

CARLO LEFEBVRE

L'AREA URBANA DI CHIETI-PESCARA TRA PERIFERIA E CENTRALITÀ

Premessa. – Nello sviluppo «spazialmente discontinuo» che caratterizza molte aree del paese, la presenza di strutture insediative diffuse e di aree metropolitane in formazione, come la rete urbana adriatica dell'Abruzzo e l'area di Chieti-Pescara, costituisce un tema di grande interesse ma anche di estrema complessità.

La complessità deriva dalla molteplicità di fattori che intervengono nell'individuazione delle strategie e delle politiche da adottare affinché il sistema urbano sia in grado di acquisire, nel tempo, una solida fisionomia e una adeguata competitività in campo nazionale e internazionale. Non possono infatti essere trascurati gli effetti che si potranno generare con il processo di integrazione europea e il modo con cui tale integrazione inciderà sullo spazio sociale ed economico delle regioni. Uno dei rischi, in uno scenario di «integrazione spontanea», è che si realizzi una minore coesione tra i paesi membri ed una conseguente incapacità delle istituzioni a guidare le tendenze spontanee, determinando una Europa strutturata lungo direttrici centro-periferia e caratterizzata da forme di «polarizzazione periferica» con scarse capacità competitive e con livelli di «specializzazione relativa».

Le nuove forme di riagglomerazione delle attività di direzione, gestione, controllo, di produzione di informazione e di innovazione modificano le gerarchie urbane consolidate e attribuiscono a un ridotto numero di aree e di centri la capacità di gestire, con un ruolo sovraregionale, la struttura dei rapporti economici, tecnologici, culturali (Scaramellini, 1990).

Alcune aree si collocano infatti al centro dei nuovi processi di produzione e di elaborazione delle informazioni e sfruttano tale collocazione per incentivare lo sviluppo dei fattori di localizzazione delle funzioni a più elevato contenuto tecnologico e informativo.

Il ruolo e, quindi, il diverso rango che le città possono acquisire dipendono più dalla capacità di innovare e incubare nuove attività che non dall'estensione della base economica esistente (Premus, 1985). Nello studio

dei fattori che determinano la capacità dei centri urbani di proporsi come perno centrale dello sviluppo, non può essere infatti tralasciato un aspetto che è divenuto sempre più rilevante nella modificazione degli equilibri e dei ruoli assunti dalle città: la dinamica delle innovazioni – intese come la nascita e lo sviluppo di attività legate alla produzione di «informazione» – può determinare per alcune città un «precoce invecchiamento» delle funzioni urbane in precedenza trainanti, modificando i caratteri della base economica preesistente.

La perdita di ruolo va letta come una misura della incapacità del sistema-città (ossia dell'insieme delle attività e degli attori che agiscono nel sistema urbano) di adeguarsi alle necessarie trasformazioni che garantiscono competitività, e che innescano processi di causazione circolare e cumulativa, tali da porre i centri su quelle che si possono definire come «frontiere funzionali».

Quanto osservato mette in luce una relazione significativa che si instaura tra i caratteri della struttura produttiva in senso lato e il ruolo che la città possiede: se in passato l'allargamento e il consolidamento delle attività di base e di servizio (industria manifatturiera per le prime, commercio al dettaglio e all'ingrosso per le seconde) ha permesso ad alcuni centri di rafforzare il loro ruolo per periodi relativamente lunghi, in linea con i tempi e gli andamenti dei cicli di vita dei prodotti e delle imprese, oggi questo rafforzamento avviene solo con l'adozione continua di innovazioni incrementali di prodotto e di processo, che permettono, alla città e alle imprese che ne costituiscono la base economica, di porsi su posizioni competitive e su frontiere tecnologiche e funzionali. La necessità di un continuo adeguamento in termini di innovazioni adottate è dovuta, in buona misura, alla modificazione del ciclo di vita del prodotto che, in molte attività a elevato tasso di innovazione, va perdendo sempre più il ben noto profilo, divenendo molto più breve e tronco subito dopo la fase di sviluppo (Camagni, 1992).

Ciò può essere interpretato, per la città e per le attività che ne costituiscono la base economica, come una tendenza (ma la stessa accelerazione delle tecnologie lo conferma a più riprese) alla perdita di competitività se le imprese (del secondario e del terziario) che costituiscono l'economia dell'area non dimostrano una elevata propensione all'innovazione.

Alle attività manifatturiere si sono andate infatti sostituendo – almeno in alcuni centri e aree del paese – attività ad alto contenuto tecnologico e innovativo che hanno occupato, in parte, spazi del settore secondario e, in parte, del terziario classico. Si è determinato, in particolare, un rafforzamento soprattutto nel ramo dei servizi alle imprese, della R&S, delle attività di produzione di informazione in senso lato, che hanno acquisito una funzione di traino per lo sviluppo dell'economia locale e generato una nuova base economica, relegando commercio al dettaglio e all'ingrosso al tipico ruolo di terziario banale e sostituendo, in parte, alla produzione di beni fisici, prodotti immateriali.

La modificazione del ciclo di vita interessa, quindi, non solo una parte

della produzione industriale, ma anche le funzioni emergenti del terziario avanzato, del quaternario, del quinario che, dato l'elevato contenuto tecnologico, elaborano *output* di durata minore e hanno la necessità di innovazioni incrementali continue.

Le forti relazioni tra sviluppo urbano e sviluppo economico e le ipotesi formulate sull'analogia osservabile tra cicli urbani e onde lunghe dello sviluppo economico (Nijkamp e Schubert, 1983) porterebbero ad attribuire ai sistemi urbani e alle città andamenti ciclici strettamente legati, da un lato, al ciclo di vita del prodotto e, dall'altro, all'andamento dei cicli economici.

Su tale interpretazione si possono formulare due tipi di considerazioni. Da un lato, i processi di delocalizzazione delle attività produttive dalle aree centrali verso quelle periferiche e il parallelo sviluppo, nelle prime, di nuove iniziative, in particolare nei settori del quaternario e del quinario, determinano sempre più cicli di vita dei prodotti del tipo precedentemente ricordato (Camagni, 1992). Dall'altro, diversa è la situazione di quelle aree in cui il decollo produttivo è solo agli inizi e non è adeguatamente supportato da forme avanzate di terziario, mentre si sviluppano in modo anomalo commercio e servizi tradizionali. In questo caso, tali aree potrebbero subire effetti minori da un andamento recessivo del ciclo, in quanto la sensibilità alla deriva dei settori maturi tarda ad avere effetti negativi sul sistema economico urbano. Tuttavia, lo scarso sviluppo di attività a elevato contenuto tecnologico e informativo può determinare un andamento anticiclico che pone il centro urbano in posizione non competitiva nella fase di ripresa.

Una politica urbana in grado di sfruttare le opportunità offerte dal cambiamento tecnologico non ha, quindi, l'obiettivo di aumentare la disponibilità, o la riduzione dei costi, di determinate risorse, ma piuttosto di incentivare l'integrazione funzionale e il riposizionamento strategico delle attività caratteristiche della propria economia.

L'opportunità, da parte delle città, di muoversi lungo frontiere funzionali e tecnologiche per mantenere e/o consolidare e/o conquistare posizioni di *leadership* economico-funzionale ridimensionano, almeno in parte, il peso dei processi di retroazione cumulativi e circolari secondo cui «sviluppo produttivo e sviluppo demografico sono processi che si rafforzano reciprocamente e in cui il progresso tecnologico stimola lo sviluppo economico urbano, favorito dai moltiplicatori della base economica e dalle economie di agglomerazione» (Pred, 1977).

Città adriatica e area urbana di Chieti-Pescara. – La fascia costiera dell'Abruzzo e l'area urbana di Chieti-Pescara – che costituisce la cerniera e il punto focale di tutte le principali funzioni – rappresentano un tipico esempio di rete urbana che, consolidatasi nel tempo nelle attività tradizionali del commercio e, parzialmente, dell'industria, attraversa attualmente una complessa fase di transizione.

La complessità deriva da numerosi fattori legati ai diversi modelli e alle differenziate traiettorie di sviluppo della fascia adriatica dell'Abruzzo in cui i

principali elementi costitutivi sono rappresentati da: (a) la direttrice costiera in gran parte urbanizzata, (b) le formazioni vallive che da questa si dipartono «a pettine», (c) l'area urbana di Chieti-Pescara. La forte diversificazione della fascia costiera in termini di morfologia urbana, sociale ed economica, e i diversi modelli di sviluppo che si stanno affermando suggeriscono alcune riflessioni.

In primo luogo, deve essere interpretata la natura delle dinamiche positive del tessuto produttivo, caratterizzato da PMI di tipo endogeno nei sistemi vallivi a nord di Pescara e da grandi imprese di natura esogena a sud del capoluogo. Nell'area settentrionale lo sviluppo dei sistemi vallivi è stato spiegato come frutto di: (a) un «fenomeno di trascinamento costiero» e di propagazione verso sud delle aree di nuovo sviluppo della Terza Italia, (b) uno sviluppo endogeno autocentrato, basato sulla presenza di imprese locali e sulla valorizzazione delle capacità organizzative locali, (c) una diffusione di tipo «epidemico», come transizione dalla concentrazione lungo la direttrice costiera alla depolarizzazione lungo sistemi ortogonali alla costa.

Nell'area meridionale, a fianco delle iniziative industriali di natura esogena precedentemente ricordate, si osservano interessanti segnali di sviluppo di sistemi produttivi locali, in particolare sull'asse tra Guardiagrele e Ortona, che possono proficuamente utilizzare *le economie di localizzazione* e i sistemi infrastrutturali attivati dalle imprese di medio-grandi dimensioni.

In secondo luogo, lo sviluppo del sistema produttivo è condizionato dalla capacità del sistema urbano di fornire alle PMI economie di urbanizzazione e attività di R&S. Questa funzione di supporto del sistema urbano abruzzese al sistema produttivo si può realizzare se i centri principali della fascia adriatica saranno in grado di produrre servizi alle imprese e funzioni qualificate in grado di garantire al tessuto produttivo operatività e competitività.

Sul ruolo e sulle caratteristiche della direttrice costiera, soprattutto a nord di Pescara, si pone il terzo elemento di riflessione. Da alcuni autori quest'area è stata definita come «città adriatica», attribuendo implicitamente al sistema di centri costieri, spesso caratterizzati da processi di conurbazione, una capacità di produrre l'*effetto città*. In realtà, come successive analisi dimostreranno, il modello insediativo diffuso della costa non si coniuga con un modello localizzativo diffuso di funzioni di terziario superiore, mentre emerge, al contrario, una tendenza marcata del quaternario e del quinario a concentrarsi ed a polarizzarsi solo nell'area di Chieti-Pescara.

L'urbanizzazione della costa adriatica, se avesse i connotati di città, dovrebbe essere in grado di assumere un ruolo di interfaccia tra i sistemi produttivi locali ed i sistemi nazionali e internazionali, collocandosi come luogo dei processi di produzione ed elaborazione delle informazioni e come sede privilegiata delle economie di transazione e delle attività di R&S. Tale configurazione dovrebbe dare luogo a un sistema multipolare e multifunzionale, mentre lo scenario che si prefigura tende a delineare un ruolo-chiave sempre più spiccato solo per l'area urbana formata dai due capoluoghi, ed a relegare in posizione subordinata e marginale gli altri centri della costa.

Il quarto punto di riflessione riguarda le modalità e le traiettorie secondo cui l'area urbana di Chieti-Pescara riuscirà a caratterizzarsi come il luogo di produzione dell'innovazione non solo tecnologica in senso stretto ma anche di «transazione», di «distribuzione», di managerialità (centralizzazione dell'informazione strategica e delle funzioni connesse). La *transizione insediativa* di Pescara da città ad area metropolitana, con la cooptazione di Chieti, deve infatti coniugarsi a una transizione funzionale, da luogo centrale, la cui dimensione dipende dalla estensione dell'area di mercato, a centro sovraregionale.

Le strategie relative all'area urbana di Chieti-Pescara devono quindi mirare a una politica che colga le opportunità offerte dal cambiamento tecnologico, incentivi l'integrazione funzionale tra il contesto locale e le reti nazionali e internazionali, e «accompagni», nella traiettoria di crescita insediativa e di sviluppo di funzioni urbane, il riposizionamento strategico delle attività per conquistare posizioni di *leadership* non solo nell'ambito regionale o circoscrizionale, ma anche nazionale e internazionale. Non devono essere infatti trascurati i crescenti flussi commerciali, finanziari, di carattere tecnologico, che di qui ai prossimi anni si andranno a instaurare con i paesi dell'Est europeo e con alcune aree del bacino del Mediterraneo. Ciò determinerà forti opportunità per le imprese della fascia adriatica abruzzese di ampliare i propri mercati e, per l'area urbana Chieti-Pescara, di (a) rappresentare il nodo di scambio di questi flussi, (b) costituire la localizzazione ottimale di tutte quelle attività (di transazione, finanziarie, commerciali, di *import-export*, di servizi alle imprese, di R&S) connesse con l'apertura di nuovi mercati, (c) acquisire il ruolo di centro di produzione di innovazioni e di tecnologie a supporto non solo del sistema produttivo locale ma anche di imprese estere.

Gerarchie urbane e servizi alle imprese. – Sono note le differenziazioni che in Italia ha subito il processo di terziarizzazione dell'economia (e quindi anche delle città) dovute, in larga misura, ai molteplici modelli di sviluppo regionale, propri delle diverse fasi di crescita della struttura produttiva.

In alcuni casi, lo sviluppo del terziario ha avuto origine dall'andamento positivo dell'economia che avrebbe innescato «un passaggio progressivo a modelli di consumo superiore con l'aumentare del reddito pro capite, con riferimento alla teoria degli stadi di sviluppo dei sistemi economici» (Momiigliano e Siniscalco, 1982). La dinamica occupazionale investe soprattutto i servizi alle imprese (Stanback, 1979; Ginzberg e Vojta, 1981), ossia quelle attività destinate prevalentemente alla domanda intermedia, orientate allo sviluppo e all'efficienza del sistema produttivo, a contenuto prevalentemente intellettuale, rivolte alle funzioni direzionali e gestionali delle imprese.

I servizi alle imprese costituiscono tuttavia un aggregato non omogeneo in quanto possono generare terziarizzazione ed effetti moltiplicativi molto differenziati e con diverse ricadute, sia sulla domanda locale, che sulle capacità esportatrici delle regioni e dei centri urbani.

Per grandi linee, si possono identificare due principali categorie di servizi:

a) la prima categoria comprende quelle attività che consentono alle imprese di mantenere, possibilmente migliorandole in termini qualitativi, le condizioni attuali e che sono rivolte alla loro gestione quotidiana. Sono i cosiddetti servizi di mantenimento o di routine. Questa categoria di fatto non contribuisce allo sviluppo del sistema economico e non costituisce un fattore propulsivo;

b) la seconda categoria riguarda i servizi che contribuiscono ad accelerare il tasso di sviluppo della città in cui sono localizzati e della regione di riferimento; promuovono infatti il suo inserimento nei mercati a maggiore crescita e permettono alla città di qualificarsi come punto di scambio interpersonale e di interfaccia. Sono quindi definibili come servizi avanzati in quanto fanno avanzare le economie locali e sono portatori di *know how* di applicazioni di tecnologie innovative.

La netta differenza, in termini di contributo allo sviluppo economico, tra queste due categorie di servizi, determina la crescente distanza che si instaura tra le singole città e ne caratterizza i divari. Tali divari sono da ricollegarsi alla domanda esplicita presente, considerando che lo sviluppo delle aziende non può essere attribuito solo alle singole strategie ma soprattutto a quello che Kaldor ha chiamato «il grado di dinamismo tecnico» di un sistema economico.

Questi due aggregati possono essere ulteriormente frazionati se si prende in esame anche il loro grado di diffusione territoriale che determina un modello di localizzazione in qualche misura diverso da quello gerarchico tradizionale, e la dimensione, che incide notevolmente sulla qualità dei servizi erogati. Si possono identificare quattro gruppi corrispondenti ad (a) servizi di routine a mercato locale, (b) servizi di routine di grandi dimensioni e servizi di assetto di piccole dimensioni a mercato intermedio, (c) servizi di assetto di dimensioni medie, a mercato regionale e interregionale, (d) servizi di assetto e strategici a mercato nazionale e internazionale.

Sulla base di questa articolazione, si può rilevare che l'Abruzzo, nel suo complesso, registra una elevata specializzazione nei servizi di routine di piccole dimensioni (indice di specializzazione pari a 1,58), mentre per gli altri servizi i valori decrescono fino a raggiungere una marcata despecializzazione nei servizi di assetto e strategici a mercato nazionale e internazionale (con un indice pari a 0,34).

Si registra, quindi, un netto sovradimensionamento dei servizi routinari a mercato prettamente locale ed a basso valore aggiunto. Al contrario, il generalizzato sottodimensionamento dei servizi avanzati – e quindi del terziario a più alto potenziale di capitale umano, a mercato interregionale e nazionale – evidenzia la limitata funzione esportatrice della regione, facendo emergere quello che è stato definito come *deficit funzionale*.

Il sovradimensionamento dei servizi routinari, per lo più di piccole dimensioni, può essere attribuito non tanto alla capacità dei centri di esportare tali servizi – fatto questo che contrasta con il carattere delle attività in questione – quanto piuttosto a una loro ridotta produttività.

Il sottodimensionamento e la conseguente despecializzazione per i servizi di più alto profilo, concentrati solo in un numero ridotto di centri regionali, determinano un modello di tipo gerarchico-asimmetrico, caratteristico in genere dei servizi alla popolazione, mentre non si rilevano relazioni parzialmente simmetriche, generate da rapporti di complementarità e specializzazione settoriale.

Queste caratteristiche della struttura dei servizi alle imprese si proiettano anche sul sistema urbano della fascia adriatica. Se in passato, l'allargamento e il consolidamento delle attività di base e di servizio (industria manifatturiera per le prime, commercio al dettaglio e all'ingrosso per le seconde) hanno garantito all'area Chieti-Pescara di rafforzare il suo ruolo per periodi relativamente lunghi, oggi tali funzioni non sono più in grado di sostenere un adeguato livello competitivo con altre aree del paese.

Nello studio dei fattori che determinano la capacità dell'area di proporsi come perno centrale dello sviluppo regionale, deve essere evitato un posizionamento delle imprese solo su funzioni mature, in quanto il ruolo che l'area di Chieti-Pescara può acquisire dipende soprattutto dalla capacità di innovare e di «incubare» nuove attività.

Lo sviluppo dell'area urbana dipende, infatti, in buona misura dalle politiche che si andranno ad adottare e che devono essere in grado (a) di attivare localizzazioni di attività di produzione di innovazione non solo tecnologica, di attività di «transazione», di terziario avanzato, di quaternario, di quinario, di R&S, e (b) di promuovere una funzione di interfaccia tra «locale» e «globale», tra sistema regionale e sistemi nazionali e internazionali.

Il rischio, infatti, come osservato in precedenza, è che una crescita ridotta di attività a elevato contenuto tecnologico e informativo determini una «polarizzazione relativa» che non genera sviluppo e che dà luogo a un incremento delle attività di terziario banale e di direzionale pubblico, non controbilanciate da funzioni in grado di far avanzare l'economia locale lungo le traiettorie tecnologiche dominanti.

Nella fascia urbana adriatica si assiste, nell'ultimo decennio, a una significativa dinamica di servizi alle imprese, misurata sulla base dei dati SEAT (fig. 1). Nelle province di Teramo, Pescara, Chieti, la struttura dei servizi alle imprese ha subito una sensibile evoluzione nel decennio 1985-1995, (+109%). Il modello di crescita delinea una chiara struttura gerarchica e una netta tendenza alla concentrazione spaziale: crescente polarizzazione nei comuni capoluogo, incremento ridotto nei comuni della direttrice costiera, nessun valore significativo nelle aree vallive. La crescita più elevata, sia in valore assoluto che come aumento nella quota regionale, si registra a Pescara (da 372 unità locali a 795, e dal 26,9% al 27,4%) e in alcuni comuni della valle e della corona (Bussi, Città Sant'Angelo, Spoltore, Francavilla, San Giovanni Teatino), mentre incrementi minori si osservano a Montesilvano, Popoli, Scafa, Chieti, Ortona. Attualmente, il 25% dei servizi delle tre province è concentrato a Pescara, circa l'8% a Chieti e Teramo, valori tra il 3% e l'8% a Giulianova, Montesilvano, Lanciano, Vasto (fig. 2).

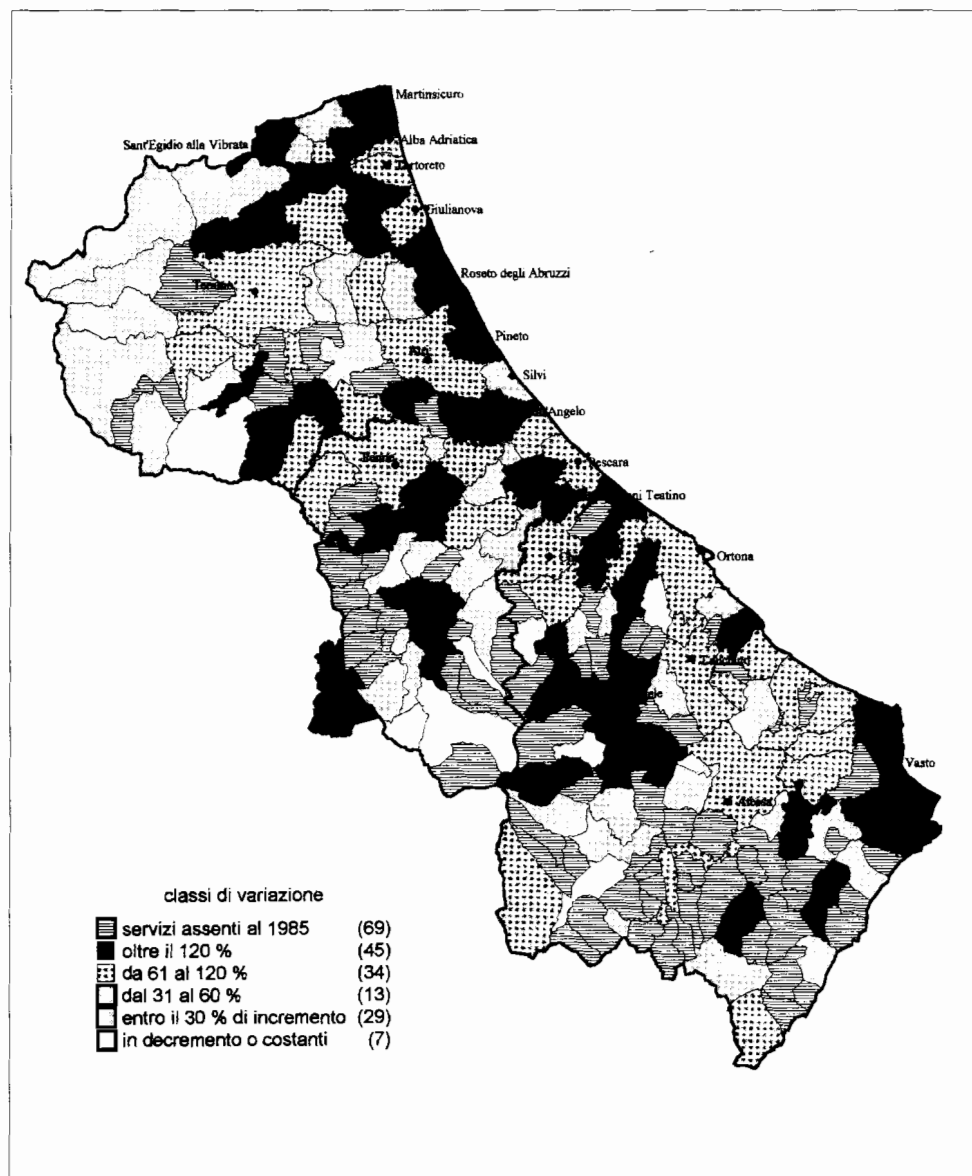


FIG. 1 – I SERVIZI ALLE IMPRESE NEI COMUNI DELLE PROVINCE DI TERAMO, PESCARA E CHIETI (variazione percentuale 1985-1995).

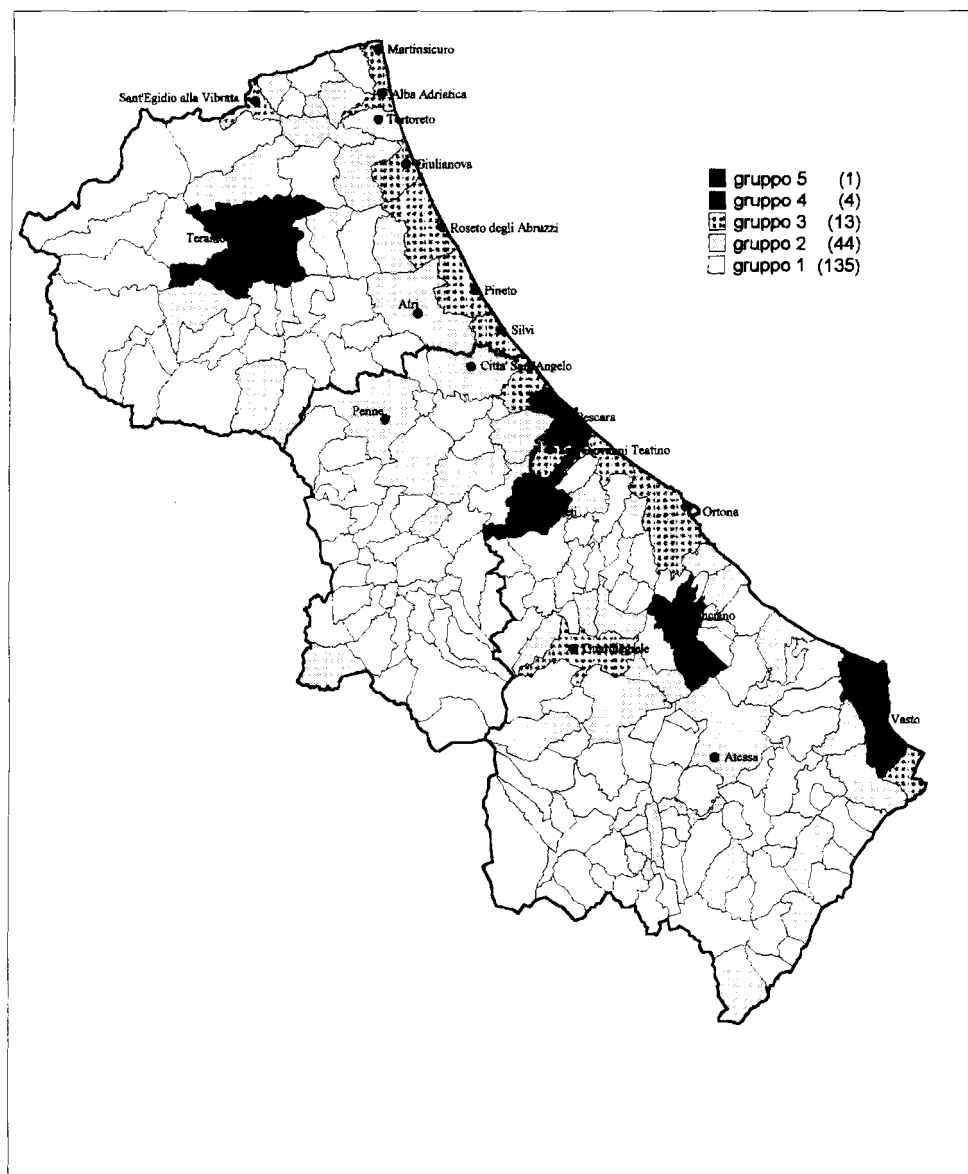


FIG. 2 – CLASSIFICAZIONE DEI COMUNI PER I SERVIZI ALLE IMPRESE (1995) NELLE PROVINCE COSTIERE ABRUZZESI.

Il valore aggregato dei servizi non fornisce, tuttavia, come osservato in precedenza, adeguate spiegazioni su natura, tipologia, qualità delle funzioni erogate. L'articolazione dei servizi alle imprese in gruppi, strutturati sulla base del livello di diffusione territoriale e di contenuto intellettuale (istituti di credito, consulenza fiscale e tributaria, altri servizi routinari e servizi di elaborazione dati, servizi di assetto, servizi strategici, servizi strategici specializzati) permette di differenziare il comportamento dei centri urbani e di convalidare alcune ipotesi assunte.

Le funzioni di tipo routinario registrano infatti una forte dinamica positiva soprattutto nei comuni della corona (il *ring* dell'area urbana Chieti-Pescara), mentre le funzioni di assetto e strategiche si concentrano prevalentemente nei due capoluoghi. In particolare, i servizi routinari di basso profilo hanno una crescita elevata a San Giovanni Teatino (+133%) e Francavilla (+233%), i servizi di assetto presentano un modello localizzativo difforme (forte incremento a Chieti, +225%; a San Giovanni Teatino, +200%; a Francavilla, +200%; a Città Sant'Angelo, +1000%; crescita limitata a Pescara, +97%), i servizi alle imprese di tipo strategico aumentano solo a Chieti (+233%) e Pescara (+229%).

Emerge quindi una tendenza alla diffusione per i servizi di più basso profilo e alla concentrazione, nei due capoluoghi, dei servizi di tipo strategico. Il modello assume la tipica configurazione gerarchica «ad albero»: l'area urbana Chieti-Pescara, che rappresenta il polo gerarchicamente dominante su cui gravita il sistema urbano costiero; il sistema urbano costiero i cui centri costituiscono i *carrefours* su cui si polarizzano le formazioni vallive.

Il modello adriatico abruzzese si connota quindi come un sistema fortemente polarizzato per quanto riguarda le funzioni di maggiore *standing* qualitativo (fig. 3), mentre la diffusione dei servizi alle imprese di basso profilo si coniuga con il modello insediativo diffuso.

Sistemi vallivi e direttrice costiera: intersezioni funzionali e dipendenza gerarchica. – La rete urbana che costituisce la fascia adriatica nel suo complesso (comuni costieri e formazioni vallive), nella maggior parte dei casi, viene letta privilegiando la direttrice nord-sud e attribuendo a essa le principali valenze sotto il profilo urbano e produttivo.

Una diversa modalità di lettura può essere effettuata interpretando la fascia costiera come una sequenza di formazioni vallive che hanno come *carrefour*, sulla costa, i centri urbani che costituiscono il sistema urbano costiero. Queste formazioni possono rappresentare, nel breve e medio periodo, assi strategici di sviluppo sui quali attuare un potenziamento dei supporti di tipo infrastrutturale e di servizio alle imprese.

I sistemi vallivi di maggiore interesse sono quelli della parte settentrionale (Val Pescara, Valle del Saline, Val Vomano, Val Tordino, Val Vibrata), anche se nell'area meridionale non mancano strutture forti come la Val di Sangro e sistemi trasversali non vallivi di grande interesse e di elevate potenzialità (Asse Marrucino).

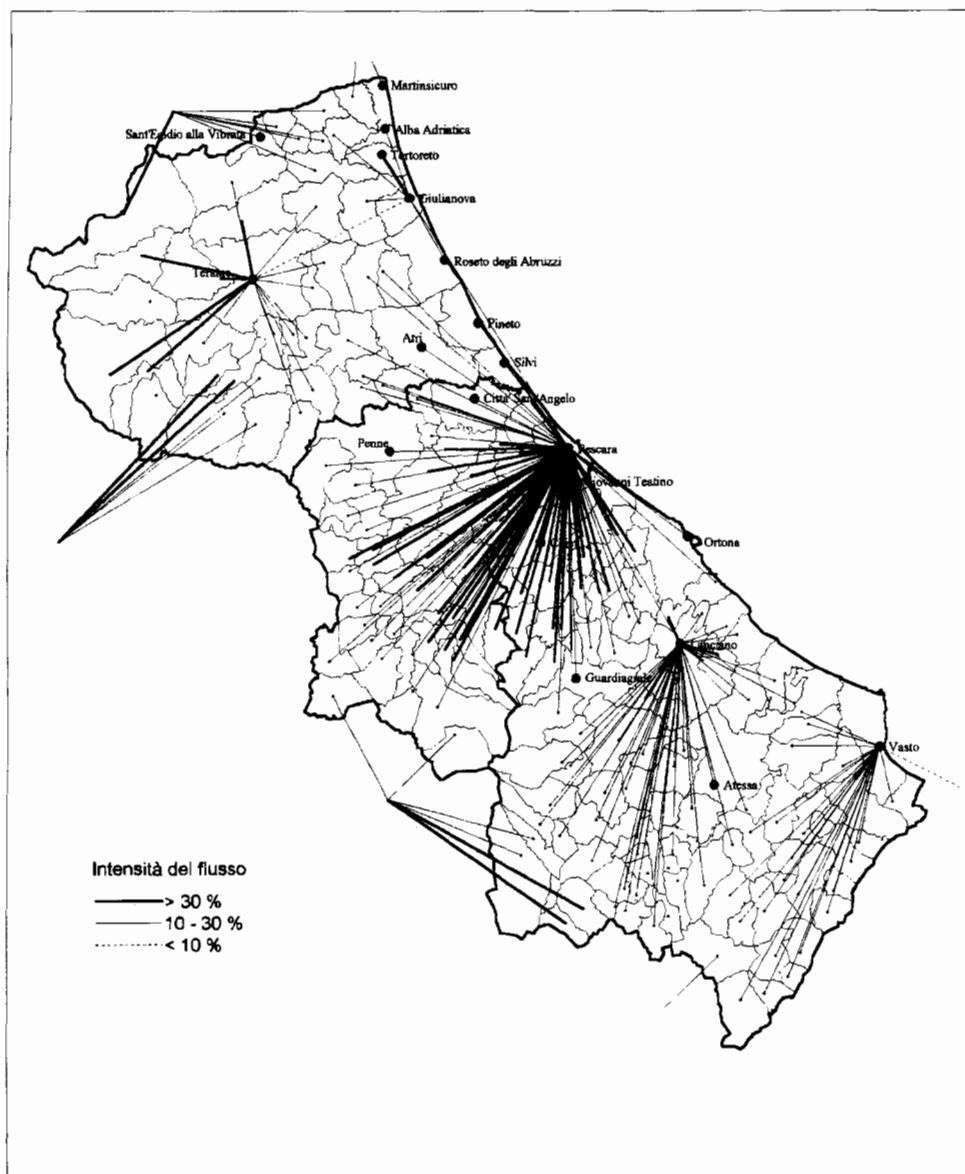


FIG. 3 – POLARIZZAZIONE DEI SERVIZI ALLE IMPRESE DI ASSETTO E STRATEGICI NELLE PROVINCE COSTIERE ABRUZZESI.

Nella parte settentrionale, le caratteristiche insediative e produttive e la dotazione dei servizi alle imprese presentano forti differenziazioni in relazione alla dimensione e al rango dei relativi comuni costieri e alla eventuale presenza di insediamenti di rilievo nella parte alta delle valli.

Nella Val Pescara, in particolare, l'area urbana Pescara-Chieti disegna in modo determinante l'assetto della struttura valliva sotto tutti i versanti, anche se devono essere segnalati comuni come San Giovanni Teatino e Bussi.

La Valle del Saline, composta dalla Val Tavo e dalla Val Fino, ha, come caposaldo costiero, il comune di Montesilvano, che fa parte integrante del sistema urbano pescarese, e vi è contenuta anche una parte di centri che costituiscono il *ring* dell'area urbana del capoluogo (Spoltore, Città Sant'Angelo, Penne). Valori modesti ma comunque significativi si registrano per il comparto produttivo a Cappelletto sul Tavo, che è il comune di maggiore rilievo nella valle del Tavo. La seconda valle, quella del Fino, manifesta una debolezza strutturale molto elevata: centri come Bisenti, Castilenti, Elice, Montefino sono caratterizzati da forte marginalità economica, stasi o decremento demografico, scarsa accessibilità. A differenza della maggior parte delle valli, la Val Fino non ha uno sbocco infrastrutturale a monte, fatto questo che incide sulla dinamica dei processi produttivi e insediativi.

La Val Vomano è dotata di buona accessibilità nella parte «alta» e ciò influisce sulle prospettive di sviluppo. Il modello insediativo e funzionale ricalca quello delle altre valli, con il centro urbano di riferimento localizzato sulla costa (Roseto). Il sistema produttivo è costituito da PMI distribuite lungo la valle mentre, per quanto riguarda i servizi alle imprese, la struttura è fondamentalmente debole. Per i servizi di tipo routinario, Roseto è nettamente superiore agli altri comuni quanto a dotazione, seguito da Pineto. Su valori analoghi a quest'ultimo si posizionano altri quattro centri della valle (Notaresco, Montorio, Castellalto, Atri). Per le altre tipologie di servizi (routinari di grandi dimensioni, di assetto, strategici), l'unico centro che possiede una sia pur debole dotazione è Roseto, rafforzando quindi un modello vallivo polarizzato nella parte bassa e privo di sintomi diffusivi di tipo funzionale.

Nella Val Tordino, al contrario, il sistema vallivo si configura come una delle principali strutture urbane in formazione. I motivi principali sono ascrivibili (a) alla presenza del centro urbano di Teramo che incide notevolmente sulle dinamiche insediative, produttive, terziarie della valle, (b) al collegamento con l'autostrada per Roma, che fornisce all'area un elevato livello di accessibilità territoriale, (c) alla presenza di forme endogene di imprenditorialità (d) alle caratteristiche morfologiche della valle.

La Val Vibrata conserva il modello tipico di sbilanciamento verso la costa (in cui Alba Adriatica costituisce il polo di riferimento), ma risulta complessivamente più omogenea rispetto alla Valle del Saline o alla Val Vomano. Le imprese sono localizzate soprattutto a Sant'Egidio alla Vibrata, a Nereto, ad Alba e Tortoreto, mentre, per quanto concerne i servizi alle imprese, si registrano una dotazione di servizi routinari prevalentemente ad Alba Adriatica e forme di specializzazione a Sant'Egidio e a Nereto.

Contenuto intellettuale e caratteri qualitativi dei servizi alle imprese nell'area urbana Chieti-Pescara. – I valori di *stock* non permettono di valutare appieno il ruolo e le caratteristiche qualitative dei servizi alle imprese e le reali capacità delle attività terziarie di far avanzare le economie locali. Viene a mancare, in altri termini, la possibilità di apprezzare sia i contenuti qualitativi e innovativi, sia le relazioni che si instaurano tra le diverse funzioni.

E' stata effettuata a tal fine una indagine su un campione di società di servizi localizzate nell'area pescarese, per apprezzare i contenuti intellettuali e lo *standing* qualitativo delle aziende, e per individuare la propensione a interagire con altre strutture di tipo tecnico e scientifico che possono influenzare le prestazioni svolte e qualificarne il ruolo urbano (tab. 1).

Alle aziende selezionate sono stati formulati quattro principali gruppi di domande:

a) un primo gruppo, di informazioni generali sulla società (anno di nascita, dimensione, caratteristiche del personale, caratteri dell'imprenditore, ecc.);

b) un secondo, orientato a identificare l'ampiezza dell'area di mercato;

c) un terzo, finalizzato a misurare le capacità innovative e il grado tecnologico della società (in relazione quindi soprattutto al tipo di prestazione che essa è in grado di erogare);

d) un quarto gruppo infine, rivolto a stabilire le relazioni tra le società intervistate e altre aziende o istituti.

A livello aggregato è emerso che la maggior parte sono aziende giovani, nate negli anni '80 (oltre l'80%), in genere non appartenenti a gruppi. Il carattere locale è accentuato anche dalla ragione sociale: oltre il 65% sono società a responsabilità limitata, mentre non vi è nessuna S.p.A.

Le società intervistate hanno complessivamente interazioni limitate con altre società o istituti: il numero di contatti mette in evidenza una propensione maggiore a interagire con altre società private, mentre vi è una limitata connessione con istituti di ricerca e un debole contatto con l'università.

Per quanto riguarda la dimensione dell'area di mercato, la maggior parte delle aziende ha un mercato solo regionale (96%) o provinciale (70%), mentre ridotta è la quota di aziende con mercato nazionale e molto debole con mercato estero.

Prendendo in esame le attività svolte all'interno delle categorie di servizi, nelle società di progettazione le attività più numerose riguardano la progettazione *stricto sensu* e la direzione lavori, seguite – ma in misura sensibilmente minore – dalla costruzione chiavi in mano. Tra i servizi di direzione e pianificazione aziendale spiccano la fattibilità tecnico-economica e gli studi economici.

Il numero di aziende che forniscono servizi finanziari è ridotto. Più articolati sono i servizi di *marketing*: molte società si occupano di comunicazione e pubbliche relazioni, alcune di promozione, di pubblicità, di *marketing* strategico e operativo, di ricerche di mercato, mentre solo un

CATEGORIE DI SERVIZI SELEZIONATE.

Servizi di progettazione Progettazione e direzione lavori Costruzione chiavi in mano Pratiche registr. marchi e brevetti Certificazione standard dei prodotti Ricerca e sorveglianza marchi e brevetti Assistenza brevettuale e legale Servizi di ingegneria e produzione Servizi ecologici Servizi di innovazione tecnologica Servizi di produzione Servizi di direzione e pianificazione aziendale Informazioni commerciali Assistenza all'export Fattibilità tecnico-economica Studi economici Consulenza di direzione e pianificazione aziendale Consulenza strutture organizzative Brokeraggio informativo Servizi finanziari Consulenza finanziaria Recupero crediti Leasing impianti-laboratori Leasing immobili Leasing auto Garanzia fidi	Marketing e pubblicità Comunicazione e pubbliche relazioni Servizi di promozione Pubblicità Marketing strategico e operativo Ricerche di mercato Gestione del personale Gestione del personale Corsi di formazione professionale Corsi di formazione quadri Ricerca e selezione del personale Corsi di formazione dirigenti Consulenza del lavoro e sindacale Servizi di assistenza ai sistemi informativi e informatica Assistenza sistemi informativi Produzione softw. applicativo Sviluppo procedure EDP Formazione EDP Selezione e ottimizzazione hardware e software Analisi efficacia-efficienza sistemi EDP Centro servizi EDP Sistemi controllo-sicurezza EDP Servizi relativi all'amministrazione e alla contabilità aziendale Contabilità generale Consulenza fiscale e tributaria Contabilità analitica e controllo di budget Revisione bilancio
---	--

numero molto ridotto opera nel campo delle informazioni commerciali e assistenza all'*export*.

Nella gestione del personale sono in genere offerti corsi di formazione, molto meno ricerca e selezione del personale, mentre per l'amministrazione e contabilità viene erogato soprattutto il servizio di contabilità generale.

Sui sistemi informativi, vi è un elevato numero di società che produce *software* applicativo, in misura minore sviluppo di procedure EDP, analisi efficacia-efficienza dei sistemi EDP, selezione e ottimizzazione di *hardware* e *software*.

Più del 50% delle aziende intervistate ha un fatturato basso, inferiore ai 500 milioni, il 18% tra 500 e 1000, il 18% tra 1,0 e 2,5 miliardi, il 9% tra i 2,5 e i 5,0 miliardi, meno del 5% oltre i 5 miliardi.

La maggior parte delle società, quindi, anche se operano su mercato regionale e nazionale, è di piccole dimensioni, con scarse capacità di effettuare investimenti in manodopera e tecnologia, con ridotta penetrazione sul mercato, ridotto *standing* qualitativo e scarsa capacità competitiva.

Questo quadro si esplicita in modo più completo se si approfondisce l'analisi su gruppi di categorie di servizi.

a) Le società che operano nel campo della *consulenza di direzione e organizzazione aziendale*, forniscono essenzialmente servizi di direzione e pianificazione aziendale e gestione del personale. In misura molto minore vengono erogate anche attività di *marketing*, mentre alcune forniscono rispettivamente anche servizi finanziari e assistenza ai sistemi informativi. Hanno tutte un livello di fatturato basso (inferiore ai 500 milioni), il che evidenzia – a fronte anche di una scarsa specializzazione – un carattere qualitativo non elevato e un basso profilo. L'area di mercato è prevalentemente provinciale e regionale, mentre un numero ridotto ha una quota di fatturato di provenienza extraregionale (che comunque non supera il 40% del fatturato). Tutte le società utilizzano sistemi informatici, quasi tutte sono dotate di *office automation*, un buon numero utilizza banche dati, circa la metà ha il videotel, mentre sono assenti sistemi cad e laboratori. Oltre il 40% ha adottato innovazioni di prodotto, di organizzazione e di mercato, più del 50% ha introdotto innovazioni di processo, mentre circa il 30% non ha acquisito alcuna innovazione.

In genere, «l'idea dell'innovazione» è nata come risposta al mercato ed è stata stimolata da associazioni di categoria, dalla partecipazione a conferenze, da contatti con altre società, prevalentemente regionali. Per acquisire l'innovazione, sono stati seguiti corsi di formazione, in misura minore si è fatto ricorso a società di R&S, in modo molto limitato a *stages* in altre aziende. Non vi è nessun rapporto con istituti di ricerca, mentre solo due società hanno stabilito con l'Università di Chieti un contatto non continuativo ma saltuario (1-2 contatti l'anno). Più frequenti sono i rapporti con altre società di servizi localizzate prevalentemente a Roma, in misura minore a Pescara e L'Aquila, in alcuni casi a Milano e Bologna. Contrariamente a quanto avviene con gli istituti di ricerca e con l'università, i contatti con società di servizi

sono di tipo periodico e continuativo, con collaborazione, cessione e acquisizione di *know how*.

Le aziende intervistate instaurano la collaborazione con le altre società di consulenza soprattutto per quanto riguarda la direzione e la pianificazione aziendale, gli studi di fattibilità tecnico-economica, mentre una quota molto minore riguarda la ricerca e selezione del personale, i corsi di formazione professionale, la formazione quadri e la formazione dirigenti.

Le società intervistate tendono quindi ad avere relazioni più intense con società di analogo profilo professionale, instaurando rapporti di «complementarità».

In genere il titolare della società è piuttosto giovane (intorno ai trent'anni), ha una provenienza regionale, è laureato, ha già avuto un'altra esperienza lavorativa come singolo professionista; più della metà ha frequentato corsi di formazione professionale, di *management*, di tecniche di gestione, di *marketing*.

Si registra una certa difficoltà nel reperire personale con caratteristiche adeguate. L'organico interno è composto in maggioranza da professionisti, da dipendenti laureati e da una elevata quota di consulenti. Le società hanno esigenze formative marcate nella gestione, nel *management* e nell'organizzazione, minori – ma comunque significative – nella funzione commerciale, nel *marketing* e nella vendita, molto ridotte nell'informatica e nell'amministrazione.

Il *management* delle aziende intervistate ritiene che i soggetti più idonei per dare formazione siano le imprese private del settore, possibilmente localizzate nel Nord Italia, in misura ridotta le associazioni di categoria, in misura ancora minore l'università, mentre assenti sono gli istituti di ricerca.

Le società tendono a localizzarsi in aree centrali, possibilmente in prossimità di altri servizi in grado di soddisfare le relazioni interpersonali e l'acquisizione di informazione.

b) Per quanto riguarda le società di *marketing*, queste sono prevalentemente molto giovani (il 70% costituite nella seconda metà degli anni '80), e giovane è anche il titolare dell'impresa (tra i 20 e i 30 anni), di provenienza regionale.

Le attività prevalenti riguardano l'area del *marketing*: tutte le società svolgono attività di comunicazione e di pubbliche relazioni, la maggior parte (80%) eroga servizi di pubblicità e di promozione. In misura più ridotta sono presenti il *marketing* strategico e operativo e le ricerche di mercato (40%), solo il 20% elabora studi di fattibilità tecnico-economica, studi economici, brokeraggio di informazioni, di pubblicità.

Tutte le società intervistate di questo gruppo hanno un fatturato basso (70% con valori inferiori ai 500 milioni, 20% con un fatturato tra 0,5 e 1,0 miliardi, 10% con valori compresi tra 1,0 e 2,5 miliardi), il che evidenzia un mercato di ridotte dimensioni; tutte le società posseggono sistemi informatici, sono dotate di *office automation*, un buon numero utilizza banche dati, alcune anche il videotel. La maggior parte collabora con altre società (80%),

molte hanno introdotto innovazioni sia nei prodotti che offrono, sia nel modo di produrre, sia nella propria organizzazione. L'innovazione è stata adottata in parte come risposta al mercato, in parte come propria iniziativa, mentre lo stimolo è generato il più delle volte da contatti con altre società di servizi, da associazioni di categoria, da *meetings* e conferenze.

Anche per questo gruppo di servizi non vi sono contatti con istituti di ricerca e con l'università. Le relazioni attivate con altre società sono per il 50% continui, con scambio di *know how*. La collaborazione riguarda la gestione del personale (quindi ricerca e selezione, corsi di formazione), il *marketing* (soprattutto comunicazioni e pubbliche relazioni, ma anche pubblicità, informazioni commerciali e ricerche di mercato).

c) Per quanto riguarda le *società di engineering*, più della metà ha iniziato l'attività tra il 1980 e il 1985, il titolare dell'impresa è giovane, laureato, ha precedenti lavorativi come professionista, ha frequentato corsi di formazione.

L'impresa ha esigenze formative soprattutto nella ricerca e nello sviluppo, nell'informatica, nella gestione, nel *management*, nell'organizzazione. L'85% delle società svolge progettazione e direzione lavori, meno del 10% effettua pratiche di registrazione di marchi e brevetti, servizi di innovazione tecnologica e corsi di formazione quadri.

In questo gruppo di servizi, il fatturato è in genere più alto, con un valore medio tra 1,0 e 2,5 miliardi/anno, e con casi che superano i 5 miliardi/anno. Il mercato è regionale e nazionale, in parte anche internazionale.

Tutte le società utilizzano sistemi informatici, *office automation*, sistemi cad, molte usufruiscono di banche dati, videotel, mentre solo alcune hanno internamente laboratori di prova, macchine e impianti automatizzati.

E' molto diffusa la collaborazione con altre società ed elevata è l'adozione di innovazioni di processo, di organizzazione, di mercato. La decisione di adottare innovazioni è in parte *demand pull*, in parte deriva da un'azione autonoma, suggerita dai rapporti con altre società, dall'università, da istituti di ricerca, da associazioni di categoria, da *meetings* e conferenze, mentre l'acquisizione è stata attuata seguendo corsi di formazione, acquistando nuove tecnologie, assumendo personale qualificato, rivolgendosi a società di R&S. I rapporti con altre società, istituti di ricerca, università sono di tipo continuativo, con acquisizione e cessione di *know how*.

d) Per quanto concerne infine le *società di informatica*, oltre il 60% è nato nella seconda metà degli anni '80, il titolare è in genere laureato, ha precedenti esperienze lavorative soprattutto come dirigente di società di informatica ed ha frequentato corsi di formazione.

Le attività sono rivolte allo sviluppo di procedure EDP, alla produzione di *software*, alla formazione EDP. Più della metà delle aziende ha un fatturato inferiore al miliardo. Il mercato è prevalentemente provinciale e regionale, in alcuni casi extraregionale, con quote di fatturato tuttavia limitate.

Le innovazioni sono riferite ai sistemi informatici, all'*office automation*, ai sistemi cad. L'adozione di innovazioni è in parte dovuta alla domanda del mercato, in parte nasce come idea propria. In questo secondo caso,

l'idea dell'innovazione è sollecitata da associazioni, *meetings* e conferenze, università, altre società. L'innovazione è acquisita prevalentemente fuori regione, soprattutto attraverso corsi di formazione, assunzione di personale qualificato, nuove tecnologie, contributi di società di R&S. I contatti con istituti di ricerca sono molto scarsi, assenti quelli con l'università, che costituisce un cliente e non un supporto tecnico-scientifico. Più significativo è il rapporto con società locali, o ubicate in grandi aree urbane (Roma e Milano). In questo caso, la frequenza del contatto è continua attraverso collaborazioni, acquisizioni, cessioni di *know how*. La collaborazione riguarda soprattutto la produzione di *software*, e lo sviluppo di procedure EDP, in misura minore corsi di formazione professionale.

Da questo quadro analitico emergono alcune considerazioni di rilievo ed elementi utili per l'individuazione della natura dei servizi alle imprese nell'area di Chieti-Pescara:

- le società che erogano servizi di consulenza di direzione e organizzazione aziendale e dell'area *marketing*, sono prevalentemente di basso profilo. Non sono in grado quindi di fornire servizi di qualità che possano supportare adeguatamente il sistema produttivo locale e di porsi come un vero sistema di terziario avanzato. Sotto questo profilo, l'area urbana di Chieti-Pescara si caratterizza quindi come un polo di «specializzazione relativa», con ridotto livello qualitativo, ridotte capacità innovative, solo marginalmente in grado di innovare e di incubare nuove attività. I motivi sembrano essere soprattutto di due tipi: (a) la fase di transizione in cui si colloca l'area urbana di Chieti-Pescara, da centro rivolto essenzialmente alla fornitura di beni e servizi alla popolazione, ad area funzionalmente più complessa e composita; (b) la ridotta domanda che proviene da un sistema di imprese di piccole dimensioni, posizionato su prodotti maturi, con scarse propensioni all'utilizzo di servizi per lo sviluppo e il riposizionamento produttivo, con basse quote di *management* e di personale in grado di utilizzare terziario avanzato;

- migliore appare il quadro delle società di *engineering* e di informatica, che presentano livelli qualitativi più elevati, posizioni di mercato più ampie, una migliore dotazione di tecnologie e di manodopera specializzata.

La polarizzazione sull'area urbana Chieti-Pescara dei flussi generati dagli spostamenti residenza-lavoro. – Una chiave di lettura aggiuntiva, che rafforza il ruolo dell'area urbana di Chieti-Pescara nei riguardi del sistema urbano della fascia adriatica, è rappresentata dalla struttura degli spostamenti per lavoro che la popolazione compie dal comune di residenza, elaborata su dati ISTAT al 1991 (fig. 4).

Al fine di meglio identificare la griglia delle relazioni spaziali, sono stati esaminati separatamente i primi cinque flussi di maggiore intensità, articolati in tre classi dimensionali:

- una prima classe contiene i flussi di maggiore dimensione (da 401 a 4464 persone);

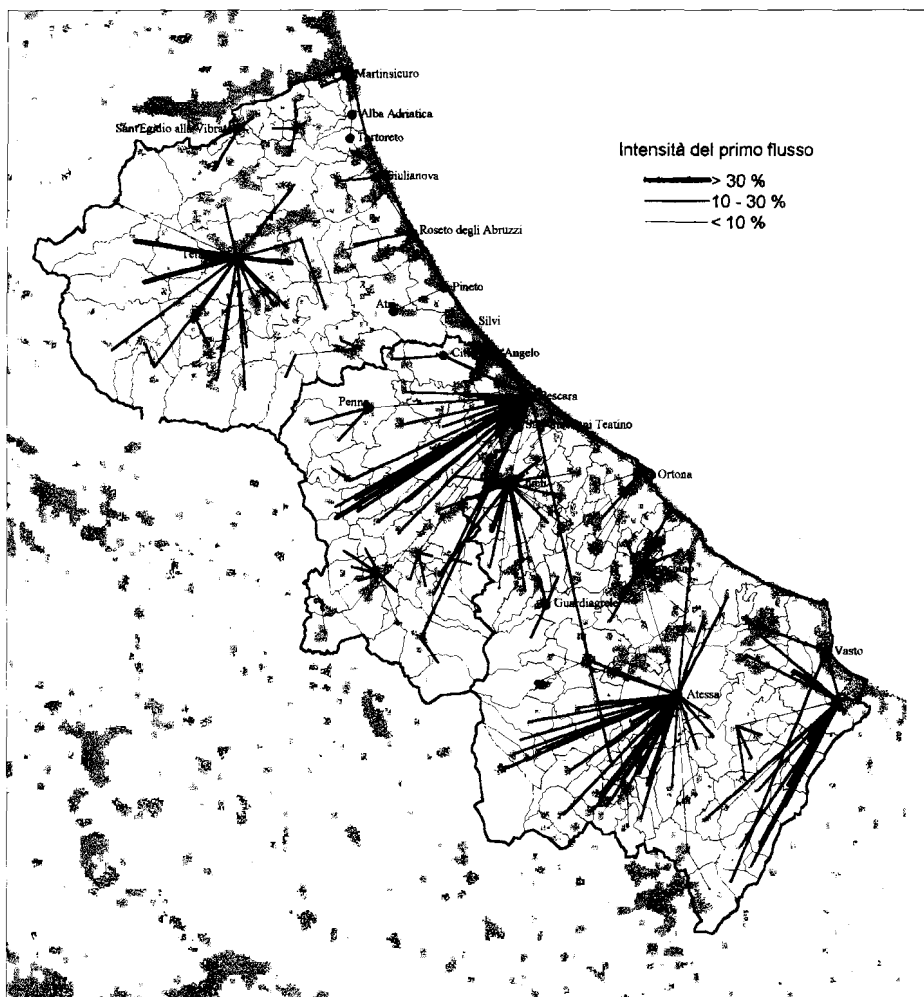


FIG. 4 – SPOSTAMENTI RESIDENZA-LAVORO NELLE PROVINCE COSTIERE ABRUZZESI: PRIMO FLUSSO USCENTE E SISTEMA INSEDIATIVO.

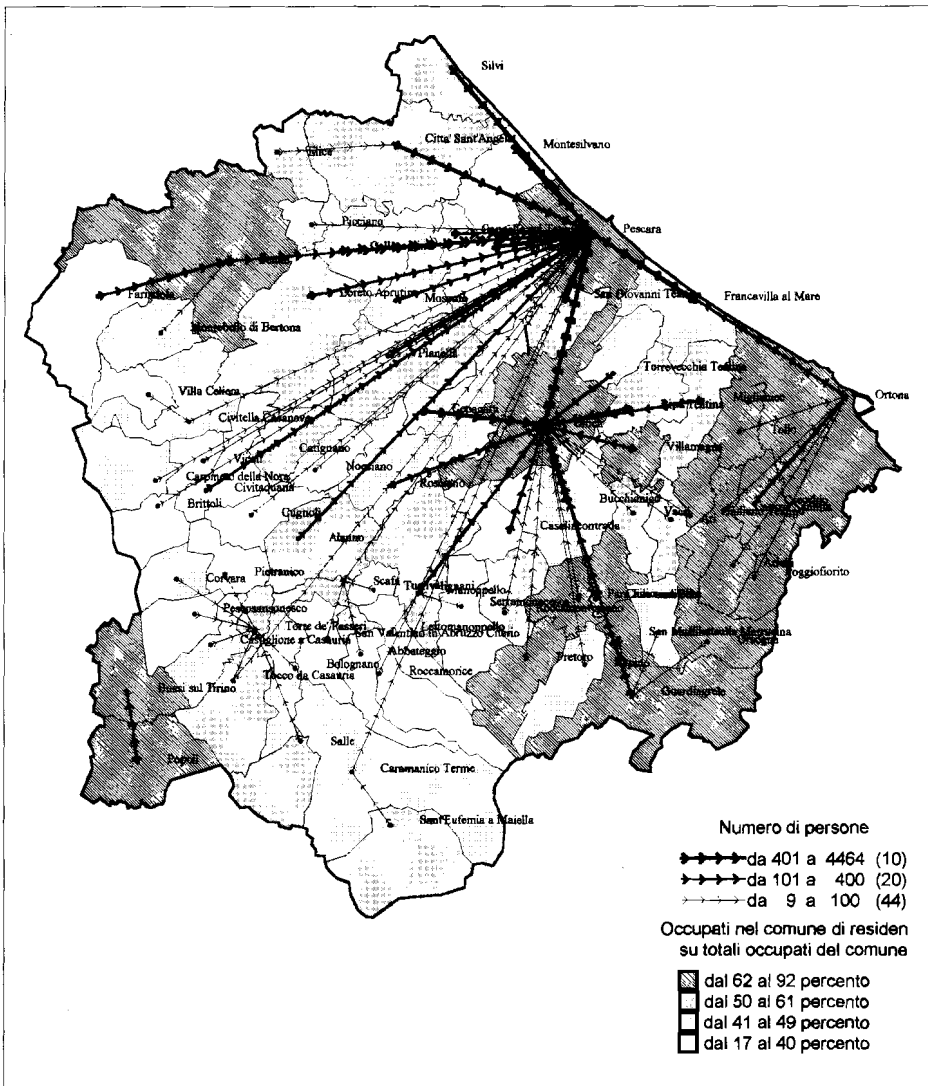


FIG. 5 – AREA URBANA CHIATI-PESCARA: SPOSTAMENTI RESIDENZA-LAVORO (FLUSSI USCENTI).

- la seconda quelli di dimensione intermedia (da 101 a 400 persone);
- la terza infine descrive gli spostamenti di minore entità (da 9 a 100).

L'elemento che emerge con chiarezza è la forte polarizzazione dei flussi sull'area urbana. Su Pescara, in particolare, convergono gli occupati di buona parte della fascia costiera e dell'area nord/nord-ovest, mentre su Chieti gravitano i primi flussi di tutti i comuni dell'area meridionale.

A conferma dell'integrazione crescente nell'area urbana, i due capoluoghi hanno una relazione diretta con il primo flusso (Pescara su Chieti con 1529 persone, Chieti su Pescara con 942).

In termini dimensionali, i maggiori primi flussi che convergono su Pescara sono quelli di Montesilvano (4464), Spoltore (1836), Francavilla (1747), San Giovanni Teatino (693), Silvi (630), Città Sant'Angelo (613), Pianella (348), Loreto Aprutino (312), Penne (307), Ortona (285), Collecervino (269), che costituiscono, almeno in parte, l'area metropolitana in formazione (fig. 5).

Su Chieti gravitano Bucchianico (548), Cepagatti (485), Casalincontrada (358), Ripa Teatina (309), Manoppello (266), Torrevecchia Teatina (242).

Se si prende in esame il secondo flusso uscente, la struttura degli spostamenti rimane complessivamente forte su Chieti e Pescara, anche se iniziano a emergere alcuni caratteri propri di un'area metropolitana: alcuni centri scambiano tra loro i flussi (Ortona e Chieti), altri emergono come polarità di secondo ordine (Montesilvano, San Giovanni Teatino, Città Sant'Angelo, Penne, Francavilla).

Con il terzo flusso, valori significativi si rilevano nel sistema Città Sant'Angelo-Spoltore-San Giovanni Teatino, mentre agli spostamenti ortogonali si sostituiscono in misura più netta spostamenti orizzontali tra i centri dell'area. Con il quarto e più ancora con il quinto flusso, la dimensione degli spostamenti diminuisce sensibilmente (quasi tutti inferiori a 100), dando luogo a una struttura fittamente interconnessa, anche se di debole entità.

Sul sistema degli spostamenti residenza-lavoro sono stati calcolati due indici: l'indice di autocontenimento e l'indice di reciprocità.

Per l'*autocontenimento*, l'indicatore utilizzato – dato dal rapporto tra il numero di occupati che lavorano nel comune di residenza (diagonale della matrice) e il totale degli occupati del comune – identifica la capacità di offerta di lavoro del singolo centro e la capacità di mantenere *in loco* forza lavoro. La maggior parte dei comuni dell'area ha un indicatore che oscilla intorno al 50%. Si allontanano da questo comportamento, per un elevato indice di autocontenimento, Bussi (76,5%), Penne (72%), Pescara (80%), Chieti (83%), Ortona (81%), mentre per valori di ridotta entità Montesilvano (36%) e Spoltore (33%) (fig. 6).

L'indice di *reciprocità* misura lo scambio di flussi di dimensione simile tra due comuni. Questo indicatore può essere analizzato sia confrontando la struttura dei flussi ordinati in modo decrescente, sia confrontando flussi simili solo per dimensione, indipendentemente dal loro ordine, e permette di definire il grado di interconnessione tra i centri. Nel caso di Chieti-Pescara, appaiono significative alcune relazioni biunivoche (tra Chieti e Pescara,

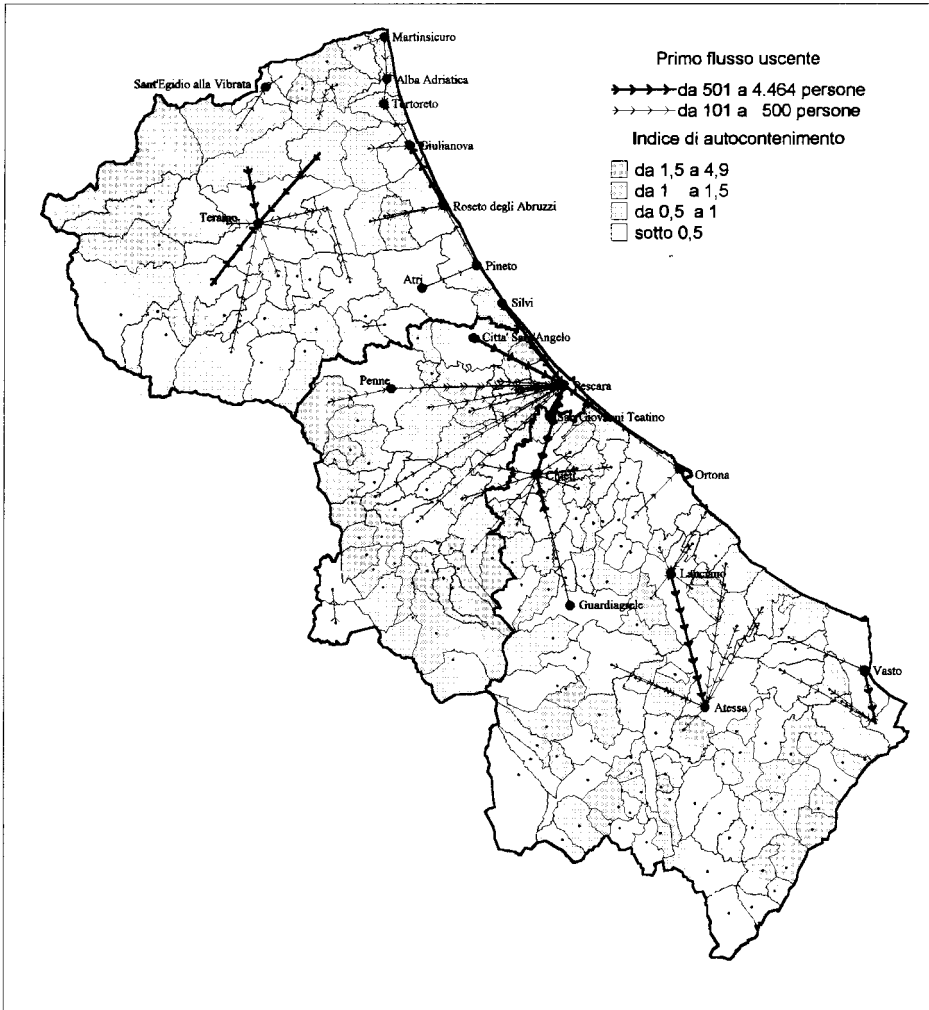


FIG. 6 – SPOSTAMENTI RESIDENZA-LAVORO NELLE PROVINCE COSTIERE ABRUZZESI (INDICE DI AUTOCONTENIMENTO).

Montesilvano e Pescara, Silvi e Città Sant'Angelo, Chieti e San Giovanni Teatino, Città Sant'Angelo e Montesilvano, Francavilla e Ortona, Ortona e Chieti).

Nel quadro complessivo degli spostamenti, Pescara costituisce una sorta di filtro per gli spostamenti dei comuni localizzati a nord e a sud del capoluogo, tanto che non vi sono relazioni significative tra i centri localizzati nella fascia sud con quelli della fascia nord. Inoltre, le interconnessioni dovute agli indici di reciprocità riguardano non solo i centri minori ma anche quelli di maggiore dimensione, segno che la polarizzazione degli spostamenti sta cedendo il passo a un processo di integrazione.

Alcune considerazioni di sintesi. – L'analisi micro dei servizi alle imprese e lo studio delle relazioni tra i centri del sistema territoriale costiero permettono di formulare alcune prime ipotesi interpretative.

Come osserva Muscarà, «per città diffusa si intende una struttura insediativa unitaria, ma articolata su più poli insediativi e funzionali» mentre «i caratteri ed i risultati in termini di offerta ambientale e funzionale della città diffusa sono quanto meno analoghi a quelli offerti da una città concentrata della stessa dimensione demografica e funzionale» (Muscarà, 1991).

Di fatto una struttura urbana «non può essere concettualmente disgiunta da forme di concentrazione. Semmai, l'estensione spaziale dei modi di vita urbani configura, oltre a un fondamentale cambiamento di tipo socio-culturale, una struttura reticolare maggiormente continua dei servizi alle famiglie, mentre i vincoli di contiguità richiamati da Muscarà determinano polarità più o meno significative, a seconda del rango, e legate alla riduzione di costi aziendali che l'aumento della mobilità tenderebbe, invece, a far lievitare» (Landini, 1992).

La città è, per definizione, una concentrazione di funzioni di alto livello che tendono ad agglomerarsi e che determinano differenziazioni dello spazio attraverso nuove forme di polarizzazione. La città diffusa quindi, seguendo Dematteis, non ha senso proprio per la tendenza alla polarizzazione delle funzioni (Dematteis, 1995), mentre potrebbe essere individuata come un sistema multinodale ad alto grado di reticolarità (e quindi a elevata interconnessione funzionale tra i nodi) in cui la componente insediativa si presenta diffusa sul territorio.

Il connettivo insediativo non è condizione necessaria e sufficiente per identificare quella che impropriamente si definisce città diffusa. Vi sono casi di reti urbane a elevato grado di reticolarità interna, i cui nodi sono «anneggiati» in una struttura insediativa diffusa e in cui i servizi alle famiglie seguono più da vicino il costruito.

La direttrice costiera adriatica potrebbe essere interpretata come una città diffusa solo se si registrassero elevati gradi di reticolarità tra i nodi che la costituiscono, e se le integrazioni, le specializzazioni e le complementarità funzionali garantissero una frantumazione della classica struttura gerarchica ad albero.

I risultati delle analisi effettuate conducono a conclusioni diverse. La fascia adriatica dell'Abruzzo, pur presentando una struttura insediativa diffusa, presenta caratteri di forte polarizzazione su una unica area urbana (Chieti-Pescara) e una rete urbana con grado di reticolarità decisamente debole. Tale aspetto risulta ancora più accentuato se si considerano due fattori costitutivi di non trascurabile entità:

a) in primo luogo, l'assenza lungo la direttrice costiera di nodi dotati di autonomia funzionale e in grado di rappresentare luoghi di produzione di informazione e innovazione per i sistemi produttivi vallivi, conferma l'incapacità della direttrice adriatica di costituire una struttura con elevati gradi di reticolarità tali da essere definita come città diffusa;

b) in secondo luogo, la «polarizzazione» sull'area Chieti-Pescara non sembra in grado, per le caratteristiche delle funzioni presenti, di acquisire – almeno per il momento – un ruolo extraregionale, a causa della ridotta presenza di attività innovative tali da collocare su posizioni competitive l'area urbana.

I caratteri dei servizi alle imprese dell'area pescarese spingono a formulare interpretazioni riduttive del ruolo di Chieti-Pescara: la polarizzazione e la specializzazione del capoluogo, in particolare, sono molto elevate in relazione ai caratteri della rete in cui è inserito e dei centri che ne risultano dipendenti in larga misura (polarizzazione relativa), mentre non ha la forza di favorire l'inserimento delle proprie attività nella rete del mercato globale (polarizzazione assoluta), con il rischio di posizionarsi fuori dalle traiettorie urbane.

In un quadro europeo di sempre maggiore divisione del lavoro e di specializzazione selettiva, i servizi alle imprese di tipo avanzato appaiono, nell'area pescarese, caratterizzati da uno scarso livello di specializzazione, di competitività, con dimensioni troppo ridotte rispetto alla gamma di servizi offerti, a mercato locale, con basso grado di concorrenzialità e di integrazione nei circuiti nazionali e internazionali.

Il carattere *low profile* del terziario e il debole livello di interazione funzionale sia all'interno che all'esterno dell'area, non rendono competitivo il sistema urbano adriatico e non lo pongono su frontiere funzionali e tecnologiche in grado di garantire processi di agglomerazione di attività a elevato contenuto tecnologico, con pesanti ripercussioni sulle traiettorie di sviluppo dei sistemi produttivi locali emergenti. «L'innovazione non è occuparsi di missili o di calcolatori della ultima generazione, innovazione significa riuscire a collegare delle risorse locali a un mercato globale» (Dematteis, 1995).

Le scarse relazioni osservate tra servizi alle imprese e Università rafforzano le ipotesi secondo cui strategie orientate alla creazione di centri terziari ad alto livello tecnologico e innovativo trovano impreparati gli imprenditori e, come osserva Landini, non sembrano adattarsi alla gestione dell'impresa abruzzese, specie quella di piccole dimensioni, il cui ricorso al terziario superiore si mostra limitato persino nei rami di più immediato interesse, come il finanziario, rendendo improbabile l'accesso a servizi per nulla «materializzati» in un contatto diretto e personale.

Le strategie si dovrebbero orientare quindi «verso una profonda riconsiderazione del concetto di rete urbana e una effettiva modernizzazione del policentrismo, che – ancora con Muscarà – si trasformerebbe, da precondizione insediativa, in reale urbanizzazione del territorio» (Landini, 1992) e dovrebbero mirare a:

- sviluppare nel polo pescarese attività di R&S ad alta tecnologia – collegate alle strutture universitarie e agli Istituti di ricerca – non orientate al mercato locale e in grado di fungere da incubatori per le attività terziarie;
- identificare azioni per il tessuto delle PMI dei sistemi vallivi che si discostino dalle politiche fin qui perseguite (ad esempio dalla UE) relative alla creazione di centri servizi che creano numerosi problemi sia di mercato, sia di manodopera, sia di gestione.

Strade alternative potrebbero essere indagate nel campo dei parchi scientifici e tecnologici connaturati con le caratteristiche del tessuto produttivo locale. In altri termini, potrebbe essere previsto un parco in cui non siano avanzati e innovativi il settore o i settori, quanto le tecniche produttive, le innovazioni di mercato, l'inserimento nelle reti globali, l'innovazione nella organizzazione, la qualità. Parallelamente, la creazione di «vivai d'impresa» potrebbero assolvere la funzione di formare una nuova cultura imprenditoriale.

Un'ulteriore strategia potrebbe riguardare, infine, la creazione di *technoreseaux* in grado di instaurare sinergie tra poli di forza localizzati in un primo momento in aree extraregionali e «poli di accompagnamento», localizzati nella fascia adriatica abruzzese, con l'obiettivo di attivare processi di inserimento delle imprese nei circuiti nazionali e internazionali.

BIBLIOGRAFIA

- CAMAGNI R., *Nuovo paradigma tecnologico e mutamento nei modelli localizzativi*, in DEL MONTE A., IMBRIANI C. e VIGANONI L. (a cura di), *Sviluppo regionale e attività innovative. Esperienze a confronto*, Milano, F. Angeli, 1992, pp. 159-178.
- DEMATTEIS G., *Progetto implicito*, Milano, F. Angeli, 1995.
- GINZBERG A. e VOJTA S., *The Tertiary Economy in the U.S.*, in «Scientific American», 1981.
- LANDINI P., *Relazione al Seminario «La natura della città attuale»*, CNR-Progetto Mezzogiorno-Gruppo Territorio, Pescara, Univ. G. D'Annunzio, 1992 (paper).
- MALECKI E.J., *Science, Technology and Regional Economic Development*, in «Review and Prospects Research Policy», n. 10, 1981.
- MOMIGLIANO F. e SINISCALCO D., *Note in tema di terziarizzazione e deindustrializzazione*, in «Moneta e credito», Roma, 1982, pp. 143-181.
- MUSCARÀ C., *Una riconsiderazione del rapporto città-centralità*, in BERTUGLIA

- C.S. e LA BELLA A. (a cura di), *I sistemi urbani*, Milano, F. Angeli, 1991, pp. 179-210.
- NIJKAMP P. e SCHUBERT U., *Structural Change in Urban Systems*, Laxenberg, IIA-SA, 1983 (Collaborative Paper CP 83-57).
- PRED A., *City-System in Advanced Economy*, Londra, Hutchinson, 1977.
- PREMUS R., *Location of High Technology Firms and Regional Economic Development*, in SOUS-COMITÉ POUR LES AFFAIRES MONÉTAIRES ET FISCALES DU CONGRÈS AMÉRICAIN, *Développement Régional et Modernisation des Pmi*, Parigi, Cesta, 1985.
- SCARAMELLINI G., *Funzioni centrali, funzioni metropolitane, reti urbane*, Milano, F. Angeli, 1990.
- STANBACK T.M., *Understanding the Service Economy*, Baltimora, Johns Hopkins University Press, 1979.

THE URBAN AREA OF CHIETI-PESCARA BETWEEN PERIPHERY AND CENTRALITY. – The author, after introducing the role of innovation as the main factor in the recent economic transformation of the town, with particular attention to the basic activities, examines the urban network of the coastal provinces of Abruzzo.

Such a network, which develops polycentrically and with frequent cases of conurbation, tends to concentrate the superior functions in the Chieti-Pescara area only. On its turn, it finds it hard to compete with the other Italian areas, because of its functionally poor innovative trend. Only in the two chief towns strategic services are growing significantly, and emphasize the polarization of the urban regional system.

A survey carried out on a sample of service enterprises allocated in the Chieti-Pescara area has shown that such enterprises, almost all of them quite recently established, are not in a position to supply the local productive system with a high quality standard organization and marketing, while the performance of engineering and computer companies is satisfactory.

The attraction power of the centres is successively measured through the analysis of the commuting flows, which confirms a neatly hierarchized structure of the area, even if an initial trend towards a metropolitan integration and a sort of relation between secondary poles begin to emerge.

The author concludes by saying that the Adriatic Abruzzo has not fully developed as a widespread town yet, in terms of a territorial system characterized by a functional network, while the perspectives opened by the new European scenario need a more intense participation to the national and international circuits.

Università «G. D'Annunzio» di Chieti, Dipartimento di Architettura e Urbanistica (Pescara), Cattedra di Geografia Urbana e Organizzazione Territoriale.