l'eco-design o l'eco-edilizia. Se, come sostenuto da alcuni autori (DAVIES e MULLIN, 2011) il passaggio verso un'economia verde è concepito in prima misura come tecnico, è allora significativo approfondire quanto le relazioni spaziali possano facilitare e favorire tale transizione.

3.3. GE e politiche territoriali

Il tema delle politiche trae particolare rilevanza in relazione alla scala territoriale considerata pertinente per una regolazione efficace della GE, tesa tra il già citato svuotamento della scala nazionale (*hollowing out*)

come livello pertinente di regolamentazione e un complesso e incerto processo di regionalizzazione delle competenze che assegna nuovi ruoli agli enti pubblici locali. L'attenzione alle politiche può essere inoltre utile per analizzare come il tema della GE entri a far parte di un vocabolario e di un immaginario politico capace di aggregare attorno a sé risorse, attori, progetti (facendo leva anche su un elevato grado di retorica «politica»). Infine, il tema delle politiche consente di verificare la saldatura tra una GE intesa in senso economico e ambientale e un'accezione maggiormente sociale della GE, come riduzione delle disuguaglianze e perseguimento di una maggiore giustizia sociale: un obiettivo di cambiamento sociale in cui le politiche assumono un ruolo di primaria importanza.

3.4. GE e sviluppo locale

Cogliendo gli stimoli provenienti dalla riflessione sui distretti industriali, rielaborati in un secondo momento dalle diverse *scuole territorialiste* (MAGNAGHI, 2000; DEMATTEIS e GOVERNA, 2005), il territorio viene concepito in questa quarta prospettiva come un sistema di attori che formulano strategie di sviluppo, cogliendo le opportunità provenienti dalle risorse, materiali e immateriali, localizzate in un determinato contesto. Una simile prospettiva apre a una lettura della GE come indirizzo strategico, esito di esplicite scelte compiute dagli attori di un territorio, attorno a cui si consolidano reti di relazione e progettualità. Ne sono un esempio la costituzione di filiere di attori finalizzate alla valorizzazione di specifiche risorse locali (ad esempio, nei campi delle energie rinnovabili o di particolari nicchie verdi in agricoltura, come il biologico o l'agricoltura a km0).

3.5. GE e conflitti ambientali

Merita infine accennare a un'ulteriore chiave di lettura connessa all'insorgere di conflitti con una spiccata matrice ambientale e territoriale (ampiamente studiati, a livello internazionale, nell'ambito della Political Ecology). Sebbene tali casi siano maggiormente esemplificativi di una lettura geopolitica della GE, in questa sede interessano come esempi di critica di un modello economico neo-liberale che, alle diverse scale, la GE sembrerebbe riprodurre invece che sovvertire o modificare. Anche in Europa (ad esempio, nei conflitti attorno alla localizzazione di impianti da fonti rinnovabili) i conflitti ambientali rappresentano un indizio significativo di una territorializzazione difficile della GE e delle frizioni che accompagnano iniziative di green business e ragioni e razionalità localizzate.

4. RIFLESSIONI CONCLUSIVE. PER UN TERRITORIALIZZAZIONE DELLA GREEN ECONOMY

L'eterogeneità e le ambiguità del concetto di GE ne suggeriscono un'adozione attenta e sensibile alle diverse possibili sue definizioni. In sede di conclusione, è possibile rimarcare come non possa esservi una sola geografia della GE ma come questa richieda, invece, l'integrazione tra approcci e sguardi differenti. Il riferimento alla GE non costituisce una novità in sé, nel senso che attraverso di essa è possibile fare riferimento a percorsi disciplinari lungamente dibattuti e studiati; allo stesso tempo, però, proprio la necessità di integrare tali percorsi per ottenere una visione d'insieme del rapporto tra GE e territorio costituisce un elemento di interesse e di sfida per la disciplina. Obiettivo finale di una prospettiva geografica della GE, a nostro avviso, dovrebbe comunque essere rappresentato da un'analisi della sua territorializzazione, vale a dire del rapporto instaurato con il territorio alle diverse scale.

BIBLIOGRAFIA

- AMIN A., CAMERON A. e HUDSON R., «The alterity of the social economy», in A. LEYSHON, R. LEE e C. WILLIAMS (a cura di), *Alternative Economic Spaces*, London, Thousand Oaks, 2003, pp. 27-54.
- CALZADA G.A., JARA R.M. e RALLO JULIÁN J.R., *Study of the effects on employment of public aid to renewable energy sources*, Madrid, Università Rey Juan Carlos, 2009.
- CASTREE N., «Neoliberalising nature: The logics of deregulation and reregulation», *Environment and planning A*, 40, 2008, n. 1, pp. 131-152.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Energia per il futuro: le fonti energetiche rinnovabili. Libro bianco per una strategia e un piano di azione della Comunità*, COM(97)599, Bruxelles, 1997.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Commission Staff Working Document on the Links between Employment Policies and Environment Policy*, SEC(2005)1530, Bruxelles, 2005.
- DAVIES A.R. e MULLIN S.J., «Greening the economy: Interrogating sustainability innovations beyond the mainstream», *Journal of Economic Geography*, 11, 2011, n. 5, pp. 793-816.
- DEMATTEIS G. e GOVERNA F. (a cura di), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello Slot*, Milano, Franco Angeli, 2005.
- FLORIDA R., *The Great Reset: How New Ways of Living and Working Drive Post-crash Prosperity*, New York, HarperCollins, 2010.
- FONDAZIONE IMPRESA, *Indice di Green Economy*, <http://www.fondazioneimpresa.it/wp-content/uploads/2011/07/Veneto-Economia-Societ%C3%A0-31.pdf>, 2011.
- GEELS F.W. e KEMP R., «Dynamics in socio-technical systems: Typology of change process and contrasting case studies», *Technology in society*, 29, 2007, pp. 441-455.
- ILO, *World of Work Report 2009: the Global Jobs Crisis and Beyond*, Ginevra, 2009.
- ILO, *Global Employment Trends: January 2010 Update*, Ginevra, 2010.
- LAVECCHIA L. e STAGNARO C., *Are Green Jobs Real Jobs?*, Milano, Istituto Bruno Leoni, 2010.
- LEYSHON A., LEE R. e WILLIAMS C. (a cura di), *Alternative Economic Spaces*, Londra, Thousand Oaks, 2003.

- MAGNAGHI A., *Il progetto locale*, Torino, Bollati Boringhieri, 2000.
- OECD, *Green Growth: Overcoming the Crisis and Beyond*, Paris, 2009.
- RUSTICO L. e TIRABOSCHI M., «Le prospettive occupazionali della green economy tra mito e realtà», *Diritto delle relazioni industriali*, 4, 2010, pp. 931-954.
- SCOTT-CATO M., *Green Economics: An Introduction to Theory, Policy and Practice*, London, Earthscan, 2009.
- UNEP, *Fourth Environmental Outlook*, Nairobi, 2007.
- UNEP, *Green Economy Developing. Countries Success Stories*, Nairobi, 2010.
- ZERBINO M., «Il capitalismo verde alla prova dei fatti», *Micromega on line*, <http://temi.repubblica.it/micromega-online/il-“capitalismo-verde”-alla-prova-dei-fatti>, 2011.

RIASSUNTO – «*Qualcosa di nuovo sotto il sole*» o «*la solita minestra?*». *Riflessioni sul rapporto tra green economy e territorio* - Sdoganata definitivamente come strategia di politica economica, la Green Economy (GE) ha sin da subito riscosso un discreto successo a livello di attenzione politica. Essa affonda le sue radici in una tradizione di pensiero che, dall'eco-sviluppo all'*ecological economics* passando dalle riflessioni sull'ecomodernizzazione della società, tenta di legare economia e ambiente. Nonostante tale background e l'ampio utilizzo che viene fatto del termine, tuttavia, le definizioni di GE appaiono estremamente confuse e ambigue, tese tra approcci teorici-metodologici fondati sulla contaminazione tra scienze naturali e scienze economiche; prospettive istituzionali che pongono l'accento sulla dimensione del benessere e della giustizia sociale; lavori di taglio maggiormente empirico che cercano di identificare alcuni settori propri della GE (energie rinnovabili, efficienza, transizione produttiva, trasporti, ecc.); visioni critiche per le quali la GE celerebbe in realtà un approccio neo-liberista attraverso il quale aprire nuovi mercati e opportunità di investimento per le imprese dei Paesi più industrializzati, favorendone in particolare l'accesso alle risorse naturali. Partendo da queste suggestioni, il presente contributo si propone di sistematizzare in modo critico i diversi approcci teorici e metodologici al tema della GE, mettendone in evidenza le relazioni con il territorio alle diverse scale: la tesi che si intende sostenere è che, al di là dei giudizi di valore positivi o negativi (spesso fondati su una certa retorica *naïf*), proprio il riferimento alla dimensione territoriale (trascurata invece dalla letteratura internazionale) possa costituire un metro efficace di valutazione della GE.

SUMMARY – *There is something new about it or it is a hold hat? Reflections on the relationship between Green economy and territory.* – Lately Green Economy, as the economic, ecologic and social perspective that combines economic growth and environmental interests, has found wide consensus. So far, the attempts led to specify its meaning have not been able to unravel the doubts arose around the spread of this topic. The contribution is divided into three steps in order to offer a point of departure for a geographical perspective of the Green economy: the first step is an attempt to systematize the international debate (both institutional and scientific); the second step picks out the forms of territorialisation of the activities concerning the different meanings of the Green economy and suggests four possible research directions (concerning spatialization, technological innovation, territorial policies, regional development and environmental risks); finally, the last step underlines some remarks on the relationship established between Green economy and territory at different scales.

DOMENICO DE VINCENZO*

OLTRE LA CURVA AMBIENTALE DI KUZNETS. MITI E MISTIFICAZIONI NEL RAPPORTO TRA QUALITÀ AMBIENTALE E CRESCITA ECONOMICA

1. INTRODUZIONE: MITI E MISTIFICAZIONI

Il numero speciale di *Applied Geography* pubblicato recentemente (vol. 32, 2012, n. 1, pp. 1-50) è l'ultimo di una lunga serie di lavori sulla Curva ambientale di Kuznets (*Environmental Kuznets Curve* – EKC) che, da circa un ventennio, si susseguono senza soluzione di continuità.

La EKC è costruita mettendo in correlazione, in un diagramma a dispersione, i dati relativi al reddito pro capite (variabile indipendente) e a un danno ambientale (variabile dipendente) di un gruppo di Paesi (*cross-section data*). Se la correlazione segue il modello generale della EKC, il risultato è la disposizione dei punti secondo una U rovesciata. Ciò indicherebbe che a bassi livelli di reddito pro capite corrisponde un basso livello di impatto ambientale. Man mano che il reddito cresce, però, si assiste anche alla crescita dell'impatto ambientale, ma solo fino a un determinato livello di reddito dopo il quale si ha un'inversione dell'andamento della curva (*delink*), tale per cui l'impatto ambientale decresce progressivamente con l'aumento del reddito.

La EKC è vista, sin dalla sua prima elaborazione, esplicitamente come un modo per controbattere le interpretazioni «catastrofiste» che hanno come capostipite il famoso rapporto per il Club di Roma *Limits to Growth* (MEADOWS *et al.*, 1972) e dunque leggere in chiave virtuosa il rapporto tra crescita economica e qualità ambientale (STERN, COMMON e BARBIER, 1996; DINDA, 2004; CHOWDHURY e MORAN, 2012; FRANKLIN e

* Dipartimento di Economia dell'Università di Cassino. Coordinatore della sessione.

RUTH, 2012). In realtà, gli studi sulla EKC hanno ormai creato un corpus sempre più indistinto di interpretazioni possibili del rapporto tra qualità ambientale e crescita economica, come di ipotesi relative alla capacità della EKC di misurare o rappresentare questo rapporto (cfr. GALEOTTI, 2003; DINDA, 2004; CHOWDHURY e MORAN, 2012). Ciò ha dato vita a una vera e propria mitologia della EKC, che non ha risolto i problemi interpretativi e non ha dato risposte certe circa la capacità della stessa EKC di rappresentare il rapporto tra qualità ambientale e crescita economica (cfr., tra gli altri, STERN, COMMON e BARBIER, 1996; DINDA, 2004; FRANKLIN e RUTH, 2012). Le risposte date dagli studi in questione, infatti, sono tutt'altro che univoche; inoltre, molti di questi lavori – di indubbia qualità e pur utilizzando raffinati strumenti di analisi – trascurano di valutare in chiave sistemica il problema della qualità ambientale, della reversibilità del danno, dei feedback, della resistenza e resilienza degli ecosistemi. In effetti, l'elaborazione di una EKC è, spesso, il risultato dell'uso di modelli complessi (dotati di un'elevata forza predittiva, ottenuta anche attraverso l'uso di modelli parametrici), ma che meccanicisticamente tendono a semplificare la realtà, coincidendo con il comportamento tipico della predizione euristica dei modelli economici. In molti casi, più banalmente, confondono i termini della questione, utilizzando, per esempio, il concetto di intensità energetica come indicatore di qualità ambientale e non, più correttamente, come indicatore di efficienza.

Gli studi sulla EKC, dunque, tendono ad affermare che la crescita economica porta solo nelle prime fasi (di take off, per usare la terminologia di ROSTOW, 1960) a un peggioramento della qualità ambientale mentre, nella fase della maturità industriale e della successiva terziarizzazione dell'economia, la crescita economica conduce a un deciso miglioramento della qualità ambientale (PANAYOTOU, 2003, è esplicito nell'affermare ciò, Fig. 1). Ciò deriverebbe da un effetto congiunto dell'effetto di composizione (cioè della citata modificazione della struttura economica di un Paese che da industriale diventa terziaria e dunque, tendenzialmente «immateriale») e dell'effetto tecnologico, grazie al quale è possibile rendere più efficiente la produzione, riducendo la quantità di input per ottenere la stessa quantità di output. Ciò contrasterebbe il terzo effetto in campo, l'effetto scala, che, al contrario, porta a una crescita dimensionale del sistema economico e, dunque, a un aumento dell'impatto ambientale derivato da tale crescita. Pertanto, come accade in molte delle teorie stadiali della crescita, con la EKC si «auspica» un processo evolutivo che veda i Paesi poveri e *dirty* diventare ricchi e puliti, seguendo (o completando) la parabola compiuta dai Paesi a economia post-industriale semplicemente attraverso la crescita del livello di ricchezza (BECKERMANN, 1992; WORLD BANK, 1992).

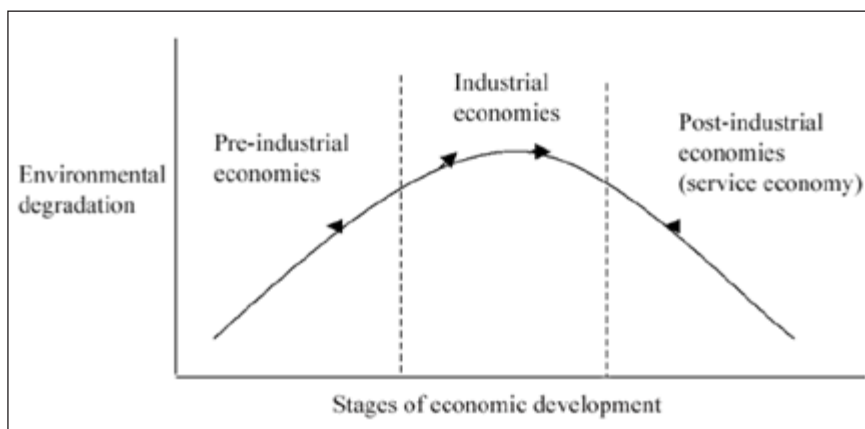


Fig. 1 - La Curva ambientale di Kuznets: una relazione sviluppo-ambiente.

Fonte: PANAYOTOU (2003).

In un nostro precedente lavoro sulla EKC (DE VINCENZO, 2000), mettevamo in evidenza che i comportamenti dei singoli Paesi in merito alle emissioni sono molto diversificati tra loro. Infatti, noi affermavamo che era necessario rivalutare il bagaglio di conoscenze del geografo e di intraprendere degli studi regionali a riguardo, per meglio comprendere il significato del rapporto tra sviluppo economico e ambiente attraverso la EKC. In un recente lavoro pubblicato sulla Rivista di Studi Geografici, FARDELLI (2011) ha raccolto quel lontano invito e – analizzando i dati di 50 Paesi relativi a reddito e a emissioni di anidride carbonica (CO_2) – ha mostrato come, disaggregando i dati e analizzandoli a scala regionale, la EKC non è in alcun modo riscontrabile, se non in un esiguo numero di Paesi e di indicatori. Molte sono le situazioni in cui, al contrario, si verificano le condizioni opposte a quelle della EKC⁽¹⁾.

In tali studi, il danno ambientale, generalmente, è costituito dall'intensità di inquinamento (inquinante/PIL) o dall'inquinante pro capite (cfr. per es. PANAYOTOU, 1993; SELDEN e SONG, 1994; ROBERTS e GRIMES, 1997), ma non mancano lavori in cui si utilizza la concentrazione di inquinanti o si usano altri danni ambientali, quale la deforestazione (PANAYOTOU, 1993; CROPPER e GRIFFITH, 1994; MAUFE, 1997). In ogni caso, in base al tipo di indicatore ambientale utilizzato, cambiano in maniera considerevole i risultati. Quando, ad esempio, si utilizzano dati che esprimono i

⁽¹⁾ Senza voler approfondire la questione, si accenna qui che molti sono gli studi che affermano che all'aumento dell'efficienza nella produzione, crescono i consumi totali di risorse (*rebound effect*) (cfr. ALCOTT, 2005; POLIMENI *et al.*, 2008).

consumi e non la produzione (analisi *consumption based*), è assai improbabile che si riscontri l'esistenza di una EKC (BAGLIANI *et al.*, 2009).

Nonostante l'importanza degli indicatori e, soprattutto, del modo in cui li si utilizza, PANAYOTOU (2003, pp. 62 e ss.), facendo la rassegna dei lavori sulla EKC fino ad allora pubblicati, non fornisce mai (tranne rari casi) il modo in cui l'indicatore stesso è utilizzato, quasi si tratti di un elemento di analisi trascurabile, al punto da spingere a credere che i dati dimostrerebbero (o meno) per sé la presenza di una EKC. I dati, al contrario, danno risultati diversi (e hanno significati diversi), in base al modo con cui li si elabora. Non trascurabile è poi il fatto che si utilizzino dati «sincronici» (inquinante di singoli Paesi in un anno di riferimento) come «diacronici», distorcendo anche il senso della correlazione statistica.

Al fine di mettere in evidenza le distorsioni della lettura dei dati attraverso l'uso di indicatori utilizzati «indifferentemente» come descrittori dell'impatto ambientale, utilizzeremo le emissioni di CO_2 (in particolare quelle prodotte dalla combustione di combustibili fossili). Esse negli studi precedenti hanno dato risultati molto controversi, a partire dalla definizione del punto di inversione della curva. Quello delle emissioni di CO_2 è un dato che non è direttamente legato ai consumi finali⁽²⁾, ma è in parte attribuibile alla produzione, dato poco significativo se quest'ultima viene trasferita in luoghi lontani da quelli di consumo (COPELAND e TAYLOR, 1994)⁽³⁾.

In particolare, utilizzeremo il rapporto CO_2/PIL , per misurare il livello di efficienza (e dunque il livello tecnologico e i suoi effetti nel miglioramento della nella produzione, non potendo peraltro misurare attraverso di esso anche la misura del decentramento produttivo o territoriale legato alla ricerca di *pollution haven*). In effetti, la maggiore efficienza nella produzione non significa necessariamente atteggiamento virtuoso nei confronti della qualità ambientale (DE VINCENZO, 2000). Questo soprattutto perché 1) molti danni ambientali sono subiti collettivamente; 2) si può anche diminuire la quantità di emissioni inquinanti, ma non è detto che diminuiscano le concentrazioni di tali inquinanti in atmosfera, che, al contrario, possono cumularsi e, dunque, aumentare (come nel caso della CO_2) (GÜNERALP e SETO, 2012, p. 48); 3) utilizzando le intensità di emissioni non si ottiene un'effettiva lettura del miglioramento della qualità ambientale, ma di una maggiore efficienza nel produrre.

(2) Meglio sarebbe misurare il livello di attenzione verso la qualità ambientale attraverso indicatori dei consumi locali, quali rifiuti, concentrazione di inquinanti presenti localmente in atmosfera, inquinanti presenti nelle acque (cfr. GÜNERALP e SETO, 2012, p. 48).

(3) Si tratta dei cosiddetti *Pollution haven*. Per un approfondimento, si guardi il lavoro di Davide Fardelli contenuto in queste *Memorie*.

Utilizzeremo le emissioni di CO_2 pro capite (CO_2pc) come parametro per misurare i consumi (e dunque, anche per smentire che la terziarizzazione dell'economia porti a una smaterializzazione della produzione). Useremo, infine, le emissioni totali di CO_2 (CO_2tot) come misura del terzo effetto, l'effetto scala, che, si vedrà, ha conseguenze dirette sulla crescita dell'impatto ambientale.

Come vedremo nel prossimo paragrafo, creeremo delle classi di emissioni/reddito a scala globale ottenute attraverso la posizione delle variabili stesse all'interno di un diagramma a dispersione. In questo modo cercheremo di superare l'a-spazialità della EKC, mettendo in evidenza i comportamenti individuali dei singoli Paesi, relativamente al rapporto tra crescita economica e qualità ambientale.

Per fare questo, provvederemo a dare una lettura cartografica del rapporto tra qualità ambientale e reddito, anche attraverso le autocorrelazioni spaziali, che se da una parte non lasciano dubbi sul fatto che i luoghi del sottosviluppo sono anche quelli con bassi livelli di emissioni di CO_2 – secondo le semplici(stiche) logiche interpretative della EKC – dall'altra dimostrano anche che i Paesi con elevati redditi non possono essere considerati «virtuosi» se si prendono in considerazione, ad esempio, i valori pro capite o i valori totali di emissioni di CO_2 e non le intensità di emissioni (CO_2/PIL).

2. I DATI E LA METODOLOGIA

I dati relativi alle emissioni di anidride carbonica (CO_2) che utilizzeremo in questo lavoro sono quelli diffusi dal Carbon Dioxide Information Analysis Center (CDIAC, http://cdiac.ornl.gov/trends/emis/tre_coun.html). Si tratta dei dati più recenti, riferiti al 2008 e aggregati a livello nazionale, delle emissioni di CO_2 derivate dall'uso dei combustibili fossili (espresse in migliaia di tonnellate di C). Tale misura è ottenuta in maniera indiretta, mediante una conversione della quantità di combustibili fossili bruciati in quantità di CO_2 emesso (http://cdiac.ornl.gov/trends/emis/overview_2008.html). Per il reddito, abbiamo utilizzato il PIL pro capite a parità di potere d'acquisto (PILpc-PPA) del Fondo monetario internazionale (FMI) (<http://www.imf.org/external/data.htm>). Anche i dati relativi al PIL totale sono del FMI, in dollari correnti USA, 2008. I dati della popolazione sono ricavati dal database delle Nazioni Unite (<http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm>).

Il PILpcPPA è espresso in dollari USA. Le intensità di emissioni (CO_2/PIL) sono espresse in tonnellate di carbonio (C) per milione di dollari di PIL; le emissioni totali (CO_2tot) sono espresse in migliaia di tonnellate di C; le emissioni pro capite (CO_2pc) sono espresse in kilogrammi di C. I dati sono relativi a 169 Paesi.

Come primo approccio all'analisi dei dati, metteremo in correlazione i valori di PIL pro capite a parità di potere d'acquisto e emissione inquinante (sia come intensità che come valore pro capite che come valore totale), in modo da metter in evidenza la distribuzione dei valori posti in correlazione e gli eventuali valori anomali.

Poiché i valori si distribuiscono in maniera squilibrata, in alcuni casi ci è sembrato utile rappresentare il PIL e il danno ambientale utilizzando il valore logaritmico, che permette «schiacciare» i valori stessi. Nel caso del PIL_{pc}-PPA e dell'intensità di CO₂, i valori si concentrano soprattutto verso il minimo, sia per quanto riguarda il reddito pro capite, sia per quanto riguarda le intensità di emissioni (Fig. 2).

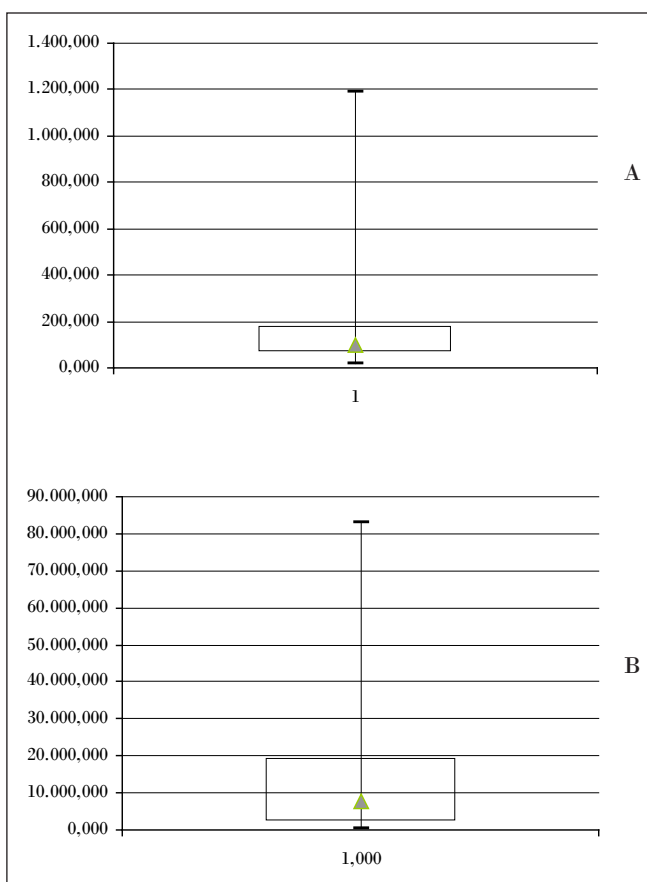


Fig. 2 - Box plot A) delle intensità di emissioni di CO₂ (CO₂/PIL) in migliaia di tonnellate (fonte: CDIAC); B) del PIL pro capite annuo a parità di potere d'acquisto in dollari USA, relativo a 169 Paesi, anno 2008.

Fonte: IMF.

In una seconda fase del lavoro cartograferemo la correlazione tra inquinante e reddito, classificando i Paesi in base alla loro posizione nel diagramma. L'analisi dei dati riguarderà sia i valori relativi (CO_2/PIL ; CO_2/pc) sia i valori assoluti, mostrando come si modifica la distribuzione spaziale delle diverse classi di inquinante/reddito poste in correlazione statistica. Le classi vengono create utilizzando il metodo dei quartili, sia per la variabile indipendente che per quella dipendente. Pertanto, si ha una classe che comprende i valori dal minimo al I quartile (la classe «A» e «1»), rispettivamente per il $PILpcPPA$ e per l'inquinante); una classe con valori dal I quartile alla mediana («B» e «2»); le classi «C» e «3» con valori compresi tra la mediana e il III quartile e, infine, le classi «D» e «4» con valori compresi tra il III quartile e il valore massimo. In tal modo, si ottengono le seguenti classi $PILpcPPA$ -Inquinante (Fig. 3):

- da 1A a 1D: Paesi con redditi pro capite molto bassi e livelli di emissioni inquinanti da molto basse a molto alte;
- da 2A a 2D: Paesi con redditi bassi e livelli di emissioni inquinanti da molto basse a molto alte;
- da 3A a 3D: Paesi con redditi medi e livelli di emissioni inquinanti da molto basse a molto alte;
- da 4A a 4D: Paesi con redditi alti e livelli di emissioni inquinanti da molto basse a molto alte.

Poiché la distribuzione dei valori di reddito e di emissioni inquinanti è piuttosto squilibrata, la quarta classe («4» per il reddito e «D»

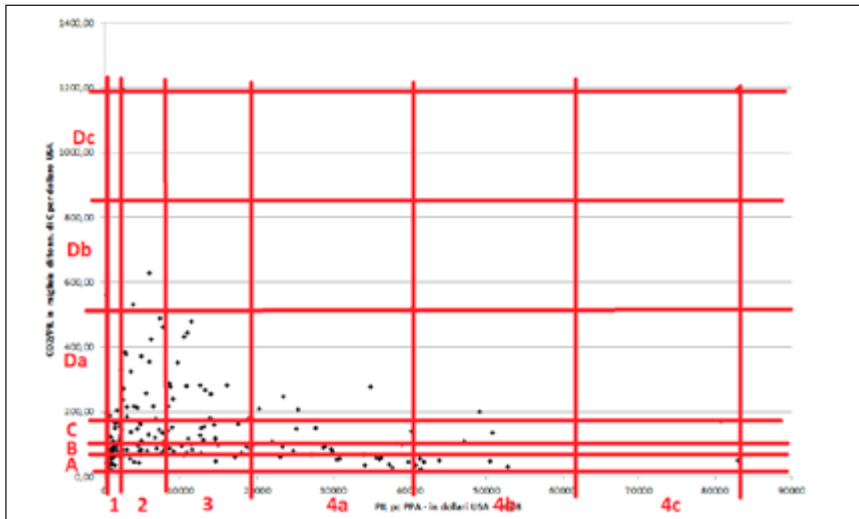


Fig. 3 - Schema di classificazione dei Paesi in base al $PILpcPPA$ e inquinante (nel caso specifico, CO_2/PIL).

per le emissioni inquinanti) è stata ulteriormente suddivisa in tre classi (4a, 4b e 4c; Da, Db e Dc), utilizzando il metodo delle classi equispaziate. Pertanto, sono stati creati altre nove sotto-classi:

- da 4aA a 4aDc: Paesi con redditi alto-inferiori e livelli di emissioni inquinanti da molto basse a molto alte;
- da 4bA a 4bDc: Paesi con redditi alto-medi e livelli di emissioni inquinanti da molto basse a molto alte;
- da 4cA a 4cDc: Paesi con redditi alti-superiori e livelli di emissioni inquinanti da molto basse a molto alte.

Come si vedrà nella fase di analisi e discussione di dati, non tutte queste 36 classi verranno rappresentate, in quanto alcune di esse non contengono valori. Nel cartografare i dati, si è scelto di rappresentare ogni classe in base al reddito pro capite a parità di potere d'acquisto con un colore diverso (con un retino diverso, nella versione in bianco e nero), essendo questa la variabile indipendente; mentre il valore dell'emissione inquinante (relativo o assoluto) è espresso mediante una maggiore intensità del colore (o una maggiore densità del retino, nella versione in bianco e nero).

3. L'ANALISI DEI DATI

Come si è già detto nel paragrafo precedente, la distribuzione dei valori – sia del PILpcPPA, che della CO_2 nei valori assoluti e relativi – risulta squilibrata. Per quanto riguarda il rapporto CO_2/PIL , il campo di variazione dell'intervallo interquartile è di 110,35 tonnellate di C per milione di dollari USA di PIL (CO_2/PIL), mentre tra il III quartile e il valore massimo il campo di variazione è di 1011,61 CO_2/PIL . Mettendo in correlazione PILpcPPA e CO_2/PIL in un diagramma scatter, si osserva un'elevata dispersione dei valori relativamente all'intensità di CO_2 , almeno fino al III quartile del reddito; le intensità di emissione diventano decisamente più basse e meno disperse per redditi superiori a 10mila dollari di PILpcPPA. Ciò sottolineerebbe che livelli più elevati di ricchezza portano a una riduzione delle intensità di emissioni, senza peraltro mostrare una netta correlazione negativa. Molto evidente è la posizione «anomala» dell'Uzbekistan che mostra intensità di emissioni di CO_2 molto al di sopra della media (1190,71 CO_2/PIL) ben lontano dal Paese di rango 2 (Turkmenistan con 629,05 CO_2/PIL). Due dei quattro Paesi che seguono sono ancora ex repubbliche sovietiche (Ukraina e Kazakistan, rispettivamente, con 489,84 e 477,84 CO_2/PIL), al quarto posto c'è la Mongolia (ancora un Paese che era nell'orbita sovietica, con 529,46 CO_2/PIL), mentre il terzo per intensità di emissioni è lo Zimbabwe (560,46 CO_2/PIL). Lussemburgo e Qatar, invece, presentano PILpcPPA non solo

notevolmente al di sopra della media (13.714 dollari) con valori rispettivamente di 82.959 e 80.760 dollari, ma sono anche distanti dal valore del Paese di rango 3 (la Norvegia con 52.870 dollari).

La particolare distribuzione dei valori predispone all'uso del valore logaritmico, utile per «comprimere» tali valori. Ovviamente, la lettura è ampiamente influenzata dall'uso del logaritmo, che può distorcerne il senso e la portata, ma è utile per «mostrare» la curva a U rovesciata, tipica della EKC (Fig. 4A). Utilizzando i valori logaritmici, si disegna sul diagramma a dispersione una nuvola di punti la cui curva di regressione è una U rovesciata. In questa sede, si accenna soltanto al fatto che il *fitting* di questa curva è piuttosto basso e che il valore dello R^2 (0,15 per il 2008), in analisi iterate per diversi anni, diminuisce nel tempo, a dimostrazione che l'evoluzione del rapporto crescita/ambiente diviene sempre più problematico e meno standardizzabile, man mano che più complesso diviene il panorama economico dei Paesi coinvolti nei processi di sviluppo a scala globale⁽⁴⁾.

In realtà, utilizzando i valori naturali, la rappresentazione del dato risulta essere profondamente diversa (Fig. 4B). Se il diagramma con i valori logaritmici ci mostra una nuvola di punti che si dispone secondo un'approssimativa curva a U rovesciata, intuibile solo se interpolata con una curva di regressione, il diagramma con valori naturali ci mostra dei punti che si concentrano intorno all'origine degli assi per poi «sfilacciarsi» lungo i due assi, per cui è possibile affermare che i Paesi con alti redditi hanno basse intensità di emissioni.

Infatti, superati 11.448 dollari di PILpc-PPA (Kazakhstan), l'intensità di emissioni di CO_2 non sale mai oltre le 300 tonnellate di C per milione di dollari. Al contrario, tra 309 dollari (Zimbabwe) e 11.448 dollari, vi è una maggiore variabilità delle intensità di emissioni e la popolazione di punti risulta maggiormente dispersa. Di conseguenza, tra 0 e 300 CO_2 /PIL troviamo un grosso nucleo di Paesi con redditi bassi e medi, ma tutti i Paesi con redditi medio-alti (circa il 90% del totale del campione analizzato rientra in questa fascia di intensità di emissioni).

In realtà, tutto ciò – come si è detto più volte – non ci dice che i Paesi ad alto reddito hanno superato il punto di inversione e hanno cominciato ad essere «puliti», mentre i Paesi con redditi più bassi stanno sperimentando una crescita dell'inquinamento e, dunque, sono più sporchi. Infatti, lo si ribadisce ancora una volta, le intensità emissioni non sono indicative di un effettivo, reale miglioramento della qualità ambientale, bensì sono l'indicatore di una maggiore efficienza nella produzione.

⁽⁴⁾ ROBERTS e GRIMES (1997) evidenziano che l' R^2 passa da 0,319 del 1962 a 0,115 del 1991, pur riscontrando una trasformazione della correlazione da positiva lineare del 1965 a fortemente curvilinea del 1990.

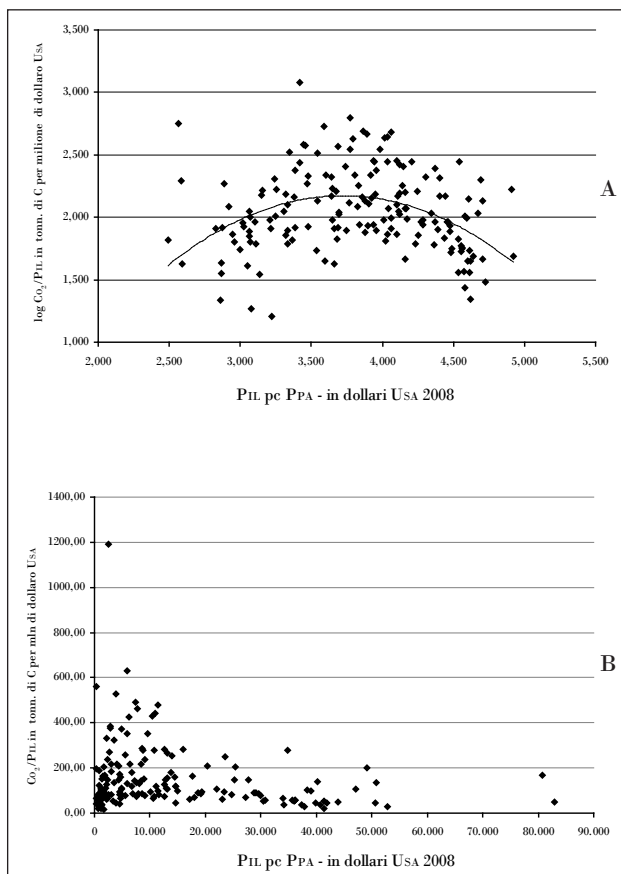


Fig. 4 - Correlazione A) tra PILpc-PPA (in dollari USA) espresso in valori logaritmici e intensità di emissioni di CO₂ espresso in valori logaritmici; B) tra PILpc-PPA (in dollari USA) e intensità di emissioni di CO₂.

Fonte: nostra elaborazione su dati IMF e CDIAC.

Anche le emissioni pro capite non sono indicative di un miglioramento della qualità ambientale, in quanto esse – e in particolare le emissioni di CO₂, come si diceva in precedenza – sono subite in maniera collettiva. In ogni caso, le emissioni pro capite sono un indicatore dei consumi – anche se debole, poiché mancano le emissioni rilasciate al di fuori dei confini nazionali, utilizzate per produrre e trasportare beni consumati al loro interno. Il diagramma ottenuto mettendo in relazione PILpc-PPA e CO₂ pro capite (Fig. 5) mostra una situazione ben diversa rispetto a quello delle intensità. Infatti, resta un grosso nucleo di Paesi che si concentra

all'origine degli assi, ma è evidente la correlazione positiva tra PIL_{pc}-PPA e CO₂_{pc}. Dunque, nonostante la crescita dell'efficienza dopo certi livelli di reddito, secondo i principi cardine della EKC, i consumi crescono con il crescere del reddito. In particolare, troviamo elevati livelli di CO₂_{pc} in tutto il Golfo Persico. Il valore di CO₂_{pc} più alto lo troviamo in Qatar (14,55 t di C), che è anche il Paese con il PIL_{pc}-PPA più alto, seguito da Emirati Arabi Uniti e Barhein; più distanti Kuwait, Arabia Saudita, Oman, anche se con differenziati livelli di reddito. Valori elevati anche in Brunei, Lussemburgo, Australia, USA, Canada.

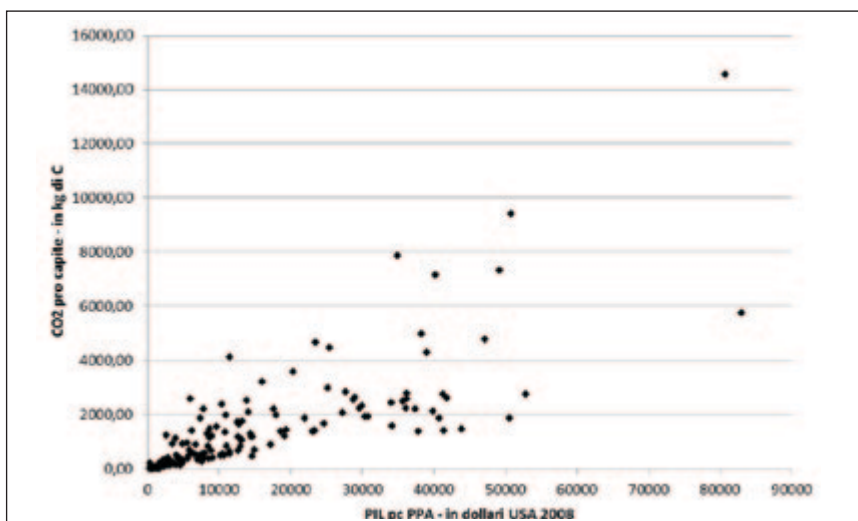


Fig. 5 - Correlazione tra PIL_{pc}-PPA (in dollari USA) e emissioni di CO₂ pro capite (2008).

Fonte: nostra elaborazione su dati UN, IMF e CDIAC.

Otteniamo risultati ancora diversi se mettiamo in correlazione il PIL_{pc}-PPA con le emissioni totali di CO₂ (Fig. 6A). In questo caso, la quasi totalità dei Paesi viene schiacciata lungo l'ascissa essendovi due Paesi con valori totali molto alti: Cina (1,9 x 10⁹ t di C) e USA (1,5 x 10⁹ t di C). Pertanto, la lettura risulta alquanto difficoltosa, in quanto l'effetto scala influenza decisamente il risultato. I tre Paesi che seguono – a differenti livelli di PIL_{pc}-PPA – sono India, Germania e Giappone: ancora un Paese con un'economia in crescita e due Paesi a economia consolidata. L'effetto scala è ancora più evidente nel diagramma costruito con i valori logaritmici – con le già precisate cautele da prendere nella lettura di questo tipo di grafico – in cui la nuvola di punti mostra un'evidente correlazione positiva tra PIL_{pc}-PPA e emissioni totali di CO₂ (Fig. 6B).

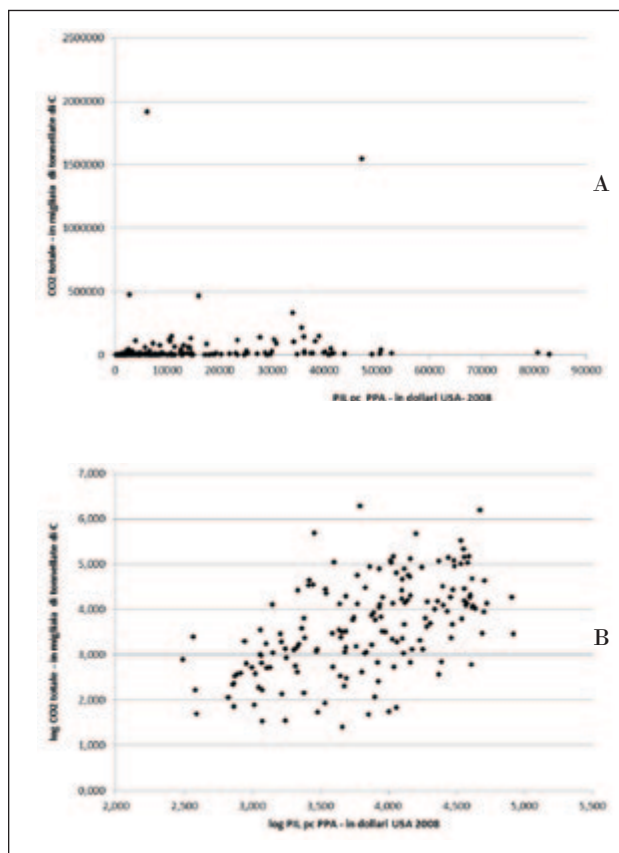


Fig. 6 - Correlazione tra A) PILpc-PPA (in dollari USA) e emissioni totali di CO₂; B) logaritmo PILpc-PPA (in dollari USA) e logaritmo emissioni totali di CO₂ (2008).

Fonte: nostra elaborazione su dati IMF e CDIAC.

4. LA RAPPRESENTAZIONE CARTOGRAFICA DEI DATI

La rappresentazione cartografica dei dati relativi alle emissioni di CO₂ è stata realizzata utilizzando il metodo (descritto nel par. 2) di classificazione dei Paesi in base al reddito e all'intensità di emissioni. In tal modo, riusciamo ad ottenere la doppia lettura cartografica del PILpc-PPA e del livello di emissioni di CO₂.

PILpcPPA e CO₂/PIL. Le autocorrelazioni spaziali più interessanti per le alte intensità di emissioni sono, per regioni con redditi non omogenei,

quelle relative alla Penisola Arabica e al Golfo Persico; all’Africa settentrionale; ai Paesi dell’Africa che si affacciano sul Golfo di Guinea. Correlazioni spaziali di Paesi con elevati livelli di intensità di emissioni e redditi medi le troviamo nella Federazione Russa e nell’area delle ex repubbliche sovietiche; con redditi bassi nel Sud-est asiatico. Per quanto riguarda le basse emissioni, correlazioni evidenti sono presenti, per Paesi con redditi alti, nell’Europa settentrionale, centrale e mediterranea, in America settentrionale. Per i redditi medi, in gran parte

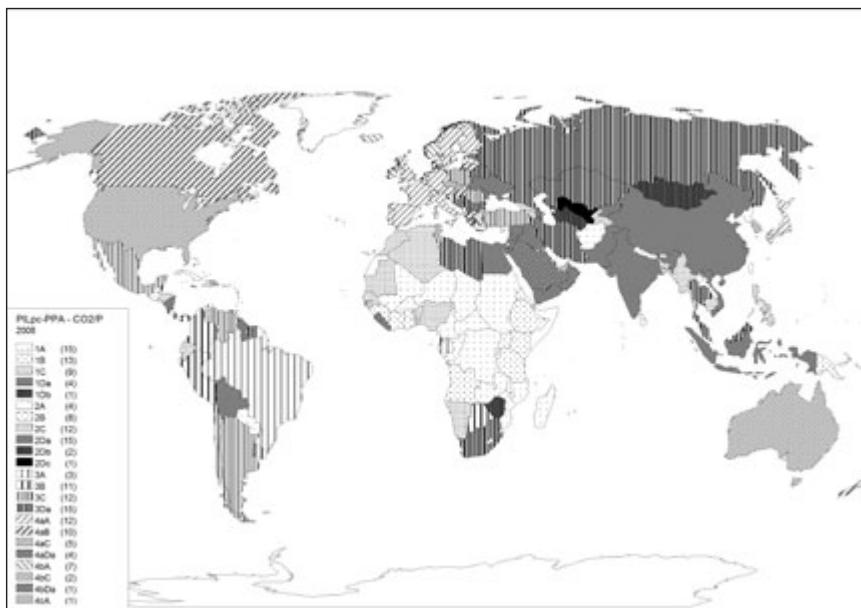


Fig. 7 - Classi di PILpc-PPA e intensità di emissioni di CO₂ (CO₂/PIL) (2008).

Fonte: nostra elaborazione su dati IMF e CDIAC.

dell’America Latina. Per i redditi bassi, evidente la correlazione relativa ai Paesi dell’Africa sub-sahariana e centrale.

PILpc-PPA e CO₂pc. Con i valori pro capiti di CO₂, non cambia molto la situazione relativa all’area della Federazione Russa e dei Paesi ex sovietici, come anche quella della Penisola Arabica-Golfo Persico e dei Paesi nordafricani. La correlazione presente nel sud-est asiatico diventa, con i valori pro capite, a bassi livelli e dunque si ribalta rispetto all’indicatore precedente (esclusa la Malesia e più debolmente la Cina). Si aggrava, invece, e notevolmente, la situazione dei Paesi occidentali:

l'Europa settentrionale, centrale e mediterranea sale nelle classi a più alti livelli di emissioni pro capite, insieme all'altra area con alti redditi e alte emissioni pro capite che è l'America Settentrionale. Si aggrava anche la situazione dell'Australia, della Corea e del Giappone: quest'ultimo presentava, come l'Europa e il Nord America, bassi livelli di intensità di emissioni. Nei bassi livelli di emissioni pro capite (e redditi molto bassi) si confermano i Paesi dell'Africa sub-sahariana e centrale ai quali si aggiungono anche i Paesi del Golfo di Guinea. Livelli medio-bassi di

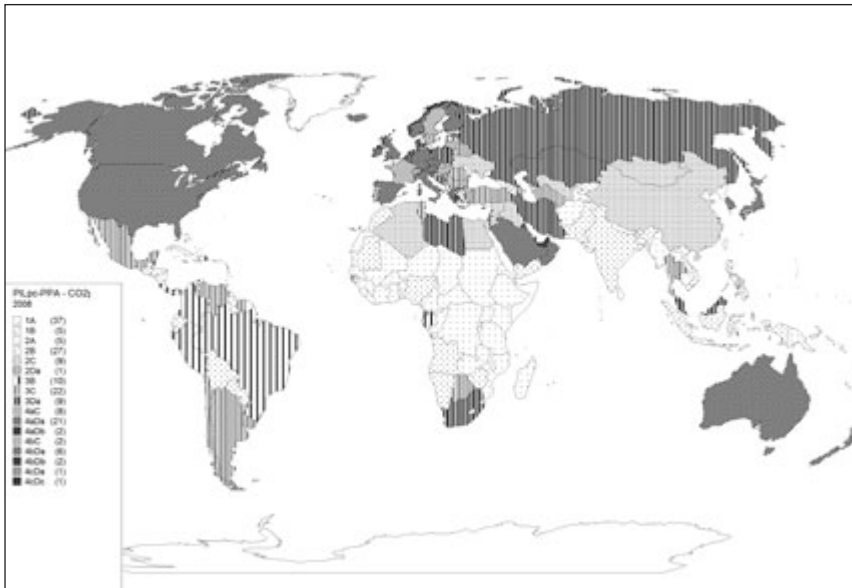


Fig. 8 - Classi di PILpc-PPA e CO₂ pro capite (2008).

Fonte: nostra elaborazione su dati UN, IMF e CDIAC.

emissioni pro capite (e redditi generalmente medi o, più raramente, medio bassi) mantengono i Paesi dell'America Centrale e dell'America Latina.

PILpc-PPA e CO₂ totale. Il quadro generale si modifica ulteriormente con i valori di CO₂tot, in quanto si rafforzano i valori di emissione nei Paesi con più alti redditi o in cui si assiste a una crescita economica più ampia. Le correlazioni più significative per reddito e valori di emissione riguardano l'America settentrionale e l'Europa settentrionale, centrale e mediterranea, i Paesi che si affacciano sul Golfo Persico, escluso l'Iran (redditi medio-alti e alti); l'America Centrale e Latina e l'Europa

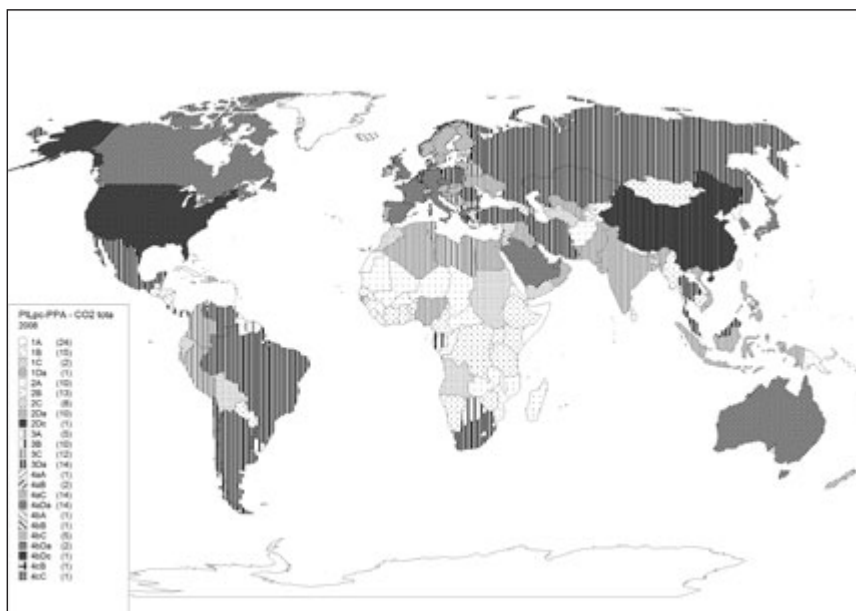


Fig. 9 - Classi di PILpc-PPA e CO₂ totale (2008).

Fonte: nostra elaborazione su dati IMF e CDIAC.

orientale, la Federazione Russa e le ex repubbliche sovietiche (redditi medi); il sud-est asiatico (redditi medio-bassi). Più disomogenea appare, dal punto di vista delle emissioni, l’Africa. Emergono come valori «spot» con alti redditi e alte emissioni totali, ancora una volta, Australia, Giappone e Corea del Sud.

5. CONCLUSIONI

In conclusione riteniamo che la EKC non sia affatto un indicatore per misurare l’andamento della qualità ambientale in relazione all’andamento del reddito. La EKC ha poggato il suo successo sulla mistificazione – basata spesso su una confusione terminologica – dei contenuti delle ricerche effettuate. Infatti, innanzitutto, riteniamo che sia del tutto incongruo parlare di bassi livelli di reddito e di alta qualità ambientale (Paesi che si trovano in prossimità dell’origine degli assi del diagramma della Fig. 4B), sapendo che in realtà spesso questi Paesi sono vittime di un saccheggio continuo e soffrono della condizione, post-coloniale o para-coloniale, di Paesi con una scarsa autonomia e qualità

della vita bassissimi, nonché una qualità ambientale seriamente posta in pericolo da un sovrasfruttamento delle risorse naturali. In secondo luogo, parlare di miglioramento della qualità ambientale per i Paesi con alto reddito che si trovano ad aver superato il punto di *delink* (Paesi che si posizionano in prossimità dell'ascissa, lontani dall'origine) è un'altra mistificazione che nasce dalla capacità di questi di rendere più efficiente la loro produzione, senza peraltro invertire la rotta per quanto riguarda i consumi, le emissioni (se non per alcuni inquinanti locali e localizzabili), l'occupazione degli spazi e la distruzione di ambienti naturali (attraverso l'edificazione e attraverso la delocalizzazione in altri Paesi delle strutture produttive).

Per poter valutare con una maggior completezza di informazioni, abbiamo pensato – pur comprendendo che si tratta di una scelta che va oltre le intenzioni strettamente scientifiche di questo lavoro – di rappresentare le tre correlazioni attraverso la sommatoria dei valori delle tre correlazioni, opportunamente normalizzate, scalandole con una variazione tra 0 e 100.

La rappresentazione delle sommatorie dei valori normalizzati delle tre variabili indipendenti (Figg. 10 e 11), mostra come nel complesso la correlazione tra reddito e impatto ambientale, valutata in maniera da tener conto dell'efficienza, dei livelli di consumo e dei valori assoluti

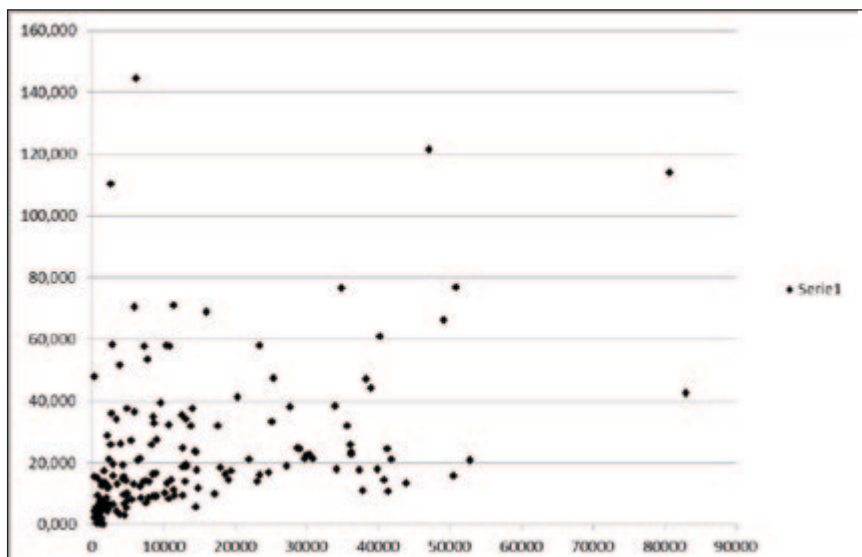


Fig. 10 - Correlazione tra PILpc-PPA (in dollari USA) e sommatoria dei valori normalizzati di CO_2/PIL , CO_{2pc} e CO_2 totale (2008).

Fonte: nostra elaborazione su dati UN, IMF e CDIAC.

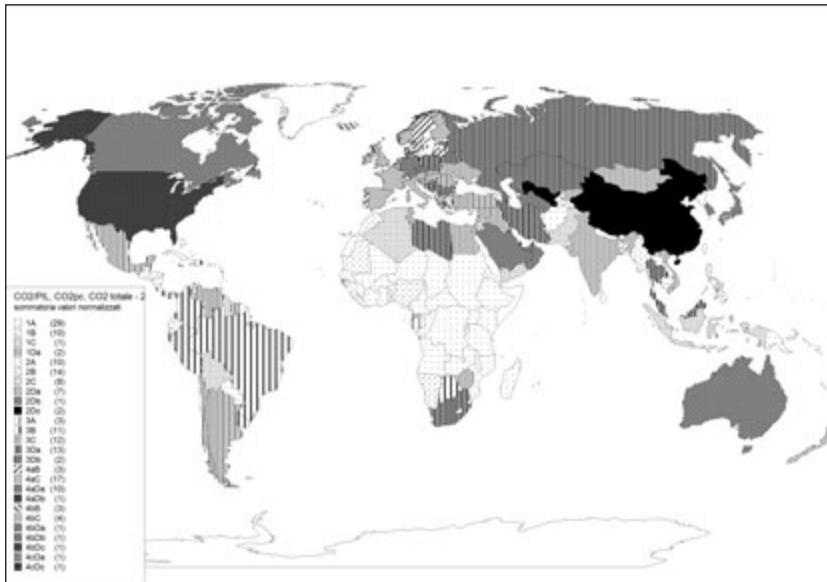


Fig. 11 - Classi di PILpc-PPA e della sommatoria dei valori normalizzati di CO_2/PIL , CO_2pc e CO_2 totale (2008).

Fonte: nostra elaborazione su dati UN, IMF e CDIAC.

degli impatti (come abbiamo già detto, sono questi che in sostanza ci interessano, quando si tratta di inquinanti dell'area che, come la CO_2 , si accumulano in atmosfera e vi permangono, creando danni globali, subiti collettivamente e non distribuibili tra i soggetti) è tendenzialmente positiva, crescendo in funzione del reddito. La rappresentazione cartografica che ne otteniamo mostra ancora una volta in più che sono proprio i Paesi occidentali quelli che maggiormente contribuiscono all'impatto ambientale da emissioni di CO_2 , insieme alle economie in fase di crescita, sia asiatiche che europee. Ma ciò non toglie che i Paesi con redditi più bassi, se analizzati utilizzando altre tipologie di impatti ambientali o soffermandosi sul livello di benessere, mostrano con certezza che sono coloro che stanno subendo le ferite più importanti in questa rincorsa alla crescita economica, di cui essi ne subiscono le conseguenze senza goderne i benefici (cfr. il contributo di Fardelli in questo volume).

BIBLIOGRAFIA

- AGRAS J. e CHAPMAN D., «A dynamic approach to the Environmental Kuznets Curve hypothesis», *Ecological Economics*, 1999, n. 28, pp. 267-277.
- ALCOTT B., «Jevons' paradox», *Ecological Economics*, 54, 2005, pp. 9-21.
- BAGLIANI M., PIETTA A., BRAVO G. e DALMAZZONE S., «Crescita economica e impatti ambientali: l'importanza di considerare le reti lunghe. Una riflessione geografica sulle curve ambientali di Kuznets», *Bollettino della Società geografica italiana*, 13, 2009, n. 4, pp. 875-888.
- BECKERMAN W., «Economic growth and the environment: Whose growth? Whose environment?», *World Development*, 20, 1992, pp. 481-496.
- CHOWDHURY M. e MORAN E., «Turning the curve: A critical review of Kuznets approaches», *Applied Geography*, 32, 2012, n. 1, pp. 3-11.
- COPELAND B.R. e TAYLOR M.S., «North-South trade and the environment», *Quarterly Journal of Economics*, 109, 1994, pp. 755-787.
- CROPPER M. e GRIFFITHS C., «The interaction of populations, growth and environmental quality», *American Economic Review*, 1994, n. 84, pp. 250-254.
- DE VINCENZO D., *Crescita economica e qualità ambientale. La Curva ambientale di Kuznets*, Working Paper n. 5 Serie «Geografia Economica» del Dipartimento di Economia e Territorio dell'Università di Cassino, Cassino, 2000.
- DINDA S., «Environmental Kuznets curve hypothesis: A survey», *Ecological Economics*, 49, 2004, pp. 431-455.
- FARDELLI D., «Crescita economica e qualità ambientale: una rilettura critica della *Environmental Kuznets Curve*», *Rivista geografica italiana*, 98, 2011, n. 2, pp. 247-268.
- FRANKLIN R.S. e RUTH M., «Growing up and cleaning up: The environmental Kuznets curve redux», *Applied Geography*, 32, 2012, n. 1, pp. 29-39.
- GALEOTTI M., *Economic Development and Environmental Protection*, nota di lavoro 89.2003, s.l., Fondazione Enrico Mattei, 2003.
- GROSSMAN G.M. e KRUEGER A.B., *Environmental Impacts of North American Free Trade Agreement*, Cambridge MA, National Bureau of Economic Research Working Paper 3914, NBER, 1991.
- GÜNERALP B. e SETO K.C., «Can gains in efficiency offset the resource demands and CO₂ emissions from constructing and operating the built environment?», *Applied Geography*, 32, 2012, n. 1, pp. 40-50.
- MAUFE Z., *Deforestation: Do Roads Pave the Way?*, 1997, <http://lclark.edu/~econ/maufe.htm>.
- MEADOWS D.H., MEADOWS D.L., RANDERS J. e BEHRENS W.W., *The Limits to Growth*, New York, Universe Books, 1972; trad. it. *I limiti dello sviluppo*, Milano, Mondadori, 1972.
- PANAYOTOU T., «Economic growth and the environment», in United Nation Economic Commission for Europe (UNECE), *Economic Survey for Europe n. 2*, New York-Geneva, United Nations-Secretariat of the Economic Commission for Europe, 2003.
- PANAYOTOU T., *Empirical Tests and Policy Analysis of Environmental Degradation and Different Stages of Economic Development*, Working Paper WP238, Geneva, Technology and Employment Programme, International Labour Office, 1993.
- POLIMENI J.M., MAYUMI K., GIAMPIETRO M. e ALCOTT B., *The Jevons Paradox and the Myth of Resource Efficiency Improvements*, London, Earthscan, 2008.
- ROBERTS J.T. e GRIMES P.E., «Carbon intensity and economic development 1962-91: A brief exploration of the environmental Kuznets curves», *World Development*, 25, 1997, n. 2, pp. 191-198.

- ROSTOW W.W., *The Stages of Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960.
- SELDEN T.M. e SONG D., «Environmental quality and development: Is there a Kuznets curve for air pollution?», *Journal of Environmental Economics and Environmental Management*, n. 27, 1994, pp. 147-162.
- STERN D.I., COMMON M.S. e BARBIER E.B., «Economic growth and environmental degradation: The environmental Kuznets curve and sustainable development», *World Development*, 4, 1996, pp. 1151-1160.
- WORLD BANK, *World Development Report*, Washington DC, World Bank, 1992.

RIASSUNTO – *Oltre la Curva ambientale di Kuznets. Miti e mistificazioni nel rapporto tra qualità ambientale e crescita economica* - I sostenitori dell'esistenza di una Curva Ambientale di Kuznets (EKC) ritengono che, mettendo in correlazione il reddito pro capite e l'impatto ambientale, quest'ultimo aumenti nelle prime fasi della crescita economica per poi calare, superato un determinato livello di reddito pro capite. Pur avendo riscosso in un ventennio un grande successo, la EKC non è mai riuscita a dimostrare in maniera definitiva e certa la sua efficacia pur creando una «mitologia» circa il rapporto virtuoso che si innesca tra crescita economica e qualità ambientale. In questo lavoro proveremo a sintetizzare i punti deboli della EKC e a produrre l'evidenza di un mancato miglioramento della qualità ambientale in presenza della crescita economica.

SUMMARY – *Beyond the Environmental Kuznets Curve. Myths and mystifications in the relationship between environmental quality and economic growth* - Proponents of the existence of an Environmental Kuznets Curve (EKC) claim that, by linking the per capita income and environmental impacts, the latter increases in the early stages of economic growth and then decline, exceeding a certain income level per capita. Despite having received in twenty years a great success, the EKC has never been able to conclusively demonstrate its effectiveness and some even creating a «mythology» about the virtuous relationship between economic growth and environmental quality. In this paper we will try to summarize the weaknesses of EKC and produce evidence of a lack of improvement of environmental quality in the presence of economic growth.

DAVIDE FARDELLI*

COMMERCIO INTERNAZIONALE E QUALITÀ AMBIENTALE

1. INTRODUZIONE

A partire dagli anni Settanta il dibattito sul commercio internazionale ha riguardato questioni inerenti i rapporti tra la crescita economica e la qualità ambientale. In questo contesto, i temi affrontati riguardano gli effetti diretti ed indiretti del commercio internazionale sulla qualità ambientale, gli effetti del commercio sullo sviluppo economico e, infine, il ruolo dei governi e delle organizzazioni internazionali in tema di commercio, sviluppo e tutela ambientale. Infatti, se esiste una conclamata correlazione positiva fra il commercio internazionale e la crescita economica di un Paese, meno chiaro è il rapporto fra l'espansione del commercio internazionale e lo sviluppo sostenibile, sia dal punto di vista sociale che da quello ambientale dello sviluppo stesso. Nel presente lavoro si cercherà di effettuare un'analisi della letteratura sullo stato della ricerca sul tema qualità ambientale e commercio internazionale.

2. COMMERCIO INTERNAZIONALE ED AMBIENTE: ASPETTI TEORICI

Negli ultimi decenni, ampio è stato il dibattito sulle possibili relazioni tra commercio internazionale e qualità ambientale (Tab. 1). Tale dibattito ha visto opporsi, da una parte, gli ambientalisti, che accusano

* *Facoltà di Economia della Sapienza Università di Roma.*

il libero scambio dell'origine del peggioramento ambientale; dall'altra, invece, gli economisti, che prendono spunto dalla teoria ricardiana secondo la quale i Paesi beneficiano dell'apertura commerciale per specializzarsi sui prodotti in cui il costo di produzione è minimizzato.

Argomenti pro-ambiente	Argomenti pro-commercio
Il commercio danneggia le risorse naturali	Il commercio favorisce lo sviluppo economico
Il commercio permette di trasferire i processi e i beni dannosi per l'ambiente verso i <i>pollution haven</i> attraverso lo scambio	I redditi provenienti dal commercio possono consolidare una migliore gestione della politica ambientale e diffondere tecnologie pulite
Il commercio colpisce le leggi esistenti per la protezione ambientali	Il commercio fornisce incentivi per le politiche di riforma ambientale
Il commercio influenza gli accordi internazionali ambientali	Il commercio favorisce l'armonizzazione delle norme ambientali tra i Paesi

Tab. 1 - Dibattiti tra le possibili relazioni tra commercio internazionale e qualità ambientale.

Fonte: nostra elaborazione.

Da ciò, discende la possibilità che il commercio internazionale e gli investimenti esteri possano contribuire ad un incremento del peggioramento ambientale quando i Paesi con bassi standard ambientali aumentano la propria specializzazione nelle attività ad alta intensità di inquinamento: questa è l'ipotesi del *pollution haven* (PH).

I sostenitori dell'ipotesi del *pollution haven* paragonano la mobilità internazionale ad una barca in mare alla ricerca di un approdo a basso costo. I proprietari dei vari «approdi» per poter competere tra loro, al fine di attirare maggior capitale estero, fissano i propri standard ambientali sempre più al ribasso. Il capitale investito nel Paese con standard più bassi spingerà questo Paese a qualificarsi come un *pollution haven*, ovvero un rifugio per gli investitori che utilizzano processi produttivi inquinanti.

Applicando le nozioni della teoria del commercio internazionale a questa ipotesi, ESKELAND e HARRISON (1997) spiegano il *pollution haven* come un corollario alla teoria del vantaggio comparato: «non appena i costi per il controllo dell'inquinamento cominciano a pesare per alcune industrie in alcuni Paesi, altri Paesi dovrebbero guadagnare un vantaggio comparato in queste industrie, se i costi per il controllo dell'inquinamento sono più bassi (per qualsiasi altra ragione)». Questa definizione

secondo NEUMAYER (2001) non cattura quella che sembra l'essenza dell'ipotesi del *pollution haven*: cioè i Paesi fissano inefficientemente i propri standard ambientali o falliscono nell'implementarli in modo tale da attirare capitali esteri. Così Neumayer riformula la definizione nel seguente modo: «un paese è un *pollution haven* se stabilisce i suoi standard ambientali sotto il livello socialmente efficiente, o fallisce nell'implementare un idoneo controllo dei propri standard per attrarre investimenti esteri dai Paesi con standard più alti o Paesi che attuano i loro standard». Comunque, i *pollution haven* sono un fenomeno elusivo, nel senso che la loro esistenza è abbastanza difficile da dimostrare sia teoricamente che empiricamente. Dunque vi è da chiedersi se in assenza di idonee barriere (*tariffs*) al commercio internazionale, ci sarà una specializzazione produttiva da parte dei Paesi in via di sviluppo nelle industrie ad alta intensità di inquinamento.

Infatti, secondo l'effetto del PH si prevede che industrie maggiormente inquinanti tendano a migrare dai Paesi sviluppati, tipicamente dotati di una regolamentazione ambientale più stringente, verso i Paesi in via di sviluppo (PVS), per trarre vantaggio dalla presenza di standard ambientali più bassi e quindi minori costi di abbattimento dell'inquinamento (COPELAND e TAYLOR, 2004). In questo caso, il commercio internazionale costituisce lo strumento affinché avvenga la delocalizzazione di industrie inquinanti dai Paesi sviluppati ai PVS.

Dunque un *pollution haven* è un Paese non industrializzato, nel quale la mancanza di una legislazione ambientale gli permette di specializzarsi nella produzione di beni il cui processo è fortemente inquinante, anche se non ha un vantaggio comparato naturale in quel bene. In secondo luogo avviene l'esportazione verso un Paese industrializzato, il quale, pur avendo un vantaggio comparato naturale, non può produrre quel bene a causa delle restrizioni o dagli alti costi da sostenere per adeguarsi agli standard ambientali. L'argomento secondo il quale una normativa ambientale severa potrebbe danneggiare la competitività internazionale di un Paese, alterando i modelli del commercio internazionale e di localizzazione industriale, ha un considerevole supporto teorico in PETHIC (1976), SIEBERT (1977), MCGUIRE (1982), BAUMOL e OATES (1988), DEAN (1992), LOW e YEATS (1992), COPELAND e TAYLOR (1994).

I molteplici studi empirici che si sono occupati dell'ipotesi del *pollution haven* però, non trovano una precisa conclusione sull'argomento ma possiamo classificarli nel modo seguente (Tab. 2):

1. studi che trovano una significativa influenza dei fattori ambientali sul commercio internazionale, e quindi supportando l'ipotesi del *pollution haven* (SIEBERT, 1977; MCGUIRE, 1982; BAUMOL e OATES, 1988; LOW e YEATS, 1992; COPELAND e TAYLOR, 1994; MANI e WHEELER, 1997; EDERINGTON, LEVISON e MINIER, 2005);

2. studi che non trovano una significativa influenza dei fattori ambientali sul commercio internazionale (BARTIK, 1988; KALT, 1988; ROBISON, 1988; TOBEY, 1990; GROSSMAN e KRUEGER, 1994; LEVISON, 1996; BEERS e BERGH 1997; WORLD BANK, 1998; OECD, 1997; MARKUSEN, MOREY e OLEWILER, 1995; XING e KOLSTAD, 2002);
3. studi che non trovano alcun riscontro per l'ipotesi del *pollution haven* (ALBRECHT, 1998; LEONARD, 1988; HETTIGE, LUCAS e WHEELER, 1992; BIRDSALL e WHEELER, 1993; JAFFE *et al.*, 1995; ROCK, 1996).

In realtà molti degli studi sopracitati confermano che la rigidità della legislazione ambientale non è fortemente correlata con i modelli del commercio o sulla localizzazione degli investimenti esteri. La mancanza dell'influenza dei fattori ambientali sulla localizzazione industriale può essere spiegata dal fatto che i costi di adeguamento agli standard ambientali spesso rappresentano una modesta parte rispetto ai costi totali di produzione, particolarmente quando confrontati con altri costi, come ad esempio il lavoro. Conseguentemente, gli standard ambientali tipicamente giocano un insignificante ruolo nelle decisioni localizzative delle imprese. Infatti, esaminando le decisioni di localizzazione per molte industrie e misurando le leggi ambientali, gli effetti degli standard più severi sono economicamente modesti e non appaiono variare sensibilmente con l'intensità inquinante dell'industria.

Anzi, un diverso approccio basato sulla teoria classica della dotazione di risorse avanzerebbe una conclusione opposta al PH: poiché le attività inquinanti sono generalmente *capital-intensive*, queste dovrebbero localizzarsi nei Paesi sviluppati dove il fattore capitale è abbondante (*theory of endowments*). Dunque, Paesi con un'alta dotazione relativa di capitale rispetto al lavoro si specializzeranno tendenzialmente verso le produzioni più inquinanti, mentre Paesi con un rapporto capital/lavoro basso, si specializzeranno in produzioni meno inquinanti

Sulle decisioni localizzative, rispetto ai costi ambientali, pesano maggiormente altri fattori quali il costo del lavoro, la grandezza e l'attrattività del mercato, la politica fiscale e monetaria, la stabilità politica. In tal senso, la liberalizzazione commerciale potrebbe aver contribuito ad un «raffreddamento» (*chilling*) della regolamentazione degli stati in materia ambientale, il che sottolinea la necessità di soluzioni a livello internazionale, mediante l'adozione di trattati multilaterali. Talvolta ciò va valutato alla luce del fatto che nel lungo periodo i costi sociali delle norme ambientali potrebbero diventare significativi.

Anzi, ci sarebbero fattori che potrebbero non portare alla delocalizzazione, in quanto sconveniente per gli alti costi da sostenere, alle argomentazioni legate alle caratteristiche tecnologiche. Se le multinazionali hanno stabilimenti simili in Paesi con alti e bassi standard,

Autore	Conclusione
SIEBERT (1977)	Il commercio crea un <i>pollution haven</i> quando le industrie ad alta intensità di inquinamento migrano al verso Paesi non industrializzati
MCGUIRE (1982)	La presenza di una diversa normativa ambientale trasferirà i processi di produzione in posti con bassi costi.
BAUMOL e OATES (1988)	I Paesi meno sviluppati, che non adottano un efficiente sistema di controllo ambientale al fine di migliorare la propria posizione economica, diventeranno volontariamente dei «depositi» (<i>repository</i>) di industrie sporche del mondo. Questa conclusione suggerisce che il libero commercio, se combinato con differenze nei costi ambientali tra Paesi ricchi e Paesi poveri dovrebbe danneggiare le posizioni sulla bilancia commerciale e creare gli effetti di un <i>pollution haven</i>
LEONARD (1988)	Prendendo in considerazione Paesi come Irlanda, Spagna, Messico e Romania (da considerare, nel 1988, Paesi non ancora fortemente industrializzati), non trova traccia di industrie ad alta intensità di inquinamento provenienti dagli Stati Uniti, come risposta alle stringenti leggi ambientali.
TOBEY (1990)	Gli standard rigorosi dei Paesi sviluppati non hanno modificato significativamente la specializzazione internazionale nella maggior parte delle industrie inquinanti
LOW e YEATS (1992)	«Differences in environmental policies among countries were not a cost factor that influenced the location of investment in dirty industries» (p. 102).
COPELAND e TAYLOR (1994)	Stilizzano un modello per esaminare come il commercio internazionale tra due Paesi può influire sulla qualità ambientale. Concludono: «income gains arising from opportunity to trade can affect pollution in a different way than income gains obtained through economic growth and, moreover, that economic growth has different effects on pollution in a free trade regime than autarky» (p. 781).
JAFFE <i>et al.</i> (1995)	Le leggi ambientali impongono significativi costi sulle industrie inquinanti, ma che i suddetti costi non influiscono sul commercio internazionale
MANI e WHEELER (1997)	Le industrie inquinanti diminuiscono nei Paesi OCSE ed aumentano nei Pvs, ma non è significativo.
XING e KOLSTAD (2002)	Una regolamentazione meno stringente ha un positivo e moderato effetto sugli IDE per le industrie inquinanti.
EDERINGTON, LEVISON e MINIER (2005)	Ricerche non hanno trovato un forte supporto all'ipotesi del <i>pollution haven</i> perché trattavano le leggi ambientali come una variabile esogena; quando esse sono trattate in maniera endogena, usando «variabili strumentali», i tre autori trovano effetti negativi, statisticamente significativi delle leggi ambientali sulle attività economiche.

Tab. 2 - Sintesi dei principali autori sull'ipotesi dei *pollution haven*.

Fonte: nostra elaborazione.

allora potrebbe essere più conveniente installare la stessa tecnologia per l'abbattimento dell'inquinamento del Paese con alti standard. La spiegazione sta nel fatto che i costi di smantellamento della tecnologia già installata potrebbero aver maggior peso rispetto ai benefici ottenuti risparmiando sui costi di abbattimento.

3. LA COMPETIZIONE INTERNAZIONALE PER GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE) E GLI EFFETTI SUGLI STANDARD AMBIENTALI

L'analisi sin'ora sviluppata ha cercato di constatare se gli investitori esteri migrano dai Paesi con alti standard ambientali, rilocalizzandosi in Paesi con bassi standard ambientali, creando di fatto dei *pollution haven*. Una domanda da porsi è se le differenze negli standard ambientali influiscono sulla allocazione degli investimenti esteri e fino a che punto ciò avviene. La letteratura teorica su questo punto, come abbiamo visto nel precedente paragrafo, non è molto ricca, mentre sono disponibili studi che esaminano gli effetti delle leggi ambientali sui flussi di investimento diretto estero (IDE) (COLE, 2000; WHEELER, 2001; KELLER e LEVINSON, 2002; XING e KOLSTAD, 2002; COLE e ELLIOT, 2005; DEAN, LOVELY e WANG, 2004; ZHANG e XIAOLAN, 2007).

La principale motivazione per cui vi sono riscontri empirici contro i *pollution haven*, è la piccola porzione dei costi totali (confrontati con i costi del lavoro e del capitale) rispetto ai costi ambientali; in tal caso, dunque, le leggi ambientali avranno un piccolo impatto sulle decisioni localizzative delle imprese. In realtà, i Paesi sviluppati e in via di sviluppo generalmente falliscono nel determinare il giusto prezzo del loro asset ambientale. Con una regolamentazione generalmente bassa, e costi ambientali rappresentanti solo una piccola frazione dei costi operativi, le preferenze localizzative saranno poco influenzate dagli standard ambientali. Se i costi ambientali fossero interamente internalizzati, il costo per conformarsi ai reali standard, che rispettano l'ambiente in maniera sostenibile, incrementerebbe significativamente. In queste circostanze, le variazioni nelle leggi ambientali diventerebbero un fattore più significativo nella scelta di un'impresa nell'investimento localizzativo.

In effetti, non c'è un forte riscontro che i flussi di IDE stiano dirigendosi completamente verso Stati con standard ambientali clementi. Se i *pollution haven* possono essere rintracciati tra i Paesi in via di sviluppo, ci dovremmo aspettare che la loro produzione e le loro esportazioni, diventino più inquinanti con il passare del tempo, man mano che le industrie migrano verso questi «rifugi». Però, quello che possiamo constatare (Fig. 1) è il forte aumento degli IDE in entrata nel mondo a partire dagli anni Novanta. Tenendo in separata considerazione i due picchi di massima registrati negli

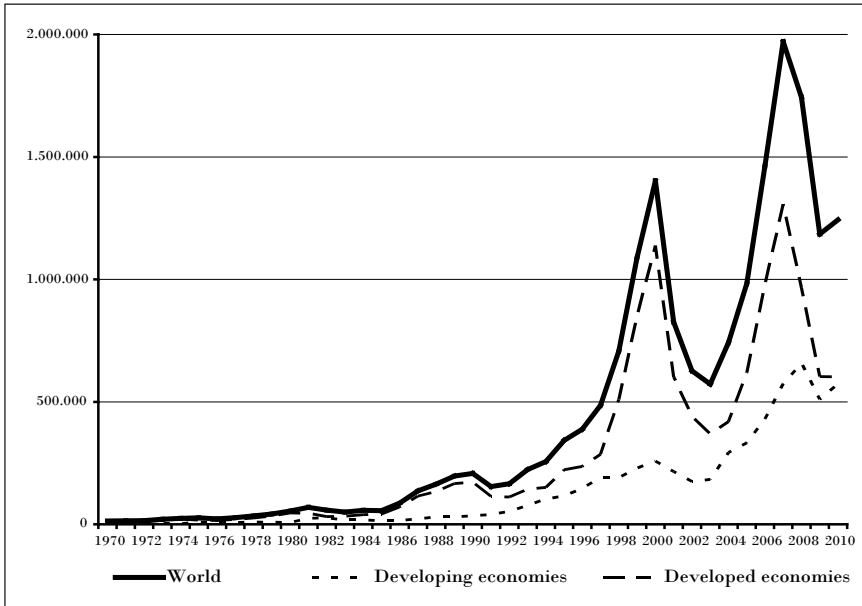


Fig. 1 - Flussi di Investimenti Diretti Esteri in entrata per tipologie di «economie» (in milioni di dollari, prezzi correnti).

Fonte: nostra elaborazione su dati UNCTAD.

anni 2000 e 2007, e analizzando gli IDE per tipologia di Paese (sviluppato e in via di sviluppo), ci accorgiamo che la quota di IDE nei Paesi in via di sviluppo aumenta costantemente rispetto a quella dei Paesi sviluppati, fino a raggiungere nel 2010 una parità intorno ai 600.000 milioni di dollari.

Inoltre, dalla Tab. 3 notiamo come negli ultimi trent'anni si sia modificata la composizione dei Paesi riceventi flussi di IDE.

Ad esclusione della prima posizione, in cui ci sono sempre stati gli Stati Uniti, si osserva che gli IDE si sono maggiormente dispersi, tanto che se nel 1980 erano sufficienti sei Paesi per inglobare il 75% degli IDE in entrata mondiali, nel 2010, per raggiungere la stessa quota, servivano 19 Paesi. Sempre nella Tab. 3 è stata associata ad ogni Paese la posizione (*rank*) secondo la graduatoria dell'*Environmental Performance Index* (EPI) del 2010. Quest'indice misura la qualità ambientale di un Paese attraverso la sintesi di diversi indicatori ambientali (aria, acqua, biodiversità, energia sostenibile, ecc.).

Possiamo vedere come tra i principali Paesi riceventi IDE, tra le prime posizioni per EPI vi è soltanto la Francia (settima posizione), invece, tutti i restanti Paesi si posizionano tra le posizioni medio/basse della graduatoria EPI che comprende 160 Paesi.

EPI 2010	2010	2000	1990	1980
60	United States	▲ United States	▲ United States	▲ United States
121	China	Germany	United Kingdom	United Kingdom
	– Hong Kong	United Kingdom	France	Canada
88	Belgium	Belgium	Spain	France
62	Brazil	Canada	Netherlands	Mexico
17	Germany	Netherlands	Australia	Netherlands
14	United Kingdom	Hong Kong	Belgium	Brazil
69	Russian Fed.	France	Canada	Australia
28	Singapore	China	Italy	Belgium
7	France	Spain	Singapore	Spain
50	Australia	Denmark	Switzerland	▼ Singapore
	– British Virgin Isl.	Brazil	▼ China	Malaysia
99	Saudi Arabia	Ireland	Hong Kong	Hong Kong
44	Ireland	Sweden		
123	India			
25	Spain			
46	Canada			
41	Luxembourg			
43	Mexico	▼		

▲
 ↓
 ▼ Quota del 75%

Tab. 3 - Comparazione degli IDE in entrata negli anni 1980, 1990, 2000, 2010 e il valore dell'EPI nel 2010.

Fonte: nostra elaborazione su dati UNCTAD e EPI.

Ciò sicuramente non ci permette di concludere che questi Paesi siano dei *pollution haven*, anche perché tra le due variabili prese in considerazione non esiste alcuna correlazione ($R^2=0,0097$), però può darci un'idea sullo stato della qualità ambientale dei Paesi maggiormente ricevitori di investimenti internazionali.

Infine, vi è da ricordare che un Paese può avere alti standard ambientali e leggi ambientali severissime, ma se non ci sono efficaci controlli sulle imprese, ovvero gli si dà la possibilità di inquinare liberamente (perché minacciato dalle *lobbies* industriali o per il timore di una rilocalizzazione di massa da parte delle imprese a discapito del livello occupazionale del Paese e perciò della sua economia) un Paese avrà una

buona ed efficiente regolamentazione a tutela dell'ambiente solamente in maniera teorica, senza un'efficace applicazione della stessa.

4. CONCLUSIONI

Come si è visto, il dibattito sui *pollution haven* si prolunga da tempo e ha forti appigli teorici, anche perché l'economia classica afferma l'esistenza sia della migrazione industriale che della corsa verso il basso delle leggi ambientali, in assenza di standard internazionali.

La prima letteratura esistente sull'argomento, però, non è univoca nell'appoggiare le ipotesi del *pollution haven* e *race to the bottom*. La maggior parte degli studi ci fornisce riscontri empirici che questo fenomeno, visto in un'ottica globale, non esiste. Però è da tenere in conto, che non tutti gli studi portano ad una conclusione ben definita; ci sono autori che non trovano un riscontro sistematico o abbastanza forte per trarre una conclusione, altri utilizzano dati incompleti. I dati che vengono usati per provare la migrazione delle industrie verso i Paesi in via di sviluppo derivano da analisi comparate dei costi sostenuti per conformarsi agli standard ambientali, ma questo tipo di informazione è fornito regolarmente soltanto dagli Stati Uniti.

La scelta di delocalizzare le produzioni non può essere ricondotta a meri vantaggi di costo legati a standard ambientali meno stringenti ma comporta valutazioni strategiche di più ampio respiro e, non ultimi, aspetti legati all'immagine dell'impresa presso i consumatori. Però non tutte le ricerche hanno una determinata fermezza nelle conclusioni sopra citate. Infatti, altri studi si dimostrano scettici sui modelli econometrici inerenti l'invalidità della migrazione industriale causata dagli eccessivi costi ambientali. In essi, vi è un alto livello di aggregazione settoriale dei dati, ed un alto grado di aleatorietà nell'affrontare in particolar modo la variabile che tende a misurare il peso monetario delle leggi ambientali. Però, gli studi più recenti riguardanti i *pollution haven* hanno un diverso approccio dal modello econometrico, i quali puntano a ricercare l'eventuale effetto delle leggi ambientali sugli IDE o sulle esportazioni sul singolo Paese o addirittura all'interno del Paese (Stato o Regione) (AKBOSTANCI, TUNÇ e TÜRÜT-ASIK, 2007; SPATAREANU, 2007; CAVE e BLOMQUIST, 2008; DAM e SCHOLTENS, 2008; KHEDER e ZUGRAVU, 2008; DEAN, LOVELY e WANG, 2009; WAGNER e TIMMINS, 2009). Questi ultimi studi, tendono a confermare l'influenza dei fattori ambientali sul commercio internazionale e raramente non trovano alcun riscontro per l'ipotesi del *pollution haven*.

Infine, occorre, piuttosto, vedere il collegamento spaziale tra le differenti fasi all'interno del processo produttivo, perché spesso questi hanno implicazioni diverse in termine di inquinamento. È proprio per

suddetto motivo sarebbe di ausilio per analizzare i diversi impatti un approccio più vicino a quello delle *Global Commodity Chain* (vedi gli approcci di Gereffi e Dicken).

Comunque, la risoluzione di questo dibattito ha significative implicazioni politiche. Se l'IDE ha un effetto negativo sugli standard ambientali allora un'efficace ed efficiente regolamentazione internazionale è necessaria.

BIBLIOGRAFIA

- AKBOSTANCI E., TUŇ I.G. e TÜRÜT-ASIK S., «Pollution haven hypothesis and the role of dirty industries in Turkey's exports», *Environment and Development Economics*, 12, 2007, pp. 297-322.
- ALBRECHT J., «Environmental policy and the inward investment position of Us dirty industries», *Intereconomics*, 33, 1998, n. 3, pp. 186-194.
- BARTIK T.J., «The effects of environmental regulation on business location in the United States», *Growth and Change* 19, 1988, n. 3, pp. 22-44.
- BAUMOL W. e OATES W., *The Theory of Environmental Policy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- BEERS C. e VAN DEN BERGH J.C.J.M., «An empirical multi-country analysis of the impact of environmental regulations on foreign trade flows», *Kyklos*, 50, 1997, pp. 29-46.
- BIRDSALL N. e WHEELER D., «Trade policy and industrial pollution in Latin America: Where are the pollution havens?», *Journal of Environment & Development*, 2, 1993, pp. 137-149.
- CAVE L.A. e BLOMQUIST G.C., «Environmental policy in the European Union: Fostering the development of pollution havens?», *Ecological Economics*, 65, 2008, n. 2, pp. 253-261.
- COLE M.A., «Air pollution and "dirty" industries: How and why does the composition of manufacturing output change with economic development?», *Environmental & Resource Economics*, 17, 2000, n. 1, pp. 109-123.
- COLE M.A. e ELLIOT R.J.R., «FDI and the capital intensity of "dirty" sectors: A missing piece of the pollution haven puzzle», *Review of Development Economics*, 9, 2005, n. 4, pp. 530-548.
- COPELAND B.R. e TAYLOR M.S., «North-South trade environment», *Quarterly Journal of Economics*, 109, 1994, n. 3, pp. 755-787.
- COPELAND B.R. e TAYLOR M.S., «Trade, growth, and the environment», *Journal of Economic Literature*, 42, 2004, pp. 7-71.
- DAM L. e SCHOLTENS B., «Environmental regulation and MNEs location: Does CSR matter?», *Ecological Economics*, 67, 2008, n. 1, pp. 55-65.
- DEAN J.M., *Trade and the Environment: A Survey of the Literature*, Working Papers, Policy Research, Background Paper for the World Development Report, World Bank, 1992.
- DEAN, J.M., LOVELY, M.E. e WANG, H., *Foreign Direct Investment and Pollution Havens: Evaluating the Evidence from China*, Working Paper of US International Trade Commission, 2004-01-B, 2004.
- DEAN J.M., LOVELY M.E. e WANG H., «Are foreign investors attracted to weak environmental regulations? Evaluating the evidence from China», *Journal of Development Economics*, 90, 2009, n. 1, pp. 1-13.
- EDERINGTON J., LEVISON A. e MINIER J., «Footloose and pollution-free», *The Review of Economics and Statistics*, 87, 2005, n. 1, pp. 92-99.

- ESKELAND G.S. e HARRISON A.E., *Moving to Greener Pasture? Multinationals and Pollution Hypothesis*, World Bank Policy Research Working Paper, n. 1744, 1997.
- GEREFFI G. e KORZENIEVIC M., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, 1994.
- GROSSMAN G.M e KRUEGER A.B., «Environmental impacts of a North American free trade agreement», in P. GARBER (a cura di), *The Us-Mexico Free Trade Agreement*, Cambridge, The MIT Press 1994.
- HETTIGE H., LUCAS R.E. e WHEELER D., *Economic Development, Environmental Regulation and the International Migration of Toxic Industrial Pollution: 1960-1988*, in P. LOW (a cura di), *International Trade and the Environment*, World Bank Discussion Papers n. 159, Washington DC, World Bank, 1992.
- JAFFE A.B., PETERSON S.R., PORTNEY P.R. e STAVINS R.N., «Environmental regulations and the competitiveness of US manufacturing: What does the evidence tell us?», *Journal of Economic Literature*, 33, 1995, n. 1, pp. 132-163.
- KALT J.P., «The impact of domestic environmental regulatory policies on U.S. international competitiveness», in A.M. SPENCE e H.A. HAZARD (a cura di), *International Competitiveness*, Cambridge, MA, Ballinger Publishing Company, 1988.
- KELLER W. e LEVISON A., «Pollution abatement costs and foreign direct investment to US States», *The Review of Economics & Statistics*, 84, 2002, n. 4, pp. 691-703.
- KHEDER S.B. e ZUGRAVU N., *The Pollution Haven Hypothesis: A Geographic Economy Model in a Comparative Study*, Fondazione ENI Enrico Mattei Working Paper, 73, 2008.
- LEONARD H.J., *Pollution and the Struggle for the World Product*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- LEVINSON A., «Environmental regulations and manufacturers location choices: evidence from the census of manufactures», *Journal of Public Economic*, 62, 1996, pp. 5-29.
- LOW P. e YEATS A., «Do dirty industries migrate?», in P. LOW (a cura di), *International Trade and the Environment*, World Bank Discussion Papers n. 159, Washington DC, World Bank, 1992.
- MANI M. e WHEELER D., *In Search of Pollution Havens? Dirty Industry in the World Economy 1960-1995*, Background document OECD Conference on FDI and the Environment, The Hague, 28-29 January 1999, Paris, OECD, 1997.
- MARKUSEN J.R., MOREY E.R. e OLEWILER N., «Competition in regional environmental policies when plant locations are endogenous», *Journal of Public Economics*, 56, 1995, n. 1, pp. 55-77.
- MCCUIRE M., «Regulation, factor rewards, and international trade», *Journal of Public Economics*, 17, 1982, pp. 335-355.
- NEUMAYER E., «Pollution havens: An analysis of policy options for dealing with an elusive phenomenon», *The Journal of Environment & Development*, 10, 2001, n. 2, pp. 147-177.
- OECD, *Foreign Direct Investment and the Environment. An Overview of the Literature*, Paper n. DAFFE/MAI(97)REV1, OECD, 1997.
- PETHIG R., «Pollution, welfare, and environmental policy in the theory of comparative advantage», *Journal of Environmental Economics and Management*, 2, 1976, pp. 160-169.
- ROBISON H.D., «Industrial pollution abatement: The impact on the balance of trades», *Canadian Journal of Economics*, 21, 1988, n. 1, pp. 187-199.
- ROCK M.T., «Pollution intensity of GDP and trade policy: Can the World Bank be wrong?», *World Development*, 24, 1996, pp. 471-479.
- SIEBERT H., «Environmental quality and the gains from trade», *Kyklos*, 30, 1977, pp. 657-673.
- SPATAREANU M., «Searching for pollution havens: The impact of environmental regulations on foreign direct investment», *The Journal of Environment Development*, 16, 2007, n. 2, pp. 161-182.

- TOBEY J.A., «The effects of domestic environmental policies on patterns of world trade: An empirical test», *Kyklos*, 43, 1990, n. 2, pp. 191-209.
- WAGNER U.J. e TIMMINS C.D., «Agglomeration effects in foreign direct investment and the pollution haven hypothesis», *Environmental and Resource Economics*, 43, 2009, n. 2, pp. 231-256.
- WHEELER D., *Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Pollution Developing Countries*, Washington DC, World Bank, 2001.
- WORLD BANK, *World Development Indicators*, Washington DC, World Bank, 1998.
- XING Y. e KOLSTAD C., «Do lax environmental regulations attract foreign investment?» *Environmental and Resource Economics*, 21, 2002, n. 1.
- ZHANG J. e XIAOLAN F., *Do Intra-Country Pollution Havens Exist? FDI and Environmental Regulations in China*, Working Paper, SLPTMD Department of International Development, University of Oxford, 2007.

RIASSUNTO – *Commercio internazionale e qualità ambientale* - Il commercio internazionale, secondo la teoria economica, è un meccanismo che permette il trasferimento di un bene o un servizio da un luogo dove i costi di produzione sono maggiori ad un altro dove i costi sarebbero minori. Dunque, il commercio internazionale – attraverso il sistema della delocalizzazione industriale e l'import-export di materie prime, semilavorati e prodotti finiti – ricopre un ruolo chiave. Il fattore ambientale, invece, entra nel ciclo di produzione attraverso la legislazione ambientale. Quest'ultima, se è implementata dai Paesi in maniera rigorosa e stringente, potrebbe influenzare i costi di produzione ed i profitti delle imprese, e di conseguenza i processi delocalizzazione, effettuati attraverso gli Investimenti Diretti Esteri. Si ritiene che, applicando bassi standard ambientali nei Paesi in via di sviluppo, questi potrebbero guadagnare un vantaggio nella produzione di beni inquinanti o beni che necessitano di un processo di produzione inquinante. Questo fenomeno è conosciuto come l'ipotesi del *pollution haven*. Nel presente lavoro si effettua un'analisi della letteratura sullo stato della ricerca sul tema qualità ambientale e commercio internazionale. In secondo luogo, si approfondisce la tematica esaminando le relazioni esistenti tra gli Investimenti Diretti Esteri e il recente *Environmental Performance Index* (EPI).

SUMMARY – *International trade and environmental quality* - The pollution haven hypothesis states that the industries that are highly pollution intensive, i.e. dirty industries, have been migrating from developed economies to the developing world. It is argued that the environmental concerns of the developed economies caused them to enact strict environmental regulations, which have increased the cost of production of the dirty industries at home. On the other hand, the developing countries with their low wages and lax environmental regulations have been attractive alternative producers in these sectors. Thus, developing countries provide pollution havens for dirty industries. In this paper we will try to analyze the literature about the status of research on international trade and environmental quality. Secondly, we will attempt to analyze this topic through the analysis of relationships between FDI, which is a crucial tool for measuring international trade and the recent Environmental Performance Index (EPI).

MARIATERESA GATTULLO*

ECONOMIA CIVILE E SVILUPPO TERRITORIALE

1. INTRODUZIONE

Economia, sviluppo, territorio: tre entità legate da sempre a doppio filo che nella storia della loro evoluzione, sembrano ora vivere ciascuna di vita propria, nettamente separate l'una dall'altra, ora essere interrelate in maniera imprescindibile. Proprio la mancata o parziale lettura dei legami tra questi tre aspetti dell'organizzazione dell'uomo nel tempo e nello spazio ha condotto alla nascita di quel caleidoscopio di squilibri osservabili a tutti i livelli della scala spaziale.

Accanto ai disvalori più evidenti, manifestati nel corso dei secoli dalle diverse crisi epocali – sociali, demografiche, economiche e finanziarie – e legati a forme esasperate di «egoismo socio-spaziale», si è palesato nel tempo un ulteriore aspetto di frammentazione dei legami connessi alla vita delle collettività dei Paesi economicamente evoluti. In questi ultimi, l'ordine sociale si è fondato su due istituzioni principali: lo Stato, a cui è stato affidato il potere politico e a cui è stato attribuito anche il compito di garantire la «giustizia socio-spaziale»; il mercato, «restrittivamente inteso come luogo in cui gli agenti economici sono mossi all'azione unicamente dal perseguimento del solo interesse personale» (ZAMAGNI, 2007, p. 61). In questa dinamica dicotomica, la società civile è stata considerata come una sorta di sfondo inattivo sul quale tali soggetti hanno posto in essere le loro azioni.

Nell'ultimo trentennio, però, proprio la società civile ha mostrato un nuovo volto e ha dato vita ad una serie di forme di organizzazione «dal

* Dipartimento di Scienze economiche e metodi matematici dell'Università degli Studi di Bari.

basso», che hanno spinto verso la rilettura dell'economia e verso la proposta di un nuovo paradigma: l'Economia civile. Si tratta di un'interessante prospettiva che pone in rilievo come «qualunque discorso sul successo e la crisi di una comunità locale o di una società significa, in qualche misura, affrontare pesanti interrogativi sulla felicità umana» (GIACCARIA, 1999, p. 27).

2. QUANDO I «FATTI DISOBBEDISCONO ALLA TEORIA»...

Dopo la rivoluzione industriale, il positivismo e la dominanza del paradigma Neoclassico, le teorie dello sviluppo equilibrato e la smithiana «mano invisibile del mercato», saranno i protagonisti indiscussi di un cambiamento epocale i cui effetti negativi sull'uso di spazio e risorse, e sul bene comune, potranno essere letti solo a distanza di due secoli.

«La società ideale, su questo piano, sarebbe quella in cui esisterebbe in ogni tempo un'allocatione ottima delle risorse» però, questa teoria «soffre della mancanza di una riflessione profonda sul comportamento dell'uomo e sulle dinamiche sociali». Tuttavia, per circa due secoli, nei Paesi occidentali «l'opinione sarà interamente soggiogata dal mito della crescita, del profitto, della ricerca dell'uguaglianza materiale (“The more equal the better”) e più tardi del prodotto nazionale lordo (PNL)» (BAILLY, 1982, p. 81).

In questa cornice teorica, si definisce quella separazione «funzionale» tra gli attori coinvolti nei processi che strutturano l'economia di mercato la quale determinerà un mutamento della natura delle relazioni umane stabilendo un netto confine tra (cfr. BRUNI, 2010): a) la società civile, portatrice di bisogni; b) lo Stato a cui affidare quelle funzioni che il mercato non è in grado di svolgere; c) l'imprenditore vero motore dell'attività economica. In questo contesto, il mercato assume sempre più il ruolo di grande Mediatore che cambia la natura dei «rapporti interpersonali e la vita in comune»: diventa «una vera e propria cultura, un *ethos*, cioè un costume o uno stile che avvolge e informa di sé l'intera vita in comune» (*ibid.*, p. VIII).

Negli anni Settanta del XX secolo, tale equilibrio apparentemente perfetto mostra una serie di limiti sostanziali e, da una parte si fa strada l'idea che lo sviluppo presenti una dimensione sociologica (BAILLY, 1982); dall'altra si introduce il concetto di sviluppo territoriale polarizzato e squilibrato con la conseguenza che, nell'economia capitalista e di mercato, non può esistere la redistribuzione spontanea dei livelli di sviluppo materiale e immateriale, ma sono necessari interventi di riequilibrio da parte dell'operatore pubblico. Tale visione contribuirà a stabilire quel confine profondo nell'organizzazione spaziale di Stato, economia e società, originando forme di organizzazione del territorio che si muoveranno spesso su piani paralleli (BRUNI e ZAMAGNI, 2004).

Nel 1973 le analisi socioeconomiche conseguenti lo shock petrolifero, fanno emergere la così detta «Terza Italia», una grande sorpresa che evidenzia una palese disobbedienza dei fatti ai comandi della teoria economica. «Per eliminare la sorpresa occorreva [...] riconoscere l'insufficienza di una teoria puramente economica di fronte a fenomeni complessi, che richiedono un approccio multidisciplinare [...]. Infatti quell'autonomia del "locale" che coglieva impreparati gli economisti era già da tempo riconosciuta e indagata sul piano teorico in altri settori delle scienze umane» (DEMATTEIS, 1994, p. 10).

Da questo momento in poi, si cominciano a legittimare nuove forme di sviluppo, fondate su processi storico culturali di lunga durata e sulle relazioni di tipo sistemico tra economia, società, cultura e territorio. Restano, però, in sospenso buona parte degli interrogativi sulla felicità umana, anche se le scienze economiche continuano ad assegnare un ruolo preponderante alla creazione di ricchezza materiale, lasciando agli individui il compito di trasformare il benessere materiale in benessere esistenziale. A tale visione si oppongono punti di vista portatori di una concezione maggiormente socializzata dell'individuo, dove il perseguimento del benessere è un'impresa di tipo essenzialmente sociale, in cui le motivazioni culturali, etiche e sentimentali incidono quanto quelle economiche (GIACCARIA, 1999, p. 27).

Alla fine del XX secolo, da tale «concezione maggiormente socializzata dell'individuo» prendono corpo nuove forme di organizzazione «dal basso», nate e gestite dalla società civile, che puntano a soddisfare bisogni materiali e immateriali della collettività partendo dal presupposto che «non basta produrre beni, anche se necessario: condizione per il buon funzionamento di un sistema economico è la creazione del bene» (BAGGIO, 2005, pp. 6-7): un numero sempre più ampio di bisogni è soddisfatto, direttamente o indirettamente, da attori inclusi in un ambito dell'economia che prende il nome di «Terzo settore». Etichettati come soggetti non orientati al profitto, questi ultimi si sono posti nel panorama della vita economico-sociale-territoriale come quel collegamento mancante tra Stato, mercato e società civile: essi costituiscono la risposta ad istanze presenti nella collettività che né lo Stato, né il mercato sono stati in grado di soddisfare (BRUNI, 2009). La loro peculiarità, consiste nell'operare avendo come fine il «bene comune» e rispondendo ad una prospettiva teorica «nuova», con antiche radici, rappresentata dall'Economia civile.

3. L'ECONOMIA CIVILE: UN TRATTO DEL *MILIEU* CULTURALE ITALIANO

Come spesso accade nelle scienze sociali quando compaiono nuove manifestazioni non includibili in categorie teoriche già strutturate, le

differenti espressioni che possono ricondursi al paradigma dell'Economia civile per lungo tempo sono state classificate come «Terzo settore», o settore *non profit*, a voler indicare quella parte emergente dell'economia, che non rientrava negli schemi già esistenti e che potremmo definire come un'ulteriore «disobbedienza dei fatti alla teoria» (cfr. par. 2).

L'Economia civile è entrata nel immaginario collettivo con significati «plurimi, spesso confliggenti» c'è chi pensa che si tratti di un sinonimo di economia sociale e chi invece ritiene che l'Economia civile non sia che un modo diverso di chiamare l'economia privata o di tipo capitalistico. Vi sono poi coloro che la identificano con il variegato mondo delle organizzazioni non profit e con il terzo settore e addirittura coloro che vedono l'Economia civile come una sorta di «cavallo di Troia» utilizzato per minare il welfare State. Fraintendimenti del genere non solo rendono disagevole il processo di dialogo tra chi è portatore di visioni legittimamente diverse del mondo; quel che è più grave è che la non conoscenza dei termini in questione, anziché indurre ad una saggia umiltà intellettuale, finisce sovente per alimentarne i pregiudizi ideologici e col giustificarne chiusure settarie (BRUNI e ZAMAGNI, 2004, p. 13 e 2009, p. 5)

L'Economia civile ha le sue radici nel *milieu* culturale dell'Umanesimo civile e dell'Illuminismo italiano del Settecento, in particolare nella scuola napoletana di economia guidata da Antonio Genovesi. In maniera restrittiva, possiamo dire che l'Economia civile è una prospettiva culturale, tuttavia alla luce dell'evoluzione dei fenomeni ad essa riconducibili, possiamo ritenere che sia un paradigma che propone una visione umanizzata del capitalismo incentrata su un nuovo modo di organizzare la vita economica e su inusitati scopi cui orientare le strutture produttive, il profitto e i fini delle istituzioni (BRUNI, 2006a, 2010).

Principio costitutivo e fondativo dell'Economia civile è la «reciprocità», il suo fine è «il bene comune». «La reciprocità va tenuta distinta dal puro altruismo o dalla filantropia che si esprimono in trasferimenti isolati e unidirezionali. [...] Si colloca in una posizione intermedia tra lo scambio di equivalenti e il puro altruismo» e pone in primo piano l'importanza della relazione tra persone poiché essa mette in gioco non solo il dare e/o l'avere, ma anche l'essere (ZAMAGNI, 2007, pp. 66-67). Essenza della reciprocità è la «razionalità del "noi"» (BRUNI, 2006b, p.12) in base alla quale ciascun soggetto agisce nella consapevolezza che la propria azione fa parte di un'azione che si può chiamare nostra e, quando ricerca il proprio interesse, si propone di essere utile anche agli altri (cfr. BRUNI, 2006a, 2010).

Il «bene comune» è un bene legato al «vivere sociale», è la conseguenza della natura stessa dell'uomo che si realizza pienamente e soddisfa *in toto* i suoi bisogni solo se vive in relazione con gli altri (BAILLY, 1982). Esso è un bene che deriva dall'imprescindibile legame che abbiamo

l'un l'altro, a qualunque livello della scala spaziale: è «la ragion d'essere della formazione e conservazione di un corpo sociale [...]. La responsabilità verso il bene comune è il valore necessario per consentire la conciliazione degli interessi particolari, che si presentano molteplici e diffusi nelle odierne società complesse» poiché è il bene comune che statuisce «un'indissolubile correlazione» tra la dimensione personale e la dimensione sociale dell'uomo (LO PRESTI, 2009, pp. 80-82).

«Il bene comune non va confuso né con la somma dei beni privati né con il bene pubblico. Nel bene comune, il vantaggio che ciascuno trae per il fatto di far parte di una comunità non può essere scisso dal vantaggio che gli altri pure ne traggono». In pratica, nella ricerca del bene comune «l'interesse di ognuno si realizza assieme a quello degli altri, non già contro (come accade per il bene privato) né a prescindere dall'interesse degli altri (come succede con il bene pubblico)» (ZAMAGNI, 2007, p. 12).

L'Economia civile pone anche una fondamentale attenzione verso una particolare categoria di «risorse immateriali» (cfr. MARINI, 2000): i beni relazionali. Questi ultimi, definiti come un terzo genere rispetto ai tradizionali beni economici pubblici e privati, rappresentano «quelle dimensioni delle relazioni che non possono essere né prodotte né consumate da un solo individuo, perché dipendono dalle modalità di relazione con gli altri e possono essere goduti solo se condivisi nella reciprocità» (BRUNI, 2006a, p. 81). «Nei beni relazionali è la relazione in sé a costituire il bene economico» (BRUNI e ZAMAGNI, 2004, p. 271). Ciò che differenzia i beni relazionali dagli altri beni è la «motivazione intrinseca» dei soggetti e la non strumentalità della relazione. Questa idea però richiama e rivaluta un altro principio: quello di gratuità: «tutte le volte che un comportamento è posto in essere per *motivazioni intrinseche* e non *primariamente* per un obiettivo esterno al comportamento stesso abbiamo a che fare con la gratuità» (BRUNI, 2006a, p. 38).

Ciò spiegherebbe perché l'Economia civile sia stata omologata e identificata con organizzazioni assistenziali, con fini mutualistici e sociali (incluse per lo più nel Terzo settore). Senza dubbio, si tratta di enti che ne ricalcano appieno i dettami, ma accanto a questi vi sono molte forme di organizzazione che si potrebbero elencare. Tali forme possono essere *no profit* o *for profit*, ma in quest'ultimo caso, il profitto rappresenta un vincolo di efficienza dell'impresa il cui fine ultimo restano la reciprocità e il bene comune.

4. ECONOMIA CIVILE: UN PERCORSO PER LA (RI)COMPOSIZIONE DEL TERRITORIO

Per oltre due secoli, l'economia non ha fatto altro che esasperare la dimensione del singolo nella lettura del mondo. Tale dimensione, ha

trovato nel mercato la sua espressione più praticabile (cfr. par. 2) e lo ha reso un vero e proprio *ethos* che ha trasformato lo scambio utilitaristico in unica ed esclusiva motivazione delle azioni umane e la massimizzazione del proprio interesse nell'unica ragione per porre in essere azioni e relazioni che, divenute esercizio di potere, hanno privilegiato nei territori e nelle comunità la dinamica dissimmetrica e gerarchica (RAFFESTIN, 1981).

Nel frattempo, l'Economia civile è divenuta un «fiume carsico» (BRUNI, 2010) che è andato a costituire un «potenziale endogeno» del territorio, quello legato ad un principio dimenticato: il principio di fraternità. «L'umanesimo anglosassone di mercato, quello che domina la globalizzazione [...] ha certamente reso gli uomini più liberi e più uguali (*liberté, égalité*)» (BRUNI, 2009, p. 9), ma ha sacrificato la fraternità e l'ha esclusa dalla costruzione, spontanea e/o pianificata, di comunità e territori (globali e locali). La reciprocità introduce nell'ambito dell'economia e dello sviluppo il «principio di fraternità», il suo fine «è quello di tradurre in pratica la cultura della fraternità» (ZAMAGNI, 2007, p. 8).

«Paradossalmente, [...], nella logica dell'economia generalizzata che caratterizza gli attuali processi sociali, in cui tutte le risorse servono da supporto alla competizione globale, emergono nuovi soggetti e nuove pratiche sociali che, pur nella loro ambiguità, mettono in gioco risorse di *reciprocità*, di *identità*, di *fiducia* e di *solidarietà*, risorse sottratte alle regole invadenti dell'economia e che derivano da quelle "tracce" in cui, [...], si è attualmente dissolto il concetto di comunità» (GOVERNA, 2000, p. 14).

Le manifestazioni legate all'Economia civile hanno avviato un processo di (ri)costruzione del territorio «dal basso» andando proprio ad «identificare (*tali*) risorse, capacità nascoste disperse o male utilizzate» (HIRSHMAN, 1968, p. 5). Queste si annidavano nella pieghe del territorio come una «dotazione» a cui gli attori stanno «attribuendo valore» in un momento di profonda crisi del sistema economico (crisi antropologia e relazionale) in cui, come sottolinea BRUNI (2009), ciò che è puramente strumentale e contrattuale non è più sufficiente a garantire il benessere e la sostenibilità.

«Ne consegue [...] che a livello locale questa componente del tessuto economico-produttivo è in grado di incidere su livelli di sviluppo del territorio o, quantomeno, di concorrere alla sua definizione» (POLLICE, 2009, p. 587) poiché rappresenta un tentativo di controllo di uno spazio sfuggito alle logiche del mero «profitto per il profitto», la risposta a «segnali pubblicamente disponibili ma non soddisfatti» (BRUNI, 2009). La ricerca di tali attori «sintagmatici» punta sulle «relazioni simmetriche» poiché queste impediscono «la crescita di una struttura o organizzazione a detrimento di un'altra» (RAFFESTIN, 1981, p. 48).

La partita dell'Economia civile si gioca dunque tutta sul territorio inteso come «progetto sociale condiviso» e «luogo di tutte le relazioni»

(*ibidem*) e parte dalla «scala locale» «che permette le interazioni tipiche della prossimità fisica: relazioni *face-to-face*, fiducia, reciprocità, ecc.» (DEMATTEIS, 2001, p. 17). Ma come? La parola chiave è «territorialità»: un «mezzo per avere relazioni fruttuose con gli altri [...]. Una territorialità attiva come fonte (*prima*) dell'innovazione (*culturale in questo caso*), (*poi*) della creazione di valore e dello sviluppo: tutte cose che da sempre si generano nella territorializzazione» (*ibid.*, pp. 13-14, il corsivo è nostro). Queste, dal «basso», possono divenire modello per gli altri livelli della scala spaziale, poiché i soggetti dell'Economia civile si pongono come «mediatori transcolari» di un nuovo progetto culturale. Essi, di fatto, producono sia segni materiali localizzati, sia nuovi valori riconosciuti e condivisi, che in un sistema di relazioni sociali acquistano significato di beni (DEMATTEIS, 1998). Infatti, l'Economia civile non rappresenta solo «un processo di crescita di un settore produttivo o di un'aggregazione locale di imprese», ma propone «un processo di sviluppo territoriale, basato sulla valorizzazione sostenibile di risorse materiali e immateriali presenti in un certo territorio, che coinvolgono la sfera sociale e culturale e le capacità di autorganizzazione dei soggetti» (DEMATTEIS e GOVERNA, 2005, pp. 15-16).

BIBLIOGRAFIA

- BAGGIO A.M., *Etica ed economia. Verso un paradigma di fraternità*, Roma, Città Nuova, 2005.
- BAILLY A., *Geografia del benessere*, Torino, Unicopli, 1982.
- BRUNI L., *Il prezzo della gratuità*, Roma, Città Nuova, 2006a.
- BRUNI L., *Reciprocità*, Milano, Mondadori, 2006b.
- BRUNI L., *L'impresa civile. Una via italiana all'economia di mercato*, Milano, EGEA, 2009.
- BRUNI L., *L'ethos del mercato. Un'introduzione ai fondamenti antropologici e relazionali dell'economia*, Milano, Mondadori, 2010.
- BRUNI L. e ZAMAGNI S., *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Bologna, il Mulino, 2004.
- BRUNI L. e ZAMAGNI S. (a cura di), *Dizionario di Economia civile*, Roma, Città Nuova, 2009.
- DEMATTEIS G., «Possibilità e limiti dello sviluppo locale», *Sviluppo Locale*, I, 1994, pp. 10-30.
- DEMATTEIS G., «Non basta una forte identità la città vive solo se è un nodo», 1998, <http://www.fub.it/telema>.
- DEMATTEIS G., «Per una geografia della territorialità attiva e dei valori territoriali», in P. BONORA (a cura di), *SLoT Quaderno 1*, Baskerville, Bologna, 2001, pp. 11-30.
- DEMATTEIS G. e GOVERNA F. (a cura di), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*, Milano, Angeli, 2005.
- GIACCARIA P., *Competitività e sviluppo locale. Produrre valore a Torino*, Milano, Angeli, 1999.
- GOVERNA F., «Territorio e sviluppo locale. Temi per la discussione», in F. GOVERNA (a cura di), *Territorio e sviluppo locale. Teorie, metodi, esperienze*, Politecnico di Torino, DITER, Working Paper n. 15, 2000, pp. 7-18.

- HIRSHMAN A.O., *La strategia dello sviluppo economico*, Firenze, La Nuova Italia, 1968.
- LO PRESTI A., «Bene comune», in L. BRUNI e S. ZAMAGNI (a cura di), *Dizionario di Economia civile*, Roma, Città Nuova, 2009, pp. 80-89.
- MARINI M. (a cura di), *Le risorse immateriali*, Roma, Carocci, 2000.
- POLLICE F., «L'Economia civile nei processi di strutturazione del territorio», *Bollettino della Società Geografica Italiana*, 2, 2009, n. 8, pp. 587-600.
- RAFFESTIN C., *Per una geografia del potere*, Torino, Unicopli, 1981.
- ZAMAGNI S., *L'economia del bene comune*, Roma, Città Nuova, 2007.

RIASSUNTO – *Economia civile e sviluppo territoriale* - L'Economia civile, propone è una visione dell'economia e del mercato fondata sulla revisione sostanziale dell'idea di «bene comune» e sulla umanizzazione dell'economia e dei mercati. Incentrata sui principi di reciprocità e solidarietà, ha dato vita ad una serie di forme di organizzazione economico-sociale che meritano di essere approfondite e confrontate con quelli tradizionali proprie dello sviluppo locale.

SUMMARY – *Civil economy and territorial development* - The Civil Economy is based on the idea of economy and market founded on «common good» and humanization. Focusing on the principles of reciprocity, civil economy has created new forms of social and economic organization that deserve to be studied and compared with those of the «traditional» local development studies.

Sessione 9

METODOLOGIE E STRUMENTI DELLA GEOECONOMIA

FILIPPO CELATA*

CONOSCENZA, APPRENDIMENTO E ORGANIZZAZIONE SPAZIALE DELLE RETI DI IMPRESE

1. CONOSCENZE TACITE, RADICAMENTO TERRITORIALE E SISTEMI LOCALI DI PRODUZIONE

Il sistema economico contemporaneo, prima ancora che alla produzione di beni, è finalizzato alla creazione di conoscenze. L'enfasi sul ruolo della conoscenza negli studi di geografia economica, negli ultimi trent'anni, va al di là dell'esigenza di comprendere il processo innovativo e ha consentito di rileggere interamente le dinamiche di sviluppo regionale e di organizzazione spaziale della produzione.

Indicativa, in questo senso, è la vasta letteratura sui distretti industriali marshalliani e sui cluster. Per spiegare la persistente importanza della prossimità, in un contesto di esasperata globalizzazione, l'analisi geografica ha ricorso spesso al concetto di radicamento (GRANOVETTER, 1985). L'agire economico non è solo vincolato o facilitato dal contesto sociale e culturale più ampio, ma è da questo indistinguibile perché radicato in reti concrete e reali di relazioni sociali interpersonali. L'espressione delle potenzialità individuali, così come la competitività delle imprese, dipende da reticoli di contatti sociali.

La geografia istituzionalista, negli anni Novanta, re-interpreta il concetto in termini di «radicamento territoriale». L'apprendimento, come qualsiasi altra forma di scambio, richiede una qualche forma di relazione ed è quindi radicato negli specifici luoghi nei quali l'interazione

* Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

sociale è fisicamente possibile. La scala locale, quindi, rimane cruciale perché è la scala della socializzazione, dell'esperienza diretta, dell'osservazione.

Le conoscenze tacite, in particolare, non sono codificabili, non possono cioè essere tradotte in un linguaggio sintetico e non possono essere trasmesse, nonostante il miglioramento dei sistemi di comunicazione. «Possiamo conoscere più di quello che riusciamo a dire» (POLANYI M., 1967, p. 136). I processi di apprendimento sono quindi favoriti dalla compresenza e dall'imitazione reciproca. Oltre che all'interno delle imprese, le conoscenze necessarie a particolari produzioni si radicano in specifici luoghi. In un contesto tecnologico che facilita le comunicazioni a distanza, l'importanza della conoscenza tacita, piuttosto che diminuire, si accresce. Le informazioni banali, non riservate e ricorsive possono anche essere oggetto di conversazioni telefoniche o scambi di corrispondenza. Le informazioni sensibili, irregolari, proprietarie e non standardizzate, che sono precisamente le informazioni di maggior valore ai fini del processo produttivo e innovativo, richiedono necessariamente un contatto faccia a faccia (STORPER e VENABLES, 2003). La prossimità di attività simili o collegate determina in particolare aree specializzate e competitive, come i sistemi locali di imprese, un'alta densità di potenziali trasmettitori e riceventi, generando quello che Storper e Venables (*ibidem*) definiscono «vespaio» (*buzz*). La frequenza di incontri organizzati o casuali, il passaparola e altre occasioni più o meno formali di incontro, facilita la circolazione di conoscenze (GRABHER, 2002). Gli attori possono allo stesso tempo contribuire e beneficiare di questa particolare atmosfera industriale semplicemente «stando lì» (GERTLER, 1995).

La natura contestuale della conoscenza e dei processi di apprendimento, quindi, testimonia l'importanza della localizzazione d'impresa e della prossimità geografica. Il carattere parzialmente tacito del sapere, e la possibilità di trasmetterlo mediante relazioni non codificate, è una delle chiavi che spiegano la relazione tra imprese e territorio.

Il radicamento territoriale dell'agire economico assume una rilevanza strategica nell'epoca del post-fordismo e della specializzazione flessibile, laddove le imprese si trovano immerse in un contesto tecnologico e di mercato che diminuisce i vantaggi dell'internalizzazione favorendo un esteso decentramento produttivo (PIORE e SABEL, 1984).

Il ruolo delle conoscenze (tacite) è fondamentale per stabilire quali attività o parti del processo produttivo possano essere efficacemente e convenientemente esternalizzate, e quali invece debbano rimanere all'interno dei confini organizzativi dell'impresa. Tale scelta è in genere ricondotta ad un problema di costi di transazione (WILLIAMSON, 1981). Qualsiasi esternalizzazione implica problemi di natura tecnica, strategica e organizzativa. Per questo motivo, per la teoria dei costi di transazione,

le sub-forniture riguarderanno prevalentemente componenti standardizzate della produzione. Le imprese non esternalizzeranno le fasi di produzione per le quali hanno sviluppato conoscenze specifiche, perché altrimenti dovrebbero trasmettere all'impresa esterna non solo l'ordine per un particolare tipo di merce, ma anche le conoscenze necessarie per produrla; ammesso che ciò gli convenga, non è semplice.

L'analisi empirica, tuttavia, ha rilevato un'ampia varietà di situazioni nelle quali per l'impresa sarà conveniente ricorrere all'esternalizzazione anche nel caso di componenti non standardizzate e specifiche. Dalla prospettiva degli studi sulle *capacità di apprendimento* dell'impresa (PENROSE, 1995), per esempio, l'elevata specificità delle forniture richieste, piuttosto che limitare il ricorso a forme di esternalizzazione, può favorire il decentramento produttivo. In questi casi, infatti, l'apprendimento richiesto per sviluppare determinati segmenti della catena del valore può risultare difficile, costoso o impossibile. Queste imprese devono ricorrere comunque a fornitori esterni, indipendentemente dall'esistenza di eventuali economie di scala o di scopo che renderebbero conveniente svolgere la produzione *in house* (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005, p. 9).

In questo caso si determinano tuttavia problemi di coordinamento ancora più rilevanti e la prossimità geografica tra acquirente e fornitore, come la formazione di distretti industriali specializzati, è una delle possibili modalità per abbassare i costi di transazione. Le logiche dell'esternalizzazione, in altre parole, sono uno dei motivi che spiegano sia la formazione che la competitività dei sistemi locali di imprese.

Un primo problema, in questo quadro, è che l'osservazione empirica ha mostrato come i sistemi locali di imprese non siano necessariamente caratterizzati da dense relazioni input-output. Quello che conta, sono piuttosto le relazioni «non di mercato» (*untraded interdependencies*) come gli scambi informali di conoscenze, piuttosto che le relazioni di mercato implicite nel rapporto cliente-fornitore (STORPER, 1995).

Il secondo problema è che i sistemi locali caratterizzati da dense relazioni di prossimità sono soltanto nodi, sebbene cruciali, all'interno di reti molto più lunghe costruite anch'esse allo scopo di rendere le relazioni di produzione più stabili, affidabili ed efficaci. In un'economia globale le relazioni di produzione si estendono ben al di là dei limiti imposti dalla compresenza geografica o dalla teoria dei costi di transazione.

È necessario, per questo, una teoria più complessa sulla spazialità delle relazioni esterne delle imprese, che consenta di rileggere il problema dei trasferimenti di conoscenza in un'ottica più ampia, e nell'ambito della quale la formazione di sistemi locali di produzione sia solo una possibilità all'interno di una casistica più ampia. Nelle prossime pagine si offriranno alcuni spunti a questo riguardo, riflettendo in particolare sul contributo

di due distinte linee di indagine: la teoria delle reti transnazionali di produzione, e i concetti di prossimità relazionale e di radicamento relazionale.

2. CONOSCENZA E ORGANIZZAZIONE DELLE RETI TRANSAZIONALI DI PRODUZIONE

L'approccio delle *global commodity chain* (GEREFFI e KORZENIEVIC, 1994), anche nella sua variante «geografica» dei cosiddetti *global production network* (DICKEN *et al.*, 2001), ha acquisito una discreta rilevanza negli ultimi anni, perché consente di interpretare la crescente complessità e estensione geografica delle reti di produzione in un'ottica relazionale.

Assistiamo negli ultimi decenni, secondo alcuni, all'emergere di una «ancora più nuova» divisione internazionale del lavoro, caratterizzata dall'esteso ricorso a forme di esternalizzazione, sub-fornitura e *outsourcing* internazionale (COFFEY, 1996). La *governance* delle reti transnazionali di produzione, più in generale, implica differenti modalità relazionali. La rete può essere decentrata o centralizzata, di tipo gerarchico, eterarchico o policentrico. Ciascun nodo della catena sarà caratterizzato da un differente *regime di mercato* di tipo concorrenziale, oligopolistico, ecc.

Il regime di mercato, in particolare, risulta cruciale. Le imprese leader, infatti, cercheranno di agire in segmenti di mercato caratterizzati da un minor grado di concorrenza, attraverso l'introduzione e il rafforzamento di barriere all'entrata, e finiranno in questo modo per controllare l'intero processo produttivo. Le imprese che non possono godere di queste barriere all'entrata saranno invece più piccole, subordinate alle imprese più grandi e maggiormente disperse geograficamente.

Esistono due modalità principali attraverso le quali le imprese possono acquisire potere di mercato: attraverso il marchio, oppure introducendo sempre nuove innovazioni. Ne derivano, inizialmente, due macro-tipologie generali di catene di produzione. Quelle *guidate dal produttore*, dove i beni prodotti sono ad alto contenuto tecnologico, sono dominate da poche grandi imprese e relativamente più concentrate, sia in termini organizzativi che spaziali. Le grandi imprese produttrici esternalizzeranno solo alcune parti del processo produttivo maggiormente standardizzate e a più alta intensità di lavoro.

Le catene di produzione *guidate dal consumatore*, invece, riguardano settori maturi e di industria leggera che, a ben vedere, sono proprio le specializzazioni prevalenti nei distretti industriali marshalliani. In questi casi la tecnologia è standardizzata ma conta soprattutto l'innovazione di prodotto, il design e sempre di più, negli ultimi anni, la distribuzione commerciale. Questi sistemi sono maggiormente complessi e dispersi, anche se sono dominati da grandi produttori di marca o da

grandi imprese di commercializzazione e di distribuzione. Si tratta di mercati concorrenziali con scarse barriere all'entrata e basse economie di scala; le imprese leader perseguono quindi un esteso decentramento produttivo e hanno relazioni di lunga distanza con una vasta gamma di sub-fornitori. In alcuni casi non svolgono nessuna attività produttiva divenendo, come avviene sempre più spesso, «industrie senza stabilimenti» (GEREFFI, 1999, p. 2).

La distinzione tra catene guidate dal produttore e catene guidate dal consumatore è in realtà semplicistica, ed è solo un primo passo per comprendere la varietà di soluzioni organizzative disponibili. L'analisi empirica ha messo in evidenza tipologie di catene di prodotto caratterizzate da diverse combinazioni intermedie tra il coordinamento gerarchico tipico della grande impresa integrata e il generico ricorso al mercato: l'alternativa, cioè, tra «fare» e «comprare». Nel primo caso (fare) le specifiche di prodotto non possono essere codificate, i prodotti sono complessi e non sono disponibili fornitori specializzati. Nel secondo caso (comprare), le relazioni esterne dell'impresa sono episodiche o caratterizzate da frequenti cambiamenti dei fornitori e dei partner; le informazioni necessarie alla transazione sono codificabili e le forniture semplici e standardizzate.

Esistono tuttavia altre tipologie relazionali (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005). La teoria dei costi di transazione, per esempio, fa riferimento a *catene di valore «captive»*, nelle quali i fornitori sono di piccola dimensione e subordinati ad acquirenti più grandi che hanno un'elevata capacità di controllo e di coordinamento. L'impresa richiede forniture specifiche, anche se semplici, e deve trasferire all'impresa fornitrice informazioni altrettanto specifiche e preziose. Dovrà quindi «catturare» il fornitore sulla base di un rapporto di subordinazione e di esclusività.

Il caso dei sistemi locali di imprese, invece, è riconducibile a quello delle *catene di valore relazionali*. Le forniture richieste sono specifiche e implicano frequenti scambi di informazioni non codificabili e proprietarie. La prossimità geografica, la fiducia, la comune appartenenza ad un sistema locale di imprese, così come legami di tipo amicale, parentale, etnico che sono tipiche dei distretti industrial marshalliani, possono essere importanti per ridurre i costi di transazione e consentire il ricorso a fornitori esterni.

Ma possono esserci anche casi diversi. Nel caso delle *catene di valore modulari*, per esempio, le forniture sono specifiche, ma anche complesse e *knowledge-intensive*. Le relazioni cliente-fornitore sono quindi di tipo orizzontale, implicano problemi relativi alla tutela della conoscenze e, più in generale, rilevanti problemi di coordinamento. Tali problemi sono risolti, appunto, dalla natura modulare della fornitura, che riguarda in questi casi intere componenti (o moduli) del bene finale,

riducendo i problemi relativi al trasferimento di informazioni complesse e proprietarie.

Le differenti modalità di *governance* dipendono quindi, in questo schema, da alcune variabili chiave – come la complessità delle forniture richieste, la possibilità di codificare le informazioni connesse alla transazione e la disponibilità di fornitori con conoscenze specifiche – che a ben vedere hanno molto a che fare con la gestione della conoscenza e dei processi di apprendimento.

Le relazioni tra imprese, inoltre, possono essere di tipo gerarchico ma anche orizzontali e simmetriche, possono essere facilitate dalla prossimità ma avvenire anche sulla lunga distanza. La gerarchia e il mercato, la formazione di sistemi locali di produzione, così come l'esistenza di grandi imprese multinazionali integrate, sono casi particolari all'interno di una casistica più ampia.

3. IL RADICAMENTO RELAZIONALE DELLE RETI DI PRODUZIONE

Secondo i teorici delle *commodity chain*, le catene di prodotto hanno una specifica spazialità e si inseriscono in un particolare contesto istituzionale e politico. Nonostante i tentativi iniziali di considerare tali dimensioni, lo studio si è concentrato prevalentemente sulla *governance* dei sistemi di produzione e, incidentalmente, sull'organizzazione delle relazioni input-output (RAIKES, JENSEN e PONTE, 2000; DICKEN *et al.*, 2001). In questo ambito l'approccio presenta una casistica più ampia di possibili relazioni inter-aziendali rispetto alla teoria dei costi di transazione, ma non riesce a superare i limiti di quest'ultima: la tendenza a sopravvalutare il ruolo delle (grandi) imprese e sottovalutare le dimensioni sociali, politiche, culturali, e quindi anche territoriali dell'agire economico.

Lo spazio geografico fornisce, da una parte, il supporto di relazioni che perseguono logiche relative alle strategie d'impresa, alle condizioni di mercato e alle disponibilità tecnologiche. Le imprese, tuttavia, sono a loro volta un prodotto della territorialità, così come i luoghi sono il prodotto di relazioni socio-spaziali (DICKEN, 2000, p. 276). Numerosi autori hanno criticato l'approccio delle catene di prodotto per sottovalutare il ruolo del contesto, il ruolo delle scale non globali di regolazione economica e – nonostante il riferimento esplicito all'istituzionalismo – il ruolo delle istituzioni territoriali (DICKEN *et al.*, 2001, p. 100). L'enfasi è sulla deterritorializzazione, piuttosto che sulla territorialità, con il rischio di sottovalutare la stessa variabilità geografica delle modalità organizzative delle catene di prodotto (WHITLEY, 1996).

È necessario evidentemente apprezzare, da un lato, il potere delle reti transnazionali di imprese e delle logiche globali alle quali rispondono e,

dall'altro, la persistente importanza delle dinamiche di sviluppo che sono endogene e specifiche a qualsiasi Paese, regione, luogo o organizzazione.

Un'eccessiva enfasi sulla dimensione territoriale del radicamento e sull'importanza del «locale», tuttavia, può essere altrettanto fuorviante (DICKEN *et al.*, 2001, p. 90). L'organizzazione delle catene di prodotto rileva invece la natura transcalare del sistema economico e può essere utile per indagare congiuntamente le logiche locali e globali di regolazione economica in un'ottica topologica. La rete, infatti, agisce nel senso di trascendere i confini entro i quali siamo soliti rappresentare il mondo, per stabilire connessioni tra attori, luoghi e scale geografiche.

Le prospettive di «geografia economica relazionale» (YEUNG, 2005; BATHELT, 2006) propongono per questo di sostituire la «regione» come unità di indagine privilegiata della geografia economica, con la nozione di rete, ma allo stesso tempo di ribadire il radicamento (relazionale) dell'agire economico, l'importanza dei fattori non-economici, delle istituzioni, delle convenzioni (DICKEN *et al.*, 2001).

La geografia economica ha sottolineato, più in generale, la necessità di considerare congiuntamente una pluralità di scale geografiche, e anche il ruolo di specifici nodi, siti produttivi, fino alle dinamiche interne che caratterizzano le imprese (WHITLEY, 1996; LESLIE e REIMER, 1999; SMITH *et al.*, 2002). Alcuni tentativi in questo senso sono stati effettuati di recente (COE *et al.*, 2004), analizzando per esempio il ruolo delle catene globali di prodotto nel promuovere, o eventualmente frenare, processi di «modernizzazione industriale» (*industrial upgrading*) (HUMPHREY e SCHMITZ, 2002; GIULIANI, PIETROBELLI e RABBELLOTTI, 2005): l'inserimento all'interno di catene globali può essere una straordinaria opportunità di crescita organizzativa per le imprese più piccole e subordinate, e quindi per le regioni periferiche che le ospitano (GEREFFI, 1999, p. 39). Lo sviluppo di molte economie emergenti deriva in parte da questi meccanismi.

Per Ash AMIN (2002) lo sviluppo dell'economia globale favorisce varie tipologie di «prossimità relazionale» tra le quali la vicinanza fisica – di cui i distretti industriali sono un'espressione paradigmatica – è solo una delle soluzioni possibili. Si possono avere prossimità di tipo organizzativo, settoriale, istituzionale, culturale, che consentono di stabilire connessioni, creare affinità e intessere legami che facilitano la trasmissione di conoscenze anche a prescindere dalla prossimità geografica.

La forma organizzativa «impresa» è di per se uno dei dispositivi privilegiati di gestione delle relazioni a distanza. La *prossimità organizzativa* che è riscontrabile all'interno delle grandi imprese è essenziale per promuovere l'internazionalizzazione produttiva: essa fa sì che gli individui che fanno parte di specifiche organizzazioni, sebbene distanti, possano di fatto lavorare insieme, scambiarsi informazioni e conoscenze, perché sono materialmente connessi attraverso flussi di comunicazione

e di mobilità e perché condividono particolari modalità di azione e di interpretazione del mondo. Tali modi di fare e di pensare sono riconducibili, da una parte, al concetto di «pratica» così come questo è interpretato nell'ambito degli studi culturali e, per altri versi, al concetto di «routine» utilizzato nell'ambito dell'approccio evolutivo: forme ricorrenti di interazione che servono a ridurre la complessità dell'organizzazione, dando a questa una relativa stabilità, e consentendogli di «risparmiare risorse cognitive» (BECKER, 2003, p. 17).

La dimensione spaziale di tali dinamiche organizzative è cruciale. «Si può dire che lo sviluppo storico delle moderne organizzazioni sia in parte dovuto all'esigenza di facilitare la prossimità a distanza» (AMIN, 2003, p. 125). L'impresa moderna non è un mero contenitore di fattori produttivi, ma un dispositivo per la mobilitazione efficace di persone, beni, soldi e informazioni, e un sistema di gestione dello spazio e del tempo (SCHOENBERGER, 2000).

Le relazioni a distanza, tuttavia, possono risultare difficili, come si è visto, quando implicano la trasmissione di conoscenze tacite e proprietarie. «La diffusione attiva di questa forma di conoscenza costituisce un problema serio, sebbene non insormontabile, nella gestione della produzione, ed è oggetto di molta attenzione da parte delle imprese» (GERTLER, 2003, p. 107). «Le organizzazioni di successo saranno quelle in grado di diffondere conoscenze locali tacite nello spazio con il minor grado possibile di codificazione e di interazione» (THRIFT, 2004, p. 59).

Lo strumento migliore per promuovere la trasmissione di conoscenze non codificabili rimane in ogni caso la loro codificazione. Le imprese promuovono per questo attivamente una progressiva standardizzazione delle tecnologie e delle proprie pratiche organizzative. Tale processo di convergenza tecnologica e organizzativa può riguardare anche imprese autonome e distinte che, per esempio, decidono di adottare i medesimi *standard di produzione*, che possono essere anch'essi rilette come dispositivi che consentono l'estensione geografica e organizzativa delle relazioni esterne delle imprese (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005).

Analisi recenti hanno messo in discussione, più in generale, la convinzione che la trasmissione di conoscenze non codificabili implichi necessariamente la prossimità geografica così come l'idea che le conoscenze codificabili abbiano al contrario il dono dell'ubiquità (AMIN, 2002). Le nuove tecnologie non consentono solo di facilitare la trasmissione di conoscenze codificabili ma, accrescendo l'immediatezza, la multi-funzionalità e l'efficacia delle comunicazioni a distanza, permettono anche lo scambio di conoscenze non codificabili. Allo stesso tempo esse aumentano, piuttosto che ridurre la necessità di incontri diretti. Dalla prospettiva degli studi sulla mobilità umana (URRY, 2002, 2003), le reti di relazioni sociali possono funzionare anche sulla lunga distanza, ma devono essere

periodicamente «attivate» dalla compresenza (URRY, 2007, p. 231), come testimoniato dai frequenti viaggi dei manager delle grandi aziende, o dall'importanza di eventi come fiere o altri tipi di prossimità temporanea (BATHELT, MALMBERG e MASKELL, 2004).

L'approccio relazionale e il paradigma della mobilità implicano una critica delle interpretazioni sovra-territorializzate del concetto di radicamento sociale (HESS, 2004, p. 174): l'agire economico è radicato in relazioni inter-personali che non sono tuttavia confinate all'interno dei confini di uffici, organizzazioni, luoghi o regioni.

Si possono avere, per esempio, forme di prossimità *settoriale* o *tecnologica* che riguardano individui e organizzazioni distanti e autonomi, ma che sviluppano sistemi di significato comuni perché hanno a che fare con il medesimo contesto produttivo, tecnologico, lavorativo o di mercato. La produzione e lo scambio di conoscenze, quindi, può essere facilitata da un'interazione intensa e diretta, ma anche dall'appartenenza a «comunità epistemiche» (che condividono il riferimento a particolari insiemi di conoscenze) o «comunità di pratiche» (che implicano lo svolgimento di attività simili o che consentono concretamente di lavorare insieme) molto più ampie (COE e BUNNELL, 2003).

Le possibilità relazionali degli attori economici, inoltre, sono mediate da uno specifico contesto culturale, e possono essere facilitate da affinità linguistiche, psicologiche e altre forme di *prossimità culturale* che si basano, per esempio, sulla comune appartenenza etnica, come nel caso delle cosiddette economie etniche e delle reti transnazionali di produzione costruite su base etnica (MITCHELL, 2000). La prossimità culturale, tuttavia, non implica necessariamente l'appartenenza alla medesima «comunità», intesa in senso antropologico, e tanto meno alla stessa etnia, ma sottintende qualsiasi condivisione di valori, norme esplicite e implicite, convinzioni, abitudini, modi di pensare.

I sistemi di produzione, in definitiva, sono tenuti insieme non solo dalle logiche astratte dell'economia globale, o dei mercati nei quali operano, ma da relazioni che sono sempre territorializzate e che tuttavia non implicano necessariamente la prossimità, la comune appartenenza culturale, istituzionale, organizzativa, ma tutte queste cose contemporaneamente in combinazioni diverse. Il coordinamento a distanza, la codificazione e la trasmissione di conoscenze tacite, rimane in ogni caso difficile e rende sempre più necessario sviluppare, tra luoghi differenti, forme di prossimità che prescindono il più possibile dal contatto diretto o dall'incontro, che rimane tuttavia indispensabile in molti casi.

Le prospettive relazionali, nelle interpretazioni più radicali, mettono in discussione la stessa nozione di «regione» e la distinzione tra «luogo» e «spazio» (AMIN, 2004). «La negoziazione dei luoghi non crea territori delimitati ma costellazioni di connessioni con legami che vanno

ben al di là» (MASSEY, 2005, p. 187). «Lo spazio non è più visto come una gerarchia auto-contenuta che va dal globale al locale. Questa assurda interpretazione scalare è sostituita dalla considerazione che quello che conta è la connettività» (THRIFT, 2004, p. 59). «Questo non vuol dire assumere una geografia del mondo amorfa e evanescente [...], lo spiazamento dello spazio dei luoghi da parte dello spazio dei flussi. Significa piuttosto ribadire che la materialità della vita di tutti i giorni è costituita da una pluralità di spazi discorsivi, emozionali, affiliativi, fisici, naturali, organizzativi, tecnologici e istituzionali» (AMIN, 2002, p. 389).

L'esperienza dei sistemi locali di produzione sottintende, certo, un paradosso fondamentale per comprendere lo spazio economico contemporaneo. Essi esemplificano l'immagine di un sistema economico sempre più globale nel quale il vantaggio competitivo si basa sempre di più su relazioni sociali localizzate e rimane fortemente concentrato in alcune regioni privilegiate. Ma lo scambio di conoscenze non è facilitato solo dall'appartenenza alle comunità locali socialmente omogenee tipiche dei distretti industriali, ma a comunità di tipo molto diverso, di natura translocale e transcalare.

L'impresa non è il soggetto, ma è piuttosto il prodotto di queste relazioni. La geografia economica può quindi offrire un contributo fondamentale per comprenderne la logica e il funzionamento, a patto di superare le forme di «feticismo del territorio» che molto spesso caratterizzano il pensiero geografico (MACKINNON, CUMBERS e CHAPMAN, 2002, p. 295). Località e regioni, infatti, sono anch'esse il prodotto di relazioni che, sempre più spesso, travalicano i loro confini e trasformano la natura stessa della territorialità.

BIBLIOGRAFIA

- AMIN A., «Spatialities of globalization», *Environment and Planning A*, 34, 2002, pp. 385-399.
- AMIN A., «Spaces of corporate learning», in J. PECK e H.W. YEUNG (a cura di), *Remaking the Global Economy*, London, SAGE, 2003, pp. 113-129.
- AMIN A., «Regions unbound: Towards a new politics of places», *Geografiska Analer B*, 86, 2004, pp. 33-44.
- BATHELT H., «Toward a relational view of economic action and policy», *Progress in Human Geography* 30, 2006, n. 2, pp. 223-236.
- BATHELT H., MALMBERG A. e MASKELL P., «Clusters and knowledge: Local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation», *Progress in Human Geography*, 28, 2004, pp. 31-56.
- BECKER M.C., *The Concept of Routines Twenty years after Nelson and Winter, 1982*, DRUID Working Paper 03-06, 2003.
- CELATA F., *Spazi di produzione: una prospettiva relazionale*, Torino, Giappichelli, 2009.

- COE N.M. e BUNNELL T.G., «“Spatializing” knowledge communities: Towards a conceptualisation of transnational innovation networks», *Global Networks*, 3, 2003, pp. 437-456.
- COE N.M., HESS M., YEUNG H.W., DICKEN P. e HENDERSON J., «Globalizing regional development: A global production networks perspective», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, 2004, pp. 468-484.
- COFFEY W., «The Newer international division of labour», in P.W. DANIELS e W.F. LEVER (a cura di), *The Global Economy in Transition*, Harlow, Longman, 1996, pp. 40-61.
- DICKEN P., «Places and flows: Situating international investment», in G.L. CLARK, M.S. GERTLER e M.P. FELDMAN, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 275-291.
- DICKEN P., KELLY P.F., OLDS K. e YEUNG H.W., «Chains and networks, territories and scales: Towards a relational framework for analysing the global economy», *Global Networks*, 1, 2001, n. 2, pp. 89-112.
- GEREFFI G., *A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries*, Working Paper, 1999, <http://www.azc.uam.mx>.
- GEREFFI G. e KORZENIEVIC M., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, 1994.
- GEREFFI G., HUMPHREY J. e STURGEON T., «Il governo delle catene di valore globali», *Economia e società regionale*, 90, 2005, n. 2, pp. 5-36.
- GERTLER M.S., «“Being there”: Proximity, organisation and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies», *Economic Geography*, 71, 1995, pp. 1-26.
- GERTLER M.S., «The spatial life of things: The real world of practice within the global firm», in J. PECK e H.W. YEUNG (a cura di), *Remaking the Global Economy*, London, SAGE, 2003, pp. 113-129.
- GIULIANI E., PIETROBELLI C. e RABELLOTTI R., «Upgrading in global value chains: Lessons from Latin American clusters», *World Development*, 33, 2005, n. 4, pp. 549-573.
- GRABHER G., «The project ecology of advertising: Talents, tasks, and teams», *Regional Studies*, 36, 2002, n. 3, pp. 245-262.
- GRANOVETTER M., «Economic action and social structure: The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91, 1985, n. 3, pp. 481-510.
- HESS M., «“Spatial” relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness», *Progress in Human Geography*, 28, 2004, n. 2, pp. 165-186.
- HUMPHREY J. e SCHMITZ H., «How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?», *Regional Studies*, 36, 2002, n. 9, pp. 1017-1027.
- LESLIE D. e REIMER S., «Spatializing commodity chains», *Progress in Human Geography*, 23, 1999, n. 3, pp. 401-420.
- MACKINNON D., CUMBERS A. e CHAPMAN K., «Learning, innovation and regional development», *Progress in Human Geography*, 26, 2002, pp. 293-311.
- MASSEY D., *For Space*, London, SAGE, 2005.
- MITCHELL K., «Networks of ethnicity», in M. SHEPPARD e T. BARNES (a cura di), *A Companion to Economic Geography*, Oxford, Blackwell, 2000, pp. 392-408.
- PENROSE E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Oxford University Press, 1995.
- PIORE M.J. e SABEL C.F., *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books, 1984.
- POLANYI K., *La grande trasformazione*, Milano, Einaudi, 1974.
- POLANYI M., *The Tacit Dimension*, New York, Anchor Books, 1967.
- RAIKES P., JENSEN M.F. e PONTE S., «Global commodity chain analysis and the French *filieres* approach: Comparison and critique», *Economy and Society*, 29, 2000, n. 3, pp. 390-417.

- SCHOENBERGER E., *The Management of Time and Space*, in G.L. CLARK, M.S. GERTLER e M.P. FELDMAN, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 317-332.
- SMITH A., RAINNIE A., DUNFORD M., HARDY J., HUDSON R. e SADLER D., «Networks of value, commodities and regions: Reworking divisions of labour in macro-regional economies», *Progress in Human Geography*, 26, 2002, n. 1, pp. 41-63.
- STORPER M., «The resurgence of regional economics ten years later: The region as a nexus of untraded interdependencies», *European Urban and Regional Studies*, 2, 1995, n. 3, pp. 191-221.
- STORPER M. e VENABLES A.J., «Buzz: Face-to-face contact and the urban economy», *Journal of Economic Geography*, 4, 2003, n. 4, pp. 351-370.
- THRIFT N., «Intensities of feeling: Towards a spatial politics of affect», *Geografiska Annaler B*, 86, 2004, pp. 57-78.
- URRY J., «Mobility and proximity», *Sociology*, 36, 2002, n. 2, pp. 255-274.
- URRY J., «Social networks, travels and talks», *British Journal of Sociology*, 54, 2003, n. 2, pp. 155-175.
- URRY J., *Mobilities*, Cambridge, Polity Press, 2007.
- WHITLEY, R., «Business systems and global commodity chains: Competing or complementary forms of economic organisation?», *Competition & Change*, 1, 1996, n. 4, pp. 411-425.
- WILLIAMSON O.E., «The economics of organization: The transaction cost approach», *American Journal of Sociology*, 87, 1981, n. 3, pp. 548-577.
- YEUNG H.W., «Rethinking relational economic geography», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30, 2005, pp. 37-51.

RIASSUNTO – *Conoscenza, apprendimento e organizzazione spaziale delle reti di imprese* - Le modalità di apprendimento, in un'economia della conoscenza, influiscono in misura cruciale sull'organizzazione spaziale dei processi produttivi. La geografia economica ha tradizionalmente enfatizzato, in questo senso, l'importanza, la densità e la ricchezza delle relazioni di prossimità. È evidente, tuttavia, la capacità del sistema economico contemporaneo di individuare soluzioni tecniche, organizzative e spaziali che favoriscono relazioni altrettanto ricche e complesse sulle lunghe distanze. Nell'articolo di discuteranno alcuni tentativi di rileggere il problema dei trasferimenti di conoscenza al di là dei limiti imposti dalla compresenza geografica o dalla teoria dei costi di transazione. Si rifletterà, in particolare, sul contributo di due distinte linee di indagine: la teoria delle reti transnazionali di produzione e i concetti di prossimità relazionale e di radicamento relazionale.

SUMMARY – *Knowledge, learning and the spatial organization of inter-firm networks* - In a knowledge economy, learning processes' influence upon the organization of production is crucial. Economic geographers have traditionally emphasized the importance, the density and the richness of local relations. It is obvious, however, that the contemporary economy has been able to identify technical, organizational and spatial solutions which enable rich and complex relations also over the long distances. The article discusses some recent attempts to investigate how knowledge transfers can transcend the limits imposed by proximity and discussed within transaction costs theory. To this end, the article will reflect upon the contribution of two different strands of literature: theories about transnational production networks, on the one hand, and the concepts of relational proximities and relational embeddedness on the other.

ADRIANA CONTI PUORGER*

METODOLOGIA E INDAGINE GEOGRAFICA: UNA LETTURA DELLE MODIFICAZIONI DELLA CITTÀ DIFFUSA

1. INTRODUZIONE

L'uso di appropriate metodologie di analisi per lo studio del territorio ha una lunga e copiosa tradizione negli studi geografici. Lo scopo, ovviamente, non è solo speculativo ma ha la finalità di suggerire le possibili politiche economiche in grado di promuovere sviluppo e perequazione territoriale.

Altro aspetto importante risiede nella logica dell'organizzazione delle misurazioni territoriali al fine di valutare in modo confrontabile i vari luoghi. Su questo fronte si sono avuti nuovi e fortunati impulsi a partire dal livello comunitario e internazionale già dagli anni Novanta. Ci si riferisce all'importante ruolo che ha giocato l'incalzante processo di integrazione europea. L'interesse dell'Unione verteva, inizialmente, sull'esigenza di non falsare i mercati attraverso interventi statali autonomi ma di attivare moduli organizzati di cooperazione anche a livello internazionale in aree omogenee.

L'analisi dello scenario sul sistema insediativo europeo e sulle peculiarità dei territori fa dunque da sfondo e, successivamente da stimolo, alla germinazione del concetto della coesione territoriale. In tal senso, inoltre, ha giocato un importante ruolo l'approvazione dello Schema di Sviluppo dello Spazio Europeo (SSSE-SDEC-ESDP) nel 1999. Da questo atto ne è conseguita lo sviluppo di una rete di osservazione dello spazio

* Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza (MEMOTEF) della Sapienza Università di Roma.

europeo – European Spatial Observatory Network (ESPO). I concetti operativi che sono stati proposti e riguardanti le misurazioni per individuare delimitazioni spaziali confrontabili all'interno del territorio dell'unione, ha permesso la classificazione di alcune particolari aree: la Functional Urban Areas – Aree Urbane Funzionali (FUAS), Potential Urban Strategic Horizons – Potenziale di gravitazione delle Aree Urbane Funzionali (PUSH), Polycentric Integration Areas – Aree di Integrazione Policentrica (PIA).

Parallelamente a questi studi l'Europa ha anche modificato il sistema dei fondi Europei e in particolare l'utilizzo del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale orientandolo sugli obiettivi di convergenza; competitività regionale e occupazione e quello della cooperazione territoriale Europea. Questi atti ribadiscono la forte attenzione dell'Europa nei confronti delle questioni riguardanti il riequilibrio territoriale. Lo SSSE, infatti, suggerisce modelli policentrici quali orientamenti di pianificazione volti alla riduzione delle disparità nello spazio regionale. È il cuore dell'Europa che presenta, infatti, livelli di concentrazione di ricchezza e di capacità di crescita spiegabili anche con la particolare sottostante organizzazione della struttura spaziale. Le aree urbane sono le protagoniste nello scenario economico attuale e sono divenute importanti interlocutori economici grazie anche ai processi di riconoscimento delle autorità locali legati all'evoluzione della *governance* europea. La possibilità di basarsi su di uno spazio ben strutturato e basato su intense relazioni urbane è, dunque, un modello auspicabile ed è altresì capace di sostenere la componente della competitività delle regioni stesse per proiettarsi in ambiti sovralocali.

Queste riflessioni hanno stimolato il presente lavoro che si è basato sulla ricerca di un metodo che permettesse di effettuare analisi al di là della soglia dei confini amministrativi, e che rispondesse alla convinzione ormai diffusa che si debba entrare nei dettagli della struttura insediativa e residenziale per una proficua analisi dei territori regionali. Per indagare con questa una nuova ottica le possibili modificazioni urbane si è utilizzato il dato raccolto nella suddivisione del territorio realizzata dall'ISTAT in occasione dei censimenti della popolazione e delle abitazioni al 2001. La specifica valenza informativa delle sezioni di censimento è stata quindi finalizzata ad una conoscenza di dettaglio del territorio.

Per applicare la metodologia la scelta si è rivolta alla Regione Marche, che mostra una grande ricchezza e varietà nel suo paesaggio, sia di ambiti urbani, che di forme di insediamento rurale diffuso, con caratteristiche di vitalità ed operosità. L'obiettivo è la identificazione delle morfologie sociali ed economiche descritte nel loro dispiegarsi sul territorio ed analizzarle nelle loro reciproche interdipendenze, trasformando la grande mole di dati in una sintesi informativa fruibile.

Nell'analisi sono state selezionate le sezioni di censimento con un numero sufficiente di famiglie, per rendere possibile il calcolo della maggior parte degli indicatori. Successivamente si passati alla fase della classificazione delle sezioni di censimento in tipologie socioeconomiche per fornire uno strumento di lettura ed interpretazione semplificata dei dati statistici. Dai risultati ottenuti è stato possibile approfondire il lavoro attraverso un'analisi multiscala, sovrapponendo i risultati ottenuti dall'applicazione statistica con alcune principali partizioni territoriali che insistono sulla Regione. Ricomporre le tipologie individuate a livello di sezione, a scala provinciale e dei sistemi locali del lavoro, può risultare di possibile ausilio alla stesura dei piani territoriali.

2. METODOLOGIA: ALCUNI ACCENNI

Per caratterizzare le aree residenziali della Regione Marche ci si è concentrati sulla definizione di tipologie socioeconomiche delle famiglie e degli individui residenti, partendo dal dettaglio spaziale delle sezioni di censimento, per ricomporlo attraverso la individuazione di gruppi omogenei di sezioni, e collegare questa chiave di lettura con le possibili ipotesi di sviluppo del sistema insediativo della Regione. Le variabili scelte sono riferite alla descrizione dello stato sociale, della forza lavoro, delle classi di età, del livello di istruzione, dell'attività economica, della posizione professionale e del pendolarismo della popolazione residente. Si è ritenuto che queste variabili possano nel contesto di un'analisi di tipo multivariato consentire di caratterizzare il territorio secondo profili socioeconomici da individuarsi in base alla prevalenza di insiemi di opportuni valori. Si sono costruiti, quindi, indicatori che fossero esprimibili come valori percentuali, garantendo sin dall'inizio del lavoro un'omogeneità di scala. Il campo di variazione per quasi tutti gli indicatori è compreso, infatti, fra 0 e 100, con la esclusione di quelli riferiti alle classi di età della fascia più bassa. Si è preferito non sottoporre ad alcuna trasformazione i dati anche per consentire una loro lettura ed interpretazione più immediata.

La scelta della popolazione di riferimento (il denominatore) nel calcolo del rapporto percentuale è stata dettata in alcuni casi oltre che dalla disponibilità dei dati anche da peculiarità dei dati censuari. Si fa infine presente che nei casi in cui il rapporto fosse indeterminato (zero/zero), cosa che si è verificata per circa un centinaio di sezioni, è stato imputato all'indicatore il valore nullo. La Regione Marche risulta costituita al censimento del 2001 da 11.337. Di queste sono state escluse, in base ai criteri di stabilità dell'analisi, 1.690 sezioni, pari al 15% del totale. Esse rappresentano 2.944 famiglie e 10.589 residenti, pari rispettivamente

allo 0,5% del totale delle famiglie e lo 0,7% della popolazione residente in complesso. Le sezioni escluse comprendono in media 1,7 famiglie e 6,2 residenti. Lo studio è stato pertanto condotto sulle restanti 9.647 sezioni.

Per la classificazione è stato utilizzato il metodo delle k-medie, nella versione FASTCLUS del linguaggio SAS (EVERITT, LANDAU e LEESE, 2001; BOCK, 2008). Si è cercato di ovviare ad alcuni delle difficoltà della procedura con ripetute esecuzione di questa, utilizzando semi casuali iniziali diversi, sia per la scelta del numero dei cluster, sia per la selezione della classificazione finale.

Come criterio di selezione è stato utilizzato come indicatore la distanza media delle unità da classificare dai rispettivi centri del cluster di appartenenza.

Per la scelta del numero dei cluster si sono assunti come criteri: a) minimizzare la distanza media delle unità spaziali da centri dei rispettivi cluster di appartenenza, b) la parsimonia nel numero di tipologie da classificare. Sulla base dell'analisi effettuate si è ritenuto che il numero di sette cluster rispondesse a tale criteri.

Si è quindi giunti, dopo un'attenta valutazione dei risultati della clusterizzazione alla definizione di 7 tipologie. Nelle Figg. 1, 2 e 3 si riporta la rappresentazione della loro distribuzione territoriale per l'intera Regione Marche e per le zone intorno ai comuni di Ancona nonché Pesaro e Fano.

3. ANALISI MULTISCALE DELLE TIPOLOGIE

L'analisi dei risultati ottenuti rispetto alla classificazione delle sezioni di censimento dei trenta indicatori caratterizzanti gli aspetti-socio economici delle Marche, è stata stimolata dall'osservazione della mappatura dei risultati ottenuti a scala regionale e negli ingrandimenti effettuati su alcune aree urbane (Figg. 1, 2 e 3).

L'ipotesi è che la spazializzazione delle tipologie individuate sveli la struttura del corrispondente sistema urbano consentendo una lettura della loro composizione a partire da una caratterizzazione di livello sub-comunale.

La ricomposizione dalla scala delle sezioni di censimento verso il livello dei sistemi locali del lavoro come criterio di lettura dei risultati è stata scelta sulla base del filone di studi e ricerche che mirano ad individuare la densità delle relazioni che si osservano effettivamente sul territorio e che, a loro volta, si ritiene siano in grado di misurare le città. I sistemi locali del lavoro sono, inoltre, la corrispondente delimitazione in Italia delle già ricordate FUAS. La possibilità che un dato puntuale di localizzazione di un fenomeno o di una tipologia suggerisca comportamenti

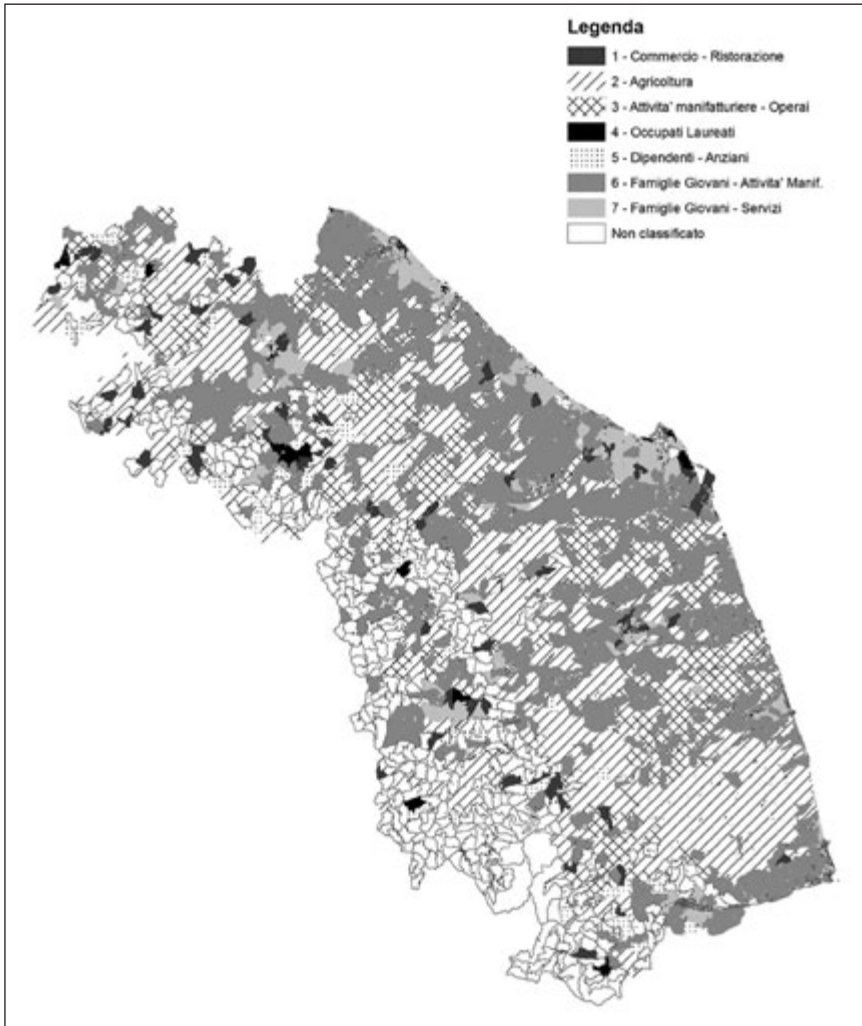


Fig. 1 - Risultato della *cluster analysis* nella Regione Marche.

relazionali su di un'area maggiormente vasta è insito nella già ricordata dipendenza espressa dai dati spaziali così riassumibile nella legge di Tobler «Everything is related to everything else, but near things are more related than distant things». A questo si aggiunge anche la considerazione che la delimitazione territoriale data dai sistemi locali ingloba il rilevante processo relazionale dovuto al fenomeno del pendolarismo.

La ricomposizione e successiva aggregazione dei sistemi locali avviene infine secondo la delimitazione prevalente a scala provinciale, area vasta

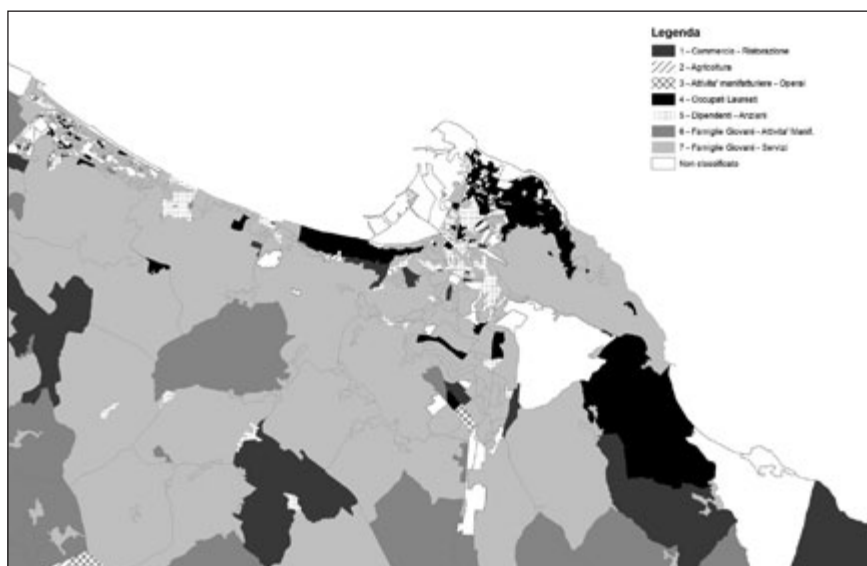


Fig. 2 - Risultato della *cluster analysis* nel comune di Ancona.

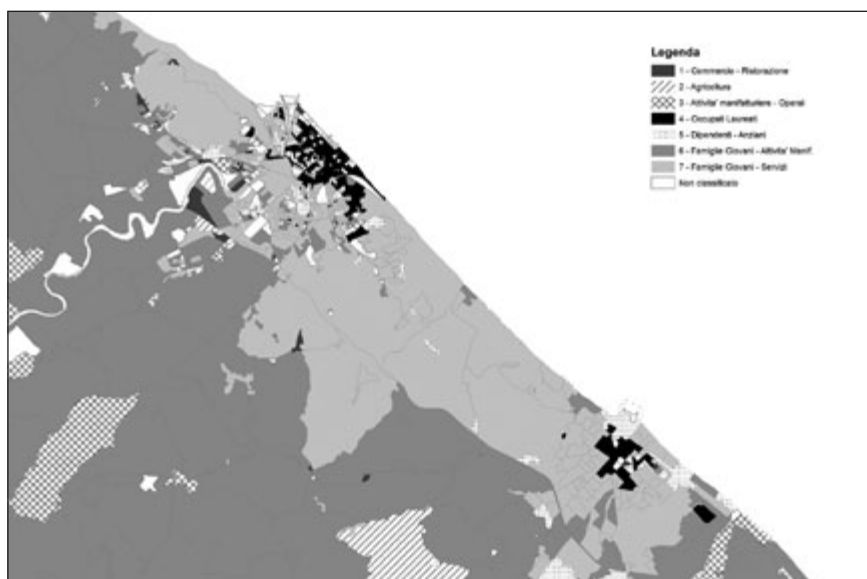


Fig. 3 - Risultato della *cluster analysis* nei comuni di Pesaro e Fano.

che per ovvi motivi amministrativi condiziona molta parte delle scelte dei cittadini. A questa scala si vuole riproporre la lettura delle tipologie per capire se ci sono indizi sulla nuova dimensione spaziale che sta assumendo l'odierno fenomeno urbano. Accettando quindi il postulato che scrive la città quale luogo di specializzazione funzionale si vuole verificare se è alla scala provinciale che si riscontrano le regolarità, una volta contenute nella città, rispetto al rapporto tra funzioni urbane e sistema insediativo. L'interpretazione dei risultati procederà quindi secondo le ripartizioni provinciali, limitandosi in questa sede solo a quella di Pesaro-Urbino.

SLL-nome	Agr	Dip- Anz	Operai	Com- Rist	Man- GiovF	Serv- GiovF	Occ- Laur
Piandimeleto	6,7	4,1	34,1	1,3	52,5	0,4	0,0
Pergola	8,6	31,2	11,1	0,4	47,8	0,7	0,0
Sant'Angelo in Vado	7,0	26,1	2,3	0,4	57,4	6,1	0,0
Novafeltria	6,2	20,2	7,8	2,0	42,8	20,1	0,1
Sassocorvaro	9,8	23,8	6,0	2,3	44,7	12,9	0,1
Cagli	3,9	34,0	5,7	4,7	33,3	16,0	2,1
Fano	1,9	11,0	3,3	0,5	46,7	31,1	4,8
Pesaro	0,1	9,4	8,2	1,5	30,6	36,3	13,1
Urbino	2,7	9,6	12,5	1,2	46,5	14,1	13,3

Tab. 1 - Risultati della classificazione nei SLL della provincia di Pesaro-Urbino.

La valutazione dei risultati ottenuti risiede nella considerazione dell'opportunità di non scindere le due principali componenti dei sistemi urbani: l'insediativa e la produttiva (intendendo anche il settore terziario) e questo principio è quello che ha discriminato la scelta degli indicatori. Tutto il territorio, infatti, è interessato e coinvolto nella definizione della città.

Riguardo alla provincia di Pesaro-Urbino i raggruppamenti ottenuti sono riportati rispetto ai sistemi locali del lavoro (SLL). Per la lettura della Tab. 1 (fatto 100% il totale di riga) è d'ausilio esplicitare il criterio usato per ordinare i valori ottenuti. La ricerca delle caratteristiche urbane ha indotto ad ordinare le tipologie secondo un criterio che descrive realtà orientativamente più prossime all'identificazione di rurale spostandosi via via verso quelle che vengono definite come urbane. I valori che riguardano l'ubicazione degli Occupati-Laureati e della tipologia indicata come Famiglie giovani occupate nei servizi, permettono di identificare all'interno della superficie provinciale il nuovo *core* del terziario della città/provincia: Pesaro, Urbino e Fano. Nuovo perché corrispondente ad

un tripode cui fanno corona i sistemi di Calgi, Novafeltria e Sassocorvaro dove si colloca principalmente la popolazione con occupazione manifatturiera, e a seguire i sistemi con maggiore presenza della tipologia di operai e dell'agricoltura. La classificazione ottenuta permette un'inclusione nella valutazione dei sistemi limitrofi al centro (ora composto dai tre sistemi) mostrando forme di complementarità interessanti.

4. CONCLUSIONI E POSSIBILI SVILUPPI DELLA RICERCA

La regione Marche ha presentato sin dagli anni Settanta un modello alternativo a quello monocentrico e basato sulla diffusione dei sistemi insediativi e produttivi (FUÀ e ZACCHIA 1983; PAVIA, 1996; MASSIMI, 1999). La riflessione sul passaggio dalla città diffusa, sconnessa e dispersa verso strutturazioni policentriche inizia a essere letto traendo origine e spunti di riflessione dai lavori ESPON. L'iniziativa Comunitaria Interreg III B di cui fa parte il progetto PLANET CENSE – Rete pianificatori per l'Europa centro-orientale e del Sud, infatti, ha portato alla stesura del Rapporto «Le nuove città delle Marche» (CALAFATI, 2006), dove vengono evidenziati 11 Aree Urbane Funzionali a sottolineare l'esistenza di strutture coesive tra i comuni con maggiori dotazioni funzionali e quelli ad essi contigui.

Il policentrismo regionale è emerso anche nella presente ricerca, le considerazioni che nascono dalla ricomposizione multiscalare delle tipologie socioeconomiche mettono in risalto, infatti, la capacità di relazione e di attrazione dei luoghi che ad oggi scavalcano e inglobano i confini della città storica e di quella consolidata, appropriandosi dei comuni di prima e seconda contiguità. La lettura riproposta che considera proprio per la sua impostazione iniziale sia il sistema insediativo che le specializzazioni funzionale della popolazione e quindi dei luoghi della loro scelta localizzativa, permette, anche attraverso la ricomposizione dei risultati per sistema locale del lavoro e per provincia, di ipotizzare delle considerazioni sul sistema di relazioni soggiacente al reticolo dei posizionamenti delle tipologie ottenute.

I temi principali sulla valutazione delle istanze del sistema città possono quindi essere riassunti rispetto alle attuali necessità di guardare ai flussi di relazioni che si snodano sul territorio e al cambiamento di scala che questo comporta. La conoscenza espressa dal dettaglio territoriale della sezione di censimento e la possibilità di effettuare raggruppamenti al di là dei confini amministrativi, ricomponendo i caratteri delle diverse tipologie a diverse scale, quali i sistemi locali del lavoro e le province, è una possibile via di indagine che soddisfa la considerazione della non indipendenza dei dati spaziali che si manifestano nei processi di interrelazione territoriale, di contagio, di diffusione e/o repulsione e che condizionano la struttura distributiva di qualsiasi fenomeno territorialmente rilevato.

BIBLIOGRAFIA

- ANGELINI R., «I distretti industriali. D.M. 21 aprile 1993. Determinazione degli indirizzi e dei parametri per l'individuazione dei distretti industriali», in *Studi Prr. Ambienti insediativi, trasformazioni e potenzialità*, ASTAC, Regione Marche, Urbino, Arti grafiche Stibu, 1999.
- BAGLIANI M. e FERLAINO F., *Sistemi locali territoriali e sostenibilità ambientale*, Istituto di Ricerche Economico Sociali del Piemonte, 2003, www.ires.piemonte.it.
- BAGNASCO A., «Economia e società della piccola impresa», in S. GOGLIO (a cura di), *Italia: centri e periferie. Analisi regionale, prospettive e politiche di intervento*, Milano, Franco Angeli, 1982.
- BECATTINI G., BELLANDI M., DEI OTTATI G. e SFORZI F. (a cura di), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazione economica dell'Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg & Sellier 2001.
- BOCK H.H., «Origins and extensions of the k-means algorithm in cluster analysis», *Journ@l Electronique d'Histoire des Probabilités et de la Statistique*, 4, dicembre 2008, n. 2.
- CALAFATI A.G., *Economia della città dispersa*, Quaderni di ricerca n. 179, Università Politecnica delle Marche, marzo 2003.
- CALAFATI A.G., *Le nuove città delle Marche*, Rapporto elaborato nell'ambito delle attività condotte dalla Regione Marche come Partner del Progetto PlaNet CenSe, Public Policy Workshop, 2006.
- CALAFATI A.G. e MAZZONI F., *Una città in nuce nelle Marche*, Quaderni di ricerca n. 177, Università Politecnica delle Marche, novembre 2002.
- DANSERO E., DEMATTEIS G. e GOVERNA F., «Territorialità e sviluppo locale tra Nord e Sud. Possibilità e limiti del modello SLoT», *Geotema*, 24, 2004, pp. 108-119.
- DEMATTEIS G., «Città e reti di città nello sviluppo del territorio italiano di fine secolo», in GRUPPO DI ANCONA, *Trasformazioni dell'economia e della società italiana. Studi e ricerche in onore di G. Fuà*, Bologna, il Mulino, 1999.
- DEMATTEIS G., «Il paesaggio racconta la nostra storia», *Italia Nostra*, 418, 2006.
- DINI F., *Mutamento dei modelli insediativi nella letteratura internazionale: 1960-1980*, mimeo, Firenze, maggio 2004.
- DISTASO S., (a cura di), *La popolazione nelle città italiane. Tendenze in atto e prospettive*, Bari, Cacucci, 1992.
- ESPON I.1.1, *Final Report. Urban Areas as Nodes in a Polycentric Development*, 2006, www.espon.eu/main/Menu_Projects/Menu_ESPON2006Projects/Menu_ThematicProjects.
- EVERITT B.S., LANDAU S. e LEESE M., *Cluster Analysis*, London, Arnold, 2001.
- FABIETTI W., «Caratteri della diffusione insediativa nelle Marche», in *Studi Prr. Ambienti insediativi-trasformazioni potenziali*, ASTAC, Regione Marche, Urbino, Arti grafiche Stibu, 1999.
- FERRARA M., *L'informazione statistica comunale: uno strumento per l'analisi del territorio*, ISTAT, Sesta conferenza nazionale di statistica, Roma, 6-8 novembre 2002.
- FUÀ G. e ZACCHIA C. (a cura di), «L'industrializzazione nel Nord Est e nel Centro», in *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, il Mulino, 1983.
- HALL P. e HAY D.G., *Growth Centres in the European Urban System*, London, Heinemann, 1980.
- ISSEM, *Prime linee per il piano regionale di sviluppo delle marche*, Ancona, 1969.
- ISTAT, *Sistemi locali del lavoro*, 2001a, www.istat.it.
- ISTAT, *14° Censimento della popolazione e delle abitazioni*, 2001b, www.istat.it.
- ISTITUTO GUGLIELMO TAGLIACARNE, *Atlante della competitività delle province e delle regioni*, 2009.
- MASSIMI G., *Marche. Mutamento nell'assetto urbano e problematiche ambientali*, Bologna, Pàtron, 1999.
- NAPOLITANO P., «Marche region census section classification in residential typologies», in *Atti del Convegno Sis*, Pescara, 23-25 settembre 2009.

- NUVOLATI G., *Popolazione in movimento, città in trasformazione*, Bologna, il Mulino, 2002.
- PAGANETTO L., PREZIOSO M. e MUNDULA L., «Verso una governance urbana e metropolitana», in R. CAMAGNI e D. MAZZONIS, *Verso un piano strategico per Roma*, Firenze, Alinea editrice, 2001.
- PAVIA R., «Marche», in A. CLEMENTI, G. DEMATTEIS e P.C. PALERMO (a cura di), *Le forme del territorio italiano. II: Ambienti insediativi e contesti locali*, Bari, Laterza, 1996.
- PREZIOSO M., «La dimensione territoriale della strategia di Lisbona e Göteborg», *Bollettino della Società Geografica Italiana*, serie XII, 9, 2006, n. 1.
- PREZIOSO M., «Policentrismo nelle regioni d'Europa e il futuro dello sviluppo policentrico», in T. QUAGLIA (a cura di), *Sviluppo policentrico sostenibile nel Veneto*, Venezia, Regione Veneto, 2007.
- SCARAMELLINI G., «Aree metropolitane», in ISTITUTO GEOGRAFICO MILITARE DI FIRENZE (a cura di), *Italia. Atlante dei tipi geografici*, Firenze, 2004.
- VICKERS D. e REES P., «Creating the UK National Statistics 2001 output area classification», *J. R. Statist. Soc. A*, 170, 2007, Part 2, pp. 379-403.
- VITALI O., *Mutamenti nelle aree urbane*, Milano, Franco Angeli, 1990.

RIASSUNTO – *Metodologia e indagine geografica: una lettura delle modificazioni della città diffusa* - Gli orientamenti delle politiche europee per lo sviluppo sostenibile, equilibrato e coeso del territorio indicano nello sviluppo di sistemi urbani policentrici una soluzione auspicabile per mitigare la concentrazione della crescita urbana che amplifica le potenzialità già innescate dallo sviluppo del modello delle reti tra città. Il modello di riferimento per molta parte del territorio italiano è, però, quello della città diffusa e nel lavoro si è voluto esaminare quali siano, in tale ambito, i processi e le tendenze evolutive in atto. La metodologia applicata è una *cluster analysis* effettuata, a scala di sezione di censimento, per la Regione Marche, luogo che ben identifica il modello della «Terza Italia». Il risultato della classificazione ottenuta è stato l'individuazione di aree insediative omogenee della popolazione misurate da opportuni indicatori socio economici. Tali aree sono state la base di successive aggregazioni multi scalari. L'analisi ha mostrato un interessante risultato: identificare in modo chiaro un fenomeno di ri-concentrazione delle funzioni urbane e, dunque, un orientamento in senso policentrico nell'evoluzione del modello della città diffusa nel sistema marchigiano.

SUMMARY – *Geographical methodology and investigation: a reading of changes in the diffuse city* - This paper seeks to understand if the famous «model of urban widespread» so present in the «Third Italia» vision, and so different from usual urban sprawl because was born from a exasperate polycentrism (Massimi, 1999). That has been shown in the story of towns of the Region Marche, that in the recent years has progressively moved towards a mature polycentric structure. So, adopting appropriate statistics methodologies like cluster analysis, obtained a classification of census sections into socio-economic typologies. This are used for a new approach to interpretation of the Marche territory. The important result is been to find a new centralization of urban functions that permits the identification of a polycentric urban system on the Region Marche.

FRANCESCO DINI*

OLTRE LA GLOBALIZZAZIONE? IPOTESI PER LE SPECIALIZZAZIONI REGIONALI

1. PREMESSA

Se ci interroghiamo su cosa vi sia «oltre la globalizzazione», è perché vi è qualche motivo per pensare di averla scavalcata o di essere in procinto di farlo. Accade spesso di sopravvalutare il contenuto di svolta del momento che si vive, e non è semplice distinguere le oscillazioni congiunturali dai mutamenti strutturali⁽¹⁾. Combinare tendenze differenti è infatti la condizione naturale del divenire, e se molti dei processi innescati dalla globalizzazione negli ultimi trent'anni difficilmente retrocederanno, altri sono già cambiati e stanno cambiando, col che il rumore di fondo non può che essere considerevole. Con queste avvertenze cercheremo di distinguere, per quanto possibile, mutamenti lineari e processi di svolta, nell'intento di ipotizzare il quadro che più probabilmente potrebbe presentarsi all'indagine geografico-economica nel prossimo futuro. Nonostante la complessità dell'oggetto, daremo la «globalizzazione» quasi per scontata, dato che la ricerca geografica vi riflette da un quarto di secolo. Preciseremo però rispetto a cosa vorremmo verificare se siamo «oltre» o in procinto di esserlo: nell'evoluzione delle economie regionali e nei processi di mutamento delle loro specializzazioni. L'ipotesi è che se

* *Dipartimento di Studi Storici e Geografici dell'Università di Firenze. Coordinatore della sessione.*

⁽¹⁾ Qui e in seguito faremo riferimento al senso che questi termini assumono nella teoria delle catastrofi (THOM, 1972), che ha avuto un grande impatto negli isomorfismi delle scienze sociali degli ultimi quarant'anni. Fasi di stabilità strutturale, in cui l'oggetto osservato si modifica in modo lineare, vengono interrotti da momenti morfogenetici, non linearmente prevedibili, che danno luogo a una stabilità strutturale diversa.

una fase fosse davvero in chiusura e un'altra discontinua stesse per aprirsi, allora potremmo attenderci una cifra di mutamento paragonabile a quella realizzatasi negli ultimi trent'anni. Per discuterne, ci riferiremo essenzialmente alle costruzioni teoriche che leggono il processo economico in chiave di ciclicità, cercando di rendere fattore esplicativo (o almeno in qualche misura previsionale) un loro elemento di apparente scarsa chiarezza, ovvero i periodi molto diversi che alcune di esse propongono.

2. L'ANTEFATTO

Circa la globalizzazione, basterà richiamare in sintesi i fattori comunemente ritenuti salienti quanto a tecnica, politiche e mercato: rispettivamente a) l'impatto della microelettronica; b) le politiche di integrazione dei mercati nate nell'ambiente della Guerra fredda e poi accelerate al suo termine; c) l'elevata maturità raggiunta dai mercati industriali nei Paesi cosiddetti «avanzati», cui hanno corrisposto elevati costi di produzione (segnatamente il lavoro) e un'evoluzione verso i servizi (oltre una certa soglia, ogni crescita industriale produce una più che proporzionale crescita del terziario, che a un certo punto sostituisce la crescita industriale). Il risultato, innescato dal malfunzionamento dei mercati industriali degli anni Settanta, è stato il riorientamento verso i servizi delle regioni tradizionalmente industriali; la riorganizzazione in network dei cicli produttivi con vasta delocalizzazione delle attività manifatturiere verso luoghi caratterizzati da favorevoli mix nel costo dei fattori; la diffusa incapacità delle economie regionali (se così la si vuole definire: si è trattato in realtà di un processo intenzionale da parte degli attori economici) di trattenere al loro interno larga parte del processo di creazione del valore; la diffusa incapacità delle economie nazionali di conservare quello stesso processo entro le transazioni fra le proprie regioni, con conseguente crisi dei mercati interni. Il mutamento derivato, com'è noto, è stato profondo e sistemico: ne è risultata quasi capovolta, ancorché in modo selettivo, la geografia della produzione a scala mondiale (come si dice: dal Nord al Sud del Mondo) e ogni economia regionale ha vissuto intensi processi di specializzazione e/o despecializzazione, con esiti svariati ma sempre con considerevoli cambiamenti. Non sarebbe invece facile, a riprova della notevole discontinuità, segnalare un processo linearmente organico alla fase precedente, mettiamo la *golden age* di Angus MADDISON (1991). Con filtri di grana grossa se ne potrebbe probabilmente indicare solo uno, ossia l'approvvigionamento di energia: rispetto alla fase industriale matura aperta dal dopoguerra e chiusa dalla crisi degli anni Settanta ci sono più nucleare e più rinnovabili, ma senza incidere sulla prevalenza degli idrocarburi fossili, in particolare petrolio e gas naturale.

È questo il quadro di partenza di cui dovremmo discutere le possibili discontinuità, e circa la complicata relazione fra cose che si modificano e cose che non si modificano (o si modificano in modo lineare), non sembra che alcuni degli attuali vettori stiano presentando condizioni di rottura. Ci riferiamo in primo luogo alla tecnologia, e in particolare alla grande facilitazione da essa indotta nel movimento comunque inteso e nel coordinamento a distanza. Se si considera che la dispersione dei cicli, la delocalizzazione delle fasi produttive, l'apertura delle economie regionali e l'obsolescenza dei mercati interni si sono realizzati per il suo tramite, appare improbabile pensare a una loro inversione. È vero che questa potrebbe giungere per via politica (in fondo l'integrazione di ferrovia, telegrafo con e senza fili, motori a benzina ha causato due guerre mondiali), ma i meccanismi di redditività del mercato e le conseguenti scelte di investimento, oggi assai dipendenti dall'integrazione spaziale, sembrano avere, almeno allo stato, un forte carattere conservativo. Così, scontando l'inevitabile imprecisione delle considerazioni di lungo periodo sulla scorta di informazioni a breve, l'unica rottura conclamata rispetto agli ultimi decenni sembra riguardare non i mercati della produzione, ma quelli finanziari. È questa l'attuale discontinuità nei fenomeni originali indotti dalla globalizzazione, ed è dunque alla finanziarizzazione e alla sua crisi che dovremmo rivolgere, come fa HARVEY (2010), la nostra attenzione. La discussione potrà condurci anche molto distante da dove arriva il geografo britannico.

3. FINANZIARIZZAZIONE E CRISI FINANZIARIA: I FATTI

Anche nel caso della finanziarizzazione daremo sostanzialmente il fenomeno per scontato, limitandoci a ricordarne la genesi e le modalità della recente crisi. Per la genesi, non vi è perfetto accordo fra coloro che preferiscono porre l'accento sul crollo del gold standard basato sul dollaro del 1971, e quindi sulla scomparsa del regime di cambi amministrati, e coloro che privilegiano l'apertura geografica dei mercati nazionali dei capitali promossa con successo, sotto il vincolo della Guerra fredda, dalle amministrazioni Reagan e Thatcher nel decennio successivo (EICHENGREEN, 2008). Le due scelte d'altronde sono legate, e la seconda in particolare era essenziale alla globalizzazione per come l'abbiamo descritta, nel consentire la libera circolazione dei capitali e le strategie di esplorazione globale delle imprese. Alcuni infine evidenziano più strettamente gli effetti del trasferimento delle transazioni finanziarie su piattaforme informatiche, dopo che l'amministrazione Clinton (1993) liberalizzò internet conferendolo ai privati o, se si preferisce, agli utenti (ROSENBERG e MOWERY, 2001). Il precedente riferimento a Harvey è pertinente, giacché a lui si deve la

precoce segnalazione dell'espansione dei mercati finanziari come fattore essenziale della *accumulazione flessibile*, il regime che avrebbe sostituito il fordismo (HARVEY, 1993, pp. 201-215).

Tutte e tre le scelte hanno creato mercato, soprattutto la seconda, per la precisione un mercato che prima non c'era. A partire dal dopoguerra e fino ai primi anni Settanta, l'opportunità di realizzare profitti con la finanza internazionale era, a scala di sistema, sostanzialmente interstiziale: le variazioni ai tassi di cambio dovevano essere autorizzate dal sistema inter-statale e le legislazioni nazionali controllavano strettamente i movimenti di capitale con cambio di valuta. Con l'integrazione degli anni Ottanta e la conseguente licenza di spostare capitale praticamente ovunque, la possibilità di realizzare profitti attraverso la differenza geografica dei rendimenti (sia materiali sia finanziari) diventò praticamente illimitata, e internet le conferì ulteriore, fiabesca potenza. È probabile che, rispetto al progetto originario, l'incredibile espansione delle transazioni puramente finanziarie che ne è seguita (in una misura, si dice, superiore al 10:1 rispetto al prodotto lordo mondiale) sia stata preterintenzionale, ma tant'è, mercati redditivi e non tenuti a briglia si sviluppano automaticamente. L'espansione è proseguita, sia pure in mezzo a numerose crisi locali, fino al 2007, con lo scoppio della bolla immobiliare americana e poi con i fallimenti a catena (talvolta sanati dai governi) delle società costrette a denunciare l'azzeramento delle loro poste finanziarie in bilancio. HARVEY (2010) illustra diffusamente l'affiorare della crisi (primo capitolo) e poi il dispiegarsi dell'attuale depressione.

4. UNA CONCETTUALIZZAZIONE DELL'ESPANSIONE FINANZIARIA

Le indicazioni che ci provengono da questo processo di finanziarizzazione sono di due tipi: uno fa riferimento all'effetto da esso avuto sulle specializzazioni regionali, l'altro al suo ruolo più generale nell'evoluzione dei processi di creazione di ricchezza attraverso il mercato.

Il primo tipo è enormemente importante per la geografia economica e di fatto corrisponde ai fenomeni da essa indagati in modo applicato negli ultimi trent'anni. In modo diretto, la finanziarizzazione ha specializzato (o piuttosto rivitalizzato) un numero limitato di territori, dando però loro grande capacità di accumulazione e perciò grande potere, sia assoluto, sia geograficamente relativo, ossia nei confronti delle altre economie regionali (a scala globale e nel proprio spazio nazionale). È in sostanza, per approssimazione, la rete delle cosiddette «città-globali», uno dei cui più peculiari requisiti è appunto quello di essere nodo delle transazioni finanziarie internazionali (SASSEN, 1991, 2004; v. anche CONTI e SPRIANO, 1989). Ma la finanziarizzazione ha operato sulle

specializzazioni regionali in modo indiretto e decisivo, diramando variamente da ciascun nodo i flussi di capitale attraverso transazioni denaro-merce (merce intesa come input, output, tecnologia, capitale fisso, partecipazioni, incorporazioni, fusioni) o denaro-denaro. Ci limiteremo a osservare che anche se la moltiplicazione di valore finanziario è stata in larga misura realizzata e trattenuta all'interno del suo proprio mercato, ha però inciso sulla capitalizzazione delle imprese materiali, sul loro accesso al credito, e sui conseguenti investimenti materiali (compresi quelli *greenfield*), i quali operavano in un luogo o rete di luoghi. Allo stesso modo parte di questo nuovo valore è derivato dal disinvestimento da attività materiali, e anche in questo caso i disinvestimenti hanno operato ciascuno in un luogo o rete di luoghi; per non tener conto, infine, del ruolo dell'espansione dei mezzi finanziari per sostenere il processo di crescita e in particolare le domande interne di numerosi Paesi, con vaste conseguenze sulle geografie della produzione di beni e servizi.

Tutto questo è appunto quanto ha rivoluzionato la geografia economica del mondo, ma da esso in verità non avremmo particolari suggerimenti sulla natura strutturale degli eventi attuali. Vaporizzazione di capitali e penuria di investimenti associate alla depressione fermano (in modo, va da sé, geograficamente vario) il processo di crescita. Il blocco incide sulle specializzazioni regionali, favorendone alcune, penalizzandone altre fin anche a despecializzarle, ma nulla vieta che la ripresa della crescita, fra qualche anno, possa tornare ad alimentare il medesimo modello di creazione di ricchezza, magari linearmente modificato (al limite, solo dall'eliminazione normativa degli eccessi di rischio, come hanno già iniziato a fare le autorità monetarie da fine 2008).

Il secondo tipo di indicazione, quello relativo alla natura della finanziarizzazione nel contesto dei processi di mercato, è però più interessante e potrebbe segnalare qualcosa di diverso. Secondo le teorie stadiali dello sviluppo, da quella pionieristica di Colin CLARK (1951) fino alle più recenti affermazioni ante-2007, quello finanziario è uno stadio evolutivo, che indica progressiva maturazione del sistema. Si tratterebbe di una progressione rostowiana (1960) e anche chi ha analizzato con più memoria storica e puntiglio statistico gli stadi di sviluppo, ossia Angus MADDISON (1991, 2007) non mostra di contestare questa lettura. Tale dunque sarebbe stata la fase espansiva conclusasi nel 2007, e l'attuale crisi un incidente nella traiettoria del modello di creazione di ricchezza, che anche in questo caso non ne sarebbe strutturalmente modificato. È una logica che, sia pure in modo antagonistico, segue anche HARVEY (1990) nella sua analisi della transizione dalla modernità alla post-modernità, quanto a dire dal fordismo al post-fordismo. La finanziarizzazione (componente essenziale della *supply side economy* reaganiana) è una strategia orientata alla ricostituzione dei margini di redditività, che assume insieme

veste geografica con la diramazione globale degli investimenti. Mentre le letture di matrice liberale legate al mercato auto-regolato classificano la crisi solo come rischio, prevalentemente legata all'imperfezione dell'informazione e a scelte errate degli attori, secondo Harvey si tratta dell'esito inevitabile, peraltro pronosticato con diciassette anni di anticipo. In ambedue i casi, comunque, la figura della traiettoria è la freccia, anche se nel caso di Harvey il bersaglio potrebbe essere il crollo del sistema sotto le sue stesse contraddizioni, nell'altro il trionfo della sua capacità di auto-correggersi in progressivi affinamenti di efficienza⁽²⁾.

Secondo le teorie di derivazione braudeliana (BRAUDEL, 1974-1979), al contrario, la finanziarizzazione non è per nulla evolutiva e finale, ma ricorrente e periodica, sempre seguita da una nuova fase di investimento materiale (ARRIGHI, 1994, 2007; ARRIGHI e SILVER, 1999). A questa nuova fase corrisponde sempre un enorme mutamento geo-economico, perché diversi rispetto al passato ne sono gli attori, i quali ristrutturano i mercati attraverso la loro intervenuta supremazia. Tale supremazia è economica e politica insieme: in sostanza un gruppo di attori «imprenditoriali e governativi» definiti su base nazionale domina per lungo tempo i mercati (e conseguentemente la politica internazionale), ma poi finisce sempre per finanziarizzare l'enorme accumulazione ottenuta ed essere sostituito (di solito con guerre non solo commerciali, sempre con politiche *beggar-your-neighbour*) da un nuovo gruppo di attori «governativi e imprenditoriali» di base nazionale diversa (ARRIGHI, 1996, pp. 21-24 e 281-284). La scelta di finanziarizzarsi, tuttavia, non appare a chi la opera una sconfitta, ma appunto un passaggio evolutivo che rinnova la condizione di dominio, testimoniata dal puro fatto che accresce i profitti e lo fa per lungo tempo, con un intervallo almeno generazionale. La finanziarizzazione sarebbe dunque il momento chiave di un processo ciclico e destinato a ripetersi, in quanto è una via obbligata dal mercato (il capitale si finanziarizza perché in tal modo rende di più rispetto a ogni impiego alternativo), e al tempo stesso è il facilitatore del mutamento e del cambio di *leadership* (le migliori opportunità di investimento stanno nel credito a chi ti sostituisce, che in questo modo potrà farlo più in fretta). Così Venezia ha finanziato gli olandesi che li avevano sostituiti nei traffici orientali, gli olandesi hanno finanziato gli inglesi che li avevano estromessi dai due

⁽²⁾ Nel materialismo dialettico di Harvey il «bersaglio» non è deterministicamente dato, piuttosto (come usava dire la geografica ispirata alla teoria dei sistemi di Bertalanffy degli anni Ottanta) teleologico, e assume la veste di esito possibile in condizioni di incertezza (HARVEY, 2011, pp. 219-278) prodotte dal conflitto sociale. Quanto però alla traiettoria della freccia, Harvey vede «la flessibilità raggiunta nella produzione, nei mercati e nel consumo come una conseguenza delle soluzioni finanziarie alla tendenza del capitalismo a entrare in crisi, piuttosto che il contrario. Ciò vorrebbe dire che il sistema finanziario ha raggiunto un livello di autonomia dalla produzione reale che è senza uguali nella storia del capitalismo» (1993, p. 241).

traffici oceanici, gli inglesi hanno finanziato gli americani che ne andavano ereditando il ruolo di fabbrica del mondo (*ibid.*, pp. 121-314, e anche HICKS, 1971, pp. 56-67). E per ora possiamo limitarci a dire che, in questo senso, la finanziarizzazione non sarebbe uno stadio evolutivo dell'economia di mercato, ma un evento ciclico che con periodicità ultra-secolare segnala la chiusura di una fase nelle procedure di creazione di ricchezza (un «ciclo sistemico di accumulazione») e l'apertura di un'altra.

Quale delle due «finanziarizzazioni» è più utile a spiegare la realtà? Per adesso adotteremo la seconda interpretazione, lo confessiamo, per l'indubbio fascino di una ripetitività facilmente verificabile nei processi storici, e per la predilezione verso punti di vista nei quali la dimensione geografica risulta incorporata alla costruzione logica, non essendo invece il mero risultato distributivo di processi astratti. Ma non siamo interessati (almeno in questa sede) al fatto che gli Stati Uniti stiano seguendo o meno un destino italiano, olandese, inglese. Ci interessa invece, come già precisato, discutere l'ipotesi se l'espansione trentennale dei mercati finanziari seguita da un crollo possa indicare una discontinuità strutturale nei processi de-rispecializzativi delle economie regionali.

Arrighi, in questo senso, ci è scarsamente utile. Fornirebbe una risposta positiva, ma di lunghissimo periodo e condizionata da numerose precisazioni. I suoi cicli, di durata decrescente, vanno da più di due secoli a cento anni e oltre (*ibid.*, pp. 284-285). Quello che noi chiamiamo «globalizzazione» non sarebbe una fase specifica e coerente in sé, ma solo il periodo terminale del «secolo lungo» degli Stati Uniti. Se si adotta questa lettura un nuovo ciclo seguirà, asiatico, anch'esso verosimilmente destinato a durare molto tempo. Quando questo nuovo ciclo, all'interno del quale i processi si muoveranno linearmente, sarà terminato, la geografia economica del mondo sarà stata ancora una volta rivoluzionata.

Ma chi adotta il punto di vista geografico non può aspettare cent'anni. O meglio, la geografia economica intesa come spettro delle specializzazioni regionali non può aspettare cento anni di evoluzione lineare entro nuovi processi di creazione di ricchezza per dirsi cambiata. È infatti, nella pura evidenza empirica, molto più rapida: il *take off* industriale di una regione ne trasforma l'organizzazione territoriale e le forme relazionali con le altre regioni in pochi decenni; i processi prima discussi della globalizzazione hanno stravolto anch'essi in pochi decenni (un paio) le specializzazioni regionali, e pochi decenni ha richiesto lo sviluppo dei mezzi tecnologici che lo hanno consentito. Dovremmo dunque rinunciare a uno strumento affascinante ma di scarsa utilità? In realtà crediamo che la finanziarizzazione possa essere recuperata se la si problematizza, ossia se la indaga non tanto in sé, ma per la sua natura di segnale, e per le correlazioni che in questa veste presenta con altre componenti dei processi di mercato.

5. ACCUMULAZIONE, FINANZIARIZZAZIONE, TECNOLOGIA

La scuola braudeliana e lo stesso Arrighi considerano la finanziaria, al pari della tecnologia, un epifenomeno, cioè un risultato. Il fenomeno sarebbe la prassi di accumulazione, da cui il crescere (smithianamente inevitabile) della concorrenza, la crescente fatica a mantenere posizioni e redditività acquisite, l'aggressività dei competitori, il ricambio generazionale sempre più insidiato dalla tentazione della rendita, fino alla decisione di farsi liquidi e dedicarsi a far fruttare (di più) il denaro attraverso il denaro. La tecnologia, dal canto suo, sarebbe ugualmente un epifenomeno, cioè la soluzione pratica (mettiamo l'innovazione schumpeteriana) attraverso la quale i competitori esprimono la loro aggressività: poiché è lo strumento adeguato ai loro fini, la gestiscono con entusiasmo, mentre chi si è arricchito con tecnologie e organizzazione anteriori ha, diciamo così, più remore ad adottarla. In questo senso finanziaria e tecnologia sarebbero due facce della medesima medaglia: nel primo caso la faccia conservativa da parte di chi (anche inconsapevolmente) si difende, nel secondo quella aggressiva da parte di chi attacca (senza forse nemmeno sospettare dove riuscirà ad arrivare).

Distinguere fenomeni ed epifenomeni, insegna la complessità, è delicato, e non intendiamo entrare nel merito. Ma come i fattori che modificano i luoghi operano da una molteplicità di scale diverse, così i potenti fattori che animano i grandi ritmi della storia non sono che una parte di quelli della continua de-riterritorializzazione, ricchi di discontinuità assai più frequenti che ci interesserebbe individuare (DINI, 2007). È in questo senso che finanziaria e tecnologia diventano ingombranti, tanto ingombranti che una lettura geografica non può affatto prescindere, con buona pace del loro asserito e naturale dipendere da altro. Quale delle due è più ingombrante e, per il nostro discorso, più utile?

È probabile che lo sia la seconda, la tecnologia, per più di un motivo. Lo è in senso logico: sono le tecnologie che designano possibilità e limiti pratici (e di progetto) del nostro agire territoriale e trans-territoriale. La tecnologia è inoltre lo strumento accreditato e verosimile di particolari oscillazioni cicliche dei mercati: ci riferiamo ai cicli dei prezzi di Kondratiev, ai correlati *business cycles* di Schumpeter e a quanto ne è derivato nella teoria dello sviluppo a partire dagli anni Ottanta (PEREZ, 1983; FREEMAN, 1984; DOSI *et al.*, 1988; FREEMAN e PEREZ, 1988)⁽³⁾. Se prendiamo a prestito la nota formulazione schumpeteriana di *gale of creative destruction*

⁽³⁾ Le teorizzazioni basate sulle oscillazioni Kondratiev (KONDRATIEV, 1925, 1928, 1935) e sull'interpretazione poi datane da SCHUMPETER (1939) individuano cinque discontinuità a partire da fine Settecento, tre delle quali, quelle di fine secolo, del tutto rivoluzionarie, le altre (corrispondenti grossomodo alla seconda metà dell'Ottocento e del Novecento) caratterizzate da una maggior continuità con la fase precedente. Cfr. BERRY (1991), KNOX e AGNEW (1994), DINI (1995), BARNETT (1998).

(ovvero le rapide ristrutturazioni dei mercati in presenza di discontinuità), è perché essa rappresenta bene il tipo di mutamento geografico che dovremmo rintracciare per poter affermare di essere «oltre». *Creative* illustra l'intervento dell'innovazione tecnologica e organizzativa, *gale* e *destruction* l'effetto di forte variazione che stiamo cercando sulle specializzazioni regionali. Infine, innovazione paradigmatica⁽⁴⁾ e finanziarizzazione sono anch'essi correlati. La finanziarizzazione non si presenta solo nella veste epocale braudeliana, benché questi episodi siano quelli più visibili. Coincide anche con fasi di intensa espansione dei mezzi di pagamento, anche se inizialmente esse corrispondono a un'analogia espansione degli investimenti materiali. Ogni nuovo paradigma tecno-economico in via di formazione, nell'innescare un *business cycle* schumpeteriano, rende obsoleto l'assetto tecnologico dei cicli produttivi e ne causa a scala di sistema gli investimenti di sostituzione. Nel farlo, innesca anche un più breve ciclo di KUZNETS (1930), ossia rilevanti investimenti nelle infrastrutture e nell'edilizia produttiva e residenziale, come Schumpeter e KUZNETS (1940) ebbero modo di riconoscersi reciprocamente e come rilevava Brian Berry nel 1991. È del resto naturale che sia così, perché la ristrutturazione tecnologica dei cicli rende necessaria (fra le altre cose) la stessa ristrutturazione dei contenitori e delle relative connessioni qualunque ne sia la veste, dalla fabbrica che diventa fordista alle piccole unità in rete. Nel rendere ragione dei grandi investimenti-costi associati, che lungamente si trasferiscono sui prezzi e spiegano il tipico andamento inflattivo Kondratiev, questa interazione spiega anche perché siano proprio queste fasi, e non altre, a chiudere le recessioni e aprire il ciclo positivo: non è mai facile invertire la deriva cumulativa del mercato, e questo riesce solo quando gli investimenti, anziché puntuali, diventano una scelta comune e diffusa⁽⁵⁾.

(4) Intendiamo il termine nel senso di PEREZ (1983) e FREEMAN e PEREZ (1988), quale appartenente a un *paradigma tecno-economico*, ossia un grappolo di innovazioni tecnologico-organizzative in grado di modificare l'intero sistema dei prezzi e di informare tecnologicamente e organizzativamente l'intero assetto dei mercati per un lungo periodo di tempo.

(5) ARRIGHI (1996, pp. 24-27) nega utilità, diversamente da Braudel, alle onde di Kondratiev, «costrutti empirici dall'incerta costruzione teorica, derivanti dall'osservazione di fluttuazioni di lungo periodo nei prezzi delle merci» (p. 24). Le fluttuazioni di tipo kondratieviano sono di due tipi: quelle anteriori all'avvento dei mercati industriali, di durata circa-secolare e utilizzate da Braudel nei suoi «secoli lunghi»; e quelle successive, di durata circa-cinquantennale ed empiricamente associabili ai *business cycles* di Schumpeter. Non vi è coincidenza fra le più antiche oscillazioni secolari e i cicli di Arrighi, e questo autorizza la sua brusca affermazione. Ma vi è coincidenza parziale con le più recenti oscillazioni circa-cinquantennali: il passaggio dalla seconda onda kondratiev alla terza corrisponde alla finanziarizzazione britannica (chiusura del terzo ciclo di Arrighi), e quello dalla quarta alla quinta corrisponde alla finanziarizzazione americana (chiusura, secondo Arrighi, del quarto ciclo). La natura intermittente della relazione consente ad Arrighi di escludere rapporti di necessità, ma possiamo osservare che gli ultimi due cicli sistemici di accumulazione sono sempre aperti e chiusi da una fluttuazione di tipo kondratieviano, cui si sono associati considerevoli processi di mutamento nelle specializzazioni regionali. Resta vero che fasi analoghe intervengono, con periodicità cadenzata dai *business cycles*, anche all'interno del singolo ciclo di Arrighi.

Se dunque ci trovassimo in queste condizioni, saremmo effettivamente «oltre». Per la precisione saremmo nell'imminenza di una nuova tornata di de-rispecializzazione delle economie regionali. Ma siamo in queste condizioni?

6. UNA LETTURA DEL QUADRO ATTUALE

Va detto che di tutto quanto abbiamo ipotizzato non si scorgono attualmente grandi tracce. Non che non vi siano ingenti novità. A oggi (2011) alcuni stati hanno assunto, con minima mimesi, la proprietà dei propri settori bancari, e gli istituti di emissione hanno adottato interventi anti-ciclici continui e importanti, circostanze ambedue, specie la prima, inaudite ante-2007; a queste iniezioni di liquidità e all'espansione dell'indebitamento è seguita la crisi dei debiti sovrani che travaglia attualmente la zona euro. Ma, salvo l'inaridirsi dei flussi e le convulsioni degli ultimi tre anni, non vi sono mutamenti strutturali nel sistema di circolazione dei capitali. Effetti strutturali interverranno, per quanto oggi è dato vedere, solo da una nuova regolazione. Il tempo dirà se essa avverrà, quando, se a opera di stati nazionali in senso competitivo, o di entità sopranazionali (le BWI, istituzioni di Bretton Woods) in senso collaborativo. Poiché l'ipotesi collaborativa e negoziale sembra più probabile, si può pensare che poco sarà dis-integrato nei mercati e buona parte dell'integrazione recentemente permessa dalla tecnologia verrà conservata. La stessa tecnologia, come anticipato in premessa, non sembra prossima a discontinuità strutturali: il solco tracciato dalla microelettronica appare infatti profondo, e ancora molto ingenti le sue possibilità di sviluppo. In tal caso la sua capacità di indurre variazioni nelle specializzazioni regionali dovrebbe agire in modo sostanzialmente lineare rispetto al passato, seguendo peraltro con diligenza il ciclo economico e le diversificazioni con le quali esso si manifesterà nelle diverse aree geografiche.

Se però si osservano alcuni elementi mèta-tecnologici per poi tornare alla tecnologia, spunti più problematici di riflessione paiono emergere. Essi si riferiscono: a) alle geografie arrighiane dell'accumulazione; b) alla reale natura ciclica dell'attuale fase apertasi nel 2007 sui mercati immobiliari americani, e c) a una valutazione squisitamente previsionale sul vigente paradigma tecno-economico.

Circa la *resurgent Asia* della seconda metà del XX secolo molto è stato scritto (ad es. MADDISON, 2005, pp. 226-237). Le economie est-asiatiche sono le chiare «vincitrici» della globalizzazione e il crescente peso economico-politico di Cina e India, legato a dimensioni irrintracciabili nella storia del sistema interstatale, indica una forte discontinuità rispetto al passato. In questo senso i tassi di crescita di lungo periodo e

lo sviluppo trainato dagli investimenti occidentali fino alla precoce inversione della relazione, con la Cina che in virtù del suo gigantesco bilancio statale (il PNL nominale è ormai secondo solo a quello degli Stati Uniti) già finanzia il debito americano, sono coerenti al modello delle transizioni egemoniche. Resta di contro il fatto che chi dovrebbe declinare, oltre a essersi finanziarizzato come da modello, si oppone al declino, e in questo caso è dotato di una gigantesca forza militare; e va ricordato che le predizioni del successo cinese si uniscono a quelle di un suo collasso⁽⁶⁾. Non si dovrebbe prescindere da questi fattori, per i quali molti scenari geo-politici sono stati tracciati (ad es. BORTHWICK, 2007, e lo stesso *Adam Smith a Pechino* di ARRIGHI, 2007). Ma proprio perché alcuni di essi avrebbero un impatto enorme sulla geografia economica (spazzando anche via, negli scenari più critici, tutte le considerazioni sinora e di seguito avanzate), assumeremo l'ipotesi meno epocale che la crescita economica dell'Est Asia (accompagnata da altri processi di crescita extra-asiatici) possa proseguire senza eventi traumatici di natura geo-politica e in un quadro collaborativo e negoziale; che cioè le relazioni inter-statali possano essere trattate entro un quadro di efficienza delle reti di transazione e di scambio. Se ciò accadesse, il medio periodo non dovrebbe interrogare le specializzazioni regionali in modo strutturalmente diverso rispetto al passato.

Una discontinuità, tuttavia, pare strettamente legata alla particolare natura «ciclica» dell'attuale depressione. Questa sembra somigliare (nella sua componente finanziaria, nella sua componente materiale di disinvestimento, nella sua lunga durata) alle fasi prima ricordate che chiudono, con un lungo periodo recessivo in condizioni deflative, un'oscillazione di tipo kondratieviano. Tali sono state le depressioni 1872-96 e 1929-1945 (BERRY, 1991; KNOX e AGNEW, 1994) e ambedue, secondo la logica schumpeteriana del *business cycle*, hanno portato all'avvento di un nuovo paradigma tecno-economico. Se dunque l'attuale fase di crisi fosse effettivamente di questa natura, allora dovremmo realmente attenderci una nuova *gale of destruction* delle specializzazioni regionali. Qua ripetiamo, senza alcuna suggestione mercatistica, che una *gale* è probabilmente necessaria per innescare il montante di investimenti capace di ribaltare l'inerzia di un ciclo economico lungamente negativo, esattamente come accadde a fine Ottocento con la chimica, il petrolio, l'elettricità e il motore a scoppio, e a metà Novecento con la trasformazione fordista degli apparati produttivi.

⁽⁶⁾ Le cause probabili sarebbero almeno tre: demografica, in ragione dell'invecchiamento della popolazione non sostenuto da strutture di welfare; ecologico; politico, per l'incoerenza fra libero mercato, crescente complessità sociale e partito unico (che tuttavia potrebbe non necessariamente essere tale per sistemi di valore diversi dall'occidentale, e difficilmente in ogni caso si tradurrà nel fallimento registrato dall'analogo tentativo sovietico).

Ma quale tipo di *gale of creative destruction*? Ve n'è forse qualcuna probabile o che si possa almeno intravedere? Un paradigma tecno-economico è sempre un fatto tanto economico quanto politico, e il *business cycle* ha sempre una radice geografica dalla quale proviene il controllo delle tecnologie e del mercato: i primi due, britannici, hanno connotato il secolo britannico, i successivi due provengono dagli Stati Uniti al pari del quinto, quello della globalizzazione, basato sull'informatica e sulla microelettronica, benché poi a beneficiarne maggiormente sembra sia stata l'Est Asia⁽⁷⁾. Non è facile, in questo senso, dire *chi* controlli oggi le tecnologie e le loro prospettive di sviluppo. È arduo valutare la capacità della «compagine governativo-imprenditoriale» degli Stati Uniti di mantenere (tramite proprietà, brevetti, accordi, investimenti e creatività) il controllo dell'attuale, complessa geografia produttiva *science-based*. Ancora di più valutare il peso del galbraithiano *establishment industrial-militare* nell'indirizzarne e gestirne le traiettorie. Ma l'attuale paradigma mostra anche elementi entro i quali potrebbero annidarsi, in luogo di un apparente sviluppo lineare, tracce più dirette di discontinuità.

Abbiamo già segnalato un elemento di persistenza, e quindi di progressiva maturità, nei due precedenti paradigmi tecno-economici e negli associati cicli di investimento (indicativamente quelli di metà e fine Novecento). Ci riferiamo al modello energetico, e lo facciamo davvero senza alcuna originalità, se la cosiddetta *green economy* è già entrata nei programmi politici di rilevanti tornate elettorali, informa da tempo i programmi-quadro comunitari, è stato praticamente l'unico punto all'ordine del giorno di Rio +20, quasi a contrasto con gli articolatissimi programmi di Rio 1992 e Johannesburg 2002. Ciò che però vorremmo evidenziare è la coerenza teorica di questa segnalazione con il quadro sinora tracciato, e cioè: a) la sua (sia detto senza alcuna illusione) valenza geo-politica nell'indicare opzioni cooperative a potenze economico-politiche in oggettiva competizione (qualcosa del genere accadde a fine Guerra fredda con il rischio nucleare); b) il suo raro carattere di adeguatezza rispetto alla mole di investimenti necessaria a invertire la deriva di una depressione (va detto che sinora l'economia di mercato, quando sollecitata, ha sempre trovato una soluzione del genere); c) la sua natura di «buco vecchio» in un vigente paradigma tecno-economico caratterizzato dalla sostanziale gioventù microelettronica.

⁽⁷⁾ Benché esista una correlazione stretta fra geni del paradigma e leadership, va osservato che quello della terza oscillazione Kondratiev, che segna la transizione dall'egemonia britannica a quella degli Stati Uniti, non è di geni americana. È anzi quello più deterritorializzato, essenzialmente europeo, tedesco, francese e in qualche misura anche italiano (Marconi, che pure breveterà in Gran Bretagna). È vero però che saranno gli Stati Uniti, sviluppando un sistema manifatturiero già poderoso e già orientato alle grandi dimensioni e alla standardizzazione, a sfruttarne appieno il potenziale innovativo e a trarne i maggiori vantaggi (CHANDLER JR., 1977). Sarà il tempo a dire se questo sia applicabile a beneficio dell'Est Asia anche alla quinta.

Certo, affinché tutti questi processi fossero innescati sarebbe necessario che la *green economy* fosse più di una discutibile etichetta, e precisamente la reale e sistemica sostituzione del modello energetico. Se attualmente le condizioni non paiono presenti, va ricordato che sono coerenti con i tempi di maturazione degli assetti tecno-economici succedutisi nel passato: il vapore, per esempio, ha impiegato più di cinquant'anni per sostituire l'energia idraulica, la catena di montaggio ha impiegato un tempo appena inferiore per diventare la forma modale di produzione industriale, e i mercati si sono organizzati sulla microelettronica negli anni Novanta quando il brevetto del circuito integrato risale al 1958 e quello del microprocessore al 1971.

7. ALCUNE CONCLUSIONI PROVVISORIE

Si può tentare a questo punto di razionalizzare quanto è sinora emerso e tratteggiare ipotesi e medio e a lungo termine rispetto ai processi di variabilità delle specializzazioni regionali.

- I riferimenti teorici e le evidenze empiriche mostrano che l'attuale fase negativa del ciclo, innescata dal crollo dei mercati finanziari del 2007-2008, è probabilmente tipica e che simili fasi hanno una durata considerevole, anche generazionale. Se uno schema del genere fosse applicabile a oggi, dovremmo attenderci un periodo ancora prolungato di penuria di investimenti, lavoro, consumi, associato a processi lineari nelle specializzazioni regionali (ossia con i requisiti localizzativi delle attività economiche già maturati nella globalizzazione), ovviamente in un quadro depressivo. È congetturale la maggior rapidità della ripresa dei mercati rispetto alla fase 1872-1896 e a quella dal 1929 alla fine, di fatto, del secondo conflitto mondiale (analoghe e insieme occorse in contesti molto differenti).
- Tali fasi sono di solito seguite da una stagione di fertilità tecnologica molto intensa. L'isomorfismo con la fertilità biologica susseguente alla distruzione di nicchie ecologiche ha il valore che ha, ma questo è il senso che attribuisce loro Schumpeter. Essa deriverebbe dalla lunga durata del precedente ciclo negativo e dalla necessità (comune a capitale e lavoro, e alle varie economie geografiche pur distinte per interessi) di dar luogo a investimenti capaci di effetti cumulativi, dunque tipicamente strutturali. Se uno schema simile trovasse applicazione nella ripresa post-depressione che seguirà, i processi di specializzazione regionale riprenderanno anch'essi vivacemente. Lo faranno con requisiti di localizzazione delle attività economiche più vicini o più lontani da quelli affermatasi nella globalizzazione, a seconda che questa fertilità tecnologica sia più o meno discontinua a rispetto agli assetti tecno-economici vigenti.

- Il punto di minor resistenza del vigente assetto tecno-economico, altrimenti molto solido, sta senza dubbio nel modello energetico, che infatti anche nella fase precedente (presuntivamente conclusa dall'attuale depressione) è stato minacciato politicamente, anche se non tecnologicamente. D'altro canto, secondo uno schema comune alle precedenti transizioni paradigmatiche, processi sostitutivi sono già occorsi in quantità, ma senza ancora erodere in misura significativa (sta accadendo solo localmente) la prevalenza dell'approvvigionamento energetico da combustibili fossili. Il controverso tragitto del Protocollo di Kyoto, e l'annunciato fallimento della Cop 17 di Durban del prossimo dicembre, che secondo le previsioni potrebbe sancirne la denuncia, esemplificano egregiamente il conflitto che attualmente si gioca su questa componente matura (e pertanto debole) dell'attuale paradigma. Nulla assicura che la sua capacità di auto-difesa non sia in grado di scollinare un'ulteriore transizione paradigmatica, ma ciò non sembra molto probabile, per segnali ormai apparentemente convergenti dalla politica e dagli stessi mercati. Più arduo dire se le soluzioni tecnologiche, ora inadeguate, risulteranno sufficienti, peraltro in presenza di una domanda di energia verosimilmente crescente. Se uno schema simile trovasse applicazione nella ripresa post-depressione che seguirà, i requisiti di localizzazione delle attività economiche muterebbero ancora una volta radicalmente, e non certo a beneficio del movimento e di quel trasferimento di input da eco-sistema a eco-sistema che ha viceversa contraddistinto, in modo esasperato, la globalizzazione. Si può pensare a un'intensa fase di despecializzazione-rispecializzazione che coinvolgerebbe, schumpeterianamente, la totalità delle economie regionali, e a un sensibile ancoraggio al territorio per quanto concerne l'approvvigionamento, l'utilizzo e l'eventuale riciclo dell'energia (anche in questo caso con economie regionali privilegiate o penalizzate non solo in ragione delle risorse dei propri eco-sistemi, ma per le diverse modalità con cui giungerebbero a questa fase discontinua). Per altro verso, presuntivamente, il paradigma continuerebbe a privilegiare un movimento ulteriormente facilitato, a prescindere dagli effetti di particolari regolazioni politiche sui mercati, e dagli inevitabili (ma imprevedibili) effetti di reciproco feedback, anche culturale, fra economie regionali più locali per energia e più globali per assetto produttivo-commerciale. Quanto, in questo quadro, le ormai antiche suggestioni del programma bio-economico di GEORGESCU ROEGEN (1971), dello *steady state* (DALY, 1974) e infine della cosiddetta decrescita possano trovare campo (TINACCI MOSSELLO, 2008), è argomento difficile quanto le previsioni sui grandi quadri geo-politici e sulle possibili crisi ecologiche del prossimo futuro.

BIBLIOGRAFIA

- ARRIGHI G., *Il lungo XX secolo*, Milano, Il Saggiatore, 1996 (ed. or. 1994).
- ARRIGHI G., *Adam Smith a Pechino*, Milano, Feltrinelli, 2008 (ed. or. 2007).
- ARRIGHI G. e SILVER B., *Caos e governo del mondo*, Milano, Bruno Mondadori, 2003 (ed. or. 1999).
- BRAUDEL F., *Civiltà materiale, economia e capitalismo*, Torino, Einaudi, 3 voll., 1987 (ed. or. 1974-1979).
- BARNETT V., *Kondratiev and the Dynamics of Economic Development: Long Cycles and Industrial Growth in Historical Context*, New York, St. Martin's Press, 1998.
- BERRY B.J.L., *Long-wave Rhythms in Economic Development and Political Behavior*, Baltimora, Johns Hopkins University Press, 1991.
- BORTHWICK M., *Pacific Century: The Emergence of Modern Pacific Asia*, 3° ed., Boulder, Westview, 2007.
- CHANDLER A.D. JR., *La mano visibile*, Milano, Franco Angeli, 1984 (ed. or. 1977).
- CLARK C., *The Conditions of Economic Progress*, Londra, McMillan, 1951.
- CONTI S. e SPRIANO G., *Urban Structures: Technological Innovation and International Metropolitan Networks*, Torino, Fondazione Agnelli, 1989.
- DALY H.E., *Lo stato stazionario*, Firenze, Sansoni, 1981 (ed. or. 1974).
- DINI F., «Continuità e discontinuità nei processi geografici di evoluzione dell'industria», in F. DINI (a cura di), *Geografia dell'industria. Sistemi locali e processi globali*, Torino, Giappichelli, 1995, pp. 3-36.
- DINI F., «Ciclicità e incroci trans-scalari nello sviluppo locale», in F. DINI (a cura di), *Despecializzazione, rispecializzazione, autoriconoscimento. L'evoluzione dei sistemi locali nella globalizzazione*, Genova, Brigati, 2007, pp. 23-58.
- DOSI G. et al. (a cura di), *Technical Change and Economic Theory*, Londra, Pinter, 1988.
- EICHENGREEN B.J., *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton, Princeton University Press, 2008.
- FREEMAN C. (a cura di), *Long Waves in the World Economy*, Londra, Pinter, 1984.
- FREEMAN C. e PEREZ C., «Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour», in G. DOSI et al. (a cura di), *Technical Change And Economic Theory*, Londra, Pinter, 1988, pp. 38-66.
- GEORGESCU ROEEN N., *The Entrophy Law and the Economic Process*, Cambridge, Harvard University Press, 1971.
- HARVEY D., *La crisi della modernità*, Milano, Il Saggiatore, 1993 (ed. or. 1990).
- HARVEY D., *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*, New York, Routledge, 2001.
- HARVEY D., *L'enigma del capitale*, Milano, Feltrinelli, 2011 (ed. or. 2010).
- HICKS J., *Una teoria della storia economica*, Torino, Utet, 1971 (ed. or. 1969).
- KNOX P. E AGNEW J., *Geografia economica*, Milano, Franco Angeli, 2 voll., 1996 (ed. or. 1994).
- KONDRATIEV N., «The major cycles», *Review*, 4, 1979, pp. 579-562 [1925].
- KONDRATIEV N., *The Long Wave Cycle*, New York, Richardson e Snyder, 1984 [1928].
- KONDRATIEV N., «The long waves in economic life», *The Review of Economic Statistics*, 6, 1935, pp. 105-115.
- KUZNETS S., *Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations*, Boston, Houghton Mifflin, 1930.
- KUZNETS S., «Schumpeter's business cycles», *American Economic Review*, 30, 1940, n. 2, pp. 257-271.
- MADDISON A., *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford, Oxford University Press, 1991.
- MADDISON A., *L'economia mondiale. Una prospettiva millenaria*, Milano, Giuffrè, 2005 (ed. or. 2001).

- MADDISON A., *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030. Un quadro quantitativo e macroeconomico*, Milano, Pantarei, 2008 (ed. or. 2007).
- MEADOWS D. et al. (a cura di), *I limiti dello sviluppo*, Milano, Mondadori, 1972 (ed. or. 1971).
- PEREZ C., «Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social systems», *Futures*, 15, 1983, n. 5, pp. 357-375.
- ROSENBERG N. e MOWERY D. *Il secolo dell'innovazione. Breve storia della tecnologia americana*, Milano, Bocconi, 2001 (ed. or. 2000).
- ROSTOW W.W., *Gli stadi dello sviluppo economico*, Torino, Einaudi, 1962 (ed. or. 1960).
- SASSEN S., *The Global Cities*, Princeton, Princeton University Press, 1991.
- SASSEN S., *Le città nell'economia globale*, Bologna, Il Mulino, 2004.
- SCHUMPETER J., *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw-Hill, 1939.
- TINACCI MOSSELLO M., *Politica dell'ambiente. Analisi, azioni, progetti*, Bologna, Il Mulino, 2008.
- THOM R., *Stabilità strutturale e morfogenesi*, Torino, Einaudi, 1980 (ed. or. 1972).
- WCED, *Rapporto Brundtland. Il nostro futuro comune*, Milano, Garzanti, 1987 (ed. or. 1987).

RIASSUNTO – *Oltre la globalizzazione? Ipotesi per le specializzazioni regionali* - La fase denominata «globalizzazione», apertasi circa trenta anni fa, sperimenta attualmente una crisi destinata a protrarsi ancora a lungo. Cosa accade agli attuali processi di specializzazione regionale, e soprattutto cosa accadrà loro nella successiva fase espansiva? Se il mutamento dovesse essere lineare, l'evoluzione delle specializzazioni regionali dovrebbe seguire un modello simile a quello attuale. Se invece il mutamento dovesse essere discontinuo, allora i requisiti di localizzazione delle attività economiche potrebbero essere diversi. Il paper discute alcune ipotesi, basandosi sulle analogie e sulle differenze di alcune teorie cicliche, in particolare quella dei cicli sistemici di accumulazione di Giovanni Arrighi e quelle di derivazione kondratieviana.

SUMMARY – *Beyond globalisation? Hypothesis on the regional specialisation processes* - The phase called «globalisation», opened about thirty years ago, is going through a period of long term crisis. Which consequences on the processes of regional specialisation, actually and overall in the next future? If the post-crisis change results linear, its evolution will follow patterns quite similar to the past. If it is discontinuous, the practices, logics and requirements of localisation of the economic activities could be also very different. This paper discusses some hypothesis based on similarities and differences among some cyclical approaches, in particular the theory of the systemic cycles of accumulation (Arrighi) and those of Kondratiev type.

MARIO FUMAGALLI*

GEOECONOMIA SENZA GEOGRAFIA?

1. I più recenti sviluppi della situazione internazionale confermano talune tendenze in atto da tempo, tra le quali le alterne vicende della globalizzazione, lo spostamento del baricentro economico dall'Occidente ai Paesi cosiddetti BRIC (che contano di raggiungere il PIL degli Stati Uniti fra tre anni e di superare l'intero Occidente rappresentato dal G7 in un quarto di secolo), la debolezza dell'Europa, il preoccupante ristagno dell'Italia. È quindi evidente la necessità di un'azione da parte dei Paesi industrializzati per difendere le proprie posizioni.

2. La globalizzazione non è un fenomeno recente come molti potrebbero essere indotti a credere per il fatto che negli ultimi decenni ha subito una progressiva accelerazione; al contrario risale parecchio tempo addietro. Già nella preistoria, quando gli uomini viaggiavano a piedi, a cavallo o a dorso di mulo, si manifestava la tendenza alla circolazione e allo scambio di manufatti e di idee, unendo i popoli del mondo allora conosciuto in vasta e fitta rete di contatti e di relazioni.

Una tappa fondamentale nel processo, che ha portato ad una vera globalizzazione, è venuta nel XV secolo, quando commercianti e navigatori europei realizzarono la prima congiunzione, almeno conoscitiva, di tutti i continenti del mondo, grazie al loro spirito di iniziativa e al progresso nelle tecniche di navigazione (CORNA PELLEGRINI, 1998, p. 276). In quegli stessi decenni, i cinesi, assai più avanzati tecnicamente,

* Politecnico di Milano.

rinunciarono ad ampliare le loro conoscenze del mondo esterno, chiudendosi in un periodo plurisecolare di decadenza.

La tendenza degli europei alla conoscenza del mondo ricevette strumenti nuovi e di forza inconsueta dalla rivoluzione industriale, che ebbe inizio nel secolo XVIII, determinata dalla rivoluzione tecnologica e dalle innovazioni nella pratica industriale, dietro le quali vi era tutto un pensiero sistematico; dall'accresciuta propensione a risparmiare e a impiegare i risparmi in modo produttivo; da un'accentuazione del principio della specializzazione e della divisione del lavoro (ASHTON, 1981, pp. 14-21). Un'economia globale, man mano estesa agli angoli più remoti del mondo, venne creata nel XIX secolo con una rete sempre più fitta di operazioni economiche, di comunicazioni, di movimento di merci, denaro e persone che collegava i Paesi sviluppati gli uni con gli altri e con il mondo sottosviluppato. Questa globalizzazione non era nuova, ma si era accelerata considerevolmente nei decenni di mezzo dell'Ottocento (HOBSBAWM, 1999, p. 73). La presenza europea si diffuse in tutto il mondo con la sua indiscussa e sempre crescente competitività nella produzione di manufatti portando alla liberalizzazione dei mercati internazionali. Man mano si unirono alla Gran Bretagna altri Paesi europei e, verso la fine del secolo, anche gli Stati Uniti e il Giappone (CORNA PELLEGRINI, 1998, pp. 279 e 280). Nel corso del XX secolo le tendenze al cambiamento si sono accentuate, in particolare negli ultimi decenni per la diffusione dei mezzi di comunicazione di massa che da un lato, con la radio e la televisione, nei Paesi più poveri hanno creato aspettative e generato bisogni di consumo, dall'altro hanno aumentato l'efficienza di molti operatori. Questo ha avuto come effetto, almeno in un primo tempo, di rafforzare ulteriormente il mondo industrializzato rispetto a quello in via di sviluppo.

Con la Conferenza di Bretton Woods, nel 1944, si volle preparare un mondo di pace e di prosperità basato sul multilateralismo; per incoraggiare la liberalizzazione degli scambi, contrastando gli accordi bilaterali, vennero creati il Fondo Monetario Internazionale (FMI) e il General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in seguito divenuto World Trade Organization (WTO). Per consentire la creazione della Comunità Europea, basata su un mercato comune, si è dovuto permettere una deroga alla regola della nazione più favorita. L'eccezione sta tuttavia diventando la regola a causa della proliferazione delle organizzazioni economiche territoriali quali aree di libero scambio e unioni doganali, con le quali il mondo tende a suddividersi in blocchi regionali. L'analisi geografica dell'economia su scala mondiale è particolarmente interessata a queste tendenze alla proliferazione delle organizzazioni regionali, che contrastano lo sviluppo del sistema commerciale multilaterale e quindi lo stesso processo di globalizzazione.

3. Alla fine del XX secolo, con il riproporsi della lotta per la creazione di zone di influenza, è stato fatto un più esplicito ricorso alla geopolitica, che per molti decenni era stata accantonata; un ricorso che tuttavia non trova unanimità di consensi. Il ritorno della geopolitica viene considerato in realtà un *revival* che non ha ridato alla disciplina l'importanza che aveva avuto un tempo, perché le condizioni oggettive sono nel frattempo mutate. Per di più, a partire dagli anni Settanta del secolo scorso, il termine geopolitica si è poi deprezzato per inflazione semantica (ILARI, 1995, p. IX) e viene comunemente adoperato, in particolare dalla pubblicistica ma non solo, senza un particolare riferimento alla disciplina, alla sua terminologia, ai suoi strumenti.

4. Si è quindi sentita la necessità di analisi di tipo diverso rispetto a quelle della geopolitica e si è profilata una nuova disciplina, la geoeconomia, che ha come oggetto l'utilizzo dello spazio da parte dell'uomo per lo svolgimento delle attività economiche e, in particolare l'importanza dei fattori spaziali nelle produzioni e negli scambi (MOREAU DEFARGES, 1996, pp. 145-146). La geoeconomia considera centrale l'interesse dello Stato a promuovere la realizzazione delle condizioni che consentano di alimentare un meccanismo autopropulsivo di sviluppo, rendendo più efficiente il «sistema Paese» nella competizione internazionale come fine a se, indipendentemente dagli obiettivi politici o militari (JEAN, 1995 p. 27). Si occupa quindi della politica degli Stati per raggiungere questo scopo e di conseguenza studia le aree di influenza: a) relative all'approvvigionamento delle materie prime; b) che assicurano mercati di sbocco dei prodotti; c) che garantiscono la disponibilità degli altri fattori della produzione, quali capitali, tecnologie, ecc. Rivolge la sua attenzione anche all'operato di soggetti diversi dallo Stato, quali le multinazionali.

Alla geoeconomia si sono poi affiancate la «geopolitica economica», l'«economia della geopolitica», la «geofinanza». La «geopolitica economica» studia, avvalendosi delle conoscenze teoriche e pratiche delle diverse discipline economiche, le relazioni internazionali nel loro impatto sulle determinanti dello sviluppo globale, tenendo conto della loro dipendenza dall'articolazione dell'ambiente fisico e istituzionale del pianeta e dalle diverse caratteristiche dei suoi abitanti (SAVONA, 2004, p. 9). La «geofinanza» studia le relazioni fra politica di gestione dello spazio finanziario e politica mirante a garantire lo sviluppo autopropulsivo di un dato Paese (BRUNI ROCCIA 1997, p. 84).

Tutte queste discipline, nonostante il prefisso «geo» e il dichiarato interesse per lo spazio, sono per ora soprattutto appannaggio di economisti mentre i geografi non sono presenti tra i referenti. Né rassicura i geografi il fatto che il Krugman abbia sottolineato la necessità di considerare la

geografia economica come una parte importante dell'Economia (KRUGMAN, 1991, p. 7). Come ha sottolineato la Tinacci a proposito della *New Economic Geography* da lui proposta «più di un geografo economico vede con qualche preoccupazione il fiorire nell'ambito dell'economia politica di questa geografia senza geografi» (TINACCI MOSSELLO, 2011, p. 143).

Merita peraltro di essere segnalato che un economista di rilievo come Alberto Quadrio Curzio ritiene necessario, per fare ipotesi sul futuro, correggere e integrare l'aspetto economico con altri relativi a discipline quali la Geografia (QUADRIO CURZIO, 1994, p. XIII).

5. I geografi spesso intendono il termine «gloeconomia» come sinonimo di «geografia economica» così come l'aggettivo ad essa correlato, «gloeconomico», viene usato nel senso di pertinente a tale disciplina. Fra le eccezioni si può segnalare il Lizza, che è tornato due volte in argomento, con un lungo capitolo dedicato alla gloeconomia come scienza geografica a se in ciascuno dei suoi due libri dove l'analisi della realtà è dettagliata e convincente, pur in mancanza di particolari sforzi definitivi (LIZZA 1996, 2001).

Alla geografia economica si attribuisce generalmente un significato positivo o descrittivo, ma non normativo; ci si può chiedere se anche per questa disciplina non possa farsi una distinzione analoga a quella fra Economia positiva, che ha come compito di spiegare in modo oggettivo il funzionamento del sistema (e in questo viene assimilata alle scienze naturali) e Economia normativa, che formula prescrizioni o da raccomandazioni basandosi su giudizi di valore soggettivi: è la cosiddetta economia del benessere o *welfare economics* (BEGG, FISCHER e DORNBUSCH, 1984, p. 323.). Non a caso il Vallega rammentava che con il Ratzel la geografia politica aveva due obiettivi: il primo era conoscitivo e veniva perseguito fornendo descrizioni degli aspetti geografici dell'organizzazione dello Stato, il secondo, propositivo, prefigurava l'evoluzione cui lo Stato sarebbe andato incontro e costruendo la configurazione geografica razionale che lo Stato stesso avrebbe dovuto avere (VALLEGA, 1994, pp. 342-343).

Nel caso della geografia economica il ramo propositivo coinciderebbe con l'aspetto normativo della gloeconomia; potrebbe essere, usando la terminologia adottata a suo tempo dal Toschi per la Geografia Politica, una «geografia economica applicata» che privilegia temi suscettibili di applicazioni pratiche, rispondenti alle necessità del «sistema Paese» di assicurare le condizioni per la sua efficienza nella competizione internazionale e per alimentare il suo sviluppo, studiando le aree di influenza per l'approvvigionamento delle materie prime, per lo sbocco dei prodotti, per assicurare capitali, lavoro e tecnologie. A differenza degli

economisti, attenti soprattutto alle relazioni orizzontali (scambi di informazioni e di capitali, movimenti di persone), i geografi esaminano anche quelle verticali, con l'ambiente: risorse, caratteristiche naturali, caratteri socio-culturali) che interagiscono lungo certi assi e in certe aree e diradandosi in altre, delineando lo spazio economico. La geografia economica normativa, a differenza della geopolitica, che si interessa di territori che sono oggetto di rivalità di potere, bada soprattutto dello spazio economico, legato agli scambi commerciali, agli approvvigionamenti di materie prime, alla creazione di alle aree di libero scambio e di unioni economiche, ecc.

La geografia acquista particolare importanza perché è sul territorio fisico (e non su quello astratto degli economisti) che si articolano i flussi delle merci, gli scambi commerciali, la mobilità del lavoro, la trasmissione delle informazioni, gli investimenti. Questo diventa ancora più evidente nel dibattito per la realizzazione dei corridoi europei, infrastrutture aventi lo scopo di rendere più facile la mobilità.

6. Punto centrale di tutte queste discipline è lo spazio. La geografia economica normativa, che come si è appena visto si interessa dello spazio economico; la Geografia Politica, nell'individuare gli elementi fondamentali che condizionano l'azione dello Stato, ha dato importanza, già ad opera del Ratzel, al concetto di spazio; la Geopolitica, che ha come oggetto di studio la visione di insieme degli spazi politici, è anche definita «la concettualizzazione dello spazio» (JEAN, 1995, p. 22).

François Perroux ha voluto distinguere lo spazio *geonomico*, che definisce anche «spazio banale» (ma lo spazio non è mai banale!) dallo spazio astratto, un concetto quest'ultimo creato dalla matematica e dalla fisica moderne e da lui esteso all'economia. con lo scopo dichiarato di «liberare dall'ossessione del “contenente” e del “contenuto”». Lo fa contrapponendo alla geometria euclidea, che colloca oggetti rigidi e indeformabili nello spazio «contenente» nel quale sono «contenuti», la matematica moderna, che invece considera le relazioni astratte che definiscono un certo oggetto di per se e definite «spazi»; esistono quindi tanti spazi quanti sono i sistemi di tali relazioni, senza diretto rapporto con la localizzazione di un punto o di un oggetto mediante coordinate (PERROUX, 1969, pp. 128 e 129).

7. La geofinanza, in quanto nuovo spazio finanziario, non bada alle frontiere nazionali; gli attori: individui, imprese, Stati, Istituzioni internazionali, fanno i loro calcoli tenendo conto delle parti del mondo inserite attivamente nell'economia mondiale. Ciò che rende possibile

questo gioco mondiale è la rapidità degli scambi (e la riduzione dei costi) che dipende da reti, lungo le quali si muovono le informazioni; tali reti sono molto fitte tra America settentrionale, Europa occidentale e Giappone, ma diventano assai tenui nelle regioni marginali quali, ad esempio, l'Africa sub-sahariana e l'America andina. (MOREAU DEFARGES, 1996, p. 157).

La creazione di queste reti risale alla seconda metà dell'Ottocento, quando con l'invenzione del telegrafo elettrico e con la posa di cavi sottomarini isolati con guttaperca come aveva suggerito il Faraday, il pianeta venne cinto da un sistema telegrafico mondiale che ebbe come conseguenza una rapidità di comunicazione che non aveva paragone e che solo un paio di decenni prima sarebbe stata inconcepibile. Tale accelerazione ebbe tuttavia l'effetto paradossale di allargare il divario tra le regioni accessibili dalla nuova tecnologia e tutte le altre, accrescendo l'arretratezza di queste ultime, dove i mezzi tradizionali dettavano ancora il ritmo dei trasporti (HOBSBAWM, 1976, pp. 70-73).

Fatto ancora più rilevante è che l'operatore finanziario, che ha bisogno solo di schermi e di linee telefoniche, non può tuttavia risiedere ovunque ma, al contrario, deve localizzarsi nelle grandi piazze finanziarie, il solo luogo dove può essere in quotidiano contatto con voci e informazioni di cui ha bisogno. Lo spazio finanziario è infatti organizzato su due livelli interagenti, quello dei mercati elettronici, con attività più sensibili ai processi di dispersione, e quello dei centri finanziari, fondamentali per il funzionamento del sistema e dove si addensano attività fortemente connotate da tendenze agglomerative (MOREAU DEFARGES, 1996, p. 166).

Come è ben noto le imprese che operano nel settore finanziario tendono a concentrarsi, in ogni Paese, in particolari aree della città più grande, dove godono del vantaggio dovuto alle economie esterne o economie di agglomerazione, (lo stesso accade nei distretti industriali). La vicinanza reciproca riduce l'incertezza, consentendo a ogni impresa di ottenere le informazioni nello stesso tempo dei concorrenti. In linea di principio un sistema sviluppato di telecomunicazioni riduce il rischio derivante dalla separazione fisica: bisogna tuttavia tenere conto del fatto che la qualità dell'informazione varia con il metodo di trasmissione. Si va dalla parola scritta, che si trova al fondo della scala, al rapporto *face-to-face*, che è il migliore. Un secondo tipo di economie esterne deriva dalla concentrazione fisica degli operatori che aumenta la dimensione della domanda e quindi fa sì che i servizi loro necessari sono disponibili ad un prezzo inferiore grazie alle economie di scala e consente la nascita di servizi altamente specializzati. La localizzazione al centro della città diventa particolarmente costosa e questo incoraggia la decentralizzazione delle attività di routine (EVANS, 1985, pp. 51-55).

Un'analisi accurata dei principi di localizzazione delle attività finanziarie richiede quindi una precisa competenza geografica, come ben mostrano gli studi che si vanno moltiplicando su questo argomento (CLERICI e FARAVELLI, 2010).

8. In conclusione si può sottolineare che la geografia economica propositiva (intesa come «geoeconomia dei geografi»), ha molti compiti da svolgere. Deve, innanzitutto, studiare gli effetti della liberalizzazione globale degli scambi commerciali e in particolare i vantaggi e gli svantaggi che, in Italia, derivano alle imprese, ai settori, ai distretti, e che sono legati ai diversi tipi di sviluppo dei Paesi periferici. Ne possono venire importanti indicazioni su cosa lo Stato deve fare per difendere gli attori che sono colpiti dalla globalizzazione.

L'analisi vale per tutti i Paesi periferici e in particolare per la Cina, ormai emersa come importante sistema economico asiatico e come «fabbrica del mondo», che ha creato una rete di scambi commerciali con Paesi in tutti i continenti vendendo prodotti manufatti ed importa materie prime: in entrambi i casi ponendo problemi per le nostre imprese (FUMAGALLI, 2009).

A proposito degli approvvigionamenti europei di gas naturale dalla Russia la sua attenzione va, ad esempio, alla competizione fra i due gasdotti «nazionali» North Stream e South Stream da un lato e il gasdotto «europeo» Nabucco. Sempre a questo proposito rientrano nel suo ambito di interesse i problemi connessi con il controllo dello spazio libico da parte dei Paesi europei, che in questo caso manifestano una chiara rivalità di potere tipica della geopolitica.

BIBLIOGRAFIA

- ASHTON T.S., *The Industrial Revolution, 1760-1830*, London, Oxford University Press, 1948; trad. it. *La rivoluzione industriale, 1760-1830*, Roma-Bari, Laterza, 1981.
- BEGG D., FISHER S. e DORNBUSCH R., *Economics*, Maidenhead, McGraw-Hill, 1984.
- BRUNI ROCCIA F., «L'impatto geoeconomico dei rapporti finanziari con l'estero», in C. JEAN e P. SAVONA (a cura di), *Geoeconomia. Il dominio dello spazio economico*, Milano, Franco Angeli, 1997, pp. 84-140.
- CLERICI M.A. e FARAVELLI M.L., *Banche e territori: Geografie del credito post-liberalizzazione*. Santarcangelo di Romagna, Maggioli, 2010.
- CORNA PELLEGRINI G., *Il mosaico del mondo. Esperimento di geografia culturale*, Roma, Carocci, 1998.
- DEMATTEIS G., «Presentazione», in S. CONTI (a cura di), *Geografia economica*, Torino, UTET Libreria, 1989, p. 1.
- EVANS A.W., *Urban Economics*, Oxford, Basil Blackwell, 1985.

- FANFANI A., *Storia economica. Dalla crisi dell'Impero Romano al principio del secolo XVIII*, Milano-Messina, Principato, 1948.
- FUMAGALLI M. (a cura di), *Nuova geografia delle macro regioni. L'Asia si confronta con il mondo*, Santarcangelo di Romagna, Maggioli, 2009.
- HOBBSAWM E.J., *The Age of Capital, 1848-1875*, London, Weidenfeld and Nicolson, 1975; trad. it., *Il trionfo della borghesia, 1848-1875*, Roma-Bari, Laterza, 1976.
- HOBBSAWM E.J., *The Age of Empire, 1875-1914*; trad. it., *L'età degli imperi, 1875-1914*, Milano, Mondadori, 1999.
- ILARI V., «Presentazione», in C. JEAN (a cura di), *Geopolitica*. Roma-Bari, Laterza, 1995.
- JEAN C., *Geopolitica*, Roma-Bari, Laterza, 1995.
- JEAN C. e SAVONA P. (a cura di), *Geoconomia. Il dominio dello spazio economico*, Milano, Angeli, 1997.
- KRUGMAN P., *Geography and Trade*, Lovanio, Leuven University Press e Cambridge, MA, The MIT Press, 1991.
- LIZZA G., *Territorio e potere. Itinerari di geografia politica*, Torino, UTET Libreria, 1996.
- LIZZA G., *Geopolitica. Itinerari del potere*, Torino, UTET Libreria, 2001.
- MOREAU DEFARGES PH., *Introduction à la géopolitique*, Paris, Editions du Seuil, 1994; trad. it., *Introduzione alla geopolitica*, Bologna, il Mulino, 1996.
- PERROUX F., *L'economia del XX secolo*, Milano, Etas Kompass, 1969.
- QUADRIO CURZIO A., *Il pianeta diviso. Geo-economia politica dello sviluppo*, Milano, Vita e Pensiero, 1994.
- SAVONA P., *Geopolitica economica*, Milano, Sperling & Kupfer, 2004.
- TINACCI MOSSELLO M., *Geografia economica*, Bologna, il Mulino, 1990.
- TINACCI MOSSELLO M., «La geografia economica tra evoluzione e crisi. Novità di metodo e ricerca di legittimazione», *Riv. Geog. Ital.*, 118, 2011, pp. 141-155.
- VALLEGA A., *Geopolitica e sviluppo sostenibile. Il sistema mondo del secolo XXI*, Milano, Mursia, 1994.

MICHELA LAZZERONI*

ALTA TECNOLOGIA E SVILUPPO REGIONALE IN TOSCANA: ANALISI SETTORIALE E VARIABILI DI CONTESTO

1. LE LOGICHE SETTORIALI NELLE DINAMICHE SPAZIALI DELLE ATTIVITÀ HIGH-TECH

A partire dagli anni Novanta, il dibattito sul rapporto tra innovazione e sviluppo regionale è stato al centro delle riflessioni nell'ambito delle scienze regionali e della geografia economica, diventando particolarmente acceso anche a livello istituzionale, sia su scala nazionale e regionale che europea. In particolare, sulla scia di casi di successo, particolarmente studiati a livello internazionale, quali la Silicon Valley e la Route 128 negli Stati Uniti (SAXENIAN, 1994), Cambridge e Oxford in Gran Bretagna (LAWTON SMITH, 2003), Grenoble e Sophia Antipolis in Francia (NOVARINA, 2010), è emersa progressivamente la consapevolezza che nei Paesi avanzati lo sviluppo regionale sia strettamente collegato alla crescita delle attività legate alla conoscenza e all'innovazione, in particolare nei settori a maggiore contenuto scientifico-tecnologico.

Tale consapevolezza è diventata sempre più evidente negli ultimi anni a fronte delle crescenti dinamiche di globalizzazione, riguardanti sia la localizzazione delle attività produttive e la mobilità delle risorse umane che i processi di creazione e di diffusione della conoscenza e del sapere scientifico-tecnologico. Queste dinamiche hanno determinato, in effetti, un aumento della competizione tra sistemi locali, regioni e Paesi non solo nella produzione di beni manifatturieri e servizi più tradizionali, ma anche nella capacità di produrre nuova conoscenza, di sviluppare

* Dipartimento di Scienze dell'Uomo e dell'Ambiente dell'Università di Pisa.

attività innovative e creative, di attirare risorse umane qualificate e di talento, di rendere il proprio territorio attrattivo dal punto di vista economico, sociale, culturale, ambientale.

La crescente complessità che caratterizza l'evoluzione e la localizzazione dei settori high-tech evidenzia anche la complessità di analizzarne le caratteristiche e di interpretarne le dinamiche spaziali e di trovare le «ricette» giuste per incidere su di essi e per favorire la loro connessione con lo sviluppo regionale, il quale deve tenere conto contemporaneamente delle vocazioni esistenti e dei possibili cambiamenti che vi possano essere innestati (LAZZERONI, 2001; ASHEIM, BOSCHMA e COOKE, 2011). Emerge, dunque, l'esigenza di ricercare nuove chiavi di lettura per interpretare tali fenomeni e di integrare approcci differenziati finalizzati a rendere più appropriata l'analisi e più efficace la definizione degli strumenti di *policy*.

È indubbio che non si possa parlare di alta tecnologia e sviluppo regionale senza considerare le caratteristiche e le logiche settoriali insite in tali comparti produttivi, le relazioni con altre attività, le dinamiche locali e globali che sottendono alla loro evoluzione e al loro radicamento territoriale. Si tratta per esempio di settori come le biotecnologie, l'informatica, le nanotecnologie, la robotica, il biomedicale, che sono cresciuti notevolmente negli ultimi anni, parallelamente agli sviluppi della ricerca scientifica. Sono settori in cui l'attività di R&S e la presenza di personale altamente qualificato sono superiori rispetto agli altri comparti produttivi; spesso essi operano in stretta connessione con altri settori, dal momento che le tecnologie sviluppate al loro interno trovano applicazione in altre filiere produttive, andando a potenziare quella *related variety*, cioè varietà di settori tra di loro correlati, che secondo alcuni autori (FRENKEN, VAN OORT e VERBURG, 2007) ha la capacità di incidere sullo sviluppo di un'economia locale e regionale. Nascono o si localizzano in contesti caratterizzati da specifiche condizioni e in essi si consolidano, valorizzando la prossimità geografica e cognitiva e dando vita a reti di collaborazione fra imprese e altre istituzioni e/o a processi di concentrazione territoriale. In quest'ambito, numerosi sono stati gli studi sui cluster high-tech o sui distretti tecnologici, che, in analogia con la letteratura sui distretti industriali, enfatizzano l'importanza della dimensione territoriale della conoscenza e dell'innovazione (STORPER, 1992; LAZZERONI, 2010).

La fonte di innovazione e di apprendimento per le imprese operanti in questi settori non è soltanto interna, ma deriva anche dall'interazione con altri produttori di conoscenza (es. università e/o centri di ricerca avanzati) e con altre imprese. Anzi, diventa sempre più importante saper combinare la conoscenza tacita prodotta al proprio interno o alimentata attraverso meccanismi informali con organizzazioni esterne

geograficamente o cognitivamente prossime, con quella codificata che circola a livello globale. In effetti, l'apertura verso l'esterno e l'orientamento a diffondere e integrare la propria conoscenza all'interno di network di conoscenza globali e ad assorbire parti del sapere che circolano a livello internazionale, rappresenta, secondo il modello dell'*open innovation* (CHESBROUGH, 2003) una delle dinamiche che favoriscono maggiormente lo sviluppo delle imprese ed in particolare quelle a più elevato contenuto scientifico e tecnologico. Questi aspetti mettono in risalto anche la centralità delle culture e dei comportamenti di impresa che sono sì specifici di ciascuna realtà imprenditoriale, ma spesso sono comuni al settore di appartenenza. Nei comparti high-tech, l'organizzazione del lavoro è basata su rapporti meno gerarchici e su meccanismi di scambio di tipo informale di informazioni e di conoscenza tacita; allo stesso tempo la necessità di stare al passo con i tempi dell'evoluzione tecnologica rende queste imprese più propense a creare legami di collaborazione, più aperte ad accogliere cambiamenti, più capaci di assorbire o valorizzare nuove idee e progetti innovativi. I comportamenti dei soggetti economici sono inoltre influenzati dalle caratteristiche della regione di appartenenza e dai relativi processi storici ed evolutivi (TINACCI MOSSELLO, 2011) e allo stesso tempo essi lasciano «tracce» sul territorio e contribuiscono alla sua crescita e alla sua capacità innovativa.

2. VARIABILI DI CONTESTO E SVILUPPO DELLE ATTIVITÀ HIGH-TECH

Dato lo stretto legame esistente tra imprese dei settori high-tech e territorio, appare evidente che l'attenzione si sposti sul ruolo delle variabili di contesto, sia materiali che immateriali, che condizionano la nascita e lo sviluppo delle attività high-tech e dei relativi processi di concentrazione; sono variabili che non riguardano direttamente i settori high-tech, ma contribuiscono alla loro crescita, rendendo il territorio in grado di incubare nuove iniziative imprenditoriali e di attrarre investimenti dall'esterno.

Tra le variabili che favoriscono lo sviluppo dell'alta tecnologia, viene tradizionalmente citata la presenza dell'università, in primo luogo come fabbrica che produce conoscenza e come formatrice di risorse umane qualificate; più recentemente viene messo in evidenza il ruolo dell'università nei processi di trasferimento tecnologico, tramite i rapporti di collaborazione con l'industria, la creazione di imprese spin-off, la predisposizione di brevetti, la partecipazione a progetti di sviluppo locale, tanto da parlare di funzioni di *Territorial Development Factory* (TDF) (LAZZERONI, 2004) o del suo contributo alla formazione di un *innovation hub* (YOUTIE e SHAPIRA, 2008). Un altro fattore essenziale è rappresentato

dalla disponibilità e mobilità di risorse umane qualificate, che nei settori ad alta tecnologia risultano più significative rispetto agli altri settori; alcuni autori sottolineano l'assoluta rilevanza di questa variabile per lo sviluppo economico e territoriale (FLORIDA, 2004) in generale e per i processi di creazione e di diffusione della conoscenza (BRESCHI e LISSONI, 2009) sia a livello locale/regionale che a livello globale.

La presenza dell'università e la disponibilità di risorse umane qualificate costituiscono le variabili determinanti per spiegare lo sviluppo dei settori e delle concentrazioni high-tech; tuttavia, ci sono altri fattori che forniscono un supporto al dinamismo e alla cultura high-tech del territorio. Questi elementi possono essere di natura materiale e immateriale e sono importanti non soltanto per la loro valenza funzionale, ma anche per i significati che possono assumere sia per i soggetti economici e istituzionali e per la comunità locale che per le immagini percepite all'esterno. Tra le componenti materiali, si ricordano le infrastrutture destinate ad accogliere imprese e laboratori di ricerca, collegate alla predisposizione di servizi avanzati, come poli tecnologici, incubatori, campus/strutture di ricerca. Tali strutture sono particolarmente importanti non solo dal punto di vista economico, ma anche sul piano della rilevanza simbolica, sia per la visibilità e il nuovo significato che assumono nel paesaggio urbano, che per il loro essere luoghi di nuove relazioni sociali e di scambi di informazioni di tipo informale (LANDRY, 2000). Sempre sul piano degli elementi tangibili, particolare rilievo assumono anche le risorse naturali e quelle artistiche/architettoniche, nonché servizi di educativi, sanitari e di consumo di livello elevato, che incidono sulla qualità della vita e la vivibilità di un territorio e lo rendono particolarmente attrattivo per il capitale umano specializzato e alla localizzazione di imprese ad elevato contenuto scientifico e tecnologico.

Per quanto riguarda le variabili contestuali immateriali, emerge in primo luogo la qualità delle relazioni tra gli attori operanti sul territorio, si tratti di reti tra imprese o collaborazioni tra diverse istituzioni. In particolare, il *networking* tra attori del territorio, su cui è stata scritta molta letteratura (tra cui: COOKE e MORGAN, 1993; STORPER, 1997; GIULIANI, 2011) diventa importante per lo sviluppo dell'alta tecnologia, soprattutto su due fronti: da una parte, la collaborazione favorisce lo scambio di conoscenza e la collaborazione all'interno di una stessa filiera produttiva; dall'altra la presenza di una rete locale e/o regionale consolidata contribuisce alla creazione di una visione di sviluppo condivisa, che valorizzi le potenzialità presenti in una determinata area e favorisca l'innovazione e il cambiamento (BRACZYK, COOKE e HEIDENREICH, 1998).

Le relazioni non sono solo a livello locale e tra attori operanti nello stesso settore, ma si intersecano anche con flussi e reti che circolano a livello globale (AMIN e THRIFT, 1994; DEMATTEIS, 2006; CELATA, 2009):

lo sviluppo delle attività high-tech è dunque strettamente connesso alla loro capacità di produrre nuova conoscenza, valorizzando il sapere e le competenze stratificate in un determinato territorio, ma anche di attingere conoscenza dall'esterno e di combinarla con la conoscenza prodotta al proprio interno. Di conseguenza, non solo le singole organizzazioni rappresentano nodi di relazioni a livello internazionale, ma anche i territori possono diventare essi stessi *hub* internazionali, grazie alla presenza di soggetti (individui e/o organizzazioni) che svolgono le funzioni di collegamento o mostrano competenze di *boundary spanning* (costruttori di confini) che non riguardano solo la sfera scientifica e tecnologica, ma anche l'ambito organizzativo, del *networking*, del dialogo (YOUTIE e SHAPIRA, 2008).

3. EVIDENZE EMPIRICHE SULLA TOSCANA

Analizzando un caso di studio come la Toscana, emerge la necessità di prendere in considerazione le due dimensioni, settoriale e contestuale, nel tentativo di interpretare e comprendere lo sviluppo delle attività ad alta tecnologia e il loro addensamento in alcune aree rispetto ad altre.

Innanzitutto si pone un problema di definizione dei settori ad alta tecnologia, già affrontato in precedenti lavori e analisi sulla Toscana (LAZZERONI, 2004); prendendo come punto di partenza la classificazione ufficiale EUROSTAT (2009), riformulata secondo la nuova classificazione ATECO 2007, si è arrivati ad una definizione settoriale più precisa e ristretta delle attività high-tech, che risulta efficace soprattutto quando le unità territoriali di analisi sono sub-regionali (province, sistemi locali, comuni) (LAZZERONI, 2011). Sulla base di tale individuazione, i dati elaborati dall'OSSERVATORIO DELLE IMPRESE HIGH-TECH (2011) mostrano che la Toscana conta, al 31 dicembre 2008, 10.235 unità locali e 70.327 addetti, rispettivamente il 2,8% e il 5,6% del totale regionale, occupando nel panorama italiano la sesta posizione, dopo la Lombardia, l'Emilia Romagna, il Lazio, il Veneto e il Piemonte.

Se si analizza la distribuzione delle attività a scala locale (dati sugli addetti, Registro delle imprese, II trimestre 2011), si possono identificare le aree caratterizzate da un maggiore ispessimento delle imprese high-tech. Si evidenzia l'addensamento delle attività nel Valdarno inferiore, con i due poli di maggiore sviluppo individuati nei comuni di Firenze e dell'area metropolitana fiorentina e nei comuni di Pisa e di quelli limitrofi (Cascina, Pontedera), tanto da confermare l'appellativo Arno Valley, coniato soprattutto per promuovere l'area dal punto di vista della comunicazione, ma mai del tutto affermatosi oltre i confini regionali. Altre aree, sebbene con un minore livello di concentrazione high-tech, corrispondono all'asse senese, all'asse costiero settentrionale (in

particolare Livorno) e all'area del Valdarno superiore (con il centro nel comune di Arezzo), testimoniando un processo di maggiore dispersione delle attività nel territorio toscano. I settori high-tech più importanti sono l'informatica, le biotecnologie e il biomedicale, l'ottica, le tecnologie per i beni culturali, la robotica, il farmaceutico.

Per quanto riguarda le caratteristiche di questi settori, è stata realizzata un'indagine telefonica, che, a partire da un universo di imprese identificato attraverso la classificazione settoriale e l'inserimento di alcuni filtri orientati alla selezione di imprese che effettivamente operassero nel campo dell'alta tecnologia, ha riguardato un insieme di 776 imprese high-tech per un totale di 13.209 addetti e una dimensione media di 17 addetti per unità. Sono unità locali che negli ultimi anni hanno manifestato un tasso di variazione positivo (anche se non elevato) sia dell'occupazione che del fatturato. Il loro mercato di riferimento è prevalentemente regionale o nazionale; soltanto il 12% travalica i confini nazionali e questo aspetto denota un'incapacità di apertura internazionale di questi comparti, se si eccettuano le imprese di maggiori dimensioni.

Seguendo un approccio integrato, all'analisi settoriale è importante affiancare un'analisi delle variabili di contesto più significative che hanno inciso sulla nascita e sullo sviluppo dei settori high-tech e del loro ispessimento in alcuni luoghi specifici.

Per quanto emerge dall'evidenza empirica e dalle indagini dirette, l'università ha giocato un ruolo di primo piano per lo sviluppo dei settori high-tech: la specializzazione scientifica in un determinato campo del sapere (es. la fisica e l'ottica a Firenze, l'information technology a Pisa) sia a livello universitario che di altri enti di ricerca (CNR, INFN, ecc.) ha sicuramente generato la nascita di imprese o la localizzazione di imprese dall'esterno, che hanno trovato naturale o pianificato una localizzazione che valorizzasse la prossimità. In effetti, il 36% delle 776 imprese intervistate ha dichiarato di avere rapporti di collaborazione con l'università. Allo stesso tempo, l'attività consolidata di alcune grandi imprese ha contribuito alla stratificazione settoriale sul territorio ed ha influito anche sulle specializzazioni disciplinari nei centri ricerca. Anche la disponibilità di risorse umane qualificate ha rappresentato sempre un asset di sviluppo, dal momento che gli atenei toscani attirano studenti provenienti da altre regioni, in particolare da quelle meridionali. In effetti, il 39% degli addetti alle imprese intervistate è laureato nelle materie scientifico-tecnologico, mentre il 50% degli addetti operano nella R&S.

Per quanto riguarda le altre variabili di contesto, una certa rilevanza per lo sviluppo dell'high-tech – e che ha contribuito alla localizzazione delle imprese ad alta tecnologia in centri minori – ha avuto la realizzazione di infrastrutture destinate alla ricerca e all'incubazione di nuove imprese, sia perché hanno colmato esigenze di spazi e strutture

appropriate, sia perché hanno cambiato e rinnovato sia dal punto di vista funzionale che culturale il paesaggio urbano, andando spesso a rinnovare edifici o aree industriali pre-esistenti e diventando nuove polarità di sviluppo. Si pensi come esempio al Polo Tecnologico di Pontedera, che è andato ad occupare spazi dismessi dell'industria della Piaggio, introducendo innovazione sul territorio, sia dal punto di vista economico, che da quello culturale e visivo.

La qualità della vita, la vivibilità, l'esistenza di risorse naturali e artistiche uniche sono componenti che caratterizzano fortemente il territorio toscano, ma ancora rappresentano una risorsa economica a sé stante, nel senso che non viene percepita come determinante per lo sviluppo high-tech, anzi in alcuni casi viene considerata in conflitto con altre attività legate al turismo e al tempo libero. In realtà, si potrebbe parlare di un *Tuscany style* anche nello sviluppo dell'alta tecnologia, dal momento che si potrebbe integrare la produzione di conoscenza e ricerca ad alto livello e le attrazioni turistiche, i paesaggi della storia e quelli dell'innovazione, i servizi avanzati e la qualità dell'abitare e la vivibilità, le connessioni globali e il valore dell'unicità.

Per quanto riguarda le relazioni tra soggetti a livello regionale o locale, i contatti tra università toscane e imprese non sono numerosi, benché in aumento, grazie alla maggiore attenzione da parte dell'università verso le dinamiche di trasferimento tecnologico, anche a fronte della necessità di acquisire risorse aggiuntive per finanziare la ricerca. Le università in alcuni casi arrivano a giocare un ruolo trainante nella costituzione di reti locali, mentre in altri casi sono altri attori istituzionali a svolgere tale ruolo. Il lancio dei distretti tecnologici in Toscana è un'iniziativa della Regione Toscana che va a rafforzare tali dinamiche di sviluppo dei settori high-tech, basate sulla collaborazione tra i vari soggetti del territorio.

Sul piano dell'apertura internazionale, alcuni centri di ricerca dell'università e di altri enti e alcune imprese di grandi dimensioni mostrano di essere nodi di circuiti internazionali che riguardano la produzione di nuova conoscenza e dell'alta tecnologia. Tuttavia, la scarsa dimensione delle imprese genera la difficoltà a inserirsi nella divisione internazionale del lavoro delle filiere high-tech e, allo stesso tempo, a penetrare nuovi mercati e a trovare nuovi partner e acquirenti interessati alla propria attività. Questo si ripercuote anche sull'apertura internazionale del contesto regionale e dei principali poli che lo caratterizzano, riconosciuti maggiormente a livello mondiale per le attrazioni turistiche e per le produzioni più tradizionali.

4. CONCLUSIONI

Il presente contributo si è posto l'obiettivo di riflettere sulla complessità delle dinamiche spaziali che caratterizzano i settori ad alta tecnologia e sul ruolo che essi possono esercitare nei processi di sviluppo regionale. Per interpretare tale complessità si ritiene necessario adottare un approccio di ampio respiro, che integri l'analisi delle principali caratteristiche e delle logiche spaziali dei settori high-tech con quella delle variabili di contesto, che incidono sul livello di innovatività dei sistemi territoriali e sulla loro attitudine ad incubare o attrarre dall'esterno attività ad alta tecnologia.

In un'ottica disciplinare, compito della geografia economica appare dunque quello di analizzare e interpretare tale complessità, mettendo in risalto sia le componenti e le relazioni di tipo economico, che quelle di natura sociale, culturale e ambientale. La rilevanza delle variabili non economiche diventa ancora più significativa se si considerano i settori ad alta tecnologia, dove le dinamiche di produzione e di combinazione della conoscenza, tacita e codificata, locale e globale, diventano essenziali. Anzi, le possibilità di crescita delle imprese high-tech non possono prescindere dall'innovatività dei sistemi territoriali di appartenenza. E l'innovatività dei sistemi è condizionata anche dalla dimensione culturale che li caratterizza e che contribuisce alla definizione della loro identità.

L'analisi geografica diventa quindi uno strumento per ragionare anche sull'identità e per dimostrare come il territorio non debba essere considerato solo come un semplice «contenitore» delle attività economiche – nel nostro caso, ad alta tecnologia – ma piuttosto come un contesto capace di generare conoscenza, innovazione, creatività. È quindi rilevante approfondire il concetto di identità territoriale high-tech e in che misura la costruzione di tale identità, che implica l'analisi anche delle rappresentazioni e delle immagini prodotte, incida sulle dinamiche di sviluppo dei sistemi territoriali.

Infine, le politiche possono giocare un ruolo importante, coniugando azioni rivolte a rafforzare i settori high-tech, con altre mirate a migliorare i contesti territoriali, dal punto di vista materiale e immateriale. Inoltre, sembrano acquisire crescente rilevanza azioni miranti a rafforzare la percezione della presenza di attività high-tech sul territorio attraverso strategie di comunicazione e di marketing territoriale, tali da «rappresentarne» l'innovatività, aumentando la consapevolezza delle potenzialità di processi di sviluppo regionale basati sull'alta tecnologia e la capacità di attrarre nuove risorse dall'esterno.

BIBLIOGRAFIA

- AMIN A. e THRIFT N. (a cura di), *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1994.
- ASHEIM B.T., BOSCHMA R. e COOKE P., «Constructing regional advantage: Platform policies based on related variety and differentiated knowledge bases», *Regional Studies*, 45, 2011, n. 7, pp. 893-904.
- BRACZYK H.J., COOKE P. e HEIDENREICH M. (a cura di), *Regional Innovation Systems: The Role of Governances in a Globalized World*, London, Routledge, 1998.
- BRESCHI S. e LISSONI F., «Mobility of skilled workers and co-invention networks: An anatomy of localized knowledge flows», *Journal of Economic Geography*, 9, 2009, pp. 439-468.
- CELATA F., *Spazi di produzione*, Torino, Giappichelli, 2009.
- CHESBROUGH H.W., *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Boston, Harvard Business School Press, 2003.
- COOKE P. e MORGAN K., «The network paradigm: New departures in corporate and regional development», *Environment and Planning D. Society and Space*, 11, 1993, pp. 543-564.
- DEMATTEIS G., «La città creativa: un sistema territoriale irragionevole», in G. AMATO, R. VARALDO e M. LAZZERONI (a cura di), *La città nell'era della conoscenza e dell'innovazione*, Milano, Franco Angeli, 2006, pp. 107-120.
- FLORIDA R., *Cities and Creative Class*, London, Routledge, 2004.
- FRENKEN K., VAN OORT F.G. e VERBURG T., «Related variety, unrelated variety and regional economic growth», *Regional Studies*, 41, 2007, pp. 685-697.
- GIULIANI E., «Networks of innovation», in P. COOKE (a cura di), *Handbook of Regional Innovation and Growth*, Cheltenham, Edward Elgar, 2011, pp. 155-166.
- LANDRY C., *The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators*, London, Earthscan, 2000.
- LAWTON SMITH H., «Knowledge organisations and local development: The cases of Oxford and Grenoble», *Regional Studies*, 37, 2003, pp. 899-909.
- LAZZERONI M., «La competitività territoriale. Proposta di una metodologia di analisi», *Bollettino della Società Geografica Italiana*, 2001, n. 6, pp. 65-82.
- LAZZERONI M., *Geografia della conoscenza e dell'innovazione tecnologica*, Milano, Franco Angeli, 2004.
- LAZZERONI M., «High-tech activities, system innovativeness and geographic concentration: Insights into technological districts in Italy», *European Urban and Regional Studies*, 2010, n. 17, pp. 45-63.
- LAZZERONI M., *L'identificazione dei settori high-tech secondo la nuova classificazione ATECO 2007. Nota metodologica*, Osservatorio delle imprese high-tech della Toscana, 2011.
- NOVARINA G., «Ville et innovation scientifique. Le cas de l'aire métropolitaine de Grenoble», in C. TRIGILIA e L. BURRONI (a cura di), *Le città dell'innovazione in Italia e in Europa*, Artimino, Rapporto sullo sviluppo locale 2010, pp. 209-245.
- OSSERVATORIO DELLE IMPRESE HIGH-TECH DELLA TOSCANA, *L'alta tecnologia in Toscana. Secondo Rapporto annuale*, Ufficio Studi Unioncamere Toscana e Scuola Superiore Sant'Anna, 2011.
- SAXENIAN A., *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1994.
- STORPER M., «The limits to globalization: Technology districts and international trade», *Economic Geography*, 1, 1992, pp. 60-93.
- STORPER M., «Le economie locali come beni relazionali», *Sviluppo locale*, n. 5, 1997, pp. 5-42.
- TINACCI MOSELLO M., «La geografia economica tra evoluzione e crisi. Novità di metodo e ricerca di legittimazione», *Rivista Geografica Italiana*, 118, 2011, pp. 141-162.

YOUTIE J. e SHAPIRA P., «Building an innovation hub: A case study of the transformation of university in regional technological and economic development», *Research Policy*, 37, 2008, pp. 1118-1204.

RIASSUNTO – *Alta tecnologia e sviluppo regionale in Toscana: analisi settoriale e variabili di contesto* - Il presente lavoro analizza il rapporto tra attività ad alta tecnologia e dinamiche di sviluppo regionale, mettendo in evidenza l'opportunità di combinare un approccio settoriale, che tiene conto delle logiche localizzative dei soggetti, con un approccio territoriale, che sottolinea le capacità del territorio di generare ed accogliere imprese high-tech. Considerando questa duplice prospettiva, l'analisi empirica relativa alla Toscana ha riguardato l'identificazione del peso dei settori high-tech nell'economia regionale e le dinamiche di distribuzione geografica; successivamente ha messo in luce le variabili di contesto più significative per la nascita e lo sviluppo dei settori high-tech e del loro ispessimento in alcune aree della regione. Dal punto di vista metodologico, il contributo dell'analisi geografica mette in risalto i comportamenti dei soggetti e le loro relazioni economiche, ma anche le componenti di natura sociale, culturale e ambientale dei sistemi territoriali, che incidono sulle capacità cognitive e sulle dinamiche di sviluppo delle attività.

SUMMARY – *High technology and regional development in Tuscany: sectoral analysis and context variables* - This paper analyses the relationship between high-tech activities and regional development, highlighting the opportunity to combine an industrial approach, which takes into account the location logics of the players, with a territorial approach, which underlines the capacity of the territory to generate and attract high-tech firms. Considering this dual perspective, the empirical analysis about Tuscany regards primarily the identification of the weight of high-tech sectors in the regional economy and the dynamics of geographic distribution; it then identifies the context variables which are most significant for the birth and development of high-tech sectors and for their thickening in specific areas of the region. From the methodological point of view, the contribution of geographic analysis emphasizes the behaviors of individuals and their economic relations, as well as the social, cultural and environmental dimensions of regional systems, which influence the cognitive capacities and the growth dynamics of high-tech activities.

CARLO SALONE* AND GIOVANNA SEGRE**

CULTURE AND CREATIVITY IN THE TERRITORIAL LOCAL SYSTEMS. TALES IN SEARCH FOR A THEORETICAL SCHEME

1. INTRODUCTION

The paper is organised as follows: after this Introduction, in Section 2, we reconstruct the theoretical debate on the function of knowledge and creativity in places. Section 3 attempts to depict the role of cultural institutions within the theoretical model of territorial local systems, clarifying ways in which we can fruitfully combine such concepts as «culture» and «creativity» with the geographical perspective, paying attention to the territories' capability of behaving as collective actors. This section, along with Section 4, describes the mechanisms of the «knowledge circuit» as factors of urban and regional development, and provides an interpretative scheme for the analysis of the case-studies of Biella (Italy) and Saint-Etienne (France).

Our main question is: which conditions, in terms of actors, resources and internal/external relationships, should be respected in order to ascertain the existence of a territorial local system where the culture is one of the driving forces and pillars of the local milieu?

The stories of two different industrial cities in Western Europe help show how culture and creativity can offer an opportunity to escape economic decline. In order to achieve this goal, as discussed in Section 5, the analytical scheme is enriched by the concepts of «anchorage» and

* *Inter-university Department of Urban and Regional Studies and Planning of Politecnico and University of Torino.*

** *Faculty of Arts and Design of the University IUAV of Venice.*

«embeddedness», which are used to enlighten the behaviour of the key cultural actors in territorial systems and to introduce some concluding remarks.

2. KNOWLEDGE, CREATIVITY AND PLACES

The concept of knowledge, at the heart of the regional debate during the nineties, was also influential in constructing some relevant elements of the political discourse at the national as well as the supra-national level. Public statements like the EU's «Lisbon Strategy» or the *Territorial Agenda of the European Union* (EUROPEAN COMMISSION, 2007) reflect the idea that regional and national prosperity depends more and more on the rate of knowledge embodied in economic and social systems.

More ambiguous, but strictly related to the former, the concept of «culture» has gained a crucial position in urban and regional studies. Culture can be defined, according to THROSBY (2003), as the set of attitudes, practices and beliefs that are fundamental to the functioning of different societies and groups defined in geographical, political, religious, or ethnical terms. Culture thus finds its expression in a particular society's values and customs, which evolve over time as they are transmitted from one generation to the next. Accordingly, culture is both tangible and intangible.

In the geographical field, as well as in other related social sciences, Florida's well-known model of «three T», applied to spatial aggregates ranging from national entities to urban centres and focused on the crucial function played by the creative class, has been successful in innovating the debate on regional and urban development, despite having often been the target of in-depth criticisms. Among these, a conspicuous and well-documented comment is offered by PECK (2005), who efficiently summarises ideological interpretations, methodological remarks and policy applications in many local contexts.

The role of culture has been put into the urban dimension by several works, basically devoted to two different aspects: on one hand, there are the analytical studies which discuss the implications of cultural factors in the evolution of the urban economic base, which are mainly represented by the book of Allen J. SCOTT (2000) on the cultural economy of cities. On the other hand, the work by Charles LANDRY (2000) likely represents both the most explicit translation of the creativity paradigm into a planning approach and one of the weakest applications in terms of theory.

According to Landry, the urban structure is generally considered to have the most potential as an adapt container and incubator of creativity and innovation-based activities (many authors agree; see, e.g.,

SIMMIE *et al.*, 2002). However, this practical handbook goes wrong in translating the natural ability of urban organisms to host and stimulate leisure and entertainment functions into planning recipes, based only on physical renewal of urban spaces. In a manner too simplistic and mechanical, this latter tends to reduce the culture-led process to a spatial concentration of cultural or culture-related activities in specific areas or quarters, stressing the role of the physical agglomeration of cultural activities as the main drivers of economic prosperity, according to a traditional model of spatial growth (MOMMAAS, 2004).

The theoretical analysis of the role of culture in fostering economic development does not offer a precise explanation of the causal links that make arts, culture and creativity so important for economic growth. As highlighted by SACCO and SEGRE (2009), recent literature has generally grouped together the most important factors driving this growth in a «black box», without enough attempts to identify the causal relationship between them.

Following Sacco and Segre, in order to understand how culture influences economic activity, the spectrum of activities that should be considered moves from pure arts through applied arts, and ends up with aesthetic and technological transfer activities. In this spectrum of activities, the degree of creative content is clearly decreasing. At the highest level is what the authors call «super-core creativity», which «denotes the activities directly deriving from the pursuit of non-instrumental cultural purposes, such as new creative expression, cultural experiments, groundbreaking artistic creation. It can be thought of as the laboratory from which new cultural paradigms emerge» (*ibid.*, p. 284). This is the fuel that feeds not only the development of the cultural sector itself, but also the progress of applied research and technological innovation, as well as the increase in the variety and quantity of creative and crafts products and of traditional functional products with no creative dimension.

Due to the fact that, in our time, most goods and services produced and consumed contain a fundamental, intangible added value derived from design, aesthetic, symbolism and identity, the driving forces of competitiveness in a regional system are cultural insight, human cleverness, desire, motivation, imagination, originality and creativity. These factors are replacing location characteristics, endowment of natural resources, market access, low labour costs, and also the usual concept of agglomerations of technologically dynamic firms. This is the basis of the new vision of the functioning of cultural districts depicted by SACCO *et al.* (2009). The pure cultural artistic dimension of the district and the creativity diffusion process which arises from it represent the key explaining factors of culture-led economic development. Despite the value of cultural diversity in generating innovation in the economy as

described, for example, by MAIGNAN, OTTAVIANO and PINELLI (2003), a more broadly defined creative diversity has to be added in order to include the connections, actual and potential, among the artistic, design, technology and business sectors.

The recovery of old industrial districts is mainly based on networks of small and medium-sized enterprises geographically concentrated and inter-linked by traded and non-traded interdependences (BECATTINI, 1987, 1989, 1990). There is no room here to treat this subject in a satisfactory way, but it is nonetheless important to offer a reminder of the translation of the industrial district formula into a cultural district view due to SANTAGATA (2006). His work offers a paradigm of the cultural district which is especially appropriate with regard to the case of culture-based goods production, since localised culture is a main source of economic development. Within this framework, one of the most ambitious theoretical constructions has been set up by SACCO and PEDRINI (2003). In their model, on the basis of non-traded interdependencies and related concepts like the relational assets *à la* STORPER (1997), a set of cultural features is supposed to develop in specific spatial contexts over time, contributing to the identity of the district community.

The concept of the cultural district leads us to bridge the most recent reflections about the «cultural districtualisation process» (LAZZERETTI, 2008) into a perspective combining several scientific inspirations: from the neo-Marshallian district theory of Becattini's school to the concepts of cluster (as proposed by Porter and applied both to the resources and to the actors), to, in a more practice-oriented direction, the managerial approach considering cultural places as strategic resources for place marketing and competitiveness policies (CURRAN, 2010).

3. CULTURAL INSTITUTIONS AS NODES BETWEEN THE LOCAL SYSTEM AND THE SUPRA-LOCAL NETWORKS

The different theoretical schemes presented in the previous section seem to be significantly close to some basic concepts used in contemporary geography, and often misunderstood in other social sciences – those of «milieu» and «territory».

The first has its remote source in the reflections on the concept developed by the French regional geographer Vidal de la Blache against the environmental determinism elaborated upon in the second half of the nineteenth century by Ratzel and other German scholars. Vidal acknowledges that environment plays a role in setting limitations and offering possibilities for human development, but points out that humans can selectively respond to any factor in a number of ways, a function

of their abilities to exploit the local «milieu» resources. Nowadays, the current concept of «milieu» deals with the potential resources available for every actor, assuming that he is able to recognise them. It refers to the ensemble of potential and immobile, material and immaterial resources in a given place: natural assets, infrastructures, cultural and historical heritage, habits and local know-how.

The second concept is «territory» which, according to RAFFESTIN (1980), is generated on the basis of the space: it is the result of an action carried out by a syntagmatic actor (a player who implements a programme), at whatever level. Appropriating a space either concretely or abstractly (by means of representation, for example), the actor “territorialises” that space» (p. 149, authors’ translation).

This idea of territory overcomes a simplistic and «naturalistic» concept of place and, at the same time, describes the territorial dimension as an inextricable product of elements of materiality and social practices. From this standpoint, territory can play a fundamental role as an intermediate level at which local actors, economic interests, government institutions, technical agencies, and so on are structured as they arrange their relationships at the global level. This «intentional» function of territories allows us to suggest that territory can become «a collective actor, a social and political actor possessing autonomy and strategies» (BAGNASCO and LE GALÈS, 1997, p. 25).

Therefore, interpreting territory in terms of the Territorial Local System (TLS), as defined by DEMATTEIS and GOVERNA (2005), entails describing the interactions between local actors and territorial resources of the milieu, particularly stressing the role of proximity, sense of place and territorial identity to promote the collective action of local coalitions.

In general terms, a TLS, before being understood as a defined and delimited territorial entity, is an aggregate of actors involved in reciprocal interaction, in which the actors, as a function of the specific relationships they maintain with a particular local environment or milieu, behave as a collective actor (DEMATTEIS, 1994). Within it, a TLS can be identified according to the acknowledgement of four components (Fig. 1):

- (a) *The local network of actors*: That is, the network where individual and collective, public and private actors interact with one another. This network is locally embedded through relationships of *proximity*;
- (b) *The local milieu*: This is made up of the immobile and idiosyncratic resources which have been stratified into a place over the time. These are both material (infrastructures, physical externalities) and immaterial (culture, savoir-faire, institutions);
- (c) *The relationship of the local network with the local milieu*: This means translating potentialities of milieu in communicable and exchangeable values;

- (d) *The interactive relationship of local network with supra-local networks* (regional, national, global): This relationship consists of actions which can modify both the network articulation and the milieu resources and export outside the values produced.

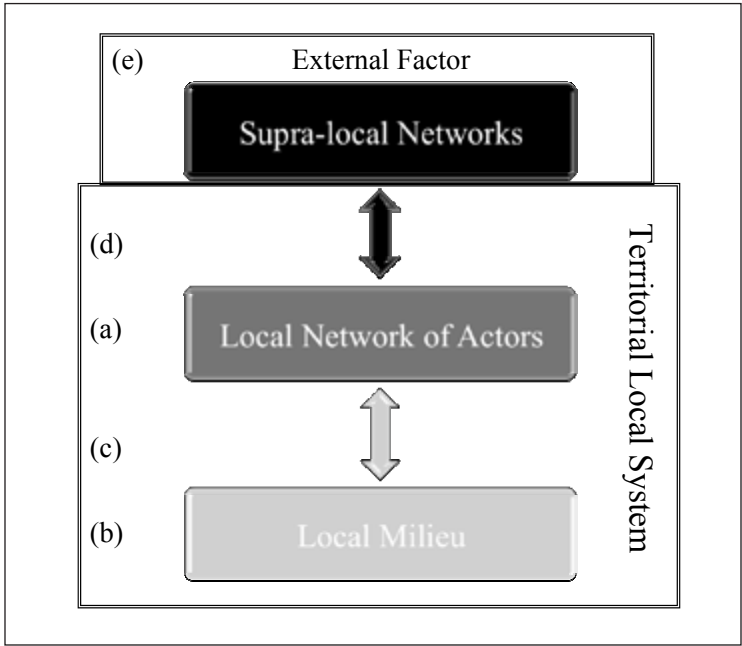


Fig. 1 - The territorial local system and the supra-local level.

The *supra-local networks* are then an external factor of the TLS. However, due to the strategic role they play as activators and disseminators of new ideas both from inside and outside the TLS, it is worth explicitly noting their function as a fifth component (e) of the figure. The supra-local networks cannot be strictly included within the components of the TLS, however, because they are external interlocutors of the local networks, but are able to provide the local network of actors with technical, cultural and financial inputs which can be combined with the local resources. Such networks are made up of a range of supra-local actors, political institutions, innovation agencies, cosmopolitan cultural actors and so forth.

Our argument is that these latter kinds of networks can play key roles as contact and exchange nodes between the global forces and the local systems, acting within the local structure as catalysts of innovation processes for knowledge, institutions, economy and society.

4. THE «KNOWLEDGE CIRCUIT» IN URBAN AND REGIONAL DEVELOPMENT

The relevance of culture, creativity and the related concept of cultural industries have recently acquired an autonomous interest in regional and urban literature as active factors of place-based development. Many authors have provided a wide range of theoretical schemes illustrating the role of cultural components in enhancing local capabilities to intercept global resource and capital flows. This view is deeply influenced by the structure underlying the mechanisms of post-Fordist capitalism, and increasingly incorporates elements of codified and sophisticated knowledge, as well as tacit knowledge, creative innovations and symbolic values (THRIFT, 2005). Within this reshaping of the role of culture in the economic and social processes, several analytical schemes have arisen to explain the new cultural turn in urban and regional development.

A synthesis of this decennial path towards an in-depth integration of the «knowledge-culture circuit» in the regional development theory can be summarised in four fundamental steps: a) the acknowledgement of knowledge in the urban and regional development; b) the circuit of knowledge-culture production within the territorial dimension; c) the links among creativity, knowledge and places; and d) the rise of culture-based policy for territorial development.

The earlier stages, moving toward the current culture-based development paradigm, can be identified in the theoretical suggestions issuing from the works on the territorial dimension of the innovation processes, whose scientific pillars are the knowledge-based economy and the geographical concept of «learning region», as described in a seminal article by FLORIDA (1995). A joint use of these pillars has been proposed by Morgan in a well-known article published on *Regional Studies* in 1997. Starting from statements about the lack of capability for explanation of dualistic paradigms – state vs. market, public vs. private, capital vs. labour etc. – in order to enlighten the development patterns, the author asserts the crucial role of intermediate institutions and the analytically mighty function of the network paradigm applied to the social organisation. Morgan establishes, on one hand, a connection between the «network paradigm» set up during the nineties through several works on interactive innovation (LUNDVALL, 1988), social capital (PUTNAM, 1993; COLEMAN, 1988), institutional relational assets (STORPER, 1997) and the nature of regional development. On the other hand, the author underlines the relationships between the organisational (product and process) innovation and the social (institutional) innovation.

Summarising Morgan's arguments and focusing on his conclusions driven by his study of the case of Wales and its development agency as

empirical proofs, we underline the relevance of the joint effects of collective processes, innovation patterns and institutions rooted in values like trust, reciprocity etc. upon the development of regions. Some critical comments notwithstanding (e.g., LOVERING, 1999), this «learning region» formula has arisen in the regional literature, also inspiring research and development programmes of supranational organisations devoted to the knowledge-based economic development (see OECD, 2001).

After Morgan's and other scholars' efforts toward clarifying the linkages between the two different kinds of innovation, the concept of embeddedness of knowledge in the territorial structures has become familiar to the regional development studies.

A conceptual scheme can help to synthetically recognise the main steps of the territorial process of knowledge production (Fig. 2).

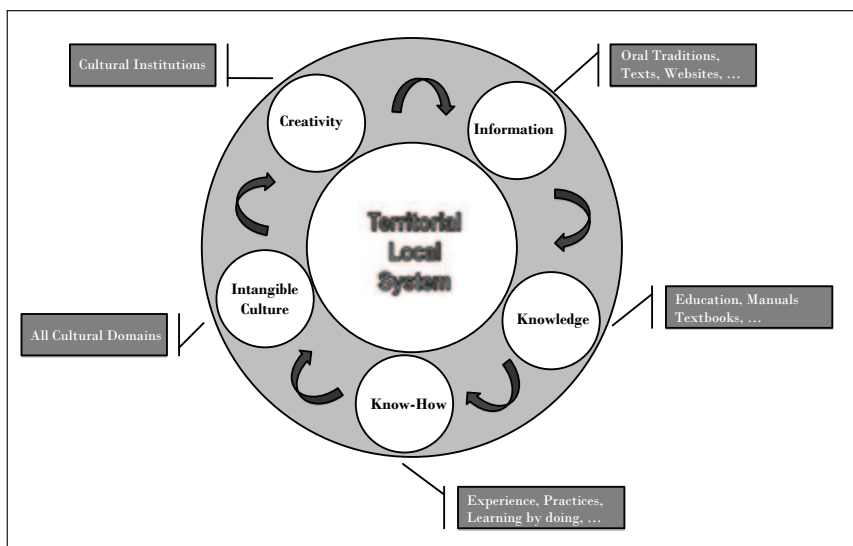


Fig. 2 - The «knowledge circuit».

The basic building-block of the whole process is information: it is available at a very low price, falls into obsolescence very quickly and it is long-distance exchangeable. At the same time, it requires screening and decoding capabilities for selecting, storing or transferring its useful components, which come from various sources like oral traditions, texts and websites. The second step is the transformation of the informational contents into a structured system of knowledge, through a filtering and assembling mechanism guaranteed by educational bodies, technical handbooks and so on. The third step is represented by the know-how, which comes from the daily and long-term work practices of individuals

and organisations, professional routines and collective learning. The fourth step is the intangible culture, a product of all cultural domains characterising the TLS. The fifth and final step is creativity: although the overly broad use of the term has weakened its meaning, it refers to the special ability of an individual or an organisation to enlighten unusual connections among different fields of activity and to discover new opportunities, sometimes through serendipitous paths. However, creativity does not require only the combination of different kinds of knowledge, but also the interaction among different actors operating at different levels, among which the cultural institutions occupy a remarkable place.

The whole sequence «information/knowledge/know-how/intangible culture/creativity» does not constitute a linear path, but looks instead like a spiral where the capability for facing problems increasingly grows, through proximity and long-distance connections, informal and informal relationships, tacit and codified knowledge.

5. CULTURE FOR INDUSTRIAL ECONOMIC RECOVERY: TWO STORIES AND AN INTERPRETATIVE SCHEME

Concerning the attempt to revitalise the urban economic basis exploiting the cultural institutions in old industrial local systems, two different representative stories can be told: one concerns the activity of the Cittadellarte-Pistoletto Foundation, set up in the textile industrial district of Biella (Italy, Piedmont Region); another tells of the Cité du Design established in St-Etienne (France, Rhône-Alpes Region).

The Cittadellarte-Pistoletto Foundation is the artistic foundation of the Italian artist and art theorist Michelangelo Pistoletto, who was born in Biella and was among the founders of the «Arte Povera» movement. Biella is a small city of 45,845 inhabitants, located in Piedmont, a north-western region of Italy. It is known world-wide because of its industrial district, which specialised in cashmere production and has been host to important «Made in Italy» fashion firms such as Ermengildo Zegna, Cerruti, and others.

The district also includes other small centres around Biella, where the textile sector is formed by 1,200 enterprises with 18,000 operators, mainly organized in the form of small-sized enterprises with less than 100 employees (90%, versus 10% medium-sized enterprises), and generates revenues of 3.6 billion Euros, about 50% of which derives from export activity (MAGGIONI, 2009).

The Cittadellarte-Pistoletto Foundation experience in Biella seems to be a suitable case study, since it is a new form of artistic and cultural institution that explicitly places art in direct interaction with the

various sectors of society. It is a clear example of a super-core creativity actor according to the definition of SACCO and SEGRE (2009) mentioned in Section 2.

The Foundation is a space for the convergence of creative ideas and projects that combine creativity and enterprise, education and production, ecology and architecture, politics and spirituality. It was instituted in 1998 and is situated in Biella along the banks of the Cervo River in the restored premises of industrial archaeology. This non-profit institution originated as a concrete action of the «Progetto Arte Manifesto» where the artist Michelangelo Pistoletto proposed a new role for the artist, placing art in direct interaction with all areas of human activity. The symbolic name «Cittadellarte» indeed incorporates two meanings: that of the citadel of art, an area where art is protected and well defended, and that of the city, which corresponds to the ideas of openness and complexity characterising the urban atmosphere. Cittadellarte can be considered a laboratory and a producer of creative energy, which aims at stimulating development processes in several fields of culture, production, economics and politics. The strategic objective is to integrate artistic interventions in every sector of civil society. The activity of the Foundation evokes a cellular system organised as a main nucleus divided into various nuclei, called Uffizi (offices). Each office carries out its own activity addressing specific areas of the social system and pursuing the goal of producing a responsible transformation of global society, starting from their smaller local dimensions.

The story of Saint-Etienne is quite different. The city (180,210 inhabitants) is situated in the centre of France and has exploited its natural resources to become a prominent centre of industrial production based on extraction and industrial processing, benefitting from its proximity to Lyon. Throughout the 1800s, the town became an industrial centre of large coal and steel related factories made of a dense network of local small and medium sized enterprises which provided components and marketed the products (WINKLER, 2007). The most successful factory in Saint-Etienne was French Arms and Cycles Factory (Manufacture Française d'Armes et de Cycles, commonly known as Manufrance), founded in 1895 to produce hunting weapons, bicycles and sewing-machines. Alongside metalwork, arms and cars, a flourishing sector was that of ribbon-making, one of the city's top four employment sectors until its collapse in the 1980s.

The industrial decline began during the 1980s and urged the city to face a reconversion of a large number of brown-fields and, in general, a reshaping of labour market skills. Within this context, the Cité du design has been conceived to perpetuate the tradition of creation and innovation which made the city famous. It also integrates the role played by the School of Fine Arts, which was established in 1857 and

renovated as a design and art school in 1998. The Cité has been built up on the site of the former arms manufacturer, symbolising its continuity with the industrial past.

The Cité du design has two essential aims. Firstly, it aims to integrate design and creation in the development of the Rhône-Alpes region. In this sense, the Cité du design needs to identify and characterise the offer of the existing design in the region, making Saint-Étienne a pilot territory for the setting up of innovative projects concerted with its partners and developing the attraction potential of the local and regional area as a result of the design. Second, it tries to revitalise the innovation by merging design with social transformations, in favour of both private and public actors. This means developing the economic activity on new fields of innovation, identifying the existing economic activity and reinforcing the economic and creative activity around design.

Given these different stories of industrial decline, our aim is in particular to verify, after more than ten years from their establishment, the role of these two different institutions – one private, the second public – in the local development processes. The important questions are whether and how these institutions have acted, within the local systems, as activators of economic development in old industrial areas facing a profound economic crisis due to the mature sectors' displacement in the global economy.

6. APPLYING THE SCHEME

Let us apply the TLS scheme to the cases outlined above, in order to verify whether or not the model is able to stylise the structural mechanisms of the development process and, if possible, add further elements for enriching the theoretical framework.

The application of the four components of our model can be described as follows:

a) The local network of actors. In Biella's district, the most active players mainly belong to the public sector – Municipality and Province – and to that «intermediate world» which AMIN and THRIFT (1995) call the «institutional thickness», and which is often identified as a prominent factor for successful development policies (for a review and some critical assessment, see AMIN and THRIFT, 1994 and 1995; HADJIMICHALIS, 2006). These include the local Chamber of Commerce, employers' association, banking charities such as the Fondazione Cassa di Risparmio di Biella, and Cittadellarte-Pistoletto Foundation. More recently, a new influential actor has been added, Città Studi, a local consortium which gathers many of the above-mentioned actors in order to manage the local University. In Saint-Etienne,

the dominance of public powers in the functional regeneration policy is much more remarkable: the powerful hand of the State, which was also the owner of the most important Saint-Etienne firm, ManuFrance, and gave impulse to infrastructures for the industrial development, and the municipal government are the protagonists of the new «creative» course. After the exceptional demographic decrease between 1990 and 1999, when Saint-Etienne lost 20,000 inhabitants (especially high-skilled executives and their families) the city's mayor – and French senator – Michel Thiollière forced the local community to recognise that the traditional image of «a grey, unfashionable working-class city» (WINKLER, 2007, p. 20) needed to be upset, and promoted a policy strategy to make the residential offer more attractive, as well as to launch several culture-related physical regeneration projects. The central government responded positively to the mayor's request and funded his regeneration strategy, also helping the city to increase its power among the surrounding areas with the creation of an Agglomeration Community (Communauté d'Agglomération, 43 municipalities), the «capital» of which is Saint-Etienne.

b) The local milieu. In Biella's system, the idiosyncratic material resources are well represented by the historical heritage sites such as «Il Piazzo» in the old and higher part of the city of Biella, the various private gardens and naturalistic areas in the surroundings, the mountain and the rivers and essential elements of the local environment. The second kind of idiosyncratic resources - the immaterial resources - are for instance the textile know-how and the specialisation in high quality fabric, the recent location of University and Polytechnic functions (e.g., textile engineering) and important training initiatives in the cultural field such as La Squola. This is made up of the immobile and idiosyncratic resources which have been stratified into a place over the time. These are both material (infrastructures, physical externalities) and immaterial (culture, savoir-faire, institutions). For Saint-Etienne the material resources were notably the old industrial plants and physical infrastructures, particularly the transportation facilities (the railway station as a high-speed train node to Lyon). The immaterial resources, on the other hand, were related to the industrial tradition, rooted in craft-based fabric production (especially ribbon production) and recently enriched by the construction of the Cité du Design premises on the site previously occupied by Manufrance. Besides the Université Jean Monnet de Saint-Étienne, founded in 1969, Saint-Étienne has three other prestigious *Grandes Écoles*, research establishments and higher education institutions outside the mainstream framework of the public universities. This system is a significant element of the local milieu and includes the École Nationale Supérieure des Mines (a top French

graduate engineering school), the *École Nationale des Ingénieurs de Saint-Étienne* and the *École Supérieure de Commerce*.

c) *The relationship of the local network with the local milieu.* In the case-study of Biella, in addition to the historically testified capability of local actors to exploit the resources for productive purposes, we must not ignore the attempt to create a collective trademark by which the brand of the area can be synthesised and represented outside; we refer to the trademark «Biella the Art of The Excellence», which will be better described in the next section. On the other hand, on the international scale, Saint-Etienne has affirmed its role as a place of industrial design research thanks to an enormous effort toward physical renovation of the city, with the reuse of the old Manufrance plant and the construction of other «cosmopolitan» buildings by renowned architects.

d) *The interactive relationship of local networks with supra-local networks.* In Biella, within this relationship, the Cittadellarte-Pistoletto Foundation plays the fundamental role of connection point *between the local system and the supra-local networks* as far as this cultural institution can be seen as a *super-core creativity node*. This is different from the case of Saint-Etienne, where the State, with its universities, the Cité du Design and the promotion of industrial clusters remains the most powerful pivot of the innovation process, along with the local government. In other terms, the public sector leads the process to the envisaged objectives of urban renewal and inward investment attraction, which is the result of a complex and hierarchical division of work among the different territorial levels of government (WINKLER, 2007).

The Cittadellarte-Pistoletto Foundation and the Cité du Design act as the cultural institutions depicted in the knowledge circuit (Fig. 2). They are the institutions in charge of the transformation of the intangible culture connected, with all the cultural domains involved in the TLS, into the much-needed creativity which is essential for the survival of the TLS itself.

A specific condition, however, has to be satisfied in order to guarantee the persistence of a territorial local system where culture is one of the local milieu's pillars and driving forces. Culture and creativity can offer an opportunity to escape economic decline, but the concepts of «anchorage» and «embeddedness» have to be considered.

7. THE DILEMMA BETWEEN ANCHORAGE AND EMBEDDEDNESS

Biella's industrial district and Saint-Etienne's old industrialised area seem to be fruitful fields for applying analytical schemes to combine the

recent findings of cultural economics – in particular, the districtualisation model – and the TLS theory. Biella has been chosen by virtue of its existence as an old industrial district which has been facing a deep sectoral crisis, injecting in the local economic base several factors of innovation concerning a) the internal functional endowment, and b) the external image of the district.

Two key elements play a crucial role in the first aspect: on the one hand, there is the decision to create a network of institutional and economic actors oriented to attract university and research functions from outside, mainly the regional capital, Turin; on the other hand, there is the presence of the Cittadellarte-Pistoletto Foundation, established by the internationally famous artist Michelangelo Pistoletto, one of the most significant representatives of conceptual art, born in Biella and interested in finding a sound location for his art-training institute.

The second aspect deals with the search for a recognisable brand of the industrial district, with the creation of a collective trademark and the promotion around the brand of a number of events and activities conceived to reinforce the external image of Biella and its district. The label «The Art of Excellence» stems from this need, and it is the result of a joint effort by the local employers' association and the *Club dei distretti*, a national organisation devoted to the dissemination of information and knowledge about Made in Italy branding.

All together, the cultural functions located in Biella over the last decade seem to respond accurately to the abstract model of creative city planning: injection of institutional culture functions – i.e., universities – increase in cultural activities linked to the performing arts, and so forth.

What, on the other hand, are the drivers of urban change in the Saint-Etienne agglomeration? First of all, a great effort toward the physical rehabilitation of housing stock was made by the Municipality and the inter-municipal body, the Agglomeration Community, which was created in 2001.

This building and renewal initiative has been accompanied by a general Urban Masterplan (1992) and a «Grand Projet de Ville», an agreement for housing regeneration (1998). Furthermore, other actors arose through an institutional building process, as public development agencies like the *Etablissement Public d'Aménagement de Saint-Etienne* (EPASE), in charge of redevelopment initiatives in several sectors, and the *Etablissement Public Foncier de l'Ouest-Rhône-Alpes* (EPORA), with the function of brown-field reclaiming.

Beside this, the pivotal element of urban renewal and revitalisation is the new *Cité du Design* (Design Village), whose premise was designed by Finn Geipel, one of the many internationally renowned architects involved in the urban image reshaping (who include Norman Foster for

the Zénith concert stadium and Fumihiko Maki, designer of a part of the Châteaureux business district).

On the functional core of the industrial design-based area, the event of Design Biennale, inaugurated in 1998, has refreshed the relevance of the city in art and craft tradition, which begun in 1857 with the foundation of Saint-Etienne School of Fine Arts. The idea is to fuel the restructuring of industrial sectors through the injection of creativity coming from the global cultural circuit.

The stories told above seem to attest to the fact that the industrial decline engendered by the globalisation forces and its mighty push toward delocalisation of old manufacturing sectors into emerging countries is not the only way out. On the other hand, the recipe offered by the international literature, more or less influenced by the rhetoric of creativity, does not suffice in order to obtain effective results with regard to economic recovery. The capability to be effective in the difficult attempt to diversify the local economy, and reinforce the competitiveness of old industry by innovation and knowledge, seems mainly to depend on the degree and depth of relationships connecting the «new» functions with the local system.

In other words, the dilemma is between the *anchorage* and the *embeddedness*. The debate on the importance of the embeddedness of social relations in economic behaviour has contributed to enrich the explanation framework of «new» spatial productive aggregations (GRANOVETTER, 1985) such as industrial districts, clusters etc. The competitiveness of SME industrial networks against large corporations seems related to the strength of the social capital endowment embedded in specific places (see also ROMO and SCHWARTZ, 1995; MARKUSEN, 1999; STAM, 2007). In some way, flexible local labour markets, local cultural identities, industrial tacit knowledge and institutional thickness create a spatial fix. the former occurs when a player moves to a given place, creating a stable linkage based on the exploitation of local factors – labour, land and tax incentives. The latter occurs when we can observe not only a stable location, but also an exchange, a mutual interaction between the player and the system.

The scheme representing the opposite role of *anchorage* and *embeddedness* within the TLS is described in Fig. 3. The two arrows depicted in the lower part of the figure describe, on the left-hand side, the mere exploitation of local resources by an actor, and on the right-hand side, the ability to reproduce and create ex-novo resources for the local milieu.

The conditions for going from anchorage to embeddedness are:

- the relationships between the player and the local system ought to have a «territorialised» feature: the player takes part actively in the policy community, recognising itself as an actor in the local system;

- the production of positive externalities (knowledge *spill-over*, material *spin-off*);
- the activation of collective projects and an enlargement of the territorial governance.

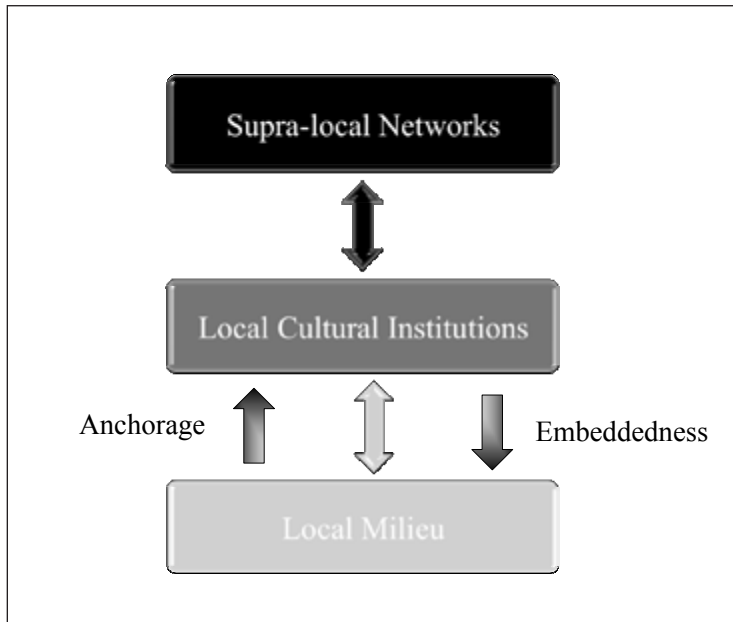


Fig. 3 - The TLS between anchorage and embeddedness.

8. REFLECTIONS AND SUGGESTIONS FROM EXPERIENCE

Looking at our two examples, we can detect some general features distinguishing the related development paths, according to the three conditions for embeddedness.

Biella

1. The relationships between the Foundation and the local system: during an early period (1998-2002), the main activities have been conducted in partnership with few selected local players (Zegna Foundation, Sacro Monte di Graglia, Parco fluviale del Cervo), and with the goal of establishing a stable local base for carrying out the promotional action. The creation of Università delle Idee, a residence for young artists of many different countries, has been the

most relevant initiative; however, since 2002, the articulation of the relational network has been extended to many other local actors – public institutions and private operators – by taking part in local events: visual art awards, a local campaign against AIDS, performances and installations in local factories. This second phase has taken off with the creation, within the Foundation, of the Uffizi, which are specialised offices each devoted to an individual sector: environment, culture and so forth.

2. The analysis of the creation of positive externalities shows that the Foundation has been able to produce some significant effects, mainly through investments in the reclaiming and regeneration of derelict industrial areas. Moreover, the Foundation has implemented experimental actions in energy saving technologies, taking on the challenge of combining culture and art with environmental sustainability. This has occurred not only within its premises, but also in the functions hosted and in the fashion sector, with special initiatives dedicated to responsible fashion.
3. The Foundation's decennial activities have increasingly promoted or co-operated with several local initiatives: among the most relevant, we can mention the Integrated Programme for Local Development (*Programma Integrato di Sviluppo Locale* – PISL), centred on environmental sustainability issues and promoted by the Province of Biella, and the Integrated Territorial Programme (*Programma Territoriale Integrato* – PTI), devoted to innovation in the textile sector. The PISL has been prepared through some projects launched by the Foundation with other local actors in order to improve the sustainability of the development process in this area: the Festival of the river Park of Cervo (2003) and the Conference on the Territorial Integrated Valorisation (2004). The Programme is focused on the functional regeneration of the areas along the Cervo River, creating the so called *Isola della Creatività* (Creativity Island). Aside from the Foundation, the other actors involved are the Fondazione Sella, Archivio Pia, Cracking Art, Cerruti 1881, Serralunga, Caseificio Rosso, Safin and Banca Sella-telematica. The firms located in this area belong to various sectors, although most of them operate in the cultural context. The PTI is mostly focused on the question of technology transfer from the applied research laboratories to the local firms: the core of the programme emphasises the crucial role of the Polytechnic of Turin in the disseminating of innovation into the productive base. The axes of innovation concern the safety of the textile product for the final consumers, the enhancement of the firm's services, a training activity for entrepreneurs, managers and technicians, renewable energy technologies and the derelict land reclaiming and regeneration.

Saint-Etienne

1. The relationships between the design system and the local system are where the strong leadership of the public sector in the whole regeneration process is a constitutive feature. This is not surprising, given the role played in France by the State and its decentralised bodies, even after the decentralisation reforms applied over the last three decades. Without the State support, it is unlikely that the urban regeneration initiatives could be launched, including the realisation of the Design Village. Thus, the design functions and events are the opportunity to establish relationships with many institutional and economic players who are locally-based, although not all necessarily «local». Among the financial partners, we remember Saint-Étienne Métropole, the Saint-Étienne municipality, the Rhône-Alpes Region and the central Ministry for the Culture; among the founding members, Orange, the key brand of France Telecom, La Poste, EDF, the Chamber of Commerce and Industry of Saint-Etienne/Montbrison and the company Weiss (chocolate production).
2. The number of regeneration initiatives engendered in Saint-Etienne around the idea of Design Village is conspicuous, as the same notion of «design» is intended to federate and build on the successful post-industrial activities already going on in the city. These include the city's Design Biennale, organised by the School of Fine Arts, which drew over 170,000 international visitors to the city in 2006. The new Design Village is intended to be the emblem of this new artistic direction. As noted above, it is located on the site of the famous Imperial Arms Factory, whose buildings have been rehabilitated to house new artist studios and workshops alongside teaching and exhibition spaces. The city's School of Fine Arts had been renamed the School of Design and Fine Arts, and relocated to the site in 2008. The Design Village is close to the city centre and is «accompanied» by other new architectural interventions designed by internationally renowned architects, like the Zénith Concert Stadium by Norman Foster and the Châteaureux Business District by Fumihiko Maki.
3. The activities organised around the design sector stem from the joint effort of public institutions operating non exclusively at the local level and, for this reason, they are part of a set of public-sector led inter-linked initiatives: the previously mentioned new facilities for business and leisure, the parks of activities specialised in technological sectors, the reclaim and city regeneration programmes conducted by the Development Agencies EPORA and EPASE.

In conclusion, both the experiences highlight the attempt to use culture in the fields of design and contemporary art research not as a substitutive driver of urban economy, but as a fertilising element for improving the performance of local industrial specialisation. The creativity is injected in the industrial sectors in order to revitalise their competitiveness, and to revive the local well-being. However, in Biella, the initiative is quite exclusively in the hands of private players, who aggregate other local actors for funding, organise a set of cultural supply (the firm consortium for the local university) and stimulate the public sector. On the other hand, in Saint-Etienne, the pivot of the action is the public sector – namely the State and the municipality – which provides money and strategies for what most of all appears as a physical revitalisation of cultural facilities in the city.

These different mechanisms depend on cultural and historical features and correspond to different models of regulation. Path dependence in collective action schemes does not entail less or more effectiveness in mobilising the local resources, but could suggest different policies aimed at integrating the cultural activities and the industrial production in old manufacturing systems.

BIBLIOGRAPHY

- AMIN A. and THRIFT N. (eds.), *Globalisation, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford, Oxford University Press, 1994.
- AMIN A. and THRIFT N., «Globalisation, institutional “thickness” and the local economy», in P. HEALEY *et al.* (eds.), *Managing Cities. The New Urban Context*, Chichester, Wiley, 1995.
- BAGNASCO A., *La costruzione sociale del mercato*, Bologna, il Mulino, 1988.
- BAGNASCO A., *Tracce di comunità*, Bologna, il Mulino, 1999.
- BAGNASCO A. and LE GALÈS P., «Les villes européennes comme société et comme acteur», in A. BAGNASCO et P. LE GALÈS (eds.), *Villes en Europe*, Paris, La Découverte, 1997, pp. 7-46.
- BECATTINI G. (ed.), *Mercato e forze locali. Il distretto industriale*, Bologna, il Mulino, 1987.
- BECATTINI G. (ed.), *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, il Mulino, 1989.
- BECATTINI G., «The Marshallian industrial district as a socio-economic notion», in F. PYKE, G. BECATTINI and W. SENGERBERGER (eds.), *Industrial Districts and Interfirm Co-operation in Italy*, Geneva, ILO, 1990.
- CIARLI T. and RABELLOTTI R., «ICT in industrial districts: An empirical analysis on adoption, use and impact», *Industry and Innovation*, 14, 2007, pp. 277-303.
- COLEMAN J.S., «Social capital in the creation of human capital», *The American Journal of Sociology*, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*, 94, 1988, pp. S95-S120.
- CURRAN W., «In defense of old industrial spaces: Manufacturing, creativity and innovation in Williamsburg, Brooklyn», *International Journal of Urban and Regional Research*, 34, 2010, n. 4, pp. 871-885.

- DEMATTEIS G., «Possibilità e limiti dello sviluppo locale», *Sviluppo locale*, 1994, 1, pp. 10-30.
- DEMATTEIS G. e GOVERNA F., «Il territorio nello sviluppo locale. Il contributo del modello SLoT», G. GOVERNA e G. DEMATTEIS (a cura di), *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*, Milano, Franco Angeli, 2005.
- EUROPEAN COMMISSION, *A Territorial Agenda of The European Union. Towards A More Competitive and Sustainable Europe of Diverse Regions*, Leipzig, 2007.
- FLORIDA R., «Toward the learning region», *Futures*, 27, 1995, n. 5, pp. 527-536.
- FLORIDA R., *The Rise of the Creative Class: And how it's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, New York, Basic Books, 2002.
- FLORIDA R., *The Flight of the Creative Class: the new global competition for talent*, London, Harper Collins, 2005.
- GRANOVETTER M., «Economic action and social structure: The problem of embeddedness», *The American Journal of Sociology*, 91, 1985, n. 3, pp. 481-510.
- HADJIMICHALIS C., «Non-economic factors in economic geography and in “new regionalism”: A sympathetic critique», *International Journal of Urban and Regional Research*, 30, 2006, n. 3, pp. 690-704.
- LANDRY C., *The Creative City. A Toolkit for Urban Innovators*, London, Earthscan Publications, 2000.
- LAZZERETTI L., «The cultural districtalization model», in P. COOKE and L. LAZZERETTI (eds.), *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*, Cheltenham-Northampton, Edward Elgar, 2008, pp. 93-120.
- LOVERING J., «Theory led by policies: The inadequacies of the “new regionalism”», *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 1999, n. 2, pp. 379-395.
- LUNDAVAL B.A., «Innovation as an interactive process: From user-producer interaction to the national system of innovation», in G. DOSI et al. (eds), *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter Publishers, 1988, pp. 349-369.
- MAIGNAN C., OTTAVIANO G. and PINELLI D., *Economic Growth, Innovation, Cultural Diversity*, Nota di Lavoro 12, Fondazione Eni Enrico Mattei, 2003.
- MARKUSEN, A., «Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts», in T.J. BARNES and M.S. GERTLER (eds.), *The New Industrial Geography: Regions, Regulations, and Institutions*, London, Routledge, 1999.
- MAGGIONI M.A., *Il Distretto tessile biellese. L'eccellenza sfida la crisi*, Quaderno 5, Economie territoriali, Fondazione Fiera di Milano, 2009.
- MOMMAAS H., «Cultural clusters and the post-industrial city: Towards the remapping of urban cultural policy», *Urban Studies*, 41, 2004, pp. 507-532.
- NUCCIO M. and FANONI S., «Which culture for which district? Arguments on the implementation of CDs in the Italian context», Paper presented at the 16th International Conference on Cultural Economics-ACEI, Copenhagen, 9-12 June 2010.
- OECD, *Cities and Regions in the New Learning Economy*, Paris, OECD, 2001.
- PECK J., «Struggling with the creative class», *International Journal of Urban and Regional Research*, 29, 2005, n. 4, pp. 740-770.
- PUTNAM R.D., *La tradizione civica delle regioni italiane*, Milano, Mondadori, 1993.
- PYKE F., BECATTINI G., and SENGENBERGH W., *Industrial District and Local Economic Regeneration*, Geneva, International Institute for Labour Studies, 1992.
- RAFFESTIN C., *Per una geografia del potere*, Milano, Unicopli, 1981; orig. ed. *Pour une géographie du pouvoir*, Paris, Litec, 1980.
- ROMO F.P. and SCHWARTZ M., «The structural embeddedness of business decisions: The migration of manufacturing plants in New York State, 1960 to 1985», *American Sociological Review*, 60, 1995, n. 6, pp. 874-907.

- SACCO P.L. and PEDRINI S., *Il distretto culturale: mito o opportunità?*, EBLA Working Paper n. 5, Dipartimento di Economia «Cognetti De Martiis», 2003.
- SACCO P.L. and SEGRE G., «Creativity, cultural investment and local development: A new theoretical framework for endogenous growth», in U. FRATESI and L. SENN (eds.), *Growth and Innovation of Competitive Regions*, Berlin-Heidelberg, Springer-Verlag, 2009.
- SACCO P.L., TAVANO BLESSI G. and NUCCIO M., «Cultural policies and local planning strategies: What is the role of culture in local sustainable development?», *The Journal of Arts Management, Law, and Society*, 39, 2009, n. 1, pp. 45-64.
- SANTAGATA W., «Cultural districts and their role in developed and developing countries», in V. GINSBURGH and D. THROSBY (eds.), *Handbook of the Economics of Art and Culture*, vol. I, Amsterdam, Elsevier, 2006, pp. 1102-1118.
- SCOTT A.J., *The Cultural Economy of Cities*, London, Sage Publications, 2000.
- SIMMIE J., SENNETT J., WOOD P. and HART D., «Innovation in Europe: A tale of networks, knowledge and trade in five cities», *Regional Studies*, 26, 2002, pp. 47-64.
- STAM E., «Why butterflies don't leave: Locational behavior of entrepreneurial firms», *Economic Geography*, 83, 2007, n. 1, pp. 27-49.
- STORPER M., «Le economie locali come beni relazionali», *Sviluppo locale*, 4, 1997, n. 5, pp. 5-42.
- STORPER M. and HARRISON B., «Flexibility, hierarchy and regional development: The changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s», *Research Policy*, 20, 1991, pp. 407-422.
- THRIFT N., *Knowing Capitalism*, London, Sage Publications, 2005.
- THROSBY D., *Economics and Culture*, Cambridge-New York-Melbourne, Cambridge University Press, 2003.
- TOPRAN CUTIN L.M., *Sviluppo locale e cultura: la Fondazione Pistoletto e il Biellese*, Laurea Magistrale in Economia delle istituzioni, dell'ambiente e del territorio, Facoltà di Economia, Università degli Studi di Torino, 2008.
- WINKLER A., *Saint-Étienne City Report*, CASE Report 40, London, London School of Economics, 2007.

RIASSUNTO – *Cultura e creatività nei sistemi territoriali locali. Storie in cerca di uno schema teorico* - L'analisi presentata in questo lavoro s'inquadra all'interno del più generale rapporto tra istituzioni/pratiche culturali e contesti urbani di vecchia industrializzazione e mira a discutere l'uso delle attività culturali non soltanto come fattori di diversificazione dell'economia locale, ma anche come elementi d'innovazione e di fertilizzazione incrociata per le funzioni industriali pre-esistenti. I casi del distretto industriale di Biella e dell'agglomerazione industriale di Saint-Etienne sono descritti alla luce del dibattito attuale sul sviluppo urbano e regionale trainato dalla cultura. In questa linea di ricerca, si approfondiscono le esperienze della Fondazione Cittadellarte-Pistoletto e della Cité du Design, due istituzioni culturali che sono sorte recentemente nei contesti citati e che operano, o aspirano a operare, come importanti snodi di innovazione e di relazione tra le reti locali e quelle globali.

SUMMARY – *Culture and creativity in the territorial local systems. Two tales in search for a theoretical scheme* - The analysis presented in this paper deals with the topic of the integration of a cultural institution in old industrialised urban contexts, and concerns

the use of cultural activities not only as factors of diversification of the local economy, but also as elements of innovation and cross-fertilisation for the former industrial functions. The cases of Biella industrial district and Saint-Etienne industrial area are described in light of the current debate on the culture-based urban and regional development. Attention is also paid to the experiences of Cittadellarte-Pistoletto Foundation and Cité du Design, two cultural institutions recently established in the above mentioned contexts and operating as important nodes of innovation and relations between the local and global networks.

LIDIA SCARPELLI, <i>Presentazione</i>	pag.	5
FRANCESCO DINI e FILIPPO RANDELLI, <i>Introduzione</i>	»	7

Sessione 1 – Geografie dei mercati

VITTORIO AMATO, <i>I Sovereign Wealth Funds: nuovo soggetto nella geografia della finanza globale</i>	»	11
GIANFRANCO BATTISTI, <i>L'avvento del post-industriale nella ridefinizione degli equilibri geoeconomici</i>	»	25
STEFANO DE RUBERTIS, <i>Mediterraneo in trasformazione</i>	»	35
MARIA LUISA FARAVELLI e MARIA ANTONIETTA CLERICI, <i>Le Fondazioni Bancarie nella «costruzione» della macroregione del Nord-Ovest italiano</i>	»	45
CARLA FERRARIO e MARCELLO TADINI, <i>I mercati emergenti e il sistema economico globale</i>	»	55

Sessione 2 – Geografie dell'impresa

CLAUDIO CALVINO, <i>Nuove frontiere produttive nel settore dell'automotive: la Fiat e la global commodity chain del «Progetto 178»</i>	»	67
MARIA STELLA CHIARUTTINI, <i>The engine of globalisation: the role of multinationals in the process of economic integration</i>	»	79
FILIPPO RANDELLI, <i>L'evoluzione nei cluster di PMI: il ruolo delle imprese leader</i>	»	87
LUCA SIMONE RIZZO, <i>Globalization, networking and localism: the Veronese shoemaking sector</i>	»	99
FRANCESCA SILVIA ROTA, <i>Il radicamento territoriale delle multinazionali. Concettualizzazioni e evidenze empiriche</i>	»	119

VITTORIO RUGGIERO, LUIGI SCROFANI e CLAUDIO NOVEMBRE, L'organizzazione territoriale delle imprese produttive e lo svi- luppo della Sicilia	pag. 131
--	----------

Sessione 3 – Geografie dell'agricoltura

SIMONE BONAMICI, Spazi agricoli ed equilibri geopolitici: il caso del <i>Southeastern Anatolia Project</i> (GAP)	» 143
SIMONE BONAMICI, SILVIA CICCARELLI e GIUSEPPE FORINO, L'uso del suolo nelle attività agricole e forme di competizione: rifles- sioni metodologiche per le analisi dei processi di <i>land degradation</i>	» 153
LUIGI PERINI, MARCO ZITTI e LUCA SALVATI, Sistemi agricoli e aridità climatica nella prospettiva del cambiamento globale	» 167
RAPHAËL SCHIRMER, Globalization in the Wine World	» 177

Sessione 4 – Geografie del turismo

GIACOMO CAVUTA, Il turismo culturale italiano fra gestione del patrimonio culturale e qualità della vita	» 195
MONICA MEINI, ROSSELLA NOCERA e GIANFRANCO SPINELLI, Flus- si turistici e regioni di destinazione: come misurare la mobilità turistica	» 211
FILIPPO RANDELLI, PATRIZIA ROMEI e MARCO TORTORA, Aree rurali e sviluppo turistico in Toscana: un caso di studio	» 221
LUCA RUGGIERO, Le politiche del turismo e i processi di rior- ganizzazione territoriale della città	» 233

Sessione 5 – Geografie delle città

LUISA CARBONE, L'immagine urbana: Occidente <i>vs</i> Oriente	» 245
MARINA FUSCHI, Città e globalizzazione: circolarità di rapporti e dimensione territoriale	» 253
ROBERTA GEMMITI, Vecchie e nuove periferie urbane. Una sfida per la geografia economica	» 263

LUCA SALVATI, <i>Sprawl</i> e compattezza nei territori in transizione: Verso una nuova urbanizzazione mediterranea?	pag. 273
MARCO TONONI e ANTONELLA PIETTA, Sostenibilità urbana fra partecipazione locale e impatti globali	» 291

Sessione 6 – Geografie delle esperienze urbane e regionali

GERMANA CITARELLA e MONICA MAGLIO, La fisionomia reticolare per lo sviluppo del Mezzogiorno d'Italia	» 303
MARZIA MARCHI, Declino e rigenerazione urbana in Europa: i casi di Glasgow e Lipsia	» 315
COSIMO ALESSANDRO QUARTA, Salento: un sistema urbano in formazione	» 327
CHIARA RABBIOSI, Attivare un processo di valorizzazione locale a Milano: percorsi e ambiguità di un progetto di rigenerazione urbana non istituzionale	» 337
PATRIZIA ROMEI, Origini ed evoluzione del modello insediativo toscano	» 349
GIANLUIGI SALVUCCI, La città tra scala geografica e rete policentrica: l'area urbana a destinazione prevalente di Roma	» 365

Sessione 7 – Geografie dell'ambiente

MARCO BAGLIANI e ANTONELLA PIETTA, Contabilità ambientale e impronta ecologica per letture geografiche: relazioni orizzontali, transcalarità e territori	» 379
MARCO GRASSO, Implicazioni dell'approccio del budget delle emissioni per le politiche internazionali contro i cambiamenti climatici	» 391
CARY HENDRICKSON, Classifying notions of value, efficacy and efficiency in the climate change debate: recent contributions from economic geography	» 403
ANNA TRONO, Erosione costiera e <i>governance</i> territoriale	» 419
MARCO ZITTI, LUIGI PERINI e LUCA SALVATI, Vulnerabilità del territorio italiano ai fenomeni di <i>land degradation</i>	» 435

Sessione 8 – Geografie della sostenibilità

GIORGIA BRESSAN, Politiche economiche e sostenibilità: una riflessione sui contributi economici per la mobilità privata in Friuli Venezia Giulia	pag. 459
MARIO CASARI, Indicatori di felicità e impronta ecologica: dalla coscienza alla biocapacità	» 473
EGIDIO DANSERO, ALBERTA DE LUCA e MATTEO PUTILLI, «Qualcosa di nuovo sotto il sole» o «la solita minestra?». Riflessioni sul rapporto tra green economy e territorio	» 485
DOMENICO DE VINCENZO, Oltre la curva ambientale di Kuznets. Miti e mistificazioni nel rapporto tra qualità ambientale e crescita economica	» 493
DAVIDE FARDELLI, Commercio internazionale e qualità ambientale	» 513
MARIATERESA GATTULLO, Economia civile e sviluppo territoriale	» 525

Sessione 9 – Metodologie e strumenti della geoeconomia

FILIPPO CELATA, Conoscenza, apprendimento e organizzazione spaziale delle reti di imprese	» 535
ADRIANA CONTI PUORGER, Metodologia e indagine geografica: una lettura delle modificazioni della città diffusa	» 547
FRANCESCO DINI, Oltre la globalizzazione? Ipotesi per le specializzazioni regionali	» 557
MARIO FUMAGALLI, Geoeconomia senza geografia?	» 573
MICHELA LAZZERONI, Alta tecnologia e sviluppo regionale in Toscana: analisi settoriale e variabili di contesto	» 581
CARLO SALONE e GIOVANNA SEGRE, Culture and creativity in the territorial local systems. Tales in search for a theoretical scheme	» 591

