

Volume 2 - Numero 1 - Gennaio 2012

Conflitto, disaccordo democratico e dinamiche territoriali di $di\ Andr\'e\ Torre$	1-5
Conoscenza e decisione in un mondo complesso di Ferdinando Semboloni	6-10
Il Mezzogiorno oggi: una questione civile di Domenico Cersosimo	11-13
Diseguaglianze reddituali e livelli di benessere socio-economico nelle regioni italiane all'inizio del XXI secolo di Aurelio Bruzzo	14-19
Pattern regionali di sostenibilità nelle nazioni UE27 di Francesca Allievi, Juha Panula-Ontto e Petri Tapio	20-26
Place branding e Innovazione: sfide e limiti di Cecilia Pasquinelli	27-30
Il settore aeroportuale italiano: osservazioni sulle novità regolatorie e l'implementazione di <i>Alberto A. Gaggero</i>	31-35

REDAZIONE
Marco Alderighi, Università della Valle d'Aosta
Valerio Cutini, Università di Pisa
Ugo Fratesi, Politecnico di Milano
Chiara Murano, Politecnico di Torino
Dario Musolino, CERTeT – Università Bocconi

Comitato Scientifico
Cristoforo Sergio Bertuglia, Politecnico di Torino
Dino Borri, Politecnico di Bari
Ron Boschma, University of Utrecht
Roberto Camagni, Politecnico di Milano
Riccardo Cappellin, Università di Roma Tor Vergata
Enrico Ciciotti, Università Cattolica, sede di Piacenza
Giuseppe Dematteis, Politecnico di Torino
Rodolfo Helg, Università Bocconi
Gioacchino Garofoli, Università dell'Insubria
Enzo Pontarollo, Università Cattolica, sede di Milano
Andres Rodriguez Pose, The London School of Economics
Lanfranco Senn, Università Bocconi
Andr'André Torre, INRA, Paris
Antonio Vazquez-Barquero, Universidad Autonoma de Madrid

La rivista è destinata ad accogliere i contributi di chi intenda partecipare allo sviluppo e alla diffusione delle scienze regionali, promuovere il dibattito su temi attuali e rilevanti, formulare e discutere strategie e azioni di policy regionale. La rivista, giornale on-line dall'Associazione Italiana di Scienze Regionali (AISRe), ha un taglio divulgativo, con articoli relativamente brevi e agevolmente comprensibili. È prevista (ed incoraggiata) la possibilità di commentare gli articoli. La rivista é aperta a contributi di opinioni diverse, anche potenzialmente discordanti tra loro, purchè ben argomentati e rispettosi delle regole elementari del confronto civile e della contaminazione delle idee.

ISSN: 2239-3110 EyesReg (Milano)

Conflitto, disaccordo democratico e dinamiche territoriali¹

di

André Torre, INRA, Paris, France

Spesso presentati come socialmente nocivi ed economicamente costosi, assimilati a comportamenti egoisti di tipo Nimby[1], i conflitti di utilizzo del territorio sono assunti come un'oscenità, ciò che induce a ricercare la loro spiegazione o la loro eliminazione, opponendoli ai processi di negoziazione. A partire dai risultati su una dozzina di aree campioni, è possibile mostrare che i conflitti giocano ancora un ruolo chiave/essenziale nei processi di amministrazione dei territori, contribuendo alle dinamiche territoriali e all'espressione democratica delle opposizioni.

Negli ultimi anni si evidenzia un aumento della contestazione delle scelte di pianificazione e della conflittualità circa gli utilizzi dello spazio, nonostante la moltiplicazione degli strumenti di concertazione e delle precauzioni prese dal legislatore in materia di pianificazione (studi d'impatto, inchiesta pubblica, dibattito pubblico...). Ne sono esempio l'aumento del numero dei ricorsi presso i tribunali amministrativi in materia di urbanistica e pianificazione (Barre e al. 2006), il duplicarsi delle associazioni di difesa dell'ambiente o dello stile di vita (Lecourt e Faburel 2008) e le opposizioni divulgate dai media come la stampa quotidiana (Darly 2009). C'è anche la sensazione che sia diventato difficile realizzare i progetti di infrastrutture o di interesse pubblico, o portare a termine la costruzione di grandi opere di pubblica utilità come aeroporti o impianti di trattamento dei rifiuti. Ciò nonostante, i conflitti sono principalmente espressioni di rivendicazioni legittime e di opposizioni democratiche a dei progetti di pianificazione che non godono di un consenso unanime (Torre e Traversac, 2011).

(i) I conflitti nell'utilizzo del territorio

Gli studi condotti in una dozzina di aree campioni del territorio francese[2], dimostrano che i conflitti di utilizzo del territorio presentano delle forti regolarità. Il primo e il più importante oggetto di conflitto concerne il dominio fondiario e lo sviluppo residenziale, che si tratti di questioni dell'occupazione del suolo e di concorrenza fondiaria, di edificabilità con i permessi di costruire o di definizione e constatazione di zonizzazione come i PLU (Plans Locaux d'Urbanisme) le SCOT (Schémas de Cohérence Territoriale), in particolare nelle zone extraurbane e litorali (Kirat e Torre, 2008). Seguono le contestazioni attorno alle costruzioni di infrastrutture private, come le fabbriche, gli edifici industriali e commerciali, o pubblici con le infrastrutture del trasporto, dell'energia e della gestione dei rifiuti. Quindi i conflitti legati alla percezione di fastidi e rischi diversi (inquinamento, problemi olfattivi o acustici, . . .) dovuti ad attività produttive inquinanti e, nei territori rurali, i conflitti legati alle attività di caccia e alla biodiversità, con le contestazioni delle operazioni, la gestione

¹Per la traduzione, la redazione ringrazia la collaborazione di Ingrid Bredy

della popolazione animale selvatica e la coabitazione con il turismo e l'utilizzo residenziale. Infine, la problematica dell'acqua (riviere, litorali, acquifere) occupa un ruolo crescente: come risorsa rara, è importante per le attività produttive, residenziali o ricreative, ma allo stesso tempo si tratta di una fonte di rischi, come le inondazioni o le alluvioni.

L'espansione urbana e l'influenza delle agglomerazioni svolgono un ruolo essenziale in questi processi, intorno alle città o sulle fasce costiere, e conducono alla creazione di due grandi categorie di conflitti di occupazione dei suoli:

- i primi rilevano dell'estensione urbana e sollevano la questione delle caratteristiche di un habitat più o meno denso;
- i secondi sono legati alla disposizione delle infrastrutture per la città (infrastrutture di trasporto, di produzione di energia o di stoccaggio dei rifiuti), che si trovano localizzati sul fronte di urbanizzazione o dentro le zone extra urbane più lontane.

(ii) I conflitti sono degli indicatori di innovazione territoriale

Presi in esame sia gli attori della società civile (che raggruppano i residenti e gli operatori sociali), pubblici (Stato e collettività locali) e privati (imprese), i conflitti di utilizzo del territorio nascono, nella loro diversità, molto lontano dal solo fenomeno Nimby. Segnano delle opposizioni multiple, dalle quali non è esclusa la dimensione strategica, ma che rivelano innanzitutto le modificazioni e i cambiamenti che si verificano nei territori. Ogni cambiamento, ogni innovazione, provoca opposizioni o resistenze, più o meno fondate o pertinenti. Queste opposizioni possono trasformarsi in conflitti, che si tratti di progetti di costruzione di un nuovo aeroporto o di un impianto di trattamento dei rifiuti come del tentativo di occupazione di un vicino su una servitù di passaggio. Evidentemente l'entità dei conflitti è commisurata all'importanza degli obiettivi, così che i piccoli conflitti sono circoscritti a livello locale a poche persone, mentre i conflitti legati alle grandi infrastrutture durano numerosi anni e coinvolgono molteplici attori, non sempre presenti localmente (vedi l'interesse e l'impegno per la difesa di spazi notevoli o i tracciati del TGV).

I conflitti d'uso costituiscono così degli indicatori delle evoluzioni sociali, tecniche ed economiche, dei rivelatori di novità e delle innovazioni sul territorio. Testimoniano delle opposizioni che trovano questi ultimi, delle negoziazioni attorno alla loro messa in opera, della loro accettazione o del loro eventuale rifiuto, così come delle discussioni che le accompagnano. Ma sono ugualmente dei fattori di innovazione. Infatti, durante le fasi del conflitto, certe volte lunghe, si assiste a ricomposizioni sociali e a cambiamenti di natura tecnica o giuridica. Nuovi gruppi di interesse appaiono o prendono il potere; gli abitanti lungo il fiume di una fabbrica che inquina i fiumi vogliono far sentire la loro voce ed imporre alcune loro scelte, i nuovi residenti di una zona extraurbana vogliono imporre progressivamente il loro punto di vista per quanto riguarda la costruzione delle infrastrutture di fronte agli abitanti tradizionali. Si introducono dei cambiamenti tecnici (modificazioni delle rotte delle strade, protezioni acustiche, interramento o abbassamento di edifici , modificazioni dei PLU ...). Rimangono, dopo il conflitto, i nuovi accordi a livello locale, le nuove modalità di amministrazione, le nuove configurazioni delle tavole rotonde, così come gli atti tecnici che risultano dai negoziati precedenti. I conflitti sono anche momenti di

innovazione e di creatività, che emergono contemporaneamente ad evoluzioni territoriali o che sono alla loro origine.

(iii) Costruire i territori mediante tentativi ed errori

Contrariamente all'idea secondo la quale i conflitti costituiscono il termine ultimo di un lungo processo di degradazioni delle relazioni, molti anticipano l'azione e avvengono prima del suo avvio. Il caso più eclatante è quello dei ricorsi ai tribunali depositati in seguito alle dichiarazioni o alle inchieste di pubblica utilità. In questo caso gli attori locali (sovente le associazioni) preferiscono anticipare e far emergere il problema davanti alla giustizia o ai media ancor prima dell'inizio della costruzione e delle operazioni di produzione.

Questa attitudine deriva dall'apprendimento progressivo, da parte delle popolazioni locali, dei meccanismi di concertazione, così come dalla difficoltà a far demolire opere già edificate. Dimostra come i conflitti disegnino un processo di prove e di errori nella costruzione del territorio e nelle dinamiche di sviluppo territoriale. Essi costituiscono, in effetti, altrettanti test sulla qualità e la ricezione delle decisioni di assetto del territorio, che ricevono una conferma o un rifiuto a grandezza naturale. La decisione di espandere nuove aree industriali e commerciali nel PLU è oggetto di un conflitto la cui nascita diventa determinante per l'orientamento futuro della crescita di una agglomerazione: piuttosto industriale o residenziale? Troviamo un'idea cara a Sen (1987), quella è di correggere le mancanze della democrazia e della presa di decisioni imperfette per le reazioni delle popolazioni, che integrano questi elementi nelle loro informazioni di base. Gli atti conflittuali danno così vita ad un processo di apprendimento territoriale, nel quale si gioca un doppio movimento: durante i conflitti gli agenti imparano gli uni dagli altri, ed ogni conflitto rivela il giusto o i limiti delle decisioni prese dagli attori pubblici o privati, ai quali offre un'arena di reazione; dopo ogni conflitto si può correggere il tiro. Questo processo di prove e di errori costruisce i sentieri di sviluppo, per esempio confermando o rifiutando la messa in opera di nuove infrastrutture o decidendo modi di occupazione dei suoli.

(iv) Conflitti e democrazia locale: discussione

Una buona parte dei conflitti, in particolare quelli legati alle infrastrutture o alle contestazioni dell'uso del territorio, costituiscono delle piattaforme di discussione per le categorie di attori trascurati o dimenticati nelle procedure amministrative o negli arbitrati. Si può considerare, secondo Hirschman (1970), che quando una parte della popolazione giudica una decisioni o un'azione contraria alle sue aspettative, ai suoi interessi, o ai suoi progetti, essa dispone di tre soluzioni:

- La lealtà (loyalty), che consiste nell'accettare la decisione presa e a giocare il gioco in silenzio:
- L'exit, che consiste nell'abbandonare il terreno (ad esempio delocalizzarsi o lasciare l'attività esercitata)
- Il discorso (voice), che consiste nell'opporsi, in maniera legale o illegale, alla decisione presa e a contestarla.

L'impegno nel conflitto comporta la discussione. Benché manifesti un disaccordo con i progetti o le azioni in corso o in progettazione, non conduce ad una rottura del dialogo con le parti avverse e non mira alla loro distruzione, contrariamente ai conflitti armati per esempio (Wieviorka, 2005). Si tratta, al contrario, di una opposizione tra persone che condividono un obiettivo di sviluppo o un progetto comune, e cercano di convivere su uno stesso territorio ma divergono per quanto riguarda i mezzi e le tecniche di realizzazione. Per esempio, un disaccordo sull'occupazione di uno spazio per un parco di divertimento o per un parco naturale, o ancora l'opposizione sul tracciato o l'opportunità di una linea del TGV. I conflitti manifestano la possibilità di uno scambio democratico a minima e di una discussione aperta sui mezzi per raggiungere uno sviluppo comune, vedere le finalità stesse di questo sviluppo, ad esempio sostenibile o industriale. Mantengono lo scambio e il dialogo, anche durante le fasi più tese di opposizione.

(v) Conclusioni

Non semplifichiamo i conflitti d'uso, che non sono intrinsecamente né buoni né cattivi. Espressioni di disaccordo e di opposizione sovente legittime, contribuiscono a ridisegnare le preferenze e i punti di vista degli attori, convalidando l'interesse generale strada facendo. Una società nella quale non esistono conflitti è una società ferma, come una dittatura che non lascia spazio alle opposizioni e imbavaglia le differenti forme d'innovazione o di creatività. Al contrario, un eccesso di conflittualità può portare alla ricerca della distruzione degli avversari e all'entropia. Le dinamiche dei conflitti e delle negoziazioni devono comprendersi, nelle società democratiche, come aspetti rilevanti di uno stesso processo di amministrazione del territorio caratterizzato dall'alternanza di fasi conflittuali e di pacificazione. Fatto di momenti di conflittualità, nelle quali si esprimono le opposizioni e i punti di vista e si stringono le alleanze fondatrici, nondimeno riposa su tappe più consensuali, segnate dalla condivisione di accordi, concessioni e di rinunce mutuali. Questi accordi costituiscono uno dei fermenti della dinamica del territorio, per la loro capacità di generare progetti comuni. Ma sono ugualmente l'espressione di diversi punti di vista e di altre forze sociali, portatori di progetti di sviluppo o di differenti società, che vanno a costituirsi e ad opporsi nel processo conflittuale, in un movimento continuo di rinnovamento delle dinamiche territoriali.

Riferimenti bibliografici

Barré M-D., Aubusson de Cavarlay B., Zimolag M. (2006), Dynamique du contentieux administratif. Analyse statistique de la demande enregistrée par les tribunaux administratifs, Rapport pour la Mission de recherche Droit et justice, Ministère de la Justice, Paris.

Darly S. 2009. Faire coexister ville et agriculture au sein des territoires périurbains. Antagonismes localisés et dynamiques régionales de la conflictualité, Thèse de Doctorat, EHESS, Paris.

Hirschman A.O. (1970), Exit, Voice and Loyalty, Responses to decline in firms, organizations, and States, Cambridge: Harvard University Press.

Kirat Th., Torre A. (2008), Territoires de Conflits. Analyses des mutations de l'occupation de l'espace, Parigi: L'Harmattan.

Lecourt A., Faburel G. (2008), Comprendre la place des territoires et de leurs vécus dans les conflits d'aménagement. Proposition d'un modèle d'analyse pour les grands équipements, in Kirat Th. et Torre A. (eds), *Territoires de Conflits – Analyse des mutations de l'espace*, Parigi: L'Harmattan.

Pham H.V. (2010), Comment évaluer et mesurer la conflictualité liée aux usages de l'espace? Eléments de méthode et de repérage, VertigO – la revue électronique en sciences de l'environnement, 10, 1, avril, http://vertigo.revues.org/9590.

Torre A., Traversac J.B, (2011), Territorial Governance. Local Development, Rural Areas and Agrofood Systems, Heidelberg & New York: Springer Verlag.

Sen A.K. (1987), On Ethics and Economics, Oxford, Blackwell.

Wieviorka M. (2005), La violence, Parigi: Hachette Littératures.

Wolsink M. (1994) Entanglement of interest and motives: assumptions behind the Nimby theory on facility siting, *Urban studies*, 31, 6: 851-867.

Note

- [1] Not In My BackYard. Per questo termine, si intende che le persone che si oppongono a un progetto, in particolare pubblico, hanno coscienza dell'interesse collettivo che presentano, ma che, a causa di un comportamento opportunista, rifiutano che quest'ultimo si svolga "nel loro giardino" (Wolsink, 1994).
- [2] Bassin de la Charente, Bassin d'Arcachon, CC de Montrevel, Corse, Estuaire de la Seine, Estuaire de la Loire, Chaine des Puys, Ile de France, Littoral Languedocien, Monts d'Ardèche, Pays Voironnais, Réunion.
- [3] Il metodo di analisi dei conflitti, costruito sulla condivisione degli indicatori quali l'analisi dei giudizi dei tribunali, lo studio della "Presse Quotidienne Régionale" e degli incontri con gli esperti e i beneficiari locali è descritta in Torre e al., 2010.

Conoscenza e decisione in un mondo complesso

di

Ferdinando Semboloni, Dipartimento di Urbanistica e Pianificazione del Territorio - Università di Firenze

In un contesto sociale pervaso da turbolenze la pianificazione è ancora un strumento utile per governare i processi e indirizzarli verso obiettivi di utilità collettiva? Ed inoltre: quale tipo di conoscenza è indicato per conseguire lo scopo? Queste le domande alle quali si tenta di dare una risposta in questo breve intervento.

Il piano nella sua formulazione classica che emerge da una matrice aziendale (Friedmann, 1987), consiste in un dispositivo lineare (McLoughlin, 1973): stabilito l'obiettivo da conseguire, attraverso la valutazione delle alternative, si tratta di mobilitare le risorse necessarie, in modo da realizzare il risultato finale desiderato. Di fronte alla linearità del piano si contrappongono le teorie sulla complessità, emergenza, non-linearità ed autoorganizzazione dei fenomeni sociali (figura 1). Un'apparente logica conclusione è la inutilità e impossibilità di applicare il metodo della pianificazione al governo di un tale sistema. Le critiche di Hayeck vanno in questa direzione: l'ordine nascosto è quello che regola i fenomeni economici e sociali, e come la evoluzione darwiniana, rappresenta una forza alla quale è difficile opporsi.

Ma la complessità e quindi l'emergenza è una caratteristica intrinseca dei sistemi sociali, o essa deriva anche dalla possibilità che la società possa costruire una descrizione di se stessa attraverso l'auto-osservazione (Fioretti, 1998)? In questo secondo senso la complessità nasce dal fatto che tale descrizione non potrà mai essere conclusa dato che l'atto stesso di stabilire la descrizione richiederebbe una ulteriore descrizione etc. ad infinitum. La possibilità che il sistema sociale possa stabilire l'osservazione di se stesso, ovvero il suo carattere autoreferenziale e riflessivo, costituisce la sua vera fonte di complessità, da cui trae origine il paradosso secondo il quale la possibilità di osservazione, almeno in ambito sociale, porta alla impossibilità della stessa quando avanzi la pretesa di voler conoscere l'intero sistema, e dunque anche l'atto del conoscere se stesso.

L'esistenza di tali paradossi che nell'ambito assiomatico portano alla crisi del sistema (vedi Gödel, teorema dell'incompletezza), sono invece l'essenza della realtà sociale, in cui le condizioni che rendono possibile un evento, sono anche quelle che, in un senso lato, ne stabiliscono l'impossibilità. E' proprio da questa tensione verso l'impossibile conoscenza totale del sistema, da parte di se stesso, che deriva il tentativo di orientarlo. Ciò avviene, specie nei momenti di transizione in cui il sistema si trova nella necessità di scegliere una tra varie possibilità, modificando l'orizzonte temporale, spostando cioè la conoscenza verso il futuro. Il che significa previsione creativa, generatrice di una vision verso la quale tendere. Si stabilisce una differenza tra l'esistente e ciò che viene previsto o desiderato (Luhmann, 1997), creando immagini del futuro e definendo le strategie per raggiungerle. (Figura 1)

Ma come abbiamo detto sopra, sono proprio i paradossi che rendono possibile l'esistenza del sistema sociale. Se risulta difficile intervenire su di un sistema che si auto-organizza-Luhmann, (1982) sostiene che la società in quanto sistema evolutivo non è pianificabile-, è anche vero che è proprio questa condizione che ne permette l'orientamento. Questa complessità di secondo livello può difatti esistere in quanto esiste una capacità autonoma di reazione agli stimoli della politica ed una soggettività che è capace di sviluppare e rielaborare, anche verso direzioni non contemplate originariamente, le indicazioni del piano. Il quale non a caso utilizza la norma giuridica per attuarsi. Ma la politica, che si specializza in questo compito di indirizzo, finisce per essere un elemento del sistema che intende controllare tutto e quindi anche se stesso. Per evitare questo paradosso la politica stabilisce un confine netto tra essa e la società e per questo motivo utilizza un planning di tipo lineare, o che almeno compare come tale.

Il piano agisce comunque in un contesto sociale intessuto di conflitti. Le alleanze si formano quando l'interesse comune spinge gli attori a coalizzarsi formando gruppi in competizione fra di loro. Ciascun gruppo si coagula intorno a strategie emergenti (Mintzberg, Waters, 1985) che, minimizzando il rischio relativo al futuro con reiterate azioni di breve periodo, tendono a perseguire interessi, insediandosi in ambiti territoriali e adattandoli ai loro scopi. Per questo motivo tali gruppi cercano nell'ambiente politico una interazione positiva. Cosicché la politica tende a frantumarsi collegandosi stabilmente con i gruppi sociali più o meno organizzati in modo che la originaria distinzione tra politica e società tende a divenire distinzione tra le varie strategie emergenti nelle quali si organizzano gruppi sociali in diretto contatto con parti del sistema politico.

Su questa pentola bollente, sta un coperchio che è il piano come esso appare nella sua forma lineare, come imposizione rispetto ad un sistema sociale che viene normato e costretto a rispettare dei vincoli apparentemente esterni. In realtà così non è, come abbiamo cercato di evidenziare, data l'esistenza di strategie emergenti. Il piano, si sforza quindi di apparire come il comando assoluto, un po' come il re del Petit Prince che dava solo comandi ragionevoli ai propri sudditi. Cosicché, non sempre, ma spesso, e soprattutto nelle sue parti più sostanziose nelle quali sono implicati attori di un certo peso, il piano diviene la "previsione" di ciò che...è già successo, e cioè la rappresentazione dell'accordo raggiunto, al pari della stipula di un contratto.

In società multi-attoriali, con fini molto divergenti, come nel caso della maggior parte dei sistemi sociali, la pianificazione viene assorbita all'interno del sistema sociale, poiché le strategie emergenti degli attori tendono ad allearsi con parti del settore pubblico. Spesso difatti queste strategie si basano proprio sull'uso di risorse pubbliche esistenti o da realizzare. In questi casi, il piano esiste perché con la sua normativa serve a regolare le transazioni nei diritti di proprietà. Ma non esiste sostanzialmente, come strumento adatto ad orientare lo sviluppo futuro, dato che il sistema sociale frammentato lo ha già assorbito all'interno della propria auto-organizzazione fatta di conflitto e collaborazione in un orizzonte temporale limitato.

Ci chiediamo, a questo punto, se sia possibile un diverso modo di governare il sistema sociale meglio integrato con il suo carattere complesso e auto-organizzante. Ciò può darsi, partendo proprio dal paradosso come elemento fondativo, in particolare dal rapporto tra pianificazione e previsione, abbandonando l'idea che possa esistere una previsione disgiunta dalla pianificazione e abbandonando l'idea stessa di previsione. Per fare ciò occorre considerare il ruolo della conoscenza, e i paradigmi conoscitivi che sono stati offerti dalla comunità scientifica.

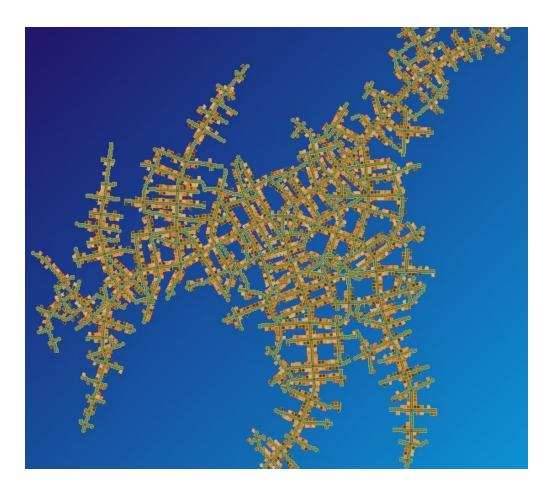


Figura 1: La simulazione della morfologia urbana basata su semplici regole di interazione. A cura dell'autore

La conoscenza richiesta per governare un sistema è necessariamente rivolta verso il futuro. L'incertezza relativa al futuro è alta nei sistemi complessi specie nei periodi di turbolenza cosicché i futuri possibili sono molti. Il mondo scientifico si è focalizzato prevalentemente sullo studio della complessità di primo ordine, supponendo, tutto sommato all'interno di un metodo lineare di pianificazione, che l'ampliamento delle conoscenze, la produzione di scenari alternativi, etc. fosse un valido aiuto ad un processo più razionale di presa delle decisioni. Non si tratta di mettere in discussione la necessità della conoscenza scientifica in quanto tale, che fa parte delle attività sociali auto-riflessive e che sicuramente possiede vantaggi soprattutto dal lato della valutazione della sensitività alla variazione dei parametri. Mi preme invece mettere in evidenza il suo uso nel processo di piano. Da questo punto di vista l'approccio scientifico e modellistico non ha trovato molta utilizzazione specie laddove si verifica il processo di cui si è parlato precedentemente, basato su strategie emergenti che cercano di minimizzare l'orizzonte temporale, dall'altro non ha proposto un reale ragionamento sul futuro, tanto più necessario in periodi di rapido cambiamento.

Qualsiasi previsione sociale è riflessiva (Portugali, 2008) con funzione sia di auto-

realizzarsi o di auto-negarsi – self-fulfilling o self-defeating – poiché contiene al suo interno una idea del futuro che si intende favorire in quanto desiderabile, una vision verso la quale implicitamente si tende. Perciò il futuro non può essere estrapolato dal passato e deve essere immaginato secondo condizioni completamente diverse (Ratcliffe, Krawczyk, 2011). In questo senso la teoria dei sistemi complessi auto-catalitici (Solomon, Shir, 2003) ci suggerisce di spostare l'attenzione dagli avvenimenti "medi" ai grandi eventi che escono fuori dai trend osservati e che si presentano in maniera inattesa (wild cards, black swan). Si tratta di eventi capaci di modificare in pochi istanti la vita di una comunità, come terremoti, e alluvioni, ma anche di evoluzioni più lente, come una variazione della domanda esterna, o della competitività di una economia locale che in un periodo più o meno breve possono determinare cambiamenti epocali. Questo introduce ad un secondo aspetto che sempre la teoria dei sistemi complessi suggerisce, cioè lo studio delle transizioni di fase. Nel sentiero evolutivo di un sistema si alternano fasi di equilibrio con momenti critici nel quali si passa da una fase a quella successiva. Questi punti di svolta sono anche quelli nei quali delle decisioni possono essere più facilmente prese. Per questo motivo, non è la previsione di un futuro che ci interessa quanto la esplorazione dei futuri possibili allo scopo di delimitare la variabilità della incertezza e quindi del rischio. Nella costruzione di scenari che abbiano una loro coerenza interna dovrebbe essere ritrovato il ruolo del modello che studiando leggi di funzionamento comunque valide, dovrebbe aiutare a costruire immagini del futuro congruenti, anche con parametri sostanzialmente mutati.

Le decisioni volte a orientare il sistema dovranno utilizzare quegli elementi che più sembrano contrastare con una idea di piano: la complessità e l'auto-organizzazione del sistema, e l'eterogeneità degli interessi in gioco. Sicuramente l'auto-orientamento del sistema è un elemento costitutivo dei sistemi sociali, quindi lasciare il meccanismo allo sviluppo "spontaneo" non fa parte dello spontaneo funzionamento del sistema sociale il quale è capace di auto-riflessione ed auto-controllo. Si tratta di due approcci: top-down e bottom-up. Nel primo caso la realizzazione di una visione dovrebbe passare attraverso una consapevolezza del carattere complesso ed auto-organizzante della società. L'approccio più promettente sembra una sorta di accompagnamento ed orientamento dei processi evolutivi della società. Cosicché le decisioni provenienti dall'alto orientano il sistema utilizzando le sue capacità di auto-organizzazione (Semboloni, 2005), come nello Swarm Planning (Roggema, 2010), e nel Transition Management (Kemp, Loorbach, 2006). Nel secondo caso occorre ricordare che, almeno negli interventi di maggior rilevanza, la pianificazione si organizza dal basso, nel senso che le intenzioni dei grandi attori vengono ascoltate, discusse ed eventualmente integrate nel piano. Non si vede perché questo processo non possa essere esteso a tutti gli attori indipendentemente dalla loro taglia, e in maniera palese, di modo che il piano in continuo divenire, sia formato con una sorta di crowdsourcing, in cui tutti intervengono rispettando regole stabilite e regolando attraverso dei giudici terzi i conflitti tra interessi divergenti (Portugali, 2011). Certamente occorre evitare in qualche modo l'"assalto alla diligenza", ma perché in questo caso non dare voce istituzionale a chi del bene comune, vedi soprattutto l'ambiente, già se ne occupa e intende tutelarlo? Una utopia? Forse, ma visto che funziona già così per i grandi progetti di investimento, e che i processi di democratizzazione hanno portato alla diffusione delle opportunità per tutti, non si vede perché anche in questo campo non possa ripetersi il fenomeno.

Riferimenti bibliografici

Fioretti G. (1998), A Concept of Complexity for the Social Sciences, Revue Internationale de Systémique, 12, 3: 285-312.

Friedmann J. (1987), Planning in the Public Domain. From Knowledge to Action, Princeton New Jersey: Princeton University Press.

Kemp R., Loorbach D. (2006), Transition Management: a reflexive governance approach, in, Voss J-P., Bauknecht D., Kemp R. (eds.), Reflexive Governance for Sustainable Development, Cheltenham: Edward Elgar.

Luhmann N. (1982), The World Society as a Social System, *International Journal of General Systems*, 8, 1: 131-138.

Luhmann N. (1997), Limits of steering, Theory, culture & society,14: 41-57.

McLoughlin J.-B. (1973), La pianificazione urbana e regionale, trad. it., Padova: Marsilio.

Mintzberg H., Waters J. A. (1985), Of strategies, deliberate and emergent, *Strategic Management Journal*, 6, 3: 257-272.

Portugali J. (2008), Learning From Paradoxes about Prediction and Planning in Self-Organizing Cities, *Planning Theory*, 7, 3: 248-262.

Portugali J. (2011), Complexity, Cognition and the City, Berlin: Springer-Verlag, Cap. 16, A Self-Planned City.

Ratcliffe J., Krawczyk E. (2011), Imagineering city futures: The use of prospective through scenarios in urban planning, *Futures*, 43: 642-653.

Roggema, R. E. (2010), Swarm planning: A new design paradigm dealing with long-term problems associated with turbulence, in Ramírez R., Selky J.W., van der Heijden K., Business planning for turbulent times: new methods for applying scenarios, London: Earthscan.

Semboloni, F. (2005), Optimization and Control Of Urban Spatial Dynamics, *Complexus*, 2: 204-216.

Solomon S., Shir B. (2003), Complexity; a science at 30, Europhysics News 34: 54-57.

Il Mezzogiorno oggi: una questione civile

di

Domenico Cersosimo, Università della Calabria

La dimensione economica continua a dominare il residuo di analisi e di dibattito pubblico sul Mezzogiorno. L'incapacità a crescere è considerata la malattia inguaribile del Sud, la patologia che modella comportamenti, aspettative, dotazioni civili e qualità della vita . Prevale un'idea tardo-fordista: l'economia come dominus del cambiamento, la crescita come totem della trasformazione tout court. Il deficit di crescita economica non è tuttavia un problema che riguarda solo il Mezzogiorno. A crescere pochissimo da più di un decennio è l'intero Paese, dal Piemonte alla Sicilia. Oggi il problema del Sud è un altro e più acuto: riguarda la sottodotazione e la bassa qualità di servizi essenziali per la vita dei cittadini, immotivabili per uno stato nazionale.

I dati sono impietosi. Nonostante gli avanzamenti realizzati nel corso dei decenni postunitari e il raggiungimento di un plateau fisiologico per diversi indicatori di benessere, l'esclusione sociale e civile dei meridionali è tuttora intensa e generalizzata. Nel Sud è meno garantito il diritto alla vita. I meridionali hanno una probabilità più che doppia dei nordestini di subire o perire di omicidio, patire un'estorsione, essere sequestrati, rapinati. I ventincinquenni laureati sono 14 ogni 100 nel Sud e 20 nel Nord, mentre i giovani tra 20 e 29 anni con una laurea in scienza e tecnologia solo 8 ogni mille contro quasi 14 nel Nord. Oltre un terzo dei quindicenni meridionali ha scarse competenze in matematica (un quinto nel Nord) e più di un quarto in lettura (15% nel Nord). Meno del 16% dei comuni calabresi offre servizi per l'infanzia contro il 70% del Veneto, cosicché appena 2,7 bambini calabresi ogni 100 può utilizzare servizi a loro dedicati contro 16 in Lombardia. Un cittadino meridionale deve aspettare circa 600 giorni in più rispetto a un connazionale che vive in una regione del Nord-ovest per arrivare alla conclusione di un procedimento di cognizione ordinaria e quasi 700 in più per una causa di lavoro. Un tarantino è costretto a subire un'attesa di ben sette volte maggiore di un torinese per vedere la conclusione di una causa previdenziale. Veri e propri tempi geologici sono necessari per giungere alla fine di un procedimento esecutivo immobiliare: in media 2.322 giorni (più di 6 anni!) al Sud e 862 giorni nel Nord-est; poco più di un anno a Bolzano e circa 11 anni a Reggio Calabria. Solo un ultra-sessantacinquenne siciliano su 100 usufruisce di assistenza integrata domiciliare (Adi) contro 9,3 in Veneto. In Campania il 62% delle partorienti subisce un parto cesareo, un valore più che doppio rispetto al Veneto e alla Lombardia. Due terzi delle famiglie meridionali hanno difficoltà a raggiungere il pronto soccorso e la metà a raggiungere il posto di Polizia o dei Carabinieri (contro un terzo nel Nord). 7 pensionati meridionali su 10 devono aspettare più di 20 minuti nella posta per ritirare la pensione (poco più del 3 su 10 nel Nord) e circa un terzo degli abitanti nel Sud deve attendere oltre 20 minuti per usufruire dei servizi bancari (il 4,7% nel Nord-est). Più della metà dei calabresi lamenta di non poter bere l'acqua di rubinetto a fronte del 3,1% delle famiglie trentine e un terzo denuncia irregolarità nell'erogazione dell'acqua contro rispettivamente l'1,7 e l'1,9% di quelle trentine e venete. Questi e altri gap civili influenzano pesantemente l'esistenza

dei meridionali, soprattutto quella dei meno abbienti che non hanno redditi adeguati per acquistare servizi di mercato, la crescita della competitività del sistema economico locale, nonché i processi identitari e d'appartenenza alla comunità nazionale. Standards di qualità particolarmente bassi delle prestazioni pubbliche contribuiscono anche ad alimentare rassegnazione e sfiducia generalizzata nei confronti delle istituzioni locali e, a cascata, a deprimere ulteriormente la già modesta dotazione di capitale sociale per lo sviluppo.

Non sempre la bassa qualità dei servizi forniti dalle amministrazioni pubbliche meridionali è legata a carenze nel volume di spesa, anche se in molti casi, soprattutto per i servizi sociali comunali, il deficit di performances è fortemente correlato ad una spesa assolutamente insufficiente, peraltro in ulteriore contrazione negli ultimi anni a causa dei drastici tagli ai trasferimenti centrali agli enti locali. Influisce negativamente la più bassa dotazione infrastrutturale e tecnologica, l'inefficienza gestionale e, non di rado, le distorsioni nella funzione obiettivo dei servizi: l'ospedale prioritariamente come sbocco occupazionale, bacino di consenso elettorale, business affaristico e solo alla fine del circuito perverso come presidio di salute e di cura.

Scarti territoriali di civiltà elevati e persistenti sono socialmente insostenibili per uno stato unitario. Differenze troppo marcate in termini di accessibilità, dotazione e qualità dei servizi scolastici, sanitari e giudiziari possono compromettere l'unità nazionale più del divario di reddito. E' infatti assai difficile che si rompa il Paese a causa del dualismo economico dal momento che cittadini e imprese del Nord beneficiano di solide convenienze, reali e simboliche, dal Sud che non cresce: intenso drenaggio il capitale umano meridionale qualificato; importante area di sbocco di merci e servizi prodotti al Nord; Sud come "altro interno" a cui addossare tutti i guasti e le malattie italiane. Diversamente, lo Stato ha molte più difficoltà a mantenere la sua configurazione unitaria in presenza di così profonde e immotivate divaricazioni in termini di soddisfazione di diritti di cittadinanza tra settentrionali e meridionali. D'altro canto, la ragion d'essere di uno stato unitario è proprio quella di offrire a tutti i suoi cittadini eguali servizi di base, a prescindere dai loro luoghi di residenza e dai loro redditi.

Non esistono connessioni causali unidirezionali tra sviluppo economico e sviluppo civile, tantomeno prescrizioni di policy basate su una rigida sequenza temporale/funzionale tra le "due" forme di sviluppo. Non c'è un primum mobile che imprime a tutto il sistema movimento e velocità: la chimica della crescita, come è noto, è un'intricata mescolanza di interazioni ed evoluzioni multiple tra fattori economici, socio-politici e storico-geografici, senza un prima e un dopo. Nella catena causale strumenti-obiettivi delle politiche di sviluppo del passato, la priorità è stata riservata all'industria, in particolare alla grande industria "motrice" esogena: la sola che avrebbero potuto inoculare direttamente nella comunità meridionale nuove razionalità d'azione, nuove classi, nuovi atteggiamenti sociali, e indirettamente favorire la nascita di piccole e medie imprese medianti i legami a monte e a valle dell'impianto motrice, secondo le indicazioni dei modelli rosenstein-rodaniani del big push industriale. A seguire, la diffusione di figure sociali "moderne" avrebbe facilitato il cambiamento di amministrazioni pubbliche, della politica e delle culture locali, alimentando così il circolo virtuoso della modernizzazione economica e sociale.

L'insorgenza, nell'ultimo ventennio, di modelli di sviluppo place-based, e la riconsiderazione critica dell'esperienza di modernizzazione eterodiretta, ha favorito, anche in Italia, l'avvio di una nuova politica regionale che di fatto rovescia il rapporto strumenti-obiettivi: l'idea cardine adesso è incidere direttamente sulla società, rafforzare le relazioni fiduciarie, incentivare le reti interistituzionali, ovverosia cambiare permanentemente il contesto socio-istituzionale e per questa via conseguire lo sviluppo economico. Dunque, secondo la nuova politica territoriale, non è lo sviluppo che genera la disponibilità di fattori di contesto, al contrario, sono questi ultimi a rappresentare prerequisiti essenziali per la crescita: una strada radicalmente diversa da quella della vecchia politica compensativa, basata su generosi, ma spesso inefficienti e inefficaci, incentivi pubblici alle imprese sotto forma di contributi in conto capitale e in conto interessi o in crediti di imposta. Migliorare i servizi pubblici per i cittadini e per le imprese e garantire equità di disponibilità territoriale di servizi di base rappresentano, per la nuova politica, le leve strategiche sia per accrescere il benessere dei meridionali sia per creare nuove e più promettenti capacità di attrazione di nuove imprese e di nuova crescita economica locale, oltre che favorire l'emersione di strategie d'azione più innovative nelle classi dirigenti, segnatamente in quelle politiche e amministrative.

Da più di un quindicennio però le politiche di sviluppo, vecchie e nuove, sono di fatto scomparse dall'agenda politica italiana, mentre nel senso comune si sono rafforzate le comode e rassicuranti rappresentazioni stereotipate del Sud come area malata e come capro espiatorio di tutti i guasti nazionali. Solo negli ultimi mesi, a fronte di una crisi economico-finanziaria grave e persistente, sono riaffiorati pallidi discorsi pubblici sulla necessità della crescita e sugli strumenti per incoraggiarla.

La crescita è ovviamente molto importante, ma non è la panacea di tutti i mali. La riduzione del divario economico Nord-Sud è altrettanto importante, ma forse più urgente e necessario è la riduzione del divario civile. E' insostenibile nel tempo l'unità politica e istituzionale di un paese con livelli di servizi essenziali così marcatamente differenti per disponibilità, accessibilità e qualità: nell'Italia d'oggi un neonato, una mamma, uno studente, un ammalato, un anziano che abita al Nord può fare riferimento ad un'offerta di servizi di base significativamente più alta e di migliore qualità di un neonato, una mamma, uno studente, un ammalato, un bambino, un anziano che abita al Sud. Per non parlare di un giovane disoccupato, che nel Mezzogiorno è costretto ad una mortificazione civile impareggiabile. Un paese così iniquo in termini di diritti di cittadinanza non negoziabili rischia la lacerazione e la rottura, più delle differenze in termini di reddito, più del dualismo economico.

Diseguaglianze reddituali e livelli di benessere socio-economico nelle regioni italiane all'inizio del XXI secolo

di

Aurelio Bruzzo, Dipartimento di Economia Istituzioni Territorio - Università di Ferrara

In un libro pubblicato qualche anno fa l'analisi di una considerevole quantità di dati, di diversa natura, rilevati per i paesi aderenti all'OCSE, oltre che per i singoli stati degli U.S.A., ha portato gli autori a sostenere che alcuni gravi problemi socio-demografici e sanitari come la speranza di vita, il rendimento scolastico, la salute fisica, l'obesità, la deprivazione, la violenza, ecc., si accompagnano e/o sono riconducibili alle disuguaglianze reddituali che si registrano all'interno di tali paesi, a prescindere dal loro livello di sviluppo economico (Wilkinson, Pickett, 2009).

Appare abbastanza evidente l'opportunità di verificare se esiste una qualche relazione fra la disuguaglianza nella distribuzione del reddito e il livello di effettivo benessere rilevabili in ciascuna delle regioni italiane, anche in considerazione del fatto che la grave crisi economico-finanziaria in corso sembra comportare - fra le sue varie implicazioni - proprio una preoccupante accentuazione delle disparità socio-economiche. Pertanto, qui di seguito si replica per l'Italia l'esercizio condotto nel libro citato, ma a un livello territoriale inferiore, cioè quello regionale, che fra l'altro appare del tutto trascurato negli studi svolti su questi temi dalle principali organizzazioni internazionali.

Ovviamente anche il metodo impiegato tende a coincidere con quello adottato da Wilkinson e Pickett, compatibilmente però con le variabili per le quali si dispone di dati adeguati per le regioni italiane. Più precisamente, si determina la relazione fra il grado di disuguaglianza reddituale, misurato attraverso l'indice di concentrazione di Gini [1], e i valori assunti dalle variabili di natura socio-demografica e sanitaria considerate a livello regionale, in corrispondenza di vari anni compresi nello scorso decennio.

Gli indicatori cui si è fatto ricorso per le regioni italiane in alcuni casi sono diversi da quelli utilizzati dai due ricercatori anglosassoni, ma più numerosi, sebbene si siano esclusi gli indici riguardanti l'occupazione e la disoccupazione totale per la presumibile relazione diretta con il livello del reddito regionale [2]. Infine, si precisa che i dati impiegati per le elaborazioni condotte, sono tutti di fonte ufficiale, in quanto desunti dal primo Rapporto sulla coesione sociale elaborato dall'ISTAT, in collaborazione con l'INPS (ISTAT, 2010).

(i) La disuguaglianza del reddito tra le regioni italiane

I risultati ottenuti per il periodo 1990-2003 da uno studio condotto sulla controversa relazione rilevabile fra disuguaglianza e crescita nelle regioni italiane (Bianchi e Menegatti, 2005), sembrano confermare la congettura formulata dalla teoria economica più recente, secondo cui una maggiore disuguaglianza nella distribuzione personale dei redditi tende



Figura 1: Indice di diseguaglianza nelle regioni italiane

a ridurre la crescita reale. Dall'esame dei possibili meccanismi d'influenza della disuguaglianza sul processo di crescita emerge poi che i fattori più rilevanti nello spiegare l'evidenza empirica riscontrata in tale studio sono il canale connesso all'instabilità sociale e, soprattutto, quello relativo al razionamento del credito. Infine, si suggerisce che una diminuzione della disuguaglianza nelle regioni meridionali, connessa all'attuazione di opportune e più efficaci politiche redistributive all'interno di tale circoscrizione territoriale, potrebbe favorire una riduzione del ritardo nello sviluppo economico del Mezzogiorno italiano.

A fini sia di aggiornamento sia d'integrazione delle precedenti analisi empiriche si può fare riferimento ai dati recentemente pubblicati dall'ISTAT: nel 2007, ad esempio, il valore dell'indice di Gini (calcolato escludendo dal reddito i fitti imputati) [3] era pari a 0,309 (ISTAT, 2009), evidenziando un livello di diseguaglianza piuttosto elevato (anche se in leggera riduzione rispetto a quello dell'anno precedente, pari a 0,322). Procedendo per singole regioni, si rileva che l'indice di diseguaglianza dei redditi sul territorio italiano variava da un minimo di 0,244, in provincia di Trento, a un massimo di 0,334, in Campania: Come risulta dalla figura sottostante, tra le regioni con maggiori livelli di diseguaglianza figurano proprio quelle caratterizzate dai redditi mediani più bassi, vale a dire - oltre alla Campania - Calabria (0,318), Sicilia (0,317) e Lazio (0,316), mentre quelli meno marcati si osservano nelle più ricche regioni settentrionali e, in particolare, oltre alla provincia di Trento, nel Veneto (0,262) e in Friuli Venezia Giulia (0,270) (Figura 1).

Sembra pertanto di poter ribadire quanto recentemente sostenuto da Franzini (2010), secondo cui il contributo recato dal Mezzogiorno alle disuguaglianze del paese è molto consistente: in particolare, le elevate disuguaglianze esistenti all'interno di questa parte del territorio nazionale vanno considerate come la conseguenza di una forte concentrazione di quei fattori che in genere spingono le disuguaglianze verso l'alto e che comprendono un elevato tasso di disoccupazione, la presenza più o meno diffusa di settori produttivi ad alta disuguaglianza interna, l'inefficacia delle politiche redistributive, e così via. Soprattutto in questo senso sembra di poter parlare per l'Italia di una specificità territoriale nella disuguaglianza dei redditi [4].

(ii) Una verifica empirica per le regioni italiane

Poiché si è pienamente consapevoli delle profonde differenze esistenti tra un'analisi condotta a scala internazionale e una a scala regionale, la verifica empirica effettuata da Wilkinson e Pickett può essere replicata per le regioni italiane, purché si tenga presente che in quest'ultimo caso la situazione rinvenibile per un determinato periodo di tempo può derivare anche dalla mobilità territoriale di persone e famiglie registrata negli anni precedenti, soprattutto se questa è avvenuta in una misura non trascurabile, tale cioè da modificare i comportamenti sociali storicamente consolidati.

Ciò nonostante, risulta estremamente interessante verificare le implicazioni derivanti dalle disuguaglianze in termini di concentrazione dei redditi presenti in ciascuna regione italiana, anche in considerazione dei profondi, quanto prolungati squilibri territoriali che contraddistinguono l'Italia dal punto di vista socio-economico. A tal fine, ci si è avvalsi - come già accennato - dei dati diffusi tramite il primo Rapporto sulla coesione sociale, sebbene in esso non siano individuabili valori regionali per tutti i fenomeni socio-sanitari considerati dai due studiosi anglosassoni. Pertanto, anche al fine di rendere più attendibile la successiva verifica, il campo d'indagine è stato esteso a tutte le problematiche per le quali sono risultati disponibili dati aggiornati a livello regionale [5]. Inoltre, le variabili considerate sono state suddivise in due sottogruppi: le variabili di natura socio-demografica e quelle di natura strettamente sanitaria. Nel complesso si tratta di una quindicina di indicatori dei quali almeno sei coincidono con quelli adottati dai due studiosi inglesi, così da consentire un confronto fra i risultati ottenuti. Conseguentemente, anche il metodo di elaborazione cui si è ricorsi è del tutto analogo a quello utilizzato da Wilkinson e Pickett, consistendo in una semplice verifica dell'esistenza di una relazione tra la sperequazione dei redditi e i vari problemi socio-demografici e sanitari considerati. L'unico aspetto che differenza in modo sostanziale il metodo qui impiegato è che - come già accennato - le relazioni rilevate non si collocano a livello internazionale, bensì a quello interregionale.

Come emerge con una certa evidenza dai valori ottenuti per il coefficiente di correlazione che è stato calcolato fra le 15 variabili socio-demografiche e sanitarie considerate per l'Italia e l'indice di concentrazione dei redditi a livello regionale [Tabella I], le ipotesi formulate a livello internazionale da Wilkinson e Pickett sembrano trovare una sostanziale conferma.

Infatti, per la maggior parte delle problematiche appare un netto legame con le disuguaglianze del reddito, tanto che nelle regioni italiane in cui il valore dell'indice di Gini appare più elevato, cioè quelle meridionali, risulta che:

Tabella I: Coefficienti di determinazione (r2) ottenuti per la relazione fra le variabili considerate e l'indice di Gini a livello di regioni italiane. Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT (2010)

Variabili socio-demografiche	Valori
Tasso di scolarità	0,08
Indice di rendimento scolastico degli alunni	-0,71
Tasso di abbandono scolastico	0,25
Diplomati per 100 persone di 19 anni	0,28
Tasso di occupazione femminile	-0,66
Famiglie deprivate	0,74
Tasso di separazione per 1000 matrimoni	-0,51
Tasso di divorzialità per 1000 matrimoni	-0,57
Decessi per omicidi ogni 100.000 abitanti	0,26
Decessi per suicidi ogni 10.000 abitanti	-0,29
Variabili sanitarie	
Speranza di vita alla nascita	-0,72
Mortalità infantile: tasso per 1000 nati vivi	0,69
Speranza di vita a 80 anni	-0,65
Persone obese ogni 100	0,23
Utenti servizi pubblici per tossicodipendenze	-0,09

- l'indice di rendimento scolastico degli alunni è nettamente più basso;
- il tasso di abbandono scolastico è discretamente più elevato;
- il tasso di occupazione femminile è nettamente inferiore;
- il numero delle famiglie deprivate è notevolmente più elevato;
- il numero degli omicidi è maggiore sebbene solo lievemente;

così come:

- la speranza di vita sia alla nascita che a 80 anni è notevolmente inferiore;
- il tasso di mortalità infantile è decisamente più elevato;
- il numero delle persone obese è leggermente maggiore;
- e infine è lievemente minore il numero degli utenti delle strutture pubbliche impegnate nella lotta alla tossicodipendenza [6].

Gli unici problemi socio-demografici e sanitari per i quali invece non risulta una relazione col segno atteso sono: il tasso di scolarità; il numero dei diplomati rispetto al totale della popolazione di 19 anni; i tassi di separazione e di divorzialità; e infine il numero dei decessi per suicidio [7]. In alcuni di questi casi, tuttavia, la minore dipendenza dalla disuguaglianza dei redditi a nostro avviso è solo apparente oppure potrebbe trovare una spiegazione nelle particolari condizioni sociali o nei diversi comportamenti individuali ancora prevalenti nelle regioni del Mezzogiorno.

In altre parole, anche gli indicatori che sembrano deporre a favore della società meridionale, in realtà tendono a evidenziare ulteriori situazioni problematiche, nei cui confronti però le popolazioni interessate sembrano manifestare ormai un elevato livello di assuefazione.

Riferimenti bibliografici

Bianchi C., Menegatti M. (2005), Disuguaglianza e crescita: una analisi empirica applicata all'esperienza recente delle regioni italiane, Quaderno del Dipartimento di Economia politica e metodi quantitativi - Università di Pavia, n. 175 (10-05).

Franzini M. (2010), Ricchi e poveri. L'Italia e le disuguaglianze (in)accettabili, Milano: EGEA.

ISTAT (2009), Condizioni di vita e distribuzione del reddito in Italia. Anno 2008, Statistiche in breve, dicembre.

ISTAT (2010), Rapporto sulla coesione sociale 2010, Roma.

Wilkinson R., Pickett K. (2009), The Spirit level. Why more equal societies almost always do better, Londra: Penguin Books.

Note

- [1] Come noto, l'indice di Gini esprime una misura della concentrazione di variabili quali il reddito, in modo da valutare come esse si distribuiscano tra la popolazione. L'indicatore assume valori compresi tra zero, nel caso in cui tutti i soggetti percepiscano lo stesso reddito e si verifichi così una perfetta equità nella distribuzione, e uno, nel caso opposto di totale diseguaglianza.
- [2] L'accezione di reddito qui considerata è quella del reddito familiare netto che è pari alla somma dei redditi da lavoro dipendente e autonomo, di quelli da capitale finanziario e reale (che non comprendono il reddito figurativo delle abitazioni occupate dai proprietari, cioè l'affitto imputato), delle pensioni e degli altri trasferimenti pubblici e privati ricevuti dalle famiglie, al netto del prelievo tributario e contributivo e di eventuali imposte patrimoniali. [3] Considerando nel reddito anche i fitti imputati, la diseguaglianza assume un valore inferiore (pari a 0,286), in quanto tale inclusione produce due effetti opposti: da un lato, amplia la diseguaglianza fra i redditi delle famiglie proprietarie e quelli delle famiglie di inquilini, ma dall'altro contribuisce a ridurre la diseguaglianza complessiva, perché gli

EyesReg - Volume 2 - Numero 1 - Gennaio 2012

affitti imputati sono distribuiti fra i proprietari in modo meno diseguale rispetto agli altri redditi.

- [4] Tuttavia, va anche precisato che il Mezzogiorno aggrava il problema delle disuguaglianze reddituali presenti nel nostro paese, ma non lo crea, giacché di fatto tutta l'Italia è immersa in disuguaglianze comparativamente assai elevate.
- [5] Si avverte che il perseguimento di tale obiettivo ha comportato come del resto nel lavoro dei due già più volte citati studiosi la non perfetta coincidenza del periodo temporale di riferimento delle variabili: in alcuni casi, infatti, i dati arrivano al 2009, mentre in altri solo al 2008.
- [6] Il valore ottenuto per tale indicatore viene valutato negativamente, giacché si ritiene che esso segnali più una minore dotazione di strutture destinate ad assistere gli individui affetti da tossicodipendenze all'interno delle regioni meridionali, che una minore diffusione di tale problema tra la popolazione delle stesse regioni.
- [7] Pertanto, a tale discordanza si dovrà dedicare in futuro un approfondimento d'indagine, al fine di verificare se essa corrisponda a una specifica caratteristica del nostro paese o se, invece, sia riconducibile alla forzata lacunosità del metodo impiegato per le elaborazioni.

Pattern regionali di sostenibilità nelle nazioni UE27

di

Francesca Allievi, Finland Futures Research Centre (FFRC), University of Turku Juha Panula-Ontto, Finland Futures Research Centre (FFRC), University of Turku Petri Tapio, Finland Futures Research Centre (FFRC), University of Turku

Le scienze regionali, finora, si sono concentrata principalmente su regioni sub-nazionali e città: più recentemente anche gli aspetti regionali internazionali sono stati presi in considerazione (si veda Krugman 2008). È evidente che i "flussi e stocks" di materiale, energia, informazione, capitale e persone sono diventati sempre più internazionali, addirittura globali. L'agglomerazione di attività, ricchezza, uso delle risorse ed emissioni nell'ambiente, ha luogo tra gruppi di Nazioni e anche Continenti. Quali sono i patterns regionali a livello internazionale dello sviluppo sostenibile? In questo studio proviamo a rispondere a questa domanda sulla scala dell' Unione Europea, prendendo in esame tutti i 27 membri attuali.

Le Nazioni che appartengono alla UE27, vengono raggruppate sulla base della loro performance di sostenibilità, valutata sulla base di un set di indicatori di sostenibilità. Questi determinano la performance delle nazioni dal punto di vista della sostenibilità sociale, ambientale ed economica. Il raggruppamento viene attuato attraverso l'applicazione dell'analisi di gruppi (cluster analysis) gerarchico. Esistono dei patterns regionali, e se sì, quali?

(i) Materiali e metodi

Il set redatto dall'Eurostat dei Sustainable Development Indicators (SDIs - Indicatori di Sviluppo Sostenibile) viene usato per monitorare la Strategia di Sviluppo Sostenibile dell'Unione Europea. Questo set è costituito da più di 100 indicatori, suddivisi in sezioni quali Cambiamenti demografici, Cambiamenti climatici ed energia, Trasporti sostenibili e Inclusione sociale (Eurostat, 2011). Abbiamo selezionato 19 indicatori sulla base della loro rilevanza per ciascuna delle dimensioni di sostenibilità considerate in questo studio (si veda Tabelle I e II). Questi sono stati selezionati per la maggior parte dal set SDIs, ma anche da altri sets disponibili nella banca dati Eurostat.[1] Per una presentazione più dettagliata dei dati e della metodologia utilizzata, si prega di consultare la bibliografia (Allievi et al., 2011).

Diversi metodi sono disponibili per procedere con l'analisi dei cluster, ma nel caso del clustering gerarchico, che viene applicato in questo studio, la classificazione è costituita da una serie di partizioni dei dati, dove la prima è costituita da n clusters di membri singoli, mentre l'ultima è fatta da un singolo gruppo contenente tutti gli n individui: ad ogni iterazione gli individui oppure i gruppi di individui che sono più vicini vengono accorpati (Everitt, 1993). Il furthest neighbor di ciascun gruppo è stato usato per definire la distanza dal gruppo.

Tabella I: Indicatori di sostenibilità economica e sociale per i paesi Europei

Nazioni		Ind	licatori Ec	ori Economici			Indicatori Sociali			
	Spesa per Ricerca e Sviluppo (% of GDP)	Debito pubblico (% of GDP)	PIL pro capite (EU27=10 0)	Dipendenza energetica (% dei consumi energetici)	Tasso di occupazione (%)	Disoccupa zione a lungo termine (%)	Aspettativa di vita a 65 anni per i maschi		Tasso di persone con un basso livello di istruzione (%)	Tasso di abbandono scolastico (%)
Austria	2.4	63.4	124.4	71.8	68.6	1.3	17.0	89.2	19.4	9.0
Belgio	1.8	92.2	119.8	78.2	61.1	4.4	16.6	17.2	33.9	13.0
Bulgaria	0.5	29.2	34.5	47.1	55.8	6.0	13.1	83.3	27.5	20.0
Cipro	0.4	69.1	90.9	100.7	68.5	1.2	16.8	8.1	33.4	18.1
Repubblica Ceci	1.4	30.2	75.9	27.4	64.8	4.2	14.4	77.8	10.1	6.4
Danimarca	2.5	36.3	123.7	-51.6	75.9	1.1	16.1	58.1	19.0	8.5
Estonia	0.9	4.4	61.6	25.8	64.4	4.2	13.1	109.2	10.9	14.0
Finlandia	3.5	41.4	114.2	54.7	68.4	2.2	16.8	61.3	21.2	9.3
Francia	2.1	66.7	110.6	51.6	63.7	3.8	17.7	74.6	33.6	12.0
Germania	2.5	67.8	116.9	61.6	66.0	5.7	16.9	56.6	16.9	13.8
Grecia	0.6	98.0	91.8	68.5	60.1	5.1	17.1	19.2	40.0	13.3
Ungheria	0.9	61.6	63.2	62.9	56.9	3.2	13.3	127.9	23.6	12.3
Irlanda	1.3	27.4	144.1	89.5	67.6	1.5	16.9	29.2	34.8	12.3
Italia	1.1	106.2	104.9	84.4	57.6	3.9	17.4	24.8	49.6	21.9
Lettonia	0.6	12.5	48.6	56.0	63.3	4.1	12.5	100.6	15.5	11.9
Lituania	0.8	18.6	52.9	58.4	62.6	4.3	13.0	136.4	12.4	9.2
Lussemburgo	1.6	6.2	254.5	98.0	63.6	1.2	16.7	51.1	34.1	13.3
Malta	0.5	70.8	77.9	100.0	53.9	3.3	16.2	31.7	74.7	41.2
Olanda	1.7	52.3	130.8	37.8	73.2	1.9	16.4	36.1	28.2	13.6
Polonia	0.6	47.1	51.4	18.0	52.8	10.3	14.3	48.8	15.2	5.5
Portogallo	0.8	63.7	77.0	88.2	67.5	3.7	16.1	43.6	73.5	38.6
Romania	0.4	15.8	35.0	27.4	57.6	4.0	13.4	46.6	26.9	20.8
Slovacchia	0.5	34.2	60.2	64.6	57.7	11.7	13.3	56.6	12.1	5.8
Slovenia	1.5	27.4	87.5	52.2	66.0	3.1	15.2	91.6	19.7	4.3
Spagna	1.1	43.0	102.0	81.2	63.3	2.2	17.3	33.7	51.5	30.8
Svezia	3.8	52.2	120.3	37.2	72.5	1.2	17.4	56.2	16.4	11.7
Regno Unito	1.8	42.1	121.9	13.9	71.7	1.0	17.0	22.0	28.3	14.0

In questa analisi sono inclusi indicatori di diversi tipi, per questo motivo il clustering è stato eseguito sulla matrice contenente le distanze normalizzate degli indicatori. Per questo motivo, prima di procedere con il clustering gerarchico, è stato necessario calcolare la matrice di distanze di ciascun indicatore e normalizzare le distanze stesse.

Gli indicatori utilizzati presentano inoltre unità di misure diverse (anni, percentuali, Kgoe, etc.), ma è possible inserirli nella stessa matrice immediatamente dopo la normalizzazione. Per calcolare le distanze di ciascun indicatore si utilizza la formula della distanza "city block". Questa spazio rappresenta la distanza tra i punti in una griglia stradale cittadina ed esamina le differenze assolute tra le coordinate di una coppia di oggetti, ad esempio nazioni. La formula per il calcolo della city block distance è la seguente: . Gli elementi della matrice ottenuta vengono successivamente normalizzati dividendoli per il numero massimo contenuto nella matrice di distanza stessa.

(ii) Indicatori di sostenibilità economica, sociale ed ambientale

Per quanto riguarda la sostenibilità sociale gli indicatori selezionati per questo studio includono la percentuale di persone disoccupate a lungo termine, il tasso di suicidi, la percentuale di persone con un basso grado di istruzione e il tasso di abbandono scolatisco. Per questo tipo di problematiche, che andrebbero ridotte, i valori più bassi (o decrescenti) descrivono lo sviluppo sostenibile. Nel caso invece dell'aspettativa di vita dei cittadini maschi, sono i valori più alti ad indicare la sostenibilità, in quanto una più lunga aspettativa di vita è da considerarsi auspicabile. Nel contesto della sostenibilità gli indicatori ambientali sono quelli più sviluppati. Gli indicatori inclusi in questo studio, per cui a valori più alti corrisponde una più alta sostenibilità, includono la percentuale di utilizzo di energia rinnovabile per i consumi di energia elettrica e la percentuale di terreno dedicato all'agricoltura biologica. Le problematiche da ridurre in questo campo per perseguire lo sviluppo sostenibile includono invece il consumo energetico del settore dei trasporti, le emissioni di particolato dal traffico su strada, il livello di motorizzazione, il consumo di materiali e la quantità di rifiuti municipali generate, ed inoltre anche la quantità di emissioni che hanno effetti sull'acidificazione e sulla formazione dell'ozono.

Dal punto di vista economico gli indicatori selezionati che si riferiscono ad un qualcosa di auspicabile includono il prodotto interno lordo pro capite misurato in parità di potere d'acquisto e la percentuale di spesa per le attività di ricerca e sviluppo del PIL. Gli indicatori per cui sono da perseguire valori decrescenti sono invece il debito pubblico, il tasso totale di disoccupazione e la dipendenza energetica per i consumi interni.

È palese che un set di indicatori perfetto potrebbe avere un aspetto molto diverso dai set attualmente disponibili, se i dati comparativi tra le Nazioni non fossero sempre difficili da ottenere, ed è inoltre necessario ricordare che in questa analisi è stato deciso di includere solo indicatori disponibili nella banca dati Eurostat.

La migliore e maggiore disponibilità di dati è stata rilevata tra gli anni 1997 e 2005. Nel caso di valori mancanti, i dati sono stati inseriti attraverso l'uso di media, interpolazione o formule di estrazione, a seconda del caso specifico. Il limite di imputazione dei dati è stato stabilito al 15%: se la percentuale di dati mancanti per un determinato anno superava questa soglia, quell'indicatore restava escluso dall'analisi.

(iii) Risultati della cluster analysis

Nella Figura 1, sono riportati i risultati del clustering gerarchico eseguito per le nazioni EU27 per le tre dimensioni della sostenibilità per l'anno 2005. Ogni colore denota un cluster diverso. Una descrizione più dettagliata è visibile nelle Tabelle I e II.

Per la sostenibilità sociale i clusters ottenuti sono i seguenti:

- Nord Est: Estonia, Lettonia, Ungheria, Lituania
- Centro Est: Polonia, Slovacchia
- Sud Est: Repubblica Ceca, Slovenia, Bulgaria, Romania
- Economie Mature del Nord: Danimarca, Finlandia, Svezia, Austria, Francia, Germania

Tabella II: Indicatori di sostenibilità ambientale per i paesi Europei

Nazioni	Indicatori Ambientali							
	Utilizzo energetic o del settore trasporti (toe/capit e)	Energia rinnovabil e (%di elettricita'	Rifiuti municipali (kg/capite)	Tasso di motorizzazi one (auto/1000 abitanti)	Emissioni di particolato dal traffico stradale (kg/capite)	Emissioni acidificant i (kg/capite)	precursori di ozono	Utilizzo di materiale domestico (ton/capite)
Austria	1.0	57.4	619	501	15.1	1.2	66.8	20.6
Belgio	0.8	2.8	476	467	11.8	1.4	57.2	18.3
Bulgaria	0.3	11.8	475	314	8.0	4.7	67.1	15.2
Cipro	0.9	0.0	739	447	16.0	2.7	50.4	30.0
Repubblica Cec	0.5	4.5	289	373	9.1	1.7	57.2	18.6
Danimarca	0.8	28.2	737	354	10.1	1.9	75.6	28.0
Estonia	0.5	1.1	436	350	9.3	2.7	69.8	22.6
Finlandia	0.8	26.9	474	448	11.5	1.6	78.0	39.2
Francia	0.7	11.3	542	475	8.1	1.4	60.8	13.6
Germania	0.6	10.5	564	550	8.3	1.0	44.2	15.7
Grecia	0.6	10.0	438	357	9.4	2.6	73.7	17.3
Ungheria	0.4	4.6	460	280	11.3	1.3	49.0	16.4
Irlanda	1.0	6.8	742	385	11.6	2.8	58.8	32.2
Italia	0.7	14.1	542	581	9.0	1.0	51.6	15.4
Lettonia	0.4	48.4	310	297	7.8	0.8	64.6	10.5
Lituania	0.4	3.9	376	384	9.1	1.4	51.8	9.9
Lussemburgo	4.9	3.2	705	650	16.0	0.9	23.2	15.9
Malta	0.4	0.0	615	524	7.6	1.6	37.8	9.2
Olanda	0.7	7.5	624	429	8.2	1.0	39.0	15.9
Polonia	0.3	2.9	245	314	5.1	2.0	59.4	14.2
Portogallo	0.6	16.0	446	389	10.3	1.6	68.2	17.2
Romania	0.2	35.8	377	149	5.3	2.1	42.0	15.4
Slovacchia	0.3	16.5	289	222	6.4	1.2	44.2	12.5
Slovenia	0.7	24.2	423	456	15.2	1.7	56.9	18.8
Spagna	0.7	15.0	597	434	12.3	2.2	73.4	20.0
Svezia	0.8	54.3	482	456	8.7	0.9	54.4	18.3
Regno Unito	0.7	4.3	584	462	8.4	1.3	53.8	11.7

- Cluster Atlantico: Irlanda, Regno Unito, Lussemburgo, Olanda, Belgio, Grecia, Cipro
- Piccole Nazioni del Mediterraneo: Malta, Portogallo
- Grandi Nazioni del Mediterraneo: Italia, Spagna

Come si evince dai cluster descritti sopra, c'è una chiara distinzione tra le economie in via di sviluppo e quelle mature come ad esempio Germania, Regno Unito e Francia, le quali ricadono in due cluster separati ma vicini. L'irlanda, il Regno Unito e le nazioni del BeNeLux formano una dimensione atlantica regionale, sebbene insieme a Grecia e Cipro. Un altro cluster è formato dai Paesi del Mediterraneo: Malta, Portogallo, con anche Italia e Spagna molto vicine. Il cluster che dimostra la migliore performance è quello dei Paesi nordici, insieme a Francia, Germania ed Austria: queste Nazioni hanno valori da moderati a alti per il tasso di suicidio, la disoccupazione e l'aspettativa di vita e valori alti per gli

EYESREG - GIORNALE DI SCIENZE REGIONALI

indicatori relativi all'educazione. I cluster dell'Est e del Centro Europa dimostrano invece buone performance se misurati in termini di indicatori dell'educazione, ma hanno valori negativi per gli altri indicatori.

Nel caso della dimensione ambientale, i clusters ottenuti sono i seguenti:

- Estonia, Grecia, Repubblica Ceca, Portogallo, Slovenia, Spagna, Belgio, Italia, Svezia
- Ungheria, Lituania, Francia, Regno Unito, Germania, Olanda, Malta
- Polonia, Slovacchia, Romania, Bulgaria, Lettonia
- Cipro, Irlanda
- Danimarca, Finlandia, Austria
- Outlier: Lussemburgo

In questo caso i clusters appaiono piu' vari rispetto alla dimensione sociale e i patterns regionali sono deboli. La distinzione tra economie in via di sviluppo e i Paesi piu' ricchi non e' più cosi netta tra i clusters. Questo si evince soprattutto nei primi due clusters che raggruppano Nazioni molto diverse tra loro. Il Lussemburgo rimane completamente separato da tutti gli altri Paesi e resta un outlier fino all'ultima iterazione, a causa degli alti livelli di motorizzazione e la quantita' di rifiuti pro capite. I Paesi dell'Europa dell'Est hanno buoni risultati nella dimensione ambientale, grazie a un consumo energetico basso del settore dei trasporti, alle basse quantità di rifiuti e di emissioni pro capite, ma anche per via dei tassi di motorizzazione che sono relativamente bassi. Nel cluster dell'Europa nordoccidentale, la Svezia è la nazione con la miglior performance, per via dei valori di emissioni e rifiuti municipali pro capite nella media e per l'alta percentuale di energia rinnovabile utilizzata, in linea con i risultati degli altri Paesi che hanno a disposizione grandi reserve di energia idroelettrica. Se venissero utilizzati indicatori in grado di considerare le emissioni e i rifiuti in relazione alla ricchezza generate anche i risultati potrebbero essere molto diversi.

Bisogna inoltre sottolineare che il trend crescente nello standard di vita ha diminuito le differenze tra l'Europa Occidentale e Orientale per quanto riguarda gli indicatori della dimensione ambientale. Per la dimensione economica i clusters formati sono:

- Est in via di sviluppo: Lettonia, Lituania, Estonia, Bulgaria, Romania, Polonia, Ungheria, Slovacchia
- Area Mediterranea: Cipro, Portogallo, Grecia, Italia, Malta,
- Misto: Repubblica Ceca, Slovenia, Irlanda, Spagna
- Centro: Austria, Germania, Francia, Belgio
- Economie del Nord Mature: Olanda, Regno Unito, Finlandia, Svezia
- Outliers: Danimarca, Lussemburgo

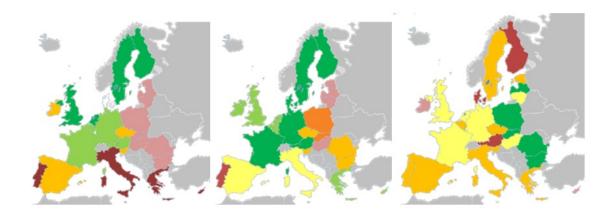


Figura 1: risultati della cluster analysis per ciascuna dimensione per l'anno 2005. Da sinistra sostenibilità economica, sociale e ambientale

Per quanto riguarda la dimensione economica, appare che le economie in via di sviluppo rientrano principalmente nel primo cluster, i Paesi del Mediterraneo nel secondo, l'area centrale dell'Unione Europea nel quarto e le economie mature del Nord nel quinto. Il Lussemburgo è nuovamente un outlier, insieme alla Danimarca. Il terzo cluster è formato da Paesi "misti" che sono diversi in termini di prodotto interno lordo, ma simili l'un l'altro sulla base di altri indicatori economici. Per la maggior parte degli indicatori economici i Paesi dell'Europa nord-occidentale presentano i migliori risultati. Le nazioni dell'Europa dell'Est hanno un debito pubblico basso e riportano valori alti quando vengono misurati con questo indicatore. L'Europa meridionale ha scarse performance in tutti gli indicatori, aspetto che si riflette nei risultati del secondo cluster.

È importante osservare che ciascuna dimensione presenta un diverso set di gruppi, quindi non c'è una coesione evidente nel raggruppamento delle Nazioni per le tre aree tematiche. Questo sottolinea quanto sia importante mantenere questa distinzione nell'analisi della sostenibilità a livello nazionale, poiché non si può presumere che il comportamento in una certa dimensione sarà replicato anche nelle altre due.

(iv) Discussione e conclusioni

Da quanto è stato presentato si può desumere che questa analisi dovrebbe essere considerata unicamente come un esempio di cio' che può essere fatto per studiare la sostenibilità nelle nazioni UE27 con i dati attualmente disponibili: la mancanza di dati è stata un problema di grande entità in questo studio e il set finale di indicatori utilizzato ha implicato una quantità rilevante di imputazione dei dati. Per la stessa ragione determinati indicatori che avrebbero potuto dare un contributo interessante all'analisi sono stati esclusi (per esempio la qualità dell'aria e la differenza di salario tra i generi). Questo limita la generalizzazione della valutazione dei risultati finali.

Possiamo comunque concludere che i patterns regionali a livello internazionale esistono in termini di sostenibilità economica e sociale nei paesi della UE27: mentre per gli

indicatori ambientali i patterns regionali appaiono più deboli.

Ulteriori sviluppi di questo studio potrebbero includere una più ampia analisi di sensitività, per esempio attraverso l'uso di diverse tecniche di clustering e il confronto dei risultati ottenuti. Se fossero disponibili dati per le previsioni future sarebbe inoltre possibile effettuare la stessa analisi per i prossimi anni contribuendo in questo modo alla creazione di scenari e alla loro attuazione sul piano politico.

Riferimenti bibliografici

Allievi F., Luukkanen J., Panula-Ontto J., Vehmas J. (2011), Grouping and ranking the EU-27 countries by their sustainability performance measured by the Eurostat sustainability indicators. Proceedings of the conference "Trends and Future of Sustainable Development" 9-10 June, Tampere, Finland. (Forthcoming in FFRC eBooks series http://ffrc.utu.fi/en/publications/)

Eurostat (2011) Eurostat sustainable development indicators, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/sdi/indicators, retrieved 4.5.2011.

Everitt B.S. (1993) Cluster Analysis, terza ed., London: Arnold.

Krugman P. (2008), The increasing returns revolution in trade and geography. Nobel Prize lecture 8 December, 2008. http://www.nobelprize.org/

Note

[1] Il set completo dei risultati e dei dati utilizzati è visibile in un foglio excel disponibile sul sito del progetto SMILE (http://www.smile-fp7.eu/). Si ringrazia il Framework Program 7 dell'Unione Europea per il finanziamento.

Place branding e Innovazione: sfide e limiti

di

Cecilia Pasquinelli, Istituto di Management - Scuola Superiore Sant'Anna

Nonostante un diffuso scetticismo accademico, il branding territoriale si sta diffondendo come pratica di costruzione e gestione della marca di luogo. Nel 2005 il progetto EUROCITIES ha dato prova di tale diffusione mostrando i dati relativi alle iniziative di città europee coinvolte nel progetto. Emerge una grande varietà nel modo di concepire il branding territoriale, che si riflette in una varietà di tipologie di investimento sia in termini di quantità che di qualità. A seguito della crescente attenzione da parte di città, regioni e paesi, si è acceso anche un interesse accademico che ha portato ad una crescita esponenziale della produzione accademica dagli anni '80 ad oggi (Lucarelli e Berg, 2011).

Rimane, però, una mancanza di sviluppo teorico tanto che, a livello internazionale, non si è riusciti a produrre una definizione puntuale e condivisa di place branding. C'è una vera e propria confusione non solo sul contenuto, ma anche sugli obiettivi che questo si prefigge (Anholt, 2005). Mettendo insieme gli elementi emersi in letteratura, proviamo dunque a dare una definizione che possa presentare obiettivi, contenuto e modalità con cui il branding territoriale prende forma. Pertanto per esso si intende quel processo che:

- è finalizzato a stabilire una reputazione (Anholt, 2005) e costruire una brand equity (Govers e Go 2009), e cioè un valore aggiunto in favore della gestione del territorio e del suo sviluppo;
- è basato sulla definizione di strategie che mettono in campo tecniche volte ad influenzare l'immagine (Gertner e Kotler, 2004) di un territorio e valorizzarne l'identità (Hal,l 2002) culturale, sociale ed economica;
- si avvale delle teorie di branding d'impresa e di prodotto ma necessita di un loro ulteriore sviluppo e adattamento (Pryor e Grossbart, 2007) rispetto alle peculiarità dell'oggetto di branding (il territorio).

Questa definizione sottintende la logica a monte del place branding: si assume una competizione tra i territori che impone un approccio imprenditoriale alla gestione delle risorse del territorio, che diventano componenti di un'offerta territoriale. Questa dovrà incontrare la domanda proveniente dai potenziali "consumatori" del territorio, siano essi investitori, turisti, residenti, studenti o lavoratori. E' questo il presupposto che permette l'applicazione dei concetti di marketing e branding, per cui i territori devono essere visibili e creare una propria immagine riconoscibile e positiva in modo da essere scelti e, così, "vincere" la competizione.

Due sono i concetti chiave per capire i meccanismi del branding di luogo, la visibilità e la distintività. La visibilità si può considerare come pre-condizione per costruire una reputazione positiva per il luogo, visto che il grado di conoscenza di questo ne influenza il

grado di apprezzamento e fiducia (Hospers 2004). Allo stesso tempo, affinché resti impressa nella mente dei potenziali consumatori, l'immagine di un luogo deve essere distintiva (Turok 2009), cioé capace di emergere rispetto a quella dei competitors. Al contrario, la costruzione di una marca non distintiva potrebbe risultare in un mancato apprezzamento dell'offerta territoriale, seppur competitiva.

(i) Il caso del branding dell'innovazione

Lungo la sua evoluzione, la letteratura di branding territoriale ha tralasciato le tematiche legate al "branding dell'innovazione". Sotto questa etichetta si fanno, qui, rientrare le azioni di branding riguardanti città e regioni che promuovono lo sviluppo di economie della conoscenza, favorendo la concentrazione di attori privati e pubblici operanti nell'ambito della ricerca scientifica e dello sviluppo di tecnologia avanzata.

Al di là della Silicon Valley, caso simbolo del branding dell'innovazione, è necessario riflettere sulle modalità con cui regioni storicamente legate a settori low tech possano costruirsi una reputazione di luogo in cui 'si fa innovazione. In questi casi sono necessari sforzi notevoli per comunicare e rendere visibile (e credibile) una nuova vocazione territoriale improntata all'innovazione, a causa di immagini legate a stereotipi di 'perifericità' e marginalità rispetto agli hub tecnologici globali. La storia economica di un luogo sedimenta immagini che difficilmente cambiano: questo, per le regioni tradizionalmente percepite come marginali da un punto di vista tecnologico, si traduce nella necessità di definire strategie di re-branding che riposizionino il territorio.

Nel tempo le strategie di (re)branding dell'innovazione sono cambiate (Tabella I). Negli anni '90 il brand dell'innovazione comunicava la volontà (o velleità) di essere la nuova Silicon Valley, una realtà economica in rapida crescita capace di rivoluzionare gli assetti economici locali. Successivamente, a inizio anni '00, il brand ha assunto connotati più sofisticati, ponendo al centro l'ambiente urbano nel suo complesso e con esso l'individuo, l'essere umano che deve realizzare nel luogo le proprie aspirazioni professionali e di vita. Questa fase di branding dell'innovazione va di pari passo con l'affermarsi della teoria della classe creativa (Florida, 2002), in base alla quale la città deve attrarre talenti e soddisfare le loro complesse preferenze in termini culturali e di stile di vita. In seguito ad un proliferare di 'città creative', il cui potenziale di distintività si è chiaramente ridotto nel tempo, recentemente il brand dell'innovazione ha iniziato a includere elementi di autenticità territoriale, al fine di una differenziazione nel "mercato geografico". Gli esempi nella tabella evidenziano come il rapporto tra cultura locale e integrazione globale sia centrale, al fine di enfatizzare il contributo unico dell'identità culturale del luogo. L'autenticità del luogo, che conferisce unicità e legittimazione data dal tempo e dalla storia, viene dunque considerata elemento di competitività. Sembra, dunque, che non solo certi settori manifatturieri tradizionali (ad esempio legati al 'Made in') e il turismo possano beneficiare dell'autenticità, ma anche i settori innovativi e, in generale, l'economia della conoscenza.

Tabella I: Fasi del branding dell'innovazione

Fase	Brand dell'innovazione	Caratteristiche
Anni '90	Silicon Glen	"come la Silicon Valley", "la
	Silicon Fen	nuova Silicon Valley": il
	ArnoValley	cluster <i>high tech</i> , il network di
	Silicon Forest	relazioni, le infrastrutture, gli
	Etna Valley	incentivi
Anni '00	Austin, The Human Capital	"the Creative Class
	Pittsburgh, Imagine what you can do here	magnet", "l'hub dei talenti":
	Oulu Inspires	qualità urbana, lo stile di vita, la
	Edinburgh Inspiring Capital	diversità, la realizzazione della
	North East England, Passionate People, Passionate Places	persona
	Chicago. A Magnet for world-class talent	
Anni '10	Chengdu	"il luogo autentico",
	Dubai	locale/globale, la sintesi di
	Oulu, Smarter Than Ever	progresso e tradizione, il tessuto

(ii) Branding territoriale: sfide e limiti

Oggi più che in passato le debolezze e le problematicità irrisolte del branding territoriale si impongono alla nostra attenzione. La crisi economica e finanziaria globale ci porta a riconsiderare politiche e azioni corrispondenti a voci di spesa pubblica con grande attenzione. Di fatto, "mantenere o aumentare lo sforzo in termini di place branding non è politicamente facile in una economia in recessione" (Burghard, 2009), mentre per alcuni il branding territoriale, addirittura, non ha più senso in mancanza di risorse da investire nello sviluppo urbano e nell'infrastrutturazione del territorio, che invece hanno caratterizzato lo scorso decennio (Eisenschitz, 2010).

E' però vero che, se da una parte la riduzione di risorse pubbliche e private portano a 'tagliare' la spesa per azioni considerate 'accessorie', dall'altra in una situazione di crisi globale la competizione tra territori nell'aggiudicarsi progetti di investimento, turisti, ecc. è destinata ad inasprirsi: sempre più la visibilità e la capacità distintiva di un territorio giocheranno un ruolo fondamentale. La sfida diventa, dunque, definire strategie di branding efficaci, cioè capaci di determinare brand distintivi. Sono però evidenti i limiti del branding in questo senso. Vi è, infatti, una chiara tendenza a replicare brand ritenuti di successo determinando, così, una serie di messaggi molto simili e pertanto inutili (se non dannosi). L'esempio del branding dell'innovazione conferma questa tendenza in cui i territori, nel tentativo di mostrare il loro profilo innovativo, si pongono come 'followers' riproducendo le strategie di branding che perdono potenziale nel momento stesso in cui vengono imitate.

Un'ulteriore limitazione del branding territoriale è legata alla difficoltà di misurarne gli impatti. Per la comunità accademica la 'misurazione' dell'efficacia del branding è ormai

una sfida necessaria (McCann 2009). Il mondo della consulenza si è concentrato sul monitoraggio delle percezioni e sulla misurazione dell'immagine di luogo: FutureBrand Country Brand Index, Saffron European City Brand Barometer, Anholt-GfK Roper City/Nation Brand Index, sono gli esempi più famosi. Certo è che questi indici difficilmente misurano l'impatto di un'azione di branding in modo esaustivo. In primo luogo è difficile definire un chiaro nesso di causalità, e cioè separare gli effetti del brand da quelli determinati da altri fattori (fatti ed eventi disconnessi dalle azioni definite). Inoltre, gli effetti sulla reputazione di un luogo si manifestano necessariamente nel lungo periodo, mentre la misurazione degli impatti deve dare risposte nel breve-medio periodo al fine di orientare le azioni. In questa direzione c'è molto da lavorare e i futuri tentativi di misurazione d'impatto non potranno prescindere da una valutazione caso per caso della natura (non solo manageriale ma anche politica) del branding territoriale.

Riferimenti bibliografici

Anholt S. (2005), Some important distinctions in place branding, Place Branding and Public Diplomacy, 1, 2: 116-121.

Eisenschitz A. (2010), Neo-liberalism and the future of place marketing, Place Branding and Public Diplomacy, 6: 79-86.

Florida R. (2002), The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life, New York: Basic Books.

Gertner D., Kotler P. (2004), How can a place correct a negative image?, Place Branding and Public Diplomacy, 1, 1: 50-57.

Govers R., Go F.M. (2009), Place Branding. Glocal, Virtual and Physical Identities, Constructed, Imagined and Experienced, London: Palgrave.

Hall D. (2002), Brand development, tourism and national identity: The re-imaging of former Yugoslavia, Journal of Brand Management, 9, 4-5: 323-334.

Hospers G.-J. (2004), Place Marketing in Europe. The Branding of the Øresund Region, Intereconomics, September/October: 271-279.

Lucarelli A., Berg O. (2011), City branding: a state-of-the-art review of the research domain, Journal of Place Management and Development, 2: 1.

McCann E. J. (2009) City marketing International Encyclopedia of Human Geography. K. Rob, T. Nigel, Oxford, Elsevier: 119-124.

Pryor S., Grossbart S. (2007), Creating meaning on main street: Towards a model of place branding, Place Branding and Public Diplomacy, 3: 291-304.

Turok I. (2009), The distinctive city: pitfalls in the pursuit of differential advantage, Environment and Planning A, 41: 13-30.

Il settore aeroportuale italiano: osservazioni sulle novità regolatorie e l'implementazione

di

Alberto A. Gaggero, Università degli Studi di Pavia

L'insediamento in data 16 Novembre 2011 del governo Monti ha dato una nuova spinta al processo delle liberalizzazioni e privatizzazioni. Sul tavolo vi sono numerose proposte che riguardano la liberalizzazione delle licenze ai tassisti, degli ordini professionali, di alcuni servizi di pubblica utilità quali l'acqua, oltre ad un intensificarsi della fase di privatizzazione di alcuni settori precedentemente liberalizzati come quello gas e la riorganizzazione dei trasporti. Alcuni di questi punti sono oggetto del recente D.L. 201/2011. Più nello specifico, con l'art. 37 del decreto si è previsto di istituire l'Autorità garante nel settore dei trasporti con ampi poteri in materia. Attualmente, tuttavia l'attività regolatoria nel settore dei trasporti così come in quello dell'offerta di servizi aeroportuali è molto frammentata.[1]

(i) Quadro normativo vigente

Il percorso di formalizzazione e attuazione di norme ben precise con cui regolare le tariffe aeroportuali ha avuto inizio con la legge 248/2005, a cui ha fatto seguito la direttiva 38/2007 del Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica (CIPE), che a sua volta ha delegato l'Ente Nazionale per Aviazione Civile (ENAC) a redigere le linee guida applicative (ENAC, 2007) su cui si basa l'attuale regolazione tariffaria aeroportuale in Italia. Antecedentemente all'introduzione di questo documento, il quadro normativo era poco chiaro: il processo di regolazione era caratterizzato da un iter burocratico molto involuto e dall'assenza di un regolatore di riferimento (Sciandra, 2009). Successivamente all'introduzione delle linee guida, il quadro regolatorio è diventato più chiaro. Ad ogni società di gestione aeroportuale è richiesto di stipulare con l'ENAC un accordo bilaterale denominato Contratto di Programma, in cui si stabiliscono i parametri con cui calcolare le tariffe aeroportuali future, tenendo conto del traffico previsto, degli investimenti concordati e di alcuni indicatori ambientali.

(ii) Principi di regolazione tariffaria in ambito aeroportuale

La regolazione della tariffa si basa su un complesso meccanismo di *price-cap* (Littlechild, 1983), che ha lo scopo incentivare gli investimenti dell'impresa garantendo un profitto equo e un tetto massimo sulle tariffe a difesa dei consumatori. Poiché ogni aeroporto per sua natura svolge da un lato attività strettamente aeroportuali (decollo, atterraggio, sosta aeromobili, ecc.) con carattere di monopolio naturale e dall'altro attività commerciali (parcheggio autovetture, negozi e ristoranti operanti all'interno dell'aeroporto, ecc.)

con carattere concorrenziale, le tariffe aeroportuali possono essere fissate seguendo due approcci alternativi: la regolazione *single-till* e la regolazione *dual-till*.

L'approccio dual-till considera le voci di bilancio relative alle attività aeroportuali, ma non quelle di natura commerciale. Al contrario, l'approccio single-till determina la tariffa regolata sulla base di entrambe le attività. Ad entrambi gli approcci sono stati attribuiti vantaggi e svantaggi. Nello specifico, il single-till ha il vantaggio di limitare il comportamento opportunistico del gestore aeroportuale. Infatti, l'allocazione delle voci di costo o di ricavo ad attività aeroportuali o commerciali non modifica la base regolatoria su cui costruire le tariffe. Per contro, il dual-till permette al gestore di modificare la base regolatoria imputando in modo distorsivo quelle voci difficilmente attribuibili ad una delle due attività nel modo ad esso più vantaggioso. D'atra parte, il dual-till, in principio, è più aderente alla logica regolatoria, perché basa la regolazione tariffaria soltanto sulle quelle attività con carattere di monopolio naturale, che richiedono quindi l'intervento del regolatore (Starkie, 2001; Oum et al., 2004).

Non è immediato, pertanto, valutare a priori l'effetto netto della scelta di ciascun approccio, così come mostrato in letteratura. L'approccio single-till è coerente con una visione che considera l'aeroporto nella sua interezza, con crescente importanza per le attività commerciali. Zhang e Zhang (1997) sostengono che le attività commerciali possono contribuire a ridurre le tariffe aeroportuali, attraverso un meccanismo di sussidi incrociati. Sulla stessa linea, Czerny (2006) mostra che il single-till comporta maggiori benefici per i consumatori. Per contro Lu e Pagliari (2004) osservano che in un regime di single-till una riduzione delle tariffe aeroportuali aumenta artificialmente la domanda e può comportare problemi di collo di bottiglia, specialmente in aeroporti caratterizzati da vincoli di capacità produttiva. Tali aeroporti avrebbero minor incentivi a potenziare le infrastrutture e gli eventuali investimenti sarebbero ridotti o posticipati.

(iii) La proposta italiana: il mixed-till

L'orientamento seguito dal legislatore italiano in tema di regolazione aeroportuale può essere considerato un ibrido tra i due tipi di approcci appena descritti, dal momento che adotta i principi del *single-till*, ma include nel calcolo della tariffa regolata anche il 50% dei profitti non-aeroportuali. Per questo motivo il metodo italiano è stato definito *mixed-till* (Alderighi e Castiello, 2011). L'idea di fondo è quella di avere un sistema di regolazione tariffaria che cerchi di bilanciare i costi e benefici del *single-till* e del *dual-till*.

Alderighi e Castiello (2011) dimostrano che la scelta di un regime di regolazione basato sul mixed-till è preferibile rispetto al single-till o al dual-till nel caso in cui la società di gestione controlli più aeroporti aventi bacini di utenza sovrapposti, mentre questi ultimi due regimi regolatori 'puri' dominano il mixed-till nel caso di società che gestisce un solo aeroporto.

(iv) Aspetti generali della scelta regolatoria

Ad oggi gli aeroporti italiani che hanno firmato il contratto di programma seguendo la regolazione *mixed-till* sono nove (Bari, Bologna, Brindisi, Cagliari, Catania, Napoli, Palermo,

Pisa e Venezia). Le società Aeroporti di Roma (ADR) e Società Esercizi Aeroportua-li (SEA), che gestiscono rispettivamente gli aeroporti di Roma (Fiumicino e Ciampino) e di Milano (Linate e Malpensa), sono regolate in deroga alla legge 248/2005 seguendo l'approccio dual-till. E' prevista un'applicazione dell'approccio mixed-till a tutti gli altri gestori aeroportuali.

Prendendo in esame le applicazioni della regolazione aeroportuale, si riscontra una situazione confusa e per certi versi paradossale. E' evidente che una prima anomalia riguarda l'utilizzo di due approcci regolatori per lo stesso settore. Oltre a ciò, quello che risulta per certi versi paradossale è che la scelta dell'uso del mixed-till e del dual-till è avvenuta con ragioni opposte da quelle suggerite dalla teoria economica della regolazione. La teoria, come visto sopra, suggerirebbe di utilizzare l'approccio mixed-till nei casi in cui la società di gestione controlli più aeroporti, mentre nei casi di gestione di un singolo aeroporto andrebbero considerati il single-till o il dual-till (Alderighi e Castiello, 2011).

(v) Aspetti operativi della scelta regolatoria

Abbandonando il confronto con i contributi teorici regolatori e concentrandoci su aspetti maggiormente operativi, si fanno le seguenti considerazioni generali sull'implementazione.

Tenendo conto che, come mostrato dalla Tabella I, su Milano e Roma gravita la componente maggiore di traffico, si può ritenere che la regolazione del settore aeroportuale assuma caratteri differenti a seconda della dimensione dell'aeroporto: per gli aeroporti di piccola e media dimensione si applica il mixed-till, per quelli di grossa dimensione si applica il dual-till. E questa costituisce certamente un'anomalia a cui si dovrebbe porre rimedio. Poiché gli aeroporti piccoli sono generalmente costituiti da un edificio di modeste dimensioni, è noto che le attività commerciali siano una voce poco rilevante per l'aeroporto. Conseguentemente, non vi sono grosse differenze di risultato tra un approccio mixed-till ed uno dual-till. In questo caso quindi la complicazione del passaggio al mixed-till non mostra una specifica utilità.

Per contro, in aeroporti di grandi dimensioni dove le attività commerciali rappresentano una voce importante di bilancio e la scelta del regime regolatorio ha un maggiore impatto, la scelta di una regolazione dual-till può sembrare indebitamente favorevole al gestore. In altri termini, l'introduzione del principio mixed-till dovrebbe avere un impatto rilevante per gli aeroporti di grandi dimensioni e minimo negli aeroporti di piccole dimensioni.

E' necessario valutare le conseguenze per gli aeroporti di medie dimensioni. Qui l'argomento è più complesso. Le possibilità di successo e di sviluppo di tali aeroporti può essere influenzata in modo sostanziale dall'adozione di uno o l'altro regime regolatorio, in quanto il peso delle attività commerciali è in alcuni casi rilevante. E' da ricordare che questi aeroporti tendono ad avere un bacino di utenza che si estende oltre la provincia di riferimento e la loro crescita, può avere ricadute positive a livello regionale. Accertato che l'adozione dell'approccio mixed-till, che costituisce certamente una novità, non essendoci riferimenti a livello internazionale a me noti, non ha trovato omogenea applicazione tra le precedenti categorie di aeroporti, in questo caso si paventano dubbi sulla sua utilità per la categoria degli aeroporti medi (infondatezza dell'applicabilità teorica e disparità di trattamento rispetto agli aeroporti di grandi dimensioni). Tenuto conto dell'attua-

EYESREG - GIORNALE DI SCIENZE REGIONALI

Tabella I: Traffico complessivo internazionale e nazionale - Primo semestre 2011

Classe	Aeroporto	Passeggeri	% totale	Cargo	% totale
Grande	Roma Fiumicino	17.400.958	25,56	75.987	17,21
	Milano Malpensa	9.131.095	$13,\!41$	229.509	51,98
Medi	Milano Linate	4.274.883	6,28	9.924	2,25
	Bergamo	3.914.050	5,75	55.544	$12,\!58$
	Venezia	3.537.402	$5,\!20$	13.858	$3,\!14$
	Catania	3.051.801	4,48	4.518	1,02
	Bologna	2.754.342	4,05	16.407	3,72
	Napoli	2.626.202	$3,\!86$	1.504	$0,\!34$
	Roma Ciampino	2.310.265	3,39	9.601	$2,\!17$
	Palermo	2.290.844	$3,\!37$	387	0,09
	Pisa	1.985.226	2,92	3.374	0,76
	Torino	1.839.709	2,70	521	$0,\!12$
	Bari	1.709.906	2,51	1.095	$0,\!25$
	Cagliari	1.633.456	2,40	1.605	0,36
	Verona	1.491.090	2,19	2.681	0,61
Piccoli	Lamezia Terme	965.701	1,42	915	0,21
	Treviso	936.282	1,38	868	0,20
	Firenze	914.194	1,34	104	0,02
	Brindisi	898.905	1,32	33	0,01
	Trapani	677.848	1,00	9	0,00
	Alghero	656.364	0,96	750	$0,\!17$
	Genova	636.061	0,93	277	0,06
	Olbia	628.278	0,92	89	0,02
	Trieste	404.463	$0,\!59$	145	0,03
	Rimini	332.438	0,49	314	0,07
	Ancona	273.665	0,40	3.663	0,83
	Pescara	240.674	$0,\!35$	606	$0,\!14$
	Parma	124.068	0,18	3	0,00
	Cuneo	102.866	$0,\!15$		0,00
	Perugia	78.397	$0,\!12$		0,00
	Crotone	53.835	0,08		0,00
	Pantelleria	47.413	0,07	20	0,00
	Foggia	33.898	0,05		0,00
	Bolzano	28.847	0,04		0,00
	Reggio Calabria	21.504	0,03	72	0,02
	Forlì	19.079	0,03	544	$0,\!12$
	Brescia	18.118	0,03	5.676	1,29
	Salerno	12.129	0,02		0,00
	Lampedusa	7.345	0,01	10	0,00
	Siena	1.964	0,00		0,00
	Grosseto	1.154	0,00		0,00
	Albenga	1.018	0,00		0,00
	Aosta	290	0,00		0,00
	Taranto	163	0,00	937	0,21
	TOTALE	68.068.190	100,00	44.155	100,00

Fonte: ENAC. Ripartizione per classe di grandezza in base al numero di passeggeri.

le evoluzione del settore, si identifica quindi come maggiore criticità l'uso dell'approccio mixed-till a livello di aeroporti di medie direzioni e si ritiene auspicabile che la futura Autorità garante nel settore dei trasporti focalizzi l'attenzione su questa tipologia di ae-

roporti. Inoltre sarebbe desiderabile una revisione del regime regolatorio, anche a seguito di ulteriori approfondimenti teorici.

Riferimenti bibliografici

Alderighi M., Castiello F. (2011), Regulating multi-airport companies through mixed-till principle, in Marcucci E., Musso E. (eds.), Sostenibilità, qualità e sicurezza nei sistemi di trasporto e logistica, Milano: Franco Angeli, 431-439.

Czerny A. (2006), Price-cap Regulation of Airports: single-till versus dual-till, Journal of Regulatory Economics, 30, 1: 85-97.

ENAC (2007), Linee guida applicative della Direttiva in materia di regolazione tariffaria dei servizi aeroportuali offerti in regime di esclusiva, scaricabile al link http://www.enac.gov.it/repository/ContentManagement/node/N1820393868/LINEE_GU IDA_accessibile.pdf

Littlechild S. (1983), Regulation of British Telecommunications' Profitability, Department of Industry, HMSO, London.

Lu C., Pagliari R. (2004), Evaluating the potential impact of alternative airport pricing approaches on social welfare, *Transportation Research Part E*, 40: 1-17.

Oum T., Zhang A., Zhang Y. (2004), Alternative forms of economic regulation at airports, Journal of Transport Economics and Policy, 38, 2: 217-246.

Sciandra L. (2009), Regulatory assessment of Italian airports: some critical issues, *Mercato Concorrenza Regole*, 1: 51-78.

Starkie D. (2001) Reforming UK airport regulation, Journal of Transport Economics and Policy, 35: 119-135.

Note

[1] Di recente si è iniziato ad istituire autorità regolatorie indipendenti con ambiti specifici d'azione (ad esempio AEEG e AGCOM) e quindi dotate di grande competenza tecnica sulla materia. Tuttavia non sempre in ogni settore liberalizzato è stata costituita un'Autorità regolatoria corrispondente; in alcuni casi, invece, il controllo del settore è stato svolto mediante organi ministeriali quali il Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica. Il settore aeroportuale assieme alle autostrade costituiscono un esempio in cui in passato la liberalizzazione e privatizzazione del settore non sono state contestualmente accompagnate dall'istituzione del regolatore.