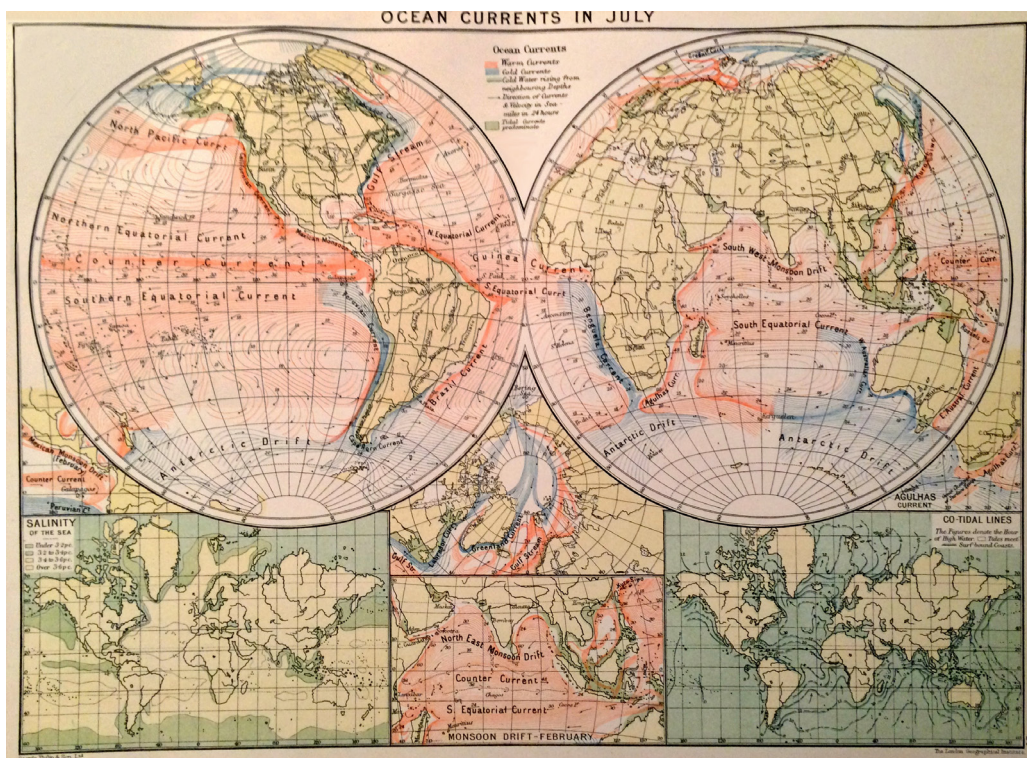


# Oltre i Confini

## Studi in onore di Giuseppe Burgio

a cura di

Raimondo Cagiano de Azevedo, Claudio Cecchi, Angela Magistro,  
Giorgio Milanetti, Giuseppe Sancetta, Donatella Strangio





Collana Convegni 27

# DIRITTO, POLITICA, ECONOMIA

# Oltre i confini

Studi in onore di Giuseppe Burgio

*a cura di*

*Raimondo Cagiano de Azevedo, Claudio Cecchi, Angela Magistro,  
Giorgio Milanetti, Giuseppe Sancetta, Donatella Strangio*



SAPIENZA  
UNIVERSITÀ EDITRICE

2014

Copyright © 2014

**Sapienza Università Editrice**

Piazzale Aldo Moro 5 – 00185 Roma

[www.editricesapienza.it](http://www.editricesapienza.it)

[editrice.sapienza@uniroma1.it](mailto:editrice.sapienza@uniroma1.it)

Iscrizione Registro Operatori Comunicazione n. 11420

ISBN 978-88-98533-44-2

DOI 10.13133/978-88-98533-44-2



Quest'opera è distribuita con licenza Creative Commons 3.0  
diffusa in modalità *open access*.

Distribuita su piattaforma digitale da:

**digilab**

Centro interdipartimentale di ricerca e servizi  
*Settore Publishing Digitale*

In copertina: "Ocean Currents in July". Fotografia di Claudio Cecchi dal volume di sua proprietà: *Philips' Mercantile Marine Atlas. Specially designed for Shippers, Exporters & Ocean Travellers and for general use*. Edited by George Philip, F.R.G.S., second edition. London: George Philip & Son, Ltd., The London Geographical Institute. 1905: p. 20.

A:  
*Giuseppe Burgio,  
che ha vissuto scavalcando  
molti confini*





# Indice

Introduzione	1
<i>Raimondo Cagiano de Azevedo, Claudio Cecchi</i>	
PARTE I. L'AMBIENTE OLTRE I CONFINI	
Introduzione	7
<i>Giuseppe Sancetta</i>	
1. Le politiche di immigrazione sono restrittive? Risultati per l'Italia, 1990-2012	11
<i>Elena Ambrosetti, Angela Paparusso</i>	
2. Energy efficiency as main driver of the green economy	27
<i>Maurizio Boccacci Mariani</i>	
3. Cambiamento climatico ed impatti sulla popolazione	45
<i>Alessandra de Rose, Maria Rita Testa</i>	
PARTE II. GUARDANDO AL DI LÀ DEL CAPITALISMO	
Introduzione	59
<i>Donatella Strangio</i>	
4. Economics for Sustainability Science: the analysis of changes in public service provision	65
<i>Claudio Cecchi</i>	
5. Equity cost, fattori firm specific e volatilità nei giudizi degli analisti	89
<i>Antonio Renzi, Giuseppe Sancetta, Beatrice Orlando</i>	
6. Il fenomeno della contraffazione nella prospettiva del management. Verso un sistema per la brand protection	117
<i>Alberto Pastore, Ludovica Cesareo</i>	

7. Industrial Cluster in India: productive structure and international economic relations	139
<i>Luca Scialanga</i>	
PARTE III. LE FRONTIERE INTERNE ED ESTERNE DELL'EUROPA	
Introduzione	167
<i>Giorgio Milanetti</i>	
8. The construction of identity in European settings and the role of English as an institutional <i>lingua franca</i>	171
<i>Rita Salvi, Janet Bowker</i>	
9. Aspetti di politica economica in Italia negli anni del dopoguerra (1950-1970)	199
<i>Donatella Strangio</i>	
10. La dimensione territoriale nel partenariato Euro-Mediterraneo	215
<i>Adriana Conti Pourger</i>	
11. Il diritto come strumento delle scelte economiche e sociali delle classi dominanti e come prosecuzione della politica con mezzi accettati (o subiti) dalla popolazione	231
<i>Renato Federici</i>	
PARTE IV. GUARDANDO VERSO ORIENTE	
Introduzione	247
<i>Angela Magistro</i>	
12. The change of the 1960s Japan's policies towards International Organization	251
<i>Valdo Ferretti</i>	
13. Italian Indologists, Rabindranath Tagore and 'Indianness', 1913-1961	267
<i>Mario Prayer</i>	
14. Narrative urbane: note metodologiche per un'indagine sulla città indiana	287
<i>Giorgio Milanetti</i>	
15. A note on the Tibetan palaeography	311
<i>Elena De Rossi Filibeck</i>	
Ringraziamenti	323
<i>Raimondo Cagiano de Azevedo, Claudio Cecchi</i>	

# Introduzione

*Raimondo Cagiano de Azevedo e Claudio Cecchi*

Se proviamo a cercare le definizioni di frontiera nelle conversazioni, nelle letture dei giornali, nei libri, nei network o su internet se ne troverebbe una quantità sconfinata ed è così che l'idea di frontiera da semplice diventa complicatissima.

Frontiere naturali, che sembrano indiscutibili in quanto fissate appunto dalla natura, in realtà possono diventare discutibilissime. Lampedusa, che è un'isola, oggi è diventata una frontiera italiana ed europea.

Anche nella storia vi sono le frontiere; episodi e riferimenti storici vengono utilizzati come frontiere, sono considerati dei veri e propri spartiacque tra epoche differenti. Ma la storia contribuisce anche modificare le frontiere, le disegna, le muta continuamente, in alcuni casi addirittura le inventa o le costruisce artificialmente; basti pensare alle frontiere di taluni paesi africani. Talvolta le frontiere sopravvivono persino ai cambiamenti della storia (si pensi alle frontiere della fecondità dell'ex impero austro-ungarico), cioè rispettano antichi confini e non quelli che sono venuti dopo o che sono stati stabiliti da assetti militari.

L'antropologia stabilisce addirittura delle frontiere simboliche. La scienza politica invece vede le frontiere piuttosto come il risultato di trattati. L'economia stabilisce frontiere monetarie, frontiere fiscali e frontiere commerciali. Vi sono poi le frontiere della geografia, del diritto, della demografia, delle religioni, delle lingue e della medicina.

James Cook, un grande navigatore, ricorda che le frontiere sono una tentazione per tutti. Lui era un viaggiatore, un esploratore e cercava naturalmente di superare le frontiere.

Il termine frontiera nella sua etimologia esprime proprio l'idea di star di fronte, l'idea di confronto. È quasi un concetto propedeutico al conflitto: la frontiera sta lì perché se non ci fosse ci sarebbe un conflitto. O forse sta lì per generare un conflitto? Il conflitto naturalmente può essere già avvenuto; è il caso delle frontiere stabilite a seguito dei trattati di pace dopo le guerre, o delle invasioni. La frontiera è un'individuazione dell'area, anzi del momento conflittuale, della radice del conflitto. Una volta si sarebbe detto del "campo di battaglia". Chi mette frontiere dunque, può, a buona ragione, essere considerato un creatore di conflitti.

Le osservazioni fatte finora dimostrano come siamo ancora legati ad un'idea fisica della frontiera. Questa è, infatti, l'idea tanto radicata nella nostra convinzione e nella nostra cultura, da essere poi essa stessa traslata e applicata all'antropologia, alla religione, alla cultura, alle lingue, cioè a dimensioni che di per sé non sono fisiche.

Se ci spingiamo un po' più avanti arriviamo ad un salto importantissimo di definizione, che non modifica nulla di quanto abbiamo detto fino ad ora, non modifica l'idea dell'identità aperta, non modifica il concetto di luogo del conflitto, né quanto abbiamo detto sui confini o sulle barriere. Modifica solo un'idea, quella che la frontiera possa essere solo un fatto fisico. Ed è così che giungiamo a considerare frontiera l'*acquis communautaire*, l'insieme delle norme, delle disposizioni e delle situazioni che si sono venute sedimentando nell'area dell'odierna Unione Europea dal periodo iniziale del Mercato Comune, a tutte le discendenze della e delle Comunità europee. Se un paese, se un popolo, se un governo vuole entrare nell'Unione Europea, deve per prima cosa accettare l'*acquis communautaire* che è una vera e propria frontiera non fisica, nonostante stabilisca un confine; cui non ci si può sottrarre se si vuole entrare nell'Unione Europea.

La risposta al problema dei confini europei la si trova nell'*acquis communautaire*. È questo che segna i confini dell'Europa, per cui il fatto che anche i paesi extraeuropei abbiano presentato l'ipotesi di entrare nell'Unione Europea non ha scandalizzato coloro i quali sono convinti che i confini dell'Europa siano contenuti proprio dentro i requisiti dell'*acquis communautaire*. Quest'ultimo diventa dunque una frontiera immateriale, non fisica, a comunque un confine che segna la possibilità per un Paese, che ne fa richiesta, di far parte dell'Unione Europea.

Dante Alighieri dà una sublime definizione di frontiera nel XXVIII Canto del Paradiso, quando, dopo aver descritto la cosmogonia del cielo, arriva a Dio che naturalmente è il confine dei confini, e fisicamente lo identifica con il cielo, il grande tempio. “In questo miro e angelico tempio che solo amore e luce ha per confine”. Il cielo ha per confini l’amore e la luce: naturalmente nel Paradiso, nella cosmogonia celeste, parlando di Dio, Dante si riferisce all’amore divino e alla luce divina che sarebbe la verità. Ma se volessimo fare un’allegoria, questi confini esistono anche nel mondo terreno. Esiste l’amore infatti, ma soprattutto vi sono le relazioni tra persone e popoli dove i confini iniziano quando cessano queste relazioni o si trasformano in odio. Ma il confine è posto anche lì dove finisce la luce: e dove non c’è luce c’è buio, cioè ignoranza e quindi paura.

*L’acquis communautaire* è stato un passo significativo nell’evoluzione delle frontiere perché le ha spostate dal piano fisico al piano immateriale. Nel sistema immateriale, dopo *l’acquis communautaire*, vi saranno tante altre frontiere immateriali; però i confini finali si conoscono già e sono l’odio e l’ignoranza.

L’idea che le frontiere, sotto ogni forma, rappresentino dei limiti alla crescita e al miglioramento della conoscenza era radicata nel pensiero di Giuseppe Burgio e guidava molte delle sue scelte.

Qualche mese prima della sua improvvisa scomparsa, Giuseppe propose al Comitato direttivo di EuroSapienza di avviare una sorta di inventario delle ricerche svolte dagli studiosi del Centro sul tema delle frontiere. Lo scopo era giungere a un’occasione di scambio di conoscenza fra le diverse componenti del nuovo Centro di Ricerca. Infatti, da poco, EuroSapienza aveva assunto la sua nuova forma fondendosi con gli altri due Centri della facoltà di Economia: “SPES – Studi per lo Sviluppo” e “CIDEI – Ricerca interdisciplinare in Economia internazionale”. Le diverse componenti disciplinari della facoltà, oltre agli studiosi del Dipartimento di Studi orientali, erano cioè confluite in un comune luogo di studio e ricerca, in seguito ad un processo guidato dal vertice dell’ateneo piuttosto che per una consapevole scelta. L’ottimismo e l’entusiasmo di Giuseppe e la convinzione che questa fusione potesse rappresentare un momento di crescita culturale per i suoi partecipanti spinsero il Comitato direttivo ad accogliere l’invito e nominare una commissione che desse sostanza all’iniziativa e ne curasse lo svolgimento.

La commissione è stata composta da Claudio Cecchi, Angela Magistro, Giorgio Milanetti, Giuseppe Sancetta e Donatella Strangio, in rappresentanza di ognuno dei cinque dipartimenti che sostengono EuroSapienza.

Dopo l'inventario che dimostrò come gli studiosi coinvolti fossero ampiamente interessati a partecipare all'iniziativa, la commissione individuò quattro temi che definivano aree scientifiche adatte al confronto e allo scambio di idee fra le diverse discipline.

Il primo tema, intitolato "L'ambiente oltre i confini", propone un confronto sui temi legati allo spazio, alla gente che lo abita, alla natura che lo caratterizza e alla necessità di oltrepassare i confini geografici, quelli culturali e quelli dovuti alla limitatezza delle risorse.

Poi, con il tema "Guardando al di là del capitalismo", i confini da superare sono quelli determinati dal periodo storico in cui viviamo. Confini disciplinari che l'economia sembra essere incapace di superare, frontiere geografiche che i commerci hanno da tempo superato.

"Oltre i confini dell'Europa" sollecita il superamento di una delle più complesse frontiere da superare per la pervasività del concetto stesso di Europa. Linguisti, storici economici, geografi e giuristi sono stati chiamati qui al confronto.

Infine, "Guardando verso oriente" ha inteso far emergere il modo in cui gli studiosi della Sapienza studiano, avendo alle spalle una antica tradizione, i rapporti fra occidente e oriente. Lo fanno in prospettiva storica, linguistica o socio-politica ma con l'auspicio di conoscere un mondo che sta oltre ogni nostro confine.

Questi quattro temi sono introdotti in questo volume dalla presentazione dell'autore che si è fatto carico di "cucire" i diversi interventi tra loro e di costruire un piccolo ponte che, superando una almeno delle frontiere, apre la strada alla più ricca collaborazione fra le discipline. Questa maggiore collaborazione ha, in fin dei conti, un solo scopo: arricchire la conoscenza e migliorare, di conseguenza, la formazione dei nostri giovani studenti.

PARTE I

L'AMBIENTE OLTRE I CONFINI





# Introduzione

*Giuseppe Sancetta*

I contributi rientranti nell'ambito della sessione "L'ambiente oltre i confini" hanno trattato tematiche riguardanti l'efficacia delle politiche di immigrazione, la riduzione dei consumi energetici e l'impatto delle mutazioni climatiche sulla popolazione. Si tratta di argomenti di grande rilevanza economica e sociale che vanno studiati e approfonditi al fine di individuare le soluzioni più appropriate per garantire alla popolazione nazionale, europea e mondiale uno sviluppo sostenibile. Si tratta, come noto, di uno sviluppo che risponde alle esigenze del presente senza compromettere la capacità delle generazioni future di soddisfare le proprie. Tale concetto richiama, tra l'altro, aspetti economici (capacità di generare reddito e lavoro), sociali (capacità di garantire condizioni di benessere umano in termini di sicurezza, salute e istruzione) e ambientali (capacità di mantenere qualità e riproducibilità delle risorse naturali). In un momento storico nel quale lo sviluppo non sempre denota connotazioni di sostenibilità, è importante che siano elaborati studi e ricerche diretti ad approfondire temi di grandissima rilevanza attuale e prospettica.

Ciò premesso, il lavoro di Elena Ambrosetti e Angela Paparusso dal titolo "Le politiche di immigrazione sono restrittive? Risultati per l'Italia, 1990-2012" sottolinea che il tema dell'efficacia delle politiche migratorie è divenuto nuovamente centrale nell'ambito del dibattito scientifico e che appare necessario identificare strumenti in grado di individuare una relazione causa-effetto tra volumi dei flussi migratori e politiche di immigrazione. In tale prospettiva, il saggio approfondisce la questione dell'efficacia delle politiche di

immigrazione intesa come variabile in grado di influenzare i flussi migratori. L'indagine si focalizza sull'Italia per due ordini di motivi: è la frontiera meridionale dell'Unione Europea; è una delle principali destinazioni nell'area del Mediterraneo. L'analisi condotta si fonda sulla costruzione di un indice sintetico delle politiche di immigrazione e sulla comparazione tra l'anzidetto indice e lo stock, i flussi e l'incidenza di immigrati sulla popolazione italiana nel periodo 1990-2012. Dallo studio, emerge che le politiche adottate non sono molto restrittive tenuto conto dell'incremento del numero di immigrati presenti in Italia.

Il saggio di Maurizio Boccacci Mariani dal titolo "Energy efficiency as main driver of the green economy" evidenzia che l'Unione europea si trova ad affrontare sfide senza precedenti derivanti dalla recente crisi economica e finanziaria, dall'aumento della dipendenza dalle importazioni di energia, dalle preoccupazioni sull'approvvigionamento di combustibili fossili in tutto il mondo e dagli effetti del cambiamento climatico. Ciononostante, in Europa, il 20% dell'energia prodotta viene sprecata a causa di inefficienze. Per tale motivazione, l'Unione europea deve individuare tutti gli strumenti politici ed economici disponibili per aumentare la propria efficienza energetica tenendo conto che i risparmi sono diventati la risorsa energetica più importante. La recente adozione della direttiva 2012/27/EU in tema di efficienza energetica dovrà garantire all'Unione il raggiungimento dell'obiettivo, al 2020, di miglioramento del 20% dei livelli di efficienza. Nel 2007, il Consiglio europeo ha formulato una serie di proiezioni che mostrano un consumo di energia primaria, al 2020, di 1.842 milioni di tep. Con la prevista riduzione del 20% si scenderebbe al valore di 1.474 milioni di tep nel 2020, ovvero 368 milioni di tep in meno rispetto alla proiezione originale. La direttiva prevede, tra l'altro, di sfruttare il potenziale di risparmio in alcuni segmenti del mercato, quali ad esempio le piccole e medie imprese (PMI), incoraggiando gli Stati membri nell'adottare sistemi volontari di gestione dell'energia, quali la norma EN ISO 50001.

Il contributo di Alessandra De Rose e Maria Rita Testa dal titolo "Cambiamento climatico ed impatti sulla popolazione" approfondisce il tema delle mutazioni climatiche e dei conseguenti impatti

sulla popolazione. La notevole attenzione per le tematiche ambientali deriva, in parte, dall'interesse manifestato verso eventi meteorologici di intensità estrema avvenuti nelle ultime annualità, ma soprattutto dal timore per i rischi connessi con la salute ed il benessere della popolazione. Con particolare riferimento all'ultimo punto, il saggio evidenzia una pluralità di conseguenze derivanti dai cambiamenti climatici quali l'aumento diretto della mortalità connessa a eventi catastrofici, il peggioramento delle condizioni ambientali con impatto sulla salute – principalmente di bambini e anziani – sulla salute riproduttiva, sulle scelte familiari e sulla mobilità.



# 1. Le politiche di immigrazione sono restrittive? Risultati per l'Italia, 1990-2012

*Elena Ambrosetti, Angela Papanusso*

**Abstract.** Recentemente il tema dell'efficacia delle politiche migratorie è tornato al centro del dibattito scientifico. Come suggeriscono Czaika e de Haas (2013), per far luce sull'argomento, appare utile identificare degli strumenti volti a stabilire una relazione di causa-effetto tra il volume dei flussi migratori e le politiche di immigrazione. Per tale motivo, questo studio intende studiare l'efficacia delle politiche di immigrazione misurando empiricamente se e in che misura esse sono in grado di determinare i flussi migratori e se possono essere considerate restrittive. La nostra attenzione si concentra sull'Italia in quanto frontiera meridionale dell'Unione europea e, al tempo stesso, come uno dei maggiori paesi di destinazione degli immigrati nell'area del Mediterraneo. La nostra analisi, basata sulla costruzione di un indice sintetico delle politiche d'immigrazione e sul confronto tra quest'ultimo e rispettivamente lo stock, i flussi e la percentuale di immigrati sulla popolazione italiana nel corso del periodo 1990-2012, mostra che le politiche adottate non sono particolarmente restrittive anche alla luce dell'incremento del numero di immigrati presenti nel nostro paese.

**Keywords.** Politiche migratorie, politiche di immigrazione, efficacia delle politiche di immigrazione, Italia, restrittività delle politiche di immigrazione.

## Introduzione

La migrazione internazionale può essere studiata seguendo due approcci, uno macro ed uno micro. Entrambi gli approcci sono essenziali per comprendere le cosiddette determinanti della migrazione, cioè i fattori che danno origine, alimentano e regolano i movimenti migratori nel tempo. Secondo l'approccio macro, i fattori che determinano le migrazioni vanno ricercati a livello degli Stati e nelle differenze tra aree e sistemi geografici; secondo l'approccio micro invece, i fattori della migrazione attengono esclusivamente agli individui, alle famiglie e alle loro scelte. Sia che si decida di seguire l'approccio macro, sia che si opti per l'approccio micro, tra i fattori che regolano, in maniera positiva o negativa, le migrazioni internazionali vanno tenute in considerazione anche le politiche migratorie. Possiamo distinguere tra politiche di emigrazione e politiche di immigrazione. Tuttavia, come è stato già affermato (de Haas e Vezzoli, 2011), il dibattito sulle politiche migratorie si focalizza di più sulle politiche di immigrazione, a causa dei continui sforzi degli Stati di controllare e contenere i flussi migratori. Le politiche di immigrazione comprendono anche le politiche di integrazione. Tuttavia, soprattutto nei paesi dell'Europa meridionale, le politiche di integrazione sono considerate ancora in maniera marginale rispetto alle politiche di immigrazione *strictu sensu* (Solé, 2004). Nel caso dell'Italia, l'attenzione del legislatore a porre sotto controllo i flussi migratori diretti verso un paese che si trovava ad affrontare la novità del fenomeno migratorio ha contribuito, infatti, a rafforzare l'interesse verso le politiche di ingresso dei migranti e a trascurare invece quelle riguardanti l'integrazione e la naturalizzazione degli immigrati (Pastore, 2004). Anche oggi che l'immigrazione è ormai una componente strutturale e tutt'altro che trascurabile della popolazione italiana la prassi di privilegiare un discorso ed una *policy* per gli ingressi non è stata abbandonata.

Operando una semplificazione, le politiche di immigrazione vengono adottate dagli Stati al fine di stabilire il numero e la composizione della popolazione immigrata che andrà a risiedere nel loro territorio. Rispondere ai cambiamenti del mercato del lavoro e della struttura della popolazione è uno degli obiettivi principali delle politiche di immigrazione (Baldi e Cagiano de Azevedo, 2006). Se l'emigrazione è vista, ad esempio, dai paesi del Medio Oriente e del

Nord Africa come una soluzione al *surplus* demografico della popolazione in età da lavoro (Fargues, 2011) o come un normale rito di passaggio per le giovani generazioni (Castles, 2004), i paesi dell'Unione Europea guardano all'immigrazione come soluzione alla mancanza di offerta di lavoro in alcuni settori dell'economia – quelli che i lavoratori nazionali generalmente rifiutano, come il settore delle costruzioni ed il settore della cura alla persona – e all'invecchiamento demografico. Di conseguenza, le politiche di immigrazione vengono concepite ed implementate principalmente in funzione di queste esigenze.

Secondo il recente studio di Czaika e de Haas (2013), esistono due posizioni in letteratura sull'efficacia delle politiche migratorie. 1) Gli Stati falliscono nel regolare e ridurre i flussi migratori per diverse ragioni. In particolare, essi non sono in grado di influenzare i fattori strutturali all'origine delle migrazioni, come gli squilibri nel mercato del lavoro, le disuguaglianze nella distribuzione della ricchezza e i conflitti politici. Esiste una "migration industry" (Czaika e de Haas, 2013:487) che incoraggia ed alimenta continuamente la migrazione. Inoltre, gli Stati sono chiamati a rispettare i diritti umani e le leggi internazionali che riguardano le migrazioni e particolari gruppi di migranti, come i richiedenti asilo e i migranti per ricongiungimento familiare. In particolare, in favore di questi ultimi, secondo Joppke (1998) esiste un "processo legale", fatto ad esempio di vincoli internazionali come il rispetto dei diritti umani, che fa sì che gli Stati siano più "permissivi" e quindi meno restrittivi circa il loro ingresso. 2) Negli ultimi anni, alcune politiche migratorie si sono dimostrate efficaci e sono divenute più sofisticate, come i controlli più severi alle frontiere e l'aumento del numero dei visti dimostrano.

Come è stato già ampiamente studiato, le politiche di immigrazione possono dare luogo a conseguenze inaspettate e non desiderate (cf. Joppke, 1998; Cornelius, 2005). Le politiche di immigrazione, nella fattispecie quelle che riguardano i controlli delle frontiere e gli ingressi dei migranti, si dimostrano inefficaci in quanto non riescono a controllare la dimensione e la composizione dei flussi migratori (Termote, 2011). Le politiche di integrazione, quelle cioè che riguardano gli immigrati una volta che questi si sono stanziati nel territorio, si dimostrano poco lungimiranti o falliscono del tutto quando presuppongono che gli immigrati debbano invertire delle tendenze di lungo periodo in atto nelle società di accoglienza, come quelle che

riguardano il mercato del lavoro o la struttura demografica della popolazione autoctona (Ambrosetti e Giudici, 2013).

Al fine di riconciliare le diverse posizioni sull'argomento, riteniamo che possa essere utile identificare degli strumenti volti a stabilire una relazione di causa-effetto tra il volume dei flussi migratori e le politiche di immigrazione. In particolare, questo studio intende studiare l'efficacia delle politiche di immigrazione misurando empiricamente se e in che misura esse sono in grado di determinare i flussi migratori e se possono essere considerate restrittive. La nostra attenzione si concentra sull'Italia in quanto frontiera meridionale dell'Europa e, al tempo stesso, come uno dei maggiori paesi di destinazione degli immigrati nell'area del Mediterraneo.

Il lavoro sarà strutturato nel modo seguente: dopo un'introduzione di carattere generale sulla natura delle politiche di immigrazione, verrà brevemente ripercorsa la storia delle politiche di immigrazione italiane; in seguito, verranno presentati i dati e la metodologia utilizzati in questo studio; infine, verranno illustrati i principali risultati e le conclusioni cui si è giunti.

## **1.1. Le politiche di immigrazione italiane**

L'Italia è divenuta un paese di immigrazione nel 1973, quando, a seguito della crisi petrolifera internazionale, i paesi dell'Europa del Nord iniziarono a chiudere le loro frontiere per bloccare l'assunzione di lavoratori provenienti dall'estero. In quanto frontiera meridionale dell'Unione europea, oggi l'Italia rappresenta uno dei principali punti di accesso ed una delle principali destinazioni per gli immigrati che intendono raggiungere l'Europa, nonostante la recente crisi economica (Bonifazi, 2013; Pastore e Villosio, 2011). Di conseguenza, la popolazione straniera residente è sensibilmente aumentata nel corso degli ultimi vent'anni, passando da 648.935 individui nel 1992 a 1.340.655 nel 2000 ed arrivando a 4.387.721 individui nel 2013 (Istat), cioè circa il 7,4 per cento della popolazione totale. Questi numeri, però, non tengono in considerazione gli immigrati irregolari, la cui dimensione è difficile da stimare correttamente, anche se la Fondazione ISMU suggerisce la cifra di circa 544.000 individui (ISMU, 2011).

Mentre l'Italia ha effettuato la sua transizione da paese di emigrazione a paese di immigrazione verso la metà degli anni Settanta,



l'accettazione dell'esistenza del fenomeno dell'immigrazione è avvenuta più tardi: la prima legge dell'immigrazione fu introdotta infatti nel 1986 (legge n. 943 del 30 Dicembre) (Einaudi, 2007; Zincone, 1998). Prima di allora, le leggi sull'immigrazione erano estremamente frammentate ed erano principalmente incluse nella legislazione sulla pubblica sicurezza e sul mercato del lavoro. Come è stato sottolineato da Nascimbene (1988), la normativa in materia di immigrazione restò incompleta ed insufficiente fino alla metà del 1980. Lo strumento più utilizzato erano le cosiddette circolari, documenti interni rilasciati dai ministeri, e dunque non accessibili al pubblico, che avevano l'obiettivo principale di spiegare come implementare una legge o delle norme interne. La necessità di una legislazione organica in materia di immigrazione divenne un'urgenza all'inizio degli anni Ottanta. I motivi principali furono l'aumento del numero di residenti stranieri in Italia e la firma nel 1975, e quindi la ratifica da parte del governo italiano nel 1981, della convenzione dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL) sui lavoratori migranti (Colombo e Sciortino, 2004). Secondo tale Convenzione, i paesi di accoglienza dei migranti avrebbero dovuto garantire ai lavoratori migranti i principali diritti umani, come i diritti del lavoro (prestazioni sociali, diritto di sciopero, diritto di associazione, diritto di adesione ad associazioni del lavoro) ed il ricongiungimento familiare; in altre parole, gli Stati avrebbero dovuto promuovere l'integrazione sociale ed economica dei lavoratori migranti. Infine, la Convenzione OIL incoraggiava tutti i paesi a dotarsi di un'adeguata legislazione sui lavoratori migranti. Per questo motivo, l'Italia diede inizio ad un processo di produzione normativa, e dunque di approvazione, piuttosto lungo che la condusse alla sopramenzionata legge n. 943 del 30 dicembre 1986, nota anche come legge Foschi. L'obiettivo di quella legge fu "legalizzare e regolamentare la situazione degli immigrati in Italia al fine di prevenire l'immigrazione irregolare" (Zincone, 1998:49). La legge venne indirizzata ai lavoratori extra-comunitari, con l'obiettivo di equipararli ai lavoratori italiani e ai lavoratori dell'Unione europea (Nascimbene, 1988; Colombo e Sciortino, 2004). Fu definito ed introdotto per la prima volta il ricongiungimento familiare, che poteva essere concesso al coniuge, ai figli minorenni non coniugati (economicamente dipendenti) e ai genitori (economicamente dipendenti) dei migranti lavoratori. La legge Foschi introdusse anche una regolarizzazione – la prima delle

otto finora utilizzate dai governi italiani per sanare situazioni di irregolarità nella presenza straniera – il cui successo fu relativamente basso: solo 120.000 migranti furono regolarizzati in quell'occasione (Einaudi, 2007; Reyneri, 1998).

Il crescente numero di immigrati presenti in Italia, soprattutto dopo la caduta della cortina di ferro, e la ratifica del Trattato di Schengen nel 1993 portarono all'approvazione della legge 30/90, meglio conosciuta come legge Martelli. Si trattò della prima legge organica sull'immigrazione che, al contrario della precedente legge Foschi, si rivolse a tutti i tipi migranti e non solo quindi ai lavoratori migranti. Sebbene la legge Martelli venga ricordata soprattutto per la sanatoria che l'accompagnò - circa 218.000 immigrati furono regolarizzati in quell'occasione (Reyneri, 1998) - la legge 30/90 introdusse alcuni importanti cambiamenti sulla regolazione del controllo delle frontiere, rendendo molto più difficile entrare in Italia. In particolare, questa introdusse l'obbligo di visto per quasi tutti i paesi da cui provenivano i flussi migratori. Inoltre, a differenza delle disposizioni precedenti, le quote di lavoratori extracomunitari dovevano essere programmate per legge, attraverso il cosiddetto Decreto Flussi, da stabilirsi entro il 30 ottobre di ogni anno. Ancora una volta, al fine di limitare il numero di lavoratori stranieri e di privilegiare l'occupazione nazionale, la "priorità nel diritto ad un permesso di lavoro venne data ai cittadini nazionali e comunitari, poi ai residenti extracomunitari disoccupati, poi agli immigrati non comunitari già residenti con una tipologia diversa di permesso di soggiorno, ed infine ai cittadini non comunitari residenti ancora nei loro paesi" (Zincone 1998:51). Infine, con la legge Martelli si assistette ad un inasprimento delle condizioni per l'ottenimento ed il rinnovo del permesso di soggiorno. Tuttavia, i limiti della legge nella capacità di scoraggiare gli ingressi illegali e nel promuovere l'integrazione sociale degli immigrati divennero presto evidenti. La legge Martelli è stata, infatti, un importante esempio di quella contraddizione che esiste tra retorica pubblica ed azione politica che spesso caratterizza le politiche di immigrazione (Czaika e de Haas, 2013). Questa contraddizione ha avuto come conseguenza l'aumento del numero di immigrati privi di documenti e la diffusione di sentimenti ed atteggiamenti di ostilità nei confronti della popolazione immigrata.

Nel 1995 durante il “governo tecnico” di Dini venne emanato un decreto legge contenente ulteriori misure restrittive per il controllo delle frontiere ed una nuova sanatoria per i lavoratori stranieri irregolari. A differenza delle misure restrittive, che non trovarono attuazione in quanto ritenute contrarie alla Costituzione, la sanatoria rappresentò il vero successo del decreto Dini, con un numero di stranieri regolarizzati pari a 248.000 persone (Ministero dell’Interno). La necessità di dimostrare all’Unione europea e ai suoi Stati membri di riuscire a tenere fuori gli immigrati indesiderati dalla zona Schengen (Finotelli e Sciorino, 2008; Zincone 2006) ed il desiderio di carattere più domestico di riformare radicalmente la legislazione migratoria italiana portarono all’approvazione della legge 40/98, nota come legge Turco-Napolitano. Sotto il profilo del controllo, la legge 40/98 formalizzò la possibilità di allontanare immediatamente gli stranieri che entravano clandestinamente nel territorio italiano, anche attraverso la collaborazione con i paesi d’origine, sia il trattenimento in appositi centri per stranieri, i cosiddetti *Centri di permanenza temporanea* (Cpt). Sotto il profilo degli ingressi, la legge 40/98 introdusse il meccanismo dello *sponsor*, secondo il quale un cittadino italiano od uno straniero residente si faceva garante dell’ingresso di uno straniero privo di contratto di lavoro. Inoltre, il sistema della determinazione delle quote fu reso più realistico ed efficace, attraverso una programmazione triennale. Sotto il profilo del soggiorno, la legge introdusse la possibilità per gli stranieri di ottenere un titolo di lungo periodo, la cosiddetta *carta di soggiorno*. Infine, sotto il profilo dell’integrazione degli immigrati, la legge 40/98 provvide alla creazione di un Fondo Nazionale per l’integrazione (l’80 per cento del fondo venne distribuito alle Regioni) con l’obiettivo di finanziare attività multiculturali ed azioni antidiscriminazione e di introdurre la figura del mediatore culturale (Zincone, 2006). La legge Turco-Napolitano si fece carico della regolarizzazione di 217.000 stranieri (Ministero dell’Interno). Scopo principale della legge 40/98 era quello di operare una rottura con il passato e di condurre ad una gestione del fenomeno migratorio che non fosse più temporanea e provvisoria, ma strutturale e di lungo periodo. Si voleva inoltre dissociare l’immigrazione dal fenomeno dell’irregolarità del lavoro, considerata ben radicata nell’economia italiana (Reyneri, 2001). Purtroppo i risultati non furono uguali alle aspettative e, ad esempio, furono pochissime le carte di soggiorno rilasciate agli stranieri residenti (Einaudi, 2007).

Nel 2002, la legge n. 189, meglio nota come Bossi-Fini, adottò un approccio peggiorativo nei confronti dell'immigrazione (Bascherini, 2007), anche se molte delle norme precedenti non vennero alterate. La misura più rilevante introdotta dalla legge fu quella di legare il permesso di soggiorno all'occupazione, con la creazione di un nuovo documento denominato *contratto di soggiorno*. In questo modo, l'immigrato venne reso maggiormente dipendente dal datore di lavoro, rendendo più difficile la possibilità di una residenza stabile e duratura nel nostro paese. La legge Bossi-Fini abolì il meccanismo dello sponsor, considerato fino a quel momento l'unico sistema per entrare in Italia "dalla porta principale" e cioè in posizione regolare. Venne inoltre ridotto da dodici a sei mesi il periodo massimo di disoccupazione per poter rinnovare il permesso di soggiorno. Infine, la legge prevede la detenzione obbligatoria da sei a dodici mesi per un immigrato che, ricondotto alla frontiera perché privo di regolare permesso di soggiorno o visto, venisse trovato per la seconda volta nel territorio italiano privo di permesso di soggiorno e da uno a quattro anni in caso di una terza violazione (Zincone, 2006). In linea con le precedenti leggi, la legge 189/2002 regolarizzò 634.728 immigrati, rappresentando la più grande regolarizzazione mai adottata in Europa fino a quel momento (Zincone 2006:32).

Con il rapido cambiamento delle coalizioni di governo nel corso del 2006 e del 2008, sono state introdotte: la normativa sull'asilo, adottata dal governo di centro-sinistra di Romano Prodi; il decreto n. 181/2007 sull'"emergenza nomadi", indirizzato principalmente agli immigrati di origine romena, ed il decreto legge, poi convertito in legge n. 125/2008, sulla "sicurezza pubblica" adottato dal governo Berlusconi. Quest'ultimo si pose l'obiettivo di controllare e reprimere ulteriormente l'irregolarità, introducendo, tra le altre cose, il reato di clandestinità, oggi fortunatamente abrogato con la legge 67/2014 "Deleghe al Governo in materia di pene detentive non carcerarie e di riforma del sistema sanzionatorio" e trasformato in illecito amministrativo. I più recenti provvedimenti in materia di immigrazione sono andati a modificare alcune norme sui visti, il ricongiungimento familiare, la sicurezza ed il controllo delle frontiere, ma non hanno aggiornato il riferimento giuridico principale che resta la legge Bossi-Fini. Considerata da molti come una legge ingiusta, perché palesemente ostile agli immigrati e marcatamente orientata alla protezione

del territorio italiano e alla difesa dell'identità nazionale, la legge 189/2002 non deve essere considerata un'inversione di tendenza negativa, ma piuttosto l'acme di un percorso che manca di una politica attiva degli ingressi (Barbagli et al., 2004) e che tenta di rallentare ed osteggiare il radicamento giuridico e sociale della popolazione straniera sul territorio italiano. Il ricorso continuo a strumenti *ex-post* come le regolarizzazioni – per lo più massicce e a cadenza regolare –, l'utilizzo delle quote come sistema di emersione di lavoratori stranieri già presenti sul territorio italiano, piuttosto che come norma di ingresso di nuovi lavoratori, ed il forte accento che sia gli esponenti del centro-destra sia quelli del centro-sinistra pongono sulla lotta all'immigrazione illegale – confondendo spesso coloro che attraversano le frontiere in maniera clandestina con gli immigrati che sono presenti sul territorio in condizione di irregolarità – sono indizi inequivocabili di una gestione del fenomeno migratorio che si intende come provvisorio e che si percepisce come un'emergenza e quindi come un problema. A tutto questo si deve aggiungere l'esistenza di una retorica fatta di slogan e di affermazioni stereotipate che mal si adatta ad un paese che ospita una popolazione immigrata decisamente corposa e con tendenze crescenti alla stabilizzazione.

## 1.2. Metodologia e dati

L'efficacia delle politiche di immigrazione può essere misurata usando due metodologie differenti, analizzando i testi giuridici o utilizzando i risultati delle politiche di immigrazione. Il vantaggio di utilizzare i testi giuridici consiste nella loro disponibilità al pubblico e nella possibilità di effettuare analisi comparative tra paesi (Mezger Kveder, 2012). Per questo motivo abbiamo deciso di utilizzare i testi giuridici per costruire degli indicatori *ad hoc* volti a misurare l'evoluzione nel tempo delle politiche migratorie. In letteratura esistono due principali tipologie di "migration policy indexes" basati sui testi legali: il primo tipo è rappresentato dagli indicatori *dummy*, essi indicano l'anno in cui avviene un cambiamento nelle politiche di immigrazione (cf. Karemera, Oguledo e Davis, 2000; Vogler e Rotte, 2000; Hatton, 2005); il secondo tipo sono gli indicatori compositi (composite migration policy indexes), essi misurano la restrittività delle politiche di immigrazione (cf. Hatton, 2004; Ortega e Peri, 2009; Mayda, 2010).

Avendo deciso di optare per l'utilizzo dei testi giuridici per la costruzione di un indicatore da utilizzare per misurare l'efficacia delle politiche di immigrazione ed il loro impatto sui flussi migratori verso l'Italia, il primo passo della nostra analisi è consistito nella costruzione di un database delle politiche di immigrazione che sono state adottate dall'Italia dal 1990 al 2012. In seguito, abbiamo costruito un indice delle politiche di immigrazione basandoci su un indicatore già esistente, l'indice della Fondazione Rodolfo de Benedetti (FRdB, 2010). Tale indicatore è stato calcolato fino al 2005, pertanto, utilizzando il nostro database sulle leggi di immigrazione italiane, abbiamo completato la serie della FRdB per gli anni 2006-2012. Un indice sintetico è stato analizzato e confrontato con gli stock ed i flussi di immigrati e con la percentuale della popolazione immigrata sul totale della popolazione italiana per il periodo 1990-2012.

Nella costruzione del "migration policy index" della FRdB, la politica di immigrazione è descritta secondo le seguenti sette dimensioni: condizioni per l'ammissione; durata del primo soggiorno; condizioni per il soggiorno; numero di anni per l'ottenimento della carta di soggiorno; numero di amministrazioni coinvolte; quote; indice sull'asilo (calcolato da Hatton, 2004). A partire da queste sette dimensioni, la FRdB ha sviluppato un indicatore di sintesi cardinale della restrittività delle politiche di immigrazione che permette analisi comparative nello spazio e nel tempo. Le sette dimensioni sono state inizialmente espresse sia in unità differenti, sia in una scala di valori ordinale specifica per ognuna di esse. Per renderle comparabili, queste misure sono state convertite in punteggi cardinali; sono state poi normalizzate in un intervallo che va da 0 a 6, dove i punteggi più alti indicano maggiore restrittività. Infine, un indicatore di sintesi generale è stato calcolato per l'Italia, sommando i valori dei sette sotto-indici.

Per le leggi di immigrazione, i dati provengono da differenti fonti online, tra cui <http://www.stranieriinitalia.it/briguglio/immigrazione-e-asilo/>; <http://www.normattiva.it>; <http://www.gazzettaufficiale.it/archivioCompleto>; <http://www.interno.gov.it/mininterno/export/sites/default/it/temi/immigrazione/>; per i dati censuari, anagrafici e sui permessi di soggiorno, i dati provengono dall'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT) e dal Ministero dell'Interno.

### 1.3. Risultati

L'indicatore sintetico delle politiche, costruito secondo la metodologia descritta nel paragrafo precedente, presenta l'andamento mostrato nella figura 1. Si nota che l'indicatore ha un andamento costante nel tempo, fatto salvo il periodo in cui fu introdotta la legge Turco-Napolitano (1998) in cui si osserva un decremento dell'indicatore. Tale cambiamento è da imputare all'introduzione di alcune semplificazioni sul soggiorno introdotte dalla nuova normativa. Successivamente l'indicatore aumenta leggermente al di sopra rispetto ai livelli precedenti alla Turco-Napolitano a seguito dell'introduzione della legge Bossi-Fini (2002): quest'ultima legge infatti, come già sottolineato nel secondo paragrafo, ha reso più dure rispetto al passato le norme relative al soggiorno degli stranieri. Dobbiamo inoltre sottolineare che il valore medio dell'indicatore sintetico, che è di circa 3 nel corso del periodo analizzato, rivela in linea generale che le politiche di immigrazione adottate sono poco restrittive.

Il confronto tra l'indicatore sintetico delle politiche con gli stock ed i flussi di immigrati e con la percentuale della popolazione immigrata sul totale della popolazione italiana per il periodo 1990-2012 è presentato nelle figure 2, 3 e 4. Al fine di tener conto del tempo che le politiche necessitano per essere attuate, abbiamo introdotto un lag temporale (+ un anno). In seguito, oltre a metterle a confronto graficamente, abbiamo calcolato l'indice di correlazione tra ognuna delle tre variabili e l'indice sintetico delle politiche. I risultati mostrano una debole correlazione tra le politiche di immigrazione, gli stock, i flussi e la percentuale di immigrati sulla popolazione totale. All'aumentare dell'indicatore sintetico si registra un lieve incremento della presenza di immigrati. Quindi, nonostante le politiche di immigrazione siano divenute più restrittive nel corso del tempo, il numero di immigrati presenti nel nostro paese è cresciuto.

## Conclusioni

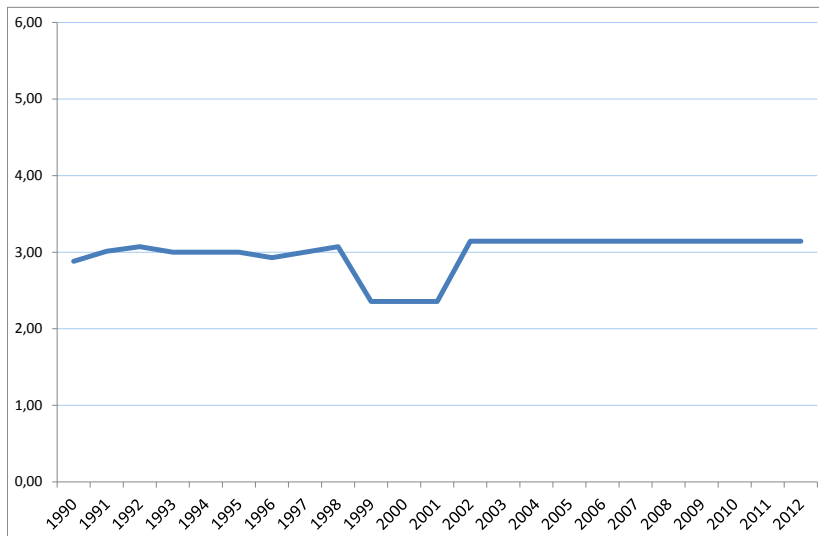
In questo articolo ci siamo proposte di studiare l'efficacia delle politiche di immigrazione italiane misurando empiricamente se e in che misura esse sono in grado di determinare i flussi migratori e se possono essere considerate restrittive. Dopo avere ripercorso la storia delle politiche d'immigrazione in Italia, che ci ha portato alla costruzione di un database contenente le leggi dell'immigrazione, abbiamo proceduto all'analisi empirica basata sulla costruzione di un indice sintetico delle politiche d'immigrazione e sul confronto tra quest'ultimo e rispettivamente gli stock, i flussi e la percentuale di immigrati sulla popolazione italiana nel corso del periodo 1990-2012.

I risultati ottenuti mostrano, in primo luogo, che le politiche adottate non sono particolarmente restrittive; in secondo luogo, che nonostante la restrittività delle politiche nel corso degli anni sia andata progressivamente crescendo, in particolare a seguito della legge Bossi-Fini del 2002, è aumentato il numero di immigrati presenti nel nostro paese. Dunque, tali politiche non sarebbero molto efficaci nel loro obiettivo, effettivo o presunto, di limitare i flussi migratori.

Tuttavia la nostra analisi soffre di alcuni limiti: anzitutto, l'indicatore sintetico concepito dalla Fondazione de Benedetti per effettuare dei confronti internazionali non tiene conto di alcune caratteristiche peculiari delle politiche d'immigrazione italiane, in particolare le sanatorie e le leggi per il controllo delle frontiere. Inoltre, la nostra analisi non considera alcune determinanti strutturali delle migrazioni come i fattori politici, macro economici e del mercato del lavoro. Pertanto un approfondimento del nostro studio potrebbe essere dedicato alla costruzione di un nuovo indicatore che tenga conto delle specificità del sistema migratorio italiano, quindi dei processi di regolarizzazione e di controllo delle frontiere. Inoltre, potremmo stimare un modello econometrico che consideri anche i fattori demografici ed economici che influenzano le migrazioni.

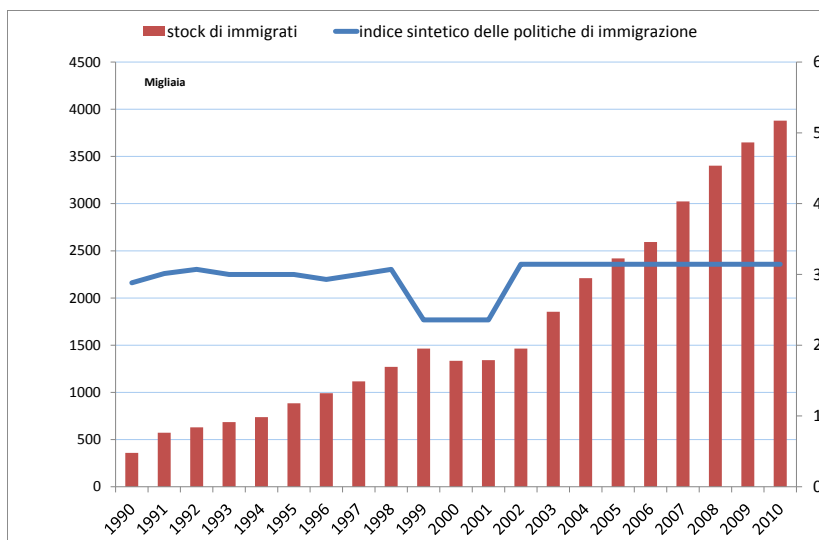


## Figure



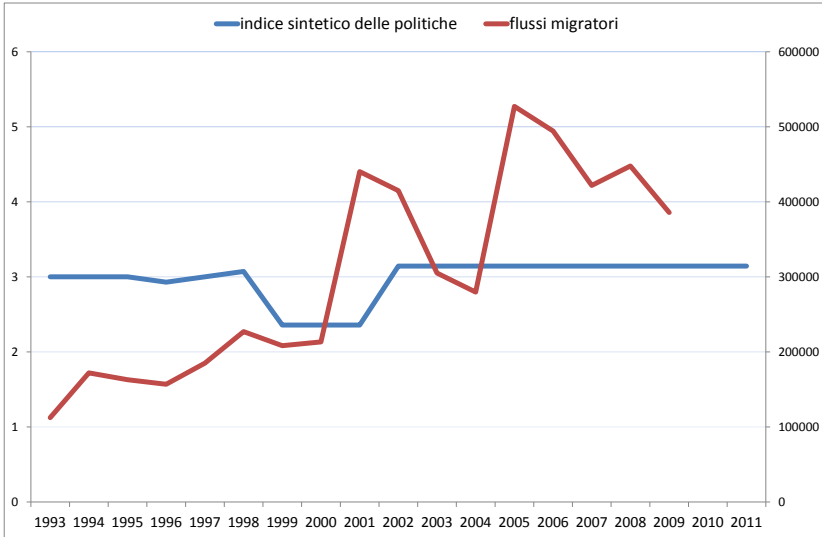
Fonte: Elaborazioni degli autori su dati FRdB

**Fig. 1.** Indicatore sintetico delle politiche d'immigrazione: Italia 1990-2011



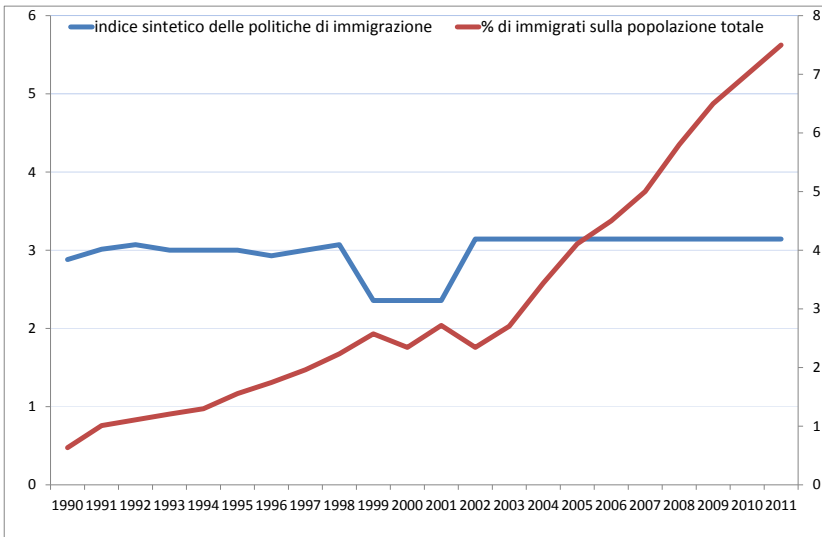
Fonte: Elaborazioni degli autori su dati FRdB

**Fig. 2.** Indicatore sintetico delle politiche d'immigrazione e stock di immigrati residenti: Italia 1990-2011 (l'indicatore sintetico è rappresentato nell'asse di destra)



Fonte: Elaborazioni degli autori su dati FRdB

**Fig. 3.** Indicatore sintetico delle politiche d'immigrazione e flussi di immigrazione: Italia 1990-2011 (l'indicatore sintetico è rappresentato nell'asse di sinistra)



Fonte: Elaborazioni degli autori su dati FRdB

**Fig. 4.** Indicatore sintetico delle politiche d'immigrazione e percentuale di immigrati sulla popolazione: Italia 1990-2011 (l'indicatore sintetico è rappresentato nell'asse di sinistra)

## Riferimenti bibliografici

- AMBROSETTI, E., GIUDICI, C., *L'Europe rajeunie par ses migrants*, Revue projet 355 (2013), 32–38.
- BALDI, S., CAGIANO DE AZEVEDO, R., *Politiques migratoires*, in Baldi, S., Cagiano de Azevedo, R. (eds.), *Démographie. Analyse et synthèse, VII, Histoire des idées et politiques de population*, Paris 2006, 489–522.
- BARBAGLI, M., COLOMBO, A., SCIORTINO, G., *I sommersi e i sanati. Le regolarizzazioni degli immigrati in Italia*, Bologna 2004.
- BASCHERINI, G., *Immigrazione e diritti fondamentali*, Napoli 2007.
- BONIFAZI, C., *L'Italia delle migrazioni*, Bologna 2013.
- CASTLES, S., *The factor that make and unmake migration policies*, International Migration Review 38 (3) (2004), 852–884.
- COLOMBO, A., SCIORTINO, G., *Gli immigrati in Italia*, Bologna 2004.
- CORNELIUS, W. A., *Controlling “unwanted” immigration: lessons from the United States, 1993–2004*, Journal of Ethnic and Migration Studies 31(4) (2005), 775–794.
- CZAIKA, M., DE HAAS, H., *The Effectiveness of immigration policies*, Population and Development Review, 39(3) (2013), 487–508.
- DE HAAS, H., VEZZOLI, S., *Leaving matters. The nature, evolution and effects of emigration policies*, DEMIG/IMI project paper no. 4. International Migration Institute, Oxford 2011.
- EINAUDI, L., *Le politiche dell'immigrazione in Italia dall'Unità ad oggi*, Roma-Bari 2007.
- FARGUES, P., *Voice after exit: revolution and migration in the Arab world*, Migration Information Institute, 2011, <http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=839>.
- FINOTELLI, C., SCIORTINO, G., *New trends in Italian immigration policies: “To change everything in order to keep everything the same”*, Real Instituto Elcano, Analysis of the Real Instituto Elcano, Madrid, 161, 2008.
- FONDAZIONE RODOLFO DE BENEDETTI: <http://www.frdb.org>.
- HATTON, T. J., *Seeking asylum in Europe*, Economic Policy 19 (2004), 5–62.
- HATTON, T. J., *Explaining trends in UK immigration*, Journal of Population Economics 18 (2005), 719–740.
- ISTAT ONLINE DATASET: <http://demo.istat.it>.
- ISMU XVII, *Rapporto sulle Migrazioni in Italia [XVII Report on migration in Italy]*, Milano 2011.
- ITALIAN MINISTRY OF INTERIORS: <http://www.interno.gov.it/mininterno/export/sites/default/it/>.

- JOPPKE, C., *Why liberal states accept unwanted immigration*, *World Politics* 50 (2) (1998), 266–293.
- ORTEGA, F., PERI, G., *The causes and effects of international migrations: Evidence from OECD countries 1980-2005*, NBER Working Papers 14833 (2009): <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/14833.html>.
- KAREMERA, D., OGULEDO V. I., DAVIS, B., *A gravity model analysis of international migration to North America*, *Applied Economics* 32 (2000), 1745–1755.
- MAYDA, A., *International migration: a panel data analysis of the determinants of bilateral flows*, *Journal of Population Economics* 23 (2010), 1249–1274.
- MEZGER KVEDER, C., *Essays on migration between Senegal and Europe: migration attempts, investment at origin and returnees' occupational status*, Thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy, Department of Economics, University of Sussex. 2012.
- NASCIMBENE, B., *Lo straniero nel diritto italiano*, Milano 1998.
- PASTORE, F., *A community out of balance: nationality law and migration politics in the history of post-unification Italy*, *Journal of Modern Italian Studies* 9 (1), (2004), 27–48.
- PASTORE, F., VILLOSIO, C., *Nevertheless Attracting. Italy and Immigration in Times of Crisis*, FIERI Working Papers. Turin 2011, Available at: [fierit.it/download.php?fileID=402&lang=ita](http://fierit.it/download.php?fileID=402&lang=ita).
- REYNERI, E., *The role of the underground economy in irregular migration to Italy: cause or effect?*, *Journal of Ethnic and Migration Studies* 24(2) (1998), 313–331.
- REYNERI, E., *Migrants' involvement in irregular employment in the Mediterranean countries of the European Union*, Geneva, International Labor Organization, International Migration Papers No. 45 (2001).
- SOLÉ, C., *Immigration policies in Southern Europe*. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 30(6) (2004), 1209–1221.
- TERMOTE, M., *The efficiency of immigration and integration policies*, *Population Review Publications* 50(2), (2011), advanced online publication, doi: 10.1353/prv.2011.0016.
- VOGLER, M., ROTTE, R., *The effects of development on migration: theoretical issues and new empirical evidence*, *Journal of Population Economics* 13, (2000), 485–508.
- ZINCONI, G., *Illegality, enlightenment and ambiguity: a hot Italian recipe*, *South European Society and Politics* 3(3) (1998), 45–82.
- ZINCONI, G., *Italian immigrants and immigration policy-making: Structures, actors and practices*, Imiscoe Working paper 2006.

## 2. Energy efficiency as main driver of the green economy

*Maurizio Boccacci Mariani*

**Abstract.** The European Union is facing unprecedented challenges resulting from the recent economic and financial crisis, an increased energy import dependency, concerns over supplies of fossil fuels worldwide and a clearly discernable climate change. In spite of this, Europe continues to waste at least 20% of its energy due to inefficiency. The EU, therefore, can and must lead the way to reduce energy inefficiency, using all available policy and economical tools (e.g. market and fiscal or the so-called *voluntary* instruments), at all different levels of government and society, taking into account that *nega-joules* (or avoided energy consumption through savings) have become the single most important energy resource. The recent adoption of the Directive 2012/27/EU (on energy efficiency) should ensure the achievement of the Union's 2020 20 % headline target on energy efficiency. Projections made by the European Council in 2007, showed a primary energy consumption in 2020 of 1842 Mtoe. A 20 % reduction results in 1474 Mtoe in 2020, i.e. a reduction of 368 Mtoe as compared to projections. According to the content of the directive and to tap the energy savings potential in certain market segments, such as small and medium-sized enterprises (SMEs), Member States should also encourage the use of voluntary Energy Management Systems such as EN ISO 50001.

**Keywords.** Energy efficiency, Directive 2012/27/EU, ISO 50001 Standard, green economy, EU Energy Roadmap 2050.

## Introduction and Background

Currently world energy consumption amounted to 13.2 billion toe (tons of oil equivalent) against 10 in 2000 and 8.8 in 1990: an exponential growth in consumption driven by emerging Asian economies that have contributed to a 60% in overall energy demand: China alone contributed with annual growth rate of approximately 8%, reaching from the 2005 world record of consumption (<http://yearbook.enerdata.net/energy-consumption-data.html>).

Compared to the total energy consumption, the end uses of energy (represented by the energy consumption of households and enterprises) contribute with 8.5 billion toe, of which those related to buildings (for domestic and productive uses) amounted to about one-third of the total. Energy consumption related to the transport sector grow at rates of 2% per year, the largest annual increase in energy end-use. More globally, while GDP has almost doubled over the past twenty years, the energy intensity of the economy<sup>1</sup> declined by only 22%: a clear sign of inability to adequately contain the growth of energy consumption to grow wealth. To keep carbon dioxide emissions at 450 ppm (parts per million), which is to contain the rise in Earth's temperature within 2°C at 2035 (global warming), it will be necessary to stabilize energy consumption below 15 billion toe while the current scenario (*business as usual*) of the IEA (International Energy Agency of the OECD) predicts that in the same year the primary energy demand is expected to reach 18 billion toe. To achieve this objective, it will be necessary to further improve the energy intensity of the economy by adopting policies aimed at energy efficiency (Ronchi and Morabito, 2012). Since the early 70s, after the first oil crisis, Europe and Italy began to adopt policies and strategies for achieving rationalization of energy end-use. Today, the European Union is facing unprecedented challenges resulting from an increased energy dependence (energy imports) associated with intrinsic scarcity and increasing prices of fossil fuels. Energy efficiency is a valuable means

---

<sup>1</sup> Is the most commonly used indicator of productivity of energy resource utilization; is the only usable at the highest level of aggregation. It represents the amount of energy consumed per unit of added value created. The energy intensity is the ratio between the energy consumption and the GDP measured in constant prices (Units: ktoe/US \$ 2005 ppp or ktoe/euro 2005 ppp).

that may contribute to overcome the recent economic crisis mitigating the effects of traditional energy production (by means of fossil fuels) on climate change in a cost-effective way, shifting moreover the EU to a more energy-efficient, greener and less-carbon intensive economy (Directive 2012/27/EU). With 7% of the world population, the European Union (EU 27) consumed in 2010 about 15% of the energy produced worldwide (1760 Mtoe in terms of gross domestic consumption, corresponding to 1152 Mtoe net of losses and transformations) and was responsible for a quota of carbon dioxide emissions equal to 13% of those in the world, that reached 3941 million tonnes in 2010 (Commission of the European Communities 2013). One third of EU consumption concerns the most energivorous sector which is transport, confirming a trend already evident globally. In this sector, the Regulations establishing performance standards for light duty vehicles have led to substantial reductions in GHG (greenhouse gases) emissions reflected in the fleet average CO<sub>2</sub> emission of new cars from 172 g per kilometre in 2000 to 135.7 g per kilometre in 2011. The residential and industrial sectors account for a quarter each (the services account for a 13% while the remaining 2-3% account for the fishery and forestry), as showed in Figure 1. However, it should be stressed that the EU maintains the values of energy intensity of economy lowest in the world and constantly falling: in 2010 it took 0.12 toe per thousand dollars of GDP (in 2005 dollars, PPP) while in Brazil and Japan were needed 0.17, 0.13 in the USA, 0.19 in India and 0.28 in China. Until 2008, the trends by country show a large decoupling between the primary energy consumption and GDP. For example in 2010, as showed in Figure 2, in most EU countries economic growth was possible with a low progression in energy consumption or even a reduction in some countries; in 12 countries the primary consumption increased more rapidly than the GDP, whereas it has been decreasing in 4 southern countries (Portugal, Greece, Croatia, Cyprus) and Ireland (<http://www.odyssee-indicators.org/publications/PDF/Overall-Indicator-brochure.pdf>). *Energy efficiency* can be defined as the level of energy consumption to provide a given service, and typically refers to an improvement in this relationship, a concept that can be difficult to define since it can mean different things to different people. One difference of opinion usually lies in whether energy efficiency encompasses only the technical efficiency of an energy service,

i.e. the energy consumed only as a result of a technological performance, or whether non-technical factors such as behavior are included in the interpretation of energy efficiency. The European project *Odyssee-Mure*, designed to assess the progress made in the field of energy efficiency, estimated that between 2000 and 2009 annual energy savings of the Union improved by about 1.2 percentage points which corresponds to a value of about 100 Mtoe/yr, or 10% of the total EU consumption (with a particular reference to construction and electrical equipment). In the face of current EU 1.76 Mtoe consumption, the IEA forecast scenarios for 2020, in the absence of new policies, foresee a gradual increase in energy consumption that could reach the value of 1.9 Mtoe, until about 2 Mtoe in 2035. To comply with the commitments taken at international level regarding climate protection, the increase in consumption should however be limited within the threshold of 1.8 Mtoe in 2020 to gradually shrink by 2035 to current values (Ronchi and Morabito, 2012). By 2020, the Union will be probably required to achieve an ambitious target of saving 20 % of the Union's primary energy consumption, as called back by the European Council in 2011, though at the time saving targets have not yet been set. These targets should be considered as one of the priorities of the Union's new strategy for jobs and smart, sustainable and inclusive growth while Member States are required to set national targets in close dialogue with the European Commission indicating how they intend to achieve them in view of decoupling energy use from economic growth. Specific action is required to tap the considerable potential for higher energy savings in buildings, transport, products and processes. In 2011, the Commission presented an Energy Efficiency Plan that spelled out a series of energy efficiency policies and measures covering the full energy chain: energy generation, transmission and distribution. Furthermore, it considered the leading role of the public sector in energy efficiency, buildings and appliances, industry, and the need to empower final customers to manage their energy consumption. When setting the indicative national energy efficiency targets, Member States should be able to take into account national circumstances affecting primary energy consumption such as remaining cost-effective energy-saving potential, changes in energy imports and exports, development of all sources of renewable energies, nuclear energy, carbon capture and storage, and early action.



Considering that buildings represent 40 % of the Union's final energy consumption, Member States should also establish a long-term strategy beyond 2020 for mobilising investment in the renovation of residential and commercial buildings with a view to improving the energy performance of them. A number of public bodies in the Member States have already put into place integrated approaches to energy saving and energy supply and exchange of experience between cities, towns and other public bodies should be encouraged with respect to the more innovative experiences. Involving citizens in development and implementation of new plans and an adequate information about their content should help in achieving efficiency objectives. Such plans can yield considerable energy savings, especially if they are implemented by energy management system (EnMS), as discussed later. Most Union businesses are SMEs and they represent an enormous energy saving potential for the Union itself. For this reason, a sufficient number of reliable professionals competent in the field of energy efficiency should be available to ensure the effective and timely implementation of the new Energy Efficiency Directive (EED), especially as regards compliance with the requirements on energy audits, implementation of energy efficiency and certification schemes for the providers of energy services (Directive 2012/27/EU).

### **2.1. Main EU initiatives in the field of energy efficiency**

Energy issues are represented, at EU level, with a Directorate General for Energy. Since 2008 the European Union worked on an Energy and Climate Change Package and on a Strategic Energy Review. The most important Community initiatives, in terms of energy efficiency, include:

- a) the Effort Sharing Decision 406/2009/EC (2009);
- b) the EU-Energy Strategy 2020 (November 2010);
- c) the Energy Efficiency Plan 2011 reemphasizing a possible 20% energy efficiency target;
- d) the Low Carbon Roadmap 2050 that includes long-term greenhouse gases (GHG) reduction objectives;
- e) the Energy Roadmap 2050 (elaborated in December 2011) exploring how long-term GHG targets can be reached while also ensuring security of supply and competitiveness.

In June 2011, the Commission proposed a new Energy Efficiency Directive (EED) that includes a set of policy measures to guarantee that at least a target of 20% of energy saving is achieved: i.e. saving of 368 million tons of oil equivalent (Mtoe) of primary energy (gross inland consumption minus non-energy uses) by 2020 compared to projected consumption in that year of 1842 Mtoe (the *business as usual scenario*, see Figure 3). With this directive, the European Union has also wanted to reorganise a sector characterized by a high fragmentation of normative instruments. Since March 2007 the European Council had embarked on a common European strategy on renewable energies, energy efficiency and greenhouse gas emissions - erasing, at least politically - the boundaries between the policies for combating climate change and energy policies. The so-called "20-20-20 strategy" (or "Energy Package") established for the European Union three ambitious targets to be achieved by 2020:

- an EU based target for GHG emission reductions of 20% relative to emissions in 1990;
- a 20% share for renewable energy sources in the energy consumed in the EU with specific target for the Member States;
- 20% savings in energy consumption compared to projections.

In addition, there are specific 2020 targets for renewable energy for the transport sector (10%) and decarbonisation of transport fuels (6%) (COM(2013)169 final). Among the three target groups, identified by the European strategy, the energy efficiency one is proving to be the most difficult to reach. In fact, it is widely recognized, between Member States, that the measures will not be fully able to achieve the goal of saving 20%, but only about 15 -17%. The Directive entered into force in November 2012 and Member States must transpose the EED into national law by 5 June 2014 within their own legal, social, environmental and economic culture. It includes important provisions on (Association of the European Heating Industry, <http://www.ehi.eu>):

- a) establishment of energy efficiency targets in the Member States (Art. 3) taking into account the national circumstances affecting primary energy consumption; establishment of national energy efficiency obligation scheme. Energy distributors and retail energy sale companies have to save 1,5% of the annual energy sales to final customers each year;
- b) measures addressing specific energy consumption sectors as e.g. buildings (Art. 4 and 5); establishment of a national long-term strategy

for mobilising investment in the renovation of the national stock of residential and commercial buildings, both public and private.

- c) Renovation of 3% per year of the central government building stock, with buildings with poorest energy performance as a priority;
- d) requirement of high energy-efficiency performance in the purchase by the Government of products, services and buildings (*energy efficiency in the public procurement*);
- e) promotion of energy audits and management systems (EnMS, Art.8). Enterprises are subject to energy audit. Energy audit can be carried out by qualified and/or accredited experts or implemented and supervised by an independent authority. Possibility of Member States to set up support schemes for SMEs to cover costs of energy audits;
- f) energy savings for consumers. Customers are supplied with individual meters that reflect their energy consumption and provide information thereof and are provided with accurate billing information on energy consumption free of charge;
- g) promotion of high-efficiency cogeneration and efficient district heating and cooling. Member States should carry out a comprehensive assessment of the potential for the application of high-efficiency cogeneration and efficient district heating and cooling. In the event of a positive assessment, Member States are obliged to develop infrastructure for efficient district heating and cooling and accommodate the development of high-efficiency cogeneration and the use of heating and cooling from waste heat and renewable energy sources;
- h) energy efficiency in energy transformation, transmission and distribution, ensuring that National Energy Regulators (NERs) take energy efficiency criteria into account in their decisions, in particular when approving network tariffs;
- i) assessment by European Commission of Member States' progress. By June 2014 Commission has to assess whether the Union is on track to achieve the 2020 energy efficiency target (1474 Mtoe primary or 1078 Mtoe final energy consumption<sup>2</sup>).

As just mentioned, the new EED includes relevant provisions also

---

<sup>2</sup> Primary energy consumption' means gross inland consumption, excluding non-energy uses (Article 2.2). 'Final energy consumption' means all energy supplied to industry, transport, households, services and agriculture. It excludes deliveries to the energy transformation sector and the energy industries themselves (Article 2.3).

for buildings and has brought to the recast of the previous Energy Performance of Buildings Directive (EPBD, 2010/31/EC), the most important policy addressing the building sector. The new directive introduced specific requirements such as: new buildings will have to consume '*nearly zero*' energy and use '*to a very large extent*' renewables in 2020; public authorities that own or occupy a new building should set an example by building, buying or renting '*nearly zero energy building*' by 2018. Member States shall therefore develop specific measures to stimulate the refurbishment of buildings into very low energy buildings. The directive introduces minimum requirements for components for all replacements and renovations, a harmonised calculation methodology to push-up MS minimum energy performance requirements towards a cost-optimal level, a more detailed and rigorous procedure for issuing energy performance certificates with mandatory controls required to check their correctness and penalties for non-compliance. The impact assessment for the recast EPBD estimates 60 – 80 Mtoe/year energy savings by 2020, i.e. a reduction of 5-6% of the EU final energy consumption in the same year ([http://www.odyssee-indicators.org/publications/country\\_profiles\\_PDF/eu.pdf](http://www.odyssee-indicators.org/publications/country_profiles_PDF/eu.pdf)).

## 2.2. Energy Efficiency through Energy Audits and Energy Management Systems

The Energy Efficiency Directive gives energy audits, and energy management schemes<sup>3</sup> a substantial role to play in improving energy efficiency in the end-use sectors. Figure 4 shows a schematic structure of the EED and identifies the position of these two instruments in his architecture. Energy audits are necessary to assess the existing conditions and identify the whole range of opportunities to save

---

<sup>3</sup> According to the Directive 2012/27/EU, 'energy audit' means a systematic procedure with the purpose of obtaining adequate knowledge of the existing energy consumption profile of a building or group of buildings, an industrial or commercial operation or installation or a private or public service, identifying and quantifying cost-effective energy savings opportunities, and reporting the findings. Energy management systems (EnMS) are defined as sets of elements of plans establishing energy efficiency objectives and strategies to achieve these objectives. Energy audits are an integral part of energy management systems.

energy. Generally, they give rise to proposals of concrete saving measures for the management, public authorities or home owners and tackle the information gap that is one of the main barriers to energy efficiency. The result of an energy audit may be, for example, a recommendation for window replacement in a household or for insulation of piping in a factory. Furthermore, energy audits are not only focused on technical solutions such as replacements or retrofits but may also exist in connection to the operation, both industrial and commercial: for example the more efficient operation and continual optimization of operating procedures, control parameters, logistic and layout optimization and maintenance planning (European Commission Draft 2013). A private or public service, e.g. city public transport system, may also be subject to an energy audit that results in the identification of cost-effective energy saving opportunities. The EED created an obligation for large enterprises to carry out high-quality energy audits, at least every four years, taking into account that large enterprises consume more energy than SMEs (medium-sized enterprises); thus the latter have greater energy saving potentials. However, the directive promoted and encouraged the use of energy audits in these enterprises, households and other small end users. It is important to bear in mind the intended use of energy audits in the EED: if implemented, an energy audit (in addition to identifying, quantifying and reporting current energy consumption) is designed to provide reliable technical and economic information for formulating feasible and cost-effective energy savings. Member States should realize support schemes for SMEs and conclude voluntary agreements to defray or cover the costs of the actual energy audits and implementation of the recommendations. Several Member States already have such voluntary agreements and subsidy schemes for this purpose (The Coalition for Energy Savings 2013). If large enterprises implement an energy or environmental management system (e.g. ISO 14001) the article 8(6) of EED provides exemptions to the obligation, providing that these systems are *'certified by an independent body according to the relevant European or International Standards'*. Combined implementation of an EnMS (ISO 50001 or EN 16001) in conjunction with QMS (ISO 9001) and/or EMS (ISO 14001) contribute significantly to financials by leveraging 'energy as an organizational currency' and affect the P&L according to a new energy paradigm

in which *Quality Management* drives energy performance. When a large company has in place an energy management system (EnMS), a continuous energy review process is carried out to control and reduce energy use (*continual improvement process*). The result of this process of review of the energy consumption profile and identification of opportunities for energy saving is equivalent to that of discrete, regular energy audits. ISO 50001 is a voluntary International Standard developed by ISO (International Organisation for Standardisation). Released on 15th June 2011, ISO 50001 gives organisations the requirements for energy management systems (EnMS). It is based on the management system model that is already understood and implemented by organisations worldwide (PDCA<sup>4</sup> model, see Figure 5). An Energy Management System favors shareholder value by driving ROI (Return On Investment). Some benefits are found among firms that have implemented it, for example:

- Energy flows and identification of potential for energy savings through data analysis become transparent;
- Reduction of energy costs (internal hedging and volatility management) and greenhouse gas emissions;
- Reduction of carbon intensity and carbon control investments;
- Continual improvement of energy intensity and use: strong, effective processes provide competitive advantages;
- Employee awareness;
- Better adherence to legal requirements;
- Improved Corporate / Company image and stimulus for modernization.

### 2.3. The multiple effects of energy efficiency on Green Economy

Improvements of energy efficiency, primarily through energy savings, have long been advocated as a way to increase the productivity and sustainability of society. In many cases, energy efficiency programs are

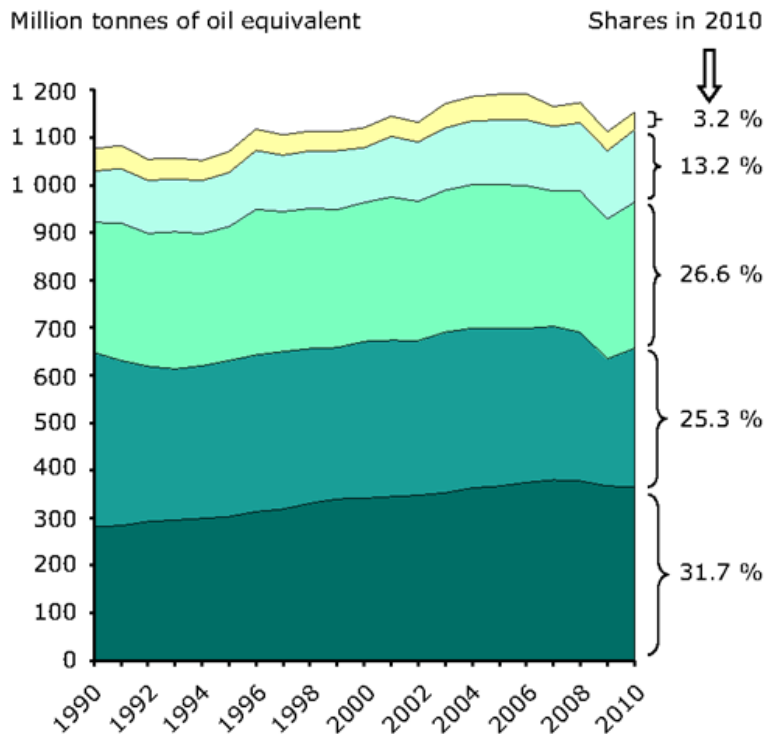
---

<sup>4</sup> PDCA: Plan-Do-Check-Act, is an iterative four-step management method used in business for the control and continuous improvement of processes and products. It is also known as the Deming circle/cycle/wheel, Shewhart cycle. This process model was promoted by ISO 9001 Standard.

evaluated only on the basis of the energy savings they deliver, even if the full value of energy efficiency improvements, in both national and global economies, may be significantly underestimated for several reasons. First, the nature of the socioeconomic benefits is somewhat intangible and makes them difficult to quantify (a non-market factor). Second, the effects due to energy efficiency alone can be complex to isolate and to determine causality. Third, evaluators and policy makers working in the energy efficiency sphere are usually energy professionals, working for an energy agency or ministry, with little experience of how energy efficiency might impact other non-energy sectors. The result is an under-appreciation – and related underinvestment – in energy efficiency, and as a consequence, missed opportunities and benefits. These foregone benefits represent the ‘opportunity cost’ of failing to adequately evaluate and prioritize energy efficiency investments. Ryan and Campbell (2012) categorized the large number and variety of multiple benefits in some classes as showed Figure 6. There are benefits across the three dimensions of society, the economy and the environment. Benefits from energy efficiency may be usefully measured also in terms of direct and indirect outcomes. Indeed, there are important direct impacts from energy efficiency measures, primarily energy savings, but also health improvements, reduced greenhouse gas emissions and increased consumer spending power and job creation. Indirect effects are those that are triggered as a result of the direct effects: for example, consumer surplus, lower energy prices, resource management, energy security, and public budget outlays. Individual benefits, for example, are those which are experienced at a personal, household and enterprise level. Although they have ramifications at a wider level, it is useful to consider these issues in terms of their impact on the livelihood of individual citizens. Health benefits, for example, will have economy-wide implications through public health spending, and consumer surplus will link to GDP growth at the national level, but direct impacts are more easily discussed at the individual level. Sector-specific benefits are those which may not affect the individual or broader economy in a significant way, but have important impacts and implications for particular sectors or industries, for example the transport sector, individual industrial subsectors or the industrial sector as a whole. National benefits affect a variety of sectors and markets and are often the sum of impacts occurring at other levels: job creation,

reduced energy-related public expenditures, energy security and macroeconomic effects. International level benefits are those which have an impact on countries other than the country where the energy efficiency improvement has occurred. Many of the benefits of energy efficiency extend beyond national borders, reflecting the *global nature* of the energy sector. These benefits can match well the aspirations of the concepts of green economy and sustainable development and exhibit many of the characteristics that governments are looking for to achieve strategies of green growth: cost-effectiveness, positive societal and individual welfare gains, environmental benefits, while contributing to economic development and growth.

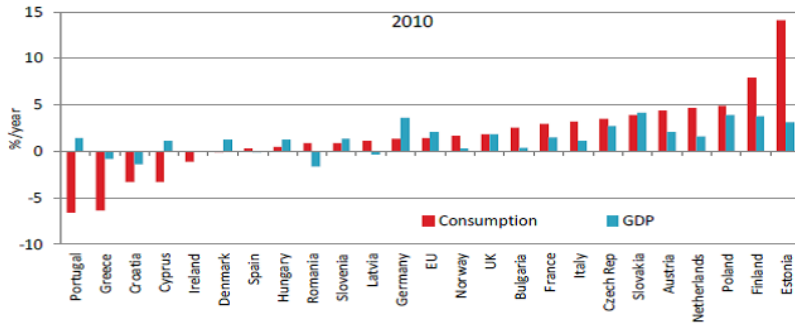
## Figures



Fonte: EEA

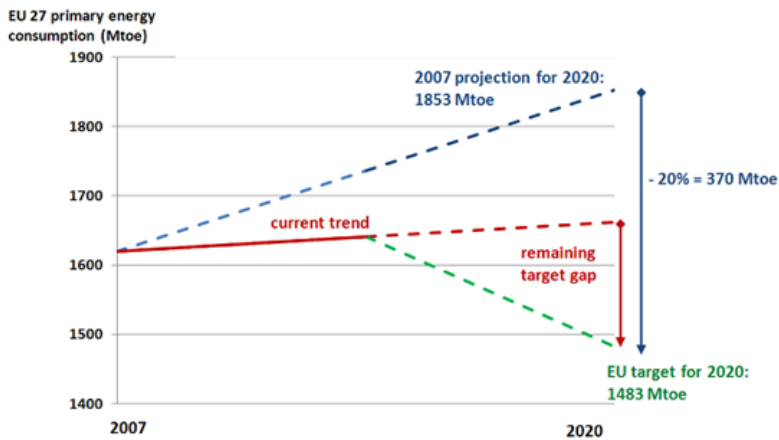
Fig. 1. Final energy consumption by sector in the EU





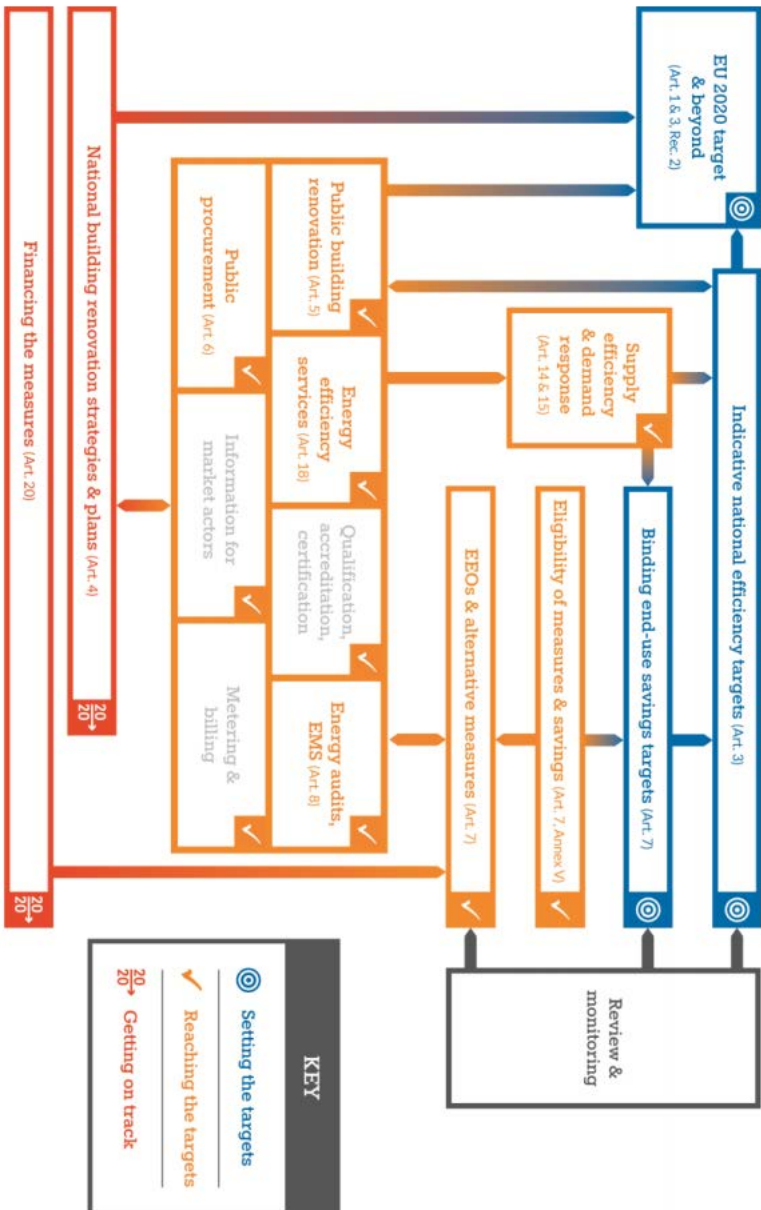
Fonte: Odyssee

Fig. 2. Primary energy consumption and GDP in EU countries in 2010

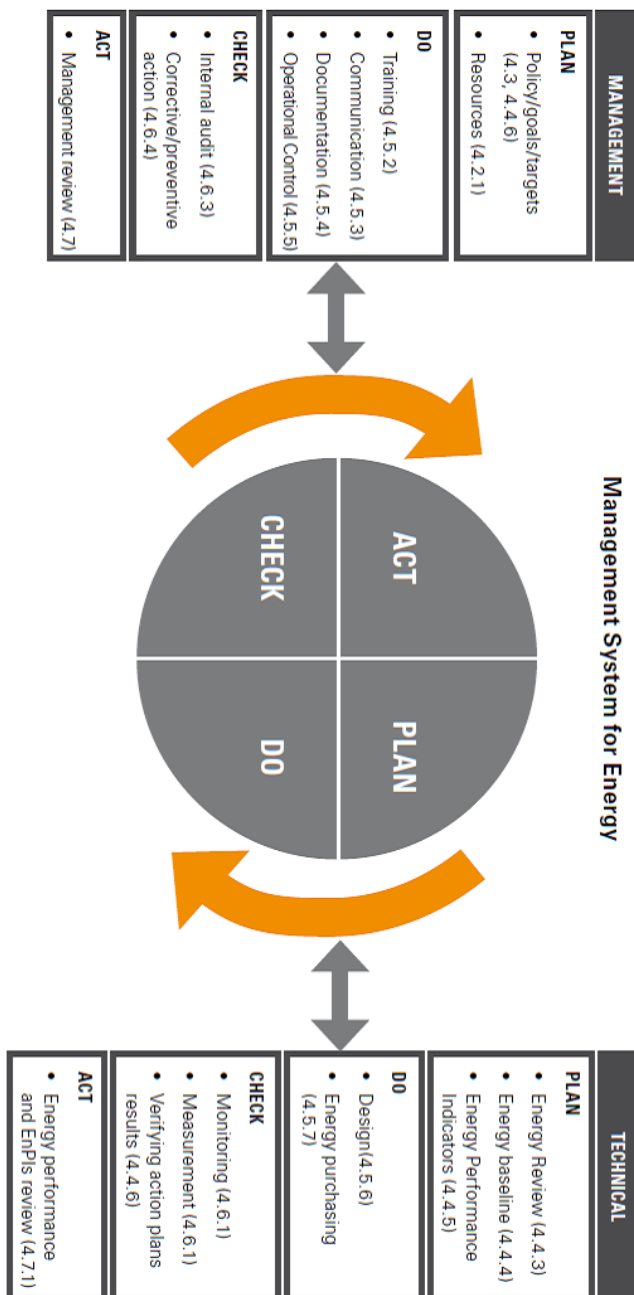


Fonte: The Coalition for Energy Savings (2013)

Fig. 3. EU 20% energy savings target: the target gap

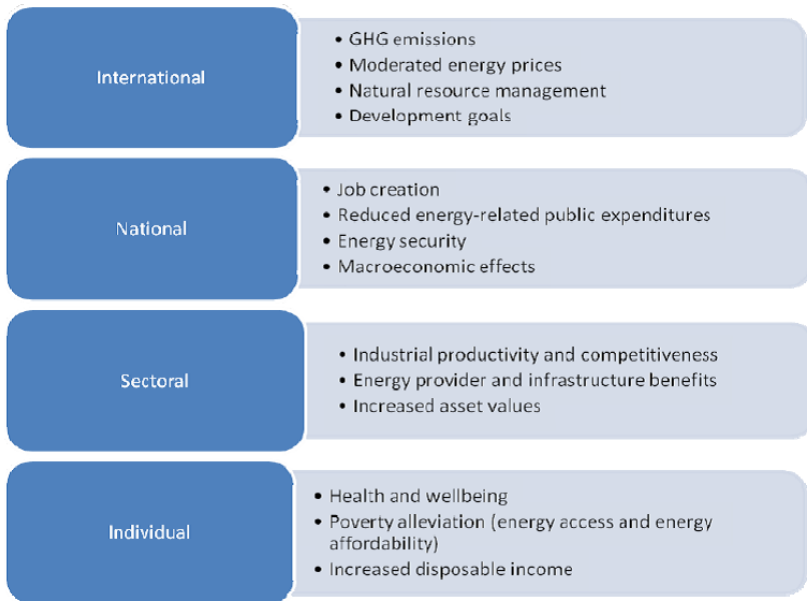


Fonte: The Coalition for Energy Savings (2013)  
 Fig. 4. A schematic representation of the EED



Fonte: [www.sgs.com](http://www.sgs.com)

**Fig. 5.** The ISO 50001 Energy Management System Model **Fonte:** Elaborazioni degli autori su dati FRdB



Fonte: OECD/IEA

**Fig. 6.** Main typologies of the multiple benefits from energy efficiency improvement

## Riferimenti bibliografici

Directive 2012/27/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 on energy efficiency, amending Directives 2009/125/EC and 2010/30/EU and repealing Directives 2004/8/EC and 2006/32/EC.

EUROPEAN COMMISSION (Draft 2013) *Commission staff working document: 'Interpretative note on Directive 2012/27/EU on energy efficiency, amending Directives 2009/125/EC and 2010/30/EC, and repealing Directives 2004/8/EC and 2006/32/EC Article 8: Energy audits and energy management systems'*.

EUROPEAN COMMISSION, *EU Energy in figures, Statistical Pocketbook*, 2013.

EUROPEAN COMMISSION, *Green paper: a 2030 framework for climate and energy policies*, COM(2013)169 final, 2013.

OECD/INTERNATIONAL ENERGY AGENCY, *The multiple benefits of energy efficiency improvements*. (2012)

ODYSSEE-MURE *project coordinated by ADEME and supported by European Commission through the Intelligent Energy Program*.

RYAN, L., CAMPBELL, N., *Spreading the net: the multiple benefits of energy efficiency improvements*, OECD/IEA Insight Series 2012

RONCHI, E., MORABITO, R. (2012) *Green Economy per uscire dalle due crisi*, Rapporto 2012. Edizioni Ambiente, Milano 2012, 129-169.

THE COALITION FOR ENERGY SAVINGS, *EU Energy Efficiency Directive (2012/27/EU) Guidebook for Strong Implementation*, 2013, available on the following URL: [http://www.senato.it/application/xmanager/projects/leg17/attachments/documento\\_evento\\_procedura\\_commissione/files/000/000/160/2013\\_06\\_18\\_-\\_WWF.pdf](http://www.senato.it/application/xmanager/projects/leg17/attachments/documento_evento_procedura_commissione/files/000/000/160/2013_06_18_-_WWF.pdf)



### 3. Cambiamento climatico ed impatti sulla popolazione

*Alessandra De Rose, Maria Rita Testa*

**Abstract.** Negli ultimi decenni le problematiche connesse al cambiamento climatico hanno conquistato un'attenzione crescente nei media e nella pubblica opinione. L'elevato interesse per tematiche ambientali, attribuibile anche ai diversi eventi meteorologici di intensità estrema e disastri ambientali verificatisi negli ultimi anni, si spiega con la preoccupazione per i rischi connessi alla salute e, in generale, al benessere della popolazione. Gli effetti, diretti e indiretti, includono l'aumento diretto della mortalità, connessa ad eventi catastrofici, il peggioramento delle condizioni di salute – specie dei bambini e degli anziani, ripercussioni sulla salute riproduttiva, sulle scelte familiari e sulla mobilità.

**Keywords.** Popolazione, ambiente, climate change, salute, migrazioni ambientali.

#### **Introduzione**

Con l'espressione "cambiamento climatico" si intende uno scostamento significativo delle condizioni climatiche dai valori attesi (valutabile tramite opportuni test statistici) che perdura nel tempo. Il cambiamento climatico può essere causato da fenomeni naturali, quali la modulazione dei cicli solari o importanti eruzioni vulcaniche, ma anche da fattori antropogenici che causano alterazioni della composizione atmosferica o dell'uso del suolo (IPCC, 2014). In altre parole, le cause del cambiamento climatico – i cui aspetti più evidenti sono sintetizzabili nel generale innalzamento della temperatura atmosferica,

con conseguenze sullo scioglimento dei ghiacciai ed innalzamento del livello delle acque oceaniche – sono sia naturali che legate all’attività umana.

Allo stesso modo, l’impatto del cambiamento climatico si riferisce agli effetti causati dagli eventi naturali estremi e dal peggioramento ambientale sul sistema naturale e su quello umano. Gli “impatti umani” vengono valutati in termini di conseguenze sulla vita delle persone, sui mezzi di sussistenza, sullo stato di salute, sugli ecosistemi, sugli assetti economici, sociali e culturali, sui servizi e sulle infrastrutture; gli “impatti fisici” hanno a che fare con modifiche del sistema geofisico dovuto ad eventi quali inondazioni, episodi di siccità, eventi meteorologici estremi.

È ampiamente riconosciuto, quindi, che il cambiamento climatico ha un carattere antropogenico e che un continuo peggioramento delle condizioni ambientali ha un notevole impatto sul benessere di singoli individui e intere popolazioni (Lutz, 2010; Christensen JH et al., 2007). La crescita demografica e la sempre maggiore attività economica stanno innescando a livello globale una varietà di rischi ambientali, che a loro volta hanno un impatto sul benessere e sulla salute umana.

In questo lavoro ci soffermiamo sugli effetti demografici del cambiamento climatico. Tali effetti possono essere sia diretti – aumento della mortalità e della morbilità – sia indiretti - sulle dinamiche familiari, su mobilità e migrazioni, su atteggiamenti e aspettative degli individui.

### **3.1. Effetti su mortalità e salute**

Gli esseri umani sono esposti ai cambiamenti climatici sia direttamente, ad esempio ai rischi di eventi meteorologici estremi più intensi e frequenti, sia indirettamente attraverso cambiamenti della quantità e qualità di acqua, aria, cibo, e alterazione di ecosistemi, dell’agricoltura e delle condizioni socio-economiche.

Si stima che tra il 2002 ed il 2012 100.000 persone in media all’anno siano morte a causa di disastri naturali. L’impatto degli eventi in termini di vite umane è molto più alto nei paesi in via di sviluppo ma ovunque in crescita: nell’ultima decade, il numero complessivo di morti riferibili a disastri in Europa è stato pari a 80.000 (ECE, 2014).



Gli effetti più generali sulla salute, apparentemente meno eclatanti e non immediatamente riferibili al cambiamento climatico, sono tuttavia anch'essi molto gravi e documentati da numerosi studi epidemiologici. L'attenzione verso questo problema è relativamente recente. Ancora nei primi anni 90 c'era una scarsa sensibilità per le problematiche connesse ai rischi per la salute creati dal cambiamento climatico globale. Ciò rifletteva una generale assenza di comprensione di come lo sconvolgimento dei sistemi biofisici ed ecologici potesse influenzare il benessere e la salute a lungo termine delle popolazioni. Solo nel 1996 l'Organizzazione Mondiale della Sanità (WHO) ha riconosciuto per la prima volta le sfide per la salute umana poste dal cambiamento climatico; nel 2003 in uno dei primi rapporti dedicati al legame tra salute e ambiente, l'OMS valutava che nel solo anno 2000 in tutto il mondo, a causa del cambiamento climatico, erano andati persi più di 5 milioni di DALY (anni vissuti al netto della disabilità; Campbell et al. 2003).

Il quarto Rapporto di Valutazione dell'IPCC ha esaminato oltre 500 articoli pubblicati sugli effetti sulla salute causati da eccessi di caldo e freddo; dagli eventi drammatici determinati da vento, tempeste e inondazioni; da siccità, malnutrizione, in-sicurezza alimentare; da peggioramento della qualità dell'aria e delle acque (IPCC, 2007).

L'aumento delle temperature sono in grado di generare gli stress da calore, aumentando il tasso di mortalità a breve termine. Stime recenti prevedono un aumento dei tassi di mortalità dovuti a malattie cardiovascolari e respiratorie, stress termico, e aumento della frequenza delle malattie infettive trasmesse da insetti entro il 2070. Ci sono numerose evidenze empiriche a riguardo: l'ondata di caldo verificatasi in California nel 2006 ha causato forti aumenti delle ammissioni agli ospedali di malattie cardiovascolari; quella del 2003 verificatasi in tutta Europa ha prodotto ben 70.000 decessi. Analisi descrittive di episodi di ondate di calore hanno evidenziato che gli effetti si riscontrano soprattutto tra i residenti delle aree urbane e in soggetti con limitate risposte di adattamento a causa di fattori demografici, sociali e di condizioni di salute. Gli anziani e i bambini, le persone che vivono in aree svantaggiate ed in condizioni di isolamento sociale sono particolarmente vulnerabili all'effetto delle ondate di calore. Inoltre un aumentato rischio di mortalità si osserva in persone con patologie croniche, quali malattie cardiovascolari, respiratorie e cerebrovascolari (APAT-WHO, 2007).

Un progetto finanziato dall'UE, "Valutazione e prevenzione degli effetti acuti sulla salute delle condizioni meteorologiche in Europa" (Michelozzi et al., 2007), che ha coinvolto 16 città europee (Atene, Barcellona, Budapest, Dublino, Helsinki, Cracovia, Lubiana, Londra, Milano, Parigi, Praga, Roma, Stoccolma, Torino, Valencia e Zurigo) ha esaminato gli effetti acuti sulla salute delle condizioni meteorologiche sia durante la stagione calda che durante quella fredda fornendo ulteriori documentazioni sulla relazione statistica tra temperatura e mortalità e sull'eterogeneità geografica dell'effetto. Lo studio ha stabilito un'associazione tra temperatura apparente massima (una combinazione di temperatura massima ed umidità relativa) e mortalità totale e per cause respiratorie e cardiovascolari in diverse fasce di età.

In Italia, uno studio condotto in quattro città italiane (Bologna, Milano, Roma e Torino), ha analizzato la relazione tra temperatura apparente massima e mortalità durante i mesi estivi (giugno-settembre) del 2003 e del 2004 (Michelozzi et al., 2006). I risultati di questo studio documentano l'effetto drammatico sulla mortalità osservato nelle quattro città durante l'ondata di calore dell'estate 2003.

In generale, anche se sono possibili anche alcuni effetti benefici dell'aumento della temperatura per la salute - quali, ad esempio, meno decessi da freddo - tuttavia, questo beneficio sarà vanificato dall'eccesso degli effetti negativi delle temperature in crescita ovunque nel mondo, in particolare nei paesi in via di sviluppo (Confalonieri et al., 2007).

L'aumento delle temperature ha anche effetti indiretti sulla salute perché favorisce la diffusione di infezioni, attraverso il proliferare di insetti vettori e dei roditori. Pertanto, alcune popolazioni che hanno poca o nessuna immunità alle nuove infezioni potrebbero essere maggiormente a rischio. La riproduzione degli insetti, il ciclo di sviluppo del parassita e la frequenza dei morsi generalmente aumentano con la temperatura; di conseguenza, la malaria, l'encefalite da zecche e le febbri tropicali diventeranno sempre più diffuse. In alcuni casi, tuttavia, gli eventi meteorologici estremi, come forti piogge, portano via le uova e le larve facendo diminuire le popolazioni di vettori. Nel complesso, però, si stima che 260-320 milioni di persone saranno affette da malaria entro il 2080 come conseguenza dell'espandersi delle zone di trasmissione (Costello et al., 2009).

Altre ricerche sugli effetti del cambiamento climatico sulla salute umana legate ai mutamenti climatici indicano un aumento della malnutrizione e della insicurezza alimentare livello globale (Brown e Funk, 2008). Anche se la produttività agricola potrebbe aumentare in alcune regioni a causa del riscaldamento globale (quasi esclusivamente nei paesi ricchi ad alta latitudine), la fame, la malattia e la morte a causa della denutrizione sono destinate a peggiorare. In effetti, il cambiamento climatico influisce su colture, silvicoltura, allevamento, pesca. Gli eventi meteorologici estremi possono danneggiare le colture; l'inondazione delle terre costiere porterà alla salinizzazione o alla contaminazione di acqua dolce e di terreni agricoli. Tutto ciò potrebbe indurre una riduzione della produttività delle terre destinate all'agricoltura e una contrazione delle disponibilità alimentari, specie nelle aree più vulnerabili e per le popolazioni già esposte a rischi di malnutrizione. In generale, gli effetti del cambiamento climatico sulla salute non sono distribuiti in maniera uniforme, e sono particolarmente gravi in paesi che hanno già un alto tasso di morbilità e/o in popolazioni con scarse capacità di adattamento e di mitigazione degli effetti stessi.

Infine, il cambiamento climatico potrebbe avere un effetto sulla salute psicosociale. La percezione crescente del rischio che possa accadere un evento fatale o un disastro ambientale, influenza profondamente la salute mentale ed emotiva delle persone (Costello et al., 2009). Anche tra coloro che sono sfuggiti alla morte o a lesioni gravi, si riscontrano gli effetti dei traumi conseguenti alla paura nonché alla perdita di parenti, amici e averi. A livello sociale, l'incertezza potrebbe causare un aumento dei livelli di stress psicologico a causa del senso di instabilità, sia percepita che reale (Fritze et al., 2008).

### **3.2. Effetti sulla riproduzione**

Anche la salute riproduttiva è messa a rischio dal peggioramento delle condizioni ambientali. Le ricerche che hanno valutato gli effetti tossici che molte sostanze hanno sull'apparato riproduttivo, sia maschile che femminile sono relativamente recenti. Gli studi sperimentali, clinici ed epidemiologici indicano che la salute riproduttiva, dalla produzione di spermatozoi e ovociti, alla fecondazione e sviluppo intrauterino e postnatale della prole, possono essere particolarmente

vulnerabili alle condizioni climatiche e ambientali (Stazi e Mantovani, 2001). Particolare attenzione è dedicata ai cosiddetti "*endocrine disruptor chemicals*" (EDC), cioè un gruppo di contaminanti dell'ambiente e degli alimenti interferenti con il sistema endocrino, che possono avere effetti, nello specifico, sugli steroidi sessuali e sugli ormoni tiroidei. La definizione più comunemente accettata di EDC è: "un distruttore endocrino è una sostanza esogena, o una miscela, che altera la funzionalità del sistema endocrino, causando effetti negativi sulla salute in un organismo, o nella sua progenie, o in una sotto-popolazione". È stato ampiamente documentato che questi contaminanti presentano gravi conseguenze potenziali sulla salute riproduttiva, come infertilità, patologie uterine (ad esempio, endometriosi), malformazioni del sistema riproduttivo (cioè, ipospadia), aumentata suscettibilità ai tumori dei tessuti bersaglio (per esempio, quelli del testicolo). Studi condotti finora dimostrano il ruolo di specifiche sostanze chimiche alle quali sono esposte selezionate categorie professionali, ma anche un aumento dell'effetto di inquinanti più comuni come pesticidi, metalli, diossine, ecc. alle quali è esposta una più ampia proporzione di popolazione (Maranghi e Mantovani, 2003).

L'impatto demografico di questi rischi per la salute riproduttiva è ancora da dimostrare, nel senso che non è documentabile una significativa riduzione della fertilità umana, cioè della sua potenzialità biologica alla riproduzione, né dei livelli di fecondità, cioè del numero di figli effettivamente messi al mondo dalle donne legata al peggioramento delle condizioni ambientali.

Tuttavia, alcuni studi sulle opinioni e sulle attitudini degli individui - almeno nelle aree in cui la coscienza ambientalista è più diffusa - mostrano che si sta diffondendo sempre di più la preoccupazione per una possibile diffusione dei rischi per la salute a causa di un peggioramento delle condizioni ambientali e dei cambiamenti climatici e che queste preoccupazioni possano influire sulle scelte riproduttive. Una ricerca svolta tra i giovani canadesi mostra che le coppie che credono che l'inquinamento abbia effetto sulla propria salute fisica e mentale desiderano e programmano di avere meno figli rispetto alle persone non preoccupate dell'impatto negativo dell'inquinamento sulla loro vita (Arnocky et al., 2012). Viceversa, ma non in contraddizione con questi risultati, un'analisi su dati provenienti dall'Indagine Eurobarometer 2011 - che ha lo scopo di raccogliere sistematicamente

opinioni e atteggiamenti dei cittadini Europei su vari aspetti della vita sociale, economica e politica del nostro continente – ha mostrato che le persone che desiderano o che hanno più figli sono anche quelli più preoccupati relativamente ai cambiamenti climatici (Testa e De Rose, 2013). In breve, la paura dei rischi per la salute ed anche il timore di non lasciare un ambiente sano e sicuro alle future generazioni renderebbe gli individui che sono genitori - o programmano di diventarlo nel prossimo futuro - più responsabili di quelli senza figli.

### **3.3. Effetti su migrazioni e aumento dei rifugiati ambientali**

I disastri ambientali causati dal cambiamento climatico stanno facendo crescere rapidamente il fenomeno detto “*Environmentally-Induced Displacement*”, vale a dire il trasferimento rapido e imprevisto di masse di individui colpiti da un evento ambientale. Secondo il Norwegian Refugee Council, nel 2008, circa 36 milioni di persone hanno dovuto fuggire a causa di disastri naturali; più di 16 milioni nel 2009 e, infine, circa 42 milioni nel 2010 (Yenotani, 2011). Negli ultimi dieci anni, almeno dieci catastrofi hanno avuto un impatto significativo a lungo termine sulla dinamica di spostamento di lunga durata. Secondo le stime delle organizzazioni internazionali, più di 1,7 milioni di persone sono state costrette a spostarsi in seguito allo *tsunami* asiatico del dicembre 2004. Nell'agosto 2005, a seguito della uragano "Katrina" sul Golfo del Messico, oltre 300.000 persone sono state trasferite altrove. Nel febbraio 2010 più di 1,5 milioni di persone sono state sfollate in Cile a seguito del distruttivo terremoto di magnitudo 8,8. Il terremoto del 2011 di Haiti ha privato della casa più di 1 milione di residenti. In Giappone, nel marzo 2011 un violento terremoto di magnitudo 9, al quale ha fatto seguito uno *tsunami*, ha avuto un impatto esteso sulle dinamiche di migrazione interna dei cittadini giapponesi. Secondo le Nazioni Unite, un totale di 590.000 persone sono state evacuate o sfollate a causa del terremoto e dello *tsunami*, tra cui più di 100.000 bambini (Terminski, 2012).

Il 2011 è stato un anno particolarmente critico in tutte le aree del Mondo (Gubbiotti et al., 2012). In Thailandia e Cambogia si sono

verificate le più gravi inondazioni nella storia dei due paesi. In Thailandia, piogge monsoniche e cicloni tropicali tra luglio e ottobre, aggravati dalle implicazioni de "La Niña", hanno portato a inondazioni senza precedenti che hanno colpito 9,8 milioni di persone. In Cambogia, circa 230.000 persone sono state colpite dalle alluvioni e dall'eson-dazione del fiume Mekong e 23.000 famiglie sono state evacuate. Violente piogge si sono abbattute nel Bangladesh sudorientale. Nei distretti di Cox's Bazar e Teknaf, 84 mila case sono andate parzialmente danneggiate e oltre 20 mila persone sono state costrette ad abbandonare le proprie abitazioni.

Anche il Sud America, in particolare la Colombia e il Brasile sono stati colpiti dalle forti piogge e inondazioni nel 2011. Nello stesso anno, negli Stati Uniti (la parte meridionale) e in Messico, siccità e incendi hanno colpito le colture, gli allevamenti di bestiame e la produzione di legname, provocando perdite economiche ingenti anche in termini di posti di lavoro, ciò che ha costretto molti contadini ad abbandonare le terre.

Il continente Africano non è rimasto immune ai disastri, esattamente come previsto negli studi in Sudafrica, i violenti temporali e le inondazioni hanno costretto 6.000 persone a fuggire dalle proprie case. Due tra i Paesi più poveri della terra, la Somalia e il Corno d' Africa, hanno subito la peggiore siccità degli ultimi 60 anni.

L'Europa non è del tutto indenne, sebbene la dimensione dei fenomeni sia molto più contenuta. Il già citato report APAT-WHO richiama i disastri ambientali occorsi nel nostro paese dal Secondo dopoguerra ad oggi. In un recente lavoro è stato affrontato per la prima volta il tema del "*displacement*" seguito al terremoto de L'Aquila del 2009 (Ambrosetti e Petrillo, 2014).

Queste cifre, già di per sé impressionanti, descrivono solo una parte dei movimenti migratori legati alle problematiche ambientali, cioè quella direttamente legata agli eventi catastrofici. In realtà, il fenomeno è più complesso e difficilmente delineabile, soprattutto per la difficoltà di distinguere tra le motivazioni dello spostamento sul territorio quelle riconducibili alla questione ambientale (Piguet e Laczko, 2014). Se esiste un consenso nella comunità scientifica internazionale sul nesso esistente tra cambiamenti climatici e migrazioni forzate, non c'è ancora accordo su una precisa definizione del fenomeno.

I ricercatori dell'Istituto universitario delle Nazioni Unite per l'ambiente e Sicurezza umana (UNU-EHS) hanno raggruppato i migranti ambientali in tre diverse categorie:

- a) *environmental emergency migrants*
- b) *environmentally forced migrants*
- c) *environmentally motivated migrants*.

Gli *environmental emergency migrants* sono persone che si sono spostate a causa di un repentino evento climatico e per salvare la propria vita. Il fattore ambientale è quindi il motivo principale dello spostamento, facilmente individuabile, come nel caso di uragani, *tsunami* o terremoti. In molti di questi casi le persone colpite non restano nei propri paesi.

La seconda categoria comprende persone che devono lasciare la loro casa di origine, ma non in modo precipitoso come i primi. In alcuni casi le persone possono non avere la possibilità di ritornare a causa della perdita delle proprie terre o dell'estremo degrado causato dall'evento naturale stesso. In questo caso, anche i fattori socio-economici giocano un ruolo non irrilevante ed è difficile stabilire quale tra fattori ambientali o socioeconomici sia preminente.

Infine, gli *environmentally motivated migrants* sono le persone che migrano poiché vivono in un contesto di costante deterioramento ambientale e per questo decidono di prevenire gli effetti disastrosi che ne potrebbero discendere. Migrare in questo caso non è l'ultima scelta a disposizione né una risposta all'emergenza. Qui i fattori socio-economici possono giocare un ruolo dominante e migrare appare una strategia per evitare un ulteriore degrado dei mezzi di sussistenza.

E' evidente quindi la difficoltà di produrre stime sull'incidenza futura del fenomeno migratorio legato al cambiamento ambientale. Tuttavia, secondo un'ipotesi prudenziale accreditata, entro il 2050 si raggiungeranno i 200/250 milioni di rifugiati ambientali, con una media di 6 milioni di uomini e donne costretti ogni anno a lasciare i propri territori a causa di crisi legate al cambiamento climatico o al continuo degrado del proprio habitat (Gubbiotti et al., 2012).

## Conclusioni

In questo breve lavoro si sono passati in rassegna alcuni dei principali effetti del cambiamento climatico in atto nel nostro pianeta sulla popolazione. Alcuni sono immediatamente rilevabili - quali la mortalità e l'impatto sulla salute; altri sono meno esplorati - quali la modifica volontaria o indotta del comportamento riproduttivo; altri, infine, sono più sfuggenti perché difficilmente definibili e misurabili come le migrazioni ambientali.

Lo scopo non è quello di esaurire i singoli aspetti - ciascuno dei quali meriterebbe ben più ampio livello di dettaglio e di approfondimento - ma di delineare i possibili percorsi di lo studio del cambiamento climatico in un'ottica demografica, guardando al nesso popolazione ed ambiente in maniera globale.

D'altra parte, la soluzione delle problematiche legate al cambiamento climatico non possono che essere affrontate in maniera globale. Il gruppo di esperti intergovernativo sui cambiamenti climatici (IPCC) ha stabilito in maniera inequivocabile che le società devono rispondere alle sfide ambientali del 21 secolo attraverso opportune misure di adattamento (le azioni volte ad anticipare e prevenire gli effetti negativi del cambiamento climatico) e di mitigazione (le azioni volte a ridurre il cambiamento stesso, in particolare quelle volte a contenere le emissioni di gas serra). Esse non possono essere efficacemente poste in essere senza un'opportuna attenzione alla situazione socio-economica complessiva della popolazione in un contesto di cooperazione internazionale.

L'adattamento può solo prevenire alcuni danni provocati dai disastri ambientali. Ma se la mortalità precoce, i problemi sanitari, la malnutrizione, la mancanza di sicurezza delle proprie abitazioni continuano ad essere drammaticamente legati al sottosviluppo ancora presente in troppe aree del mondo, la capacità delle popolazioni di scampare ai pericoli legati al cambiamento climatico sono davvero ridotte. Deve essere cercata una sinergia tra sviluppo e adattamento ai cambiamenti climatici: le azioni volte al miglioramento degli alloggi, delle condizioni di vita, e delle infrastrutture per tutti i cittadini, ottengono il duplice risultato di ridurre i livelli di povertà e le disuguaglianze nella popolazione e limitare al contempo gli effetti dannosi del cambiamento climatico.



## Riferimenti bibliografici

- AMBROSETTI, E., PETRILLO, R., *Environmental Change, Migration and Displacement. Insights and developments from L'Aquila*, in Atti della Riunione Scientifica della SIS, Cagliari 2014.
- ARNOCKY, S., DUPUIS, D., STROINK, M.L., *Environmental concern and fertility intentions among Canadian university students*, *Population & Environment* 34 (2012), 279-292.
- APAT - AGENZIA PER LA PROTEZIONE DELL'AMBIENTE E PER I SERVIZI TECNICI, WHO-Europe, *Cambiamenti climatici ed eventi estremi: rischi per la salute in Italia*, Roma 2007.
- BROWN M.E., FUNK, C.C., *Food security under climate change*, *Science* 319 (2008), 580-81.
- CAMPBELL-LENDRUM. D.H., CORVALÁN, C.F., PRÜSS USTÜN, A., *How much disease could climate change cause?*, in McMichael, A.J., Campbell-Lendrum, D.H., Corvalan, C.F., et al. (eds.), *Climate change and human health: risks and responses*, Geneva 2003.
- CHRISTENSEN, J.H. ET AL., *Regional Climate Projections*, in Solomon, S., Qin, D., Manning, M., Chen, Z., Marquis, M., Averyt, K.B., Tignor, M., Miller, H.L. (eds.), *Climate Change: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, Cambridge 2007.
- CONFALONIERI, U. ET AL., *Human Health. In: Impacts, Adaptation and Vulnerability*, Cambridge 2007.
- COSTELLO, A. ET AL., *Managing the health effects of climate change*, *Lancet and University College London Institute for Global Health Commission, Lancet*, 373 (2009), 1693-1733.
- ECE, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. The Post 2015 Hyogo Framework for Action: Managing Risks to Achieve Resilience*, European Commission for Europe, Bruxelles 2014.
- FRITZE, J., BLASHKI, G., BURKE, G.A., WISEMAN, S., HOPE, J., *Despair and transformation: climate change and the promotion of mental health and wellbeing*, *Int J Ment Health Syst*, 2(13) (2008).
- GUBBIOTTI, M., FINELLI, T., PERUZZI, E., *Profughi Ambientali: Cambiamento climatico e migrazioni forzate*, Legambiente, Roma 2012.

- IPCC-INTERGOVERNMENTAL PANEL ON CLIMATE CHANGE, *Climate change 2007. Impacts, adaptation, and vulnerability, Contribution of working group II to the fourth assessment report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, Parry, M.L., Canziani, O.F., Palutikof, J.P., van der Linden, P.J. (eds.), Cambridge 2007.
- IPCC-INTERGOVERNMENTAL PANEL ON CLIMATE CHANGE, *Climate change 2014. Mitigation of climate change*, Geneva 2014.
- LUTZ, W., *What can demographers contribute to understanding the link between Population and Climate Change*, POPNET, Population Network Newsletter n.41, IIASA, Vienna 2010.
- MARANGHI, F., MANTOVANI, A., *I contaminanti ambientali con effetti endocrini: problemi e prospettive*, Notiziario dell'Istituto Superiore di Sanità, 16(5) (2003).
- McMICHAEL, A.J., CAMPBELL-LENDRUM, D.H., CORVALAN, C.F., *Climate change and human health: risks and responses*, WHO, Geneva 2003.
- MICHELOZZI, P., DE SARIO, M., ACCETTA, G. ET AL., *Temperature and summer mortality: geographical and temporal variations in four Italian cities*, J Epidemiol Community Health, 60 (5) (2006), 417-423.
- MICHELOZZI, P., KIRCHMAYER, U., KATSOUYANNI, K., BIGGERI, A., MCGREGOR, G., MENNE, B., KASSOMENOS, P., ANDERSON, H.R., BACCINI, M., ACCETTA, G., ANALYTIS, A., KOSATSKY, T., *Assessment and prevention of acute health effects of weather conditions in Europe, the PHEWE project: background, objectives, design*, Environmental Health, 24, 6, 12 (2007).
- FIGUET, E., LACZKO, M. (eds.) *People on the Move in a Changing Climate*, Springer, New York 2014.
- STAZI, A., MANTOVANI, A., *Salute riproduttiva femminile e ambiente*, Notiziario dell'Istituto Superiore di Sanità, 14(2) (2001) .
- TERMINSKI, B., *Environmentally induced displacement. Theoretical frameworks and current challenges*, Liège 2012, available via <http://www.cedem.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2012/09/Environmentally-Induced-Displacement-Terminski-1.pdf> .
- TESTA, M.R., DE ROSE, A., *Cambiamento climatico e fecondità*, Newsletter Newodemos 2013.
- YENOTANI, M., *Displacement due to Natural Hazard-Induced Disasters. Global Estimates for 2009 and 2010*, IDMC & NRC, Oslo 2011.

PARTE II

GUARDANDO AL DI LÀ DEL CAPITALISMO



# Introduzione

*Donatella Strangio*

I contributi contenuti in questa sezione *“Guardando al di là del capitalismo”* affrontano temi e problemi diversi tra loro, ad una prima lettura, ma nel profondo hanno una comune radice che è quella del sistema economico globalizzato all'interno del quale, tra le istituzioni, si muove l'impresa. È interessante esaminare le diverse tipologie di metodo e di approccio che gli autori utilizzano.

La globalizzazione attuale è il processo economico sociale e culturale che ha, quindi, un significato molto più ampio rispetto a quello di internazionalizzazione, dovuto all'inarrestabile sviluppo tecnologico e dei sistemi di comunicazione che ha portato alla omogeneizzazione non solo dei gusti dei consumatori ma anche dello stile di vita delle persone nel mondo: si è vista così la nascita di un “mercato globale”, dove i vari segmenti di mercato sono valutati dalle imprese non più a livello nazionale ma mondiale; si può affermare dunque che l'internazionalizzazione è una conseguenza diretta della globalizzazione, le imprese infatti, nel corso degli anni e con diverse forme di integrazione, hanno saputo sfruttare la nascita di questo mercato moltiplicando le opportunità di creare ricchezza. I processi di globalizzazione in atto stanno trasformando profondamente il panorama economico mondiale, scatenando conseguenze che si riversano al livello dei sistemi locali, mettendone in discussione le basi fondanti e le loro storiche traiettorie di sviluppo. I profondi processi in atto nel sistema di produzione internazionale stanno modificando il peso relativo delle economie avanzate in termini di percentuali di esportazione.

Si assiste ad una fase di transizione e cambiamento radicale che potrebbe portare ad un modello organizzativo e produttivo al passo coi tempi, in grado cioè di affrontare in modo adeguato le sfide della globalizzazione; in particolare, negli ultimi dieci anni, l'emergere delle economie asiatiche e l'introduzione dell'euro hanno messo in discussione le politiche tradizionali. In particolare, il fenomeno della globalizzazione ha contribuito ai processi di cambiamento nella configurazione dei distretti industriali e nel contempo ha posto con forza crescente l'interrogativo sul futuro dei distretti.

Il concetto moderno di distretto fu coniato attorno al 1870 dall'economista inglese Alfred Marshall. Dove tutti vedevano semplici agglomerazioni industriali Marshall era riuscito ad individuare i distretti. Negli anni Sessanta del Novecento un gruppo di economisti italiani evidenziò che in alcune regioni d'Italia, principalmente in Toscana, mentre i settori industriali ad alta intensità di capitale cominciavano a mostrare evidenti segni di debolezza, si stava delineando, contemporaneamente, una particolare "anomalia", consistente nella fioritura di piccole imprese manifatturiere con crescenti livelli di reddito, occupazione ed esportazione. Queste possedevano un ottimo livello di capacità tecniche, talvolta simile a quello raggiunto dalla grande impresa. Si localizzavano in territori non molto attraenti per la teoria economica ortodossa, usando forme organizzative e commerciali considerate obsolete (conduzione familiare, piccole associazioni e società). Questa dimensione "meso-economica" viene descritta come un sistema a tre livelli: l'apparato produttivo in senso stretto, le istituzioni di collegamento tra l'apparato produttivo e la comunità distrettuale nel suo complesso, il sistema di valori e la sua trasmissione. Per cui un "distretto industriale" può essere definito come un'entità socio territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, in una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali che tendono a compenetrarsi.

È quello che emerge dal lavoro di Luca Scialanga (*Industrial Clusters in India: productive structure and international economic relations*) che adatta questo approccio marshalliano arricchito dalla teoria e dalla metodologia utilizzata per i distretti industriali italiani ad una realtà particolare quale è quella indiana. Lo studioso evidenzia alcune delle caratteristiche dei *cluster* industriali situati nel subcontinente

indiano, al fine di definirne la loro particolare struttura produttiva. Inoltre, Scialanga sottolinea l'importanza di canali di accesso ai mercati internazionali al di fuori del sistema produttivo locale nel modellare relazioni industriali locali. Per illustrare questo aspetto viene descritto uno specifico episodio di complementarità tra i settori tessili indiani e quelli italiani attraverso il caso di Git. Concentrandosi sulla dimensione del commercio internazionale, l'autore suggerisce che l'apparato metodologico del distretto marshalliano ancora fornisce una chiave di lettura per interpretare la dialettica tra il locale e il globale, che è alla base del sistema economico contemporaneo. Il caso di Git dimostra che la strategia competitiva degli attori del mercato internazionale del tessile e dell'abbigliamento ha implicazioni importanti sul fronte della produzione e, di conseguenza, sulla organizzazione del lavoro sociale dei sistemi locali coinvolti nel processo di produzione. Nonostante questo, la società locale del *cluster* fornisce al sistema produttivo metodi organizzativi originali in modo da reagire a tali impulsi. In altre parole, la specificità della risposta locale alla pressione imposta dal processo di globalizzazione del commercio dipende dalla struttura istituzionale della comunità locale. L'architettura relazionale locale reagisce alle sfide attuali, mantenendo e adattando gli elementi del proprio percorso all'evoluzione storica.

L'impresa è al centro anche della disamina del saggio di *Alberto Pastore e Ludovica Cesareo (Il fenomeno della contraffazione nella prospettiva del management. Verso un sistema per la brand protection)* ma attraverso il fenomeno della contraffazione del marchio. Quali sono le cause e quali le politiche adottate da parte delle imprese per presidiare i propri assets e arginare il fenomeno?

L'analisi qualitativa esplorativa condotta dagli Autori sulla contraffazione dal punto di vista delle imprese indaga sulle loro valutazioni al fine di comprenderne le strategie e le politiche che adottano per affrontare questo fenomeno. Il punto di partenza è stata la letteratura esistente su questo tema confrontandone le sue principali determinazioni con il punto di vista delle imprese di marca originali, raccolto attraverso 18 interviste con i responsabili della protezione del marchio e della proprietà intellettuale di importanti imprese del settore *fashion*. Le imprese sono state selezionate all'interno dei settori che sono maggiormente esposti al fenomeno della contraffazione (numero di sequestri, stima delle perdite dovute al fenomeno) a

livello europeo negli ultimi anni. Tale disamina ha evidenziato che in un contesto globale, trainato dalla tecnologia e caratterizzato da un ridotto *enforcement* legislativo, le aziende individuano nella complicità dei consumatori e nella attitudine negativa verso le grandi imprese multinazionali due rilevanti fattori che spiegano la diffusione della contraffazione. Per far fronte a questi elementi, le imprese hanno necessità di costruire un sistema organico di protezione della marca e anti-contraffazione, all'interno del quale sorvegliare strettamente i "legami deboli", vale a dire le catene di approvvigionamento e di distribuzione così come la formazione del personale. Ciò è un rischio per l'impresa dal punto di vista economico ma soprattutto finanziario.

Ecco quindi che il contributo al dibattito teorico apportato dal lavoro di *Antonio Renzi, Giuseppe Sancetta e Beatrice Orlandi (Equity cost, fattori firm specific e volatilità nei giudizi degli analisti)* porta a valutare attentamente il rapporto rischio/rendimento attraverso una disamina delle principali teorie delle analisi rischio/rendimento nell'ambito di tutte quelle valutazioni finanziarie basate su processi di attualizzazione. Come è risaputo, il capitale di rischio e l'autofinanziamento determinano, tempo per tempo, la dimensione dell'*equity* disponibile per l'impresa, cui corrisponde un costo opportunità del capitale ossia l'*equity cost*. Il modello rischio più noto e utilizzato è il *capital asset pricing model*. I limiti del modello sono quelli di essere legato allo scopo per il quale è stato concepito perché nasce per la stima dei rendimenti dei titoli negoziati sui mercati di capitali. Il lavoro contribuisce ad approfondire l'analisi rischio-rendimento, focalizzando in particolare l'attenzione su due aspetti di cui il primo riguarda la relazione tra *equity cost* e fattori *firm specific* secondo una prospettiva bottom-up mentre il secondo, la dispersione dei giudizi espressi dagli analisti finanziari, quale driver della dinamica rischio-rendimento in una prospettiva top-down.

Questi concetti sono legati a quello della sostenibilità sempre più pressante in un sistema quanto mai globalizzato. E il contributo di *Claudio Cecchi (Economics for Sustainability Science: the analysis of changes in public service provision)* mette a fuoco una metodologia che possa contribuire alle scienze della sostenibilità nella dimensione economica. A questo riguardo l'economista esamina empiricamente il distretto di Grosseto come esempio pratico di questa politica. L'esercizio che svolge lo studioso sulla fornitura di servizi nel



sud della Toscana supporta due importanti conclusioni. La prima conclusione riguarda i vantaggi metodologici di utilizzare il modello del NGR (Nicholas Georgescu Roegen). Come Cecchi ha dimostrato in questo lavoro, l'utilizzo dell'approccio innovativo di NGR alleggerisce il cambiamento nell'uso delle risorse naturali e artificiali fatto di fonti e, allo stesso tempo, rivela i flussi di beni e servizi che sono coinvolti nel cambiamento. L'utilizzo del modello di NGR obbliga l'analista di concentrarsi, nello stesso tempo, sui fornitori di servizi e sugli utenti dei servizi. In questo senso, il modello evidenzia la variazione dell'utilizzo delle risorse a seguito della variazione del modo in cui i servizi sono forniti e utilizzati. Inoltre, sottolineando la sua differenza con l'economia tradizionale, il modello enfatizza la variazione dell'utilizzo delle risorse a causa del cambiamento nel comportamento degli utenti. Cecchi sottolinea l'importanza del contributo di Nicholas Georgescu Roegen alla scienza della sostenibilità: la sua teoria risulta completamente integrata nel quadro multidisciplinare di questa scienza ed appare come un metodo che utilizza strumenti economici adeguati.



## 4. Economics for Sustainability Science: the analysis of changes in public service provision

*Claudio Cecchi*

**Abstract.** Economics has been criticised for failing to engage with Sustainability Science. The author suggests that these critiques mainly refer to mainstream economics. By contrast, an alternative paradigm exists which combines the analysis of socio-economic phenomena with natural science. Introduced by Nicholas Georgescu-Roegen, the bioeconomic program represents a powerful instrument coherent with political economy.

The paper applies the Georgescu-Roegen's analysis to the case of health care service provision in a rural area in Central Italy. The paper shows that the production and the consumption processes require natural resources and produce pollution and wastes. Finally, the author shows that in this case the major environmental and social dimensions are related to the consequences of re-centralization. This result undermines the mainstream economic analysis which usually neglects a thorough observation of externalities. The flow-fund method enhances the assessment of the environmental and social aspects that play a key role in Sustainability Science.

**Keywords.** Political economy, sustainability science, public services provision, role of economics, Nicholas Georgescu-Roegen, multidisciplinary approach.

## Introduction

This paper provides a methodological contribution to Sustainability Science focusing on the economic dimension. My aim is two-fold. First, assuming that the economic dimension is an integral part of Sustainability Science, I show that the multidisciplinary dialogue requires the overcoming of the rigid disciplinary boundaries of mainstream economics which oppose the integration process. Second, I show that the analytical contribution of Nicholas Georgescu-Roegen (NGR henceforth) appears to be the best candidate for the multidisciplinary dialogue within Sustainability Science. This is largely due to the innovative analysis of the production process which contains the conceptual tools to keep into account the impact of economic choices on environment and natural resources.

NGR criticises the neoclassical theory of production – presented in the form of the well-known production function – for its neglect of the distinction between funds (land, capital, labour) and flows (material goods, services, energy). In order to overcome these limits, he argues that production activity – both for goods and services – must be observed as a production process, which requires funds, flows and time (see Georgescu-Roegen, 1960). Pointing to these elements, NGR introduces an analytical framework which contains suitable conceptual categories to assess the sustainability of economic activities from economic, social and environmental points of view.

In order to show the coherence of NGR's theoretical approach with Sustainability Science, I propose a methodological exercise in which this approach is applied to the analysis of public service provision in rural areas.

My interest on the provision of services in rural areas is a by-product of a long-term research on the countryside in Europe and in Italy. As my research has shown (Cecchi, 1999b, 2001a, 2001b, 2008, 2009), this issue is interesting for three major reasons. First, the cost for the provision of public services in rural areas is very high due to the dispersal of the population. Second, due to budget constraints, and boosted by the low electoral power of the rural

population, governments are prone to cut the provision of public services in the countryside. Third, the provision of public services in rural areas has a deep impact both on welfare and on environment; while the impact on welfare is widely acknowledged, the impact on environment is often under-evaluated.

For this methodological exercise, I focus on the Grosseto district in Southern Tuscany (Central Italy). Since the 1960s, this area has undergone the main changes shared by other rural areas in Europe: depopulation (1960s and 1970s); rural renaissance (1980s and mid-1990s); and rural stagnation (in this century). After a relatively high and stable level in the first period, the expenditure for public services has been continually declining. This reduction has exercised a serious impact on the living standards and on the protection of the environment.

In this paper I assess the impact on welfare and environment of the re-organization in public service provision in the Grosseto district over the last two decades. NGR's innovative approach provides the conceptual framework for my exercise. As I will show, this approach is able to reveal all dimensions of the production process, including the externalities on individuals and on environment which are systematically neglected by mainstream economics. This exercise relies on the official data provided by the Italian Statistical Institute (Istat) and by the local administrative offices. This data is filtered and interpreted through my knowledge of the area acquired in more than 30 years of field-work. The source of the data and information will be explicitly mentioned.

The paper is organised as follows. Next section introduces NGR flows-funds (F-F henceforth) model in general terms. The third section reviews the problems related to the public service provision in rural areas. The fourth section introduces the evolution of public service provision in the Grosseto district over the last two decades. The fifth section applies the F-F model to the health care service provision in the area. Concluding remarks follow the exercise.

## 4.1. The contribution of Nicholas Georgescu-Roegen to Sustainability Science<sup>1</sup>

*The Entropy Law and Economic Process* (Georgescu-Roegen, 1971) has been considered since its publication an example of heterodox economics. Since then, it became a key reference in the debate on economic growth, steady-state economy, and recently also on de-growth. It is a seminal book that contains a comprehensive presentation of NGR thinking and, from a scientific point of view, opens the path to a new paradigm.

In 1975 NGR publishes an essay – ‘Energy and Economic Myths’ – that soon becomes a sort of lighthouse for the people sharing the aspiration to a better (i.e. sustainable) world. In this paper NGR defines eight points of ‘a minimal bioeconomic program’ (ibid.:377). They refer to: 1. The prohibition of the production of war instruments; 2. The use of the resources released from the production of war instruments for improving life conditions in the underdeveloped world; 3. The reduction of world population to ‘a level that could be adequately fed only by organic agriculture’: 4. The avoidance of energy waste; 5. The avoidance of consuming ‘extravagant gadgetry’; 6. The getting rid of fashion and asking manufactures to focus on durability; 7. The making durable good repairable; 8. The spending of leisure time in intelligent manner. (ibid.:377-8).

Rapidly, NGR becomes the scientific reference for many antagonist movements and the eight points of his ‘minimal bioeconomic program’ are widely quoted in all publications.<sup>2</sup> Indeed, the eight points have a strong ethical significance. However, their scientific scope has been questioned by the Academia largely because a thorough understanding of NGR’s scientific contribution was missing.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> In this section, I build on the conceptualization of Sustainability Science by Komiyama and Takeuchi (2006) and more recently by Han et al. (2012). See also Cecchi (2013).

<sup>2</sup> In particular by the supporters of the de-growth strategy. This is mainly due to the fact that a collection of his papers (including ‘Energy and Economic Myths’) has been translated into French by Jacques Grinevald and Ivo Rens (Georgescu-Roegen, 1979), and published with the title *La décroissance. Entropie - Écologie - Économie*. While the term *décroissance* was introduced in this translation, NGR never employed it in his published books and papers.

<sup>3</sup> For instance, see Boulding (1981), Cleveland and Ruth (1997), Gowdy J, Mesner S (1998), Townsend (1992) and Lozada (1991). For a wide review of the critiques to the NGR’s analysis of entropy and his reply, see Chapter VI. Entropy, Order, and Probability in Georgescu-Roegen (1971).

Indeed, in *The Entropy Law and Economic Process*, NGR presents a comprehensive analysis of human behaviour, agricultural and industrial production, and service provision, focusing on the impact of human actions on environment in terms of energy use. He points out that mainstream economics cannot be employed for the assessment of this impact, the reason being that its main theoretical tool – the production function – cannot take into account critical aspects of production. According to NGR (1970:2), the missing distinction between funds and flows and the neglect of time as a dimension of the production process hide an ‘analytical imbroglio’.

The production activity consists of a technical and economic process, which requires time, materials and services. Moreover the production process does not generate only the product that human beings want to produce. It also produces many different types of unwanted goods and services: by-products, energy, pollution, etc. Therefore, showing that production requires materials and energy, NGR highlights the contribution of the production process to the change in the quantity of available natural – renewable and non-renewable – resources. The production of goods implies the transformation of materials into different materials. Even if no waste is produced in the transformation, the process has an impact on the environment as it reduces resource availability.<sup>4</sup>

Focusing on the technical and economic dimensions of the production process, NGR’s analysis differs from the approach of neo-classical economics that focuses on profit maximization. While profit maximization requires the use of goods and services traded on the market, NGR’s approach points to the role of markets and of the externalities that markets ignore.<sup>5</sup>

The production process described by NGR (1970:2-5 and 1971:228-231) shows two key features. First, the process of transformation takes place in a ‘black box’ that is defined by means of ‘boundaries’ that separate the place where production is carried out from the

---

<sup>4</sup> NGR analyses this situation by means of the so-called ‘fourth law of thermodynamic’ suggesting that the reduction of overall resource availability is unavoidable.

<sup>5</sup> See also Gasparatosa and Scolobig (2012) for a survey on methods of sustainability assessment.

environment. While the transformation process in itself is of no interest for the economist, everything that crosses the 'boundaries' is under scrutiny. Second, the action of production requires time, which starts (time  $0$ ) when the first element crosses the 'boundary' from the environment toward the box, and ends (time  $T$ ) when the last element crosses the 'boundary' in the opposite direction. The description of the production process is then represented by a set of non-decreasing functions, each of them measuring the quantities of a single element that has crossed the 'boundary' at each moment between time  $0$  and time  $T$ .

NGR distinguishes flows and funds. Flows are represented by elements that cross the 'boundary' in only one direction. They are called 'inputs' if they cross the 'boundary' from the environment toward the box, and 'output' if they cross the 'boundary' in the opposite direction. Funds are represented by elements that cross the 'boundary' in both directions and are left unmodified by the production process.

The analytical description of a process is associated with a point in an abstract space of functions, and can be written as:

$$[ N_o^T(t), I_o^T(t), M_o^T(t), Q_o^T(t), W_o^T(t), L_o^T(t), K_o^T(t), H_o^T(t) ]$$

where:

$N_o^T(t)$  = Flows of Natural resources (solar energy, rainfall, 'natural' chemicals in the air and in the soil)

$I_o^T(t)$  = Input flows of materials

$M_o^T(t)$  = Input flows for maintenance of capital equipment

$Q_o^T(t)$  = Output flow of products (including sub-products)

$W_o^T(t)$  = Output flow of waste (including externalities)

$L_o^T(t)$  = Ricardian Land (fund)

$K_o^T(t)$  = Capital (fund)

$H_o^T(t)$  = Labour power (fund)

It must be emphasised that not all flows and funds are marketable. Moreover, while the model takes into account all aspects of production, the analyst may decide what is economically relevant and what



is not (NGR, 1970:5).<sup>6</sup> In this sense, while focusing on all aspects of production, NGR's approach makes it available the information that can be employed both for economic and non-economic purposes. This information is available for comparisons between different production methods (techniques) for the same good: each technique is represented by a specific set of functions.<sup>7</sup>

This kind of representation allows the comparison between different techniques by means of a matrix, in which each column represents one technique (see Table 1).

	<b>P<sub>1</sub></b>	<b>P<sub>2</sub></b>	<b>...</b>	<b>P<sub>n</sub></b>
<i>Flow coordinates</i>				
<b>N<sub>0</sub><sup>T</sup>(t)</b>	XN1	XN2	...	XNn
<b>I<sub>0</sub><sup>T</sup>(t)</b>	XI1	XI2	...	XIn
<b>M<sub>0</sub><sup>T</sup>(t)</b>	XM1	XM2	...	XMn
<b>Q<sub>0</sub><sup>T</sup>(t)</b>	XQ1	XQ2	...	XQn
<b>W<sub>0</sub><sup>T</sup>(t)</b>	XW1	XW2	...	XWn
<i>Fund coordinates</i>				
<b>L<sub>0</sub><sup>T</sup>(t)</b>	L <sub>1</sub>	L <sub>2</sub>	...	L <sub>n</sub>
<b>K<sub>0</sub><sup>T</sup>(t)</b>	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	...	K <sub>n</sub>
<b>H<sub>0</sub><sup>T</sup>(t)</b>	H <sub>1</sub>	H <sub>2</sub>	...	H <sub>n</sub>

**Tab. 1.** Representation of alternative production processes for a single product (quantities)

*Legenda:*

T = max length of the production processes

$x_{ij}$  = vector of total flow of elements of type  $i$  used by the production process  $j$

$P_j$  = name of the technique for the production  $j$

*Row headings:*

$N_0^T(t)$  = Flows of Natural resources (solar energy, rainfall, 'natural' chemicals in the air and in the soil) at the time  $t$ , which is included between the beginning ( $0$ ) and the end ( $T$ ) of the process

$I_0^T(t)$  = Input flows of materials

- <sup>6</sup> NGR also defines the 'elementary production process': i.e. the production process economically indivisible that realises one unit of product. This concept is not relevant here. However, it is necessary to understand that the production of one unit of a good may require the use of an indivisible fund, as it happens for instance in the case of the production of one ceramic cup that requires the use of one oven that can contain a much larger number of cups. On this point, see also Daly (1999).
- <sup>7</sup> This representation is similar to 'activity analysis', which refers only to production processes that do not admit substitution between inputs. Each process can be compared only to another process that produces the same object.

$M_0^T(t)$  = Input flows for maintenance of capital equipment

$Q_0^T(t)$  = Output flow of products (including sub-products)

$W_0^T(t)$  = Output flow of waste (including externalities)

$L_j$  = amount of *Ricardian land* required by the process  $j$

$K_j$  = amount of *capital* required by the process  $j$

$H_j$  = number of *labourers* required by the process  $j$

While economic (monetary) comparisons can be made by transforming quantities into values, other comparisons are also possible. When market prices are available, quantities can be transformed into values and economic comparisons give rise to a hierarchy of profitability. Externalities are shown in quantities and therefore comparisons can be made between couples of elements that represent the same kind of flow or fund.<sup>8</sup>

In order to summarize the reasons why NGR's conceptual framework is coherent with Sustainability Science, we remark that, while mainstream economics distinguishes between demand and supply of goods and services, the NGR's model analyses the process of production – which makes goods and services available to users – from the process of consumption – which describes how users access and use the products and the services they need. The neoclassical model concentrates on the 'equilibrium' – at clearing prices – between supply and demand on market. The NGR's model acknowledges that the two processes are independent and that 'equilibrium' – demanded quantities of a good equal to supplied quantities of the same good – does not occur necessarily. In other words, while mainstream economics concentrates on prices that 'clear' the market, the NGR's model points out the total amount of the resources, services and energy that are involved in the production and in the use of goods and services. Therefore, the latter allows a proper evaluation in terms of consumption and depletion of resources and in terms of gains and losses for the subjects participating in the process itself.

---

<sup>8</sup> In the assessment procedure, we face the same kind of problems that emerge in Environmental Impact Assessment procedures. A significant difference is that in these procedures only specific types of actions, which are listed usually in international and national guidelines, have to be taken into account.

## 4.2. Services in rural areas

The change of public service provision, which has been taking place in almost all European countries at the end of XX century, is a consequence of the cut in public expenditure made necessary by public budget constraints. According to a widespread conviction, expenditure for public services can be reduced by means of a re-organization of the provision itself, so generating substantial savings. This applies specifically to rural areas, in which public services are provided to a population scattered in vast territories (Borge et al., 2012; Buettner and Holm-Adulla, 2013; Castles, 2008; Cecchi, 1999a; De Witte and Geys, 2011; Marsden, 2013a, 2013b; Storey, 1994).

The dispersal of population has a strong impact on the provision of public services: there is a high correlation among the average distance of rural dwellings, the place where the public service is provided, and the quantity of population that is entitled to use the service. In other words, larger the number of persons gravitating to a source of public services (schools, public emergency stations, garbage disposal units, etc.), longer the average distance that any single citizen has to travel in order to use it. In turn, this requires that the dimension of the services has to ensure a reasonable distance between the remotest citizen and the place where the source of services is located.<sup>9</sup>

In order to provide the best level of welfare to every citizen, a very high dispersal of sources of public services is necessary, and this is the reason why the cost of public services progressively increases with the increasing costs of the inputs (including labour) necessary to produce them.<sup>10</sup> While in the golden age of capitalism (in Europe, the 1960s and the 1970s) the employment in public service provision has rapidly increased, together with a significant improvement of the social welfare of the population, the State budget crisis at the end of the 1980s has forced European Governments to redefine the distribution of public services in order to reduce costs (Boussaw, Neutens and Wittox, 2011; Boussaw and Wtitlox, 2009).

---

<sup>9</sup> For instance, what matters is the time spent by children in a bus to reach the school or by an injured person to reach the first-aid station.

<sup>10</sup> This is the well-known problem that relates to the spatial distribution of post offices. See Hosseini et al. (2013).

This reduction has highly impacted on service provision in the countryside. Moreover, the provision of public services has been further reduced for the low electoral power of the spatially dispersed population. It must also be added that the reduction has concerned all types of services: education, health, transports, etc.<sup>11</sup> There is evidence (Cecchi, 2001; Marsden, 2013b) that the most important expenditure that governments have maintained, and sometimes increased, in Europe is the one for increasing the quantity of roads and improving their quality. This choice has a double advantage for the government and for the rural population. For the government, this type of expenditure is coupled with higher visibility of actions; for the rural population, the building or the maintenance of roads implies the employment of local workers while the time spent in reaching the place where services are provided is reduced.

While policies for increasing the efficiency and the effectiveness of public expenditure in rural areas have been widely scrutinized in order to assess the reduction of the public deficit, very poor attention has been paid to the consequences of these policies on the use of environmental resources. This neglect can easily be explained if one considers the low population density. Rural areas require a relatively low quantity of natural resources. Moreover, rural population is frequently mentioned for the contribution to the protection of the landscape, including the mitigation of the impact of economic activities on the environment, and for the proper land management that farmers might ensure by means of an environmental friendly agriculture and animal breeding. As a consequence, policy makers often assume that the reduction of expenditure does not influence significantly the environmental impact of their actions.

Next section shows that the evidence does not support this assumption and that in many cases the cut in the expenditure for the provision of public services has a strong impact on the environment (Buykx et al., 2012; Hood, 2010; Egger de Campo, 2007; Epple and Romano, 1996). I focus on the case of a rural area in Tuscany in the Grosseto district, an area that I have studied in depth over the last two decades (Basile and Cecchi, 2001; Cecchi 1997, 1999b, 2001a, 2008,

---

<sup>11</sup> I refer to basic services, but there is evidence in literature of cuts which refer to all types of services. See for instance Buykx et al. (2012).

2009, Cecchi and Basile, 2007, Cecchi et al., 2008). The Grosseto district is particularly interesting because it has the lowest density of population in Italy and is part of the Tuscan Region that has implemented important reforms aimed at reducing public expenditure.

### 4.3. The provision of services in the Grosseto district

In this section, I summarise the geographical and economic features of the Grosseto district and I review the changes in public service provision following the expenditure's cuts<sup>12</sup>. My aim is to set the scene for the exercise on the consequences of the change in public service provision by means of the NGR's model in the next section.

The density of the population in the Grosseto district is less than 50 inhabitants per sq. km, while population density in the main town in Tuscany – Florence – is 3,500 inhabitants per sq. km. The Grosseto district covers 4504 sq. km of land; according to the Census (Istat 2011) 220,564 people live in the area. The district includes 28 municipalities, of which Grosseto is the major town; within this territory, almost 80 villages are counted.

As a whole, this area has been considered a rural area, and Grosseto town shows the characteristics of the centre of a rural territory more than of an urban centre (Cecchi, 2001a). The population has been declining over the last century. Then, after a strong out-migration flow starting at the beginning of the XX century until the end of the 1970s, the following decade has been characterised by the reversal of the process, showing a quite significant in-migration flow, which ends in the first decade of the XXI century. According to the Census 2011, 27.5% of the total population consists of in-migrants, 8.9% from abroad, and 18.6% from other Italian regions (Istat, 2011). Over the last decades of the XX century, for its capacity of attracting external resources – mainly due to the apparently uncontaminated countryside – the Grosseto district has shared many traits of the so-called rural renaissance.

---

<sup>12</sup> The provision of public services and the necessity of reducing their costs have been frequently examined in literature. See, among others, de la Maisonneuve and Oliveira Martins (2013), Egger de Campo (2007), Epple and Romano (1996), van Ewijk and Baud (2009) Thomson et al. (2009), Oliveira Martins and de la Maisonneuve (2006); and, specifically for peripheral areas, see Dax (2005).

In order to support the incoming population, the area has been involved in a policy of de-centralization of public service provision, reaching a quite satisfactory situation (yet not comparable to the service provision in urban areas). At the beginning of the 1990s, each village has at least one building for the primary school (age 6-11); each municipality has a secondary school (age 11-14); the vast majority of the municipality centres have at least one type of high school (age 14-19). Each village has a medical office and each municipality has a medical centre. On average, there is only one hospital for 7 municipalities, offering also an emergency room. The Grosseto's hospital is the only one hospital that provides almost all type medical branches. The waste management is centralised under a consortium including the Siena and Grosseto districts; the consortium collects unsorted disposal from large bins (Cecchi and Sabatini, 2006).

In order to reduce the public expenditure for services, a major reform has been implemented since the mid-1990s. The vast re-organization has led to the 're-centralization' of service provision for education and health, while for waste management private companies have been appointed for the collection and management of disposal. This re-organization led to provision of dedicated bins for different types of wastes along the main roads and to the recycling of materials (paper, glass, iron, etc.).

Education has been re-centralized by closing down schools with a small number of children, both at primary and secondary level. As a consequence, several village schools were closed. Currently, only municipality centres offer rooms for primary (children between 6-11 years) and secondary education (11-14).<sup>13</sup> As a consequence, municipalities are obliged to organise private bus services in order to facilitate the attendance of children (provincial di Grosseto 2014, Regione Toscana 2011).

The area mostly hit by cuts is health care. The re-organization of the provision of health care public services has been planned since 1995, when four existing *Unità sanitarie locali* (Local health provision services) in the Grosseto district have been joined into one.

---

<sup>13</sup> High schools (14-19) have not been significantly involved in the process.

Hospitals have completely been re-organised in order to increase the specialization and, possibly, to improve the quality of services. The Grosseto's hospital continues to host the largest number of departments in the district; however, the availability of services has been greatly reduced owing to the relatively small size of the population of the district (less than 250,000 people). The other four hospitals (at the four corners of the district) provide emergency rooms and host only few departments.

The number of medical doctors (specialists and non-specialists) is progressively decreasing, both in private practices and in public ambulatories, while assistance is managed by means of a call centre that informs about available doctors and organises the transport of injured persons or other transports connected to health care.

This re-organization has had an impact which goes well beyond the cut of public expenditure: it affects welfare and transform the relations between individuals and environment. This is particularly manifest in waste management, in which case the re-organization reduces the environmental impact of non-recyclable wastes (while the balance of private and public costs is controversial). In the case of education, the major impact is on the welfare of pupils and their families, who are obliged to increase their use of transports; moreover, several buildings are abandoned with scarce possibilities of re-use. However, the social, economic, and environmental impact of the re-centralization of services is particularly strong in the case of health care services. Following the cut of health services, the effort of keeping relatively unaffected the welfare of the users requires a major increase of transfers, both for users and providers.

Then, the re-organization has a major impact on public and private costs, on welfare, and on environment. This issue will be dealt with in the next section. In the case of health care services, the impact of the re-organization is particularly strong: the distribution of public and private costs is modified; the welfare is affected, sometimes even seriously affected; the impact on the environment of the increase in the use of transport is unavoidable.

#### 4.4. The impact of the reduction of the expenditure for health care services in the Grosseto district

In this section I assess the impact of the change of health care service provision on costs, welfare and environment. I focus on the change in the use of resources (both funds and flows) required to meet the needs of the individuals living in the Grosseto district. The change follows the re-centralization of the provision of health care services since 1995, and is analysed by comparing the use of funds and flows before the reform and after.

The exercise requires the following information: i) the quantities of the funds and flows necessary for the production of services before and after the re-organization; and ii) the quantities of funds and flows employed by users to access the services before and after the re-organization. The pre-reform situation and the post-reform situation are then compared on the basis of the information about the production and the use of services. Table 2 presents the comparison in relation to production, while Table 3 presents the comparison in relation to use. To assess the overall change in the use of resources, Table 4 presents the algebraic sum of the changes in the production of services and in the access to services.

Each element in the first two columns in Tables 2 and 3 is a vector which describes the use of a component – fund and flow – required in production. For instance, in Table 2 the element  $x_{NpD}$  describes the vector  $x$  of the elements defined as ‘natural resources’  $N$  – solar energy, rainfall, natural chemicals, etc. – required for the production  $p$  of health care services in the case of de-centralised provision  $D$ . Similarly, the element  $x_{QpR}$  describes the vector  $x$  of the output  $Q$  – hours of medical assistance, number of days of hospital beds occupation, etc. – required for the production  $p$  of health care services in the case of re-centralised provision  $R$ . The third column in Tables 2 and 3 present a concise assessment for each vector of the change in the use of funds and flows following the re-centralization. The direction of the change is shown by the signs + and -, respectively in the case of an increase and a decrease in the use of elements in the pre-reform and post-reform situations. The number of signs describes the size of the change.



The assessment of the changes relies on official data published by Istat and by the Tuscan Region statistical office.

In the tables, the left-side column introduces the flows and funds involved in the production process. I assume that production takes place in one year (between time  $0$  and time  $T$ ). This assumption makes it possible to compare the pre-reform and post-reform situations over the same period of time.

	<b>D</b>	<b>R</b>	<b><math>\Delta P</math> (R - D)</b>
<i>Fund coordinates</i>			
<b><math>L_0^T(\mathbf{t})</math></b>	$L_{pD}$	$L_{pR}$	$< 0$ (-)
<b><math>K_0^T(\mathbf{t})</math></b>	$K_{pD}$	$K_{pR}$	$< 0$ (-)
<b><math>H_0^T(\mathbf{t})</math></b>	$H_{pD}$	$H_{pR}$	$< 0$ (- -)
<i>Flow coordinates</i>			
<b><math>N_0^T(\mathbf{t})</math></b>	$XN_{pD}$	$XN_{pR}$	$< 0$ (-)
<b><math>I_0^T(\mathbf{t})</math></b>	$XI_{pD}$	$XI_{pR}$	$< 0$ (-)
<b><math>M_0^T(\mathbf{t})</math></b>	$XM_{pD}$	$XM_{pR}$	$< 0$ (- -)
<b><math>Q_0^T(\mathbf{t})</math></b>	$XQ_{pD}$	$XQ_{pR}$	$< 0$ (-)
<b><math>W_0^T(\mathbf{t})</math></b>	$XW_{pD}$	$XW_{pR}$	=

**Tab. 2.** Public Service Provision – Health Care  
(D = de-centralised provision, R = re-centralised provision)

Column D in Table 2 deals with the quantities of flows and funds necessary in the case of de-centralised public provision (pre-reform situation), while column R refers to post-reform situation and column  $\Delta P$  (R - D) measures the variations of the quantity of inputs (presented in a concise form) following the re-centralization. For instance, the total number of employees in public health care in the Grosseto district has changed from 47,119 in 1997 to 36,536 in 2007, with a reduction of 22.5%. While the reduction of medical doctors has been limited (12,7%), in the case of technicians – the 21.8% of the total employees in 1997 – the reduction has been 40.3% (Regione Toscana 1998 and 2008). This change is reported with two minus signs in the third column referring to labour  $H_0^T(\mathbf{t})$ . Similarly, in the case of capital, the data shows that hospital beds in the Grosseto district have been reduced from 877 in 1997 to 597 in 2007. This change has been reported with one minus sign in the cell  $K_0^T(\mathbf{t})$ . The total number of

users decreased from 34,251 in 1997 to 20,724 in 2007, while the total number of days of hospitalization declined from 271,693 to 168,146 with an increase in the average days of hospitalization from 7.9 to 8.1 (Regione Toscana 1998 and 2008). These changes are reported in three different cells: with one minus sign in the case of flows of materials, with one minus sign in the case of products, with two minus signs in the case of the maintenance of capital equipment.

Table 2 shows that, throughout the re-centralization, the reform generates a reduction of costs to be imputed to the reduction in the use of resources which are required in lower quantities, owing to the fact that the service is provided in fewer locations. The reduction of employment is lower than the reduction of other inputs (Regione Toscana, 1998 and 2008; Ministero della salute, 2014). This is due to the fact that the re-centralization in few places allows a better working organization, reducing the 'idleness' of workers (Geogescu-Roegen, 1970:6).

Table 3 relies on data published by Istat (2014a and 2014b), and by Regione Toscana (1998 and 2008). Moreover, Regione Toscana has carried out a special survey in 2002 in which the population that has used health care services has been surveyed after five years since re-organization in order to assess the degree of satisfaction. According to this survey, 47.0% of the citizens in the Grosseto district report an improvement in the health care services, 5.5% report a worsening, while the remaining do not answer the question or report that the services are unchanged. The users seem to be particularly satisfied about the services provided by general practitioners in their surgeries – according to 93.5% the service has improved. By contrast, 23,1% of the users report the worsening of medical specialists. It is worth noting that the most important reason for the dissatisfaction is the increasingly difficult access to services (Regione Toscana, 2002: Table 5).<sup>14</sup> This information is presented in Column  $\Delta U$  (C - L) showing an increase of capital (i.e. cars needed to reach hospitals and surgeries), and labour (from relatives and helpers). Moreover the transfers imply a larger consumption of fuel, cars and waste, which is described by the plus signs for all flows, showing that re-centralization brings about an increase in the use of resources.

---

<sup>14</sup> Other reasons for dissatisfaction are: availability of services, competence of medical staff, lack of manners, and lack of suitable information.

	L	C	$\Delta U (C - L)$
<i>Fund coordinates</i>			
$L_0^T(\mathbf{t})$	$L_{uL}$	$L_{uC}$	=
$K_0^T(\mathbf{t})$	$K_{uL}$	$K_{uC}$	$> 0 (++)$
$H_0^T(\mathbf{t})$	$H_{uL}$	$H_{uC}$	$> 0 (+)$
<i>Flow coordinates</i>			
$N_0^T(\mathbf{t})$	$X_{NuL}$	$X_{NuC}$	$> 0 (+++)$
$I_0^T(\mathbf{t})$	$X_{IuL}$	$X_{IuC}$	$> 0 (++)$
$M_0^T(\mathbf{t})$	$X_{MuL}$	$X_{MuC}$	$> 0 (+++)$
$Q_0^T(\mathbf{t})$	$X_{QuL}$	$X_{QuC}$	$< 0 (-)$
$W_0^T(\mathbf{t})$	$X_{WuL}$	$X_{WuC}$	$> 0 (+++)$

**Tab. 3.** Public Service Use – Health Care  
(L = provided locally, C = provided centrally)

While re-centralization implies a reduction of the use of resources for the providers, it increases dramatically the quantity of resources needed to access the services. This refers in particular to capital and labour, as users need to move to access the services, increasing the use of cars. Moreover, as injured or sick persons cannot drive, relatives and helpers need to be involved. This leads to an increase in air pollution, in energy consumption, in maintenance costs (due to the larger use of capital goods), and finally to a great amount of wastes polluting the environment.

Column  $\Delta P (R - D)$  in Table 4 reports the gains from the production point of view in terms of the reduction of resources, as shown in the third column of Table 2. Column  $\Delta U (C - L)$  reports the losses from the user point of view, as shown in the last column of Table 3. Column  $\Delta G (\Delta U - \Delta P)$  measures the net variation (algebraic sum) of the gains and losses following from the re-centralization.

Summarising the impact on funds, Tables 2, 3 and 4 show the gains (in terms of lower use of resources in the production of health care services) and losses (in terms of higher costs to access the services) generated by the re-centralization of the service provision.

Column  $\Delta G (\Delta U - \Delta P)$  in Table 4 shows the net outcome of the process of re-centralization which is given by the reduction in the use of labour.

	$\Delta P$ (R - D)	$\Delta U$ (C - L)	$\Delta G$ ( $\Delta U - \Delta P$ )
<i>Fund coordinates</i>			
$L_0^T(t)$	< 0 (-)	=	< 0 (-)
$K_0^T(t)$	< 0 (-)	> 0 (++)	> 0 (+)
$H_0^T(t)$	< 0 (--)	> 0 (+)	< 0 (-)
<i>Flow coordinates</i>			
$N_0^T(t)$	< 0 (-)	> 0 (+++)	> 0 (++)
$I_0^T(t)$	< 0 (-)	> 0 (++)	> 0 (+)
$M_0^T(t)$	< 0 (--)	> 0 (+++)	> 0 (++)
$Q_0^T(t)$	< 0 (-)	< 0 (-)	< 0 (--)
$W_0^T(t)$	=	> 0 (+++)	> 0 (+++)

**Tab. 4.** Net variation of resources use from the Re-Centralization of Public Service – Health Care

The concentration of the workforce (clerks, technicians, assistants, medical doctors, etc.) in a lower number of locations makes it possible the provision of medical care by means of a lower number of persons who do their job in a more efficient manner. As a consequence, also land is required in lower quantities. By contrast, in terms of capital goods, we observe a net increase mainly due to cars used for transfers.

With reference to the flows, total output (health care services) is significantly reduced, due, on the one side, to the supply reduction and, on the other side, to the reduction of the amount of services demanded by the users (mainly because users are concerned about the distance). Other flows increase: energy, inputs and maintenance costs that are required in larger quantities because the large distance between users and the sources of services.

It should be emphasised the greater increase of pollution and waste production which is a consequence of the concentration of service provision in a smaller number of locations obliging the workers and the users to consume larger quantities of funds (cars and roads) and to use larger quantities of flows (fuel and maintenance). The net outcome in terms of use and depletion of natural resources is certainly negative due to the increased pollution. Overall, the process of re-centralization of health care services is definitely not environmental friendly.

## Concluding remarks

The analysis of service provision in Southern Tuscany by means of the NGR's model raises three main issues.

First, the re-centralization can successfully reduce the costs for the provision of health care services. This outcome results from the lower costs for labour and for the use of land and capital that State and/or local administration pay. However, as this exercise highlights, the reduction of public costs generates a significant increase in the costs for private users, who are obliged to move from their homes to the places where the services are supplied. In other words, the reform implies a *re-distribution* of costs from the State to private citizens and from taxpayers to users.

Second, there is a major *trade-off* between the users of the services and the State in relation to the control and the ownership of resources involved in the provision of health care services. While users need to increase their stock of vehicles, with a consequent increase of the costs they bear, the State reduces the quantity of land and buildings needed to provide the services, and then decreases its costs. To the State this is a reduction of stocks, due to the decrease in the number of locations, but it requires new investments to host workers and surgeries and to re-arrange existing buildings. This is not a zero pay-off game. Rather, it shows that an increase in private and public expenditure is required in any case to maintain a reasonable level in the quality of the services and to make them accessible to citizens.

Finally, the use of NGR's model shows that the re-centralization has a significant impact on the environment as a consequence of *negative externalities*. On the one side, re-centralization enhances the economies of scale for the concentration of service provision in a limited (and reduced) number of places; on the other side, it obliges private users to transfer from their places to the centres where services are offered. Therefore, the outcome of re-centralization is higher fuel consumption, higher consumption of capital goods, higher polluting emissions, more traffic congestion in urban centres, than in the case of de-centralised provision.

My exercise on the provision of services in Southern Tuscany supports two important conclusions. The first conclusion refers to the methodological advantages of using the NGR's model. As I have

shown in this paper, the use of the innovative NGR's approach enlightens the change in the use of natural and man-made stocks of resources and, at the same time, reveals the flows of goods and services that are involved in the change. The use of NGR's model obliges the analyst to focus, at the same time, on the *providers* of services and on the *users* of services. In this sense, the model highlights the change in the use of resources following the change in the way in which the services are provided and used. Moreover, underlining its difference with mainstream economics, the model emphasises the change in the use of resources due to the change in the behaviour of users.

The second conclusion is in the sphere of the political economy of public service provision. My analysis shows that: i) the re-centralization of service provision exerts an uncertain impact on welfare, sometimes positive and sometimes strongly negative; ii) regardless the impact on welfare, re-centralization certainly generates an increase of negative externalities; iii) together economic and environmental consequences undermine the economic, social and environmental sustainability of re-centralization.

These conclusions emphasise the importance of the contribution to Sustainability Science of Nicholas Georgescu-Roegen: his theory is completely integrated in the multidisciplinary framework of Sustainability Science and clearly appears as a 'problem solving method' that uses suitable economic tools.

## References

- BASILE, E., CECCHI, C., *Differenziazione e integrazione nell'economia rurale*, Rivista di economia agraria, LII, 1-2 (1997), 3-27.
- BASILE, E., CECCHI, C., *La Trasformazione Post-Industriale della Campagna*, Torino 2001.
- BORGE, L.E., BRUECKNER, J.K., RATTSSØ, J., *Partial Fiscal Decentralization and Public-Sector Heterogeneity: Theory and Evidence from Norway*, CE-Sifo (Center for Economic Studies and Ifo Institute) Working Paper Series, 3954 (2012), 1-33.
- BOULDING, K.E., *Ecodynamics: A response by the author*, Journal of Social and Biological Structures, 4-2 (1981), 187-194.

- BOUSSAUW, K., NEUTENS, T., WITLOX, F., *Minimum commuting distance as a spatial characteristic in a non-monocentric urban system: The case of Flanders*, Papers in Regional Science, 90 (2011), 47-66.
- BOUSSAUW, K., WITLOX, F., *Introducing a commute-energy performance index for Flanders*, Transportation Research, A(43) (2009), 580-591.
- BUETTNER, T., HOLM-HADULLA, F., *City size and the demand for local public goods*, Regional Science and Urban Economics, 43 (2013), 16-21.
- BUYKX, P., HUMPHREYS, J.S., THAM, R., KINSMAN, L., WAKERMAN, J., ASAD, A., TUOHEY, K., *How do small rural primary health care services sustain themselves in a constantly changing health system environment?*, BMC Health Services Research, 12-81 (2012), 1-7.
- CASTLES, F.G., *What Welfare States Do: A Disaggregated Expenditure Approach*, Journal Social Policy, 38, 1 (2008), 45-62.
- CECCHI, C., *Quale agricoltura nel rinascimento della campagna*, Il ponte, LIII-3 (1997), 95-110.
- CECCHI, C., *Contextual Knowledge and Economic Exclusion in Rural Local Systems*, Paper presented to the XVIII Congress of the European Society for Rural Sociology: "How to be Rural in Late Modernity - Process, Project and Discourse", Lund, Sweden, 24-28 August, 1999a.
- CECCHI, C., *Sviluppo rurale e Sistemi locali. Il caso della Toscana meridionale*, IRPET (Istituto regionale per la programmazione economica della Toscana), Firenze 1999b.
- CECCHI C. *La rivalutazione locale della ruralità*, in G. Becattini, M. Belandini, G. Dei Ottati, T. Sforzi F (cur.), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Torino 2001a, 313-336.
- CECCHI, C., *Rural Development and Local Systems. The Case of the 'Maremma Rural District'*, PhD Thesis, Department of City and Regional Planning, University of Wales, Cardiff 2001b.
- CECCHI, C., *Il ruolo del capitale sociale nella governance dei servizi pubblici locali*, in C. Cecchi, F. Curti, O. De Leonardis, F. Karrer, F. Moraci, M. Ricci (cur.), *Il management dei servizi urbani tra piano e contratto*, Roma 2008, 103-137.
- CECCHI, C., *Social Capital in Rural Areas: Public Goods and Public Services.*, in S. Arnason, M. Shucksmith, J. Vergunst J (cur.) *Comparing Rural Development. Continuity and Change in the Countryside of Western Europe*, Farnham (GB) Burlington (USA) 2009, 47-72.

- CECCHI, C., *Sostenibilità e decrescita: dall' homo œconomicus all' homo ecologicus*, in E. Basile, G. Lunghini, F. Volpi (cur.) *Pensare il capitalismo. Nuove prospettive per l' economia politica*, FrancoAngeli, Milano 2013, 168-184.
- CECCHI, C., BASILE, E., *Public action and social capital in rural areas*, in C.A. Brebbia, M.E. Conti, E. Tiezzi (cur.) *Management of Natural Resources, Sustainable Development and Ecological Hazards*, WIT Press, Southampton 2007, 137-147.
- CECCHI, C., GRANDO, S., SABATINI, F., *Campagne in Sviluppo. Capitale sociale e comunità rurali in Europa*, Torino 2008, 1-340.
- CECCHI, C., SABATINI, F., *Il capitale sociale per la pianificazione e la gestione dei servizi pubblici locali*, Roma 2006.
- CLEVELAND, C.J., RUTH, M., *When, where, and how do biophysics limits constrain the economic process? A survey of Nicholas Georgescu-Roegen contribution to political economics*, *Ecological Economics*, 22 (1997), 203-223.
- DALY, H.D., *How long can neoclassical economists ignore the contributions of Georgescu-Roegen?*, in K. Mayumi, J.M. Gowdy (cur.), *Bioeconomics and sustainability: essays in honor of Nicholas Georgescu-Roegen*, Edward Elgar, Cheltenham 1999, 13-24.
- DAX, T., *Delivering services to sparsely populated regions*. Paper presented at the Oecd/Scottish Executive Conference: «Investment Priorities for Rural Development», The Hub, Edinburgh, Scotland, October 19-20, 2006, 1-7.
- DE LA MAISONNEUVE, C., OLIVEIRA MARTINS J., *A Projection Method for Public Health and Long-Term Care Expenditures*, OECD Economics Department Working Papers, 1048, OECD Publishing, Paris 2013.
- DE WITTE, K., GEYS, B., *Evaluating efficient public good provision: Theory and evidence from a generalised conditional efficiency model for public libraries*, *Journal of Urban Economics*, 69-3 (2011), 319-327.
- EGGER DE CAMPO, M., *Exit and voice: an investigation of care service users in Austria, Belgium, Italy, and Northern Ireland*, *European Journal of Ageing*, 4 (2007), 59-69.
- EPPLE, D., ROMANO, R.E., *Ends against the middle: Determining public service provision when there are private alternatives*, *Journal of Public Economics*, 62 (1996), 297-325.
- EWIJK VAN, E., BAUD, I., *Partnerships between Dutch municipalities and municipalities in countries of migration to the Netherlands; knowledge exchange and mutuality*, *Habitat International*, 33 (2009), 218-226.



- GASPARATOSA, A., SCOLOBIG, A., *Choosing the most appropriate sustainability assessment tool*, *Ecological Economics*, 80 (2012), 1–7.
- GEORGESCU-ROEGEN, N., *Economic Theory and Agrarian Economics*, Oxford Economic Papers, 12-1 (1960), 1-40.
- GEORGESCU-ROEGEN, N., *The Economics of Production*, *The American Economic Review*, 60-2 (1970), 1-9.
- GEORGESCU-ROEGEN, N., *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard University Press, Cambridge (MA) 1971.
- GEORGESCU-ROEGEN, N., *Energy and Economic Myths*, *Southern Economic Journal*, 41-3 (1975), 347-381.
- GEORGESCU-ROEGEN, N., *La décroissance: Entropie, écologie, économie. Présentation et traduction de MM. Jacques Grinevald et Ivo Rens*, Paris, PM Favre, Lausanne 1979.
- GOWDY, J., MESNER, S., *The Evolution of Georgescu-Roegen's Bioeconomics*, *Review of Social Economy*, LVI-2 (1998), 136-156.
- HAN, J., FONTANOS, P., FUKUSHI, K., HERATH, S., HEEREN, N., NASO, V., CECCHI, C., EDWARDS, P., TAKEUCHI, K. (2012) *Innovation for sustainability: toward a sustainable urban future in industrialized cities*, *Sustainability Science*, 7-1 (2012), 91-100.
- HOOD, C., *Reflections on Public Service Reform in a Cold Fiscal Climate*, 2020 Public Services Trust, London 2010.
- HOSSEINI, S.A., HAMGHADAM, N., HOSSEINI, O., ZAHMATKESH, E., DELBARI, S., *Correlation Analysis of Dispersion Postal Service Offices with an Emphasis on Identifying Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*, *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5-1 (2013), 1102-1114.
- ISTAT, *Censimento della Popolazione e delle abitazioni*, Available online: <http://dati-censimentopopolazione.istat.it> (visto il 11/03/2014), Istat, Roma 2011.
- ISTAT, *Indagine sui consumi delle famiglie*, Varie annate disponibili online: <http://www.istat.it/it/archivio/4021>, Istat, Roma 2014a.
- ISTAT, *Aspetti della vita quotidiana*, Varie annate disponibili online: <http://www.istat.it/it/archivio/4630>, Istat, Roma 2014b.
- KOMIYAMA, H., TAKEUCHI, K., *Sustainability science: building a new discipline*, *Sustainability Science*, 1 (2006), 1–6.
- LOZADA, G.A., *A defence of Nicholas Georgescu-Roegen's paradigm*, *Ecological economics*, 3 (1991), 157-160.

- MARSDEN, T.K., *Replacing neoliberalism: theoretical implications of the rise of local food movements*, *Local Environment: The International Journal of Justice and Sustainability*, 18-5 (2013a), 636-641.
- MARSDEN, T.K., *Sustainable place-making for sustainability science: the contested case of agri-food and urban-rural relations*, *Sustainability Science*, 8-2 (2013b), 213-226.
- MINISTERO DELLA SALUTE, *Annuario statistico del Servizio sanitario nazionale - Attività gestionali ed economiche delle ASL e Aziende ospedaliere - Anno 2011*, Direzione generale del sistema informativo e statistico sanitario - Ufficio di statistica, Roma 2014.
- OLIVEIRA MARTINS, J., DE LA MAISONNEUVE, C., *The Drivers of Public Expenditure on Health and Long-Term Care: An Integrated Approach*, *OECD Economic Studies*, 43-2 (2006).
- PROVINCIA DI GROSSETO, *Osservatorio scolastico provinciale*, disponibile online: <http://osp.provincia.grosseto.it>, Grosseto 2014.
- REGIONE TOSCANA, *Annuario regione Toscana - Sanità e Salute*, disponibile online: <http://ius.regione.toscana.it/cif/stat/pubbl-sanita.shtml>, Firenze 1998.
- REGIONE TOSCANA, *Indagine sulla percezione della qualità dei servizi sanitari in Toscana - Anno 2001*, disponibile online: <http://ius.regione.toscana.it/cif/pubblica/qss011302/indic1302.htm>, Firenze 2002.
- REGIONE TOSCANA, *Annuario regione Toscana - Sanità e Salute*, disponibile online: <http://ius.regione.toscana.it/cif/stat/pubbl-sanita.shtml>, Firenze 2008.
- REGIONE TOSCANA, *Annuario Statistico Regionale. Toscana 2010*, Regione Toscana, Unioncamere Toscana, Istat, Roma 2011.
- STOREY, D., *The Spatial Distribution of Education and Health and Welfare Facilities in Rural Ireland*, *Administration*, 42-3 (1994), 246-268.
- THOMSON, S., FOUBISTER, T., MOSSIALOS, E., *Financing health care in the European Union. Challenges and policy responses*, World Health Organization, on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, Copenhagen 2009.
- TOWNSEND, K.N., *Is the entropy law relevant to the economics of natural resource scarcity? Comment*, *Journal of Environmental Economics and Management*, 23-1 (1992), 96-100.

## 5. *Equity cost*, fattori *firm specific* e volatilità nei giudizi degli analisti

*Antonio Renzi, Giuseppe Sancetta, Beatrice Orlando*<sup>1</sup>

**Abstract.** Il saggio approfondisce, sul piano teorico, l'analisi rischio-rendimento delle attività economiche, con particolare riferimento alla formazione dell'*equity cost*, quale remunerazione minima richiesta dagli azionisti di una data impresa, in ragione dei fattori tempo e rischio. Si tratta di un tema ampiamente dibattuto in letteratura, in quanto costituisce parte essenziale della teoria finanziaria nelle sue tre principali articolazioni: funzionamento e dinamica del mercato dei capitali, finanza aziendale e finanza comportamentale. Malgrado la vasta produzione di modelli teorici atti a stimare l'*equity cost*, nonché l'altrettanto vasto utilizzo degli stessi da parte degli analisti finanziari e delle imprese, sussistono ancora diverse zone d'ombra che spingono, senza soluzione di continuità, economisti, aziendalisti e professionisti della finanza a ricercare nuove strade orientate a migliorare la modellistica esistente e/o a proporre nuovi *framework* concettuali.

Obiettivo del presente lavoro è quello di contribuire al dibattito sull'analisi rischio-rendimento, focalizzando in particolare l'attenzione su due aspetti: 1) *la relazione tra equity cost e fattori firm specific secondo una prospettiva bottom-up*; 2) *la dispersione dei giudizi espressi analisti finanziari quale driver della dinamica rischio-rendimento in una prospettiva top-down*.

L'analisi che segue prende le mosse dal CAPM (*Capital Asset Pricing Model*) che, come è noto, rappresenta lo strumento rischio-rendimento più diffuso presso gli operatori finanziari e le imprese.

---

<sup>1</sup> Pur essendo il presente lavoro frutto di una riflessione comune, i paragrafi vanno così attribuiti: ad Antonio Renzi i paragrafi 1 e 3; a Giuseppe Sancetta il paragrafo 4; a Beatrice Orlando il paragrafo 3; a Giuseppe Sancetta e Beatrice Orlando le conclusioni.

Detto strumento verrà approfondito sia in relazione ai suoi presupposti teorici che ai suoi limiti applicativi. In secondo luogo, si procederà ad una rielaborazione del CAPM adottando un approccio *bottom-up*, finalizzato a scomporre il profilo rischio-rendimento di un'impresa ed il connesso *equity cost* incorporato dalla stessa, in ragione variabili esplicative legate, in parte, a componenti interne di tipo strutturale, in parte, alla dinamica dell'ambiente competitivo di riferimento. Infine, l'analisi si concluderà ponendo in relazione il grado di diversità presente nei giudizi espressi dagli analisti rispetto ad un certo titolo azionario con la volatilità dei rendimenti attesi dallo stesso.

**Keywords.** Capital Asset Pricing Model (CAPM), bottom up analysis, analysts' forecast dispersion, equity cost, unlevered beta.

## 5.1. L'analisi rischio-rendimento secondo il CAPM

Nella prospettiva finanziaria, la stima del valore di una data attività economica si fonda sull'analisi combinata di due variabili: le performance attese, generalmente espresse sotto forma di *cash flow* potenziali; il costo opportunità del capitale, quale tasso di attualizzazione dei *cash flow* prospettici, la cui dimensione dipende dai fattori tempo e rischio. Come è noto, sussiste una relazione inversa tra detti fattori e il valore economico delle decisioni d'investimento in quanto: gli operatori che finanziano una determinata iniziativa rinunciano per un certo periodo di tempo a capitale liquido; le risorse monetarie nel tempo perdono valore per effetto dell'inflazione; i flussi finanziari attesi dalle attività economiche sono, generalmente, grandezze aleatorie.

In condizioni di certezza, quando cioè non vi è alea circa la stima delle performance attese dall'attività oggetto di valutazione, i finanziatori richiedono un rendimento privo di rischio la cui entità è commisurata ad un duplice danno: la momentanea rinuncia alla liquidità, rinuncia che implica lo spostamento dei consumi attuali al futuro; la perdita di potere d'acquisto delle risorse allocate. In condizione d'incertezza la remunerazione minima attesa dai finanziatori include anche il fattore rischio: se i flussi attesi non si realizzeranno con certezza il rischio assunto dai finanziatori deve essere adeguatamente compensato in termini di rendimento atteso dal capitale concesso (Renzi, 2005).

Emerge, allora, la centralità delle analisi rischio-rendimento nell'ambito di tutte quelle valutazioni finanziarie basate su processi di attualizzazione. Analisi che assumono un duplice significato, giacché il profilo rischio-rendimento dell'impresa, o di un singolo investimento industriale da essa effettuato, può essere letto sia nella prospettiva degli investitori/finanziatori (azionisti e creditori finanziari) che in un'ottica manageriale. Dal punto di vista degli investitori la combinazione tra il rischio e il rendimento costituisce l'elemento chiave in merito all'obiettivo di ottimizzare i portafogli finanziari; nell'ottica manageriale detta combinazione si qualifica come componente essenziale nei processi di pianificazione aziendale (Damodaran, 2013). Il rendimento minimo atteso dall'investitore, infatti, rappresenta il costo del capitale che l'impresa sostiene nel momento in cui acquisisce capitale sotto forma di debito, di rischio e/o mediante processi di autofinanziamento.

Il capitale di rischio e l'autofinanziamento determinano, tempo per tempo, la dimensione dell'*equity* disponibile per l'impresa, cui corrisponde un costo opportunità del capitale, ossia l'*equity cost*.

La stima di detto costo opportunità ha suscitato forte interesse nell'ambito di studi sia macroeconomici che manageriali. Ciò ha portato ad una vasta pubblicistica in materia di analisi rischio-rendimento secondo diverse prospettive. Tuttavia, malgrado si possa riscontrare eterogeneità circa l'approccio teorico alla stima rischio-rendimento, si è determinato nel tempo un dominio, sia accademico che operativo, di modelli di stampo neoclassico, quindi basati sulle ipotesi di efficienza ed equilibrio dei mercati. Al riguardo il modello rischio rendimento più noto ed utilizzato è il CAPM (*Capital Asset Pricing Model*) frutto del lavoro di diversi economisti (Fama, 1968; Lintner, 1965; Mossin, 1966; Sharpe, 1964) che, a partire dai primi anni 60' del secolo scorso, sono giunti autonomamente alla medesima conclusione: *in un mercato dei capitali caratterizzato da efficienza informativa, l'investitore razionale tende a sfruttare al massimo i benefici della diversificazione di portafoglio. Ne consegue che il rendimento atteso sia funzione del fattore tempo e di un premio connesso a quella parte di rischio non diversificabile*<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Il CAPM è emerso, quindi, come evoluzione della Portfolio Theory proposta da Markowitz nel 1952, il quale dimostra come dimostra come la diversificazione consenta l'ottimizzazione dei portafogli finanziari, ossia, l'individuazione della c.d. frontiera efficiente, quale insieme dei portafogli che più soddisfano la relazione rischio-rendimento: massimo rendimento per un dato rischio; minimo rischio per un dato rendimento.

In particolare, il rischio totale di un titolo azionario può essere scomposto come:

$$\text{Rischio Totale} = \text{Rischio Specifico} + \text{Rischio Sistemico} \quad (1)$$

Il rischio specifico si qualifica come eliminabile mediante processi di diversificazione basati sulla ricerca di covarianze basse tra rendimenti dei titoli componenti il portafoglio, nonché sul frazionamento dello stesso in un elevato numero di *asset*. Il rischio sistemico, invece, si considera come ineliminabile, giacché rappresenta quella quota di volatilità che residua a seguito di un pieno sfruttamento dei benefici connessi alla diversificazione di portafoglio. In altri termini, il rischio sistemico rappresenta un limite alla relazione inversa tra rischio totale e diversificazione (figura 1).

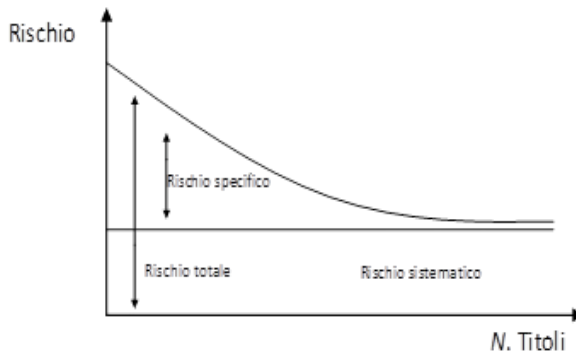


Fig. 1. Rischio specifico e rischio sistemico

La forma della curva riportata in figura 1 evidenzia come l'aumento dei titoli componenti un certo portafoglio determina un effetto riduttivo sul rischio via via decrescente. Ciò deriva dalla circostanza che, normalmente, i rendimenti dei singoli titoli tendono a covariare in modo positivo rispetto alla dinamica del rendimento medio di portafoglio. Per cui se da un lato, un portafoglio molto frazionato determina, nella generalità dei casi, maggiore diversificazione del rischio rispetto ad un portafoglio poco frazionato, dall'altro, una parte del rischio totale non è diversificabile.

Nel contesto descritto, quindi, il premio per il rischio, quale determinate del rendimento minimo atteso, dipende esclusivamente dal livello di esposizione dell'*asset* oggetto di analisi al rischio sistemico:

$$\text{Rendimento atteso} = \underbrace{\text{Risk free rate}}_{\substack{\text{Remunerazione} \\ \text{del fattore tempo}}} + \underbrace{\text{Premio per il rischio sistematico}}_{\substack{\text{Remunerazione} \\ \text{del fattore rischio}}} \quad (2)$$

In particolare, il rendimento atteso dal titolo azionario *j*-esimo, è calcolato (in base al CAPM) come:

$$ke_j = R_f + (\tilde{R}_m - R_f) \cdot \beta_j \quad (3)$$

dove:

$ke_j$  = rendimento atteso dal titolo *j*-esimo;

$R_f$  = risk free rate;

$\tilde{R}_m$  = tasso di rendimento medio atteso dal portafoglio di mercato;

$\beta_j$  = indice beta del titolo *j*-esimo.

La differenza tra  $\tilde{R}_m$  e  $R_f$  esprime il *market risk premium*, ossia il premio medio di mercato; l'indice beta si qualifica come coefficiente di rischio sistematico, ossia misura dell'intensità con cui la volatilità del portafoglio di mercato si riflette sulla volatilità del singolo titolo; il prodotto tra il *market risk premium* e il beta *j*-esimo esprime il premio per il rischio associato al titolo *j*-esimo.

In generale, dalla (3) emerge come la variabile chiave del CAPM sia l'indice beta. Tale indice esprime, infatti, la quota parte del rischio connesso al portafoglio di mercato assorbita dal singolo *asset*. In presenza di  $\beta_j = 1$ , il profilo rischio-rendimento del titolo *j*-esimo corrisponde a quello del portafoglio di mercato<sup>3</sup>. Per  $\beta_j < 1$ , si determina un'esposizione al rischio sistematico inferiore alla volatilità media del portafoglio di mercato; infine, nel caso di  $\beta_j > 1$ , il titolo oggetto d'analisi presenta una volatilità amplificata rispetto a quella del portafoglio di mercato.

Il legame tra il rendimento azionario e il fattore beta può essere schematizzato attraverso la cosiddetta *security market line* (SLM) (figura 2).

---

<sup>3</sup> Nel caso di specie, cioè, l'investimento nel titolo *j*-esimo equivale alla costituzione del portafoglio di mercato e, conseguentemente, implica l'assunzione del 100% del rischio sistematico.

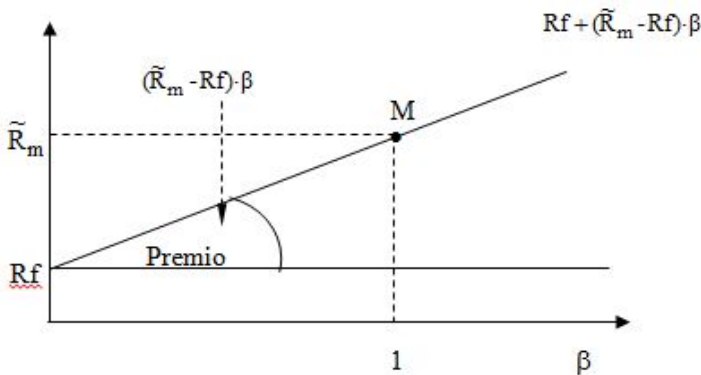


Fig. 2.

Fig. 2. Security market line

In presenza di massima efficienza del mercato i rendimenti di tutti i titoli si collocano lungo la SML. In tale contesto le decisioni di investimento non implicano problemi di arbitraggio, ma scelte soggettive in relazione al *trade-off* rischio-rendimento desiderato. In sostanza, l'investitore si muove all'interno di tre alternative base: acquisto di titoli aggressivi ( $\beta > 1$ ); acquisto di titoli che replicano il portafoglio di mercato ( $\beta = 1$ ); acquisto di titoli difensivi ( $\beta < 1$ ).

Stante la relazione inversa tra rischio e valore, i titoli aggressivi costano meno di quelli difensivi, offrono maggiori margini di guadagno potenziale e, al contempo, incorporano un livello di rischio superiore al rischio medio di mercato.

La condizione di efficienza massima del mercato viene meno allorquando, a causa di squilibri tra domanda e offerta, si determina disallineamento tra il rendimento di una o più attività e la SML.

In generale, i titoli collocati al di sotto della SML offrono un tasso di rendimento inferiore alla quota di rischio sistematico dagli stessi incorporata e, dunque, si configurano come attività sopravvalutate. Di contro, nel caso di titoli collocati al di sopra della SML si rileva un prezzo sottovalutato rispetto al valore intrinseco delle azioni oggetto di stima. Indicando con  $k_j$  e  $S_j$  rispettivamente il rendimento e il prezzo d'equilibrio del titolo  $j$ , e con  $k_j'$  e  $P_j$  i valori effettivi di mercato si ha:



$$\begin{aligned}
 k_{e_j} &= R_f + (\tilde{R}_m - R_f) \cdot \beta_j \\
 k_{e'_j} < k_{e_j} &\rightarrow P_j > S_j; \\
 k_{e'_j} = k_{e_j} &\rightarrow P_j = S_j; \\
 k_{e'_j} > k_{e_j} &\rightarrow P_j < S_j.
 \end{aligned}$$

In sostanza, l'ottimale gestione di portafoglio prevede, che vengano acquistati (o non venduti) i titoli collocati al di sopra della SML. Ciò, infatti, minimizza il rischio e parallelamente massimizza le possibilità di guadagno se si presume che i rendimenti di mercato tendano nel tempo a pareggiare i rendimenti d'equilibrio. Nell'ottica dell'investitore, quindi, la condizione di squilibrio temporaneo, va vista anche come opportunità di operare speculazioni al rialzo o al ribasso. Naturalmente, la strategia secondo cui vengono acquistati (o non venduti) e venduti (o non acquistati) i titoli che si posizionano rispettivamente al di sopra e al di sotto della SML è valida se il mercato tende verso l'efficienza e, quindi, consente extraprofitti da negoziazione allorquando i rendimenti effettivi tornano a pareggiare quelli d'equilibrio.

Il riequilibrio dei rendimenti è, nella logica del CAPM, assicurato dalla possibilità per gli investitori di effettuare operazioni di arbitraggio. Ad esempio, se rispetto a  $\beta = 0,8$  il rendimento effettivo ( $k_A = 0,07$ ) del titolo A è sottodimensionato rispetto alla SML, l'investitore può ottenere il rendimento d'equilibrio ( $k_A = 0,122$ ) ricorrendo al "teorema dei fondi separati", ossia investendo l'80% del capitale nel portafoglio di mercato e il restante 20% in un debito *risk free*. (figura 3).

Ipotizzando un comportamento analogo da parte di tutti gli investitori interessati a  $\beta = 0,8$ , consegue un calo della domanda di A con effetti riduttivi sul prezzo, fino a quando non sia ristabilito l'allineamento tra rendimento atteso e SML. Un esempio contrario attiene al titolo B. In questo caso si tratta di una attività particolarmente attrattiva, giacché incorpora un  $\beta = 1$  e un rendimento superiore a quello del portafoglio di mercato. In tali condizioni è facile immaginare che il sottodimensionamento del prezzo di B venga rapidamente annullato in conseguenza di un forte aumento della domanda. Infine, con riferimento al titolo C, l'investitore interessato ad un  $\beta$  pari a 1,3 opera l'arbitraggio investendo nel portafoglio di mercato oltre il proprio capitale, cioè indebitandosi nella misura del 30%.

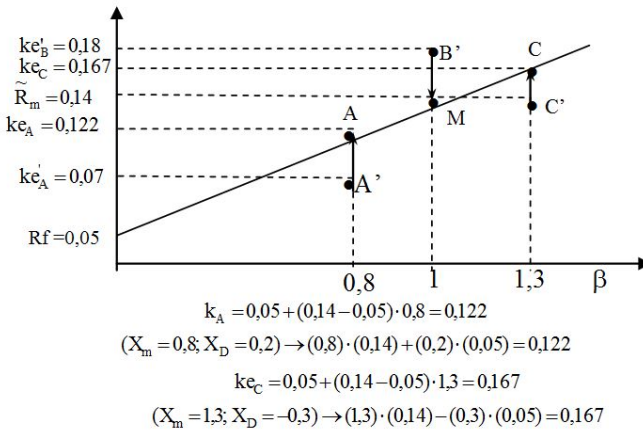


Fig. 3. Security market line e arbitraggi tra investimenti rischiosi e debiti privi di rischio

### 5.1.1. Il calcolo del beta e il market model

Come sopra evidenziato, il beta rappresenta la quota parte del rischio sistematico assorbito da un singolo *asset*. Su piano statistico si ha:

$$\beta_j = \frac{\text{Cov}_{j,m}}{\text{Var}_m} \quad (4)$$

dove:

$\text{Cov}_{j,m}$  = covarianza tra i rendimenti dei titoli *j*-esimo e il rendimento del portafoglio di mercato;

$\text{Var}_m$  = varianza rendimento del portafoglio di mercato;

In generale, le due variabili che compongono il beta ( $\text{Cov}_{j,m}$ ,  $\text{Var}_m$ ) possono essere dedotte sulla base di analisi prospettiche di tipo stocastico, oppure facendo riferimento a serie storiche.

La versione originale del CAPM si fonda sull'esplicitazione stocastica di probabilità, ossia presuppone la possibilità di un'analisi prospettica, in base alla quale la correlazione tra la dinamica attesa del rendimento *j*-esimo e quella del portafoglio *m* sia la risultante di aspettative omogenee in condizioni d'equilibrio.

Tuttavia, nella prassi operativa gli analisti finanziari tendono a considerare i rendimenti passati come *proxy* dei rendimenti futuri. In altri termini, il beta viene normalmente stimato come coefficiente di volatilità nell'ambito di rilevazioni.

La regressione, come è noto, mostra l'andamento di una variabile dipendente rispetto all'andamento di una variabile indipendente. Nell'ambito del CAPM la variabile dipendente è il rendimento del titolo oggetto di studio, quella indipendente il rendimento medio del paniere di titoli selezionato. In sostanza, la regressione tra i valori rilevati di  $ke_j$  e  $R_m$  si qualifica come retta di interpolazione, retta che rende minima la sommatoria delle deviazioni elevate al quadrato tra la stessa e i dati osservati. Seguendo tale impostazione la (3) può essere riconsiderata come segue:

$$ke_j = R_f + (\bar{R}_m - R_f) \cdot \beta_j = R_f \cdot (1 - \beta_j) + \beta_j \cdot \bar{R}_m$$

$$R_f \cdot (1 - \beta_j) = \alpha$$

$$ke_j = \alpha + \beta_j \cdot \bar{R}_m$$

dove:

$\bar{R}_m$  = rendimento medio di mercato rilevato su base storica.

La grandezza  $\alpha$  indica l'intercetta della retta di regressione; mentre, il  $\beta_j$  misura il coefficiente di regressione che determina la direzione che assume la variabile dipendente al mutare di quella indipendente, nonché l'intensità della correlazione tra le due variabili. Normalmente, il dato viene corretto includendo nella base di calcolo l'errore casuale  $\varepsilon$  :

$$ke_j = \alpha + \beta_j \cdot \bar{R}_m + \varepsilon \quad (5)$$

La (5) sta alla base del c.d. *Market Model* (Jensen M.C., 1972), quale strumento finalizzato a testare empiricamente la validità del CAPM<sup>4</sup>. Al riguardo, il CAPM presenta un'elevata capacità di approssimare il rendimento atteso al verificarsi della seguente condizione:

---

<sup>4</sup> Per approfondimenti sul market model si rimanda a: Black F., Jensen M.C., Scholes M., 1972, "The Capital Asset Pricing Model: some empirical test", in Jensen M.C., *Studies in the theory of capital markets*, Praeger, New York, 79-121. Per la classificazione dei diversi approcci alla stima del beta si rimanda a Chua Jess, Chang P. C., Wu Z., 2006, "The Full-Information Approach for Estimating Divisional Betas: Implementation Issues and Tests", in *Journal of Applied Finance*, Spring-Summer 2006, vol. 16, n. 1, 53-61.

$$\alpha = 0; \quad ke_j = \beta_j \cdot \bar{R}_m + \varepsilon$$

In sostanza, l'intercetta  $\alpha$  è indipendente dal rendimento di mercato. Tale variabile, quindi, dipende da fattori di rischio specifici. In altri termini,  $\alpha$  costituisce la parte di rischio diversificabile. Dunque, il presupposto base del CAPM - ossia lo sfruttamento massimo da parte dell'investitore dei benefici della diversificazione - richiede  $\alpha = 0$ . In presenza, invece, di  $\alpha > 0$  il rendimento è funzione anche del rischio specifico.

L'utilizzo di equazioni di regressione implica margini di errore riguardo ai due parametri  $\alpha$  e  $\beta$ . Per stimare il grado di affidabilità della correlazione tra variabile dipendente e variabile indipendente si utilizza il metodo dell' $R^2$ , mediante cui è possibile apprezzare il livello di interpolazione. In particolare, l' $R^2$  è calcolato come coefficiente di correlazione ( $c_{jm}$ ) elevato al quadrato:

$$R^2 = c_{jm}^2$$

In termini statistici, tale indicatore esprime la capacità della retta di regressione di interpolare i dati osservati; in termini finanziari, consente una valutazione della composizione del rischio, nelle sue due articolazioni di rischio specifico e di rischio sistematico. Infatti, al crescere dell'interpolazione della retta di regressione con i valori rilevati aumenta l'incidenza del rischio non diversificabile rispetto al rischio complessivo (Damodaran, 2001).

## 5.2. I principali limiti del CAPM

I principali limiti del modello sono strettamente legati allo scopo per il quale esso è stato concepito.

Infatti, il *Capital Asset Pricing Model* nasce per la stima dei rendimenti dei titoli negoziati sui mercati dei capitali. Di conseguenza, la traslazione, nell'applicazione dello strumento, dai mercati dei capitali alle imprese non quotate o a divisioni d'impresa, comporta, da una parte, una contraddizione degli assunti su cui poggia il modello; dall'altra, una serie di ulteriori semplificazioni che conducono a stime della relazione rischio-rendimento incapaci di cogliere le caratteristiche strutturali specifiche delle imprese oggetto di analisi.

In base a quanto detto, possiamo raggruppare in due macro-categorie i limiti del modello: a) contraddizione del principio di efficienza informativa del mercato; b) incapacità, rispetto all' *equity cost* così stimato, di riflettere pienamente i fondamentali d'impresa.

Rispetto al primo punto, osserviamo che, nel CAPM (considerando anche le sue successive varianti), per la stima della relazione rischio-rendimento si utilizzano le serie storiche della varianza dei rendimenti. L'assunto principale, infatti, è che gli scambi avvengano in condizioni di perfetta efficienza informativa degli operatori del mercato. Se tale presupposto sconta un eccesso di semplificazione già con riferimento alle imprese quotate; la forzatura appare ancor più evidente nel caso della stima dell'*equity cost* per le imprese non quotate.

Infatti, mentre per i titoli scambiati sui mercati dei capitali, la distribuzione della varianza dei rendimenti nel tempo è definita e reperibile; essa, invece, non è pienamente disponibile per le imprese non quotate. Nella prassi, perciò, si procede utilizzando una serie di *proxy*, come i dati riferiti a gruppi di imprese quotate, cosiddette "comparabili".

In ultima analisi, tale adattamento sarebbe in contraddizione con l'assunto principale del modello - l'efficienza del mercato -, in base al quale, gli scambi rifletterebbero perfettamente le informazioni (Fama, 1970), mentre, di fatto, essi non riflettono *tout court* le informazioni riguardanti le caratteristiche delle imprese oggetto di analisi. Collegandoci al secondo punto, la stima dell'*equity cost* dell'impresa *private* si basa sulla considerazione dei rendimenti di *comparables* quotate: ossia, si assume una sostanziale similarità tra imprese che hanno, per natura, caratteristiche strutturali fortemente eterogenee. In altri termini, l'applicabilità del CAPM alle imprese non quotate risulta fortemente condizionata dal fatto che si esclude *a priori* ogni considerazione di quelle che sono le caratteristiche strutturali *firm specific*, in grado di incidere in maniera sostanziale sulle dinamiche del rischio *un-levered*, anche in relazione all'andamento del mercato.

Per pervenire ad una stima accurata e realistica, occorrerebbe, invece, da una parte, utilizzare un approccio che consenta di stimare l'effetto della struttura specifica dell'impresa sull'*equity cost*.

Dall'altra, bisognerebbe poter valutare in senso dinamico le interazioni di tale struttura con il mercato; al fine di offrire uno strumento che permetta sia ai *managers* di delineare agevolmente un quadro delle possibili traiettorie evolutive dell'impresa, considerando gli effetti sul rischio *un-levered* sottesi alle singole iniziative;

sia agli analisti di esprimere un giudizio più ad ampio raggio e calibrato sulle caratteristiche *firm specific*.

In altri termini, infatti, i fattori strutturali dell'impresa, potrebbero mitigare o amplificare il rischio sistematico, ma ciò non emerge utilizzando il CAPM nella sua veste tradizionale. Inoltre, esso è basato su una prospettiva esclusivamente finanziaria, che non tiene conto degli effetti strategici delle scelte, e, dunque, della capacità dei *managers* di poter manovrare il rischio *un-levered*, attraverso adeguamenti strutturali.

L'utilizzo di un approccio *bottom-up* consente, invece, in parte, di ovviare ai menzionati limiti, stimando l'*equity cost* a partire dai fondamentali d'impresa e, quindi, recuperando l'effetto della specificità strutturale sulla dinamica del rischio e, superando l'assunto irrealistico del CAPM tradizionale, secondo il quale gli investitori deciderebbero senza considerare i fondamentali.

Il breve *excursus* qui svolto sui principali limiti del CAPM si fonda su un nutrito filone di critiche proposte dalla letteratura. Tra i molteplici contributi in tema, ricordiamo quello di Lev (1972), che critica l'uso delle serie storiche per la misurazione del rischio. Altri autori richiamano l'attenzione sull'uso dei fondamentali, per aumentare l'efficienza delle stime (Beaver, et al., 1970). Ampio riscontro ha avuto la critica di Roll: Roll (1977) asserisce che, di fatto, il CAPM non può essere sottoposto a verifica empirica e che le *proxy* in esso utilizzate, non riflettano il valore di fattori rilevanti, ma difficilmente quantificabili e negoziabili (come, ad esempio, il capitale umano).

Successivi test empirici (Fama and MacBeth, 1973; Kahneman and Tversky, 1979; Bowman, 1980) mettono in discussione gli assunti del CAPM: ad esempio, il CAPM non spiegherebbe la variabilità dei rendimenti, nella dimensione *cross-section* e, dunque, per paradosso, titoli con beta inferiori, offrirebbero rendimenti maggiori da quelli previsti dal CAPM (Fama e French, 1992).

Il primo tentativo di collegare il rischio sistematico alle caratteristiche specifiche dell'impresa, in particolare, alla struttura del capitale si deve a Hamada (1972); modello poi esteso da Conine (1980). Lev (1974), collega le variazioni della leva operativa alla volatilità dei rendimenti dei titoli sul mercato; mentre Banz (1981) sottolinea l'effetto sul rischio dovuto alle dimensioni d'impresa e, dunque, alla leva operativa. In sostanza, esiste un nutrito filone della letteratura che si è occupato di collegare il rischio ai fondamentali d'impresa

(Gahlon and Gentry, 1982; Rhee, 1986; Mandelker and Rhee, 1984; Chung, 1989). Attualmente, molti studiosi stanno concentrando la loro attenzione sul legame tra la relazione rischio-rendimento e le caratteristiche specifiche dell'impresa. Alcuni contribuiti, ad esempio, ancorano il rischio alla leva operativa e alla dimensione d'impresa (Carlson, et al., 2004); altri tentano di scomporre il rischio in fattori economici e di *business* (Roodposhti et al., 2009) o, più in generale, confermano la validità dell'approccio legato all'uso dei fondamentali (Mseddi and Amid, 2010).

### **5.3. Il problema del beta azionario delle imprese non quotate e l'approccio *bottom up***

Il modo più semplice per stimare il beta di un'impresa non quotata è quello di utilizzare il beta *unlevered* del settore di riferimento. Nel caso in cui il settore si caratterizzi per un'elevata eterogeneità delle imprese che ne fanno parte, occorre estrarre dallo stesso un *cluster* di società quotate che siano comparabili rispetto all'attività oggetto di stima.

In generale, l'individuazione di un adeguato *cluster* richiede classificazioni multi-fattoriali, in funzione, ad esempio: della scala produttiva, dell'incidenza del fatturato rispetto agli investimenti, delle prospettive di sviluppo, del segmento (o segmenti) di mercato, della notorietà del marchio ecc (Renzi, 2002).

La validità dell'approccio basato sull'individuazione di una o più imprese comparabili appare valido in casi particolari quando, ad esempio, una grande impresa non quotata risulti simile - sul piano dimensionale, strategico ed industriale - ad un determinato *cluster* di *public company*.

Tuttavia, ipotesi del genere si manifestano piuttosto raramente: il più delle volte, le imprese non quotate divergono marcatamente, in termini sia strutturali che strategici, rispetto quelle quotate. In generale, quindi, l'effettiva capacità della *comparable analysis* di catturare la giusta dimensione dell'*equity cost*, in funzione del rischio sistematico, appare limitata a pochi casi specifici.

Il problema della bassa comparabilità tra imprese quotate e non quotate emerge in modo ancora più netto nel caso di *start-up* (o più in generale di nuovi *business*), specie quando il progetto imprenditoriale si caratterizza per un elevato grado di innovatività. Del resto appare evidente

come il profilo rischio-rendimento di una nuova attività innovativa difficilmente possa essere in linea con quello di imprese già affermate da un punto di vista strategico, nonché quotate presso il mercato dei capitali. Ciò non significa che nell'ambito di valutazioni concernenti nuove imprese l'analisi di realtà comparabili perda di ogni significato. Tale analisi può essere considerata come punto di partenza per la stima dell'*equity cost*. Occorre arricchire la comparazione con fattori correttivi di natura sia oggettiva che soggettiva: la correzione oggettiva prevede l'esplicitazione di elementi intrinseci al *business*; quella soggettiva si basa sulle caratteristiche dell'investitore/finanziatore, ad esempio in ragione della propensione ad adottare politiche di *asset allocation* improntate alla diversificazione, quale strumento di ottimizzazione dei portafogli secondo una prospettiva tipicamente finanziaria (Renzi, 2013).

Sulla base di tale conclusione il c.d. approccio *bottom up* alla stima del beta nasce allo scopo di superare alcune criticità del CAPM attraverso l'analisi combinata dei fondamentali aziendali – ossia delle variabili interne all'impresa oggetto di valutazione - e dei fattori caratterizzanti l'ambiente competitivo di riferimento. In generale, l'approccio *bottom up*, da una parte arricchisce lo studio della relazione rischio-rendimento attraverso l'esplicitazione di parametri aziendali; dall'altra, appare necessario soprattutto quando la stima dell'*equity cost* non persegue obiettivi di natura strettamente finanziaria, ma si qualifica come strumento di supporto manageriale.

Gli studi in materia hanno evidenziato come il rischio azionario, quale determinante dell'*equity cost*, possa essere ricondotto a tre *driver*<sup>5</sup>: l'*intrinsic business risk*; la leva operativa; la leva finanziaria (figura 4):

---

<sup>5</sup> Al riguardo si vedano tra gli altri: Blazenko G. W., 1996, "Corporate Leverage and the Distribution of Equity Returns," in *Journal of Business & Accounting*, ottobre, 1097-1120; Griffin H. F., Dugan M.T., 2003,, "Systematic risk and revenue volatility", in *Journal of Financial Research*, n. 2, 179-189; Hill N.C., Stone B.K., 1980, "Accounting Betas, Systematic operating risk and financial leverage: a risk composition approach to the determinants of systematic risk", in *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, n. 3, 595-638; Huffman S. P., 1989, "The Impact of Degrees of Operating and Financial Leverage on the Systematic Risk of Common Stock: Another Look," in *Quarterly Journal of Business & Economics*, 83-100; Mandelker G.N., Rhee S.G., 1984, "The impact of the degree of operating leverage and financial leverage on systematic risk of common stock", in *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 19, 45-57; Petersen M. A., 1994, "Cash Flow Variability and Firm's Pension Choice: A Role for Operating Leverage," in *Journal of Financial Economics*, dicembre, 361-383. Rubinstein M.E, 1973, "A mean-variance synthesis of corporate financial theory", in *Journal of Finance*, 28, 167-182.



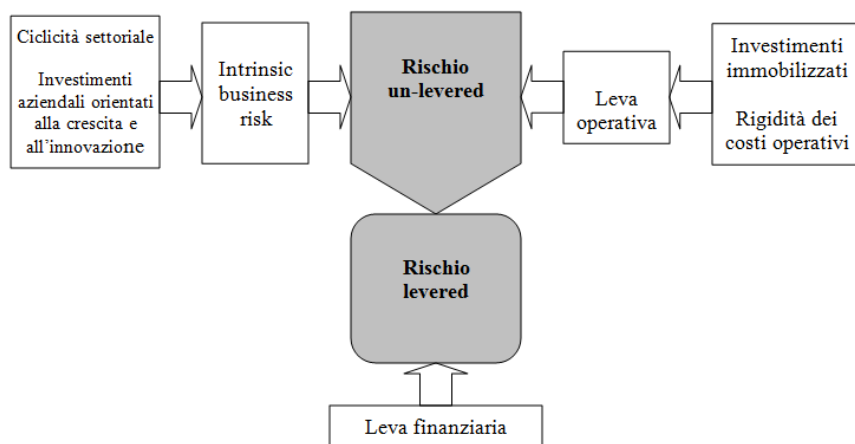


Fig. 4. driver del rischio azionario nella prospettiva bottom-up

In generale, l'*intrinsic business risk* riguarda la volatilità dei ricavi (quindi della domanda e dei prezzi unitari di vendita), indotta da scelte aziendali e/o da fattori ambientali. Secondo Chung (1989) ogni impresa subisce l'*intrinsic business risk* per effetto, soprattutto, della ciclicità del proprio settore di appartenenza.

L'intensità con cui l'*intrinsic business risk* agisce sulla volatilità dei risultati operativi dipende dalla rigidità dei costi e, quindi, dal profilo strutturale dell'impresa. Al crescere dei costi di struttura, infatti, aumenta l'elasticità del reddito operativo rispetto alle fluttuazioni del mercato di sbocco. Detta elasticità, come è noto, coincide con la leva operativa, quale componente endogena del rischio simmetrico.

In sostanza, la leva operativa genera una volatilità dei risultati operativi maggiorata rispetto all'*intrinsic business risk*: nel caso di elevati livelli di leva operativa, a variazioni contenute del fatturato corrispondono variazioni percentuali relativamente alte del risultato operativo. Le imprese che presentano una leva operativa superiore ai livelli medi di settore hanno, rispetto ai *competitors*, un vantaggio in termini di maggiore sfruttamento dell'economie di scala, in condizioni tuttavia, di una più elevata rischiosità operativa.

La leva in oggetto assume, pertanto, un duplice significato rispetto alla dinamica evolutiva dell'impresa: essa evidenzia la possibilità, da un lato, di ottenere miglioramenti della redditività facendo leva sui volumi; dall'altro, di non poter adeguare i costi di struttura a possibili andamenti congiunturali negativi.

Dalla combinazione tra *intrinsic business risk* e leva operativa scaturisce il rischio *un-levered* (o rischio operativo), ossia la volatilità delle performance di natura industriale. Considerando per semplicità d'analisi l'*intrinsic business risk* esclusivamente di natura esogena e supponendo una condizione *unlevered* (assenza di debiti finanziari), il management può mitigare l'*equity cost* nel limite in cui siano possibili recuperi di efficienza, tesi a contenere l'incidenza dei costi di struttura sui costi totali.

In assenza di debiti, quindi, il governo endogeno dell'*equity cost* può avvenire nei limiti di manovrabilità della leva operativa. Tali limiti sono riconducibili a tre ordini di fattori: i c.d. *sunk cost*, cioè le barriere all'uscita da determinate attività; un livello minimo di risorse in esubero necessario ad assicurare la capacità dell'impresa di adattarsi a nuovi scenari; le aspettative degli *stakeholders* interni ed esterni all'impresa che spesso spingono il management ad accettare, al fine di salvaguardare il capitale relazionale, perdite di efficienza economica.

In presenza di debiti finanziari, al rischio *un-levered* occorre aggiungere quello di natura finanziaria, ossia l'instabilità che la struttura del capitale può produrre sulla dinamica economica e sul grado di copertura patrimoniale del rischio. Per ottenere il rischio *levered* vanno, cioè, considerati anche gli effetti che le decisioni di finanziamento degli *asset* aziendali hanno sulla variabilità dei risultati netti e sulla adeguatezza dei mezzi propri. Al riguardo, è noto come la leva finanziaria esprima l'elasticità del reddito netto rispetto al reddito operativo, oppure, ragionando in termini di redditività, l'elasticità del ROE (*Return on Equity*) rispetto al ROI (*Return on Investments*). Ciò significa che a parità di altre condizioni, i debiti agiscono positivamente sul rendimento minimo atteso dall'azionista (Modigliani, Miller, 1958). Naturalmente, superato un certo livello di leva finanziaria, la struttura del capitale amplifica anche il rendimento atteso dai creditori, in ragione del rischio di dissesto finanziario, ossia della possibilità che la dotazione dei mezzi propri dell'impresa non sia sufficiente a fronteggiare forti perdite di natura economica. Occorre, inoltre, considerare i c.d. costi indiretti di

fallimento teorizzati nell'ambito della c.d. *trade-off theory*<sup>6</sup>, secondo cui il rischio di dissesto finanziario, riducendo la forza contrattuale dell'impresa rispetto agli *stakeholder* commerciali, produce effetti negativi sulla operatività della stessa.

Come evidenziato da Gahlon e Gentry (1982), l'analisi combinata dei suddetti *driver* del rischio sistematico (*intrinsic business risk*, leva operativa e leva finanziaria) crea benefici all'azione manageriale ove consenta la stima dell'*equity cost* in ragione dell'elasticità delle performance aziendali rispetto alla volatilità di contesto.

In primo luogo, quindi, il ricorso all'approccio *bottom* – favorendo la verifica *ex-post* di come le scelte industriali e finanziarie agiscono sull'attuale esposizione dell'impresa al rischio sistematico - è giustificato da esigenze di controllo di gestione. In secondo luogo, detto approccio può essere visto come supporto ai processi d'investimento, nel momento in cui consente la valutazione degli effetti potenziali che ogni ipotesi d'investimento produce sul grado di rigidità dei costi e sul livello d'indebitamento, quindi, sul nesso tra elasticità attesa e rischio sistematico<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Secondo la *trade-off theory*, il sovradimensionamento del debito genera effetti negativi sul valore d'impresa non solo in termini di crescita del tasso d'interesse, ma anche di: costi di fallimento specifici, quali quelli connessi alla liquidazione forzata dell'attivo, a procedure legali, ecc.; costi *tax shields* dovuti alla perdita dei benefici fiscali del debito; costi indiretti di fallimento dovuti alla perdita di forza contrattuale rispetto alla clientela, ai fornitori, ai dipendenti, ecc. Al riguardo si rimanda a: Baxter N. D., 1967, "Leverage, risk of ruin, and the cost of capital", in *Journal of Finance*, settembre, 395-404; Gordon R.H., Malkied B., 1981, "Corporation finance", in Aaron H., Pechman J. (a cura di), *How taxes effect economic behavior*, Brookings Institution, Washington, 131-198; Titman S., 1984, "The effect of capital structure on a firm's liquidation decision", in *Journal of Finance*, vol. 26, n. 1, 3-27.

<sup>7</sup> Per approfondimenti circa la modellizzazione dell'approccio *bottom up* si rimanda a: Renzi A., Sancetta G., Orlando B., (2013), "The unlevered systematic risk analysis: a new bottom up approach" in *European Business Research Conference*, Roma, 5 - 6 September; Renzi A. (2013), "Approfondimento DCF: l'equity cost di un nuovo business" in Renzi A., Vagnani G. (a cura di), *Imprenditorialità, capitale di sviluppo e valore*, Giappichelli, Torino, 201-235; Renzi A., 2012, "Il CAPM nel governo dell'impresa in Renzi A., Gennaro A., Sancetta G., *Costo del capitale e governo d'impresa. Fondamentali aziendali e comunicazione d'impresa nella prospettiva rischio-rendimento*, Giappichelli, Torino, 144-186.

#### 5.4. La dispersione degli analisti quale *driver* del rischio nella logica *top-down*

Nei paragrafi precedenti, sono state approfondite le problematiche afferenti alle relazioni tra scelte manageriali e costo del capitale con particolare riferimento alla correlazione tra parametri di rischio e variabili fondamentali, nonché alla rivisitazione del *Capital Asset Pricing Model* in un'ottica *bottom-up*. In tale prospettiva, riteniamo utile approfondire un tema ulteriore di particolare rilevanza nell'ambito delle possibili linee d'azione del *top management* che attiene alle relazioni tra impresa e sistema finanziario ed al contributo che esse possono fornire alla riduzione del rischio percepito dal mercato e, *ceteris paribus*, al conseguente aumento dei prezzi azionari. In tale ottica, è necessario arricchire la nostra prospettiva di ulteriori elementi e valutare quali possano essere le condotte attivabili ed i meccanismi di misurazione a disposizione del top management per ottenere effetti favorevoli sul profilo rischio-rendimento. In particolare, per le imprese quotate, appaiono rilevanti non solamente i fondamentali aziendali e le connotazioni del contesto nel quale l'organizzazione opera, ma anche tutti i fattori in grado di influenzare il rischio percepito dal mercato.

Ciò premesso, a nostro parere, il rischio percepito può essere quantificato tramite la dispersione delle previsioni sugli utili delle imprese formulate dagli analisti<sup>8</sup>. Secondo tale impostazione, l'aumento della variabilità delle stime degli analisti riflette un più elevato rischio dei titoli<sup>9</sup>. D'altra parte, se il rischio è misurato in termini di variabilità

---

<sup>8</sup> Sul tema, rinviamo ad un nostro recente lavoro nel quale abbiamo sviluppato una verifica empirica. Si tratta di Sancetta G., Renzi A., Orlando B., "Dispersion in Analyst' Forecasts and Stock Prices: an Empirical Test", *China-USA Business Review*, 2012, Vol.11, N.9, 1199-1204.

<sup>9</sup> La nostra posizione trova riscontro in saggi che hanno verificato un'associazione inversa tra variabilità delle stime e prezzi dei titoli. Secondo uno studio interessante, più è elevata l'eterogeneità delle aspettative sui risultati delle imprese, più è basso il prezzo dei titoli; cfr. Kazemi H.B., 1991, "Dispersion of Beliefs, Asset Prices and Noisy Aggregation of Information", *The Financial Review*, Vol.26, Issue1. In una ricerca successiva condotta sul mercato canadese, è stata evidenziata la sussistenza di una relazione positiva tra prezzo dei titoli ed utile medio atteso dagli analisti e di un'associazione negativa tra prezzo dei titoli e dispersione delle previsioni degli analisti; cfr. L'Her J.F., Suret J.M., 1996, "Consensus, Dispersion and Security Prices", *Contemporary Accounting Research*, Vol.1, Issue 1.

dei risultati possibili associati alla manifestazione di un fenomeno, sembra che il riferimento alla dispersione delle previsioni degli analisti possa essere giudicato appropriato. Al riguardo, va notato che in letteratura vi sono anche posizioni divergenti rispetto alla nostra linea di ragionamento<sup>10</sup>. Segnatamente, la bibliografia richiamata in nota rigetta l'ipotesi di sussistenza di una relazione positiva tra dispersione delle previsioni degli analisti e rischio dei titoli. Negli anzidetti contributi, sono riportate verifiche empiriche dalle quali risulta che i titoli con più elevata variabilità delle stime sono caratterizzati da una più bassa redditività consuntiva. Pertanto, secondo gli autori citati, se la dispersione delle previsioni degli analisti fosse una *proxy* del rischio, dovremmo attenderci una relazione inversa rispetto a quella identificata. Infatti, i titoli con maggiore variabilità delle stime dovrebbero essere più rischiosi e, dunque, presentare rendimenti più elevati. Tuttavia, tale orientamento non sembra condivisibile in quanto la dispersione delle previsioni degli analisti rappresenta una *proxy* del rischio dell'investimento *ex ante* che non può essere posta in relazione con un rendimento *ex post* in quanto vi è un disallineamento temporale tra definizione del rischio (*ex ante*) e calcolo del rendimento (*ex post*). Se fosse corretta l'impostazione degli autori citati, dovremmo concludere che, in determinati periodi, il rischio degli investimenti obbligazionari è più elevato di quello degli investimenti azionari in quanto i primi hanno avuto saggi di redditività più alti dei secondi. Il che non può essere condivisibile.

Se accettiamo che la dispersione delle previsioni degli analisti sugli utili possa essere giudicata una *proxy* valida del rischio percepito dovremmo concludere che essa è condizionata, principalmente, da:

- qualità dell'informazione;
- rischio di business;
- rischio strutturale.

La qualità dell'informazione sembra essere inversamente correlata con la dispersione in quanto un miglioramento di essa produce

---

<sup>10</sup> Cfr. Diether K.B., Malloy C.J., Scherbina A., "Difference of Opinion and the Cross Section of Stock Returns", 2002, *The Journal of Finance*, Vol.17, Issue 5; Johnson T., 2004, "Forecast Dispersion and the Cross Section of Expected Returns", *The Journal of Finance*, Vol.19, Issue 5.

ragionevolmente una riduzione, a parità di altre condizioni, della dispersione delle previsioni degli analisti <sup>11</sup>. Tale fenomeno deriva dal fatto che la chiarezza, efficacia e puntualità dei dati e delle notizie diffuse all'esterno in modo formale ed informale, scritto e verbale determina una visione del futuro, da parte degli operatori, più omogenea in quanto riduce il livello d'incertezza circa la varietà degli scenari possibili.

Il rischio di *business* si sostanzia nella difficoltà di prevedere la dinamica delle grandezze principali relative al contesto nel quale l'impresa opera (domanda, tecnologia, offerta et al.) e, quindi, si riflette in una elevata variabilità delle stime. In sostanza, la complessità degli elementi problematici associati all'evoluzione del contesto produce un'alta dispersione delle previsioni degli analisti.

Il rischio strutturale deriva da scelte d'impresa in tema di rapporto tra flussi di costo elastici e rigidi, nonché da decisioni in ordine alle relazioni tra mezzi propri e mezzi di terzi che influiscono sul livello degli oneri finanziari <sup>12</sup>. In buona sostanza, il rischio strutturale dipende dalla leva economico-finanziaria che risulta dalla combinazione della leva operativa e della leva finanziaria <sup>13</sup>.

Le considerazioni formulate evidenziano che la dispersione degli analisti sembra essere influenzata da tre variabili: qualità dell'informazione; rischio di *business*; rischio strutturale. Se facessimo riferimento alla variazione annuale della dispersione delle previsioni degli analisti sugli utili dei titoli ed ipotizzassimo un'invarianza del rischio di *business* e di quello strutturale, potremmo concludere che tale variazione sarebbe funzione del miglioramento/ peggioramento della qualità dell'informazione. Peraltro, considerando un'annualità, l'ipotesi di costanza del rischio strutturale e di *business* è moderatamente plausibile considerando che - nell'anzidetto arco temporale - è difficile che si manifestino

---

<sup>11</sup> Cfr. Sancetta G., 2008, "Relationship between Information Quality and Expecting Earning Price Ratio: an Empirical Test", *Sinergie*, Vol.77; Sancetta G., 2007, *Gli intangibles e le performance dell'impresa. Verso nuovi modelli di valutazione e di comunicazione nella prospettiva sistemica*, CEDAM; Padova, cap.V.

<sup>12</sup> In realtà, anche il rischio di *business* non può essere considerato integralmente un elemento esogeno all'impresa in quanto ciò significherebbe che le strategie imprenditoriali non possono modificare il contesto. E' invece ampiamente noto che il rapporto impresa-contesto è circolare.

<sup>13</sup> Cfr. Panati G., Golinelli G.M., 1988, *Tecnica economica, industriale e commerciale*, NIS, Roma, pag.685.

cambiamenti rilevanti nella struttura dell'impresa e nelle connotazioni del *business* nel quale essa opera. Pertanto, se esaminiamo la variazione della dispersione delle previsioni degli analisti sugli utili dei titoli da un'annualità a quella successiva, tale fenomeno sembra essere significativamente condizionato dal livello qualitativo dell'informazione diffusa all'esterno.

La capacità del management di influenzare il rischio percepito tramite un'adeguata qualità delle informazioni diffuse all'esterno è stata oggetto di studio nella letteratura. In particolare, numerosi contributi hanno verificato, generalmente, un'associazione inversa tra livello della *disclosure* e costo del capitale<sup>14</sup>. Il che sta a significare che l'aumento delle informazioni diffuse all'esterno sembra contribuire ad una riduzione del costo del capitale. Nel caso degli studi citati, il riferimento alla *disclosure* riguarda, essenzialmente, l'informazione formalizzata e misurabile. Tuttavia, a nostro parere, anche l'informazione verbale ed informale può favorire una diminuzione del rischio percepito dai mercati finanziari.

Quanto detto evidenzia che la nostra prospettiva tende ad attribuire importanza non tanto alla quantità, ma piuttosto alla qualità dell'informazione. In altri termini, riteniamo che la capacità del management di interagire adeguatamente con il sistema finanziario dal punto di vista informativo non possa essere misurata esclusivamente tramite elementi quantitativi, quali, a titolo esemplificativo, la numerosità di indicatori diffusi all'esterno. Ci sembra, infatti,

---

<sup>14</sup> Cfr., tra l'altro, Botosan C.A., 1997, "Disclosure Level and Cost of Equity Capital", *Accounting Review*, Vol.72, Issue 3; Francis J.R., Khurana I.K., Pereira R., 2005, "Disclosure Incentives and Effects on Cost of Capital around the World", in *Accounting Review*, Vol.80, Issue 4; Gelb D.S., Strawser J.A., 2004, "Private Versus Public Debt Placement: Does Financial Disclosure Level Affect Debt Placement?", *Journal of Accounting & Finance Research*, Vol.12, Issue 5; Giertzmann M., Ireland J., 2005, "Cost of Capital, Strategic Disclosures and Accounting Choice", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol.32, Issue 3/4; Hail L., 2002, "The Impact of Voluntary Corporate Disclosures on the ex-ante Cost of Capital for Swiss Firms", *European Accounting Review*, Vol.11, Issue 4; Li Zang, Shujun Ding, 2006, "The Effect of Increased Disclosure on Cost of Capital: Evidence from China", *Review of Quantitative Finance & Accounting*, Vol.27, Issue 4.

Circa tale questione, va comunque sottolineato che, secondo le evidenze empiriche del lavoro di Guochang Z., 2001, "Private Information Production, Public Disclosure, and the Cost of Capital: Theory and Implications", *Contemporary Accounting Research*, Vol.18, Issue 2, il legame tra le due variabili può essere sia positivo che negativo.

che anche l'aspetto qualitativo dell'informazione possa influenzare la percezione dei soggetti interessati a conoscere la dinamica economico-finanziaria d'impresa con l'obiettivo di formulare previsioni attendibili circa l'andamento dei risultati ed i prezzi dei titoli.

Come osservato, a nostro parere, la capacità del *top management* di aumentare la qualità dell'informazione, scritta e verbale, favorisce una convergenza delle aspettative degli analisti sugli utili del titolo. Tale orientamento è coerente con la letteratura in base alla quale la diversità delle attese sugli utili esprime una misura di incompletezza delle informazioni<sup>15</sup>. In sintesi, riteniamo che la diffusione di appropriati dati e notizie in grado di influenzare la dinamica economica e finanziaria prospettica d'impresa possa favorire una convergenza delle opinioni degli analisti in ordine alle performance conseguibili e, quindi, una riduzione del rischio percepito dal mercato.

---

<sup>15</sup> Cfr. Merton R., 1987, "A Simple Model of Capital Market Equilibrium with Incomplete Information", *The Journal of Finance*, Vol.42, Issue 3; Zhang F.X., 2006, "Information Uncertainty and Analyst Forecast Behavior", *Contemporary Accounting Research*, Vol.23, Issue 2. Peraltro, un incremento della disclosure favorisce una riduzione della dispersione delle previsioni degli analisti ed una diminuzione dei relativi errori di previsione; cfr. Mensah Y.M., Song X., Ho S.S.M., 2003, "The long-term payoff from increased corporate disclosures", *Journal of Accounting & Public Policy*, Vol.22, Issue 2. Infine, la diversità delle attese degli analisti produce anche una maggiore volatilità dei rendimenti dei titoli; cfr. Athanakassakos G., Kalimipalli M., 2003, "Analyst Forecast Dispersion and Future Stock Return Volatility", *Quarterly Journal of Business & Economics*, Vol.42, Issue 1/2. Sul tema delle previsioni degli analisti finanziari, v., tra l'altro, Aerts W., Cormier D., Magnan M., 2007, "The Association Between Web-Based Corporate Performance Disclosure and Financial Analyst Behaviour Under Different Governance Regimes", *Corporate Governance: An International Review*, Vol.15, Issue 6; Anandarajan A., Becchetti L., Hasan I., Santoro M., I. M., 2008, "The dynamics of the analysts' earning forecast bias and the stock market boom", *Journal of Theoretical Accounting Research*, Vol.4, Issue 1; Barron O.E., Byard D., Kile C., Riedl E.J., 2002, "High-Technology Intangibles and Analysts' Forecasts", *Journal of Accounting Research*, Vol.40, Issue 2; Beyer A., 2008, "Financial analysts' forecast revisions and managers' reporting behavior", *Journal of Accounting & Economics*, Vol.46, Issue 2/3; Brown L.D., Han J.C.Y., 1992, "The Impact of Annual Earnings Announcements on Convergence of Beliefs", *Accounting Review*, Vol.67, Issue 4; Bryan D., Tiras S.L., 2007, "The Influence of Forecast Dispersion on the Incremental Explanatory Power of Earnings, Book Value, and Analyst Forecasts on Market Prices", *Accounting Review*, Vol.82, Issue 3; Hope O.K., 2003, "Accounting Policy disclosures and Analysts' Forecasts", *Contemporary Accounting Research*, Vol.20, Issue 2; Hsiang-tsai C., 2005, "Analyst's Financial Forecast Accuracy and Information Transparency", *Journal of American Academy of Business Cambridge*, Vol.7, Issue 2.



## Conclusioni

La stima dell'*equity cost* è un processo dalle diverse implicazioni sia di natura finanziaria che manageriale. Il presente contributo ha quale scopo quello di proporre delle riflessioni critiche su alcuni aspetti di gran momento riferiti a tale processo e, in particolare, rispetto ai successivi punti:

- a) l'analisi dei limiti del CAPM, soprattutto in riferimento alla sua applicabilità nella stima dell'*equity cost* delle imprese non quotate;
- b) la necessità di affiancare all'uso del CAPM *top down*, un approccio *bottom up*, che consenta di migliorare la stima della relazione rischio-rendimento, in funzione delle caratteristiche *firm specific*;
- c) la necessità di integrare la prospettiva strategica in quella finanziaria, al fine di predisporre strumenti di *decision making* che consentano ai *managers* di governare la dinamica evolutiva dell'impresa, tenendo conto dei suoi effetti sull'*un-levered risk*;
- d) la necessità di offrire degli strumenti che consentano agli analisti di effettuare stime più accurate, in funzione delle caratteristiche *firm specific*, e che quindi, in ultima analisi migliorino l'efficienza informativa.

Il CAPM, nonostante soffra di numerosi limiti, gode di grande popolarità. Tuttavia, le stime effettuate sulla scorta di questo approccio possono soffrire di ampi margini di imprecisione, in particolar modo quando esso è applicato a imprese non quotate. Ne consegue la necessità di affiancare la logica tradizionale con modelli *bottom-up*, che colleghino la stima del valore dell' *equity cost* alle caratteristiche strutturali e ai fondamentali d'impresa. L'uso di una logica *bottom up* potrebbe avere ricadute positive, andando a ridurre quei fenomeni di dispersione nelle stime degli analisti. Infatti, partendo dal presupposto che tale dispersione è considerabile come un indice/*proxy* del rischio di un titolo, il miglioramento dell'efficienza informativa potrebbe contenere la dispersione e, di conseguenza, potrebbe avere un impatto positivo sulle dinamiche del rischio *un-levered*. Infine, grazie al recupero di informazioni sulle caratteristiche strutturali dell'impresa nella stima dell' *equity cost*, si rende possibile il connubio tra prospettiva finanziaria e prospettiva strategica. In particolare, l'uso di una logica *bottom-up* ricollega le dinamiche di

rischio alle scelte del *top management* inerenti il governo della dinamica strutturale e, dunque evolutiva. Gli sviluppi futuri del presente lavoro prevedono l'elaborazione un modello decisionale che, da una parte, consenta di scenarizzare la dimensione dello spazio di manovra manageriale rispetto alle dinamiche di mercato; dall'altra, integri l'effetto finanziario di tali scelte in un *framework* strategico. In particolare, tale approccio consentirebbe di ridurre sia la complessità che l'incertezza delle scelte, tenendo in considerazione anche fattori tipicamente esogeni <sup>16</sup>. Infatti, da una parte, sarebbe possibile valutare l'effetto di scelte strutturali sul rischio *un-levered*, considerando anche l'impatto sul mercato e la propria posizione rispetto a quella dei *competitors*, in senso dinamico; dall'altra, l'ancoraggio ai fondamentali d'impresa aiuterebbe a contenere l'effetto rischio legato alla dispersione nelle stime degli analisti.

## Riferimenti bibliografici

- AERTS, W., CORMIER, D., MAGNAN, M., *The association between Web-based corporate performance disclosure and financial analyst behaviour under different governance regimes*, *Corporate Governance*, 15(6) (2007), 1301-1329.
- ANANDARAJAN, A., BECCHETTI, L., HASAN, I., SANTORO, M.I., *The dynamics of the analysts' earnings forecast bias and the stock market boom*, *Journal of Theoretical Accounting Research*, 4(1) (2008).
- ATHANASSAKOS, G., KALIMPALLI, M., *Analyst Forecast Dispersion and Future Stock Return Volatility*, *Quarterly Journal of Business & Economics*, 42(1/2) (2003), 57-78.
- BANZ, R.W. *The relationship between return and market value of common stocks*, *Journal of Financial Economics*, 9(1) (1981), 3-18.
- BARILE, S., *Management sistemico-vitale. Decisioni e scelte in ambito complesso*, Roma 2011.
- BARRON, O.E., BYARD, D., KILE, C., RIEDL, E.J., *High-Technology Intangibles and Analysts' Forecasts*, *Journal of Accounting Research*, 40(2) (2002), 289-312.

---

<sup>16</sup> Sull'assunzione di decisioni in ambiti complessi e/o caotici, v., tra l'altro, Barile S., 2011, *Management sistemico-vitale. Decisioni e scelte in ambito complesso*, Kappa, Roma.

- BAXTER, N.D., *Leverage, risk of ruin, and the cost of capital*, *The Journal of Finance*, 22(3) (1967), 395-403.
- BEAVER, W., KETTLER, P., SCHOLES, M., *The association between market determined and accounting determined risk measures*, *The Accounting Review*, 45(4) (1970), 654-682.
- BEYER, A., *Financial analysts' forecast revisions and managers' reporting behavior*, *Journal of Accounting and Economics*, 46(2-3) (2008), 334-348.
- BLACK, F., JENSEN, M.C., SCHOLES, M., *The capital asset pricing model: Some empirical tests*, *Studies in the theory of capital markets*. Praeger, 81(1972), 79-121.
- BLAZENKO, G.W., *Corporate leverage and the distribution of equity returns*, *Journal of Business Finance & Accounting*, 23(8) (1996), 1097-1120.
- BOTOSAN, C.A., *Disclosure level and the cost of equity capital*, *The Accounting Review*, 72(3) (1997), 323-349.
- BOWMAN, E.H., *A risk-return paradox for strategic management*, *Sloan Management Review*, 21(3) (1980), 17-31.
- BROWN, L.D., HAN, J.C., *The impact of annual earnings announcements on convergence of beliefs*, *Accounting Review*, 67(4) (1992), 862-875.
- BRYAN, D.M., TIRAS, S.L., *The Influence of Forecast Dispersion on the Incremental Explanatory Power of Earnings, Book Value, and Analyst Forecasts on Market Prices*, *The Accounting Review*, 82(3) (2007), 651-677.
- CARLSON, M., FISHER, A., GIAMMARINO, R., *Corporate investment and asset price dynamics: implications for the cross-section of returns*, *The Journal of Finance*, 59(6) (2004), 2577-2603.
- CHIANG, H.T., CHIA, F., *Analyst's financial forecast accuracy and corporate transparency*, in *Proceedings of the Academy of Accounting and Financial Studies*, 10 (1) (2005), 9-14.
- CHUA, J.H., WU, Z., CHANG, P.C., *The full-information approach for estimating divisional betas: implementation issues and tests*, *Journal of Applied Finance*, 16(1) (2006), 53-61.
- CHUNG, K.H., *The impact of demand volatility and leverages on the systematic risk of common stocks*, *Journal of Business Finance and Accounting*, 16(3) (1989), 343-360.
- CONINE, T.E., *Corporate debt and corporate taxes: an extension*, *The Journal of Finance*, 35(4) (1980), 1033-1037.
- DAMODARAN, A., *Corporate finance: theory and practice*, 2001.
- DAMODARAN, A., *Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, Estimation and Implications—The 2013 Edition*, 2013.

- DIETHER, K.B., MALLOY, C.J., SCHERBINA, A., *Difference of Opinion and the Cross-Section of Stock Returns*, *Journal of Finance*, 57(5) (2002), 2133-2141.
- FAMA E., *Risk, return and equilibrium: some clarifying comments*. *Journal of Finance*, 1(23) (1968), 29-40.
- FAMA, E., *Efficient capital markets: a review of theory and empirical work*, *Journal of Finance*, 25(2) (1970), 383-417.
- FAMA, E., FRENCH, K., *The Cross-Section of Expected Stock Returns*, *Journal of Finance* 47(3) (1992), 427-465.
- FAMA, E., MACBETH, J., *Risk, Return and Equilibrium: Empirical Tests*, *Journal of Political Economy* 81(1973), 115-146.
- FRANCIS, J. R., KHURANA, I.K., PEREIRA, R., *Disclosure incentives and effects on cost of capital around the world*, *The Accounting Review*, 80(4) (2005), 1125-1162.
- GAHLON, J.M., GENTRY J.A., *On the relationship between systematic risk and the degrees of operating and financial leverage*, *Financial Management*, 11 (2) (1982), 15-23.
- GELB, D.S., STRAWSER, J.A., *Private versus public debt placement: does financial disclosure level affect debt placement*, *Journal of Accounting & Finance Research* 12(5) (2004), 139-152.
- GIETZMANN, M., IRELAND, J., *Cost of capital, strategic disclosures and accounting choice*, *Journal of Business Finance and Accounting*, 32(3-4) (2005), 599-634.
- GORDON R.H., MALKIED B., *Corporation finance*, in Aaron, H., Pechman, J. (eds.), *How taxes effect economic behavior*, Brookings Institution 1981, 131-198.
- GRIFFIN, H.F., DUGAN, M.T., *Systematic risk and revenue volatility*, *Journal of Financial Research*, 26(2) (2003), 179-189.
- HAIL, L., *The impact of voluntary corporate disclosures on the ex-ante cost of capital for Swiss firms*, *European Accounting Review* 11(4) (2002).
- HAMADA, R.S., *The Effects of the Firm's Capital Structure on the Systematic Risk of Common Stocks*, *Journal of Finance*, 27(2) (1972), 435-452.
- HILL, N.C., STONE, B.K., *Accounting betas, systematic operating risk, and financial leverage: A risk-composition approach to the determinants of systematic risk*, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 15(03) (1980), 595-637.
- HOPE, O.K. *Accounting policy disclosures and analysts' forecasts*, *Contemporary Accounting Research*, 20(2) (2003), 295-321.
- JENSEN, M.C., *Capital markets: Theory and evidence*, *The Bell Journal of Economics and Management Science* (1972), 357-398.

- JOHNSON, T.C., *Forecast dispersion and the cross section of expected returns*, *The Journal of Finance*, 59(5) (2004), 1957-1978.
- KAHNEMAN, D., TVERSKY, A., *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, *Econometrica*, 47(2) (1979), 263-292.
- KAZEMI, H.B., *Dispersion of beliefs, asset prices, and noisy aggregation of information*, *Financial Review*, 26(1) (1991), 1-13.
- LEV, B., *On the association between operating leverage and risk*, *Journal of Finance and Quantitative Analysis*, 9(4) (1974), 627-641.
- L'HER, J.F., SURET, J., *Consensus, Dispersion and Security prices*, *Contemporary Accounting Research*, 13(1) (1996), 209-228.
- LINTNER, J., *The valuation on risk assets and the selection of investments in stock portfolio and capital budgets*, *Review of Economics and Statistics*, 47(1) (1965), 14-37.
- MANDELKER G.N., RHEE S.G., *The impact of the degree of operating leverage and financial leverage on systematic risk of common stock*, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 19(1) (1984), 45-57.
- MARKOWITZ, H., *Portfolio selection*, *Journal of Finance* 7(1) (1952), 77-91.
- MENSAH, Y.M., SONG, X., HO, S.S., *The long-term payoff from increased corporate disclosures*, *Journal of Accounting and Public Policy*, 22(2) (2003), 107-150.
- MERTON, R.C., *A simple model of capital market equilibrium with incomplete information*, *The Journal of finance*, 42(3) (1987), 483-510.
- MODIGLIANI, F., MILLER, M.H., *The cost of capital, corporation finance and the theory of investment*, *The American economic review* (1958), 261-297.
- Mossin, J., *Equilibrium in a capital asset market*, *Econometrica: Journal of the econometric society*, 34(4) (1966), 768-783.
- MSEDDI, S., ABID, F., *The impact of operating and financial leverages and intrinsic business risk on firm value*, *International Research Journal of Finance and Economics* 44 (2010), 129-142.
- PANATI, G., GOLINELLI, G.M., *Tecnica economica, industriale e commerciale*, Roma 1988.
- PETERSON, M.A., *Cash flow variability and firm's pension choice: A role for operating leverage*, *Journal of Financial Economics*, 36(3) (1994), 361-383.
- RENZI, A., GENNARO, A., SANCETTA, G., *Costo del capitale e governo d'impresa. Fondamentali aziendali e comunicazione d'impresa nella prospettiva rischio-rendimento*, Torino 2012.
- RENZI, A., *Valore e complessità strategica*, Roma 2002.

- RENZI, A., *Criteri di analisi finanziaria nell'economia d'impresa. Flussi finanziari, mercato e valore*, Torino 2005.
- RENZI, A., *Il CAPM nel governo dell'impresa*, in Renzi, A., Gennaro, A., Sancetta, G., *Costo del capitale e governo d'impresa. Fondamentali aziendali e comunicazione d'impresa nella prospettiva rischio-rendimento*, Torino 2012, 144-186.
- RENZI, A., *Approfondimento DCF: l'equity cost di un nuovo business*, in Renzi, A., Vagnani, G., *Imprenditorialità, capitale di sviluppo e valore*, Torino 2013, 201-235.
- RHEE, G., *Stochastic demand and a decomposition of systematic risk*, *Research in Finance* 6 (1986), 197-216.
- ROLL, R., *A Critique of the Asset's Pricing Theory's Tests: Part I*, *Journal of Financial Economics* 4 (1977), 129-176.
- ROODPOSHI, F.R., NIKOMARAM, H., AMIRHOSSEINI, Z., *Managing a firm's systematic risk through sales variability minimization- a test of three competing techniques*, *Global Economy and Finance Journal*, 2(2) (2009), 63-74.
- RUBINSTEIN, M.E., *A mean-variance synthesis of corporate financial theory*, *The Journal of Finance*, 28(1) (1973), 167-181.
- SANCETTA, G., *Gli intangibles e le performance dell'impresa. Verso nuovi modelli di valutazione e di comunicazione nella prospettiva sistemica*, Padova 2007.
- SANCETTA, G., RENZI, A., ORLANDO, B., *Dispersion in Analyst' Forecasts and Stock Prices: an Empirical Test*, *China-USA Business Review* 11 (9) (2012), 1199-1204.
- SANCETTA, G., *Relationship between Information Quality and Expecting Earning Price Ratio: an Empirical Test*, *Sinergie* (2008), 77.
- SHARPE, W.F., *Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk*, *The Journal of Finance* 19(3) (1964), 425-442.
- TITMAN, S., *The effect of capital structure on a firm's liquidation decision*, *Journal of Financial Economics* 13(1984), 137-151.
- ZHANG, G., *Private Information Production, Public Disclosure, and the Cost of Capital: Theory and Implication*, *Contemporary Accounting Research* 18(2) (2001), 363-384.
- ZHANG, L., DING, S., *The effect of increased disclosure on cost of capital: evidence from China*, *Review of Quantitative Finance and Accounting* 27(4) (2006), 383-401.
- ZHANG, X.F., *Information uncertainty and stock returns*, *Journal of Finance* 61(1) (2006), 105-137.

## 6. Il fenomeno della contraffazione nella prospettiva del *management*. Verso un sistema per la *brand protection*

*Alberto Pastore, Ludovica Cesareo*

**Abstract.** Questo studio propone un'analisi qualitativa esplorativa sulla contraffazione condotta dal punto di vista delle imprese, al fine di indagare le loro valutazioni e di comprendere le strategie e le politiche che adottano per affrontare questo fenomeno. L'analisi è stata realizzata esaminando la letteratura esistente e confrontando le sue principali determinazioni con il punto di vista delle imprese di marca originali, raccolto attraverso 18 interviste in profondità con i responsabili della protezione del marchio / proprietà intellettuale di importanti imprese del settore *fashion*. Le imprese sono state selezionate all'interno dei settori che sono maggiormente esposti al fenomeno della contraffazione (numero di sequestri, stima delle perdite dovute al fenomeno) a livello europeo negli ultimi anni (Commissione Europea, 2013).

L'analisi evidenzia che in un contesto globale, trainato dalla tecnologia, caratterizzato da un ridotto *enforcement* legislativo, le aziende individuano nella complicità dei consumatori e nella attitudine negativa verso le grandi imprese multinazionali due rilevanti fattori che spiegano la diffusione della contraffazione. Per far fronte a questi elementi, le imprese devono costruire un sistema organico di protezione della marca e anti-contraffazione, all'interno del quale devono sorvegliare strettamente i "legami deboli", vale a dire le catene di approvvigionamento e di distribuzione così come la formazione del personale.

**Keywords.** Contraffazione, complicità del consumatore, Anti-Big Business Attitude, protezione della marca, politiche anti contraffazione, supply chain, distribution chain, costi della contraffazione.

## Introduzione

Il fenomeno della contraffazione dei prodotti di marca ha raggiunto dimensioni davvero notevoli, nonostante l'impegno profuso dalle Istituzioni e dalle imprese per combatterlo. Un recente rapporto BASCAP (ICC, 2011) indica che entro il 2015 il valore della contraffazione nel suo complesso (prodotti fisici e digitali) raggiungerà 1.700 miliardi di dollari a livello globale.

L'Europa è un mercato di destinazione privilegiata per le contraffazioni, ed è molto influenzata dal fenomeno. Come mette in evidenza la relazione della Commissione Europea (2013), Regno Unito, Bulgaria, Italia, Germania e Grecia sono i Paesi Europei più colpiti dal fenomeno, in termini di numero di procedure attivate e numero di articoli intercettati. I prodotti contraffatti che giungono in Europa provengono soprattutto dalla Cina (che da sola rappresenta il 73% del totale), Turchia, Panama, Thailandia, Hong Kong e Siria. Come mostrato in Figura 1, le principali categorie (in termini di numero di casi e perdita di valore *retail* equivalente) colpite dalla contraffazione sono le calzature (sportive e non sportive), l'abbigliamento e gli accessori (principalmente borse, portafogli, orologi).

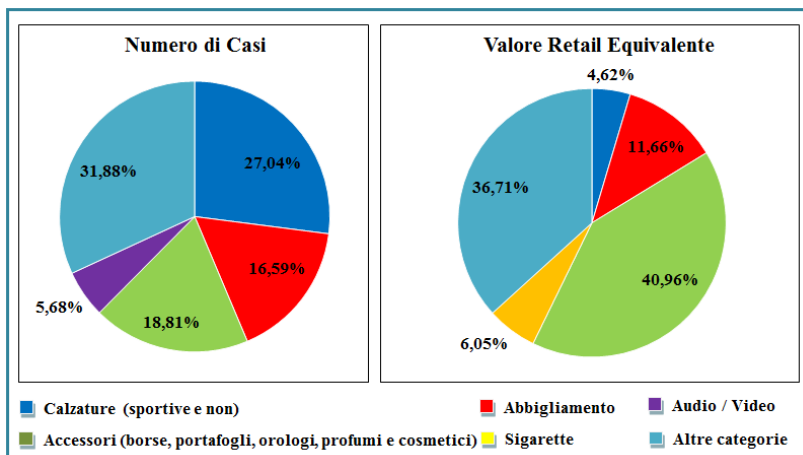


Fig. 1. Principali categorie di prodotti contraffatti (%): numero di casi e perdita di valore  
Fonte: nostra elaborazione sul Report della Commissione Europea (2013)



La contraffazione ha effetti molto negativi sulle economie dei Paesi, causando enormi danni sia nei conti economici delle imprese (riduzione dei ricavi e dei profitti) che nei livelli occupazionali. Ciò che rende questo fenomeno ancora più problematico è che l'entità del fenomeno ed il suo *trend* crescente non possono essere attribuiti esclusivamente ai falsari: tra le cause determinanti, infatti, vi sono la domanda espressa dai consumatori e la loro complicità nei processi di acquisto, motivate sovente da un atteggiamento *anti-big business* (Tom et al., 1998). È quindi evidente come combattere il fenomeno con appropriate ed efficaci strategie e politiche di *brand protection* / anti-contraffazione sia una priorità assoluta per le istituzioni e le imprese.

Dallo studio della letteratura abbiamo riscontrato un *gap* conoscitivo riguardante la comprensione del punto di vista delle imprese di marca, in particolare nel loro grado di percezione del fenomeno, e conseguentemente nelle politiche da esse messe in atto per combatterlo. Pertanto, obiettivo di questo lavoro è quello di rilevare tale punto di vista in merito a: le principali cause della contraffazione; le politiche per la gestione della complicità dei consumatori e dei sentimenti *anti-big business*; le politiche per la gestione dei cosiddetti "legami deboli", ovvero dei processi di approvvigionamento e di distribuzione nonché di formazione del personale; le spese sostenute per le strategie anti-contraffazione ed il sistema di protezione del marchio.

Il lavoro è organizzato come segue: il paragrafo 1 presenta una revisione della letteratura e le domande di ricerca; il paragrafo 2 illustra la metodologia adottata; il paragrafo 3 descrive i risultati e le implicazioni manageriali; l'ultimo paragrafo i limiti, le prospettive di ricerca e le conclusioni.

## 6.1. Review della Letteratura e Domande di Ricerca

Nell'ambito degli studi sulla contraffazione nelle aree del marketing, dell'etica degli affari e del commercio internazionale, la letteratura accademica si è concentrata principalmente sulle determinanti dell'atteggiamento, sul comportamento e sulle intenzioni di acquisto di prodotti contraffatti da parte dei consumatori finali (Grossman e Shapiro, 1988; Bloch et al., 1993; Cordell et al., 1996; Ang et al., 2001; Penz e Stöttinger 2005; Cheung e Prendergast, 2006; De Matos et al., 2007; Gistri et al., 2009; Phau e Teah, 2009; Yoo e Lee, 2009;

Bian e Moutinho, 2011; Gabrielli et al., 2012; Pastore et al., 2014; Penz e Stoettinger, 2012; Romani et al., 2012; Yoo e Lee, 2012; Liao e Hsieh, 2013). In tali ricerche, la domanda e la complicità dei consumatori sono viste come le principali cause della crescente contraffazione a livello mondiale. Collegato a tale complicità vi è anche ciò che gli studiosi hanno definito come atteggiamento *'anti-big business'* o sindrome di *'Robin Hood'* (Nill e Shultz, 1996; Kwong et al., 2003). Questi termini si riferiscono ad un atteggiamento negativo tenuto dai consumatori finali verso le grandi imprese multinazionali, percepite come dei *'giganti'* che applicano prezzi irragionevolmente alti e che sfruttano, in maniera abusiva, la loro posizione sul mercato. Secondo questa interpretazione, questo sentimento di avversione è utilizzato dai consumatori come una giustificazione morale per l'acquisto di prodotti contraffatti.

Un numero inferiore di studi ha analizzato il fenomeno nella prospettiva delle imprese. Ad oggi, tali contributi possono essere ricondotti a due categorie principali: la prima riguarda le ricerche che indagano gli effetti (diretti/indiretti, positivi e/o negativi) della contraffazione sulle imprese e sulle marche originali (Wilke e Zaichkowsky, 1999; Simone, 1999; Nia e Zaichkowsky, 2000; Barnett, 2005; Liebowitz, 2005; De Castro et al., 2008). La seconda riguarda ricerche che, con approcci differenti, analizzano strategie, strumenti e metodi utilizzati dalle imprese originali per proteggersi dai falsi. Nell'ambito di questo filone di ricerca si collocano sia lavori che seguono un approccio di tipo teorico/prescrittivo (Kaikati e Lagarce, 1980; Harvey e Ronkainen, 1985; Harvey, 1988; Chaudhry e Walsh, 1996; Shultz e Saporito, 1996; Jacobs et al., 2001; Chaudhry et al., 2005; Zhang et al., 2012) che contributi basati su analisi empiriche, siano esse questionari (Bush et al., 1989; Olsen and Granzin, 1992; Yang et al., 2008; Yang and Fryxell, 2009), casi di studio (Green e Smith, 2002) o interviste ai manager (Yang et al., 2004; Chaudhry et al., 2009; Stumpf e Chaudhry, 2010; Pastore e Cesareo, 2014). In quest'ultimo ambito, la maggior parte delle ricerche indaga quali siano (e quanto siano efficaci) le strategie e le azioni anti-contraffazione utilizzate dalle imprese originali in risposta al fenomeno. Solo Stumpf e Chaudhry (2010) studiano concretamente le credenze del management circa le cause del commercio illecito, anche se analizzano modelli mentali legati ad un

paese o una cultura specifica (nel loro studio, Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda, Sud Africa e Tahiti), identificando la contraffazione come *supplier-driven* (guidata dal fornitore) o *buyer-driven* (guidata dall'acquirente).

Inoltre, un elemento che emerge con chiarezza dalla letteratura è che la contraffazione è una problematica molto costosa per le marche originali, in termini di strategie ed azioni necessarie per costruire un *framework* di difesa, anche se una diretta quantificazione di tali costi non è mai fornita.

Un *framework* di difesa comprende, ad esempio, la protezione degli *asset* intangibili, gli strumenti di identificazione dei prodotti originali (soluzioni *track-and-trace*, *overt* e *covert*), le partnership di investigazione e le azioni legali. Generalmente, due delle principali debolezze di tale *framework* sono i network di fornitura e distribuzione, dove i prodotti contraffatti possono penetrare facilmente (Bush et al., 1989; Olsen e Granzin, 1992; Barnett, 2005), e il livello di formazione del personale sul tema specifico, che risulta essere chiave ai fini della prevenzione e della partecipazione attiva dei lavoratori dipendenti nella lotta alla contraffazione (Harvey, 1988; Cooper e Eckstein, 2008).

Diversi sono dunque i gap nella letteratura che si potrebbero colmare.

Primo, nessun contributo ha in precedenza indagato se, dal punto di vista delle imprese originali, la contraffazione sia, come suggeriscono Stumpf e Chaudhry (2010), solo *supplier-driven* e *buyer-driven*, o se vi siano altri fattori, come ad esempio il contesto globale in cui operano o gli avanzamenti tecnologici disponibili, che giocano un ruolo importante nel determinare la dimensione del fenomeno (*other factors-driven*). Inoltre, nessuna ricerca ha indagato come le imprese rispondano alle minacce poste dal fenomeno in termini di gestione dell'atteggiamento '*anti-big business*', monitoraggio dei canali di fornitura e distribuzione, formazione del personale e costi sostenuti.

Questo studio vuole colmare tali gap attraverso la creazione di un *framework* qualitativo sulle reali percezioni e risposte delle marche originali al fenomeno, integrando i risultati esistenti in letteratura con nuovi approfondimenti forniti dai professionisti direttamente coinvolti nella protezione delle marche originali (i.e. anti-contraffazione

e *brand protection* manager; specialisti di proprietà intellettuali, IP).

L'obiettivo principale di questo lavoro è quello dunque di rispondere alle seguenti domande di ricerca:

DR1: al punto di vista delle imprese originali, le cause della contraffazione sono *supplier-driven*, *buyer-driven* o *other factors-driven*?

DR2: La complicità del consumatore influenza la crescita del fenomeno della contraffazione? Come gestiscono le imprese l'atteggiamento 'anti-big business'?

DR3: Come gestiscono le imprese gli 'anelli deboli' del *framework* di *brand protection* / anti-contraffazione, i.e. monitoraggio delle catene di fornitura e distribuzione, formazione del personale?

DR4: Di che entità sono le risorse economiche destinate dalle imprese originali al presidio dei propri *asset* intangibili ed alla lotta alla contraffazione?

## 6.2. Metodologia

La presente ricerca utilizza un metodo qualitativo esplorativo applicato attraverso interviste telefoniche in profondità (Hesse-Biber e Leavy, 2011). Il campione target comprende imprese del *fashion* vittime della contraffazione, operanti in quei comparti più colpiti dal fenomeno a livello Europeo, i.e. abbigliamento, accessori, gioielli, occhialeria e calzature<sup>1</sup>. Diciotto imprese sono state contattate: Alviero Martini, Bulgari, Furla, Geox, Gucci, Louis Vuitton (LVMH), Luxottica, Moncler, Moschino, Nike, Pirelli (PiZero), Prada, Ralph Lauren, Richemont, Salvatore Ferragamo, Trussardi and Versace. Attraverso delle interviste semi-strutturate in profondità con domande a risposta aperta (King e Horrocks, 2010), condotte in Italia, abbiamo analizzato il punto di vista sul fenomeno dei manager anti-contraffazione, *brand protection* e proprietà intellettuale.

Agli intervistati è stato inviato per e-mail l'invito a partecipare alla ricerca in via anonima, insieme alla presentazione degli obiettivi della ricerca e la traccia d'intervista. L'intervista era organizzata per sezioni: le cause della contraffazione; il ruolo della complicità

---

<sup>1</sup> European Commission (2013). *Report on EU Customs Enforcement of Intellectual Property Rights. Results at the EU Border 2012.*

del consumatore; strategie, strumenti ed azioni anti-contraffazione; implicazioni della difesa contro i falsi come monitoraggio delle catene di fornitura e distribuzione, formazione del personale, costi sostenuti; ed infine rilevazione delle informazioni personali dell'intervistato. I manager intervistati ricoprono i seguenti ruoli: Chief Executive Officer (n=1), Manager o Direttore per l'Anti-Contraffazione e la Brand Protection (n=4), Manager o Direttore Affari Legali (n=4), Legal Counsel (n=1), Manager per la Proprietà Intellettuale (n=6) e Specialista di Proprietà Intellettuale (n=2). I manager intervistati sono principalmente donne (64%), con educazione universitaria (88%) ed hanno una media di 9 anni di esperienza nel campo dell'anti-contraffazione.

Ogni intervista, della durata media di 60 minuti, è stata integralmente registrata e successivamente trascritta. I testi sono stati analizzati attraverso una analisi del contenuto qualitativa (Krippendorff, 2004) e, più in dettaglio, attraverso una analisi delle tematiche (Braun and Clarke, 2006; Corbin and Strauss, 2008). L'analisi è stata condotta separatamente dai due autori e solo successivamente i risultati sono stati comparati ed unificati. Sono stati sviluppati modelli e categorizzazioni derivanti dalle evidenze empiriche offerte dai manager comparati poi con la letteratura di riferimento (Spiggle, 1994). Al fine di aumentare la validità dei risultati, dei *member checks* sono stati effettuati con alcuni dei manager intervistati (Yanow and Schwartz-Shea, 2006).

### **6.3. Risultati, evidenze empiriche e implicazioni manageriali**

#### **6.3.1. Cause della contraffazione**

La contraffazione è un mercato concorrenziale e competitivo, e come tale fintanto che c'è una domanda, c'è un'offerta pronta a soddisfarla. Ne consegue che, come suggerisce la letteratura passata e viene confermato dagli intervistati, le principali cause della contraffazione possono essere suddivise anzitutto in due categorie principali (Stumpf e Chaudhry, 2010): cause *supplier-driven* e cause *buyer-driven*.

Le cause *supplier-driven*, dal punto di vista degli intervistati, sono gli interessi dei falsari per il mercato della contraffazione.

Come sottolineato anche dal Report UNICRI-BASCAP (2013)<sup>2</sup> le organizzazioni criminali operano in questo campo in cerca di profitti elevati a fronte di bassi rischi (rispetto ad altre attività criminali), bassi investimenti (grazie all'utilizzo di reti consolidate) e sanzioni legali miti.

Le cause *buyer-driven* possono essere ricondotte da una parte agli acquisti aspirazionali dei consumatori e dall'altra alla bassa percezione dell'illegalità dell'atto di acquisto, nonché alla scarsa consapevolezza di ciò che realmente sta dietro al fenomeno, in termini di processo produttivo dei falsi e danni alle aziende, ai Paesi ed ai cittadini. Accanto alle cause *supplier-driven* e alle cause *buyer-driven* i manager intervistati hanno identificato un terzo gruppo di motivazioni, legate ai profondi cambiamenti verificatisi sia nel contesto economico globale che nelle strutture produttive delle imprese (Fig. 2).



Fig. 2. Classificazione delle cause della contraffazione dal punto di vista delle imprese originali

Fonte: nostra elaborazione su Stumpf e Chaudhry, 2010

<sup>2</sup> UNICRI (United Nations Interregional Crime and Justice Research Institute), BASCAP (Business Action to Stop Counterfeiting And Piracy) (2013). *Confiscation of the Proceeds of IP Crime. A modern tool for deterring counterfeiting and piracy. Report.*

Infatti, “la globalizzazione, internet e le nuove ICT sono tra le principali cause della contraffazione in quanto danno la forza dell’anonimato ai venditori di falsi, offrono loro l’opportunità di aprire una vetrina globale” (Direttore IP, Gioielli e Accessori), garantendo inoltre ai consumatori l’accesso a fonti diversificate per i loro acquisti. I manager hanno inoltre rilevato un’ulteriore importante causa della contraffazione nelle nuove strutture produttive, realizzate in una logica di delocalizzazione ed *outsourcing*, sviluppatesi negli ultimi 20 anni. Tali strutture diffuse disperdono il *know how* e riducono il controllo sulle catene di fornitura e distribuzione, aprendo la strada ai contraffattori. Infine, i manager hanno enfatizzato le debolezze nei livelli di applicazione del sistema legislativo (*enforcement* legislativo) in termini di tolleranza, incuria, scarsa incisività di multe e sanzioni.

Al fine di mitigare tali cause le imprese dovrebbero: rendere i consumatori più consci delle gravi conseguenze di ciò che loro credono essere un semplice, innocuo ‘peccato’ (vedi prossimo §); aumentare il controllo sulle catene di fornitura e distribuzione, sia *offline* che *online* (come verrà discusso successivamente nel §3.3); fare maggiore attività di *lobbying* a livello nazionale, europeo ed internazionale presso le istituzioni governative al fine di ottenere un migliore *enforcement* del già ricco panorama legislativo contro i contraffattori.

### **6.3.2. La complicità del consumatore e gli atteggiamenti *anti-big business***

Gli intervistati hanno riconosciuto nella complicità del consumatore una delle principali cause della crescita del fenomeno contraffattivo. Si parla di complicità del consumatore solo quando la contraffazione è di tipo *non-deceptive* (i.e. non ingannevole) ovvero quando il consumatore è conscio di acquistare un prodotto contraffatto e lo fa in maniera consenziente (Grossman e Shapiro, 1988). Tuttavia, può essere opportuna una distinzione tra i consumatori di prodotti contraffatti *non-deceptive*: questi possono essere *naïf* o *cinici* (Amine e Magnusson, 2007) [come si mostra in Figura 3].

I consumatori *naïf* sono quelli che coscientemente ed in maniera (relativamente) innocente acquistano prodotti contraffatti per diverse motivazioni (Tom et al., 1998), tra le quali la più importante è il desiderio di possedere il prodotto originale che non possono permettersi. Tali acquisti sono dunque aspirazionali, e soddisfano il bisogno di apparire, di partecipare al mondo del *brand* e di appartenere ad un dato gruppo sociale. Nella prospettiva dei manager, tali consumatori sono spesso inconsapevoli dell'illegalità dell'atto che stanno compiendo, non credono sia un crimine serio o non conoscono le conseguenze delle proprie azioni.

I consumatori *cinici*, invece, sono coloro che non solo sono consci dell'acquistare un prodotto falso, ma lo fanno al fine di arrecare contestualmente un vantaggio a sé stessi e un danno all'impresa legittima. Questo atteggiamento, note come atteggiamento '*anti-big business*' o sindrome di *Robin Hood*, è visto dalle imprese come «un fenomeno sociale, mediatico e consumeristico» (Manager anti-contraffazione, Lusso, Accessori), che si basa su una duale concezione. Da un lato, gli intervistati credono che i consumatori utilizzino tale atteggiamento per giustificare il proprio comportamento errato, al fine di alleviare il proprio senso di colpa e la propria responsabilità (Nill e Shultz, 1996; Penz et al., 2009; Poddar et al., 2012); dall'altro, ritengono che esso costituisca una sorta di rappresaglia che i consumatori effettuano contro le grandi imprese, percepite come socialmente distanti, carenti di cittadinanza collettiva, che praticano prezzi elevati senza una giusta motivazione per i propri prodotti (Ang et al., 2001; Kwong et al., 2003). Ciò che i consumatori non fanno è che spesso «la storia delle grandi imprese del lusso non è molto diversa da qualsiasi altra storia [...] anche loro hanno iniziato come piccoli artigiani di bottega» (Direttore anti-contraffazione, Lusso, Accessori).



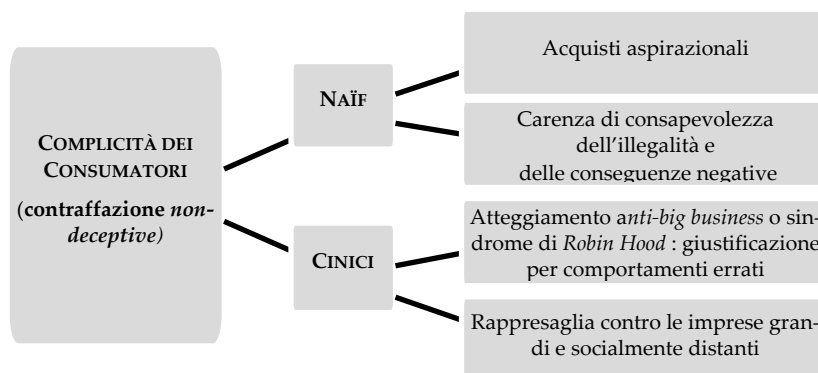


Fig. 3. La complicità dei consumatori nell'acquisto di prodotti contraffatti

Fonte: nostra elaborazione su Amine e Magnusson, 2007

Al fine di ridurre tale complicità, gli intervistati asseriscono che le imprese intraprendono campagne di comunicazione autonomamente oppure in partnership con altre imprese e/o istituzioni o con il patrocinio di associazioni anti-contraffazione. L'obiettivo principale è quello di aumentare la consapevolezza dei consumatori circa cosa si cela dietro la produzione e l'acquisto di un prodotto contraffatto, in termini di sfruttamento e condizioni precarie dei lavoratori, di svolgimento di attività criminali, mettendo in evidenza le conseguenze negative per le società, l'economia, le imprese e i consumatori.

### 3.3. Strategie ed azioni nel framework anti-contraffazione e di *brand protection*: monitoraggio delle catene di fornitura e distribuzione, formazione del personale e costi sostenuti

La letteratura accademica (Harvey e Ronkainen, 1985, Shultz e Saporito, 1996, Yang et al., 2008), ha identificato una pluralità di strategie anti-contraffazione. In una precedente ricerca (Pastore e Cesareo, 2014), attraverso la combinazione delle suggestioni offerte dalla letteratura con le soluzioni pratiche adottate dai manager, abbiamo creato un *framework* unico costituito da quattro direttrici utile per le scelte anti-contraffazione strategiche ed operative delle imprese originali. La Figura 4 riporta tale *framework* unitamente alle strategie ed azioni che costituiscono ognuna delle quattro direttrici: *protection*, *collaboration*, *in-formation* e *prosecution* (Fig. 4).

<p><b><u>1. Protection</u></b> (<i>corrisponde in parte alla Assertion strategy - Harvey, 1987</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Registrazione di tutti i diritti di proprietà intellettuale dell'impresa su scala globale:           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Marchi</li> <li>✓ Disegni e modelli</li> <li>✓ Brevetti</li> <li>✓ Nomi a dominio</li> </ul> </li> <li>- Deposito dei marchi in dogana.</li> </ul>	<p><b><u>2. Collaboration</u></b> (<i>with</i>) (<i>Partnership strategy - Olsen e Granzin, 1992</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Autorità governative e giudiziali nazionali ed internazionali (partnership);</li> <li>- Forze di polizia (programmi annuali e contatti continui);</li> <li>- Dogane (consapevolezza, programmi di formazione sulle peculiarità e caratteristiche dei prodotti originali al fine di bloccare prodotti in entrata ed uscita);</li> <li>- Associazioni anti-contraffazione ed altri marchi (ottimizzare i costi della lotta alla contraffazione);</li> <li>- Attori della catena di fornitura e distribuzione ( si veda il prossimo §);</li> <li>- Internet Service Providers (ISPs) e siti di aste online (monitorare il web, oscurare siti illegali, ottenere la loro collaborazione nelle azioni giudiziarie);</li> <li>- Consumatori (costituire numeri 1-800, link sui siti web, call center dove possono riportare prodotti falsi)</li> </ul>
<p><b><u>3. In-Formation</u></b> (<i>corrisponde in parte alla Warning strategy - Kaikati e Lagarce, 1980 o alla Awareness strategy - Harvey, 1987</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formazione interna ed esterna sul fenomeno (si veda il prossimo §);</li> <li>- Comunicazione ai diversi pubblici dell'impresa, specialmente i consumatori, in maniera autonoma o con altri brand o con associazioni anti-contraffazione, circa i rischi, i danni e gli effetti negativi causati dall'acquisto di prodotti contraffatti.</li> </ul>	<p><b><u>4. Prosecution</u></b> (<i>Kaikati e Lagarce, 1980; Harvey e Ronkainen, 1985</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perseguire legalmente tutti coloro che violano I diritti di proprietà intellettuale dell'impresa (contraffattori, siti di aste, ISP, consumatori) attraverso investigazioni (effettuate all'interno o con agenzie esterne), report di esperti, sequestri e <i>raid</i> al fine di ottenere una condanna, sanzioni amministrative, civili, criminali e la giusta ricompensa.</li> </ul>

**Fig. 4.** Strategie ed Azioni Anti-Contraffazione: un *framework* integrale

Fonte: nostra elaborazione su Cesareo e Pastore, 2014

All'interno di tale *framework*, un'attenzione speciale deve essere riposta sugli 'anelli deboli', ovvero sulle catene di fornitura e distribuzione, in quanto sono due elementi chiave nel marketing dei prodotti contraffatti (Harvey e Ronkainen, 1985). Gli intervistati e la letteratura concordano sul fatto che le aziende debbano assegnare un'elevata priorità al monitoraggio di tali catene al fine di ridurre il

rischio di penetrazione di prodotti falsi. Per la catena di fornitura, tutte le imprese intervistate effettuano dei controlli severi sulla qualità dei materiali grezzi, sulle componenti e sulla produzione *tout court*, centralizzandola o «avendo prodotti semi-lavorati che vengono rielaborati per la finalizzazione» (Direttore IP, Gioielli). Questo riduce l'utilizzo di licenze e produzioni da parte di terzi. Inoltre, essi stipulano contratti ed effettuano investigazioni (direttamente o attraverso agenzie esterne), al fine di evitare o scoprire diversioni di prodotti o fuoriuscita di *seconds* (prodotti autentici venduti al di fuori dei legittimi canali di distribuzione) che alimentano le attività dei contraffattori.

Per la catena di distribuzione, di primaria importanza risultano essere il monitoraggio e la collaborazione dei venditori, in quanto essi sono collocati nella posizione migliore per rilevare informazioni sui prodotti falsi: essi si collocano nell'ultima fase del canale commerciale e possono fisicamente scannerizzare i flussi di prodotti originali (Olsen e Granzin, 1992). In merito, le problematiche sono diverse nelle imprese del lusso e del non-lusso. Le prime adottano forme più esclusive o selettive di distribuzione, nel senso che posseggono direttamente o controllano negozi monomarca di tipo *boutique* o *flagship* o stipulano contratti con partner professionali altamente selezionati, certificati e di qualità, riducendo le possibilità di penetrazione dei contraffattori. Le seconde, invece, possono utilizzare delle soluzioni distributive più polverizzate, anche attraverso il *franchising*, il che rende i controlli assai più difficili da effettuare ed i rischi di infiltrazioni molto più alti. Tali imprese devono contare maggiormente sui clienti e i dipendenti per notifiche dirette di prodotti contraffatti.

Al fine di rafforzare le catene di fornitura e distribuzione contro i prodotti falsi, gli intervistati riportano l'utilizzo di diversi strumenti. Impiegano tecnologie *track-and-trace* (come ad esempio numeri identificativi unici, carte di autenticità o tecnologie RFID), soluzioni *covert* (strumenti non visibili ad occhio nudo e percepibili solo da personale autorizzato, come ad esempio inchiostri invisibili o parole nascoste), soluzioni *overt* (le più evidenti e identificabili, come codici a barre, etichette speciali con ologrammi o microchip) o una combinazione di queste (per una *overview* completa sugli strumenti anti-contraffazione si veda Li, 2013). Al fine di ottenere la collaborazione dei fornitori e distributori poi le imprese effettuano *audit* e ispezioni non annunciate ed utilizzano schemi premianti per coloro che identificano e notificano fonti di prodotti falsi.

Gli intervistati all'unanimità hanno sostenuto che un nuovo canale, in continua espansione, per la distribuzione dei prodotti falsi è Internet. Attraverso piattaforme sociali, siti web *ad hoc*, siti di aste o di offerta, dove le difficoltà di legislazione, certificazione e controllo sono molto alte, i contraffattori commercializzando in misura crescente prodotti non autentici (Chaudhry et al., 2011; Chaudhry, 2012). Inoltre, visto che i prodotti acquistati attraverso internet non possono essere ispezionati prima dell'acquisto (Mavlanova e Benbunan-Fich, 2011), i consumatori che acquistano online sono spesso ingannati dalla similitudine tra i *layout* dei siti web originali e non, nonché dalle suggestioni di prodotto utilizzate dai contraffattori per far passare i propri prodotti come originali (Simpson, 2006).

Data la crescente minaccia della contraffazione online e le difficoltà di *enforcement* della legislazione disegnata per ridurre tale fenomeno digitale, le imprese devono monitorare i mercati virtuali in maniera continuativa, informare i consumatori circa i canali legittimi di distribuzione ed acquisto, oscurare i siti web e richiedere una maggiore cooperazione dagli Internet Service Providers (si pensi al programma VeRo di eBay, attraverso il quale i titolari dei diritti possono segnalare *post* effettivamente o potenzialmente illeciti al fine di ottenerne la rimozione).

Come si è notato precedentemente, i manager hanno anche sottolineato il ruolo essenziale giocato dai dipendenti nella lotta alla contraffazione, e questo rende la loro formazione specifica sull'argomento di importanza vitale. In effetti, tutte le imprese intervistate effettuano continuamente sessioni di *training* al fine di incrementare la consapevolezza e la sensibilità dello *staff* alla tematica. In questo modo i dipendenti comprendono quanto sia importante proteggere i marchi dell'azienda (Harvey, 1988) e quali siano le conseguenze negative della contraffazione, potendo così dare la loro piena collaborazione nell'identificare e riportare prodotti falsi o sospetti falsi, sia in transito che sugli scaffali dei negozi (Cooper e Eckstein, 2008). Uno dei manager intervistati ci ha addirittura detto che «quando gli impiegati rientrano dalle vacanze, nell'est o ovunque siano stati, riportano sempre indietro campioni di prodotti contraffatti che hanno trovato [...] essi sono i migliori *partner* nella lotta al fenomeno» (Brand Protection Manager, Abbigliamento e Accessori).

Il monitoraggio e la formazione, insieme con le iniziative di contrasto alla contraffazione e di protezione della marca, richiedono risorse ingenti. Le imprese allocano budget all'anti-contraffazione in proporzione ai danni causati dal fenomeno ed alle loro dimensioni, fatturato e possibilità.

Le imprese del lusso hanno dei budget specifici dedicati alla protezione della proprietà intellettuale e/o alle strategie anticontraffazione; tali risorse vengono utilizzate per adottare delle misure protettive a favore dei prodotti originali e per la prosecuzione dei contraffattori (in termini di investigazioni, *raid*, azioni legali, *enforcement*, ecc.). Tali budget variano dalle centinaia di migliaia fino a diversi milioni (15-20) di euro. Secondo i manager intervistati vi è un problema di ritorno degli investimenti in quanto «tali attività raramente ripagano. Basti dire che noi spendiamo 10 e otteniamo indietro 1» (Manager anti-contraffazione, Lusso, Accessori).

Le imprese del non lusso, invece, in genere non hanno un budget dedicato alla lotta ai falsi e destinano a questo scopo una porzione residuale del budget delle funzioni Legali o Proprietà Intellettuale, che può variare da alcune decine di migliaia a poche centinaia di migliaia di euro.

È importante sottolineare come tutti i manager intervistati hanno sostenuto che, nonostante la recente crisi economica, le risorse dedicate alla lotta alla contraffazione non sono diminuite, ma sono o rimaste invariate o aumentate. «I momenti di crisi sono, in effetti, quelli in cui è più semplice per i contraffattori emergere e proliferare per cui le nostre risorse destinate alla lotta non devono cambiare» (Direttore IP, Abbigliamento e Accessori).

### **Limiti, ulteriori ricerche e conclusione**

Il presente studio, pur con le limitazioni legate al metodo qualitativo di analisi e interpretazione dei risultati e al limitato numero di interviste realizzate, ha cercato di dare risposta alle domande relative a talune importanti questioni inerenti il fenomeno della contraffazione osservate dal punto di vista delle imprese di marca del settore fashion. L'indagine ha evidenziato le principali cause del fenomeno identificando, accanto a quelle già riconosciute in dottrina di tipo *supplier-driven* e *buyer-driven*, ulteriori elementi di altra natura; ha

sottolineato che le imprese attribuiscono una particolare importanza alla complicità dei consumatori, richiedendo incisivi interventi finalizzati ad incrementare la consapevolezza degli stessi; ha rimarcato il ruolo chiave delle reti di fornitura e di distribuzione, compresi i nuovi canali di distribuzione virtuali, che conseguentemente devono essere strettamente monitorati; ha rilevato che, nonostante il periodo di crisi, la contraffazione rimane una priorità per le imprese in termini di risorse assegnate.

Riteniamo che avere analizzato il punto di vista delle imprese sul tema e avere sistematizzato l'evidenza empirica possa contribuire a sviluppare le migliori strategie per affrontare le sfide poste dal propagarsi di questo fenomeno.

Naturalmente vi sono diversi possibili percorsi di sviluppo futuro di tale ricerca: lo studio potrebbe essere replicato con un numero maggiore di imprese, articolando l'analisi in diversi settori allo scopo di comprendere se, e in che misura, il contesto settoriale influenza le strategie e le politiche adottate nella lotta alla contraffazione. Un ulteriore interessante ambito di approfondimento è quello della contraffazione in ambiente digitale, per studiare le specificità delle strategie di protezione del marchio impiegate nei contesti *online*. Infine, considerando che la complicità del consumatore è una delle cause principali della contraffazione, una futura ricerca potrebbe soffermarsi sulle azioni anti-contraffazione specificamente rivolte ai consumatori al fine di trasformarli da complici dei falsari in sostenitori delle imprese originali di marca.

## Riferimenti bibliografici

- AMINE, L.S., MAGNUSSON, P., *Cost-benefit models of stakeholders in the global counterfeiting industry and marketing response strategies*, *Multinational Business Review* 15(2) (2007), 63-85.
- ANG, S.H., CHENG, P.S., LIM, E.A.C., TAMBYAH, S.K., *Spot the difference: consumer responses towards counterfeits*, *Journal of Consumer Marketing* 18(3) (2001), 219-235.
- BARNETT, J.M., *Shopping for Gucci on Canal street: reflections on status consumption, intellectual property, and the incentive thesis*, *Virginia Law Review* 91 (2005), 1381-1423.

- BIAN, X., MOUTINHO, L., *The role of brand image, product involvement, and knowledge in explaining consumer purchase behavior of counterfeits*, Direct and Indirect effects, *European Journal of Marketing* 45(1/2) (2011), 191-216.
- BLOCH, P. H., BUSH, R. F., CAMPBELL, L., *Consumer "accomplices" in product counterfeiting: a demand side investigation*, *Journal of Consumer Marketing* 10(4) (1993), 27-36.
- BRAUN, V., CLARKE, V., *Using thematic analysis in psychology*, *Qualitative Research in Psychology*, 3 (2006), 77-101.
- BUSH, R.F., BLOCH, P.H., DAWSON, S., *Remedies for product counterfeiting*, *Business Horizons* 32(1) (1989), 59-65.
- CESAREO, L., PASTORE, A., *Acting on luxury counterfeiting*, in Reinecke, S., Berghaus, B., Mueller-Stewens, G., *The Management of Luxury*, USA 2014, 341-359.
- CHAUDHRY, P.E., WALSH, M., *An assessment of the impact of counterfeiting in international markets: the piracy paradox persists*, *The Columbia Journal of World Business* 31(3) (1996), 34-48.
- CHAUDHRY, P.E., CORDELL, V., ZIMMERMAN, A., *Modelling anti-counterfeiting strategies in response to protecting intellectual property rights in a global environment*, *The Marketing Review* 5(1) (2005), 59-72.
- CHAUDHRY, P.E., ZIMMERMAN, A., PETERS, J.R., CORDELL, V.V., *Preserving intellectual property rights: managerial insight into the escalating counterfeit market quandary*, *Business Horizons* 52(1) (2009), 57-66.
- CHAUDHRY, P.E., CHAUDHRY, S.S., STUMPH, S.A., SUDLER, H., *Piracy in cyber space: consumer complicity, pirates and enterprise enforcement*, *Enterprise Information Systems* 5(2) (2011), 255-271.
- CHAUDHRY, P.E., *Curbing consumer complicity for counterfeits in a digital environment*, *Journal of Business and Technology Law* (7) (2012), 24-34.
- CHEUNG, W-L., PRENDERGAST, G., *Exploring the materialism and conformity motivations of Chinese pirated product buyers*, *Journal of International Consumer Marketing* 18(3) (2006), 7-31.
- COOPER, S., ECKSTEIN, G.M., *Eight ways to minimize the risk of counterfeiting*, *Intellectual Property and Technology Law Journal* 20(8) (2008), 15-17.
- CORBIN, J., STRAUSS, A., *Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*, Thousand Oaks 2008.

- CORDELL, V.V., WONGTADA, N., KIESCHNICK, R.L. JR., *Counterfeit purchase intentions: role of lawfulness attitudes and product trait as determinants*, *Journal of Business Research* 35 (1996), 41-53.
- DE CASTRO, J.O., BALKIN, D.B., SHEPHERD, D.A., *Can entrepreneurial firms benefit from product piracy?*, *Journal of Business Venturing* 23 (2008), 75-90.
- DE MATOS, C.A., TRINDADE ITUASSU, C., VARGAS ROSSI, C.A., *Consumer attitudes toward counterfeits: a review and extension*, *Journal of Consumer Marketing* 2 (1) (2007), 36-47.
- EUROPEAN COMMISSION, *Report on EU Customs Enforcement of Intellectual Property Rights, Results at the EU Border 2012*, (2013).
- GABRIELLI, V., GRAPPI, S., BAGHI, I., *Does counterfeiting affect luxury customer-based brand equity?*, *Journal of Brand Management* 19(7) (2012), 567-580.
- GISTRÌ, G., ROMANI, S., GABRIELLI, V., GRAPPI, S., *Consumption practices of counterfeit luxury goods in the Italian context*, *Journal of Brand Management* 16(5/6) (2009), 364-374.
- GREEN, R.T., SMITH, T., *Executive insights: countering brand counterfeiters*, *Journal of International Marketing* 10(4) (2002), 89-106.
- GROSSMAN, G.M., SHAPIRO, C., *Foreign counterfeiting of status goods*, *The Quarterly Journal of Economics* 103 (1) (1988), 79-100.
- HARVEY, M., *Industrial product counterfeiting: problems and proposed solutions*, *Journal of Business and Industrial Marketing* 2(4) (1987), 5-13.
- HARVEY, M., *A new way to combat product counterfeiting*, *Business Horizons* 31(4) (1988), 19-28.
- HARVEY, M.G., RONKAINEN, I.A., *International counterfeiters: Marketing success without the cost and the risk*. *Columbia Journal of World Business* 20(3) (1985), 37-45.
- HESSE-BIBER, S., LEAVY, P., *The practice of qualitative research*, Thousand Oaks 2011.
- ICC (International Chamber of Commerce), BASCAP (Business Action to Stop Counterfeiting And Piracy), *Estimating the Global Economic and Social Impacts of Counterfeiting and Piracy Report*, *Frontier Economics Ltd*, London 2011.
- JACOBS, L., SAMLI, A.C., JEDLIK, T., *The nightmare of international product piracy*, *Industrial Marketing Management* 30 (2001), 499-509.



- KAIKATI, J.G., LAGARCE, R., *Beware of International brand piracy*, Harvard Business Review 58(2) (1980), 52-58.
- KING, N., HORROCKS, C., *Interviews in Qualitative Research*, London 2010.
- KRIPPENDORFF, K., *Content Analysis. An Introduction to its Methodology*, Thousand Oaks 2004.
- KWONG, K.K., YAU, O.H.M., LEE, J.S.Y, SIN, L.Y.M., TSE, A.C.B., *The effects of attitudinal and demographic factors on intention to buy pirated CDs: the case of Chinese consumers*, Journal of Business Ethics 47(3) (2003), 223-235.
- LI, L., *Technology designed to combat fakes in the global supply chain*, Business Horizons 56(2) (2013), 167-177.
- LIAO, C.H., HSIEH, I.Y., *Determinants of consumer's willingness to purchase gray-market smartphones*, Journal of Business Ethics 114 (2013), 409-424.
- LIEBOWITZ, S.J., *Economists' topsy-turvy view of piracy*, Review of Economic Research on Copyright Issues 2(1) (2005), 945-957.
- MAVLANOVA, T., BENBUNAN-FICH, R., *Counterfeit Products on the Internet: The Role of Seller-Level and Product-Level Information*, International Journal of Electronic Commerce 15(2) (2011), 79-104.
- MATTIACCI, A., PASTORE, A., *Marketing. Il management orientato al mercato*, Milano 2013.
- NIA, A., ZAICHKOWSKY, J.L., *Do counterfeits devalue the ownership of luxury brands?*, Journal of Product and Brand Management 9(7) (2000), 485-497.
- NILL, A., SHULTZ, C.J. II., *The scourge of global counterfeiting*, Business Horizons 39(6) (1996), 37-42.
- OLSEN, J.E., GRANZIN, K.L., *Gaining retailers' assistance in fighting counterfeiting: conceptualization and empirical test of a helping model*, Journal of Retailing 68(1) (1992), 90-109.
- PASTORE, A., CESAREO, L., *No al falso! Un'indagine esplorativa sulle strategie anti-contraffazione delle fashion firms*, Mercati e Competitività 2 (2014), 81-102.
- PASTORE, A., CESARONI, F., CESAREO, L., *Counterfeiting and Culture: Consumer Attitudes towards Counterfeit Products*, Journal of Marketing Trends 2 (2014).

- PENZ, E., STÖTTINGER, B., *Forget the “real” thing – take the copy! An exploratory model for the volitional purchase of counterfeit products*, *Advances in Consumer Research* 32 (2005), 568-575.
- PENZ, E., SCHLEGELMILCH, B.B., STÖTTINGER, B., *Voluntary purchase of counterfeit products: empirical evidence from four countries*, *Journal of International Consumer Marketing* 21(1) (2009), 67-84.
- PENZ, E., STÖTTINGER, B., *A comparison of the emotional and motivational aspects in the purchase of luxury products versus counterfeits*, *Journal of Brand Management*, 19 (2012), 581–594.
- PHAU, I., TEAH, M., *Devil wears (counterfeit) Prada: a study of antecedents and outcomes of attitudes towards counterfeits of luxury brands*, *The Journal of Consumer Marketing* 26(1) (2009), 15-27.
- PODDAR, A., FOREMAN, J., BANERJEE, S., ELLEN, P.S., *Exploring the Robin Hood effect: Moral profiteering motives for purchasing counterfeit products*, *Journal of Business Research* 65 (2012), 1550-1506.
- ROMANI, S., GISTRÌ, G., PACE, S., *When counterfeits raise the appeal of luxury brands*, *Marketing Letters* 23 (2012), 807-824.
- SHULTZ, C. J., SAPORITO, B., *Protecting intellectual property: strategies and recommendations to deter counterfeiting and brand piracy in global markets*, *The Columbia Journal of World Business* 31(1) (1996), 18-28.
- SIMONE, J.T., *Countering counterfeiters*, *The China Business Review* 26(1) (1999), 12-19.
- SIMPSON, L., *Watchdogs on the internet – protecting consumers against online fraud*, *Advances in Consumer Research* 33(1) (2006), 303-304.
- SPIGGLE, S., *Analysis and interpretation of qualitative data in consumer research*, *Journal of Consumer Research* 21 (1994), 491-503.
- STUMPF, S.A., CHAUDHRY, P., *Country matters: Executives weigh in on the causes and counter measures of counterfeit trade*, *Business Horizons* 53(3) (2010), 305-314.
- TOM, G., GARIBALDI, B., ZENG, Y., PILCHER, J., *Consumer demand for counterfeit goods*, *Psychology and Marketing* 15 (1998), 405-421.
- UNICRI (United Nations Interregional Crime and Justice Research Institute), BASCAP (Business Action to Stop Counterfeiting And Piracy), *Confiscation of the Proceeds of IP Crime. A modern tool for deterring counterfeiting and piracy*, Report, 2013.
- WILKE, R. E ZAICHKOWSKY, J.L., *Brand Imitation and its effects on innovation, competition, and brand equity*, *Business Horizons* 42(6) (1999), 9-18.

- YANG D., FRYXELL, G.E., SIE, A.K.Y., *Anti-piracy effectiveness and managerial confidence: Insights from multinationals in China*, *Journal of World Business* 43(3) (2008), 321-339.
- YANG, D., FRYXELL, G.E., *Brand Positioning and Anti-counterfeiting Effectiveness*, *Management International Review* 49(6) (2009), 759-779.
- YANG, D., SONMEZ, M., BOSWORTH, D., *Intellectual property abuses: how should multinationals respond?*, *Long Range Planning* 37(5) (2004), 459-475.
- YANOW, D., SCHWARTZ-SHEA, P., *Interpretation and Method: Empirical Research Methods and the Interpretive Turn*, New York 2006.
- YOO, B., LEE, S-H., *Buy genuine luxury fashion products or counterfeits?*, *Advances in Consumer Research* 36 (2009), 280-286.
- YOO, B., LEE, S-H., *Asymmetrical effects of past experiences with genuine fashion luxury brands and their counterfeits on purchase intention of each*, *Journal of Business Research* 65 (2012), 1507-1515.
- ZHANG, J., HONG, L.J., ZHANG, R.Q., *Fighting strategies in a market with counterfeits*, *Annals of Operations Research* 192(1) (2012), 49-66.



## 7. Industrial Clusters in India: productive structure and international economic relations

*Luca Scialanga*

**Abstract.** Globalization involves the production systems of various parts of the world. Throughout this process the local enterprise systems seem to lose the specificity that, in the past, has placed them at the center of economic research. With this work I propose to investigate the merits of this widespread belief. I highlight some of the features of industrial clusters located in the Indian Subcontinent, in order to define their peculiar productive structure. The theoretical and the methodological apparatus that I use come from the Italian Industrial district tradition. I emphasize the effect that some aspects of Indian society have in determining the industrial relations in Indian clusters. I also underline the relevance of access channels to international markets outside the local production system in shaping local industrial relations. In order to illustrate this aspect I describe a specific episode of complementarity between Indian and Italian textile sectors: the case of Git.

**Keywords.** Clusters, industrial districts, Indian economy, international trade, industrial organization.

## Introduction

Globalization involves many production systems all over the world. The expansion of international trade leads many business clusters to lose the specificities that placed them at the center of economic research. To investigate the merits of this widespread belief, I analyze the characteristics of a specific set of production systems: industrial clusters in the Indian subcontinent. I focus in particular on production systems specialized in mature industries, of which the textile sector is the most relevant subset. The decision to restrict the scope of the investigation to the Indian context allows me to analyze the evolution of industrial clusters occurred with the transition from the competition in the domestic market to international trade. Trade expansion was enabled by the economic reforms characterizing the country during the nineties of the last century. The textile sector is a privileged point of view since it emphasizes the dynamic of the relationship between disintegrated local production systems and extremely polarized international distribution structures. I focus on systems of small and medium enterprises because local social and cultural context strongly influences the structure of their industrial relations.

The paper is organized in this way: first of all, I describe a set of peculiarities that characterize industrial clusters located in the Indian Subcontinent. I highlight the role that some unique aspects of Indian society have in determining the structure of production, the industrial relations and the development path of industrial clusters. In particular, I emphasize stratification and the resulting segmentation (Cadéne, 1998; Kennedy, 1999; Knorriga, 1999; Dwived and Varman, 2005; Basile, 2011) that pervade the complex Indian society. I analyze segmentation in the fundamental aspects of capitalist production organization: entrepreneurship and labor. In the context of the Indian subcontinent the entrepreneur is a spurious figure (Basile, 2002), who cannot be reduced to the archetype stylized by traditional economic theory. I describe the role of intermediaries in Indian industrial clusters, highlighting their role in social work organization and the related methods of governance. I also analyze entrepreneur's use of credit (Cadéne and Vidal, 1997; Cadéne, 1998; Kurian, 2005; Biswas, 2005), often related to commercial and productive activities. To this end, I use the concept of intertwined transactions (Bell, 1988), adopted by

Dei Ottati (1995) for the description of the Italian industrial district. Social stratification is also a labor market key feature of Indian industrial clusters. Segmentation of the social spectrum is the enabling condition of a multiplicity of individual mobility paths and vertical accumulation trajectories (Chari, 2004; Basile, 2002, 2011). In this context, I describe the characteristics of family work (Kriedte, Medick and Schlumbohm, 1984) highlighting its relevance from the point of view of social vertical mobility (Dei Ottati, 1995; De Neve, 2010).

Following, I stress how the local system position in the global value chain (Bair and Gereffi, 2001; Gereffi, Humphrey and Sturgeon, 2005; Humphrey and Schmitz, 2008) contributes in determining the structure of local industrial relations. I deal with this issue by reviewing some in-depth works by Rabellotti (Van Dijk and Rabellotti, 1997; Rabellotti, 1997, 1997a, 1999) in which a method of comparative local economic analysis is exposed. This approach identifies external factors and links with the final market as crucial elements in business network creation. Moreover, external factors contribute in determining the level of integration and the overall competitiveness of the local production system.

In conclusion, I briefly describe a form of interaction between the Indian and Italian textile sectors: the experience of Gruppo Importatori Tessili (Git). Git is an Italian firm specialized in designing and distributing clothing, household linen and furnishings that interacts with Indian manufacturers for the production of certain goods. This example allows me to highlight how organizational routines, acquired during the manufacturing past of the Italian firm, structure the interaction with Indian partners and indirectly push through the vertical hierarchization of the local production system.

### **7.1. A model of capitalism: entrepreneurs, credit and work in Indian industrial clusters**

Entrepreneurship in Indian industrial clusters takes on a peculiar outline, very far from the frugal innovator stylized in mainstream economics (Schumpeter, 1971). Many differences are evident both in the strategic choices and in the organization of production. Moreover, in India entrepreneurship often has a collective dimension (Basile, 2002). In Indian clusters, the organization of production is usually in

the hands of a hierarchy of heterogeneous actors. The concrete shape taken by these actors depends on the specific institutional structure and the local history of social relations. For example, entrepreneurs who come from merchant classes can control the production process through commercial activities. In this way, they are able to hold a leading position in the local production system through hierarchical organization of the inter-firm networks (Cadéne, 1998; Basile, 2002). Subcontracting<sup>37</sup> and phase outsourcing are the most common inter-firm interaction practices, even if the merchant can engage directly in production if a greater control upon goods' quality leads to higher profits. In this environment, the single production unit is included in social and community networks characterized by hierarchical poly-centric stratification (Chari, 2004), but not by vertical integrated production and decision-making procedures. In this relational context, technical integration is only one element of the reciprocity system in which economic actors are inserted. Asymmetrical relationships between the components of the team composing production process (merchants, middleman and workers) are facilitated by the segmentation and the stratification of Indian society. The hierarchical structure of the networks conveys the profits guaranteed by collective competitiveness towards contractually strong elements of the system, i.e. leading entrepreneurs and market intermediaries (Knorriga, 2005:22)<sup>38</sup>. Under this system, intermediaries connect producers with market channels, provide credit to ensure flexible, informal working

---

<sup>37</sup> Basile (2002) considers the subcontracting realized in Indian clusters incomplete. It does not ensure true independency to the production unit that performs external processing and it does not allow small firm's vertical mobility. External production units cannot be considered as complete firms as, while being responsible for one or more stages of production, they are deprived of the other entrepreneurship prerogatives. In this production organization, the productive knowledge is separated from the commercial expertise. In addition, the manufacturing units do not freely operate in the local markets and do not have effective control over the production process. Intermediaries organize the work through the transmission of design instructions and technologies, the raw materials supply and the informal credit channels (Basile, 2011).

<sup>38</sup> The asymmetry of inter-firm relationships and the social heterogeneity of actors are two differences between Indian clusters and the Marshallian industrial district (Becattini, 1991). In the case study analyzed by Knorriga (2005), the footwear cluster in Agra (Uttar Pradesh), social cohesion and local institutions reproduce inequality and hinder social upward mobility.



capital to production units and coordinate the various stages of production. In this way, entrepreneurs convey the work of a number of formally autonomous work-units towards a single product project (Cadéne, 1998a). The collective dimension of entrepreneurship (Basile, 2002) is characterized by different organizational functions that intermediaries perform controlling and directing the production process. These tasks, together, make up the architecture of the relational system of Indian industrial clusters. Reviewed literature<sup>39</sup> highlights that intermediaries act within the local systems on many different levels. Their influence depends on the varying degrees of involvement in the production process. Analyzing case studies, I identify three functions belonging to intermediaries/entrepreneurs:

- **Merchant/commercial function:** the intermediary is specialized in selling local products in the outer market, in supplying raw materials to the cluster productive structure and in connecting firms to demand-side, in order to steer design and goods' features (Cadéne, 1997, 1998a; Cadéne e Vidal, 1997; Dupont, 1997; Tewari, 1999; Knorriga, 2005). This kind of merchant/entrepreneur does not extract profit directly from production. He perceives his gain by the price increase that he may develop in selling and purchasing goods in local and external markets. Three elements dramatically expand the scope for differential gain guaranteed to the mercantile system. Firstly the ability to operate on different markets and on different geographical scales, secondly, the credit function exercised over local producers and thirdly, the hegemony<sup>40</sup> of merchant communities towards manufacturing classes. In this way, intermediaries control local industry despite the formal independence of production units involved in cluster networks.

---

<sup>39</sup> Basile, 2002; 2011; Cadéne, 1997; 1998a; 1998b; Cadéne e Vidal, 1997; Chari, 2000; 2004; De Neve, 2010; Dupont, 1997; Dwived e Varman, 2005; Kar, 2005; Kennedy, 2005; Knorriga, 1999; 2005; Kurian, 2005; Nadvi, 1999; Tewari, 1999.

<sup>40</sup> Gramsci (1975) uses the concept of hegemony to define the intangible mechanism that allows the dominant social class to maintain power (i.e., from a Marxian perspective, the control of the means of production) over the subordinate classes through ideological and moral authority. The concepts of hegemony and ideology are useful tools to investigate the local institutional structure that supports the industrial organization of Indian clusters.

- **Organization of local production networks:** the intermediary/entrepreneur possesses the expertise to coordinate a team of manufacturing units around a production job order. The job order comes from a national or international dealer/distributor or from an exporting company subcontracting a portion of work, in turn received from an international buyer. In fact, it is common for an exporter to accept orders in excess of its in house production capacity (Chari, 2004). The specialization of the intermediary lies in an in-depth knowledge of local production structure and in the ability to mobilize family and community networks in order to achieve flexibility and productivity to successfully compete in the international market.
- **Organization of the workforce inside production units:** the contractor (De Neve, 2010) directly organizes one or more stages of production, overseeing a small group of employees recruited specifically to process a single order. The function of this kind of intermediary consists mainly in controlling the human factor within the production process. The contractor's skill determines the firm's productivity acting in the more labor-intensive production phases (Chari, 2004). This function is carried out from time to time under conditions of greater or lesser autonomy in relation to the exporter/dealer recipient of processing. Moreover, the contractor does not have commercial skills, while he is required to have technical knowledge of the production process (within his own production stage) and the ability to work alongside workers if the delivery conditions are too pressing. Contractor, i.e. the actor of this level of organization, often comes from the top layer of the workforce. In this way, paths of upward mobility are declined on the basis of specific local social contexts (Chari, 2004; De Neve, 2010).

The mentioned intermediary functions can be concentrated in single figures or be divided into specific categories of entrepreneurs, according to the peculiarities of local institutional environment of which the industrial cluster is a part. As a result, in Indian systems of decentralized production, the entrepreneurial class is extremely heterogeneous, depending both on local social context under observation (i.e. in accordance with the specific social and cultural fabric that structures economic relations) and on the prevailing organizational

function performed within the single production system. This is a specific aspect of heterogeneity that characterizes this peculiar model of industrial organization. The importance of intermediaries in Indian decentralized production systems is a result of the extreme fluidity of production organizational structures typical of this accumulation regime. The minimization of investment in fixed capital and the multiplication of the intermediaries' collateral activities through partnerships and loan disbursements (Cadéne, 1998) generate highly segmented production systems. This model of industrial development relies on a web of industrial relations that follows family, community and territorial ties, far more stable than firm and inter-firm organization (Kennedy, 2005). Technical phase segmentation increases system complexity through the practice of in-contracting<sup>41</sup>, further deconstructing the analytical value of firm size as an adequate analysis unit. On the contrary, the heuristic potential of the meso-economic approach of the Marshallian industrial district model (Becattini, 1991) can be exploited to the full.

Credit plays an important role in the governance of the relational system above outlined. In Indian clusters, credit system defines how asymmetric forms of cooperation are established inside relationships between merchants, intermediaries, entrepreneurs and groups of workers. Cadéne identifies various types of intermediaries according to their reliability and to their ability to manage different sized orders. These actors, characterized by heterogeneous economic significance, frequently create partnerships in order to reduce business risk and to provide the credit and working capital required by industrial activity (Cadéne, 1998). These credit asymmetrical relationships can take the form of sleeping partnerships (Chari, 2000:591), in which the financially solid counterparty participates in the enterprise exclusively providing capital and leaving the task of organizing production to a partner/intermediary. These intermediaries coordinate production through sequences of connections in which industrial relations are linked to credit. Credit connections often determine the asymmetry and the hierarchy of industrial relations in peculiar Indian cluster

---

<sup>41</sup> This contract consists in entrusting one or more stages of the production process to a small group of workers. They work physically within the customer firm but formally they are not considered employees (Chari, 2004).

organization (Cadéne e Vidal, 1997:16-17). Kurian (2005:60) states that the relationship between merchant and manufacturer is not a simple impersonal transaction, but it enables entrepreneurial activity. In this way, entrepreneurship expands from the sphere of subsistence to meet external (market) demand. The enlargement of the local goods market to that of the national and international context increases levels of mediation, pushes towards a greater connection of the production chains and leads to the death of independent small-scale production units. The practices of credit structure economic activities second the social identity of the actors involved. In Indian industrial clusters the main function of entrepreneurship is to create new forms of interdependence between the elements of the local production system (Cadéne e Vidal, 1997).

A useful theoretical tool for the analysis of the relationship between merchants, intermediaries and production units in the contexts of decentralized industrialization is the concept of interlinked transactions (Bell, 1988)<sup>42</sup>. Bell (*ibid.*: 797) defines interlinked transactions as relationships in which the parties interact simultaneously on at least two markets, defining the terms of trade jointly. Bell takes inspiration from the observation of Indian rural context, characterized by the interactions between landlords, tenants/sharecroppers and rural laborers. In these local systems the transaction begins in the credit market (the farmer/sharecropper or laborer needs a loan to purchase agriculture inputs or to sustain himself and his family until the harvest season) and moves to the labor market (the owner is entitled to the labor services of the debtor as compensation for the amount advanced during the seeding period). Interlinked transactions are based on informative efficiency. Communicative savings are achieved through the involvement of the same actors in two distinct types of transactions which would be both expensive in terms of information gathering<sup>43</sup>. Bell does not ignore the potential exploitation ("... an undertone of exploitation ..." Bell, *ibid.*: 764) and control ("... a greater

---

<sup>42</sup> Dei Ottati (1995) uses the concept of interlinked transaction to analyze local markets in Italian districts.

<sup>43</sup> The conscious matching of transactions on different markets allows for the maturation of savings in information costs. They also alter the structure of relative prices in these markets and influence the efficient allocation of resources (Bell, 1988:799).

degree of profitable control ..." Bell, *ibid.*: 800) used by the creditor to the detriment of the weak counterpart inherent in this mode of interaction. The asymmetry of the relationship comes from a different mutual cost of the separation of interlinked transactions.

Dei Ottati (1995) defines the characteristics of the "community market" which characterizes the model of Marshallian industrial district borrowing the concept of intertwined transactions by Bell. The peculiarities of the social system and of the district production organization allow for a variation of the concept of intertwined transactions. The existence of a cohesive and cooperative environment leads to the establishment of trust and reputation as crucial dimensions in the definition of business strategies of the district's actors. Mutual trust among entrepreneurs allows for the formation of industrial district specific behavioral regularities that reduce social transaction costs of local phase markets. Reputation becomes a sort of private capital for each entrepreneur, selectively available depending on the players involved in inter-firm relations (Dei Ottati, 1995). The interwoven relationships maximize the effectiveness of these intangible factors through a combination of credit and supply contracts which allow for the simultaneous definition of industrial agreements and interest rate. This procedure allows the repayment of the loan to be made through a decrease of the price of the work performed by the borrower to the lender and, therefore, facilitating the growth of new industrial businesses. In the Marshallian industrial district informal credit and subcontracting are interwoven and generate non-exclusive and non-hierarchical relationships between homogeneous actors. This mechanism ensures system flexibility and specialization. The concept of interlinked transactions is an effective tool in understanding the peculiarities of the inter-industrial relationships and of the governance models characterizing Indian clusters. To this end, it is necessary to integrate Dei Ottati's work (1995), which places interlinked transactions in a disintegrated production environment, with some elements recovered from the original formulation (Bell, 1988) which emphasize the hierarchical and exploitative potential inherent in this practice of industrial connection.

Stratification and segmentation of the Indian social spectrum not only affect the characteristics of entrepreneurship and the credit system, but they also significantly affect the structure of the local labor

market and the modalities of upward social mobility. In the Marshallian industrial district, the labor market is bipartite in a stable core of contractual relations and a peripheral space, characterized by atypical working contracts, which provide flexibility and adaptability to the local production system (Becattini, 1991:63). Therefore, the difference between industrial districts and Indian manufacturing clusters does not lie in the segmentation of the local labor market, but rather in the level of homogeneity and social cohesion of the respective territorial systems. The local district community builds the production process in a substantial egalitarianism environment of social relations that enables and facilitates the workers upward mobility (Brusco, 1982). On the contrary, the institutional structures of Indian local systems allow intermediaries to adapt the production organization to the religious and social segmentation/stratification characterizing local communities. In this way, the local institutional structure hinders the emergence of entrepreneurship from the manufacturing sector and restricts the possibilities of workers' social promotion (Basile, 2011). Furthermore, in the Indian decentralized industry systems, the production organization through hierarchical networks of intermediaries leads to the fragmentation of the workforce. This mechanism (reinforced by phase segmentation of the production process) often does not constitute a viable path for vertical mobility from labor to entrepreneurship activity, but rather an ideological form of social control. Basile (2011) highlights that in the textile cluster of Arni (Tamil Nadu) labor market fragmentation reflects the typical forms of subordination of the informal economy. Workers are divided into three categories:

a) **Independent weavers**

They sell finished products to merchants and control the production process. Usually, low profit margins do not allow them to adopt expansionary strategies.

b) **Dependent weavers**

They are formally autonomous, but actually depend on traders and intermediaries through credit and subcontracting.

c) **Wage weavers**

They are employed by merchants and master weavers without sharing their profit and their business risk.

It is immediately apparent that in Arni the segmentation of the la-

bor force is based upon the different degrees of the workers' dependence on the structure of intermediaries who head the local production system. Merchant class hegemony is not supported by the sole ownership of the means of production. Also the formally independent section of the manufacturing sector is obliged to rely on merchants for the marketing of its own products. In this case the obstacles towards upward mobility include both institutional/cognitive elements and socio-economic issues, such as the difficulties encountered by many segments of the labor force in raising start-up capital. The criterion for credit disbursement followed by intermediaries strongly affects the strategic choices made by the local production units. In order to avoid excessive indebtedness the manufacturers are forced to use labor-intensive technologies and to exploit the unskilled workforce. In addition, social mobility is limited by religious factors which maintain an order favorable to the intermediaries and define socially exclusive accumulation paths (Basile, 2011).

The example of Arni fits significantly in the wider Indian context. Labor market fragmentation (Cadéne, 1998a) intertwines with vertical mobility paths and with family/community networks composed of entrepreneurs, merchants and middlemen. This leading group defends its own hegemony over workers through paternalistic/religious social promotion ideologies (Cadéne, 1998). Social networks and business communities (Cadéne and Vidal, 1997) fragment local labor markets, encouraging the marginalization of specific segments of the working class<sup>44</sup>, in order to charge the social costs of production flexibility on labor. In India the practices of industrial subcontracting hide the dependence of small production units (as a consequence the dependence of labor) from the intermediaries and do not constitute a feasible path for social advancement and local system development (Basile, 2002). Bagchi (1999) emphasizes the exclusion of specific

---

<sup>44</sup> According to Chari (2004), seasonal migrant labor is a marginal segment of the workforce. In the textile industry, workers from farm households spend the winter away from the fields and offer their labor to manufacturing activities. Seasonal migrations coincide with the peak of textile industry activity. The working conditions and the wage levels of these workers are lower than the local average since they can partly provide for their own subsistence through farm labor (industrial wage covers only a part of the reproduction cost of the migrant workforce).

segments of the labor force from vertical mobility through the institutions of the Indian economy during the neo-liberal economic regime. Subcontracting relations established in this context are not characterized by cooperative practices and by multiple costumers. Those practices highlight the substantial dependence of the external production units on traders or exporters. Dwived and Varman (2005)<sup>45</sup> claim that the stability of the production organization is guaranteed by the ideological apparatus of social promotion. This accumulation regime allows for the mixture of exclusive forms of vertical mobility with workforce fragmentation and the consequent marginalization of some specific segments of it.

In this context, the themes of family economy and the cottage industry are particularly relevant. This statement is even more interesting in relation to industries with a small minimum efficient scale, of which the textile industry is a good example. Kriedte, Medick and Schlumbohm (1984) define the cottage industry as a production unit outside the factory. The capitalist controls it without owning the means of production but constituting its main market channel<sup>46</sup>. The manufacturing unit follows the principles of the family economy which imposes, as a primary objective, the reproduction of the labor force and family livelihood. The cottage industry does not pursue profit maximization and capital accumulation in the same way that capitalist entrepreneurial activities do. In Indian clusters, the family production units constitute the manufacturing core of the industrial organization. The local system commercial side and the decision-making process act externally, along the chain of intermediaries and merchants who form its hierarchical structure. In this industrial environment, relations between capitalist and wage worker are replaced by those between merchant and family work (Kurian, 2005). The merchant/intermediary appropriates the profit produced by the

---

<sup>45</sup> The analysis carried out by Dwived and Varman (2005) is based on the empirical observation of the Kanpur's cluster (Uttar Pradesh), specialized in the production of riding saddles.

<sup>46</sup> In the proto-industrial production systems (Kriedte, Medick and Schlumbohm, 1984), cottage industries are a part of the rural family economy. In this context, rural hidden and seasonal unemployment pushes the manufacturing wage to lower levels compared to that of urban and industrial sectors. In India, the cottage industry is also an urban phenomenon.



worker's self-exploitation and by the exploitation of marginal work carried out within the family economy<sup>47</sup> (Kriedte, Medick and Schlumbohm, 1984:97). The issues of self-exploitation and cottage work are closely linked to the actual chances for upward mobility guaranteed by the system and defined by its organizational structure. In Italian industrial districts, the production units fitted with a putting-out system, base their competitiveness on family labor exploitation, believing in a realistic promise for future social promotion (Dei Ottati, 1995). On the contrary, in the Indian cluster this promise is rarely respected<sup>48</sup>.

## 7.2. Indian industrial cluster production structure and external

Heterogeneity is a peculiarity of Indian industrial clusters, both among the governance models of the numerous local production systems (Van Dijk and Rabellotti, 1997), and the firms within a single local production system (Van Dijk and Sverisson, 2003:184). These two connotations are linked because the firms' heterogeneous functions inside the single local system determine the cluster governance mechanism. I refer in particular to the connecting role with international markets played by exporting firms<sup>49</sup>. Similarly, the structure of

---

<sup>47</sup> Kriedte, Medick and Schlumbohm (1984) consider family industry as a passive object of exploitation by capital. Basile (2011) underlines the importance of unpaid family labor in the textile system of Arni.

<sup>48</sup> Chari's work (2004) exposes a clear example of this dynamic. In the textile cluster of Tiruppur (Tamil Nadu), the ideology of the self-made man has a selective and exclusive function in defining the local paths of upward mobility. Even Bagchi (1999), analyzing the complex institutions of the neoliberal regime of the Indian economy, emphasizes the exclusion of some segments of the labor force from vertical mobility.

<sup>49</sup> This point highlights the difference between Indian clusters and the Marshallian industrial district model (Becattini, 1991), which states firm homogeneity and non-hierarchical relations within the local system. In empirical studies this diversity is not so clear. The Italian industrial districts, since the nineties, have shown weak hierarchical structures (Boari and Lipparini, 1999) and a lack of homogeneity among local firms (Corò and Micelli, 2007). The stabilization of inter-firm relations inside Italian districts, due to the greater difficulty of access to international markets, imposed the use of complex marketing strategies and logistics on local systems (Pilotti, 1997). Consequently, some leading firms (Corò and Micelli, 2007)

production (i.e. the organization model of the local division of labor within the cluster) is influenced by two spheres. The first is related to external factors: the links with the target market of the specific type of goods produced (Rabellotti, 1997, 1997a, 1999). The second is related to internal factors: the social and institutional structure that I exposed in the previous section. The focus has now moved onto the first of this set of aspects. The issue of the firm's heterogeneity within the cluster is closely linked to that of the governance mechanisms that characterizes the local system. The main difference between cluster's firms lies in the active or passive role played in organizing the production process and social labor<sup>50</sup>. A group of leading firms establishes asymmetrical relationships with the other production units, in order to extract profit to a greater extent compared to that which the internal accumulation of fixed capital would permit<sup>51</sup>. This process occurs through the exploitation of an additional production capacity outside of the firm's boundaries. In this way, the entire burden of local system flexibility (the request to operate effectively in international markets) is borne by this class of external work units characterized by labor-intensive production processes. The cluster's organizational structure cannot be reduced to a sharp division between leading enterprises and cottage industries (Weijland, 1999). The former has

---

rise from the local context and take charge of the marketing function. They organize district production in a more interventionist way when compared to the Marshallian district model. On the contrary, easy access to the European Community market in the seventies, has led to unpolarized governance structures. In this context, "pure entrepreneurs" (Becattini, 1991) plan the production and sale without hierarchically making this uniform and stabilizing open production teams (Rabellotti, 1997a: 5).

<sup>50</sup> The other dimensions of heterogeneity previously mentioned (organizational structures, employment, turnover, technology and business strategies) are consequences of the firm's role in the governance of social production. While the hierarchy of inter-firm relations is undoubtedly a common feature of clusters in developing countries (Nadvi e Schmitz, 1998; 1999; Van Dijk e Sverisson, 2003; Thompson Chaundhry, 2005; Poshtuma, 2009; Sengenberger, 2009; 2009a), the other forms of heterogeneity are local system specific (Bagachwa, 1997; Rabellotti, 1997; 1999; McCormick, 1999; Nadvi, 1999; Visser, 1999; Weijland, 1999).

<sup>51</sup> The amount of fixed capital invested depends on the stable share of the market which allows for maximum exploitation of the investment. The internal production capacity of Indian exporters is below the average of the received orders. In this way, the cyclical fluctuations of demand do not lead to the under-utilization of the internal means of production.

different organizing capacities and the latter, varying degrees of dependence. Nevertheless, the central importance of the relationship between these two types of firms seems to be related to the degree of openness of the local systems towards international markets. Intermediate forms of entrepreneurship are related to industrial environments connected to small-sized markets (Weijland, 1999; Kar, 2005). The hierarchy that characterizes inter-industry relations in the Indian cluster takes different forms; depending on which type of actors occupies the leadership position.

As defined by Becattini's model (Becattini, 1991), Marshallian industrial districts also require entrepreneurial agents who play the role of the versatile integrator (Becattini and Rullani, 1993). The peculiarity of Indian clusters lies in the hierarchical quality of relations that these actors establish with both the external market and local manufacturers. In Italy, a long period of expansion driven by a large demand on the international market (easily accessible thanks to the post-WWII process of European trade integration) favored the emergence of a homogeneous structure in the industrial districts. Each firm could focus all available resources (particularly immaterial and cognitive resources) on the development of production, without increasing management and marketing skills (Rabellotti, 1997a: 5). Today, on the contrary, the distribution channels of mature sectors in international markets (e.g. textile market) are characterized by extremely polarized structures. Distribution structures affect cluster organization through local versatile integrators involved in the global value chain in a position of relative subordination. International distribution companies exert this pressure on local production systems since they are gates of exclusive access to Western markets (Segenberger, 2009b). Exporters reproduce the position of relative strength on a local scale generated by the connection with the international distributor, organizing social work within the local system and minimizing the direct involvement in production. In this way, the exporter forces other production units (dependent or independent) and labor to bear the costs of the cluster's flexibility and competitiveness. Such an industrial organization rarely leads to socially inclusive local development and widespread prosperity. The development quality issue cannot be analyzed by adopting the traditional business cluster theory (Krugman, 1991; Porter, 1990, 1998). It only considers the

positive effect in terms of competitiveness and cooperation (more vertical than horizontal) that contact with international trade brings to the decentralized industrialization systems of developing countries (Schmitz, 1999). The concept of collective efficiency overcomes this problem as it underlines the diffusion of the externalities of joint actions by analyzing forms of horizontal cooperation. Moreover, it highlights local reproduction of dependence within the productive structure of the cluster (Schmitz, 1995:541). Hierarchical relationships between firms located in Indian industrial clusters can lead to the de-skilling of the workforce and to the loss of traditional productive knowledge. The worsening of working conditions and the growth (relative and absolute) of informal economic activities (Sengenberger, 2009a) appear to be related to the global expansion of international markets, despite the increases in turnover and employment that export-oriented Indian local systems have experienced in the last twenty years (Poshtuma, 2009).

Rabellotti (1997, 1997a, 1999) focuses particularly on the clusters' links with the market in order to analyze the structure of their inner industrial relations. Her methodological approach is characterized by reducing the Marshallian industrial district model (Becattini, 1991) to four stylized facts (Rabellotti, 1997:30, 1997a: 2) to provide a useful tool for comparative analysis of the local system. The search for these four elements<sup>52</sup> within observed clusters demonstrates how similar this approach is with respect to that of collective efficiency (Schmitz, 1995). The importance of external factors in determining the organizational structure of clusters is enhanced; on the other hand, the socio-cultural context is not explicitly included in the empirical analysis (Rabellotti, 1997:32). The importance of the institutional framework is not ignored but it is implicitly considered in the model, because of the difficulty in identifying and in measuring the relevant variables. Attention is focused on the impact of external conditions

---

<sup>52</sup> The key facts that Rabellotti (1997:2) underlines to define an ideal industrial district are:

- a geographically concentrated cluster of small and medium-sized enterprises;
- a strong and homogeneous local cultural substrate;
- a set of vertical and horizontal industrial links alongside the labor market;
- an institutional network that supports production.

on the organizational structure and on the non-homogeneity of firm and inter-firm relationships within the local system, as these factors are often underestimated by research on industrial districts (Rabellotti, 1997a:4). Applying the methodological tool of collective efficiency a peculiar element of heterogeneity amongst local firms is underlined: the exporting companies' capacity to organize local production. Firms relying to a greater extent on external economies experience lower competitive performance than those characterized by explicit cooperative behavior, both with other manufacturers and with external distributors (Rabellotti, 1997:53). The comparison between two Mexican clusters and two Italian industrial districts, all specialized in footwear production, reveals a mismatch highlighting the connection between the access channels to the market and local organizational structure. In Mexican clusters inter-firm cooperation is mainly vertical and involves international distributors in unidirectional relationships characterized by high informational content (conception and design of products). On the contrary, in Italian industrial districts the cooperative relations developed more on the production side than on that of distribution, concentrating higher value-added functions within the local system (Rabellotti, 1997:56). Nevertheless, in mature industrial district systems, the development of marketing strategies and of international retail chains by some leading companies (Corò and Micelli, 2007) reveals new types of inter-firm relations (Sammarrà, 2003). The threefold comparative analysis (ideal industrial district, real Italian industrial districts and Mexican clusters) highlights the uneven development of local systems' external relations (upstream and downstream on the production chain). Moreover, empirical surveys show that external economies are only a means of survival, rather than an element of competitiveness for the firms. By focusing on the reactions of local systems to external pressures, the perspective of the comparison between clusters radically changes. It switches from static to dynamic, aimed to investigate the possible occurrence of districtualization phases within the local development trajectory. In other words, this approach identifies the local cluster characteristics favoring a path-analysis of local development (Rabellotti, 1997:58-59). In this context, the pressures of the external market can incentivize asymmetrical cooperation within the system. Leading enterprises establish selective inter-firm relations in order to participate in the competitive benefits of the joint actions (Rabellotti, 1997a :38-39).

In conclusion, external relations and links to the international market strongly influence the local organization of disintegrated industrial systems, in Indian clusters as well as in Italian districts. Accordingly, in order to properly assess the importance of external factors in the development of local clusters, it is necessary to broaden the scope of analysis to include the entire international value chain (Bair and Gereffi, 2001; Gereffi, Humphrey and Sturgeon, 2005; Humphrey and Schmitz, 2008), as already suggested by some researchers (Poshtuma, 2009; Belussi and Sammarra, 2010). Below, I present the case of a trading relationship between an Indian producer and an Italian importing firm. This example shows how, even today, the districtal history of the Italian textile industry affects the way in which import firms interact with their Indian manufacturing partners.

### **7.3. Interaction between the Italian and Indian textile sectors: The Case of Gruppo Importatori Tessili (Git)<sup>53</sup>**

Small and medium enterprise is the prevailing form of organization of the Italian textile industry since the last post-war period. The Marshallian industrial district (Becattini, 1991) is a tool for understanding the development of many Italian local systems from the sixties to the end of the twentieth century. Today, the manufacturing segment of the Italian textile industry is experiencing a deep crisis. Many firms have gradually transferred most of their production units abroad, maintaining almost exclusively upstream and downstream stages of the production process in Italy. Git is an example of this widespread phenomenon. This firm is part of the Gruppo Zambaiti holding, a company operating in the clothing and household linen sector. It comprises of production units, a chain of department stores and some service firms, including Git. The latter is in charge of organizing the production stationed abroad and importing goods to be distributed in Italy and in some other European countries. Git acts as a connection between the producers and the distribution structures in Western markets, both for Gruppo Zambaiti's subsidiaries and for other

---

<sup>53</sup> The passages below are taken from a semi-structured interview courtesy of Luciano Davanzo, CEO of GIT, on 12/03/2013.

client firms. In this section, I highlight how Git, despite having introjected the Italian districts' experience, adopts strategies aimed at stabilizing the Indian suppliers. An indirect consequence of the suppliers' loyalty to the international buyer is the asymmetry of local industrial relations. The firm's work is described by Luciano Davanzo, CEO of Git:

“Our goal is to make Git not just a simple importer who goes to China, Bangladesh or India and buys, imports and resells in Italy. We want our firm to act as an industrial company that handles outsourced manufacturing units all over the world. Today our firm designs the collections in Italy and realizes the samples in these Far East countries, both for the clothing sector and for that of household linen. As a result, sample in hand, we carry out sales on the national and European territories. Once orders are received, even temporary, the entire production process is launched; all products are manufactured in our own brand. This is the typical work of an Italian textile producer. Unfortunately, because of the high labor costs and the expensive Italian social structure, we are forced to produce abroad; otherwise we would not be competitive in the markets.”

The industrial and manufacturing history of Gruppo Zambaiti strongly influences Git's business strategies, especially in the selection of foreign suppliers:

“There is a big difference between someone who has an industrial history and who has a commercial one. Trade is made by creativity, dynamism, even by a certain amount of superficiality. Those who work in the industrial sector are more technical, more pragmatic, both in their choices and in their work organization. Moving abroad with this approach it often occurs that manufacturers offer us their skills. In addition, we employ QC (quality control) on the production territories. These professionals have a dual function: they control quality during the production process and are in contact with firms that realize semi-finished products. Thanks to this kind of work, they also indirectly analyze the other suppliers on the market. Word-of-mouth logic rules the selection of suppliers. This mode of knowledge transmission is driven by our firm's reputation, which belongs to an industry group well known all over the world.”

Furthermore, the evaluation of the partners considers previous experience of Indian manufacturing firms with other international importers. In this way, Git has the confidence to guarantee a certain quality of treated products. Git takes advantage of the experiences of relocation previously carried out by the most famous Italian brands which were the first to outsource production in India:

*“This previous foreign projection can give us a hint: when we come across manufacturers who have worked for such brands we know that, in all probability, this is a good quality supplier. Maybe we can use their cheaper goods to cover the higher segment of our offer.”*

Despite the fact that in India the extreme fragmentation of the production process does not allow for an efficient control by the foreign importer. Consequently, Git relies on a large local firm which organizes the work of many production units in a hierarchical structure of local industrial relations:

*“We work with a large industrial group that has offices in New Delhi and Accra. This firm controls the entire production that we have in India. In fact, in India there are no large factories. Even the industrial group we work with is organized to handle many laboratories scattered throughout the nation. When I speak about laboratories, I also mean individual families. The textile industry in India has few episodes of in house production, i.e. of well-defined firms, organized with their own production facilities. Even if large firms have an internal manufacturing capacity that allows them to manage a part of the orders in a more dynamic and fast way, they usually rely on a very large proportion of production contracted outside. Such outsourcing is distributed to families of workers that realize production within their home. It's amazing; in India even today we face these realities.”*

The importance of reputation and trust in local partners is a legacy of Git's districtual history and emphasizes the centrality of local exporters in organizing the production:

*“Especially in countries like India, it is impossible to think that you can have such control over production. It is impossible to have the*



situation completely under control. A pervasive control of the manufacturing process would mean that production would cost almost the same as in Italy. We need to build trust relationships with our partners: first of all, they have to be trustworthy people and then they have to possess the entrepreneurial skills to accomplish a certain task. After a long time and a large accumulated expertise, we can guarantee the production of our suppliers, even towards very demanding markets such as those in Northern Europe. We are able to guarantee high standards of production to our European customers because we are certain of the fairness of our Indian manufacturers. This is a very important mechanism because if we did not have this certainty, we could not work in export markets that are more selective than the Italian market.”

Suppliers’ stabilization is manifested in long-term business relationships, not solely based on the mere convenience of cost:

“We have been working for a long time with the supplier that I mentioned. We have some suppliers with whom the company works since it was first established. Stable supply relationships are crucial even if they do not offer the most competitive or the latest price on the market.”

## Conclusions

The study of the industrial cluster’s external relations is a necessary complement for the analysis of the local production structure of the cluster itself. The latter includes economic factors, but also social and institutional features, that contribute to shape the relational structure of Indian industrial clusters. The two-faced approach adopted in this article aims to analyze the characteristics of clustering through an open and flexible comparison with the Marshallian district model. To this end, the experience of Italian districts provides an indispensable store of knowledge and methodologies. This approach identifies the internal institutional architecture and the polarization of international distribution structures as the main forces determining the industrial organization of the cluster. The case of Git shows that, albeit with new results, the experiences and the relational routines gained by

firms in their own local production system are transferred to the international market (Becattini and Rulani, 1993). Trust and reputation are good examples of this phenomenon. Focusing on this dimension of international trade, I suggest that the Marshallian district's methodological apparatus still provides a key to understanding the dialectic between the local and the global that underpins the contemporary economic system. The productive structure of local systems is undoubtedly subjected to the pressure exerted by the distribution structure of the specific market under investigation. The case of Git shows that the competitive strategy of the actors in the textile/clothing international market has crucial implications on the production side and, therefore, on the social work organization of the local systems involved in the manufacturing process. Despite this, the cluster's local society provides the productive system with native relational routines and original organizational methods to react to such impulses. In other words, the specificity of the local response to pressures from the process of trade globalization depends on the institutional structure of the local community. The local relational architecture reacts to the present challenges by maintaining and adapting the elements of its own historical evolution path.

## References

- BAGACHWA, M.S.D., *Trust Building in Tanzania's Informal Credit Transactions*, in Van Dijk, M.P., Rabellotti, R. (eds.), *Enterprise Clusters and Network in Developing Countries*, London 1997, 155-168.
- BAGCHI, A.K., *Indian Economic Organizations in a Comparative Perspective*, in Bagchi, A.K. (eds.), *Economy and Organization, Indian Institutions under the Neoliberal Regime*, New Delhi 1999, 19-62.
- BAIR, J., GEREFFI, G., *Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry*, *World Development* 29(11) (2001), 1885-1903.
- BASILE, E., *Benefici privati e costi sociali della produzione decentralizzata in India*, in Basile E., Torri, M. (eds.), *Il subcontinente indiano verso il terzo millennio. Tensioni politiche, trasformazioni sociali, mutamento culturale*, Milan 2002, 297-334.

- BASILE, E., *From the Green Revolution to Industrial Dispersal: Informality and Flexibility in an Industrial District for Silk in Rural South India*, *European Journal of Development Research* 23 (2011), 598-614.
- BECATTINI, G., *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in Becattini, G., Pyke, F., Sengenberger, W. (eds.), *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, Florence 1991, 51-66.
- BECATTINI, G., RULLANI, E., *Sistema locale e mercato globale*, *Economia e Politica Industriale* 80 (1993), 25-48.
- BELL, C., *Credit market and interlinked transactions*, in Chenery, H., Srinivasan, T.N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, Amsterdam 1988, 763-830.
- BELUSSI, F., SAMMARRA, A. (eds.), *Business Networks in Clusters and Industrial Districts, The governance of the global value chain*, London 2010.
- BISWAS, P.K., *Organizational Form, Technological Change and Income Generation: Handloom and Conch Shell Product Clusters in West Bengal*, in Das, K. (eds.), *Indian Industrial Cluster*, Farnham 2005, 81-102.
- BOARI, C., LIPPARINI, A., *Networks within Industrial Districts: Organising Knowledge Creation and Transfer by Means of Moderate Hierarchies*, *Journal of Management and Governance* 3 (1999), 339-360.
- CADÉNE, P., *The Part Played by Merchant Castes in the Contemporary Indian Economy*, in Cadéne, P., Vidal, D. (eds.), *Webs of Trade, Dynamics of Business Communities in Western India*, Delhi 1997, 136-158.
- CADÉNE, P., *Network Specialists, Industrial Clusters, and the Integration of Space in India*, in Cadéne, P., Holmstrom, M. (eds.), *Decentralized Production In India Industrial Districts, Flexible Specialization, and Employment*, Delhi 1998, 139-168.
- CADÉNE, P., *Conclusion: A New Model for Indian Industry?*, in Cadéne, P., Holmstrom, M. (eds.), *Decentralized Production In India Industrial Districts, Flexible Specialization, and Employment*, New Delhi 1998a, 393-403.
- CADÉNE, P., VIDAL, D., *Kinship, Credit and Territory: Dynamics of Business Communities in Western India*, in Cadéne, P., Vidal, D., *Webs of Trade, Dynamics of Business Communities in Western India*, Delhi 1997, 9-23.
- CADÉNE, P., VIDAL, D., *Webs of Trade, Dynamics of Business Communities in Western India*, Delhi 1997.

- CHARI, S., *The Agrarian Origins of the Knitwear Industrial Cluster in Tiruppur, India*, *World Development* 28(3) (2000), 579-599.
- CHARI, S., *Fraternal Capital, Pesant-Workers, Self-Made Men, and Globalization in Provincial India*, Delhi 2004.
- CORÒ, G., MICELLI, S., *The Industrial Districts as local innovation systems*, *Review of Economic Conditions in Italy* 1 (2007), 41-67.
- DE NEVE, G., *'Contractors are the real bosses here!': Trajectories, Roles and Agency of Labour Contractors in the Tiruppur Garment Industry*, Paper presented at Sussex Workshop, University of Sussex, July 2010, Brighton 2010.
- DEI OTTATI, G., *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Milan 1995.
- DUPONT, V., *The Role of Trade and Traders in Small-Scale Industrial Development: The Example of a Textile-Printing Centre in Gujarat*, in Dupont, V., *Webs of Trade, Dynamics of Business Communities in Western India*, Delhi 1997, 108-135.
- DWIVED, M., VARMAN, R., *Industrial Clustering and Cooperation: The Kanpur Saddlery Cluster*, in Das, K. (eds.), *Indian Industrial Cluster*, Farnham 2005, 123-142.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J., STURGEON, T., *The governance of global value chains*, *Review of International Political Economy* 12(1) (2005), 78-104.
- GRAMSCI, A., *Quaderni del carcere*, Turin 1975.
- HUMPHREY, J., SCHMITZ, H., *Inter-firm Relationships in Global Value Chains: Trends in Chain Governance and Their Policy Implications*, *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development* 1(3) (2008), 258-282.
- KAR, G.C., *The Silver Filigree Cluster in Cuttack, Orissa: What Ails It?*, in Das, K. (eds.), *Indian Industrial Cluster*, Farnham 2005, 161-170.
- KENNEDY, L., *Cooperating for Survival: Tannery Pollution and Joint Action in the Palar Valley (India)*, *World Development* 27(9) (1999), 1673-1691.
- KENNEDY, L., *Variations on the Classical Model: Forms of Cooperation in Leather Clusters of Palar Valley, Tamil Nadu*, in Das, K. (eds.), *Indian Industrial Cluster*, Farnham 2005, 103-122.

- KNORRIGA, P., *Agra: An Old Cluster Facing the New Competition*, World Development 27(9) (1999), 1587-1604.
- KNORRIGA, P., *An Italian Model and an Indian Reality: Searching for a Way-Out of Deteriorating Sweatshop Conditions*, in Das, K. (eds.), *Indian Industrial Cluster*, Farnham 2005, 21-36.
- KRIEDTE, P., MEDICK, H., SCHUMOHN, J., *L'industrializzazione prima dell'industrializzazione*, Bologna 1984.
- KRUGMAN, P., *Geography and Trade*, Cambridge 1991.
- KURIAN, R., *Industrial Clusters and Labour in Rural Areas: The Brick Kiln Industry in Three States*, in Das, K. (eds.), *Indian Industrial Cluster*, Farnham 2005, 55-68.
- MCCORMICK, D., *African Enterprise Clusters and Industrialization: Theory and Reality*, World Development 27(9) (1999), 1531-1551.
- NADVI, K., *Collective Efficiency and Collective Failure: The Response of the Sialkot Surgical Instrument Cluster to Global Quality Pressures*, World Development 27(9) (1999), 1605-1626.
- NADVI, K., SCHMITZ, H., *Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda*, in Céden, P., Holmstrom, M. (eds.), *Decentralized Production in India Industrial Districts, Flexible Specialization, and Employment*, Delhi 1998, 139-168.
- NADVI, K., SCHMITZ, H., *Clustering and Industrialization: Introduction*, World Development 27(9) (1999), 1503-1514.
- PILOTTI, L., *I sistemi locali industriali del Nordest fra adattamento ed evoluzione: apprendimento, conoscenza e istituzioni*, Sviluppo locale 4(5) (1997), 64-122.
- PORTER, M.E., *The competitive advantage of nations*, London 1990.
- PORTER, M.E., *On competition*, Boston 1998.
- POSHTUMA, A.C., *The industrial district model: Relevance for developing countries in the context of globalization*, in Becattini, G., Bellandi, M., De Propris, L. (eds.), *A Handbook of Industrial Districts*, Cheltenham 2009, 570-584.
- RABELLOTTI, R., *Footwear Industrial Districts in Italy and Mexico*, in Van Dijk, M.P., Rabellotti, R. (eds.), *Enterprise Clusters and Network in Developing Countries*, London 1997, 30-60.

- RABELLOTTI, R., *External Economies and Cooperation in Industrial Districts: A Comparison of Italy and Mexico*, London 1997a.
- RABELLOTTI, R., *Recovery of a Mexican Cluster: Devaluation Bonanza or Collective Efficiency?*, *World Development* 27(9) (1999), 1571-1585.
- SAMMARRA, A., *Lo Sviluppo dei distretti industriali*, Rome 2003.
- SCHMITZ, H., *Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry*, *Journal of Development Studies* 31(4) (1995), 529-566.
- SCHMITZ, H., *Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil*, *World Development* 27(9) (1999), 1627-1650.
- SCHUMPETER, J. A., *Teoria dello sviluppo economico*, Florence 1971
- SENGENBERGER, W., *The experience in emerging and developing countries Introduction*, in Becattini, G., Bellandi M., De Propriis, L. (eds.), *A Handbook of Industrial Districts*, Cheltenham 2009, 565-569.
- SENGENBERGER, W., *The Scope of Industrial Districts in the Third World*, in Becattini, G., Bellandi M., De Propriis, L. (eds.), *A Handbook of Industrial Districts*, Cheltenham 2009a, 630-640.
- TEWARI, M., *Successful Adjustment in Indian Industry: the Case of Ludhiana's Woolen Knitwear Cluster*, *World Development* 27(9) (1999), 1651-1671.
- THOMPSON CHAUNDHRY, T., *Industrial Clusters in Developing Countries: A Survey of the Literature*, *The Lahore Journal of Economics* 10(2) (2005), 15-34.
- VAN DIJK, M.P., RABELLOTTI, R., *Enterprise clusters and network in developing countries*, London 1997.
- VAN DIJK, M.P., SVERRISSON, A., *Enterprise clusters in developing countries: mechanisms of transition and stagnation*, *Entrepreneurship and Regional development* 15 (2003), 183-206.
- VISSER, E., *A Comparison of Clustered and Dispersed Firms in the Small-Scale Clothing Industry of Lima*, *World Development* 27(9) (1999), 1553-1570.
- WEIJLAND, H., *Microenterprise Clusters in Rural Indonesia: Industrial Seedbed and Policy Target*, *World Development* 27(9) (1999), 1515-1530.

PARTE III

LE FRONTIERE INTERNE ED ESTERNE DELL'EUROPA





# Introduzione

*Giorgio Milanetti*

La terza sezione del volume, "Le frontiere interne ed esterne dell'Europa", raccoglie interventi che, seppure con modalità differenti, esplorano problematiche 'di frontiera' sia all'interno della realtà dell'Unione Europea, sia nelle relazioni di questa con le aree circostanti. Caratteristica comune di questi contributi è l'evidenziare l'esistenza di tutta una serie di 'territori' delimitati da una propria specifica identità (ad esempio culturale, giuridica, economica, politica, linguistica) i quali si sovrappongono in modo sorprendentemente irregolare, e talora persino conflittuale, rispetto ad altri, e più visibili, areali individuati da 'frontiere' più convenzionali (ad esempio di natura regionale, nazionale, sovranazionale). Gran parte di queste 'irregolarità' si situano peraltro all'interno stesso dell'Unione – com'è ovvio e palese, soprattutto dopo i recenti processi di allargamento – ma, al tempo stesso, non mancano casi nei quali proprio i confini dell'Europa comunitaria individuino un'area di piena omogeneità (ad esempio in riferimento a valori, pratiche, istituzioni).

Uno di questi casi è opportunamente evidenziato da Federici, il quale, attribuendo ai 'Padri fondatori' delle prime comunità europee – pensate "come meccanismi di compensazione, prevenzione e risoluzione delle controversie" – la volontà di utilizzare gli strumenti giuridici per prevenire (ulteriori) guerre, ricorda come il conferimento, nel 2012, del Premio Nobel per la Pace all'Unione Europea abbia anche rappresentato un riconoscimento nei confronti di "tutti coloro che con fermezza hanno creduto nel diritto come sistema per prevenire i conflitti armati". Federici, nell'analizzare i collegamenti tra potere politico e attività giuridica, attribuisce un primato alle classi dominanti, le quali "hanno espresso ed esprimono ancora oggi i loro

convincimenti (giudizi o pregiudizi) sociali, economici e politici attraverso quegli strumenti che noi chiamiamo giuridici". Il tema centrale proposto dall'autore è peraltro l'ipotesi che il diritto rappresenti la "prosecuzione della politica con mezzi propri", in ciò contrapponendosi alla guerra, che, secondo la nota definizione, è piuttosto continuazione della politica con "altri mezzi". Sviluppando tale ipotesi, e indagando il rapporto tra logica e diritto, Federici istituisce un parallelo tra i diritti positivi, che sono "prodotti dei popoli, delle genti, dei potenti" e "sono molto diversi tra loro", e le lingue, che variano da nazione a nazione. E dunque, nello stesso modo in cui si tende a eleggere una determinata lingua per assolvere ai bisogni di internazionalizzazione dei commerci e delle relazioni umane e scientifiche, così si è cominciato a costruire un "ordinamento universale" dopo le due grandi guerre, e in particolare con la Dichiarazione dei diritti fondamentali del 1948.

I riferimenti a un idioma di uso internazionale ci consentono di introdurre il contributo di Salvi e Bowker, le quali esaminano proprio il ruolo di *lingua franca* dell'inglese nella costruzione dell'identità in contesti istituzionali europei. Osservando come la costruzione dell'identità dell'UE sia "fundamentally related to communication and information strategies", le due autrici delineano rapidamente una comune 'frontiera' europea all'interno della quale si collocano i discorsi da esse presi in esame, quella dell'esercizio dell'autorità attraverso un processo di persuasione e un senso di complicità, a loro volta indispensabili per raggiungere i principali obiettivi della pratica politica europea, che vengono individuati in "consensus and cooperation". La convinzione di Salvi e Bowker è che l'inglese non minacci la diversità linguistica, rappresentando piuttosto una lingua neutra comune e dalle limitate connotazioni nazionali, che ha anche la funzione di facilitare l'apprendimento di lingue terze e le relazioni inter-culturali. L'analisi delle autrici pone inoltre in evidenza come l'identità definita dall'uso dell'inglese sia fondamentalmente un'identità relazionale, o discorsiva ("discourse identity"), da negoziare in contesti comunicativi che coinvolgono categorie macro-sociali e ambiti sovra-nazionali. Quanto emerge dalla loro analisi – che si basa sullo studio del contenuto ("aboutness") e del linguaggio ("keywords") dei discorsi di quattro protagonisti della politica e dell'economia

europee (Barroso, Draghi, Orban, Schäuble) – è, in definitiva, la consapevolezza che ciò che possiamo definire come “European institutional discourse and identity” non è affatto una realtà monolitica. Al contrario, essa va vista come un fenomeno ibrido, “characterized by extensive inter-textuality and inter-discursivity, reflecting the various domains of use concentrated in the various institutional bodies – political, economic, financial, cultural and educational”. Tali conclusioni conducono a un’ulteriore riflessione, relativa, ancora una volta, all’esistenza di vaste aree di disomogeneità pur all’interno di ‘frontiere’ comuni, dal momento che proprio l’analisi del linguaggio utilizzato consente di individuare – nonostante la dichiarata uniformità di intenti – un livello significativo di auto-referenzialità (e di cura dei propri specifici interessi) tra le diverse istituzioni prese in esame.

Alcune dinamiche di inclusione e omogeneizzazione di territori contrassegnati da evidente disomogeneità – al di là, ma anche al di qua, della frontiera europea – sono descritte nel contributo di Conti Puorger, che analizza modalità e riferimenti normativi dello sviluppo del partenariato Euro-mediterraneo. Ripercorrendo le tappe che hanno portato le istituzioni europee a sostenere un sempre più intenso processo di integrazione e cooperazione transfrontaliera, transnazionale e interregionale, nonché a riconoscere la crescente importanza dell’assetto delle regioni di frontiera all’interno come all’esterno del territorio dell’UE, l’autrice pone in evidenza i valori di ‘base’ e i principi politici ‘condivisi’ cui si sono andate di volta in volta ispirando le politiche di sviluppo dello spazio europeo: dagli obiettivi di competitività, sostenibilità e coesione, alla individuazione di fattori strategici di natura strutturale (quali istituzioni, democrazia, conoscenza) per lo sviluppo e l’evoluzione economica dei paesi partner. Ciò non ha impedito che nelle più recenti formulazioni della Politica Europea di Vicinato (PEV) facessero capolino principi di differenziazione, laddove l’offerta di vantaggi e di relazioni privilegiate viene subordinata ai differenti “progressi dei paesi partner in termini di riforme politiche ed economiche”. Tale strategia – come osserva Conti Puorger – favorisce peraltro la trasformazione del “confine” in un “luogo di mediazione con il coinvolgimento degli attori locali per il superamento delle rigidità dei livelli statali”.

Anche il contributo di Strangio illustra alcune delle dinamiche di trasformazione che interessano 'territori' disomogenei in forza dell'applicazione di provvedimenti di carattere economico e normativo. La dimensione territoriale è in questo caso ristretta al solo ambito nazionale, e il periodo preso in esame è circoscritto al ventennio 1950-1970. L'analisi della politica economica italiana condotta dall'autrice evidenzia gli squilibri ai quali gli interventi dello stato nel settore industriale – in primo luogo con la creazione della Cassa per il Mezzogiorno, finalizzata al superamento del divario di sviluppo tra Sud e Nord d'Italia – intendevano porre riparo, enfatizzando il ruolo che le politiche di programmazione hanno svolto al riguardo. Ugualmente evidenti risultarono, però, gli squilibri prodotti proprio da quelle politiche di intervento, che determinarono, ad esempio, la dispersione degli effetti moltiplicativi al di fuori delle aree del Mezzogiorno, un netto disavanzo nella bilancia dei pagamenti, l'insostenibilità nel lungo termine di alcuni dei settori industriali statalizzati o incentivati. Gli "strumenti di governo dell'economia reale" in mano alle istituzioni statali continuarono peraltro a rafforzarsi sia per l'adesione dell'Italia al Trattato di Roma, sia per l'ingresso del partito socialista nelle compagini governative. Fu lo "spartiacque rappresentato dal 1971" – come rileva conclusivamente Strangio – che, con la crisi di molti dei settori a controllo statale, segnò di fatto la dissoluzione del "modello" di "espansione dell'occupazione a livello settoriale" che aveva caratterizzato la prima fase dello sviluppo industriale del dopoguerra.

## 8. The construction of identity in European settings and the role of English as an institutional *lingua franca*

Rita Salvi, Janet Bowker\*

**Abstract.** This contribution presents part of the results derived from the research the authors have carried out over the past years, concerning the construal of identity through language. Particularly, the focus is on the use of English within European institutions and the cultural consequences implied in the use of English at the same time matching the claim for multilingualism. Following recent studies on the construction of identity through language, the paper shows how specific language features, such as the selection, frequency and collocations of words, semantico-grammatical choices and rhetorical devices, contribute to deliver the speaker's/writer's image, stance and position, so influencing public opinion and shaping identity.

**Keywords.** Identity through language, Linguistic indexicality, European identity, English in European institutions, EU institutional ideology.

### Introduction

The first issue at stake is a reflection on the position of English within the EU. Given our support to multilingualism and multiculturalism for granted, the starting point of this contribution is a recent document of the European Commission (2012) in which the *LINEE* (Languages in a Network of European Excellence) project is presented (particularly on pages 19-20 and 102-103). The project directly covers

---

\* Although the authors have collaborated closely throughout the study, Rita Salvi is personally responsible for sections 1, 2, 3, 4 and Janet Bowker for section 5.

the areas of education and language policy and has produced a wide range of findings. The document states: "English does not threaten linguistic diversity. English has emerged from the *LINEE* case studies as a neutral common language with only a marginal national connotation. It is also perceived as a facilitator for further language learning, intercultural understanding and contact, and as an asset on the job market. For example, Erasmus students who were interviewed and observed by researchers use English to gain access to a multilingual environment at schools in Hungary or the Czech Republic, where they also learn some Hungarian or Czech and other languages from their peers. Because English gives them access to environments which would be otherwise more difficult to enter, it facilitates cultural exchange and increases the motivation for language learning. In situations where English is being used as a *lingua franca*, it is not the native speakers of English who are necessarily seen as the most successful, but those people who are multi-competent and have a wide linguistic repertoire to bring into communicative situations". In this perspective, the present paper discusses some pivotal points in the relationship between language and the construction or maintaining of identity, through a close-up analysis of the use of English by outstanding non-native English speakers active in European institutions.

### **8.1. Identity through language**

Identity, meant as a cognitive and socialized factor of human action, becomes explicit largely through language. As Spolsky implies (1999:181), language is not only a means for us to present our own notion of "who we are," but it is also a way for others to project onto us their own suppositions of the way "we must be." Neither identity nor language use is a fixed notion; both are dynamic, depending upon time and place (Norton, 1995). Therefore, the construction of identity through language has been a central topic in the social sciences in recent years (Fairclough, 2003; Bucholtz and Hall, 2005; Edwards, 2006; Salvi et al., 2007; Salvi, 2012; Salvi, 2013a, 2013b, 2014), dealt with from several interdisciplinary approaches. Increasingly, the 'private' aspect of cognition and experience (the inner self, according to Benwell and Stokoe, 2010) has been matched and integrated with an 'outer' self, revealed in the domain of public discourse, in which

identity is shown consistently with local conditions of the interactional context. 'Personal identity' and 'social identity' have been studied (Social Identity Theory, SIT, Tajfel and Turner, 1986) to define the individual's stance within a group. This is the case of experts operating in different institutions, in social, political, academic or corporate settings: the use of the language adopted to transfer information in these interactions will become the means to display identity and the shared knowledge in the discourse community.

A number of discourse scholars have demonstrated that communication priorities have been re-enforced and refocused in recent times, resulting in a proliferation of channels, resources and practices (Bargiela-Chiappini, 2009; Bowker, 2012, 2013a). This means that effective institutional practice relies on efficient knowledge management, both in internal and external dealings. The creation and distribution of knowledge, then, is a key issue which implies multi-participation outside physical, geographical and temporal boundaries. Nowadays, in most professional encounters – either face-to-face or on-line – English is adopted as the vehicular professional language. Therefore, the focus is on the use of English as a medium of expressing “discourse identity”, as the bridge between self and society on a ground where identity is shown and negotiated in communicative contexts, involving macro-social categories and supra-national environments.

## 8.2. Institutional identity

“Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interactions. [...] Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. [...] They evolve incrementally, connecting the past with the present and the future” (North, 1991:97).

Nowadays institutions cannot be any longer associated only with physical places or organizational settings, as most of them are active at a supra-national level. Consequently, institutional discourse encompasses political, economic and social issues which have worldwide effects. The institutional circumstances of the discursive event

are to be regarded as a social practice, an interaction between people involving processes of producing and interpreting texts and types of discourse (Fairclough, 1992:10). In the light of this, some definitions of an "institution" underline the role of participants in the construal of identity through language. For instance, Agar defines an "institution" as "a socially legitimated expertise together with those persons authorized to implement it" (1985:164). Stubbs maintains that "social institutions are abstract structures [...] the professionals in such institutions are people with the communicative competence to utter the appropriate speech acts in the conventional way in the required speech events" (2010:38).

The EU corresponds to all these definitions, together with its representatives who have in turn the task of guaranteeing the realization of specific objectives in their institutional field. The meaning of their speeches, lectures or documents depends on their official status within the institution, which has an international, global influence with only some references to territorial localization. In fact, each institutional identity requires stable communicative practices at both a macro-structural level (which is the economic-social context) and at a micro-structural level, which mainly consists of incidental situations that still include an interaction between past, present and future.

Institutional discourse often stems from the description of localised events. Yet, a representative of the institution has the duty to give an interpretation of the "event", that is putting it into systematic and systemic relation with similar/different events, developed in time and space. This type of interpretation requires the application of structural categories of discourse, such as analogy, complementarity, inclusion and contradiction. These categories generate "orders of discourse", that is sets of conventions associated with institutions, and are necessary for the construal of reality. In social/economic institutional discourse, reality is often described with numbers, quantitative data and comparative percentages. This type of data, however, is never neutral as "numbers" and "quantities" are, for example, deliberately introduced by speakers to support his/her exposition and their descriptions vary substantially according to their communicative contexts of use (Bowker, 2011, Bowker, 2013b). This involves two important aspects in discourse analysis: the identity of the discourse communities, as we mentioned above, and the ideology



which supports the discourse. The importance of understanding ideologies concerning language use has been highlighted by the work of several linguistic anthropologists. Irvine (1989:5) defines language ideology as “the cultural system of ideas about social and linguistic relationships, together with their loading of moral and political interests”, and Kroskrity (2000:8) emphasizes that it is “constructed in the interest of a specific social or cultural group”.

The construction of the EU identity is fundamentally related to communication and information strategies. The speeches analysed here – although delivered by outstanding speakers – do not express power explicitly, but exercise authority through a process of persuasion and a sense of complicity which are necessary to obtain consensus and cooperation, the main aims of European policy. We are therefore investigating a complex interaction which reflects the objectives pursued by the EU. Each speech is in no way a monologue, because it elicits agreement and a co-construction of strategies for the future to achieve greater social cohesion and cultural inclusion. Language use as an aspect of social identity is here described in terms of culturally specific vocabulary, context-sensitive topics and shared attitudes. European citizens are, in fact, still learning how to join the group's identity and, as Selznick argues, “values do have a central place in the theory of institutions” (1996:271).

### 8.3. Materials and methodology

The examples given in this paper are taken from the speeches and documents produced by non-native speakers, addressing a qualified audience with the intent to shape people's opinion. For previous studies, the documents have been organised and retrieved in small corpora and processed by text analysers (Greaves 2005; Rayson 2007) to detect occurrences, frequencies and collocations. Specifically, we deal with the following material, covering a period spanning from 2007 and 2011:

	TOKENS	UNIQUE WORDS
<b>Barroso</b>	16.112	2.371
<b>Draghi</b>	16.425	2.802
<b>Orban</b>	12.664	2.118
<b>Schäuble</b>	17.216	1.915

In analysing these types of documents, it is necessary to focus on indexicality, which allows us to elicit the features of the language in relation to the specific content and context, tracing the relationship between the selection of words (*keyness*) and the topic discussed (*aboutness*). As a matter of fact, indexical expression such as personal pronouns and temporal/spatial deictics can be associated with different meanings or referents on different occasions. Although institutional discourse requires stable communicative practices, institutional identity cannot be considered a 'fixed' entity, as it is contingent on local conditions and different interactional contexts. The analysis of language is, then, based on Sinclair's notion of "extended units of meaning" which, together with lexical choices, takes into account the semantic prosody of utterances, that is "the functional choice which links meaning to purpose" (1996:88). Indeed, communicative purposes necessarily involve a discussion of ideological positions. Moreover, the selection of lexicon helps also to understand the way in which institutional isomorphism works. Following Di Maggio and Powell, isomorphism is "a constraining process that forces one unit [...] to resemble other units that face the same set of environmental conditions" (1983:149). Institutional isomorphism is influenced by three types of mechanisms: normative issues, responses to uncertainty and the problem of legitimacy. We will see below how, for example, "financial" in Schäuble very often expresses normative issues; "stability", particularly in Draghi, is the response to uncertainty; "Commission" in Barroso is a key word to legitimacy.

#### **8.4. Findings: lexical choice, key words and phraseology**

Although dealing with small corpora, they seem to be reliable and representative, as they are comparable for size and type of audience. The documents analysed can illuminate the strength of English in the construal of European institutional discourse. They belong to a mixed genre, as they were often delivered orally according to a written draft, then divulged on websites designed for the purpose. The websites constitute the source of the present research (see Appendix). The language analysis aims to detect similarities and differences within the macro-category of institutional discourse, where the sender's identity and position affect the structure and organization of speech

within specific purposes and arguments (Benwell and Stokoe 2010). In the present study, quantitative analysis is used to verify the assumption that political, banking, educational and economic languages strictly belong to the institutional roles of the speakers; on the other hand, discourse analysis helps to highlight the extensive use of evaluative language (Hunston/ Thompson 2000) and the speakers' position in specific contexts, in both a local and a global perspective.

#### 8.4.1. Keywords

Lexis connects the topic discussed and the construction of the relevant discourse, as "lexical choice is a significant way through which speakers evoke and orient to the institutional context of their talk" (Drew and Heritage, 1992:29). Although the texts investigated here are technical in nature, they are produced within an institution which is strongly ideology-laden and express their role by balancing consensus and conflict. In this section the most frequent content words (not grammar and function words) in each sub-corpus are reported and some are illustrated, considering the position and role of each speaker within the EU at the time of his intervention. In 2011 José Manuel Barroso was the President of the European Commission; Wolfgang Schäuble was (and still is) the German Federal Minister of Finance; Mario Draghi was a candidate to the presidency of the European Central Bank (now in charge). In the period between 2007 and 2010 Leonard Orban (at present Romanian Minister of European Affairs) was the Commissioner for Multilingualism in the European Commission.

In Figure 1 the most frequent words in each corpus are listed<sup>1</sup>; they deserve attention as they place the texts in a specific domain (Williams 1976) and relate to other frequently co-occurring words and their phraseology, as we will see later.

The figure shows how each speaker constructs his identity by careful choice of appropriate words that convey the information which identifies him as part of a well-defined speech community. Draghi and Schäuble are directly involved in banking and economics, therefore it is not surprising the high frequency of the words "bank(s)" and the adjectives "financial" and "fiscal" respectively.

---

<sup>1</sup> For convenience all Figures are grouped together at the end of the paper.

Both share an interest in “growth” and “monetary” issues with reference to their domains (banking and economics), which are not prevalent in the other two domains (politics and culture). The uneven distribution of *growth* in the sub-corpora (60 occurrences in Draghi, 37 in Barroso, 59 in Schäuble, 13 in Orban) confirms the connection between language and discourse community, and suggests different degrees of comparison. The authors all move from a positive basic principle, which is to stimulate and promote growth. Barroso and Schäuble have the same number of occurrences and also share the European attitude. Obviously Barroso focuses on European growth appealing to the citizens’ immediate interests and concerns, referring to “growth and jobs across the EU/across our Union”, “growth and job creation” and “growth and employment”. Schäuble insists on “sustainable growth” (repeated several times) and “socially sustainable / socially compatible growth”, showing a particular interest in a durable perspective (“long-term growth prospects”, “growth in the long run”). However, Schäuble shares with Draghi a more technical language, when he uses phrases such as “credit-fuelled growth”, “high growth rates”, “level of growth via monetary policy”, “short-term volatile growth”. Draghi deals mainly with “economic growth”, “the growth rate”, “GDP growth”, “means of promoting growth and ensuring peace and policy promoting strong, sustainable and balanced growth”. In Orban “economic growth” serves the purposes of cultural perspectives: “the implications of multilingualism for economic growth and jobs”; “the potential of languages for contributing to growth and jobs”.

Draghi shows his background identity in the wide use of “Italian” and “Italy”. “Multilingualism” is present only in Orban, together with words such as “language(s)” and “learning”. He also uses the word “skills” far more than the other speakers, always referring to “language”, as in the following sentence: “There are huge gains to be made by *capitalizing on language skills* to meet demand within Europe and in the new globalised economy”.

It is clear, then, the relationship between content (*aboutness*) and use of language (*keywords*). Words precisely define and express the speaker’s territory on the one hand, on the other they shape the discourse community with which the audience identifies. This point is also made evident with words which are not at

the top of the frequency lists, for example “responsibility” and “solidarity” which are considered pivots of the EU identity. “Responsibility” accounts for 20 occurrences in Barroso, 3 in Draghi, 6 in both Orban and Schäuble; for “solidarity” we find 14 occurrences in Barroso, 3 in Draghi, 9 in Orban and 6 in Schäuble. The application of these terms is amply diversified. With reference to the context, underlying a “feeling of solidarity”, Orban speaks about the “responsibility for multilingualism” and explicitly says “languages are a shared responsibility”. “Solidarity” and “responsibility” are a binomial in Barroso: “If our action is guided by *solidarity* and *responsibility* — then we can ensure that it is also a strength. The European Commission is determined to provide this kind of leadership with *solidarity* and *responsibility*”, so adhering to the European attitude. They are also a binomial in Draghi (“*Solidarity* among the member countries in the Union must be matched by *a sense of responsibility and compliance with the rules*”) provided that regulations are respected. The same is more or less true in Schäuble: “Regulation must restore the link between risk and liability, reward and *responsibility* of financial market participants and institutions”; but: “*such solidarity has its limits*, it can only accompany a country’s reform efforts”, thus emphasizing a dualism between the rich and the poor that seems a contradiction in the construction of a common shared future. These examples show that even not highly frequent words can contribute to the construction of an institutional identity.

## 8.4.2. An insight into collocations

### 8.4.2.1. Crisis

Politics, economics and banking are deeply concerned with “crisis”, whereas no occurrence of the word “crisis” can be found in Orban’s speeches. The three sub-corpora, therefore, give a narrative of the crisis, and also an explanation of it. In Barroso’s speeches “crisis” is very often “the crisis”, “this crisis”, “the crisis we are in”, “the lessons of the crisis”, that is the particular situation in the period analysed: “a crisis of the euro”, “the crisis in Greece”, “the beginning of the crisis”, “the worst economic crisis in the post-war period”, “the evolving crisis”. Then, we find a group of collocations used to approach possible solutions: “crisis management”, “systemic response to the crisis”, “to bring this crisis to an immediate close”, “we will be able to leave the

crisis behind us". Only a few sentences show a more technical use of the word, such as: "A *public debt crisis* in one Member States can affect taxpayers in another Member State".

Schäuble mainly refers to the present crisis, using "the crisis", "this crisis", "Greece's debt crisis", "the crisis in Ireland", in a way very similar to Barroso's. Differently from Barroso however (who has to maintain his *super partes* stance, according to his institutional role), Schäuble - affirming his role and identity as Federal Minister of Finance in a European state - can afford to point the finger at some Member States which particularly gave origin to *the crisis*, "a few spendthrift countries in the Euro area" whose *debt crisis* is "becoming a *crisis* threatening the Eurozone as a whole, and with it the Euro". Furthermore: "I presume that most of us never imagined that a *sovereign debt crisis* in a relatively small country could affect the entire Eurozone. Yet the fact is that *the Greek crisis*, just like *the crisis in Ireland*, weakened confidence in the Eurozone as a whole". Criticism is not hidden, and it is often expressed by the contrast singular/plural: "The first point I want to make is that, at the heart of the matter, we are not experiencing a *crisis* of the Euro, but various *crises* in individual countries that belong to the Euro area. These *crises* were caused by the individual countries' erroneous economic and fiscal policies, as in the case of Greece, or were caused by a banking system going off the rails, as in Ireland".

More technical language is used to suggest solutions: "the impact of excess global liquidity as a *key cause of the crisis*". As a Minister of Finance in a Member State, Schäuble reaffirms his defence of a common currency: "The first point I want to make is that, at the heart of the matter, *we are not experiencing a crisis of the Euro* [...] Let me repeat that: We are faced with *sovereign debt crises* in individual countries, and *not with a currency crisis*. [...] I am convinced that, if we stick with our policy of fiscal and structural reforms, we will put the economies of the Eurozone on a sustainable footing and prevent the *debt crisis* of some countries from becoming a crisis threatening the Eurozone as a whole and in turn the world economy".

The only reference with the past is the mention of the 2008 crisis, on several occasions, such as: "There appears to be a consensus that the *financial crisis which erupted in 2008* was caused by a combination of cheap money, deregulation and a race for profits among many executives and investment bankers who because of insufficient incentives did not show sufficient regard for potential risks".

In Draghi's speeches the use of the word "crisis" appears in different technical scenarios, so that it is accompanied by some specific adjectives: financial, global, banking, international; "sovereign debt crisis" is very often present in the texts. When Draghi refers to the crisis of the period, he uses "the present crisis" or he gives specific points for reference: "Let me state that none of the recent events, including *the global crisis*, call this fact [EMU's success] into question". Historical references in Draghi's speeches, such as "Mexican crisis" and "Asian financial crisis", require a solid economic background in order to be properly understood. Historical references are also indicated by time expressions, before/after/during the crisis. In this perspective, Draghi completely corresponds to the point of view expressed by North (1991) about institutions which evolve and develop incrementally over time, as quoted earlier.

#### **8.4.2.2. Economic**

Another interesting item is "economic" which, probably unexpectedly, is present also in Orban. Barroso, Draghi and Schäuble use the adjective in several technical phrases, such as "economic polices/ imbalances". More specifically, expressing the values and beliefs of the Commission, Barroso adopts expressions such as "economic governance package" with reference to the "economic and political challenges facing Europe". Draghi concretely refers to "the conduct of economic agents". Draghi and Schäuble tellingly underline the achievement of concurrent factors (Draghi: "economic, monetary and banking matters"; "economic and monetary integration"; Schäuble: "economic and fiscal governance in the Eurozone"); they both adopt the adjective in positive perspectives (Draghi: "economic reconstruction/recovery"; Schäuble: "economic prosperity/recovery"; "economic welfare"). In Orban's speeches the adjective is embedded in the context and in the discourse construction about multilingualism which represents one of "Europe's social and economic opportunities". Indeed, according to his position, Orban speaks about "the economic value of multilingualism" and "an increasing awareness of the economic importance of multilingualism"; he describes the "implications of multilingualism for economic growth and jobs" and shows how "multilingualism [...] contributes to our economic competitiveness".

The examples signal the coherence of indexical words with reference to the topic and context.

### 8.4.2.3. The *EU* lexicon

We can now move to the words related to the EU (Europe/European/euro): although they appear in the four sub-corpora, their distribution is different.

From Figure 2 we can see that “Euro-area” is frequent only in Draghi and “eurozone” only in Schäuble. As these compound words are generally considered equivalent, we can assume that their use depends exclusively on personal choice.

Banking and economic discourse in a globalized era involves a space wider than Europe, which justifies the low frequency of this word in both Draghi’s and Schäuble’s speeches. Yet, they both put “Europe” at the crossroads of their interests. Draghi: “I believe that EMU, with the *euro* at its centre, has been a great success, a success that should be preserved for the sake of all the citizens of *Europe*”; Schäuble: “Events in *Europe* demonstrated again that modern financial markets can increase volatility”.

“Europe”, as we can see from Figure 2, scores higher in Barroso and Orban. In Barroso we read: “At the G20 summit in Cannes on 3-4 November, *Europe* will actively drive forward coordinated global action to cope with common economic challenges and bring the world economy back to sustainable growth”. And in Orban: “*Europe*’s linguistic and cultural diversity is a source of richness which also needs to be nurtured and promoted”. We can also note that “Europe” is much more frequent than “EU”.

As far as the adjective “European” is concerned, we can observe how in Barroso most collocations are connected with “European institutions”, “European Union” and its relevant bodies (Commission, Parliament, Council and Central Bank). He also uses phrases such as “European society”, “a European approach” and “the ethics of European responsibility” which mark his identity and positioning.

Although Draghi makes reference to the European bodies and supports “the solidity of European institutions”, the topic leads him to use the adjective in a specific context: within the field of “European economy”, the “European Central Bank” and the “European Monetary Union” are mentioned several times; “European banks/intermediaries” is a frequent occurrence too; other specific phrases are “European surveillance of national budgetary policies”, “European Systemic Risk Board”, “European Banking Authority”, “European Regional Development Fund”.



In Orban's speeches the adjective is used as a collocation with "project" ("European Project of Unity in Diversity"), "solidarity", "institutions", "citizens". It is also used in phrases such as "European Social Fund" (education); "European strategy for multilingualism"; "European political dialogue" (several times); "deeply European and citizen-oriented portfolio"; "European integration" and "European identity"; "Building a sense of solidarity, of European kinship, is still a guiding principle for Europe".

Schäuble mainly deals with "European Monetary Union", "European Financial Transaction Tax" and "European bond market", comparing "European and international financial markets"; he uses phrases such as "European currency" and "European monetary policy". But also: institutions/democracies, countries/governments/ politicians, "European integration" (several times) and "European prosperity".

We can then underline that the adjective "European" covers different linguistic functions related to the construction of discourse, both in terms of epistemic argumentation (what is or is not the case, e.g. "European integration" in Orban), and in terms of normative argumentation (what should – or should not – happen, e.g. "European surveillance" in Draghi).

## **8.5. Findings: grammatical choice, institutional stance and personal positioning**

### **8.5.1. Identity and pronominal usage**

It is widely recognized (Drew and Heritage 1992; Stubbs 2001; Schiffrin 2009; Salvi 2012, 2014) that personal pronouns – and other markers of person indexicality - are seen to play a crucial role in the construction of discursive identities, as they establish the point of view of discourse and the positioning of the writer/speaker with reference to the audience. Particularly, Benwell and Stokoe (2010:94) maintain that "participants may display their orientation to their acting as incumbents of an institutional role [...] by using a personal pronoun which indexes their institutional identity rather than their personal identity".

In the four sub-corpora treated in our analysis, there is a wide divergence in the distribution and use of pronouns by the four protagonists, as Figure 3 shows.

The use of “we” clearly acts as a means of enacting institutional identity, going beyond any inclusive referencing of the immediate participants in the speech event. This “institutional we” indexes both the institutions themselves and their spokespeople, together with the scientific communities of economists and financial experts, as well as the wider interested audiences of the socio-political communities of European and world-wide nations. In Draghi (55 occurrences) “we” means the experts and bankers attending his speeches: “we have not yet moved to a multi-polar monetary system”; “a more solid and efficient financial sector than we had in the past”. Orban’s referencing (86 occurrences) is multiple in this example: “we have managed to show that an organisation of great political and operational complexity can rise to the challenge of multiple languages”, the “organization” ranging from the Commission, the comprehensive bodies of the EU itself, and also their proponents. In Schäuble (121 occurrences) the inclusive “we” either refers to the audience, or to the discourse community, the economists: “To stabilize the international financial system we need to overcome such parochial behaviour”. In Barroso, “we” indexes the Commission: “we have taken far-reaching measures”; “we now need rapid and effective implementation”. However, the 295 occurrences identified in the Barroso corpus, as opposed to the much lower incidence in the other three, would suggest that Barroso is intent on using an interaction strategy which, by referencing the Commission directly in his exposition, bringing it into the spotlight, consequently calls on the audience to legitimize and give credence to the Commission’s objectives, programmes, actions and results in an explicit fashion.

There is also a marked difference in the distribution of “I” and “you” over the sub-corpora, with Barroso and Schäuble drawing much more on this pair of pronouns than the other two speakers, as Figure 3 shows. An examination of the use of “I” by itself shows some stylistic differences over the four speakers, but generally “I” serves the same fundamental pragmatic function, namely the construction of argumentative and expository discourse, marking discourse structure and stages through meta-discursive devices; delineating topics and guiding their development; and attributing the discursive value to be attached to the information being transmitted. In the performance of these functions, “I” is a fundamental indicator in the management of knowledge and information, drawing on a

common phraseological set comprising three main categories of verbal functional types, some exponents of which are summarized in Figure 4.

The use of “I” and “you” could well be viewed together in functional terms (also including “you” and “me” and “me” and “you”). They forge an explicit relationship between the speaker and the audience, either directly present in the communicative event or intended for the wider, unseen receivers of the address, in other places and at other times, often via internet-relayed channels: Barroso, “Let *me* inform *you*”, “Let *me* appeal to *you*”; Draghi, “I trust *you* have read my CV”, “I opened my address to *you*”; Orban, “I cannot tell *you* how much it means to *me*”, “I would like to assure *you*”; Schäuble “I can tell *you*”, “I would like to share with *you*”.

The indexing of “I” and “you” constitutes a proximal engagement strategy, narrowing the institutional distance through personalized interaction. At the same time, a rhetorical dialogue can be created which addresses the salient features of imagined polar positions and gives the opportunity for the speakers to air contrasting opinions, playing the devil’s advocate, so to speak: Barroso, “On borders, I don’t ever want to see *you* stuck in a border queue [...] so even on an issue like freedom of movement, *you* have a stake, and I count on *you* to support *us*”; Orban, “Sometimes *you* may get the feeling that *you* would understand each other better if *we* used just one language: a common language [...] but I believe multilingualism has to be embedded in the daily life and management of the European institutions”.

Pronominal use, then, is pragmatically very significant, a powerful inter-relational persuasive device: in institutional discourse it is used in a bid to create approval, consensus and credibility, while deflating potential divergences of opinion and addressing criticism. The data show that Barroso and Orban make far greater use of this pronominal pair, reflecting a desire to create this direct kind of relationship and a high level of participant interaction. Arguably, as with the use of “we”, this is in line with the felt need on the part of the Commission in general for transparency, accountability and a commitment to involve European citizens in the decision-making process, possibly in contrast with other parallel institutional communities.

### 8.5.2. The faces of modality: what is possible, probable, desirable and necessary

Modal meaning systems are some of the most powerful elements in the English language, with great semantico-grammatical potential for the expression of speaker stance, positioning and attitudes to issues, events and phenomena. They are also crucial to the construction of argumentation, in the marking of topics, their elaboration, and provide fundamental discourse indicators as to how information is exchanged and how it should be interpreted by receivers. They are, therefore, very useful indices in this investigation of the similarities and contrasts in the varying EU contexts of institutional discourse treated here.

Modal meanings are usually divided by linguists into two main categories: *epistemic* modality, treating degrees of probability, likelihood, and possibility in the realms of knowledge and information creation, transfer and sharing; and secondly, *deontic* modality, expressing degrees of obligation, necessity, and willingness in personal behaviour and action, with “can”, occupying a sort of middle ground (Halliday and Matthiessen, 2004, provide a comprehensive grammatical description of these systems). In both cases, these two grammatical modal categories cover a series of clines, from absolutes to graduated intermediary positions. Speakers also mark issues with salience, relevance, actuality (in the sense of how real or possible something is), and evidentiality (in the sense of how obvious something is) through the use of so-called modal adjuncts. These include discourse markers such as evaluative adverbs: “It *must* be *fully* clear that” (Draghi), “Fiscal tightening in the medium-term *might possibly* have worked in the past” (Schäuble), together with adjectival descriptive choices: “This *will* be a *crucial* step forward for strengthening surveillance” (Barroso), “Decision makers *need to* have a *perfect* understanding” (Orban). Modifiers of this kind further personalize information, either boosting and emphasising the significance of their communications, or on the contrary, tempering and mitigating the force of their assertions, claims and arguments.

Figure 5 shows the modal verbs selected for electronic retrieval and analysis in the four sub-corpora (together with the semi-modal verb “need”). In these relatively small corpora, a degree of consistency of occurrence is displayed, to some extent, but, given the multi-functional

nature of each modal verb, and the power of each one to construct multi-layered patterns of meanings, both in local text and extended units of co-text, a close-up analysis of the four speakers is rewarding. In extension to the findings in the previous paragraphs, where detailed collocational work is described, modal verbs provide a window into the construction of complex semantic and pragmatic sequences over larger stretches of text.

As a point of departure, an investigation of “can” delineates the varied topics and priorities established by the four representatives in their respective fields of discourse and intended recipients of information: Barroso is concerned “to create a sustainable and strong Europe [...] a Europe we *can* be proud of [...] The Presidency will do everything it *can* to shape the debate in these rational, constructive terms”; Draghi identifies his central interests in detailed fiscal and monetary arrangements “The existence of one major reserve currency *can* make exchange rate fluctuations more abrupt [...] more currency flexibility *can* support the rebalancing of demand”; Orban’s promotion of interculturalism is centre stage: [...] the European project of Unity in Diversity. I *cannot* tell you how much that means to me [...] communities live in isolation, which *can* lead to xenophobia”; Schäuble balances EU and member state financial policy requirements and capabilities: “We need to limit excessive volatility. Only the state *can* do that”; “Governments need the markets. Markets *can* force governments to do the right thing”; “How *can* we stabilize European monetary union on a lasting basis?”.

A second finding lies in the use of “must” and “should” in Draghi and Orban, in inverse proportion of occurrences. Draghi makes extensive use of “must” to express strong obligation and necessity in the face of urgent issues: “The respective roles and responsibilities *must* remain clearly distinct”; “Monetary policy *must* keep its focus on preserving price stability”; “The ECB *can* and I believe *must* continue to offer objective and independent advice”. On the other hand, Orban’s orientations to the state of cultural affairs in the EU take more the form of a series of recommendations for desirable action and guidelines for longer-term and more generic change: “At the same time we *should* value the languages that migrants bring to our communities”; “The Commission proposes that 2009 *should* be dedicated to creativity and innovation”.

Finally, in terms of overall frequency of occurrence, Barroso uses a large range of the very varied uses of “will”, characterizing his discourse with promises, assertions and reassurances for future action, investment in change, and generally establishing a strong commitment on the part of the Commission to fulfilling its multiple role as both an executive and a supervisory, intermediary body, as well as being the watch-dog of EU institutions, functions and practices: “The autumn that lies ahead *will* require further intense work [...] in the coming month we *will* put forward additional proposals”; “Europe *will* actively drive forward coordinated global action [...] the Commission *will* always be mindful of the overall EU interest”; “Once again, with this, Europe *will* be the first mover”.

As we said before, modal verbs are powerful linguistic resources for the creation of complex patterns of semantico-grammatical meanings. They are often the pivots for multiple embeddings in discourse, achieved through repetition, contrast and re-enforcement. These final examples from Orban show how these semantic sequences work in local and extended co-texts: “Now I trust we *can* continue on that road and I *would* like to share with you my thoughts on the objectives towards which we *should* be working and how we *could* write the next chapter of multilingualism together. One of my fundamental beliefs is that the multilingual dimension of the EU *must* be mainstreamed in all relevant EU policies and programmes and not be seen as a separate, isolated policy.”

The juxtaposition of various modal verbs is an essential part of the pragmatic force of this statement, as is, on the contrary, the repetition of one single verb, in this next example: “We *will* structure it around the two principal themes I have identified: the contribution of multilingualism to prosperity and to citizenship. In this way, the many themes and actors *will* have their rightful place. We *will* emphasise lifelong language learning as the main tool to reach language competence: not only through school but also through informal learning.”

Space does not permit any more explicit exemplification, but adjectival structure, such as the comparative and superlatives of adjectives, as shown in Figure 6, also serves to intensify propositions and constitutes a part of the argumentation structure afforded by modal verbs: in the following example, “more and more + adjective” accompanies, highlights and justifies the pragmatic force of the semi-modal

“need”. “Our countries themselves are becoming *more and more* multicultural, *more and more* multilingual as European integration progresses, and Europe's social and economic opportunities attract *more and more* people from elsewhere. The fact that we need to attract people from other continents is undeniable”.

This section has shown how grammatical resources such as pronominal usage and modal verbs are indexical of institutional identity through their particular role in the creation of discourse. The denomination of agents (institutions and their spokespeople), and their audiences, or, on the other hand, its relative absence, allows speakers to move along an interpersonal cline, adjusting levels of formality, balancing interactional and interpretative space, and incorporating different degrees of rhetorical dialogue alongside the presentation of abstract, impersonal, more technical and academic exposition. Secondly, the use of modality meaning-making systems again permits the protagonists to vary their stances and positionings to events, working along continua of certainty and probability, necessity and desirability, possibility and likelihood in the presentation of information. At the same time, they are enabled to express varying levels of personal commitment to the “knowledge” they are creating and sharing in the form of constituted assertions, claims, hypotheses, deductions, predictions and promises, to name some of the main functions of modality.

## Concluding remarks

In this paper we have been able to trace the degrees of similarity and difference in the public discourse delivered over a specified period of time by four seminal figureheads of European institutions. We have also been able to see how language features work in the construal of identity, the latter being seen as a multi-faceted phenomenon, reflecting both public and personal domains, and incorporating macro and micro-social and cultural categories. We have seen that what matters is not the fleeting event, but the meaning which endures, not the immediate circumstances, but the properties which can potentially influence the future of the institution leaving a trace of legitimacy. What emerges is that European institutional discourse and identity is far from monolithic: it is a hybrid phenomenon, characterized by extensive inter-textuality and inter-discursivity, reflecting the various

domains of use concentrated in the various institutional bodies — political, economic, financial, cultural and educational. At a micro-textual level, the instruments of corpus linguistics and discourse analysis have enabled us to identify and track the distribution and behaviour of key linguistic features, lexical patterns, grammatical systems, together with their pragmatic value, with a degree of precision and rigour. This linguistic indexicality is the key to uncovering the processes of identity maintenance, adjustment and modification, displayed through real-time interactions involving complex changes in stance and speaker positioning. In this way we have been able to describe the respective institutional profiles of the four speakers, their main interests, and their orientations to the matters which are most central to their communicative efforts in engaging with their varying audiences.

As we said at the outset, institutional identity and language cannot be divorced from ideological processes, and the study has revealed a very powerful “European Communications Agenda”, in which all the representatives demonstrate a central concern with creating an image of European institutions characterized by competence, credibility, authority, transparency and trustworthiness. This is also indicative of a significant need to address what is undoubtedly a public confidence deficit factor in EU dealings with its citizens, involving a concerted effort on the part of institutions to bridge a widely-perceived communication gap and disconnect between the two public domains.

Our analysis has revealed the immense communicative investment extended by these highly influential and authoritative helmsmen of Europe. Yet, despite this uniformity of purpose, it has also thrown up, inadvertently, a significant degree of “tending one’s own garden” across the various institutional bodies under review, reflecting a possible “disconnect” also among themselves. Time will only tell how successfully these dialogues have been borne out by events and circumstances, but it is to be hoped that the future of the EU is able to transcend rhetorical defensiveness and translate promises into permanent realities for the entire range of its protagonists.



## Appendix

### Source texts

Josè Manuel Barroso

Statement by President Barroso following the adoption of the 2011 Country specific recommendations Press conference Strasbourg, 7 June 2011; Remarks by President Barroso on the recent political developments in Greece, 17 June 2011; Statement by President Barroso following the confidence vote in the Parliament on the new Greek Government, 22 June 2011; European Council, press conference following the European Council 23-24 June 2011; Speech by President Barroso at the XIX Conference of EPP group leaders of National Parliaments European Parliament, 27 June 2011; Remarks by President Barroso on the Commission's proposals for the 2014-2020 Multi-Annual Financial Framework, press conference Brussels, 29 June 2011; Joint statement by President Barroso and President Van Rompuy following the vote in the Greek Parliament on the revised economic programme, 29 June 2011; Joint statement by President Barroso and President Van Rompuy following the vote in the Greek Parliament on the implementing measures for the revised economic programme, 30 June 2011; Barroso President of the European Commission, Debate on the closing of the Hungarian Presidency European Parliament Strasbourg, 5 July 2011; Anchoring Europe's Future, speech at Château de Westerlo, Belgium, 6 July 2011; Statement by President Barroso following the European Parliament debate on the start of the Polish Presidency, joint press conference with Jerzy Buzek, President of the European Parliament, and Donald Tusk, Prime Minister of Poland, Strasbourg, 6 July 2011; Speech by President Barroso at the European Parliament debate on the start of the Polish Presidency, EP Plenary debate Strasbourg, 6 July 2011; Statement by President Barroso following the European Parliament debate on the start of the Polish Presidency, 6 July 2011; Statement by President Barroso ahead of the meeting of the Heads of State or Government of the Euro area, press statement Brussels, 20 July 2011; Statement by President Barroso following the meeting of the Heads of State or Government of the Euro area, press conference Brussels, 21 July 2011; Euro Area Summit, statement following the summit, 21 July 2011; Increasing co financing rates for EU funds - boosting European economic recovery, press release, Brussels, 1 August 2011;

Statement by President Barroso on the euro area sovereign bond markets, 3 August 2011; Letter from President Barroso to the Heads of State or Government of the Euro area, 3 August 2011; Statement by President Barroso and Commissioner Rehn on today's proposals by President Sarkozy and Chancellor Merkel, 16 August 2011; Statement by President Barroso following his meeting with the Polish Prime Minister Donald Tusk Press point Brussels, 30 August 2011; Transcript of President Barroso's video message on the priorities for the autumn Brussels, 31 August 2011. (<[www.ec.europa.eu/commission\\_2010-2014/president/news/speeches-statements/index\\_en.htm](http://www.ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/speeches-statements/index_en.htm)>).

### Mario Draghi

"The euro – from the past to the future", Address by Mr Mario Draghi, Governor of the Bank of Italy and Chairman of the Financial Stability Board, at the Catholic University of the Sacred Heart (Università Cattolica del Sacro Cuore), Milan, 21 March 2011; "Overview of economic and financial developments in Italy", Concluding remarks by Mr Mario Draghi, Governor of the Bank of Italy and Chairman of the Financial Stability Board, at the Ordinary Meeting of Shareholders 2010, Bank of Italy Rome, 31 May 2011; "Opening statement to the Economic and Monetary Affairs Committee of the European Parliament", Opening statement by Mr Mario Draghi, Governor of the Bank of Italy and Chairman of the Financial Stability Board, and Candidate for President of the European Central Bank, to the Economic and Monetary Affairs Committee of the European Parliament, Brussels, 14 June 2011; "Tensions and New Alliances: the Currency Wars" Introduction to Les rencontres économiques d'Aix-en-Provence, 8 July 2011; "The crisis and the euro", Address by the Governor of the Bank of Italy, Italian Banking Association Annual Meeting, 13 July 2011. (<[www.bis.org/list/cbspeeches](http://www.bis.org/list/cbspeeches)> Central Bankers' Speeches 2011).

### Leonard Orban

*Introductory statement* – European Parliament Hearing, Brussels, 27.11.2006; *Enlargement and Diversity in the European Union*, Oxford, 3.3.2008; *Translating the European future*, Brussels, 14.3.2008; *Speech to the Culture and Education Committee of the European Parliament*, Brussels, 31.3.2008; *Making the most of Europe's linguistic diversity*, Brussels, 15.4.2008; *Towards a comprehensive strategy for multilingualism*, Athens, Hellenic Parliament, 17.4.2008. ([ec.europa.eu](http://ec.europa.eu)).

## Wolfgang Schäuble

“A Comprehensive Strategy for the Stabilization of the Economic and Monetary Union”, Speech by the German Federal Minister of Finance Dr. Wolfgang Schäuble, Brussels Economic Forum 2011, 18 May 2011; “From Financial to Debt Crisis – Financial Markets, Fiscal policy and Public Debt in Europe’s Monetary Union”, Speech by the German Federal Minister of Finance Dr. Wolfgang Schäuble, 4th Lindau Meeting in Economics, St Gallen, 27 August 2011; “The Euro Area Crisis and Future Global Implications”, Speech by the German Federal Minister of Finance Dr. Wolfgang Schäuble on the “Peterson Institute for International Economics, Bruegel, 27 September 2011; “Achieving Sustainable Growth: Fiscal Consolidation and Financial Market Regulation” Lecture delivered in London by Dr. Wolfgang Schäuble, 17 October 2011. (<http://www.bundesfinanzministerium.de/>)

## Tables

TOPIC SPECIFIC WORDS	BARROSO	DRAGHI	ORBAN	SCHÄUBLE
bank	6	39	0	0
banks	5	52	0	9
budget	50	18	0	2
capital	2	36	0	5
cent	0	90	0	0
citizens	11	6	36	25
Commission	60	7	32	5
countries	8	81	14	68
crisis	36	62	0	40
crises	0	5	0	25
debt	9	41	0	40
dialogue	3	3	37	0
diversity	0	1	35	0
economic	47	44	18	51
education	10	4	39	3
EU	32	5	28	2
euro	43	44	0	32
euro-area	2	22	0	0
Europe	99	15	64	22
European	153	60	115	69

eurozone	1	3	0	38
financial	52	75	1	105
fiscal	10	14	0	76
governments	6	13	4	46
growth	37	60	12	59
international	6	40	4	7
Italian	0	37	1	1
Italy	2	47	0	3
language	0	0	153	1
languages	0	0	134	0
learning	0	0	45	3
market	23	19	19	30
markets	20	26	4	83
member	73	14	23	35
monetary	2	65	0	50
multilingualism	0	0	87	0
national	49	24	8	11
policy	28	47	25	40
skills	1	4	48	0
stability	19	45	0	18
states	63	11	23	33

Tab. 1. Number of occurrences of topic-specific words

TOPIC SPECIFIC WORDS	BARROSO	DRAGHI	ORBAN	SCHÄUBLE
EU	32	5	28	2
euro	43	44	0	32
euro-area	2	22	0	0
Europe	99	15	64	22
European	153	60	115	69
eurozone	1	3	0	38

Tab. 2. Number of occurrences of EU words

PERSONAL PRONOUNS	BARROSO	DRAGHI	ORBAN	SCHÄUBLE
we	295	55	86	121
I	141	36	167	64
you	51	2	58	10

Tab. 3. Personal pronouns as indices of institutional identity.

MARKING COGNITION	MARKING VOLITION, PERCEPTION, AFFECT	MARKING EXPOSITION PROCESS
I believe I know I think	I am / confident / glad / pleased to I assure you I caution I count on I expect I feel I hope I look forward to I look to I trust I urge I want to I welcome I would like to	I called for / on I discussed I have made the case I made clear I insist I make this point I said I suggest I want to emphasize I want to point out I will cover I would argue

Tab. 4. Indexicality of "I" in the creation and management of argumentative discourse

MODAL VERBS	BARROSO	DRAGHI	ORBAN	SCHÄUBLE
<b>Can</b>	49	26	39	51
<b>May</b>	4	12	4	4
<b>Might</b>	0	0	6	5
<b>Must</b>	26	49	16	14
<b>Should</b>	19	11	29	12
<b>Will</b>	172	43	89	82
<b>Would</b>	33	30	32	41
<b>Need</b>	29	16	28	46

Tab. 5. Number of occurrences of modal verbs

COMPARATIVE /SUPERLATIVE FORMS	BARROSO	DRAGHI	ORBAN	SCHÄUBLE
<b>More</b>	55	69	68	41
<b>Most</b>	26	17	12	9

Tab. 6. Number of occurrences of comparative/superlative forms

## References

- AGAR, M., *Institutional discourse*, Text 5(3) (1985), 147-68.
- BARGIELA-CHIAPPINI, F. (ed.), *The Handbook of Business Discourse*, Edinburgh 2009.
- BENWELL, B., STOKOE, E., *Discourse and Identity*, Edinburgh 2010.
- BOWKER, J., *The language of numerical data and figures in internal company communications: the processes of subjectivization and relevance-making*, Language for Special Purposes, Special Issue, ITL, International Journal of Applied Linguistics (162) (2011), 20-35.
- BOWKER, J., *From Communities of Practice to Communities of Learning: interdiscursivity in changing corporate priorities*, in Gillaerts, P. et al. (eds.), *Researching Discourse in Business Genres: Cases and Corpora*, Bern 2012, 115-138.
- BOWKER, J., *Multimodal, Virtual Professional Space: 'Unboundedness' and 'Grounding' in Corporate Web-Casting Events*, in Salvi, R., Bowker, J. (eds.), *Space, Place and Identity: Discursive Indexicality in Cultural, Professional and Professional Fields*, Bern 2013a, 163-190.
- BOWKER, J., *Variation across Spoken and Written Genres in Internal Corporate Communication: Multimodality and Blending in Evolving Channels*, in Bamford, J., Diani, G., Cavalieri, S. (eds.), *Variation and Change in Spoken and Written Discourse: Perspectives from Corpus Linguistics*, Amsterdam 2013b.
- BUCHOLTZ, M., HALL, K., *Identity and interaction: a socio-linguistic cultural approach*, Discourse Studies 7(4-5) (2005), 585-614.
- DI MAGGIO, P.J., POWELL, W.W., *The Iron Cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields*, American Sociological Review 48(2) (1983), 147-160.
- DREW, P., HERITAGE, J. (eds.), *Talk at Work: Interaction in Institutional Settings*, Cambridge 1992.
- EDWARDS, D., *Discourse, cognition and social practices: the rich surface of language and social interaction*, Discourse Studies 8 (1) (2006), 41-49.
- EUROPEAN COMMISSION, *The Development of European Identity/Identities: Unfinished Business*, Brussels 2012.
- FAIRCLOUGH, N., *Discourse and Social Change*, Cambridge 1992.
- FAIRCLOUGH, N., *Analysing Discourse: Textual Analysis for Social Research*, London 2003.

- GILLAERTS, P., DE GROOT, E., DIELTJENS, S., HEYNDERICKX, P., JACOBS, G. (eds.), *Researching Discourse in Business Genres: Cases and Corpora*, Bern 2012.
- GREAVES, C., *ConcApp 5 software*, Hong Kong 2005.
- HALLIDAY, M.A.K., Matthiessen, C., *Introduction to Functional Grammar*, London 2004.
- HUNSTON, S., THOMPSON, G. (eds.), *Evaluation in Text: Authorial Stance and the Construction of Discourse*, Oxford 2000.
- IRVINE, J. T., *When talk isn't cheap: Language and political economy*, *American Ethnologist* 16 (1989), 248-267.
- KROSKRITY, P. V., *Regimenting Languages: Language Ideology Perspectives*, in Kroskrity, P.V. (ed.), *Regimes of Language*, Santa Fe 2000, 1-34.
- NORTH, D.C., *Institutions*, *Journal of Economic Perspectives* 5(1) (1991), 97-112.
- NORTON, B., *Social identity, investment, and language learning*, *TESOL Quarterly* 29(1) (1995), 9-31.
- RAYSON, P., *Wmatrix 3: A Web-based Corpus Processing Environment*, Computing Department, Lancaster 2007.
- SALVI, R. ET AL., *The English of Companies On-line: National Identity and Global Culture*, in Bamford, J., Salvi, R. (eds.), *Business Discourse: Language at Work*, Roma 2007, 9-45.
- SALVI, R. *Transfer of Knowledge and Academic Discourse: Lectures on Economics*, in Diani, G., Preite, C. (eds.), *La Trasmissione del Sapere nelle Diverse Comunità Accademiche: Una Prospettiva Plurilingue*, Roma 2012, 75-100.
- SALVI, R., *Space and Time in the Construction of Identity in Institutional Discourse*, in Salvi, R., Bowker, J. (eds.), *Space, Time and the Construction of Identity: Discursive Indexicality in Cultural, Institutional and Professional Fields*, Bern 2013a, 21-45.
- SALVI, R., *Intercultural issues in virtual professional settings*, *Textus* 1 (2013b), 13-28.
- SALVI, R., *Exploring political and banking language for institutional purposes*, in Gotti, M., Giannoni, D. S. (eds.), *Corpus Analysis for Descriptive and Pedagogical Purposes*, Bern 2014, 241-261.
- SCHIFFRIN, D., *Crossing boundaries: the nexus of time, space, person, and place in narrative*, *Language in Society* 38 (2009), 421-445.

- SELZNICK, P., *Institutionalism "Old" and "New"*, *Administrative Science Quarterly* 41 (1996), 270-277.
- SINCLAIR, J., *The search for units of meaning*, *Textus* 9 (1996), 75-106.
- SPOLSKY, B., *Second-language learning*, in Fishman, J. (ed.), *Handbook of Language and Ethnic Identity*, Oxford 1999, 181-192.
- STUBBS, M., *Words and Phrases*, Oxford 2001.
- STUBBS, M., *Three concepts of keywords*, in Bondi, M., Scott, M. (eds.), *Keyness in Texts*, Amsterdam 2010, 21-57.
- TAJFEL, H., TURNER, J., *The Social Identity Theory of Inter-group Behaviour*, in Worchel, S., Austin, W.G. (eds.), *Psychology of Intergroup Relations*, Chicago 1986, 7-24.
- WILLIAMS, R., *Keywords: A Vocabulary of Culture and Society*, London 1976.



## 9. Aspetti di politica economica in Italia negli anni del dopoguerra (1950-1970)

*Donatella Strangio*

**Abstract.** The paper analyses the institutional changes that characterize the most important period of the Italian economic growth (1950-1970). The author argues that the evolution of the institutions governing the relationships among government, central bank and enterprises, justifies the complexity of this historical period. The paper shows that efficient institutions reduce uncertainty in economic relations, reduce transaction costs and sustain growth. The conclusion suggests that changes observed in this period might be considered today as examples for policy makers and economic agents.

**Keywords.** Economic policy, Italy, economic growth.

### **Introduzione**

I due decenni che segnano il periodo di più importante cambiamento istituzionale e organizzativo dell'economia italiana sono stati analizzati da diversi punti di vista. Questo periodo storico è particolarmente complesso perché vede emergere una nuova politica industriale, accompagnata da una rigorosa gestione della moneta, e soprattutto da un profondo mutamento della distribuzione settoriale della produzione. In queste note, ci si propone di ripercorrere quei decenni analizzando i cambiamenti delle "regole del gioco" che hanno governato la crescita economica. Sulla base di queste regole si avvierà nel decennio successivo l'età di "transizione" ad un nuovo modello di sviluppo (1970-1985).

I mercati, così come le imprese, sono istituzioni che esistono al fine di facilitare gli scambi. Quindi, dare voce alle imprese significa operare entro una chiara politica industriale, significa influire sulle attività economiche, significa fissare le “regole del gioco” di una società (North, 1994). Che cosa sono le regole del gioco? Sono le istituzioni o più formalmente i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti. Insomma, quando siamo di fronte a istituzioni efficienti, queste non solo riducono l’incertezza nei rapporti economici ma riducono i costi di transazione e garantiscono l’applicazione dei diritti di proprietà; quando sono efficienti, creano le condizioni favorevoli per lo sviluppo dello scambio e per l’emergere di organizzazioni produttive. Le regole del gioco che hanno caratterizzato gli anni della crescita potrebbero essere di esempio perfino per il periodo in cui stiamo vivendo.

Nel prossimo paragrafo si ripercorre il processo di industrializzazione dell’economia italiana. Nel paragrafo successivo si analizzano il ruolo dello stato e l’azione del governo attraverso la politica economica. Infine, il paragrafo conclusivo colloca l’analisi svolta nel quadro economico sociale complessivo che ne rappresenta lo sfondo.

## **9.1. Industrializzazione e crescita economica**

È importante sottolineare, seguendo Bonelli (1978, par. 6), che il processo di industrializzazione trova in ogni caso una sponda decisiva nella “fortunata serie di circostanze che consentì all’Italia di esorcizzare, per un certo numero di anni, il pericolo di un deficit commerciale insostenibile”, e in particolare in “quel regime di libera circolazione degli uomini e dei capitali che dominò incontrastato fino allo scoppio del primo conflitto mondiale”. Per un paese privo di risorse naturali e – soprattutto – di qualsiasi autonomia sul piano della produzione di beni intermedi e di investimento, l’attivazione di un processo di espansione industriale non poteva che comportare infatti l’immediata creazione di un passivo strutturale nella bilancia commerciale; in un contesto del genere l’equilibrio dei conti con l’estero è ottenuto in primo luogo attraverso l’esportazione “in massa” di forza-lavoro, “trasformando così in emigranti produttori di redditi all’estero quelli che potevano essere ... una massa di produttori-consumatori all’interno” (Bonelli, 1978:1222-1223). Questa scelta iniziale manterrà

la sua impronta anche sugli sviluppi successivi dell'industrializzazione italiana, che ancora negli anni Cinquanta del Novecento (quelli del "miracolo") vedrà nel sostegno valutario delle rimesse dall'estero e nella compressione della domanda interna di consumo due strumenti decisivi della tenuta dei saldi di bilancia commerciale.

Come osserva Crepax (2002:235), alla fine della guerra "erano cambiati i beni prodotti, le tecniche utilizzate e l'organizzazione delle imprese. Lavorazioni ad alta intensità di capitali e di tecnologia avevano sostituito in larga parte le produzioni tradizionali del tempo di pace. Lo stato era diventato il maggior cliente. Enormi complessi industriali erano nati in funzione delle commesse di materiali per la guerra".

Il modello di industrializzazione italiano è caratterizzato da un orientamento della politica industriale che si incardina sul presupposto che la specializzazione produttiva di un sistema industriale *non* sia neutrale dal punto di vista della sua possibilità di svilupparsi nel lungo periodo (Traù, 2003): quindi, l'Italia, dato il ritardo accumulato rispetto agli altri grandi paesi europei, aveva visto accelerare l'espansione delle industrie di base, e cioè quelle industrie che garantiscono una produzione nazionale di input per gli investimenti, grazie all'indirizzo dato dallo Stato e non solo negli interventi diretti di politica industriale ma anche in quelli rivolti verso la riorganizzazione del sistema creditizio, nel periodo che va dalla fine dell'Ottocento alla fine del secondo conflitto mondiale. La politica interventista dello Stato lascerà in eredità al Paese, dopo la fine della seconda guerra mondiale, una struttura industriale in gran parte in mano pubblica con lo Stato pronto a controllare direttamente una rilevante quota dell'intermediazione finanziaria oltre a gestire quasi per intero la siderurgia, la cantieristica, l'attività armatoriale, la meccanica pesante, la produzione di energia elettrica e di gas, la telefonia e ad avere partecipazioni in molte altre industrie (Bianchi, 2002).

La istituzione della Cassa per il Mezzogiorno, fin dal 1950 rappresentava lo sforzo più consistente dell'intervento dello Stato per il Sud; solo l'industrializzazione ad opera dello Stato, anche con lo stimolo statale agli investimenti privati, avrebbe potuto superare la condizione di area depressa (Cafiero e Marciani, 1991; Pescosolido, 2008; D'Antone, 1995, 1996, 1997; Lepore, 2011). La Cassa si prefiggeva, almeno fino al 1953, anche un'organica politica di lavori pubblici per creare le condizioni di base, per ricevere insediamenti e per

mobilitare le risorse disponibili nel territorio; inoltre, come emerso da un convegno del 1952, organizzato dalle ACLI, risultava necessario passare alla fase della lotta alla disoccupazione e all'adozione di un piano che conducesse, invece, alla piena occupazione.<sup>1</sup> La svolta industriale si ebbe con la legge sulle aree e sui nuclei industriali del 1957, con la quale furono introdotti finanziamenti per le piccole e medie imprese ed obblighi per le imprese pubbliche. In generale le sovvenzioni influirono positivamente sull'occupazione al Sud: si calcola che tra il 1951 ed il 1981 il numero dei lavoratori inseriti nel settore industriale nel Mezzogiorno aumentò di 2,5 volte, cioè dal 13 al 20,5% del totale nazionale ed il Pil pro capite raggiunse tassi di crescita del 2,5% annuo, in linea con quello nazionale: da sottolineare, però, che le industrie ad alta intensità di capitale non ebbero ricadute tecnologiche e di impresa e i grandi impianti chimici e siderurgici furono definiti anche "cattedrali nel deserto". Come evidenziano Del Monte e Giannola, nel 1973, le imprese pubbliche e i due più grandi gruppi privati coprivano all'incirca i due terzi dell'intera produzione industriale meridionale e impiegavano più del 70% dei lavoratori (Del Monte, Giannola, 1978). A questo riguardo Trigilia sostiene che la scelta di puntare sulla siderurgia, invece che su iniziative a più elevata intensità occupazionale, scoraggiò le potenzialità imprenditoriali del Mezzogiorno favorendo le relazioni clientelari (Trigilia, 1992). Chiaramente queste considerazioni sono ex post: nel momento storico in cui fu presa la decisione di intervenire nella siderurgia la motivazione era stata sollecitata prima di tutto dalla crescita del fabbisogno interno e poi dalla teoria dei poli di sviluppo<sup>2</sup> che si aggiungeva a quella della incentivazione fiscale e creditizia, sperando nell'effetto indotto.

La politica dei poli si inseriva in una più ampia politica di industrializzazione per il Mezzogiorno. Tale politica portava all'insediamento di grandi industrie esterne, soprattutto ma non esclusivamente di base, in modo da promuovere la soluzione del problema del minore sviluppo meridionale. Come detto, dal 1957 la constatazione che buona parte delle risorse impiegate disperdeva i propri

---

<sup>1</sup> ACLI, *Atti del II convegno nazionale di studi per la piena occupazione*, Roma, 6-9 ottobre 1952.

<sup>2</sup> Sulla teoria e la politica dei poli si veda tra gli altri: Franzini e Giunta (1999), Senn (1988), Cerrito (2010).

effetti moltiplicativi al di fuori del Mezzogiorno, per l'assenza di un settore secondario, portò appunto all'esigenza di una politica di industrializzazione che si concentrò in una prima fase sulle piccole e medie imprese dove le iniziative di grande dimensione potevano essere finanziate solo frazionando gli interventi in lotti minori e solo successivamente si provvide a colmare questo gap attraverso norme per il finanziamento di grandi impianti; col D.M. 23 marzo 1968 fu elevato al 50% dell'investimento il finanziamento concedibile e portato fino al 12% il contributo in conto capitale (art. 1) subordinando i benefici alla rilevanza almeno nazionale delle industrie da finanziare e ad altre condizioni (art.2). Tale politica dei poli ha evidenziato una serie di limiti ampiamente trattati dalla letteratura (Cerrito, 2010:30-36): meno conosciuti sono i punti di forza di questa politica, come le 25 aree di sviluppo industriale e i 18 nuclei sorti tra il 1960 ed il 1975, la creazione di nuovi posti di lavoro (Cerrito, 2010:36-47).

## 9.2. Politica economica e ruolo dello stato

Lo *Schema di sviluppo dell'occupazione e del reddito in Italia nel decennio 1955-1964*, noto come Piano Vanoni, rappresentava il documento più significativo della politica economica degli anni Cinquanta, atto ad interpretare le nuove mire e l'esigenza di definire un organico piano utile al conseguimento di un equilibrato sviluppo della Nazione: in sintesi il governo si proponeva l'ambizioso compito di adottare una strategia basata su una politica industriale integrata nella programmazione macroeconomica, secondo le linee indicate dalla coeva teoria della crescita (Valli, 1977). Tale Schema, nato nell'ambito della Svi-mez con i contributi di Saraceno, Labor, Rossi Ragazzi ed altri, veniva presentato dall'allora ministro del bilancio Ezio Vanoni prima al Congresso della DC a Napoli (1954), e poi fu fatto proprio dal governo e presentato in parlamento nel 1955. Anche se il Piano non divenne mai legge (il primo piano trasformato in legge sarà quello legato al nome di Pieraccini) (Höbel, 2001)<sup>3</sup> esso rappresentò il nuovo indiriz-

---

<sup>3</sup> Camera dei deputati, Relazione della V commissione permanente (Bilancio e Partecipazioni statali), relatori Barca, Leonardi e Raffaelli (di minoranza), sul ddl "Approvazione delle finalità e delle linee direttive generali del programma di sviluppo economico per il quinquennio 1965-1969", presentata alla Presidenza il 29 settembre 1966.

zo della politica economica italiana e della DC emersa dal Congresso di Napoli (Lombardini, 1960:297-314; Baffi, 1965:301-303; Vanoni, 1956:1-6; Di Fenizio, 1965:253; Barucci, 1958).

Lo Schema avrebbe previsto un incremento medio annuo del reddito nazionale del 5%, la crescita degli investimenti al 7%, dei consumi al 4,3%, la lotta, in un arco temporale che andava dal 1955 al 1964, alla disoccupazione con la creazione di 4 milioni di nuovi posti di lavoro e la riduzione degli squilibri tra Nord e Sud, il miglioramento della bilancia dei pagamenti. Il c.d. Schema Vanoni fu un documento di programmazione strategica (decennale). Esso rappresentava la prima organica elaborazione dello strumento programmatico, le cui radici provenivano dal III Congresso nazionale della DC del giugno 1948 tenutosi a Venezia, che aveva avuto applicazione concreta nei piani di sviluppo settennale per l'agricoltura e decennale per l'intero sistema produttivo (La Francesca, 2013:352-356).

Contestualmente, anche il piano per la siderurgia, che portava il nome di Oscar Sinigaglia, aveva rappresentato l'attuazione di una scelta programmatica limitata, però, al settore siderurgico e promossa dall'IRI.<sup>4</sup> L'allora presidente della Finsider, che era la sub-holding dell'acciaio dell'IRI, presentò questo piano per aumentare le capacità produttive delle industrie IRI, che riassumeva le linee guida di un precedente piano concepito in precedenza da lui stesso e parzialmente perfezionato da Agostino Rocca alla fine degli anni Trenta del Novecento. Il cuore del programma era la costruzione di una nuova fabbrica a Cornigliano, che avrebbe adottato le nuove tecnologie americane arrivate a seguito dell'European Recovery Program (Balconi 1991; Ranieri, 1993:9-98). L'aumento della domanda superò le previsioni e negli anni

---

<sup>4</sup> Molto vasta è la bibliografia sull'IRI e per una panoramica generale e più aggiornata si vedano i seguenti volumi frutto di un progetto recente di ricerca V. Castronovo vol. 1, 2012; F. Amatori vol. 2, 2013; Fondazione IRI, 2003. Dal 1960 al 1979 ai vertici dell'IRI si insediarono esponenti della DC come Giuseppe Petrilli, che fu presidente dell'Istituto per quasi vent'anni (dal 1960 al 1979). Petrilli pubblicò (1967) un lavoro che sintetizza il suo pensiero elaborato in diversi scritti attraverso i quali portava avanti la sua convinzione sugli effetti positivi della "formula IRI" grazie alla quale le imprese erano utilizzabili per finalità sociali e lo Stato avrebbe dovuto farsi carico dei costi e delle diseconomie generati dagli investimenti. Ciò significava che l'IRI non doveva necessariamente seguire criteri imprenditoriali nella sua attività, ma investire secondo quelli che erano gli interessi della collettività anche quando ciò avesse generato "oneri impropri", cioè anche di fronte ad investimenti antieconomici.

Cinquanta la capacità produttiva italiana era pienamente sfruttata. La Finsider conquistò la leadership spronando le imprese private a modernizzarsi per reggere il confronto. Essa continuò ad investire nell'industria metallurgica durante tutti gli anni Sessanta. Nel 1959 il piano strategico del gruppo pubblico per il settore siderurgico si attuava attraverso la realizzazione dello stabilimento a ciclo integrale di Taranto, con una capacità produttiva di 3 milioni di tonnellate all'anno di laminati piani. che in seguito fu ampliato e rinnovato, ma quest'ultima iniziativa, però, si rivelò successivamente un investimento sbagliato causando alla Finsider enormi perdite di denaro. Nel 1959 fu creata la Fincantieri (società appartenente al gruppo IRI) allo scopo di coordinare il settore della cantieristica navalmeccanica. L'aumento dell'intervento pubblico in economia coincide con la fase di espansione dell'IRI e si colloca in un periodo favorevole per l'economia italiana.<sup>5</sup> Nonostante queste premesse, il Piano non fu mai trasformato in legge perché, contemporaneamente, l'economia cresceva, pur nella permanenza di alcuni problemi, al disopra delle previsioni del Piano, in termini di crescita del reddito nazionale e degli investimenti. La stessa classe degli industriali, che giudicava positiva l'elaborazione di un programma che evitasse improvvisazioni nella guida del Paese, non realizzò il trasferimento dalle intenzioni alla realizzazione e i più importanti gruppi industriali, sia privati che pubblici, procedevano nei vari settori a politiche di profonda conversione e ristrutturazione; per questo il Piano finiva per essere superfluo se non addirittura di intralcio di fronte allo spontaneo svolgersi della crescita economica (Fanfani, 1988:104-105; Bottiglieri, 1984). Gli anni dal 1953 al 1958 vedevano la scomparsa di alcuni dei protagonisti delle scelte precedenti e il progressivo aumento della linea interventista dello Stato che, unita alla positiva dinamicità del settore privato, costituiva il lavoro preparatorio al successivo "miracolo economico" (1958-1963).<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> L'IRI nel 1956 presentava un progetto di costruzione di autostrade inserito poi nel piano nazionale di costruzioni autostradali approvato dal Parlamento nel 1961; nel 1957 l'IRI rilevava due società telefoniche regionali private e si introduceva nel settore per estendere il proprio controllo fino al 1962; ancora nel trasporto aereo si interessava all'Alitalia e alla compagnia aerea Lai.

<sup>6</sup> In questi anni si registrava un succedersi di diversi governi (veniva ad essere superata l'esperienza centrista che, dopo analoghe soluzioni col governo Pella del

Oltre alla istituzione del ministero delle Partecipazioni statali, con compiti di coordinamento e di promozione della crescente presenza dello Stato in economia, significativa fu la legge n. 634, del 29 luglio 1957 (*Provvedimenti per il Mezzogiorno*)<sup>7</sup> che riproponeva la riserva della quota degli investimenti a favore del Sud. Oltre alla proroga per la Cassa per il Mezzogiorno il provvedimento prevedeva (art.2) che, a partire dalla sua entrata in vigore fino al 1964-1965, gli investimenti destinati alla realizzazione dei nuovi impianti industriali effettuati dagli enti e dalle aziende sottoposte alla vigilanza del Ministero delle partecipazioni statali, per una quota non inferiore al 60% (anche se il limite fu portato al 40% nonostante una ferma opposizione del ministro per il Mezzogiorno Campilli, sul totale degli investimenti effettuati dalle aziende pubbliche su tutto il territorio nazionale e non solo su quelli per nuovi impianti) fossero effettuati al Sud nei territori definiti dall'art. 3 della legge istitutiva della Cassa.<sup>8</sup> Ancora, col DPR del 30 giugno 1967 (Testo unico delle leggi sul Mezzogiorno) la quota fu riportata al 60% a causa dell'opposizione messa in atto dai parlamentari delle regioni escluse dai benefici previsti per il Mezzogiorno, insieme al rifinanziamento ed alla proroga della Cassa ed all'innalzamento della riserva all'80% limitatamente agli investimenti effettuati per i nuovi impianti industriali.<sup>9</sup> A livello generale e nazionale altri provvedimenti simili prevedevano finanziamenti alle imprese medie e piccole, come la legge n. 633 del 1959 e al commercio come la legge n. 1026 del 1960. Furono istituiti nuovi Comitati interministeriali e fu creato il Medio Credito Centrale che rappresentava

---

1953, il tentativo di Fanfani nel 1954 e i governi Scelba e Segni del 1954 e del 1955, si andava esaurendo in prossimità del 1958 entrando in una nuova fase che avrebbe occupato, fino al 1963, gli anni più importanti per la crescita economica del Paese). Durante gli stessi anni lo sviluppo economico registrava ritmi di crescita sempre più rapidi mentre, a livello politico, l'opposizione comunista restava isolata nell'ideo-logia marxista incapace di comprendere il reale cammino del capitalismo italiano. Negli stessi anni moriva De Gasperi (19 agosto 1954), l'Italia veniva ammessa all'ONU (14 dicembre 1955), scadeva il settennato di Einaudi alla presidenza della Repubblica, Togliatti, allora segretario del PCI, proponeva la "via italiana al comunismo" (13 marzo 1956), si dava inizio, mediante l'intervento dell'IRI, alla rete telefonica nazionale e veniva firmato il tratto istitutivo del MEC e dell'Euratom il 25 marzo 1957, a Roma,

<sup>7</sup> Leggi d'Italia vol. IX voce 80 p. 16.

<sup>8</sup> Camera dei Deputati (1957:2041).

<sup>9</sup> DPR, n. 1523/1967, in Leggi d'Italia vol. IX, voce 80, p. 16.



lo strumento per l'incentivazione all'industrializzazione di nuove aree dell'Italia Centrale e Nord Orientale comprese quelle aree tradizionalmente più arretrate come le Marche. I governi, inoltre, mediante una serie di provvedimenti, puntavano a rafforzare la presenza dell'intervento nell'economia attraverso l'IRI e l'ENI (1954-1963).

### 9.3. Il background storico-economico

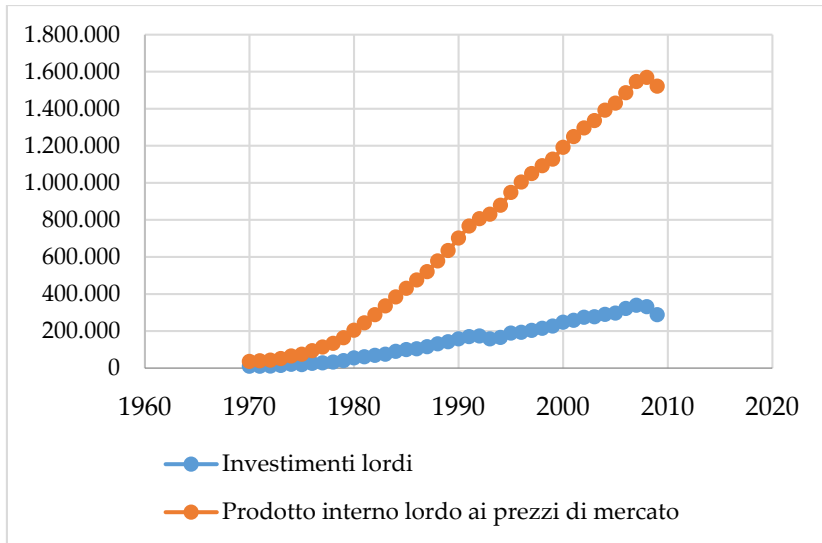
Gli avvenimenti a livello internazionale si ripercuotevano sull'economia e sulla società nazionale: ad esempio, il maggio francese del 1968 e l'espandersi delle contestazioni influivano sul campo sociale e quindi sui settori produttivi. Tutto questo si traduceva in uno squilibrio degli indici economici nel 1969 e nel 1970 allorché il mutare della congiuntura internazionale e la spinta dei salari sotto la forza del cosiddetto "autunno caldo" incideva sui redditi da lavoro dipendente, facendoli crescere più che proporzionalmente alla crescita della produttività mentre il sistema economico veniva sollecitato dalla prima forte ascesa dei prezzi internazionali.<sup>10</sup> Gli investimenti diminuivano sia nel 1969 che nel 1970: invece, nel 1971 si registrava un cambiamento di rotta, anche se nel 1974 si riscontrava una diminuzione dovuta alla difficile situazione internazionale e nazionale per poi riprendere: a questo riguardo si rinvia al figura n. 1 costruito sulla base dei dati Istat.<sup>11</sup>

Per quanto riguarda il quadro politico, nonostante l'allargamento delle maggioranze governative, in dieci anni si succedettero 8 governi e si svolsero due tornate elettorali, nel 1963 e nel 1968 e due elezioni presidenziali, quella di Segni del 1962 e di Saragat del 1964, primo presidente socialista, succeduto al primo perché colpito da grave malattia.

---

<sup>10</sup> Si veda Van Der Wee, 1989; Craft, Toniolo (eds.), 1996, in particolare Eichengreen, 1996: 38-72; Temin, 2002:3-22; ancora per un inquadramento ed interpretazione generale del periodo storico Cameron e Wallace, 2002:1-21.

<sup>11</sup> A completamento dell'informazione anche la Svimez ha calcolato la serie degli aggregati economici; essi sono stati ottenuti secondo il sistema comunitario dei conti economici integrati SEC95, la più recente versione del SEC che, a partire dal 1970, costituisce il quadro di riferimento di tutte le valutazioni degli aggregati economici della contabilità nazionale. L'Istat ha pubblicato le serie dei conti regionali secondo il nuovo schema per il periodo 1995-2009 mentre la Svimez ha provveduto autonomamente a ricostruire delle serie regionali e ripartizionali omogenee con la nuova versione SEC95 per il periodo 1951-1994 (Svimez, 2011:403-407).



Fonte: Conti economici nazionali

Fig. 1 Indicatore sintetico delle politiche d'immigrazione: Italia 1990-2011

La comparsa del primo governo di centro-sinistra organico coincide con l'attenuazione delle istanze per la politica della programmazione, sostenuta in particolare dai socialisti, che avrebbe implicato l'incremento degli investimenti da parte dello Stato attraverso incentivi finanziari alle aziende pubbliche, sgravi fiscali e maggiori investimenti per il superamento degli squilibri tra Nord e Sud. La politica di programma era stata oggetto di discussione da parte dei democratici cristiani ed aveva ottenuto un suo preciso spazio nel dibattito istituzionale, iniziando un cambiamento politico che registrava il passaggio dalle esperienze dei governi centristi a dicasteri di coalizione con ripercussioni sulle scelte fondamentali della legislazione economica (presentazione di piani di sviluppo a firma di Vanoni).<sup>12</sup> Le iniziative prese dai governi per predisporre piani a partire dalla fine degli anni Cinquanta si erano intensificate nei primi anni Sessanta. Al V Congresso di Napoli del 1954 De Gasperi presentava il piano Vanoni, come già accennato, come uno strumento utile per imprimere un cambiamento alle scelte politico economiche della Democrazia Cristiana (DC). Proprio durante il Congresso si faceva forte, accanto alla riorganizzazione del partito democristiano, il rafforzamento

<sup>12</sup> Damilano, voll. 2, 1968.

dell'impresa pubblica e l'indicazione delle linee di azione economica fondata su una "precisa programmazione degli investimenti dei pubblici poteri nella vita economica del Paese".<sup>13</sup> Nel 1953 fu istituito l'Ente nazionale idrocarburi (ENI) col compito di coordinare tutte le attività che facevano capo all'Agip (creata il 4 maggio 1924 con la legge n. 677 allo scopo di stimolare la ricerca petrolifera in Italia). Tale Istituto, con a capo Enrico Mattei, rispondeva pienamente ai programmi di sviluppo portati avanti dalla DC in riferimento all'intervento pubblico nell'economia. Tale scelta, che si sostituiva alla linea liberista attuata negli anni precedenti da Pella-Einaudi, portava, di lì a poco, anche alla fondazione del Ministero delle Partecipazioni statali durante il governo Segni e all'approvazione della legge sugli idrocarburi che assegnava all'ENI l'esclusiva per lo sfruttamento del sottosuolo nella Valle Padana.

La creazione del Ministero delle partecipazioni statali con la legge del 22 dicembre 1956 rispondeva alle necessità di coordinamento dei vari enti per fare fronte alla crescita dell'attività produttiva nazionale sia dell'IRI che dell'ENI, sotto il quale fu posto il controllo azionario dell'Agip nel 1953. Tale legge, inoltre, definiva anche la costruzione di un comitato permanente per le partecipazioni statali composta dal ministro delle partecipazioni statali, del tesoro, del lavoro e dell'industria. La politica di intervento e di investimento da parte dello Stato nel settore della trasformazione e la funzione dell'IRI mutavano decisamente per effetto soprattutto delle scelte di governo (ad esempio furono istituiti l'Ente autonomo per la gestione delle aziende minerarie (EGAM), l'Ente autonomo di gestione del cinema (EAGC) e l'Ente autonomo delle aziende termali (EAGT), l'Ente partecipazioni e finanziamento industria manifatturiera (EFIM) nel 1962 e da ultimo la Gestione Partecipazioni industriali (GEPI) nel 1971.

Le nuove scelte erano alimentate anche dal fatto che la crescita del Paese e il perseguimento di obiettivi si accompagnava al permanere di elementi di squilibrio, come l'emigrazione (soprattutto verso oltrealpe e oltre oceano o verso le città del nord d'Italia)<sup>14</sup>, il differente

---

<sup>13</sup> Ibid.:683.

<sup>14</sup> Si veda Vecchi (2011); Centro Studi emigrazione, Roma 1979; Camera dei deputati, *Atti della Commissione parlamentare d'inchiesta sulla miseria*, vol. I, *Relazione generale*, pp. 32-33 dai quali risultava che il reddito degli italiani nel 1951 risultava all'incirca

sviluppo territoriale<sup>15</sup>, il pesante disavanzo della bilancia dei pagamenti (Giannetti, Vasta, 2012:233; Amatori e Colli, 2003). Emblematico è proprio il caso dell'ENI ben ricostruito da un recente lavoro di Vera Zamagni (2003:16-24 in particolare 22 e ripreso in modo più ampio nel saggio 2006:137-155) nel quale emerge che le responsabilità della insostenibilità nel lungo tempo di questo settore industriale sono da ascrivere e vanno equamente ripartite tra imprenditori e politici dove ai primi "va ascritta l'incapacità di commisurare i propri investimenti alle risorse disponibili (finanziarie e di *know how*) con obiettivi di coerenza produttiva e redditività, mentre ai politici si può fare carico di non aver capito che occorreva molto meno credito agevolato e assai più incentivi alla ricerca e alla "internazionalizzazione" (la crisi dell'industria chimica degli anni Settanta non è attribuibile allo *shock* petrolifero ma piuttosto ad un articolato quadro di concause - si veda Zamagni, 2011).

Il complesso di questi strumenti configura un assetto istituzionale in grado di garantire una forte capacità di orientamento settoriale dell'attività produttiva anche nel contesto di una politica economica che - chiusa la parentesi autarchica - sceglie senza riserve la strada dell'apertura commerciale, in una prospettiva di crescente integrazione internazionale del sistema industriale. E subito dopo l'adesione al Trattato di Roma (1958) gli strumenti di governo dell'economia reale tenderanno a rafforzarsi ancora, attraverso l'istituzione del CIPE (la Commissione nazionale per la programmazione economica, che ne costituisce la premessa e viene insediata nel 1962), e successivamente la costituzione della Segreteria per la programmazione presso il Ministero del bilancio (1967) (Barca Trento, 1997; Traù, 2003:24).

La creazione (netta) di posti di lavoro fu alimentata in misura rilevante negli anni Cinquanta e Sessanta da produzioni che nel ventennio successivo entravano in crisi, quantomeno sul piano occupazionale; queste produzioni non rappresentavano semplicemente l'industria di base, ma comprendevano al loro interno anche comparti che almeno fino alla prima crisi petrolifera rappresentavano, insieme ad una parte della meccanica, anche la componente più avanzata dell'indu-

---

il 40% di quello dei francesi, il 35% di quello dei Belgi mentre quello degli USA risultava di 21 volte maggiore di quello italiano.

<sup>15</sup> Zamagni (1991:339-341); Felice (2007).

stria nazionale sul piano tecnologico. Nello stesso periodo in cui queste produzioni entrano in difficoltà, si accresce il ruolo svolto da altre più mature, come la lavorazione delle pelli, la produzione di mobili, l'industria alimentare, ma anche la carpenteria metallica (cioè la componente a minore contenuto tecnologico dell'intera industria meccanica).

Il fenomeno appare tanto più rilevante quando si consideri che mentre nel primo dei due periodi considerati (1951-1971) l'occupazione manifatturiera cresce in termini assoluti di quasi un milione e settecentomila unità, nel secondo (1971-1991) l'aumento è di poco più di centoventimila. Lo spartiacque rappresentato dal 1971 è d'altra parte nettamente percepibile nell'eccezionale aumento della variabilità dei comportamenti settoriali osservabile nel ventennio 1971-91: l'ampiezza delle variazioni – sia positive che negative – subì infatti rispetto agli anni precedenti un'amplificazione considerevole, che mostra come il "modello" di espansione dell'occupazione a livello settoriale, che caratterizzava la prima fase dello sviluppo industriale del dopoguerra, di fatto si dissolvesse a partire dall'inizio degli anni Settanta (Traù, 2003:33).

## Riferimenti bibliografici

- AMATORI, F., (cur.), *Storia dell'IRI, vol. 2, Il miracolo economico e il ruolo dell'IRI*, Roma-Bari 2013.
- AMATORI F., A. COLLI, *Impresa e industria in Italia dall'Unità ad oggi*, Venezia 2003.
- Atti e documenti della Democrazia Cristiana 1943-1967*, (ADDC), A. Damilano (cur.), vol. 2, Roma 1968.
- BAFFI, P., *Studi sulla moneta*, Milano 1965, 301-303.
- BALCONI, M., *La siderurgia italiana (1945-1990). Tra controllo pubblico e incentivi di mercato*, Bologna 1991.
- BARCA, F., TRENTO, S., *La parabola delle partecipazioni statali una missione tradita*, in F. Barca (cur.), *Storia del capitalismo italiano*, Roma 1997.
- BARUCCI, P., *Ricostruzione, pianificazione, Mezzogiorno. La politica economica in Italia dal 1943 al 1955*, Bologna 1958.
- BIANCHI, P., *La rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea*, Bologna 2002.

- BONELLI, F., *Il capitalismo italiano. Linee generali di interpretazione*, in *Storia d'Italia, Annali I*, Torino 1978.
- BOTTIGLIERI, B., *La politica economica dell'Italia centrista (1948-1958)*, Milano 1984.
- CAFIERO, S., MARCIANI, G.E., *Quarant'anni di intervento straordinario (1950-1989)*, in *Rivista Economica del Mezzogiorno*, V 2 (1991) 249-274.
- CAMERA DEI DEPUTATI, *Atti Parlamentari, Discussione, seduta del 5 luglio*, Roma 1957, 2041.
- CAMERA DEI DEPUTATI, *Relazione della V commissione permanente (Bilancio e Partecipazioni statali)*, relatori Barca, Leonardi e Raffaelli (di minoranza), sul ddl "Approvazione delle finalità e delle linee direttive generali del programma di sviluppo economico per il quinquennio 1965-1969", presentata alla Presidenza il 29 settembre.
- CAMERA DEI DEPUTATI, *Atti della Commissione parlamentare d'inchiesta sulla miseria*, vol. I, *Relazione generale*, 32-33.
- CAMERON, G., CH., WALLACE, , *Macroeconomic performance in the Bretton Woods Era, and After*, Department of Economics, Discussion Paper Series, 130 (2002), 1-21.
- CARRERAS, A., *Un ritratto quantitativo dell'industria italiana*, in *Storia d'Italia, Annali XI*, Torino 1999.
- CASTRONOVO, V. (cur.), *Storia dell'IRI, vol. 1, Dalle origini al dopoguerra*, Roma-Bari 2012.
- CENTRO STUDI EMIGRAZIONE, *Un secolo di emigrazione italiana 1876-1976*, Roma 1979.
- CERRITO, E., *La politica dei poli di sviluppo nel mezzogiorno. Elementi per una prospettiva storica*, Quaderni di storia Economica – Banca D'Italia, 3 (2010), 5-57.
- CIOCCA, P., *L'economia italiana nel contesto internazionale*, in P. Ciocca e G. Toniolo (cur.), *L'economia italiana nel periodo fascista*, Bologna 1976.
- CRAFT N.F.R., TONIOLO, G., (eds.), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge 1996.
- CREPAX, N., *Storia dell'industria in Italia. Uomini, imprese e prodotti*, Bologna 2002.
- DAMILANO, A. (cur.), *Atti e documenti della Democrazia Cristiana 1943-1967*, (ADDC), vol. 2, Roma 1968.
- D'ANTONE, L., *Radici storiche ed esperienza dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno* (cur.). Napoli 1996.

- D'ANTONE, L., *L'interesse straordinario per il Mezzogiorno (1943-60)*, Meridiana, 24 (1995), 17-64.
- D'ANTONE, L., "Straordinarietà" e stato ordinario, in F. Barca (cur.), *Il capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Roma 1997.
- DEL MONTE, A., GIANNOLA, A., *Il Mezzogiorno nell'economia italiana*, Bologna 1978.
- DI FENIZIO, F., *La programmazione economica*, Torino 1965, 253.
- DPR, n. 1523/1967, in *Leggi d'Italia*, vol. IX 80 (1967), 16.
- EICHENGREEN, B., *Institutions and Economic Growth: Europe After World War II*, in Craft N.F.R., G. Toniolo, (eds.), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge, 1996, 38-72.
- FEDERICO, G., *La struttura industriale (1911-1996)*, in R. Giannetti, M. Vasta (cur.), *L'impresa italiana nel '900*, Bologna 2003.
- FANFANI, T., *Scelte politiche e fatti economici in Italia nel quarantennio repubblicano*, Torino 1988.
- FELICE, E., *Divari regionali e intervento pubblico. Per una rilettura dello sviluppo in Italia*, Bologna 2007.
- FONDAZIONE IRI, *L'IRI nella storia d'Italia. Problemi e prospettive di ricerca*, Atti del Convegno, Roma 5 giugno 2002, Roma 2003.
- FRANZINI, M., GIUNTA, A., *Grande impresa e Mezzogiorno: alcuni elementi di riflessione*, in C. Annibaldi, G. Berta (cur.), *Grande impresa e sviluppo italiano. Studi per i cento anni della Fiat, vol. II*, Bologna 1999.
- GIANNETTI, R., VASTA, M., *Storia dell'impresa italiana*, Bologna 2012.
- HÖBEL, A., , *Il Pci, il piano Pieraccini, la "programmazione democratica" (1965-1967)* L'ERNESTO, 6 (2001), (<http://www.marx21.it/rivista/4856-il-pci-il-piano-pieraccini-la-programmazione-democratica-1965-1967.html#sthash.xXIPRgFS.dpuf>).
- LA FRANCESCA, S., *Fanfani e il Mezzogiorno*, in A.M. Bocci Girelli (cur.), *Amintore Fanfani. Storico dell'economia e statista. Economic Historian and Statesman*, Milano 2013, 344-371.
- Leggi d'Italia* vol. IX voce 80, 16.
- LEPORE, A., *La valutazione dell'operato della Cassa per il Mezzogiorno e il suo ruolo strategico per lo sviluppo del Paese*, in *Rivista giuridica del Mezzogiorno*, XXV 1-2 (2011), 281-317.
- LOMBARDINI, S., *Formula originale e verifica storica dello schema Vanoni*, in AA.VV., *I piani di sviluppo in Italia dal 1945 al 1960*, in *Studi in memoria di Jacopo Mazzei*, Milano 1960, 297-314.
- NORTH, D.C., *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, il Mulino, Bologna 1994.

- PESCOSOLIDO, G., *La Cassa per il Mezzogiorno. Un'esperienza italiana per lo sviluppo*, Bologna 2008.
- PETRILLI, G., *Lo stato imprenditore*, Bologna 1967.
- RANIERI, R., *La grande siderurgia in Italia, Introduzione a G.L. Osti, L'industria di Stato dall'ascesa al degrado*, Bologna 1993, 9-98.
- SENN, L., *La politica di sviluppo per poli nel Mezzogiorno d'Italia: criteri per un bilancio dell'esperienza*, in Brancati, R., Costa, P., V. Fiore, (cur.), *Le trasformazioni del Mezzogiorno*, Milano 1988.
- SVIMEZ, *150 anni di statistiche italiane: 1861-2011*, Bologna 2011.
- TEMIN, P., , *The Golden Age of European Growth Reconsidered*, in *European Review of Economic History*, 6 1 (2002), 3-22.
- TRAÙ, F., , *Due modelli di industrializzazione: la specializzazione produttiva dell'industria italiana lungo l'arco del Novecento*, Centro Studi Confindustria, working paper, dicembre (2003), <http://www.confindustria.it/studiric.nsf/All/C87CCBD7669BF5ECC1256EA50038DF14?openDocument&MenuID=F34071FFCE971F57C1257547003A8932>
- TRIGILIA, *Sviluppo senza autonomia. Effetti perversi delle politiche nel Mezzogiorno*, Bologna 1992.
- VALLI, V., *L'economia e la politica economica italiana (1945-1975)*, Milano 1977.
- VAN DER WEE, H., *L'economia mondiale tra crisi e benessere (1945-1980). Una sintesi della storia economica del dopoguerra*, Milano 1989.
- VANONI, E., *Discorsi sul programma di sviluppo economico*, Roma 1956, 1-6.
- VECCHI, G., *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità a oggi*, Bologna 2001.
- ZAMAGNI, V., *Dalla periferia al centro*, Bologna 1991, 339-341.
- ZAMAGNI, V., *Alcune tesi sull'interventismo dello Stato in una prospettiva di lungo periodo*, in P. Ciocca (cur.), *Il progresso economico dell'Italia. Permanenze discontinuità, limiti*, Bologna 1994.
- ZAMAGNI, V., *Eni e la chimica* in «Energia», 2 (2003), 16-24.
- ZAMAGNI, V., *La crisi dell'industria chimica italiana e la crisi degli anni settanta*, in G. J. Pizzorni (cur.), *L'industria chimica italiana del Novecento*, Milano 2006, 137-155.
- ZANAGNI, V., *L'industria chimica italiana e l'IMI, 1951-1983*, Bologna 2011.



## 10. La dimensione territoriale nel partenariato Euro-Mediterraneo

*Adriana Conti Pourger*

**Abstract.** The aim of this chapter is to review the actions that the “Euro-Mediterranean Regional and Local Assembly” (ARLEM) has implemented in order to involve regional and local authorities in the process of integration amongst the countries of the Mediterranean area.

The sensibility of EU's partners towards the Cooperation process in the Euro-Mediterranean region shows three phases. The process starts with the Euro-Mediterranean Partnership, also known as the Barcelona Process, which was created in 1995. The second period refers to the consequences of the attempt to build the Euro-Mediterranean free trade area (EU-MEFTA). This attempt emerges with the Agadir Agreement of 2004 that is seen as its first building block. However, this central aspect of the partnership policy has been left aside. Since 2004 the Mediterranean Partners are also included in the European Neighbourhood Policy (ENP) and since 2007 are funded via the ENPI (Europe Neighbourhood and Partnership Instrument). The idea of a Mediterranean Union was launched in 2007 and two policy tools for sustaining the cooperation were provided within this framework: inter-governmental at regional level, and decentralised at local level.

The author concludes showing the contribution of geographers to the analysis of functional areas. This contribution has supported some important changes in the policy approach of the European Union towards the Mediterranean area.

**Keywords.** Territorial dimension, territorial cohesion, cooperation, European policy, Euro-Mediterranean partnership.

## Introduzione

La ricostruzione del processo che ha portato al centro della “politica estera” dell’EU la dimensione territoriale è scritto nel percorso politico che punta alla dimensione regionale nelle politiche di allargamento, integrazione e prossimità e che esplicita il mutamento del significato di confine dovuto al decentramento, alla coesione e alla cooperazione territoriale alle varie scale.

E’ noto come sullo Stato, identificato quale epicentro della regolazione e con una netta delimitazione, abbia influito il processo della globalizzazione apportando profonde modifiche attraverso la manifestazione di legami territoriali sanciti dai processi di integrazione, fenomeno particolarmente evidente nella recente storia europea. La proiezione territoriale di quella scelta, forse obbligata dalla ricerca di risposte “non belligeranti” nel soddisfacimento dei bisogni, innesca processi di cooptazione e cooperazione così da rendere comuni gli obiettivi della sostenibilità. Conseguentemente, e implicitamente, anche le risorse diventano comuni ed è conveniente per tutti gestirle con efficienza. Il concetto di confine, dunque, muta e da limite si trasforma in luogo di mediazione e di incontro. Questa nuova sensibilità coinvolge tutte le scale territoriali e legittima la conseguente riflessione su quale sia o su come l’EU voglia costruire la propria identità e i suoi rapporti di vicinato.

In questa costruzione di tipicità si posiziona la tessera costituita dal pilastro della coesione territoriale, tassello che struttura il principio della sussidiarietà nei processi di sviluppo dettati dalla politica regionale. Questo movimento è stato l’incipit per una riflessione sulle conseguenti modifiche delle relazioni esterne legate alle molteplici anime della cooperazione. Le Politiche Europee di Vicinato e di Pre Adesione e gli sviluppi del Processo di Barcellona mostrano la ricerca della dimensione regionale per esplicitare il ruolo dell’EU nel sistema globale multipolare orientando le importanti scelte strategiche che si esprimono nei legami territoriali. Una volta approdata, dunque, alla coesione territoriale, espressione massima dell’unità dell’ente “Sovranazionale”, l’Europa delle regioni viene a specchiarsi nelle relazioni esterne. Consapevole di come lo strumento della sua integrazione è stato il ruolo giocato dalla cooperazione territoriale nelle sue accezioni di transfrontaliera, transnazionale, interregionale, adotta su

tali basi strategie che ne fanno il perno anche nelle politiche di vicinato. Il problema rimane quello di individuare ed interloquire con la dimensione regionale dei paesi prossimi. Si inseriscono dunque le azioni di promozione di tali autonomie con organizzazioni quali il COPPEM (Comitato permanente per il partenariato euro mediterraneo) e, successivamente, ARLEM (dell'Assemblea regionale e locale euro-mediterranea) per il coinvolgimento degli enti locali territoriali al fine di attuare quelle politiche di diluizione della differenziazione tra interno/esterno all'Europa.

### **10.1. La dimensione territoriale Europea**

La componente che porterà al principio della coesione territoriale è germinata sull'interesse per un particolare assetto spaziale, cerniera tra sviluppo equilibrato/sostenibile e coesione in Europea. Il percorso che ribadisce il ruolo dell'organizzazione del territorio come uno strumento per promuovere soluzioni a problemi comuni che travalicano il quadro nazionale si ritrova nella Carta europea dell'assetto del territorio (Consiglio d'Europa Torremolinos, maggio 1983, VI sessione). Nel documento il ruolo per l'Europa è quello di assumere una concezione direttrice che, svincolata dai problemi di governo di breve periodo, le conferisca la capacità di visioni anticipatrici del futuro rispetto alla sua particolare scala di osservazione e che porterà, e via via strutturerà, la programmazione dei fondi strutturali su basi regionali. Con l'avvento del Mercato Unico Europeo e con i cambiamenti politici in seno alla Comunità il tema della pianificazione a tale scala diviene ancor più sentito, infatti l'Unione consolida il legame tra assetto territoriale e i privilegiati campi d'azione di iniziativa Comunitaria (INTERREG) negli ambiti transnazionali e interregionali, collegati, ovviamente, con la riforma dei Fondi Strutturali e del Fondo di Coesione, soprattutto in vista dell'ampliamento. Vi è inoltre un esplicito riferimento alla necessità di introdurre l'assetto territoriale nell'ambito comunitario ritenendo che la dinamica intergovernativa abbia esaurito le sue possibilità d'azione (comma 20-Risoluzione sull'assetto territoriale e lo schema di sviluppo dello spazio comunitario Gazzetta ufficiale n. C 226 del 20/07/1998:42). Dai principi politici che orienteranno i successivi lavori: competitività, sostenibilità,

coesione (Lipsia, 1994), e che legano l'assetto spaziale ai fondi strutturali, scaturiscono anche le modifiche degli obiettivi dei fondi stessi. Competitività, occupazione e cooperazione territoriale sono la risultante, dunque, di un processo di territorializzazione delle politiche di sviluppo. I traguardi integrativi raggiunti con i mutamenti dei confini interni sono stati sostenuti, dunque, dai processi di legittimazione della scala europea attraverso le azioni di gestione dei fondi che, finanziando una perequazione territoriale, hanno garantito la coesione del sistema. Questo processo è gradualmente approdato all'adozione formale di un progetto di Schema di Sviluppo dello Spazio Comunitario che evidenzia la crescente interdipendenza dei Paesi, interdipendenza che incrina i principi base della concezione del governo: la territorialità e la sovranità. Il problema della legittimazione e della ripartizione delle competenze all'interno dell'Unione, di conseguenza, è stato parallelamente affrontato strutturando gli orientamenti secondo i principi della sussidiarietà e l'implementazione di sistemi di *governance*. Il processo di regionalizzazione avvenuto nei paesi EU, che ha comportato un maggiore ruolo delle rappresentanze locali nel processo di sviluppo investendole di maggiori competenze in politiche interne, viene anche in aiuto ad un rinnovato indirizzo di competenze verso l'esterno. I processi di allargamento, del 2004 e terminati nel 2007, infatti, sono stati l'ulteriore banco di sperimentazione e contemporanea manifestazione della rilevanza dei territori di confine per sperimentare e promuovere processi di integrazione attraverso la cooperazione, strumento ampiamente valorizzato nelle politiche europee (si ricorda il già citato programma INTERREG, finalizzato a sostenere iniziative di cooperazione transfrontaliera, transnazionale e interregionale delle regioni). E' da tali esperienze che si può ricostruire il percorso che ha portato ad assumere come obiettivo la cooperazione territoriale (Programmazione 2007-2013), attraverso la quale viene esplicitata anche la riorganizzazione, su base territoriale (area di giurisdizione di una autorità locale), dei rapporti dell'Europa con i suoi vicini, *in primis* quelli dell'area mediterranea meridionale ed orientale (Conti Puorger, 2014). Parlare di rapporti euro mediterranei passa dunque per il tema della cooperazione territoriale.

## 10.2. Prossimità, Vicinato, Per Adesione: gli sviluppi del processo di Barcellona

Le scelte che hanno accompagnato l'adozione dello Schema di Sviluppo dello Spazio Europeo (Posdam, 1999), pietra angolare della acquisita dimensione territoriale, sono state la risposta ad alcuni impulsi derivati dall'assestamento dell'Unione: la caduta del muro di Berlino e la Moneta unica, infatti, inducono dei mutamenti che hanno influito sulle procedure pratiche di integrazione con una maggiore strutturazione della politica di adesione (1993 criteri di Copenhagen); gli effetti degli impatti spaziali delle politiche europee e dell'allargamento, infine, hanno ricadute sulla modifica dei regolamenti dei fondi strutturali. Il tracciato è ripercorso nel documento Agenda 2000 a sostegno del pilastro della coesione economica e sociale; negli obiettivi annunciati nei Consigli europei di Lisbona (del marzo 2000) in cui si propone una strategia finalizzata a fare dell'Europa *"entro il 2010 l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo"*, cui si aggiunge il Consiglio di Göteborg (giugno 2001), che ha inserito nella strategia la centralità della tutela ambientale e della necessità di seguire un modello di sviluppo più sostenibile. Il percorso antecedente all'adozione dello Schema, è stato parimenti segnato dall'incessante attenzione ai temi dello sviluppo del territorio sia interno che esterno. Nella Raccomandazione n° 7 del 1994 il Consiglio d'Europa (anticipatore o suggeritore della Commissione), così si esprime nei temi dei rapporti di prossimità con l'area mediterranea: Il Consiglio d'Europa chiede alla Commissione dell'Unione Europea di dare *"una maggiore importanza all'assetto delle regioni di frontiera all'interno e all'esterno del proprio territorio e di elaborare progetti di realizzazioni in tal senso, segnatamente per quanto concerne l'Europa orientale e i paesi del sud del Mediterraneo"* (Raccomandazione n°7, 1994, paragrafo II punto d). Altrettanto indicative sono le considerazioni contenute nell'allegato della citata relazione intitolato: *"Orientamenti per l'assetto territoriale nella grande Europa"*.

Tale raccomandazione è accolta negli orientamenti contenuti nei principi dalla Conferenza di Lipsia del 1994, e dalle evoluzioni da questa scaturite nella visione di uno spazio equilibrato e policentrico, con pari opportunità di accesso alle reti infrastrutturali come alle conoscenze garantendo la protezione del patrimonio culturale ed

ambientale. Nella lungimirante visione i ministri responsabili delle politiche territoriali sottolinearono, inoltre, la necessità di dare impulso a rapporti di cooperazione, naturale espressione della coesione, sia con i paesi terzi europei, sia con i paesi della sponda sud del Mediterraneo.

Nel Partenariato Euro-Mediterraneo nato con la conferenza di Barcellona del 1995 si ritrovano le tracce delle suddette riflessioni dove l'obiettivo di realizzare un'area di libero scambio è lo strumento per innescare processi integrativi, così come era stato per la CEE. Nel partenariato, inoltre, emerge un orientamento di tipo regionale. Nasce, dunque, nel consesso europeo, la regione Mediterranea sull'arcaica visione delle regione omogenea individuata già negli scritti di E. Reclus. Come ricorda Aliboni *"l'esistenza di rapporti collettivi dei paesi europei con quelli a sud ed est del bacino mediterraneo risale alla costituzione della CEE. È con la nascita di quest'ultima che vengono messi in comune i rapporti e gli impegni oltremare di alcuni degli Stati membri (Francia, Belgio, Italia e Paesi Bassi)...in un primo tempo i rapporti coi paesi dell'Africa del Nord e del Medio Oriente si sviluppano individualmente ed empiricamente. Solo nel 1972 la CEE imposta un quadro comune di gestione dei suoi rapporti mediterranei sotto il nome di "Politica mediterranea globale"* (Aliboni, 2000:20). Si annuncia, dunque, l'idea di regione mediterranea e lo sviluppo di rapporti istituzionalizzati con la stessa (Conti Puorger, 2013).

L'interesse per il vicinato mediterraneo, inoltre, è fondamentale per la visione europea di stabilità e sicurezza, inserendosi nelle tematiche dei principi di equilibrio tra aree geografiche contrapposte a livello globale. E' la scarsa attenzione per le differenti dinamiche che rendono l'area mediterranea disomogenea, dunque, la caratteristica che contribuirà ai rallentati progressi del partenariato euro mediterraneo. Il programma MEDA, ad esempio, strumento di cooperazione euro mediterranea è equivalente a quelli adottati dall'Unione per I Paesi ex comunisti per le ex repubbliche sovietiche (programma PHARE e TACIS rispettivamente).

Il riammodernamento del Processo di Barcellona coincide con la Politica Europea di Vicinato (2003), sviluppatasi dopo l'entrata dei dieci nuovi Stati membri. Ancora una volta, dunque, sono le modifiche nella dimensione territoriale quelle che innescano nuovi percorsi integrativi. Nel documento *"Europa ampliata Prossimità: un nuovo contesto per le relazioni con i nostri vicini orientali e meridionali"*

(Commissione Europea, 2003), si evidenzia un progetto più ampio in cui l'Europa diventa consapevole: delle differenze esistenti nelle sub-regioni mediterranee; della necessità di superare l'ostacolo della mancanza dell'obiettivo di adesione. Fatto, quest'ultimo, positivo e di stimolo a relazionarsi non come "paese donatore". Affida, dunque, alla dimensione regionale il ruolo strategico ne *"la gestione dei beni pubblici globali - pace, ambiente, acqua, clima, sicurezza alimentare e sanitaria, diritti umani e sociali, lavoro, dialogo tra le culture - che richiede una governance di tipo democratico in grado di assicurare la loro produzione e conservazione così come la possibilità di un accesso equo al loro godimento"* (LINEE GUIDA della D.G.C.S. sulla COOPERAZIONE DECENTRATA, 2000), e che legittima i rapporti con l'UE nel perseguire lo sviluppo sostenibile. Creare uno spazio di sicurezza e stabilità, dunque, con obiettivi più alti dell'adesione.

I percorsi intrapresi, uno interno riguardante l'allargamento dell'Europa e l'altro esterno rispetto ai rapporti di prossimità, mostrano un parallelismo evidenziato delle disparità socio/economiche che, data la globalizzazione, richiedono risposte che trascendono i confini nazionali. Considerazioni che condurranno, nell'Unione, al completamento della Politica di Coesione che acquisisce il pilastro della coesione territoriale. *"...Basata sugli articoli 2, 6, 16 e 158 del Trattato, la coesione territoriale è stata considerata la terza dimensione della Politica di Coesione..."* (Territorial Agenda of the European Union. Towards a More Competitive and sustainable European of Diverse Regions. Leipzig 2007). Ne emerge che lo sviluppo e l'evoluzione economica dei paesi è determinata dai fattori di natura strutturale: istituzioni, democrazia, conoscenza..., elementi di tenuta all'incalzante globalizzazione che, invece, rende più facilmente ottenibili le dotazioni di fattori di base: materie prime, risparmio, beni capitali. A queste considerazioni si aggiunge, inoltre, l'esperienza europea di uno sviluppo pacifico innescatosi con il processo di integrazione economica, processo che viene riproposto, rispetto al tema dell'area mediterranea, come disincentivo alla conflittualità. Le politiche comunitarie in ambito regionale e sociale vengono reindirizzate, dunque, per essere strumenti maggiormente incisivi e integrati realizzando la saldatura, attraverso i fondi, delle tre dimensioni della coesione che, per sua natura, non ha un confine. L'Europa, dunque, mira a "rafforzare la cooperazione transfrontaliera mediante iniziative congiunte locali e

regionali, a rafforzare la cooperazione transnazionale mediante azioni volte allo sviluppo territoriale integrato connesso alle priorità comunitarie e a rafforzare la cooperazione interregionale e lo scambio di esperienze al livello territoriale adeguato” Regolamento n. 1083/2006, art. 3, comma 2, lettera c). Regolamento che è l’atto finale della politica di vicinato declinata in base alle caratteristiche della prossimità sia per gli strumenti IPA (pre adesione- Regolamento CE n. 1085/2006) che per quelli ENPI (vicinato - Regolamento CE n. 1638/2006) rivolti ai paesi esterni alla frontiera dell’UE dall’Ucraina al Marocco. Tale regolamento avvicina le procedure di finanziamento della cooperazione territoriale interna e ed esterna all’EU coinvolgendo la dimensione regionale e macro regionale. E’ opportuno sottolineare, infatti, come nella Comunicazione (COM (2003) 104 def.) “Europa ampliata — Prossimità: Un nuovo contesto per le relazioni con i nostri vicini orientali e meridionali” si legga: *“Il partenariato euromediterraneo colloca le relazioni dell’UE con i paesi mediterranei in un solido contesto politico. Dopo l’adozione della dichiarazione di Barcellona nel 1995, esso ha permesso di portare avanti il dialogo e la cooperazione nonostante gli sconvolgimenti politici della regione. Per quanto riguarda la dimensione bilaterale delle relazioni dell’UE, il contesto di base è simile per entrambi i gruppi di paesi: gli accordi di associazione o di partenariato e di cooperazione, compreso il dialogo politico, sono integrati da programmi nazionali Meda/Tacis e da accordi su aspetti specifici (riammissione, pesca ecc.). La principale differenza consiste nell’inclusione, per quanto riguarda il Mediterraneo, di una dimensione regionale esplicita che favorisce lo sviluppo delle iniziative e della cooperazione intra-regionali in un gran numero di settori. Questa politica si articola in tre capitoli, definiti nella dichiarazione di Barcellona, che completano il quadro bilaterale con i capitoli Politiche e sicurezza, Questioni economiche e finanziarie, Cultura e aspetti umani...”*.

Con la PEV (Politica Europea di Vicinato), dunque, si imprime un notevole impulso alla cooperazione e all’integrazione regionale e sub regionale tra i paesi del mediterraneo meridionale ma emerge il principio della differenziazione. Nel documento si trova, infatti, la seguente posizione: *“L’UE dovrebbe rafforzare e uniformare la sua politica di prossimità nei confronti di queste regioni prefiggendosi due obiettivi globali a cui dedicare perlomeno i prossimi dieci anni:*

*– collaborare con i partner per ridurre la povertà e creare una zona di prosperità e di valori comuni basata su una maggiore integrazione economica, su*



*relazioni politiche e culturali più intense, su una maggior cooperazione transfrontaliera e su una prevenzione congiunta dei conflitti tra l'UE e i paesi limitrofi.*

*– Subordinare l'offerta dell'UE di vantaggi concreti e di relazioni preferenziali in un contesto differenziato ai progressi dei paesi partner in termini di riforme politiche ed economiche.”*

Con la conclusione dei processi di adesione degli Stati d'Europa centrale ed orientale, le relazioni euro-mediterranee sono state reinserite, dunque, nella cornice della Politica Europea di Vicinato che, come citato, incentiva la creazione di una zona di sicurezza, stabilità e prosperità nell'area a ridosso dei confini dell'Unione attraverso la sottoscrizione di nuovi accordi euro-mediterranei e accordi di libero scambio tra i partner dell'UE, inoltre fissa i criteri sui quali si baserà la collaborazione: responsabilità condivisa, differenziazione, condizionalità. Definisce, infine, le aree di collaborazione: riforme politiche e rispetto dei diritti umani, sicurezza, riforme economiche strutturali.

Multilateralismo, bilateralismo, regionalismo e integrazione a geometria variabile descrivono, dunque, delicati processi di strutturazione del contesto delle relazioni al di fuori dell'Unione mossi dall'obiettivo strategico della realizzazione di una Pan-Euro-Mediterranean Free Trade Area (PEMFTA) (Tino, 2012), obiettivo da raggiungere attraverso la cooperazione transfrontaliera attuata con programmazione pluriennale e mediante strutture operative partecipate dalle autorità nazionali, regionali e locali. In questo passaggio è il divenire del confine in luogo di mediazione con il coinvolgimento degli attori locali per il superamento delle rigidità dei livelli statali.

Nel 2008 un ulteriore progresso nelle relazioni Euro-Mediterranee si è avuto con l'istituzione della "Unione per il Mediterraneo" (UpM)<sup>1</sup>, documento firmato da quarantatré paesi incentrato sullo sviluppo di progetti regionali riguardanti sei priorità: disinquinamento del Mediterraneo, la costruzione di autostrade marittime e terrestri tra le due sponde del Mediterraneo, il rafforzamento della protezione civile, la creazione di un piano solare mediterraneo, sviluppo di

---

<sup>1</sup> L'UpM comprende i 27 membri dell'UE più la Commissione, 11 paesi dell'area mediterranea in generale (Algeria, Autorità Palestinese, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Marocco, Mauritania, Monaco, Siria, Tunisia, Turchia), e quattro dell'area Adriatico/Balcani occidentali (Albania, Croazia, Bosnia-Erzegovina, Montenegro), per un totale di 44 membri. La Libia ha rifiutato di aderirvi.

un'università euro-mediterranea, sostegno alle piccole e medie imprese. Scegliendo campi d'azione propri dello sviluppo sostenibile vincolato, per il suo raggiungimento, ad azioni collettive e comuni.

I temi di costruzione dell'unione si basano, dunque, sull'uso di beni pubblici globali che obbligano le autorità locali a gestirli. Risulta evidente, infine, come le esperienze di cooperazione decentrata, nata come competenza degli stati nazionali di conferire capacità rappresentative e di implementazione di politiche di sviluppo alle proprie regioni o enti territoriali, siano state rimodulate, attraverso la politica di coesione territoriale, alla scala europea identificandosi nella cooperazione territoriale fino ad innescare percorsi di politica di coesione territoriale mediterranea (Stocchiero, 2012).

Le rivolte popolari nel mediterraneo-orientale e del Nord Africa del 2010 e le successive ondate nell'area hanno portato, infine, all'adozione di una nuova politica europea di vicinato che risottolinea la promozione della democrazia e del diritto, esaltando il principio della differenziazione e condizionalità nei rapporti tra UE e paesi mediterranei, istituendo un sostegno specifico alle organizzazioni della società civile. Gli strumenti che favoriscono la coesione economica e sociale sono, dunque, precondizione allo sviluppo della coesione territoriale necessaria per sviluppare catene lunghe di prossimità.

### **10.3. La dimensione territoriale nel Mediterraneo**

Il lungo processo integrativo che ha esplicitato le tre dimensioni della politica di coesione è risolutivo anche nell'approccio scaturito dal processo di Barcellona. Un esempio è l'attività svolta dal Comitato Permanente per il Partenariato Euro mediterraneo (COPPEM), che negli anni ha sostenuto sia la cooperazione economica che il pilastro della cooperazione sociale e culturale (Fondazione Anna Lind e Università Euromediterranea di Pirano), e in modo esplicito dal 2010, il pilastro della cooperazione territoriale promuovendo l'istituzione dell'ARLEM (Assemblea Regionale e Locale Euro-Mediterranea). Associazione nata per istituzionalizzare il ruolo degli enti locali e regionali nel partenariato Euro-Mediterraneo e costituire una piattaforma permanente di dialogo, di scambio e di cooperazione nel segno di quel principio di sussidiarietà che tende ad avvicinare i livelli di governo ai cittadini. Il concetto di piattaforma indica, infatti, un

dispositivo che interfaccia utilizzatori a beni e servizi comuni ottimizzandone l'uso. Disegna, dunque, delle aggregazioni a rete transcalari tra luoghi (Cremaschi, 2008). Conformemente a tale definizione ARLEM agevola i contatti e l'instaurarsi di rapporti di cooperazione intercomunale e interregionale tra città e regioni. L'Assemblea, infatti, è composta da 84 membri provenienti dagli Stati membri dell'Unione Europea e dai 16 paesi partner del Mediterraneo: si tratta di rappresentanti di regioni o enti locali titolari di un mandato a livello regionale o locale. L'ARLEM è presieduta da due copresidenti che rappresentano, su un piano di parità, l'uno i paesi partner mediterranei e l'altro l'EU. Alla cooperazione attuata dalle autorità locali, dunque, è affidato il compito di superare le difficoltà politiche riscontrate a livello statale. La partecipazione delle diverse autorità locali e regionali sugli obiettivi del partenariato costruisce la base sulla quale si consolidano dal basso quei principi condivisi e condivisibili collegati alle programmazioni sia a livello statale sia nell'EU. Dalla sua istituzione l'Assemblea ha stabilito il proprio programma di lavoro: per il 2011 ha individuato tematiche condivise con la commissione Sviluppo Sostenibile (SUDEV) e con la commissione Affari economici, sociali e territoriali (ECOTER) con lo scopo di intensificare la cooperazione in numerosi settori strategici, con particolare riferimento ai seguenti temi: sviluppo urbano, gestione locale delle risorse idriche, fonti energetiche rinnovabili, rapporto fra desertificazione e cambiamenti climatici, piccole e medie imprese, conservazione e valorizzazione del patrimonio culturale.

La dimensione territoriale, dunque, è la sintesi della cooperazione settoriale sui temi della sostenibilità, ed è la base per una politica di coesione territoriale nel Mediterraneo (MAE, 2012). Un esempio è il tema trattato dall'Assemblea rispetto alla gestione locale della risorsa idrica.

Proprio perché tali tematiche travalicano i confini nazionali nei "Work Programme" annuali di ARLEM si auspica anche allo sviluppo dei GECT (gruppo europeo di cooperazione territoriale) per agevolare la cooperazione fra le città e le regioni, in particolare nel quadro della cooperazione transfrontaliera, o ancora per lo sviluppo di *governance* multilivello. La scala della dimensione territoriale promuove la democrazia, il pluralismo precondizioni alla diffusione di società accoglienti rispetto alle libertà fondamentali e al rispetto dei

diritti umani. Il rafforzamento della cooperazione euro mediterranea mira a favorire , come analizzato, il potenziamento istituzionale di regioni ed enti locali.

Altro tema legato alla dimensione territoriale della cooperazione, infine, riguarda lo sviluppo di transcalarità delle organizzazioni ad esempio favorendo lo sviluppo di Macroregioni: i fattori di prossimità geografica possono agevolare l'attuazione di azioni specifiche in ambiti specifici. Il riferimento è alle aree identificate come: l'Arco latino, il Maghreb, il Mediterraneo occidentale, la regione adriatica o il Mediterraneo orientale. ("Risoluzione del Parlamento Europeo" del 3 luglio 2012. Evoluzione delle strategie macroregionali dell'UE per incentivare la cooperazione nella macroarea mediterranea). Nel programma ARLEM 2013, infine, si ribadiscono i temi sui quali si concentrerà l'azione dell'Assemblea: la riduzione delle disparità territoriali, lo sviluppo regionale sostenibile, la creazione di lavoro.

## Conclusioni

Alcuni temi sono emersi in modo ricorrente nella lettura effettuata e solleticano l'attenzione del geografo: regione, territorio, coesione. I paradigmi di riferimento di tali concetti hanno subito importanti rivoluzioni che si rispecchiano negli approcci perseguiti dalle politiche europee. In particolare è stato interessante il passaggio avvenuto dalla ricerca di regioni omogenee a quelle funzionali quali unità di riferimento per le politiche di sviluppo equilibrato dello Spazio Europeo, tema quanto mai esplicitato nel progetto ESPON 1.1.1. sul policentrismo (ESPON, 2003). Tale passaggio ha influito le scelte delle politiche strutturali a livello urbano e regionale. La coesione, in tale ambito, è la misura dell'efficienza della regione funzionale (Vallega, 1995). Il ruolo dell'Europa nella costituzione dello spazio scritto dalla interdipendenza interna è stato, dunque, quello della promozione funzionale di politiche allocative di equilibrio territoriale sorretto dalla dimensione e organizzazione territoriale espressa dall'intelaiatura della rete gerarchica urbana europea. La lettura eurocentrica degli sviluppi dei rapporti di vicinato comporta un cambio di scala e di prospettiva e costringe l'Europa a ricercare una nuova dimensione regionale. La necessità di condivisione e inclusione ripropone i temi della sostenibilità come testa di ponte per agganciare quelli economici.

Il paradigma della regione sistemica, dunque, con i suoi obiettivi e nella naturale inclusione delle rappresentanze è il possibile spazio nel quale l'Europa diviene elemento "co-ownership" dell'area mediterranea partecipando a sua volta nello spazio globale.

### Riferimenti bibliografici

- ADAM, R., *La cooperazione nel campo della giustizia e degli affari interni: da Schengen a Maastricht*, Rivista di Diritto Europeo, (1994).
- ALCARO, R., ALIBONI, R., *La politica di vicinato dell'Unione Europea e il Mediterraneo. Orientamenti, strumenti operativi, prospettive*, Documenti IAI, Roma 2005.
- ALIBONI, R., COLOMBO S., *Bilancio e prospettive della cooperazione euro-mediterranea*, Osservatorio di politica internazionale, Senato della Repubblica, Roma 2010.
- ALIBONI, R., *L'iniziativa dell'Unione per il Mediterraneo: gli aspetti politici*, European Foreign Affairs Review, (85) (2008).
- ALIBONI, R., *L'Unione per il Mediterraneo. Le relazioni Euro-Mediterranee in una prospettiva nuova*, Dossier. Contributi di Istituti di ricerca specializzati, Senato della Repubblica, (110) (2009).
- ALLEGRI, M.R., *Cooperazione transnazionale fra enti subnazionali: dalla Convenzione di Madrid al GECT*, Le Regioni, 2(2009), 207-256.
- ARLEM, *Relazione annuale dell'Assemblea regionale e locale euromediterranea sulla dimensione territoriale dell'Unione per il Mediterraneo*, Terza sessione plenaria Bari, CdR 395/2011, (2011).
- ARLEM, *Relazione annuale sulla dimensione territoriale dell'Unione per il Mediterraneo* (2012).
- AA.VV., *Le macroregioni europee: l'integrazione mediante la cooperazione territoriale, Il futuro della politica regionale*, Comitato delle Regioni e Comuni d'Europa (2010).
- BALFOUR, R., *L'Europa allargata: come cambia la politica estera europea?*, Roma 2005.
- BARACANI, E., *From the EMP to the ENP: New European Pressure for Democratisation?*, Journal of Contemporary European Research, (2) (2006).

- BERIONNI L., *La strategia macroregionale come nuova modalità di cooperazione territoriale*, Istituzioni del Federalismo, (3) (2012).
- BOTTA, F., *Il potenziale sviluppo della prossimità*, in Botta, F., Garzia, I., Guaragnella P. (cur.), *La questione adriatica e l'allargamento dell'Unione Europea*, Milano 2007.
- BRAUDEL, F., *Il Mediterraneo*, Milano 1985.
- COMELLI, M., *The Challenges of the European Neighbourhood Policy*, *The International Spectator*, 39(3) (2004).
- COMMISSIONE EUROPEA, *AGENDA 2000 For a stronger and wider Union*, COM (97) 2000.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Europa ampliata — Prossimità: Un nuovo contesto per le relazioni con i nostri vicini orientali e meridionali*, 104 (2003).
- COMMISSIONE EUROPEA, *European Neighbourhood Policy. Strategy Paper*, COM (2004) 373 final.
- COMMISSIONE EUROPEA, (2006) Reg. CE n. 1083/2006.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Territorial Agenda of the European Union. Towards a More Competitive and sustainable European of Diverse Regions*, Leipzig 2007.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Risoluzione del Parlamento Europeo. Evoluzione delle strategie macroregionali dell'UE per incentivare la cooperazione nella macroarea mediterranea*, Lussenburgo 2012.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Politica di Coesione dell'Ue 2014-2020*, 2013, [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/index\\_it.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/index_it.cfm).
- CONTI PUORGER, A., *Turkey and the Euromediterranean Region*, *European Journal of Geography*, 4 (4) (2013), 61-77.
- CONTI PUORGER, A., *La Turchia nelle politiche di sviluppo dello spazio*, in Boria, E., Leonardi, S., Palagiano, C. (cur.), *La Turchia nello spazio Euromediterraneo*, Roma 2014.
- CONSIGLIO D'EUROPA, *Conferenza europea dei ministri responsabili dell'assetto del territorio (Cemat)*, Carta europea dell'assetto del territorio, Torremolinos 1983.
- CRPM, *Coesione territoriale: spunti di riflessione sul concetto e sulla sua attuazione*, nota tecnica, 2004, in [www.crpm.org](http://www.crpm.org)
- DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO (DGCS), *Linee guida sulla cooperazione decentrata*, Ministero degli Affari Esteri 2010.

- DUHR, S., (2011) *Macro-regional cooperation in the European Union: Challenges for territorial and functional governance*, RSA Winter Conference 2011, London, [www.regional-studies-assoc.ac.uk](http://www.regional-studies-assoc.ac.uk)
- ELSPETH, G., CARRERA, S., *Towards the next phase of the EU'S Area of Freedom, Security and Justice: The European Commission's Proposal for the Stockholm Programme*, CEPS Policy Brief Centre for European Policy Studies, 196 (2009).
- ESPON, *Potentials for polycentric development in Europe Final report*, Bruxelles 2004.
- MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO, *Conferenza Programma Di Sostegno Alla Cooperazione Regionale*, 2012.
- MORELLI, M., *La democrazia partecipativa nella governance dell'Unione Europea*, Milano 2011.
- OJ NO C 2000/143/08, *Communication from the Commission to the member states laying down guidelines for Community initiative concerning trans-European cooperation intended to encourage harmonious and balanced development of the European territory*.
- PERKMANN, M., *Construction of new territorial scales: A framework and case study of the EUREGIO cross-border region*, *Regional Studies*, 41(2007), 253-266
- RECLUS, E., *La Nouvelle Géographie Universelle: la terre et les hommes*, in Aru S. (ed.), *Il Mediterraneo tra alterità e modernità*, *RiMe* 4(6) (1876) (2010), 519-533
- STOCCHIERO, A., ZUPI, M. *For a Mediterranean territorial political cohesion: contribution of the programme for the support of the regional cooperation in the Mediterranean and in the Balkans (APQ)*, Centro Studi di Politica Internazionale (2012).
- VALLEGA A., *Compendio di Geografia regionale*, Bologna, 1995.
- VIESTI, G., PROTA, F., *Le politiche regionali dell'Unione Europea*, Bologna 2005.
- ZALLIO, F., TALBOT, V., *Tra bilateralismo e regionalismo: la politica europea di vicinato nel mediterraneo*, *ISPI Med Brie*, ISPI, Relazioni internazionali, 19 (2005).

## Sitografia

[http://www.iai.it/sections/ricerca/mediterraneo/mediterraneo\\_doc.asp#Ue-Mediterraneo](http://www.iai.it/sections/ricerca/mediterraneo/mediterraneo_doc.asp#Ue-Mediterraneo)

[http://europa.eu.int/comm/world/enp/pdf/com03\\_104\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/world/enp/pdf/com03_104_en.pdf)

<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004DC0795:IT:NOT>

[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/reform/document/com04\\_626\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/external_relations/reform/document/com04_626_en.pdf)

[http://ec.europa.eu/world/enp/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/world/enp/index_fr.htm)

[http://ec.europa.eu/external\\_relations/euromed/summit1105/five\\_years\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/euromed/summit1105/five_years_en.pdf)

<http://www.cespi.it/SCM/discussion%20paper.pdf>



## 11. Il diritto come strumento delle scelte economiche e sociali delle classi dominanti e come prosecuzione della politica con mezzi accettati (o subiti) dalla popolazione

*Renato Federici*

**Abstract.** Resorting to law can prevent conflicts and this is exactly what the fathers and founders of the EEC, (afterwards EU), had in mind. Since the most powerful European countries' mutual conflicts, rivalries and relentless striving for political hegemony had been the roots of the I and the II World War, measures which prevented further wars from occurring had to be taken. Hence came the idea of establishing the first European Community, which was originally devised to prevent and resolve controversies and also find alternative means of compensation. This analysis aims to resume and recast theoretically the original motivations for establishing the EU, so that we understand how to face up with our future challenges better and become more sensitive to the others' needs in such a way as to make our differences enrich us rather than divide us.

My exposition revolves around the following idea:

*Law is the prosecution of politics by its own means (that is, lawful means), unlike war, which, as Clausewitz famously said, is the prosecution of politics by other means.* It is far better for two opposing parties to come to terms using lawful means than clash with each other using destructive weapons. Best proof of this is the fact that the 2012 Nobel Prize for Peace has been assigned to the EU and, hence, to all those who believe in Law as a way to prevent armed conflicts.

**Keywords.** Politica e diritto, economia e diritto, ordinamento giuridico, diritto oggettivo, diritto umanitario, diritto bellico.

## Introduzione

Un retaggio del passato si aggira per il mondo e fa ancora i suoi schiavi e le sue vittime: è la guerra. È questo lo strumento arcaico e infantile delle brame di potere e di ricchezza, ma il conflitto armato è anche la prosecuzione delle scelte politiche ed economiche con mezzi diversi dal diritto. La guerra, infatti, non è un processo giuridico che si svolge in altra forma, ma una cattiva maestra e peggio ancora è la guerra civile.

La guerra è la notte del diritto. Il “Diritto umanitario” è tutto il diritto che può sopravvivere durante un conflitto armato ed è assimilabile ad una fiaccola tremolante che può rimanere accesa anche nel buio pesto della notte (Federici, 2013).

Con l’utilizzo degli strumenti giuridici si può prevenire una guerra, è quello che hanno pensato i *Padri fondatori* delle prime Comunità Europee poi trasformatesi nell’Unione Europea.

Se la prima e la seconda guerra mondiale erano nate dai dissidi, dalle rivalità e dai tentativi egemonici dei più potenti Stati europei, si doveva creare una organizzazione capace di prevenirne una terza per motivi analoghi. Da qui venne l’idea di pensare le prime comunità europee, come meccanismi di compensazione, prevenzione e risoluzione delle controversie.

Questa analisi si propone di recuperare le motivazioni originarie per affrontare meglio il futuro nel segno della comprensione delle altrui necessità, affinché le differenze invece che dividere si trasformino in risorse.

La trama del discorso gira attorno a questa mia idea di fondo:

*il diritto è la prosecuzione della politica con mezzi propri (e cioè, con mezzi giuridici), a differenza della guerra che (come spiegato da Clausewitz) è la continuazione della politica con altri mezzi (Federici, 2013).*

Meglio incontrarsi con l’utilizzo dei meccanismi giuridici che scontrarsi con le macchine da guerra.

Tanto è vero che il Nobel per la pace del 2012 è stato assegnato all’Unione Europea e quindi a tutti coloro che con fermezza hanno creduto nel diritto come sistema per prevenire i conflitti armati.

### 11.1. Caratteri e funzioni degli ordinamenti giuridici

- a) *I caratteri degli ordinamenti giuridici.* Gli ordinamenti giuridici sono mezzi al servizio delle classi dominanti. Il diritto non è fine a se stesso, ma è lo strumento per creare accordo all'interno di un gruppo o di una società. Tanto è vero che non esiste una società senza diritto né un diritto senza società: *Ubi societas ibi ius* e *ubi ius ibi societas*. Vi è dunque uno stretto collegamento tra potere politico e attività giuridica. In "*Guerra o diritto?*" ho cercato di dimostrare che il diritto è una emanazione delle classi dominanti in ogni epoca e presso tutte le popolazioni. È, dunque, uno strumento attraverso cui esse si esprimono in ogni momento storico e in ciascuna società. Le classi dominanti possono essere quelle aristocratiche (sacerdotali e guerriere), quelle economicamente più ricche. Si pensi al ruolo del clero e della nobiltà nell'antico regime o al rilievo della borghesia dopo la rivoluzione francese o all'importanza delle classi dirigenti del proletariato prima, durante e dopo la rivoluzione Russa dell'ottobre 1917. La classe dominante può espandersi e immedesimarsi con un popolo intero. Ciò avviene quando si riesce a concludere un accordo tra tutte le classi. In questo caso ne guadagna tutto il popolo che, così rafforzato al suo interno, diventa capace di proiettarsi all'esterno, come popolazione dominante rispetto alle altre. Esempio l'accordo raggiunto tra patrizi e plebei (seppur dopo aspri dissidi). Esso sarebbe stato alla base del rafforzamento, del successo e dell'espansione del dominio di Roma.
- b) Si può ben dire che le classi dominanti hanno espresso ed esprimono ancora oggi i loro convincimenti (giudizi o pregiudizi) sociali, economici e politici attraverso quegli strumenti che noi chiamiamo giuridici.
- c) Per quel che concerne gli altri caratteri, ho poco da dire: essi sono quelli tradizionali, individuati da tempo dalla dottrina. E cioè: regole e organizzazione. Le organizzazioni sociali creano le regole; e le norme a loro volta modificano o danno vita alle nuove organizzazioni. È per così dire, un rapporto circolare. Bisogna però specificare che le vere norme giuridiche sono quelle rispettate spontaneamente e/o fatte rispettare dal sistema. Non sono giuridiche quelle regole che pochi o nessuno osserva.

d) *La funzione degli ordinamenti giuridici* è quella di prevenire e risolvere le controversie. In che modo il diritto è in grado di prevenire e risolvere le controversie? La risposta è molto più semplice di quanto si possa immaginare. Gli ordinamenti giuridici riescono a prevenire i contrasti attraverso le regole di diritto sostanziale e a risolverli attraverso quelle processuali. Sono norme di diritto sostanziale quelle contemplate dal diritto civile, penale, commerciale, amministrativo, ecc. Sono, invece, processuali quelle previste dal diritto processuale civile, penale, amministrativo. Se tutti rispettano le regole sostanziali, è difficile che sorgano conflitti, poniamo, tra vicini, eredi, commercianti, ecc. Però questo sarebbe un Eden, non sarebbe un mondo popolato da esseri umani, con tutti i difetti che contraddistinguono i singoli individui. Ecco allora l'importanza dei diritti processuali per risolvere civilmente le controversie tra singoli, associazioni e società. A mio avviso, la distinzione fondamentale all'interno di ogni ordinamento giuridico è quella tra il diritto sostanziale ed il diritto processuale (Federici, 2013:54).

**11.2. Sul rapporto fra logica e diritto. Il diritto come strumento che va saputo dominare: più è complesso più è difficile da governare. Analogia con la capacità/incapacità nel saper guidare un'auto o montare un cavallo. Sul modo di evitare che i cittadini si facciano giustizia da sé**

A questo punto si pone il problema seguente: qual è il rapporto tra logica e diritto? I diritti positivi sono prodotti dei popoli, delle genti, dei potenti, in sostanza di coloro che comandano in un certo periodo storico e in un dato territorio. Se il diritto fosse una "scienza universale" come la matematica, la chimica, esso dovrebbe avere delle regole universali. Ma così non è. I diritti positivi sono molto diversi tra loro e proprio per questo essi somigliano per alcuni aspetti molto di più ad un'altra creazione umana, quella che sovrintende alla produzione delle lingue e degli idiomi (Federici, 2013:44). Questi variano da nazione a nazione, si possono tradurre, ma ogni lingua conserva le sue regole; nel contempo, si può pensare ad un criterio linguistico

uguale per tutti che faciliti i commerci e le relazioni umane e scientifiche. Da una parte abbiamo lingue e dialetti locali, dall'altra i linguaggi dei colti e/o dei commercianti e dei diplomatici. In passato questi ruoli di internazionalizzazione sono stati coperti dal latino, poi dal francese. Ora prevale l'inglese. Parallelamente non esiste un ordinamento universale; invero non esisteva fin quando si è incominciato a costruirlo dopo i tragici eventi della prima guerra mondiale e soprattutto dopo quelli provocati dalla seconda, con la creazione dell'ONU e l'approvazione della Dichiarazione dei diritti fondamentali del 1948 (Federici, 2013:44).

Ciò premesso, il rapporto tra ragione e diritto può essere suddiviso in due modi:

Nel primo, la ragione (nel creare ed affermare il diritto) è quella espressa dalla logica e dagli interessi particolari di chi comanda: sia essa una personalità carismatica, sia essa una classe sociale (i patrizi, il ceto medio, la classe popolare - o chi per essa -, e così via). È questo il sistema dei diritti positivi.

Nel secondo, la ragione è libera da interessi contingenti e dunque da costrizioni particolari; ciò rende puro il rapporto tra logica e diritto. Questo criterio è ideale e prende il nome di Diritto universale ed è conosciuto anche come Diritto naturale. Il quale fondamentalmente dovrebbe essere un diritto dominato da leggi universalmente valide e accettate e quindi scientifiche: un po' come per la matematica e le altre scienze esatte. Alla elaborazione di quest'ultimo, in sede scientifica si dedicano coloro che si occupano della Teoria generale del diritto (Federici, 2013:44).

Ogni ordinamento, quale strumento raffinato e complesso, se non è governato in modo adeguato, può anche ribellarsi: al pari di un buon cavallo di fronte all'imperizia del cavaliere scadente; o come un'automobile brillante, ma mal condotta da un guidatore inesperto: qui sbanda, là va contromano, e poi si scontra con un'altra auto o si blocca all'improvviso (magari semplicemente perché ha finito il carburante o si è frenato quando si doveva accelerare), sobbalza, non riparte. Eppure per una società, il diritto è essenziale: non ne può fare a meno. Come la specie umana non può vivere senza l'aria per respirare così non può fare a meno del diritto se vuole stare in pace con gli altri consimili e non ricorrere continuamente alla violenza e ai combattimenti (Federici, 2013:45).

Secondo Aristotele la natura stessa dell'uomo dimostra con chiarezza che egli è assolutamente incapace di vivere isolatamente, e che ha bisogno, proprio per essere se medesimo, di avere rapporti con i suoi simili in ogni momento della sua vita.

Si può dire che l'invenzione del diritto abbia costituito il passaggio (obbligato) per porre fine allo stato di continua lotta di tutti contro tutti. *Ubi societas ibi jus* (dove c'è la società ivi esiste il diritto) e viceversa dove esiste il diritto ivi esiste una società (*Ubi jus ibi societas*). Dunque, l'uomo che vive in società non può fare a meno del diritto. Esso è indispensabile per la vita sociale della specie e quindi per la sua sopravvivenza. È anche per questo che la specie umana si distingue dagli altri animali. Il diritto è una categoria logica creata dall'intelligenza per porla al servizio dei popoli (con ciò, ovviamente, non si nega l'esistenza di un ordine sociale tra moltissime specie animali).

Come è noto, nella lotta per la vita e la sopravvivenza, si impara presto anche a difendersi da sé, con l'istinto dell'autodifesa, ma ciò non deve offendere i diritti degli altri. Altrimenti è la guerra, la vendetta, la ribellione e così via. Così come aveva osservato Aristotele, gli uomini e le donne non possono vivere a lungo separatamente e lasciare che la procreazione sia frutto solo di violenza e di stupri. Ecco dunque il bisogno di creare una famiglia per soddisfare le necessità elementari. Ma poiché le famiglie non bastano ciascuna a se stessa, è sorto il villaggio che è una comunità allargata idonea a garantire meglio i bisogni degli aggregati. A loro volta famiglia e villaggio possono non essere sufficienti a garantire sicurezza e quant'altro richiesto da una vita civile. Allora si fanno strada le istituzioni più ampie, come quella statale. Tutto ciò serve a tenere un po' più lontani i sistemi di autodifesa e la guerra (Federici, 2013: 47).

### **11.3. Gli scettici e il diritto: il pensiero di Trasimaco, di Carneade e di Orazio. L'idea negativa di Rousseau nei confronti del processo**

Per lo scettico Trasimaco di Calcedonia, menzionato da Platone, la giustizia non è altro che l'utile del più forte. Il suo ragionamento è il seguente. Ci sono Stati a regime tirannico, altri a regime democratico e altri ancora. «E [...] quelli che comandano in ciascuno di essi sono

gli uomini di potere [...]». «Orbene, ogni governo pone delle leggi in vista del proprio tornaconto: la democrazia porrà leggi democratiche, la tirannia le tiranniche, e così via. E una volta istituite, essi dispongono che il proprio utile diventi per i sudditi il giusto, sicché il trasgressore viene perseguito come nemico della legge e della giustizia».

Per Trasimaco, dunque, la giustizia «in fondo è sempre la stessa cosa», ossia «ciò che giova al potere costituito». Il potere costituito infatti «ha dalla sua la forza, e, quindi, chi ha il bene dell'intelletto non può non convenire che, in ogni caso», essa «si identifica con il vantaggio del più forte».

Si può dire che, successivamente, sulla stessa traccia si sarebbe posto Carneade, per il quale (come ricordato da Grozio) gli uomini hanno creato le leggi secondo il loro particolare vantaggio; tanto è vero che esse sono differenti non solo secondo la diversità dei costumi (che possono variare molto da una nazione all'altra) ma anche presso lo stesso popolo, secondo i tempi. Per questa ragione, egli dice, la giustizia non esiste; oppure dice che l'utile è il padre e la madre della giustizia e dell'equità. Sullo scetticismo nei confronti della bontà delle leggi si possono ricordare le espressive parole di Orazio (anch'esse riproposte da Grozio), secondo cui «bisogna confessare, che non si è mai pensato di fare leggi, se non per porsi al sicuro dagl'insulti altrui». Per altri ancora, le leggi sono state inventate per prevenire il timore di aver torto; e gli uomini sono portati a praticar la giustizia in quel modo, unico, costituito dall'uso della forza.

Tuttavia un dato è certo: l'inganno della controparte in guerra prende il nome di strategia e diventa un vanto. Si pensi allo stragemma del cavallo di Troia con il quale i Greci sconfissero Troia. Chi vince una battaglia con l'inganno è bravo e non è disonesto. «Operare un tradimento con mano pronta e felice» potrebbe essere considerato «indizio di svelta mente, e prevenirlo un traguardo di destrezza anche più fine» (Tucidide). La stessa regola non vale per il diritto: se la battaglia è giuridica, l'inganno dovrebbe essere bandito e punito (Federici, 2013:66).

La frode nei rapporti giuridici è condannata pesantemente. Il diritto, infatti, si fonda su altri valori: sulla tutela della buona fede, sulle garanzie, sul consenso, sulla imparzialità del giudizio (Federici, 2013:66).

Questo non significa che diritto è sempre giustizia. Ma più modestamente e più realisticamente avviene che in guerra l'inganno è premiato; e che invece esso è condannato nei rapporti giuridici; anche se, non di rado, è molto difficile scoprire i colpevoli anche di crimini gravi. È proprio di fronte ad ingiustizie come queste che si scaglia Rousseau con parole di fuoco: «Lo Stato incendiato dalle guerre civili rinasce, per così dire, dalle sue ceneri e ritrova il vigore della gioventù uscendo dalle braccia della morte».

Chi è per la rivoluzione non è a favore del processo. Allora è meglio la rivoluzione o il processo? (Federici, 2013:66).

Guardate cosa dice Rousseau del processo: «Le leggi della giustizia sono vane tra gli uomini; esse non fanno che la fortuna del malvagio e il danno del giusto». E di lì a poco, con queste idee che circolavano, la rivoluzione avrebbe prevalso, e rovesciato l'Antico regime.

Dunque, il genere prossimo della guerra è il diritto. Sembra paradossale, ma ciò è provato dal fatto che il diritto e la guerra sono i due mezzi a disposizione del potere egemone (politico, economico, sociale) per realizzarsi (Federici, 2013:31, 40ss, 127ss, 324).

Quando si deve fronteggiare e risolvere una controversia, è palese la differenza specifica tra questi due strumenti della politica, dell'economia e della supremazia (o, viceversa, dell'ideale di uguaglianza). In un caso, ci si rivolge ad un giudice o ad un arbitro, e ci si avvale di un processo (o di un procedimento) giuridico; nell'altra fattispecie la controversia viene esasperata: è affrontata e combattuta con gli strumenti violenti, con la guerra (la rivoluzione o la rivolta). In altre parole, quest'ultima è sottoposta ad un "processo bellico", al giudizio delle armi.

La modernità di Kant sta anche nell'aver idealmente concepito la necessità della creazione di organismi a livello internazionale come se il concetto di villaggio globale, di cui oggi tanto si parla, già fosse presente nella sua mente. Ecco le parole (tanto lontane per il tempo in cui furono pronunciate, quanto attuali per il loro significato): «si è progressivamente pervenuti a tal segno, che la violazione del diritto avvenuta in un punto della terra è avvertita in tutti i punti». Da quest'idea di globalizzazione ante litteram, egli deduce la necessità di un diritto universale (cosmopolita) (Federici, 2013:110ss).



## 11.4. Sul rapporto tra economia, sociologia e diritto. Genere prossimo e differenza specifica

Esiste un criterio classico per elaborare le definizioni. Si tratta del metodo aristotelico, che procede attraverso l'individuazione del genere prossimo e poi delle differenze specifiche.

Se seguiamo questo criterio per definire gli ordinamenti giuridici occorre porsi alla ricerca di quello che è il loro genere prossimo. Altrove mi sono posto questo stesso problema e mi sono convinto che né la sociologia, né la politica, né l'economia possono essere considerati come generi prossimi del diritto. Infatti tra tutte queste scienze e gli ordinamenti giuridici esiste un collegamento di fine a mezzo. Le finalità sociali, politiche, economiche hanno bisogno di meccanismi per essere attuate. E gli strumenti migliori sono quelli giuridici. Ma perché sono gli strumenti migliori? Quali sarebbero gli altri mezzi?

Von Clausewitz ci ha spiegato che gli "altri mezzi" sono quelli bellici. Egli infatti ha definito *la guerra come la continuazione della politica con altri mezzi*. Ebbene anche il diritto è la continuazione della politica, ma con quali mezzi? E la risposta sembra molto più facile di quanto possa sembrare: *il diritto è la prosecuzione della politica delle classi dominanti con i mezzi accettati (o subiti passivamente) dalla popolazione*, ossia con i mezzi giuridici (Federici, 2013:38ss).

A ben riflettere, già Cicerone aveva evidenziato che ci sono due modi per risolvere le questioni: con l'uso della ragione o con la forza delle belve. L'alternativa dunque è sempre stata tra l'uso dei mezzi giuridici e non giuridici (ossia, bellici).

Con l'utilizzo degli strumenti giuridici si può prevenire una guerra, è quello che hanno pensato i *Padri fondatori* delle prime Comunità Europee poi trasformatesi nell'Unione Europea.

Nella storia della specie umana, guerra e pace si sono rincorse incessantemente.

Se il diritto può essere paragonato alla luce del giorno, la guerra assomiglia sempre più alla notte: è la notte del diritto. Così come all'alba del nuovo giorno il sole rispende sempre più in alto, col tramonto scende la sera e subentra il buio della notte.

Diritto e guerra sono come due fratelli: l'uno è bianco pallido e all'apparenza malaticcio, l'altro è grande e grosso e sprizza energia

da tutti i pori. Uno è riflessivo: è effettivamente (o comunque può sembrare) lento e un po' insicuro; è sempre alla ricerca di un accordo o di un giudice. L'altro è sicuro di sé, ama le armi e ne fa sfoggio: disprezza gli accordi e i trattati, non ha bisogno di arbitri e tribunali: la giustizia se la fa da sé, e chi non lo ascolta sa che dovrà assaggiare il ferro della sua spada.

Avete già capito quale dei due fratelli si fa chiamare "Diritto" (e per quel che ne sappia io, potrebbe essere anche un incrocio tra l'ideale di Platone e quello di Kant); e chi si fa chiamare "Signore della guerra". Hanno però una cosa in comune: entrambi sono al servizio di chi li comanda. Anche i "Signori della guerra" hanno un loro padrone. Se non è esterno è interno: si può chiamare superbia, invidia, cupidigia, brama di ricchezze, voglia di dominio, arroganza e in tanti altri modi (Federici, 2013:37ss).

### **11.5. L' alternativa tra ordinamenti giuridici e conflitti armati. Critica del c.d. Diritto bellico**

Alla dimostrazione della alternativa tra diritto e guerra si può opporre l'esistenza del "Diritto bellico". Occorre, dunque, soffermarsi su questa possibile obiezione. O meglio: sul miraggio dell'esistenza del "Diritto bellico".

Il c.d. diritto bellico è stato costruito sopra tre pilastri: il diritto degli Stati di far la guerra (*jus ad bellum*), il diritto che regola le operazioni belliche (*jus in bello*) e il diritto creato dalla guerra (*jus post bellum*) (Federici, 2013:261ss).

Queste tre colonne, su cui si reggerebbe il diritto bellico, dovranno essere esaminate una ad una.

- a) Lo *jus ad bellum*. Fino a qualche decennio fa, questo impianto normativo poteva considerarsi come il pilastro portante di tutto il sistema. Autori come Jean Bodin, Alberico Gentili, Ugo Grozio, Carl Schmitt e tanti altri avevano formulato il pensiero che la guerra dovesse conformarsi ad alcune regole essenziali perché fosse considerata leale e legittima e non già come quella combattuta con il metodo dei predoni. E per questo motivo rispolverarono le regole più o meno mitiche del diritto feodale, il cui rituale è stato ricordato nel terzo capitolo di "Guerra o diritto?". Tra le

suddette norme assumevano particolare importanza l'ultimatum e la dichiarazione di guerra. Regole non rispettate dai briganti e da coloro che attaccavano a tradimento. Alla fine del secondo conflitto mondiale, gli Stati vincitori fondarono le Nazioni Unite (San Francisco, 26 giugno 1945). Questa alleanza avrebbe aperto le porte a tutti gli Stati: anche a quelli che la guerra l'avevano persa o non combattuta. Lo scopo fondamentale di questo organismo planetario era (ed è) quello di evitare nuove guerre. Si pensava che per raggiungere questo obiettivo fosse sufficiente vietare le guerre di aggressione. Questo il ragionamento: se non c'è un aggressore, non dovrebbero esserci neanche le guerre. Le Nazioni Unite dovevano diventare il "Paciere universale": riconosciuto e stimato da tutti gli Stati", ed anche il supremo tribunale a cui gli Stati avrebbero dovuto rivolgersi per le loro lamentele. Sicché, ogni controversia tra gli ordinamenti giuridici dovrebbe esser portata alla conoscenza dell'Onu. Unicamente le Nazioni Unite avrebbero potuto usare la forza armata legittima contro i ribelli. Ahimè! Troppo semplice, per gli animi scaltri e per niente pacifici. Gli avventurieri e i sanguinari quando vogliono farsi ragione da sé, fingono di esser stati attaccati; e quindi tutta l'impalcatura costruita dai sostenitori del diritto bellico è venuta a crollare. Niente più ultimatum, niente più dichiarazioni di guerra. Ora le guerre ne fanno a meno: hanno gettato la maschera. E lo *ius ad bellum* è stato buttato tra le ortiche. Questo insieme di regole è crollato automaticamente con la condanna delle guerre di aggressione. In altre parole, il proposito delle Nazioni Unite sarebbe quello di evitare che gli Stati facciano ricorso alla forza militare per risolvere le proprie controversie internazionali. Ma questa nuova concezione si presta ad essere tradita ed elusa: si è verificato che chi voleva risolvere con l'uso della guerra una controversia cercava e trovava sempre una scusante per passare da aggredito, onde evitare di essere accusato di aggressione. In sostanza, gli aggressori si fanno passare per aggrediti: i lupi si sono travestiti da agnelli. In ogni caso i formalismi come l'*ultimatum* e la dichiarazione di guerra sono stati posti in soffitta come residuati bellici. Farne uso è controproducente: chi li utilizza passa per aggressore. Ecco perché questo pilastro è crollato. (Federici, 2013: 261s., 316 s.).

- b) Lo *ius in bello*. Durante la guerra, durante i conflitti bellici, durante la notte del diritto (questa è la guerra) possono sopravvivere alcune regole. Sono esse le rimanenze di un diritto in frantumi? Oppure qualcosa di diverso e per molti aspetti nuovo, come a me sembra possa dirsi del *diritto umanitario*? Il quale vige non solo in tempo di guerra ma è presente anche in tempo di pace o di non guerra. La data di nascita di questo nuovo diritto può prendere avvio con lo scritto *Souvenir de Solferino* (del 1862) del ginevrino Henry Dunant. Egli commosse il mondo con la descrizione delle tragiche condizioni dei feriti: abbandonati a se stessi sul campo di battaglia di Solferino (24 giugno 1859); privi di soccorsi decenti e di ogni conforto, in mezzo ai morti e al fetore delle carni putrescenti; colpiti da ogni male, compresa l'arsura per mancanza anche di un sorso d'acqua. Di lì a poco nacque l'idea che avrebbe portato alla creazione della Croce Rossa Internazionale. Contrariamente al diritto bellico, il diritto umanitario non pretende di disciplinare il fenomeno della guerra ma semplicemente di attutirne gli effetti più laceranti come quelli di non infierire su chi è ferito o si è arreso, di porre divieti (sempre troppo esigui) nell'uso di alcune tipologie di proiettili e di armi. Come una o più fiaccole tremolanti accese nel buio della notte non riescono ad illuminare al pari del sole, così le regole del diritto umanitario non sono capaci di trasformare i conflitti armati in qualcosa di giuridico o di simile al duello. Il quale, seppur condannato dagli Stati moderni come sistema di risoluzione delle controversie, al limite, potrebbe essere considerato giuridico da parte di qualche ordinamento di origine arcaica o barbarica. Ne abbiamo esempi anche nella storia: Davide contro Golia; Orazi contro Curiazi. Questi furono duelli ammessi e riconosciuti dal diritto internazionale di allora. Se il conflitto armato assume le forme del certame araldico con i suoi campioni che lottano per il proprio onore o per conto dei re, dei principi e non so chi altro, allora si potrebbe dire che la controversia si è svolta giuridicamente. Come una gara olimpica, una pantomima dell'evento bellico o una sceneggiata. Così però non è più guerra o rivoluzione, ma spettacolo a premi (Federici, 2013:317ss).
- c) Lo *jus post bellum*. Dei tre pilastri, questo da sempre è il più debole. È stato aggiunto un po' a coronamento, per abbellimento.

Invero, il trattato di pace o la resa incondizionata sono fattispecie giuridiche che, sotto il profilo temporale, ovviamente, fanno seguito ad un conflitto. I combattimenti sono terminati: la guerra si è conclusa con un vincitore e un vinto; oppure entrambi gli avversari sono stanchi di misurarsi e vogliono por fine al conflitto in atto, in ogni caso (lentamente o rapidamente) si torna alla pace: tanto con un trattato, quanto senza di esso. Qualunque sia la fattispecie concreta, finita la guerra si ritorna al diritto, così come (in precedenza) l'inizio del conflitto armato aveva segnato la fine (o la interruzione) dei rapporti giuridici. La notte non crea il giorno, ma al termine della notte la luce del sole scaccia il buio. Allo stesso modo, il diritto illuminerà i rapporti tra gli ex belligeranti (nuovamente o per la prima volta). Distrutto il nemico si impone una regola che è quella del vincitore. Terminata la guerra, i rapporti tra i due ex belligeranti sono disciplinati nuovamente dal diritto: non sarà più uguale a quello anteriore al conflitto, ma sempre diritto è. Se l'inizio della guerra segna la fine dei rapporti giuridici tra le due parti, la fine della stessa è contraddistinta dal ritorno all'utilizzo dei rapporti giuridici. Il giorno subentra alla notte così come il diritto alla guerra. Quando comanda l'uno l'altra non si vede. Ecco perché vi è alternanza e alternativa tra due modelli profondamente diversi, di cui possono far uso le classi dominanti degli ordinamenti giuridici sovrani (Federici, 2013:319).

Coloro i quali considerano il Diritto internazionale bellico come forma di diritto corrono il pericolo di cadere in una grave contraddizione. Il Diritto internazionale bellico, il Diritto sulla guerra o il diritto su come disciplinare una guerra (come se si trattasse di regolamentare un torneo o una olimpiade) mi lasciano assai dubbioso. Invero, troppo spesso la guerra è stata considerata come un gioco (pericoloso) dei re e delle caste militari. E tutti abbiamo sentito parlare delle leggi cavalleresche, ma quante volte esse sono state effettivamente rispettate? In fondo, queste regole andavano bene quando i sovrani, come osservava Kant, facevano le guerre come varianti dello sport della caccia.

In questi casi il cosiddetto Diritto bellico aveva la funzione di assicurare in qualche modo i capi degli eserciti vinti dal pericolo di vedersi rifiutata una pace onorevole e dai rischi delle più pesanti

sanzioni, come la pretesa dei vincitori della condanna a morte dei principi sconfitti. Eccezion fatta per questa specie di parodia della guerra, dove i soldati venivano sacrificati sull'arena dei campi di battaglia per il capriccio o il godimento degli spietati organizzatori della rappresentazione scenica, non si può dire che si abbia un Diritto bellico. È esistito semmai il Diritto dello spettacolo bellico. La guerra come divertimento per i re è quanto si era cercato di creare con le paci nel territorio della Westfalia del 1648. Infatti non avrebbero dovuto discostarsi da questo modello le guerre che sconvolsero l'Europa da quella data fino alla prima guerra mondiale, quando si incominciò a porre sotto accusa i veri responsabili di tanti eccidi e primo fra tutti l'imperatore di Germania.

Non c'è spazio per il diritto, se la guerra non è finta, se non è un divertimento da imbecilli, il vezzo o il capriccio di sovrani tanto boriosi quanto vigliacchi, un sadico spettacolo o una giostra cruenta.

Il "Diritto bellico", infatti, è una contraddizione in termini, una illogicità giuridica: come può il diritto servirsi della guerra e soprattutto come può la guerra servirsi del diritto se non per autosospendersi o per porvi fine? Esso dovrebbe trovare applicazione in un contesto in cui tutto si svolge contro il diritto. I rapporti giuridici tra gli Stati e gli altri soggetti tenuti ad osservarlo versano in un momento che non può essere più critico; anzi si sono già rotti. Come si può, dunque, seriamente pensare che i contendenti si sottopongano a regole giuridiche quando in precedenza hanno deciso di abbandonare i metodi civili raccomandati dal diritto e ricorrere al metodo barbaro di farsi giustizia da sé? (Federici, 2013:319ss).

## Riferimenti bibliografici

*In questa sede non può essere riportata l'ampia letteratura sull'argomento trattato; essa invece è recuperabile nell'unico libro che viene citato. Il motivo di questa dolorosa decisione è facilmente comprensibile: le tesi e le argomentazioni esposte in questo scritto non sono altro che una sintesi di quelle faticosamente elaborate dal 2005 in poi, e pubblicate in tre edizioni della stessa opera (2009, 2010, 2013).*

FEDERICI, R., *Guerra o diritto? Il diritto umanitario e i conflitti armati tra ordinamenti giuridici. Affinché i cittadini non vengano alle armi*, Napoli 2013.

PARTE IV

GUARDANDO VERSO ORIENTE





# Introduzione

*Angela Magistro*

Ci sono molti modi di oltrepassare i confini. In EuroSapienza un nutrito gruppo di studiosi guarda verso l'oriente, segnalando come nella storia degli studi asiatici, la curiosità della cultura italiana abbia costruito importanti ponti che superano, oltre i confini geografici, i confini culturali. Gli studiosi orientalisti di EuroSapienza hanno lanciato il loro sguardo su tutta l'Asia; dal Medio Oriente fino all'estrema Cina e al Giappone. Nell'incontro di discussione sul superamento dei confini, sono stati presentati quattro interventi che guardano all'oriente in prospettive diverse.

Il saggio di Valdo Ferretti analizza, in una prospettiva storica, il processo attraverso il quale il Giappone riesce a rompere i confini che lo vedevano isolato nel commercio internazionale, a causa delle responsabilità nella Seconda guerra mondiale. Ferretti nel suo saggio sottolinea come la volontà di aprirsi nell'orizzonte delle relazioni internazionali, già avviata con l'adesione all'accordo internazionale sul commercio e sui dazi (Gatt), maturi negli anni Sessanta nell'inserimento nel Fondo Monetario Internazionale. In questo modo, il Giappone s'inserisce nel contesto del governo globale dell'economia, contribuendo così al disegno delle relazioni internazionali che definiscono l'evolversi del capitalismo della fine del ventesimo secolo.

Mario Prayer esplora uno spazio in cui i confini culturali appaiono costruiti dal colonialismo britannico e dalle ideologie. Le differenze culturali che distinguono l'India della prima metà del ventesimo secolo, l'Inghilterra colonialista e l'Italia degli Orientalisti appaiono enfatizzate, secondo l'autore, da letture sostanzialmente

distorte dei testi poetici di Rabindranath Tagore, premio Nobel per la letteratura nel 1913. L'attenzione di Prayer si concentra, in una prospettiva storico-letteraria, sul modo in cui gli indologi italiani studiarono e presentarono gli scritti di Tagore, commentandone le specificità e analizzando le sue radici, poco dopo il conferimento del prestigioso premio ad un poeta non europeo. Prayer conclude così osservando come la prospettiva orientalista degli studiosi italiani abbia preferito accostarsi alla visione britannica della cultura indiana piuttosto che abbandonare quel riferimento, come sembra emergere negli studi degli indologi contemporanei.

Nell'intervento di Giorgio Milanetti i confini che vengono superati sono quelli disciplinari. L'autore osserva come le narrative, i racconti e le tradizioni che "parlano" dei luoghi e della gente in diversi momenti storici possano diventare particolarmente utili agli studiosi (sociali, storici, economici) per arricchire la conoscenza sulle diverse realtà, quando la documentazione scientifica sia carente, se non addirittura scarsa. Per illustrare l'utilità di questa combinazione di fonti, Giorgio Milanetti ripercorre la nascita e l'evoluzione della città in India, attraverso i poemi epici sanscriti (nel primo millennio a.C.), nelle narrative sulla nascita di Bangalore (nel sedicesimo secolo) e sulla sua trasformazione in centro della tecnologia, com'è ai nostri giorni. In questo modo l'autore, constatando l'enorme quantità di informazioni che sono disponibili nella letteratura, sostiene che l'integrazione della narrativa nel repertorio metodologico della ricerca potrebbe arricchire e, perfino, correggere alcune analisi. Infine, l'autore osserva che l'accettazione di questa prospettiva potrebbe generare anche un modo diverso di leggere i testi di narrativa, con il risultato di fornire informazione strutturata su valori e pratiche che caratterizzano la società.

Il saggio di Elena de Rossi Filibeck è una sfida, o forse un invito, a superare confini disciplinari che sembrano relegare gli studi tibetologici in una posizione ancillare nell'accademia italiana. Lo studio dei segni e dei simboli che l'autrice presenta sono il prodotto di un lungo percorso di ricerca che dimostra la capacità degli studiosi italiani di superare i confini geografici che impediscono lo scambio della conoscenza fra culture e civiltà diverse. Già agli inizi del diciottesimo secolo, Padre Ippolito Desideri S.J. esplorava i testi tibetani e ne riportava la ricchezza e la profondità. Questo avvio, lontano

nel tempo, apre però il percorso degli studi di Giuseppe Tucci e di Luciano Petech soltanto nel ventesimo secolo. Questi autori realizzano studi che legano la paleografia tibetana alla filologia, alla storia, all'archeologia e all'arte. Con questa presentazione, Elena de Rossi Filibeck invita gli studiosi di scienze sociali a non trascurare le molteplici evidenze che la cultura tibetana offre attraverso gli scritti che nei secoli quella cultura ha prodotto.

I saggi che sono presentati in questa sezione propongono uno scambio di vedute, d'informazione, di conoscenza, di metodologia di ricerca che arricchiscono indiscutibilmente l'orizzonte cui riferirsi anche per gli studi economici e sociali svolti dai ricercatori di Euro-Sapienza.



## 12. The change of the 1960s of Japan's policies towards International Organizations

*Valdo Ferretti*

**Abstract.** Early in the 1960s Japan joined IMF and OECD and completed the normalization of economic relations with the European countries still making use of the safeguard clause of Gatt, which Tokyo had joined in 1955. Hence the Rising Sun eventually broke the isolation ensued after the 2nd World War. Such a process is worth attention for various reasons. It paved the way to further economic growth and allowed the Rising Sun to gain the trust of former enemies through the liberalization of foreign trade, in spite of domestic resistance. In that way it earned additional political recognition as an "important member" of the "free world", without taking real military engagements.

The paper discusses the similarities between the way Japan took at that time and the attitude of China about admission to WTO in 2002.

**Keywords.** Japan, OECD, international organization, diplomacy.

The adherence to international economic organizations represented an aspect of Japanese foreign policies after the Second World War, which had a dimension larger than commercial or economic convenience. This process followed a route going from the admission to ECAFE in 1952, to that to the Colombo Plan in 1954, to GATT in 1955 and to IMF in 1961, to finally reach an arrival point when Japan was the first non-European country to join OECD in 1964<sup>1</sup>. As I devoted some previous research to the adherence to the Colombo Plan and GATT, I will concentrate in this occasion on the entry into OECD, which marked the ending point of the process. Few words will suffice to abridge the preceding stages.

The importance of the full process ensued from the more general international choices of Yoshida Shigeru, the protagonist of the San Francisco treaty of 1951 on the Japanese side, who led the foreign policy of his country up to the end of his last government in 1954, continuing to influence the line of the Liberal and, after 1955, of the Liberal-Democratic Party (PLD) up to his death in 1967. Though from 1955 to 1960 a faction different from his led the Japanese government, the so-called Yoshida School took power again after the fall of the cabinet of Kishi Nobusuke in 1960, developing the seeds he had laid. Among his disciples Ikeda Hayato can be considered the most faithful heir of Yoshida, even more than his successor Satō Eisaku, though he was to take a line different from his master over some questions<sup>2</sup>. Yoshida's leading ideas had centred on the aim to re-establish the prosperity and the overall standards of Japanese economy prior to the Pacific War and to avoid for the time being any entanglements in military alliances, which could distract resources from the purpose to promote rapid economic growth and arouse the hatred of countries of the Pacific or Asian area which had resented Japanese aggression or occupation during the war. He also intended to prevent negative reactions from public opinion who did not want to

---

<sup>1</sup> Non-European countries which belonged to OEEC became members of OECD automatically, but Japan was the first to join it later.

<sup>2</sup> In 1963 Ikeda's views over the Chinese issue started to diverge from those of Yoshida, but such difference did not concern the matter of OECD and policies vs. international organizations (Kanda, 2012:129-31). Moreover Ikeda since the time of the Geneva Conference on Indochina of 1954, had taken the position that Japan position face the countries of South East Asia, of new independence did not entirely follow that of the United States. Cf. (Hiwatari,1990:96-98).

risk being involved in another war after the great suffering of the recent past, not to speak of the experience of the atomic bombs of Hiroshima and Nagasaki and broadly speaking, of the fear that partisans of militarism may again come back to power. Though Yoshida was a conservative, who may be considered as an heir of the ruling class of the Meiji (1867-1912) and Taishō (1912-1926) period<sup>3</sup>, he had belonged to a group which had opposed the hegemony of the Navy and the Army in the 1930s. Thereafter as a political leader, in the period of the international occupation (1946-1951), he had accepted and later strove to conserve the clauses of the new constitution which was enacted in 1947, denying to Japan the right to resort to war and strongly limiting the existence of military forces. Therefore he made the peace treaty of S. Francisco of September 8, 1951 and entrusted the security of the Rising Sun to US, with the so-called security treaty, but without active engagements of military nature. America in exchange was to protect Japan against threats from outside and from domestic revolutionary menace if inspired by other powers, formally accepting to keep military basis on Japanese territory. Actually Japan gave her logistic support and other forms of cooperation during the Korean war. As that deal was prepared before the peace conference, the entente with USA allowed Japan to obtain mild conditions under the peace treaty (Kusunoki, 2009). Furthermore it made easier for Japan to try to return onto the international markets, which was one essential condition to attain the economic goals of Yoshida.

In the 1930s, however, Japan had been seen as a danger by European powers not only for its military imperialism, but also for the harsh commercial and currency policies it conducted. Moreover Japanese industrial competition partly depended on the labour

---

<sup>3</sup> Yoshida's wife Yūkiko, was the granddaughter of Ōkubo Toshimichi (1830-1878), an oligarch of the Meiji period (1868-1912), the son of whom, Yūkiko's father Nobuaki, was adopted by the Makino, an old family of feudal lords. Makino Nobuaki (1861-1949) belonged to the so-called Satsuma clan. He became a Minister in the first Saionji Ministry in 1905, the lord of the Privy Seal of the Emperor later and a backbench supporter of the Minseitō party in the 1920s. The carrier of Yoshida in the Foreign Ministry before the Pacific War, when he served as an ambassador to Italy and Great Britain, was made easier by his family relations, while his pro-British orientation in the 1930s was close to that of his father-in-law, who, like Yoshida, had been a partisan of the Anglo-Japanese Alliance. Connections through adoption and marriage were usual in the Japanese ruling élite since the pre-modern period. Cf. (Ferretti, 1998).

conditions, where the ILO rules were not fully respected after the Pacific War and the treatment of workers was generally worse than in western Europe. Hence strong suspicions survived in the 1950s both from former colonial powers and sometimes from Asian countries of new independence. In spite of the generous attitude of the United States, especially after the communist take over of 1948 in China, the difficult problem remained of how to compensate for the loss of the continental market, the principal area of activity for Japan in the pre-war time, through investments and commercial expansion in other directions, like South and East Asia (Ferretti, 2003). In Yoshida's intentions Japan did not fully renounce diplomatic initiatives as a member of the free world, conserving some independent levers, though in the framework of the *entente* with the western allies. In that context, joining international organizations and especially those which implemented the liberal ideology of free trade was a tool to keep some free space for initiatives of its own while fostering economic growth. On such premises Japan joined ECAFE (Oba, 2008)<sup>4</sup> and the Colombo Plan in 1954, laying down the seeds of an aid policy especially of technical cooperation addressed to developing countries which was carried out in the subsequent years. As non-communist countries joined the Plan, one purpose of which was to keep South and South-East Asia aloof of Soviet influence, Japan's decision revealed a political tinge (Ferretti, 2005). It shows that the Rising Sun could take sides in the Cold War without resorting to military means, as confirmed to a much larger extent when, following difficult negotiations, Japan overcame strong resistances and succeeded, in spite of reservations posed by other countries, to be accepted in GATT between 1953 and 1955. This point deserves special attention. Her official entry into the principal organization which regulated

---

<sup>4</sup> In 1952 Japan was unconventionally admitted as an associate member to ECAFE (the Economic Commission for Asia and the Far East), a regional subsidiary commission of the Social and Economic Council of the United Nations (ECOSOC), though it still was not a member of Uno. It was the first step on the road to join international organizations in the post-war period. It is worth mentioning that technical assistance to the developing countries of East and South-East was almost all Tokyo could offer and was expected to give, as it still happened to be under the Colombo Plan (Ferretti, 2005). The adhesion to ECAFE was made easier by Indian officials who probably remembered the anticolonial flag Japan had raised during the Pacific War, though the attitude of New Delhi became less generous between 1952 and 1954.



foreign trade in the "free world" was sustained by the United States and by countries which for different reasons were not worried by the new expansion of Japanese economy, like Canada or to a lesser extent, Italy<sup>5</sup>. At the same time many European members made use of the clauses of the "General Agreement", namely art. 35, which permitted them to refrain from liberalizing tariffs and duties in the trade with Tokyo. As a consequence economic relations with Europe remained subject to restrictions and the way to more general integration was to be completed later.

In the second half of the 1950's a wave of nationalism mounted in Japanese society, challenging the formulas of Yoshida and often vociferously accusing him to having en-feuded the Rising Sun to America. A part of the domestic political left shared such an attitude with conservatives, who lamented the lack of a more active and independent foreign policy, in addition to the isolation they felt Japan was left. A sector of the public sensed that the economy had gradually recovered the level of the 1930s but at the same time they felt there was a kind of unjustified discrimination in spite of the democratic reforms of the post-war period and of the, though moderate, pro-western features of Yoshida's diplomacy. To some extent this offered an weapon to the Japanese government, which could declare, for instance on the matter of GATT, that if the attitude of western powers were not to change, neutralist or pro-communist forces could draw people and take the upper hand in Japan, but still this kind of unrest objectively represented a difficult problem.

Under the government of Kishi Nobusuke (1957-1961), the contradiction exploded. A revision of the security treaty<sup>6</sup> of 1951 with Washington, aiming to mend some of its most criticized contents was negotiated, in order to please the nationalist mood, but it met the upsurge of mass demonstrations and violent protests from domestic opposition and more widely from public opinion in general, where the fear to be bound by an alliance which could lead to a new war was very widespread. Things went so far as to border guerrilla in the streets of Tokyo and disorders were so serious that an official visit of

---

<sup>5</sup> For larger bibliography and documentary references see (Ferretti,1997), (Shibata, 2005) and (Ferretti, 2006).

<sup>6</sup> It is usual among western scholars to call it with the Japanese term *anpō*, an abbreviation of *anpō jōyaku* (security treaty).

the American President D. D. Eisenhower had to be cancelled. The fall of Kishi, who was also disliked by many people for some initiatives in domestic policy smelling of nostalgia for the “fascist” period of the 1930s, followed just after the ratification of the treaty was achieved (Welfield, 1988. Sakamoto, 2004). Thereafter a rival faction of the Liberal-Democratic Party, came to power under the leadership of Ikeda (Ikeda, 2004), who realised that to re-establish the trust of the American, it was necessary for Japan to insist on economic and political recovery, while keeping the expectations of domestic opinion in mind. Ikeda, like the Yoshida school, thought that the still weak link with the most developed and democratic countries could not be interrupted (Suzuki, 2008; 95ff.). Moreover Yoshida had pursued, in spite of a still common view of our time, some diplomatic independence from America

He perceived that on Asian matters, the position of America and Britain sometimes did not coincide and he hoped for an alignment with the latter, though he did not achieve this (Ferretti, 2003:431-432). Ikeda in his turn did not reject his master’s lesson, trying to keep an autonomous stand on the Chinese issue (Kanda, 2012; Braddick, 2000) and on the growingly difficult question of the relationships between developed and developing countries, both of which were fundamental for the future of Japanese economic growth and because of the feelings of many Japanese, who felt close to the Asians for cultural and historical reasons. One should note that South East Asia was divided at that time between countries which had recently come out of colonial rule and few other still under European powers, hence making it necessary for Japan to find an overall strategy in order to meet the needs and dispel the suspicions of both.

The programme of Ikeda is famous for three targets, which were largely woven with each other. The Prime Minister claimed that, that “patience and tolerance” (*nintai to kanyō*) were to be cultivated against domestic nationalism in order to relax the atmosphere, but he stressed his purpose of doubling the national income within ten years, making Japan a “great country” in the economic sense and an “important member” of the free world. In that way he went back to Yoshida’s schemes to flank the Usa in respect to the Soviet Union and to keep close to the western alliance without military engagements. In his terms Japan had to fuse in an unique strategy political and economic purposes, under the slogan of the so-called “*seiji keizai ittai*

*rōsen*". This would heal the split which had appeared at the moment of the renewal of the security treaty and please the national pride while calming down the tensions of the recent past. As it often happened after the Second World War, controversies over international problems were the base of domestic political contrasts and, in Ikeda's views solving the latter was the way to mend the former.

The times however were changing and the global landscape was marked by new and significant factors.

In 1957 the European Community was born, giving diverging impulses to the international background. Non-European countries were sometimes worried that a new trading bloc would take shape with protectionist aims (Suzuki, 2005), tending to impose itself on US and Japan. The new Prime Minister shared such worries (Braddick, 2000:271-72) and proposed instead the formula of "three pillars", or *sanponchū* (US, Japan and West Europe) who had to collaborate with each other. Nonetheless EEC was a new actor representing a force to reckon with in addition to the United States, whose unique position at world level looked as if it could decline. Moreover the problem of British admission to EEC was relevant to an Asian country like Japan, while the blooming rivalry between EEC and EFTA soon risked to disrupt harmony within the western alliance evoking even the worry that NATO itself could be affected (Suzuki, 2005:58). Last but not least in the framework of the Cold War, attention had to be paid to the fact that new independent countries were exposed to Soviet propaganda and might make use of the United Nations, weakening the relative hegemony of the West. Especially among American leaders a project to set up an international organization of developed countries, grouping Europe and Usa took shape at that stage. This was done in order to manage and study the issues related to their common position. Initiatives regarding aid to developing countries were studied in that connection inside OEEC (the *Organisation for European Economic Cooperation*, which had been created in 1948 in order to administer American and Canadian aid to European countries under the Marshall Plan), where a *Developing Assistance Group* (DAG), was set in 1960 and Japan was invited to join, thanks to the experience Tokyo had matured in the field of aid. Ultimately US endeavoured to transform OEEC into OECD (*Organization for the Economic Cooperation and Development*). The related treaty was signed the same year and in 1961 the new body, where the place of DAG was taken by

DAC (*Developing Assistance Committee*, to which Tokyo was invited to participate as a member), started to work<sup>7</sup>. The nature of OECD however, was different from OEEC, not only because it was not related to the post-war reconstruction, but because it could concern, though it was not clear to which extent at the beginning, countries belonging to geographic areas outside the Old Continent<sup>8</sup>.

Ikeda realised that the limits of the admission to GATT of five years before had to be removed. He and his advisers understood that Japan was in need of enlarging exchanges not only with Usa, but also with Europe due to the growing dimension of its economy which needed a space which could not be supplied neither by America, whose balance of payments was worsening, nor by South East Asia. One opportune move seemed to join OECD. Among the members of the latter however there was some consensus that it should not be opened to too many new members and must keep a prevailing European character. The British Foreign Office for instance, initially saw it as a regional organization (Braddick, 2000:270ff), while the unions of the textile sector in England kept on opposing free trade with Tokyo. In spite of its presence in DAC and of its strong share in the aid to developing countries<sup>9</sup>, Japan found the road to OECD difficult and, when the DAC met in Tokyo in July 1961, Foreign Minister Kosaka

---

<sup>7</sup> The sources relating to negotiations for Japanese admission to OECD are largely in the Diplomatic Archive of the Japanese Foreign Ministry (Gaimu Gaikō Shiryōkan, specially the series E'0225, A'0357, A'0362 and A'0363 ) Though I saw this material about ten years ago, all relevant documents are quoted in (Suzuki, 2005). Hence I referred to this article in the text. With a few exceptions in the above mentioned Japanese studies, western sources on Japanese admission to OECD and on the attitude of other countries facing it are still waiting for a full check. I have partly seen only the archives of OECD and of the Ministry of Foreign Affairs in Paris.

<sup>8</sup> OEEC started to interest Japan only when it was changed in a body of global nature. See the statement of ambassador Hagiwara who had represented the government of Tokyo as an observer before the Council of OECD, at the moment of the official entry into Organization: "[...] Vous savez tous , mieux que moi, toutes le péripéties qui ont abouti à l'admission du Japon . Vue du côté japonais, cette Organisation, tant qu'elle était appelée O.E.C.E., ne nous intéressait guère. Elle nous paraissait comme quelque chose de mystérieux, qui a accompli une merveille pour le redressement de l'Europe, mais que nous regardions un peu de loin avec un sens d'admiration certes, mais peut-être mêlée d'un peu de méfiance [...]. 14/5/1961, C/(M64)9 , Bibliothèque et Archives de l'OCDE.

<sup>9</sup> In 1963 the aid of Japan to developing countries reached 281 millions of dollars, Note. Le Japon et l'O.C.D.E. 27/8/1963, AMAEF, Asie 1945, 1956-1967, Japon 222.

did not receive a positive answer to his soundings about the wish of the government of Tokyo to adhere (Suzuki,2005:62-63).

In June 1961 Ikeda visited the United States and successfully managed to restore the friendly climate which had been clouded by the events of the *anpō treaty*, ensuring the Americans about the general orientation of Japanese policies (Yoshitsugu, 2001.). On that occasion he proposed the formula of an "equal partnership" between the two countries and asked for the help of Washington in order to be accepted in OECD (Suzuki, 2008:95). President Kennedy was willing to meet his requests as he feared the danger that otherwise Japanese people could be dragged towards neutralism or the Soviet Union, but he replied that the time was still not ripe though he wanted to support his ally. The Prime Minister developed the argument that Japan as a member of DAC already collaborated with OECD and offered considerable aid to developing nations, hence disclosing his discontent for being excluded from the "block" of the nations which controlled foreign trade on a global level<sup>10</sup>. The following year the successor of Kosaka, Ohira Masayoshi came to Europe, where in spite of a generally cool welcome he obtained a declaration in favour of Japanese *desiderata* by the German Chancellor K. Adenauer, who echoed the line the *Brd* had taken on the eve of negotiations over Tokyo admission to GATT (Suzuki, 2005:64-65; Ferretti, 1997:39-40).

In the meantime Japan carried out the liberalization of currency exchange which gave a stronger argument to her requests. In November 1962 Ikeda again took up the matter in an official tour of the principal European capitals. The instructions sent to the embassies abroad by the Japanese Foreign Ministry focused on the eve of his visit on two main points: Japan intended to participate in the "free world", the skeleton of which were NATO, GATT and OECD, but Tokyo at that moment was to a large extent out of these bodies. Moreover, as a member of DAC, Japan was already part OECD. Nevertheless the Soviet Union tried to influence domestic policies in Japan itself and to antagonize its relations with the underdeveloped countries. The "dignity" of Japan, the Prime Minister stressed, was

---

<sup>10</sup> His statements reflected the opinion of newspapers like the *Nihon Keizai* and the *Keizai Shinbun*, which were representative of the Japanese business circles. Cf. Daridan to the Minister of Foreign Affairs, 20-12.1960, AMAEF, *Asie 1945, 1956-1967*, Japon 221.

wounded as long as discriminations and exclusion from OECD continued and there was the big possibility that the aims of Moscow were attained (Suzuki, 2005:65-66).

In spite of the strong language and arguments he used taking advantage which were set out profiting of the of the Cold War environment, Ikeda only gained some benevolent comments also because additional difficulties were appearing last but not least because of subtle rifts among the western and Commonwealth countries. Australia, New Zealand, Pakistan and India were manifesting the wish to join OECD, with the consequence that too many new applications for membership were going to be made. Moreover one more special problem was posed by Great Britain because of the issue of the latter's admission to EEC, as related negotiations were being conducted in Bruxelles. Prime Minister Harold MacMillan pointed out to Ikeda that until these negotiations did not end, Japan had better to wait (Suzuki, 2005:66). The likely reason was that if they were to fail, as it was to happen, OECD would become the only body or forum were both EEC countries and Britain participated. If however OECD were to lose its "Atlantic" nature, because of the joining of too many Asiatic or Pacific nations, such function could be weakened with damage to the western camp, not to speak of the soul-searching of Japanese or British observers who wondered if the new European body would reveal "outward" or "inward" looking, presenting in each case different or opposite perspectives for commercial integration (Braddick, 2000:270ff). Needless to say, however, this small squabble on the background of the process of unification in Europe shows that Japan's return on the international stage and its progress as one of the most industrialized world countries, was taking a global significance and going beyond a purely regional dimension. As in the case of the admission to GATT, the international choices of the Rising Sun were bringing about consequences at world level and the reaction of other countries responded to this phenomenon (Ferretti,1997:42-45)<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> At the seventh session of the Council of OECD, the Japanese ambassador Hagiwara stressed that Japan was the only existing developed country of East Asia, focusing on Tokyo's role in the framework of the nexus between the survival of the western countries and the development of the other ones. Like in the course of the negotiations for admission to GATT, but with more emphasis, his words implied Japan's willingness to take broader responsibilities on the global scale, 16/7/1961, C/M61, Bibliothèque et Archives de l'OCDE.

Moreover a positive consequence of Ikeda's visit to Britain was that, after long negotiations which had begun in the precedent years, a treaty of Commerce, Establishment and Navigation was signed with the United Kingdom, which included an engagement to support Japan's adhesion to OECD and the clause of the most favoured nation in exchange to some exceptions to the GATT rulings which protected British Interests, while London renounced resorting to art 35 of GATT against Tokyo (Braddick, 2000:273; Best, 2013:112).

It was only in 1963 that clouds ultimately thinned away. Other countries demanding to join OECD gave up their applications, probably following a suggestion coming from the United States (Suzuki, 2005:72), and the United Kingdom too ultimately withdrew the objections regarding the matter of triangular Anglo-EEC-OECD relations. It is possible that the British government changed after taking in consideration also that if OECD worked as a body where it was possible to collaborate with a partner like Japan, this might help to compensate for the relative isolation ensued by the failed agreement in Europe (cf. Suzuki, 2005:72). Japan was invited in July 1963 to join the organization and she officially adhered on April 28, 1964, after some resistance and objections specially by Scandinavian countries over problems regarding shipbuilding and navigation<sup>12</sup> and after Japan itself had obtained some reservations over the liberalization of some commercial goods. The significance of that result depended largely on the fact that Japan's economic growth had strongly progressed by the mid-1960s, making it more and more convincing for other industrial countries to cultivate regular relations inside a body like OECD and to develop studies on subjects of common interests. In addition to the already mentioned political nuances, the strong role of Japan in aid matters and its established presence in DAC and DAG had played to its advantage.

However this led to a crossroad as well. The driving force of Japan's economy was foreign trade, which early in the 1960s was undergoing an important change, largely inspired by the bureaucracy and the government themselves. While in the 1950s the textile industry had been the principal component, in the following decade other more modern sectors were taking its place, but if light industrial products were able to challenge foreign competition, powerful

---

<sup>12</sup> For details, cf. sessions XL-XLVIII, C/63, Bibliothèque et Archives de l'OCDE.

agencies like the Ministries of Agriculture and of International Trade (Miti or *Tsusanshō*) antagonized the opening the domestic market or tended to slow it down, fearing that national firms of little or middle size were not strong or developed enough to cope with foreign competition (Takahashi:2012). They also dreaded the penetration of foreign capital in Japan, which had entered comparatively much less than in other industrial countries up to that moment. As Ikeda's overall diplomacy framework largely depended on the support of America, which fostered the launching of the "Kennedy Round" in 1964 and the liberalization of exchanges, the Prime Minister had to overcome some sort of domestic opposition. As a consequence inside the liberal-democratic party and the government itself he had to face the obstacles put by certain lobbies representing segments of the business community. Thanks to his efforts, which were backed by the Foreign Ministry, this difficulty was solved, but it happened to be less easier to go against another, major obstacle.

In the schemes of the Ikeda Cabinet, the liberalization of foreign trade, as we have seen, was coupled with policies of increasing aid to the developing countries specially of South East Asia. Being already a member of DAG helped Japan to lead the westerners to accept Tokyo in OECD. It also eased collaboration with the western allies in the framework of the Cold War, escaping at the same time the thorny issue of military collaboration. One condition for acceptance in IMF however, which was a condition for adhesion to OECD, was the equilibrium of the balance of payments, which in 1963 and 1964 Japan could not keep, not only as a consequence of the aid policies and of the liberalization of trade, which brought about a rise in the cost of imports, but due to the war reparations also Japan agreed to pay to South Korea (cf. Kimu, 2008). Hence the claim to be at the same time a " member of the free world" and an "Asiatic country" revealed gradually more and more difficult (Takahashi, 2004:97ff.). It became even harder when, after about two years of preparing sessions, in March 1964 the first UNCTAD (*United Nations Conference for Trade and Development*) was opened in Geneva, where a clash between developed and developing countries took place, the latter openly asking measures aiming to expand international demand, to stabilize the prices of raw materials, non-reciprocal clauses in the trade of manufactured or semi-manufactured goods and some exceptions to the rulings of GATT. On the other hand the Japanese felt obliged to side



with the western group, though giving some lip service declarations in different directions, but a fierce debate started after Asakai Koichiro the Chief of the delegation went back to Tokyo, intending to plead strongly for a more flexible attitude in face of what he called a "revolutionary conference" (Takahashi 2004:101-104), the impact of which "could not be stopped like the descent of a glacier". On May 20th a consultative conference of officials was opened, where it resulted impossible to attain a compromise between the Foreign Ministry, whose line was that the demands of the AA<sup>13</sup> countries had not to be entirely ignored, and<sup>14</sup>, on the opposite side, the Finance Ministry and the Miti claiming that the domestic conditions of Japanese economy did not permit the concessions they requested. Ultimately in spite of the Prime Minister's position, Japan showed itself unable to confirm her claim to be an "Asiatic country". Though it was decided to grant 1% of GNP to AA countries, the image of a split between the policies of aid to them and the attempt to pursue membership among "rich nations" could not be escaped.

In spite of some drawbacks however, the significance of the admission to OECD should not be neglected. Hagiwara Tōru, the Japanese ambassador to France who played a central role in the final stage to adhesion, wrote about ten years later that it had represented the "end" of the post-war period, because Japan had come out definitively of its isolation which had followed the defeat in war and integration had been completed not only with US but with also the European countries (Hagiwara, 1972:10). His statement may seem somehow rhetoric, as other contemporary actors noted that the exchanges with the latter were only a small part in respect to those with America<sup>15</sup>, but beyond strict economic calculus, Hagiwara's view had a

---

<sup>13</sup> "AA" is an acronym for "African and Asiatic".

<sup>14</sup> Inside Gaimushō a "team for the study of the problems of low-development countries" was set. In a memorandum drafted by that group it was stated: "[...]for our country which has strict economic and political relations with several countries of Asia, positive policies must be continued. In that connection a comprehensive re-examination from new points of view of the trade problems of low-development countries has become indispensable [...]", as quoted in, (Takahashi, 2004:102-03).

<sup>15</sup> Cf. for instance the opinion of the French ambassador to Tokyo, Dennery to MAEF, 18/8/1962, AMAEF, Asie 1945, 1956-1967, Japon 221. He reported that the exchanges with Europe amounted only to 14% of those with US.

strong implication. The policies of the Yoshida school had made Japan undergo an economic “high growth” and to be accepted again in the international community.

In that way the entry into OECD non only concluded, but opened a new period. As the “Asahi Shinbun”, probably the most prestigious Japanese newspaper wrote, the Rising Sun had officially joined the “club of the developed countries”, but had also taken a severe engagement of liberalization, both in the realms of finance and trade<sup>16</sup>, which would involve it in the subsequent years in a series of disputes up to the end of the “rapid growth” period.

Moreover an additional consideration seems helpful. After the Pacific War both the principal states of the Far East, Japan and communist China after the “revolution” of 1948, for different reasons found themselves in a subordinate position, each of them subject to one of the giants of the Cold War, US and Ussr. Japan recovered the status of a major country, though not in the military sphere, cultivating economic success with a turning point in the early 60s. In political terms this was tactfully pursued through active policies of support to International Organizations, which allowed Tokyo to keep a limited autonomy from America.

In my opinion, in an apparently different way, this picture also fits the Popular Republic of China in the phase of its history following the end of the so-called maoist period. In fact after the death of Mao Zedong, RPC started a new course whose main goal was rapid economic growth. For this aim the government of Beijing did not emphasize strong power policies, though in a much less explicit way than Japan two decades before, but had the same idea of avoiding expenses for armaments and a waste of resources which could be spent to promote prosperity.

Moreover PRC made its presence stronger on the international stage by extending participation to international organizations and maybe giving priority to economic ones, like on the eve of the admission to WTO in 2002(Lanteigne, 2005), which somehow symbolized the new era of Deng Xiaoping . It looks as if up to nowadays, not only up to the end of Ussr and of the Cold War, neither Japan not China have seriously shown willing to challenge the global equilibrium, which was moulded by the Pacific War, but more speculatively, not-

---

<sup>16</sup> Cf. Asahi Shinbun, 27/4/1964.

withstanding different political *régimes*, both countries have conquered full independence and international respect again while going somehow round the mechanisms of traditional power politics.

## Reference

- *Archive du Ministère des Affaires Etrangères de la France*, Paris [AMAEF]. Unpublished
- *Bibliothèque et Archives de l'OCDE*, Paris. Unpublished
- Asahi Shinbun* (1961-64). Inprint
- BEST, A., *A Cardinal Point of Our World Strategy": The Foreign Office and the Normalization of Relations with Japan, 1952-63*, in Young, J. W., Pedaliu, E.G.H., Kandiah, M.D. (eds.), *Britain in Global Politics Volume 2 From Churchill to Blair*, New York 2013, 100-118.
- BRADDICK, CH., *Distant Friends: Britain and Japan since 1958. The Age of Globalization*, in Nish, I., Kibata, Y. (eds.), *The History of Anglo-Japanese Relations 1600-2000. Volume II: The Political-Diplomatic Dimension, 1931-2000*, Houndmills Basingstoke 2000, 263-312.
- FERRETTI, V., *In the shadow of the San Francisco settlement: Yoshida Shigeru's perception of Communist China and Anglo-Japanese Relations*, *Japan Forum*, 15 (3) (2003), 425-434.
- FERRETTI, V., *Japan's Admission to Gatt (1951-55)*, *International Studies*, LSE Sticerd, 322 (1997), 33-47.
- FERRETTI, V., *L'Italia e l'adesione del Giappone al Gatt. La visita di Yoshida Shigeru a Roma nel 1954*, *Nuova Storia Contemporanea*, Anno X(2) (2006), 83-96.
- FERRETTI, V., *The Globalization Process from South to East Asia and Japan's Adhesion to the Colombo Plan in 1954*, in Beaumont, J., Canavero, A. (eds.), *Globalization, Regionalization and the History of International Relation*, Milano 2005, 203-211.
- FERRETTI, V., *Yoshida Shigeru e il Fondo Della Politica Estera Giapponese Alla Metà Degli Anni Trenta*, *Africana. Rivista di Studi Extraeuropei*, (1998), 97-104.
- FUJII, N., *Ikeda hayato- Jōtoku baiji de ikunda*, Kyoto 2012.
- HAGIWARA T. (ed.), *Nihon Gaikōshi. Vol. 31. Kōwago no gaikō II (keizai)*. Tokyo (1972), 3-18.
- HATANO, S. (ed.), *Kōdō seichōki no Nihon gaikō*, in *Ikeda· Satō seikenki no Nihon gaikō*, Kyoto 2004 [henceforward: *Ikeda· Satō...*], 1-19.

- HIWATARI, Y., *Sengo seiji to nichibei kankei*, Tokyo 1990.
- IKEDA, S. *Ikeda gaikō to jimintō- seikan zenpanki o chūshin to shite*, [Ikeda-Satō...], 21-52.
- KANDA, Y., *Reisen kōzō no henyō to Nihon no taichū gaikō. Futatsu no chitsujokan 1960-1972*, Tokyo 2012.
- KIMU, D., *Ikeda Hayato seiken no taigai seisaku to Nicchō kōshō*, Tokyo 2008.
- KUSUNOKI, H., *Yoshida Shigeru to anzen hoshō seisaku no keisei*, Kyoto 2009.
- LANTEIGNE, M., *China And International Institutions. Alternate paths to global power*, London and New York 2005.
- LIANG PAN, *The United Nations in Japan's Foreign and Security Policy Making, 1945-1992*. Harvard 2005.
- OBA, M., *Japan's entry in Ecafe*, in Makoto, I., Rose, C., Junko, T., Weste, J. (eds.), *Japanese Diplomacy in the 1950. From Isolation to integration*, London 2008, 98-113.
- SAKAMOTO, K., *Nichibei dōmei no kizuna. Anpō jōyaku to sōgōsei no mōsaku*, Yūhikaku 2004.
- SHIBATA, S., *Yoshida rōsen to nichibei "keizai" kankei*, Kokusai Seiji, 151 (2005), 73-88.
- SUZUKI, H., *Ikeda gaikō no kōzu- tai " jiyū jinei " gaikō ni miru naisei to gaikō no renkan*, Kokusai Seiji, 151 (2008), 89-104.
- SUZUKI, H., *OECD kamei no gaikō katei- [seiji keizai ittai] rōsen to shite no jiyū jinei ni okeru gaikōteki chihei no kakudai*, Kokusai Seiji, 140 (2005), 57-72.
- TAKAHASHI, K., *Ikeda Seikenki ni okeru boeki jiyūka to nanashonarizum*, Kokusai Seiji, 170 (2004), 46-60.
- TAKAHASHI, K., *" Nanboku Mondai" to Tōnan Ajia keizai gaikō*, in [Ikeda-Satō...], 2004, 93-130.
- WELFIELD J., *En Empire in Eclipse. Japan in the Postwar American Alliance System. Studies in the Interaction of Domestic Politics and Foreign Policy*, London 1988.
- YOSHITSUGU, K., *Ikeda=Kannede ijidai no Nichibei anpō taisei*, Kokusai Seiji, 126 (2001), 37-51.

## 13. Italian Indologists, Rabindranath Tagore and 'Indianness', 1913-1961

*Mario Prayer*

**Abstract.** This paper explores the response of Italian Indologists to Rabindranath Tagore, with particular reference to the debate on the Indian/European inspiration of his poetry, and traces the influence of Orientalism and British colonial ideologies in their evaluation of the Indian poet. A few remarks are then made on the relevance of Tagore's religious and cultural background for Catholic writers. Finally, an in-depth analysis of Giuseppe Tucci's approach to Tagore is located within the general framework of his views on the fundamental separation between the civilizations of Asia and Europe and on the essential character of Indian tradition.

**Keywords.** Rabindranath Tagore, Italian Indology, Orientalism, colonial ideologies, Euro-centrism, Indianness, Giuseppe Tucci.

### **Introduction**

After the conferment of the Nobel Prize for Literature in 1913 to the Indian poet Rabindranath Tagore, his works were translated and widely circulated in Italy. The simple language and delicate imagery of his poems and plays, his love of children, his profound sense of man, divinity and life created waves of enthusiasm among the public throughout the 20th century. At the same time, literary critics, scholars, educationists and general commentators began to take a deep interest in this authoritative representative of Indian civilization. They produced analyses, exchanged opinions, even formed warring factions. Their ideas mostly reflected an Orientalistic, Euro-centric notion of 'Indianness' which can be seen at play throughout the 20th century.

In a recent essay I have discussed the general context of Italy's reception of Tagore over the last hundred years (Prayer, 2014). In the present paper I shall concentrate on the opinions expressed by Italian Indologists and 'India experts' through the channels of public debate – journals of literary and general interest, public speeches, prefaces to translation volumes, over a period of about 50 years after 1913. Academic publications related to Indian studies are not taken into consideration here as their readership was limited to a small group of specialists. The main question that will be addressed is, – did scholars and experts distance themselves from the British colonial constructs produced during the previous century, where Indian civilization appeared as timeless, immersed in mystical speculation and incapable of good governance?<sup>1</sup> Or did their influential voice actually strengthen certain biased views of Tagore and India? It will appear that most of them were deeply ingrained in a cultural milieu where the ideologies of the British Raj very much maintained their relevance as an immediately available paradigm in the absence of independent studies on modern and contemporary Indian history.

The arguments are presented in three sections. The first section focuses on the response of Italian Indologists to the ongoing controversy over the Indian vs. European source of Tagore's literary works. The second section touches on questions connected to Tagore as a non-Christian writer and thinker in a period when Christianity was facing anti-religious and secularizing movements in Italy and in other European countries. The last section analyses Giuseppe Tucci's evaluation of Tagore as part of his broader interpretation of Indian history and culture.

### **13.1. The Tagore debate and the question of modern Indianness**

The 1913 Nobel Prize for literature instantly projected Tagore into the centre of a lively debate among the Italian literati. Literary commentators discovered and exalted the extreme refinement of Tagore's poetry, first after reading the English version of *Gitanjali* prepared by

---

<sup>1</sup> For an early formulation of these ideas, see James Mill (1818). See also Thomas R. Metcalf (1994).

the poet himself, and then in the light of this and many other works which were translated into Italian by the Lanciano publisher Carabba during the following forty years. To some, Tagore's writings had the inner quality of a 'universal' literature and were thus able to capture the imagination and sensibility of readers belonging to different cultural traditions. To others, instead, it was the specific Indian character of his works that attracted the attention of the public. By adopting a fundamentally Orientalistic approach, the latter group underlined the spiritual nature of Indian civilization as represented by this talented contemporary representative, and contrasted it with the materialistic tendencies of Western culture (Prayer, 2014).

Italian Indologists very soon entered the fray with their different opinions and interpretations. One notable example was Paolo Emilio Pavolini (1864-1942), an eminent Sanskrit scholar of the Florence Institute of Higher Studies. In November 1913 he presented the 'Bengali poet' to the Italian public as a new interpreter of the everlasting spiritual truths of Indian cultural tradition, which the unique nature of his 'genius' had made immediately accessible even to the 'humble and lowly':

"The scion of an old and noble family traditionally versed in the cult of knowledge, music and painting, he is the new interpreter of the human soul's nostalgia, of the longing for a reunion with the divinity, of man's eternal aspiration towards God. His novelty lies above all in the personal character of his art, in its expression so pure and clear as to shed light on the most mystical and abstract thinking. What was the exclusive preserve of the erudite few in the philosophical and theological schools of the age of Upanishads and Vedanta, has now become a valuable acquisition of humble and lowly spirits, a source of comfort for those who suffer and hope. Only very few of the great poets have found in their most inspired verses the bright, ethereal, impalpable words of this unique genius, or the divine serenity which flows and shines in the images contained in his verses" (Pavolini, 1913)<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> All quotations from Italian originals are given in my English translation.

This comment is typical of the way the Italian reception of Tagore was, at its very inception, based on a colonial reading of India's past and present which the British Raj had successfully exported to Europe. According to this interpretation, India belonged to an enchanted realm of spirituality, of exotic refinement and erudite scholarship, crystallized in its civilization beyond history. After 1913 this assumption was applied both by critics and by readers to Tagore, who was therefore seen not in the specific light of India's early 20th century but in the context of an ancient heritage whose spirit had not changed over the millennia.

In contrast with this general enthusiasm for Tagore as a poet belonging to the most ancient and authentic Indian tradition, some commentators pointed out that all this was a misunderstanding. To mention one example, Luigi Luzzatti (1841-1927), Italy's Prime Minister in 1910-11, and a man of letters with a keen interest in ancient Indian literature, argued in 1915 that Tagore was in fact an example of the de-Indianizing influence of Western culture in India. As he wrote, in part,

"In the autumn of 1913 [...] many thought that through Stockholm's award, Europe was paying a tribute of impartial and generous praise to an exotic art, to a civilization far removed from ours, to an entire world of ideas and feelings which is totally stranger to us. Tagore nearly came to be saluted and extolled as one of the Vedic bards, or of the authors of *Upanishads*, another Valmiki or Kalidasa! Europe was bowing her head before Brahma and Buddha, [...] before the masterly descriptions of the wonderful, lush tropical climate which can also be found in Kalidasa and Bhartrhari. But in fact, while giving a prize to Tagore Europe was actually praising herself, her religion, her customs, her aspirations. Tagore is Eastern by birth, but Western by everything else. He allowed the gods and sagas of his country to fade away, along with the thousand-year-old doctrines of renunciation, and has become the most remarkable example of the modern Indian man, enticed by the glow of Western civilization" (Luzzatti, 1915:481).

Tagore's Western personality was revealed, according to Luzzatti, by various aspects of his poetry. First of all, the fact that the poet projected himself and his 'I' to the foreground in all his poems, in contrast



to the traditional custom of Indian poets to conceal their identity: 'In India,' Luzzatti explained, 'the individual hides himself away – the idea is everything. It is a poser to make a history of the Indian people. History needs singled out, actual, individual facts. India has no use for facts and therefore has no history.' By placing himself at the centre of his works, Tagore had 'broken away not only from the traditional poetry of his home country, but also from any connection with the way his predecessors used to feel and think'. Instead of renunciation, Luzzatti went on, Tagore preferred the world of action as a way to praise God, and proclaimed his wish to enjoy life to the fullest thereby rejecting the principle of selflessness preached by the *Bhagavad Gita* (Luzzatti, 1915:482–483). Tagore's mentality was entirely Western, as were the models his poetry – not 'the poets and philosophers of India' but 'English writers' such as Byron and Shelley. From their poems, Luzzatti held, Tagore had actually derived the sense of 'a pantheistic God', and not from the *Upanishads* despite what the poet himself, being as eclectic as any Indian would be, had to say to the contrary.

In this context, Luzzatti stressed the need 'not to cause confusion' and to keep 'conflicting doctrines' distinct. In his words,

"We, the Western peoples obstinately assert life, adore beauty, perpetuate our individuality even after death. [...] Our ideas, our feelings, our civilization are in stark contrast to those of ancient Indians. These had followed an altogether different path. To the true Indian, life is evil, is sorrow, and renunciation is the wisest decision a man could take, the culmination of wisdom. [...] It would be useless to try and reconcile yes and no. [...] The point of view of ancient Indian thought [...] is clearly opposed to ours. Where does the new great Indian poet stand? He stands by our side, no doubt about that – he loves, worships life with all its sweet delusions and dear realities. His brilliant, winged songs seem to teach to his countrymen the motto of our divine Leonardo [Da Vinci]: *Those who do not love life, do not deserve it*" (Luzzatti, 1915:485–486)<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Emphasis in the original.

Luzzatti was thus setting the Westernized modernity of Tagore beside the genuine Indianness of the ancient poets and philosophers. To him, there did not seem to exist a third option.

Some Italian Indologists hastened to reject Luzzatti's interpretation as misinformed, and reasserted Tagore's Indianness. In some cases, they tried to address the crucial question of the 'modernity' of Tagore and its relationship with Indianness. Thus Elena Beccarini-Crescenzi, formerly Pavolini's student, admitted that some of Tagore's works might present a superficial influence of modern European literature, yet the deep source of their inspiration was to be located in the Indian soil. It would be wrong, she argued, to deny or forget that since the times of Valmiki and Kalidasa 'much water has been flowing in the Ganges', and thus a contemporary Indian writer should not be expected to repeat those examples *sic et simpliciter*. (Beccarini-Crescenzi, 1916:372) Beccarini-Crescenzi, however, did not develop the issue any further. While trying to demonstrate the truly Indian character of Tagore's writings, she referred once again to the Orientalistic pattern of classical-exotic India. She argued, for instance, that the collection entitled *The Crescent Moon* showed,

"the 'Indianness' of the Bengali poets' thought and art, despite some coating of Western images and colours here and there. The landscape is Indian, with its luxuriant Indian trees and flowers – *bamboo, madara, bamani, bakula, kadamba, champa, tulasi, shiuli*. Lines of cranes fly over it, flocks of crows alight on it. Ganesha looks on with his huge elephant head; and *nupuras* jingle at the women's ankles" (Beccarini-Crescenzi, 1916:373).

Beccarini-Crescenzi made it clear that, in order to fully appreciate Tagore's Indianness, it was necessary to be familiar with Sanskrit literature, otherwise the cultural resonance of certain terms would get lost – as in the case of *chandramukhi* in a poem from *The Gardener* (Beccarini-Crescenzi, 1916:373).

Again, in response to those who saw Tagore as an English writer, Ferdinando Belloni-Filippi (1877-1960), a professor of Sanskrit at the university of Pisa stressed the purely Indian origin of Tagore's writings. In his works, he argued, one would find the ancient pantheistic mysticism of the *Chandogya Upanishad* refurbished in the

garb of modern, popular Bengali poetry. This was in fact, in Belloni-Filippi's opinion, Tagore's original contribution to the history of Indian literature, of which he was the latest remarkable product (Belloni-Filippi, 1920:17–19). Belloni-Filippi, therefore, strongly disagreed with Luzzatti and prominent literary critics like Federico Olivero (1918) who had seen Tagore as a de-Indianized 'Anglo-Saxon' writer on account of his being 'engaged in glorifying the beauty of action and life in the land of inaction and renunciation': in Belloni-Filippi's words,

"Tagore no doubt extols the joy of living and doing, and to avoid any misunderstanding he calls this joy real and not illusory. But the action he values is not aimed at the gratification of passions [...]; he glorifies the activity which is derived from the divine energy itself, and compels man to share in the work of goodness that is manifested in the universe" (Belloni-Filippi, 1920:10).

While Belloni-Filippi tried to rectify pre-conceived notions of India as a land of inertia and nihilism – a recurring theme in India-related Orientalism, – he did adopt, perhaps unwittingly, a simplified scheme of cultural definitions where spiritual India and materialistic West were two separate realms. Tagore's 'joy of living', he argued, was clearly drawn from India's unique philosophical-religious tradition and it would have been a mistake to link it up with Western ideas of 'action' or 'gratification of passions'.

To conclude this section, it may be interesting to note that already in 1914 a professor of Pedagogy at the university of Genoa, Eduardo Tagliatela had made an attempt to reclaim Tagore within a common European cultural space under the caption of universalism. Tagliatela, who had some knowledge of Indian philosophy possibly dating back to his university studies, was inclined to relate Tagore to the general background of European culture without erasing his Indian origin. In his essay *La poesia di Rabindranath Tagore* he first remarked on the close similarity between Tagore and the great sages of ancient India 'who had lived from the 14th to the 9th century B.C.' (*sic*), and whose teachings he had rephrased in modern, immediately enjoyable language (Tagliatela, 1914:69). He then went on to compare various aspects of Tagore's thought and

literature to representatives of Western cultural and religious tradition, like Plautus, Ovid, St. Paul, St. Francis, Jacopone Da Todi, Jean Racine and Victor Hugo; and finally, he acclaimed Tagore as the standard bearer of the uninterrupted human aspiration to universal life. Tagliatela thus concluded that,

"We find his voice among the voices of ancient men, his heart among the hearts of thousand-year-old ancestors, his aspirations among the dreams of generations long lost in the dust – yet his voice, heart and aspirations resonate in the modern man's soul as the word, the passion, the aim of the whole mankind. There is no question here of race, faith, art, school or church; here is a soul that everything embraces, loves and understands, and dissolves itself entirely in the divine essence" (Tagliatela, 1914:72).

In this way, Tagore in his poetry was able to reconcile the Buddha with Christ. Tagliatela's was, in a sense, the highest tribute that Euro-centric, Christian-centric Italy of that time could pay to a contemporary emissary of a non-European civilization. By creating a universal dimension of man beyond space and time, he was able to expand the boundaries of European culture and accommodate India, ancient in spirit but modern in expression, within its ambit.

### **13.2. Non-Christian movements and Tagore**

Tagliatela's cultural and religious openness towards Tagore and India was particularly significant as it came in a period when the defenders of Catholicism were struggling hard to defend their God and faith from the onslaught of Positivism and the scientific questioning of dogmas, and to find new answers to the spiritual needs of modern times. While Italy's cultural life witnessed an increasing interest in the philosophies of idealism, from Hegel to Croce and later Gentile, new areas of study and knowledge like the history of religions were helping to create a public awareness of other ancient cultural traditions. Theosophy and other forms of spiritualism and occultism were also spreading with their different approach to the supernatural and life beyond. On the inner front, Christian Modernism was trying to build up an alternative way to experience religion

by distancing itself from the rules and philosophy of institutional church and by coming closer to the social dimension of man.

As a widely-accepted stereotype projected India as the birthplace of religions, Tagore's poetry came to be appreciated by many in Italy for its spiritual, mystical and prophetic character. Its increasing popularity thus became a matter of concern for Catholic writers, who inevitably tended to downplay the specific religious value of Tagore's works. Even among Catholic Indologists, the vindication of the Indian sources of Tagore's poetry was at times tinged with censure of his supposed high spirituality. To mention one instance, Elena Beccarini-Crescenzi who, as pointed out above, had stressed the specific Indian character of Tagore's poems, had no hesitation in discounting, in an apologetic vein, what some Western interpreters had mistakenly seen as the deep mystical inspiration of his works. True mysticism, i.e. Christian mysticism was, in her opinion, made of a different substance. It was not 'ethereal, delicate and aristocratic like the Bengali poet's sweet voice,' and therefore, 'our mystics' did not spend their time in 'propaganda tours' but lived in 'the silence of cloisters,' being engaged in asceticism, prayer and hard labour (Beccarini-Crescenzi, 1931:682-683). What specially irked Beccarini-Crescenzi was the fact that Tagore often made references to Christ and Christianity in the light of his Upanishadic 'pantheism,' and that his 'distorted' interpretation was being welcomed and further propagated by Western spiritualists. In her words,

"The meeting of East and West may certainly bring about brotherhood and love, but it can never substitute the truth of the Gospel with a pantheistic philosophy. [...] And while [thanks to Catholic missionaries] many idolaters are opening their souls to the Truth, it is painful to observe some pseudo-mystics of our West trading the concreteness of the Gospel message for the hazy digressions of the most eclectic theosophy. [...] Pantheism attracts them because it hides itself beneath a veil of ethereal spirituality, while its substance is idolatrous" (Beccarini-Crescenzi, 1931:683).

Among these 'pseudo-mystics of our West' were spiritualist circles like the Theosophical League of Rome. Its adepts looked up to Tagore as a great Master of wisdom and spiritual universalism, while

*Ultra*, its bi-monthly journal, often carried reports and various information on Tagore's travels and writings. One of the leading representatives of Italian spiritualism, the psychiatrist Roberto Assagioli (1888-1974), had also penned a few laudatory articles on Tagore for that journal (Assagioli, 1926a). Moreover, in an essay in the influential monthly *Rassegna Italiana*, he described Tagore as 'the serene and self-conscious singer of life, the mystical praiser of God, the prophet and clear philosopher, the wise educationist, the prophet of a greater human solidarity' (Assagioli, 1926b:686). In the more advanced phase of his literary production, Assagioli went on, one could find 'the warmth, the refinement of feelings, [...] the abundant imagery' of the early period now presented with 'a new power of expression based on simplicity, measure and harmony' (Assagioli, 1926b:690). As to Tagore's 'philosophy', Assagioli argued that although it was grounded in the *Upanishads*, the repository of 'the most ancient and pure Aryan wisdom', it also presented 'a character of considerable modernity' and was 'essentially akin to the most vibrant contemporary trends,' such as 'spiritualism, intuitionism, the emphasis on immanence, the positive evaluation of action, experience and life' (Assagioli, 1926b:690-691).

In this way, Assagioli saw in Tagore an authoritative personality who could support anti-Catholic movements by linking up modern spiritualism with one of the most ancient, pre-Christian religions of the world, and by conferring cultural dignity to alternative forms of spirituality. Likewise, *Ultra* welcomed articles on ancient Indian philosophy from prominent academics like Ferdinando Belloni-Filippi (1916). Soon after World War I, the popularization of other religious traditions by various publications and periodicals – not always reflecting academic accuracy – further intensified. In order to contrast the spread of what was seen as confusing anti-Christian ideas, Catholic circles, on their part, requested professional Indologists to contribute clarifications and analyses to their journals. *Bilychnis*, for instance, the mouthpiece of the Rome-based Baptist Theological School, offered writings by Carlo Formichi (1921), Paolo Emilio Pavolini (1921) and, notably, by Giuseppe Tucci on the relationship between Christianity and Buddhism (1920).

### 13.3. Giuseppe Tucci and the Great Divide

The story of Giuseppe Tucci's approach to and interaction with Tagore is in many ways instructive. Tucci was – and still is regarded as – the founder of modern Italian Indology and one of the most internationally-acclaimed Italian scholars of the 20th century. He also belonged to a distinct trend in Italy's Indian studies whose potential was only partly realized during and after his lifetime.

As a student of Carlo Formichi's, Giuseppe Tucci (1894-1984) belonged to the Rome school of Indology which was opening up a new path in Oriental studies in Italy and Europe. Leaving aside some of the 19th-century preconceived notions, this school was approaching India's cultural tradition in a new perspective where linguistic competence was employed for making an in-depth study of the social history and philosophy of ancient India (Prayer, 1996:41–43). While Formichi had devoted his energies to Indian political science and to the dynamic and constructive elements of Indian civilization, Tucci was attracted to Indian materialism and above all to Buddhism as represented in Sanskrit, Tibetan and Chinese texts. He was particularly interested in Mahayana Buddhism, Tantrism and Buddhist logic, where the individual dimension of philosophic and religious experience was most prominent. Hinduism, instead, with its hierarchical principle, appeared to Tucci as static, convoluted and marked by 'a selfish foundation which distinctly separates it from Buddhism' (Tucci, 1921:146). Tucci also took interest in Indian materialism to which he devoted essays and conference presentations. However, it was Buddhism, in his opinion, the greatest product of Indian civilization. It had made India 'what Italy has been for the rest of Europe. [...] The propagation of Buddhism in south and south-east Asia has favoured the spread of Indian art and philosophy all over the middle and far East, providing a sort of spiritual unity to all Asiatic countries' (Tucci, 1940a:1)<sup>4</sup>.

After spending a few years in India in the second half of the 1920s, Tucci was persuaded of the urgent need to present a true picture of contemporary India to the Italian public. He thought it necessary for the Western people to see the East in its proper light rather than look for 'a home for their own weaknesses and fantasies in distant lands

---

<sup>4</sup> For a bibliographic account of Tucci's works, see Petech and Scialpi (1984).

[whose] real life is their most brutal denial – as those who have been there know well' (Tucci, 1934:9). On various occasions Tucci stressed that India was not 'a dead country of enormous poems or mystical speculations, of Yogis and Pandits, of Maharajas and mysteries' (Tucci, 1926a:160), nor 'a land of dreamers and idealists, profoundly mystical and religious' and, therefore, incapable of achieving material or spiritual progress (Tucci, 1928:204). On the contrary, he argued that it was thanks to India's specific contribution that the entire Asian continent had developed and shared an advanced civilization which still had 'every possibility to announce a new message to suffering humanity' (Tucci, 1926a:160).

Despite this promising start, Tucci ultimately failed to overcome the influence of Orientalism and of colonial ideologies. This becomes particularly evident in relation to two particular issues – the East-West relationship, and the structure of Indian society. On the former question, Tucci asserted that a deep divide separated the West from the East which could never and should never be overcome. This amounted to claiming a space of autonomy and equality for Asia's civilizations vis-à-vis Europe, yet one cannot help recalling Kipling's observation that 'East is East and West is West and the twain shall never meet'. While explaining why this meeting was not possible, Tucci ultimately went back to the old notion of a fundamental contrast between the spiritual East and the materialistic West. According to Tucci, the 'spiritual unity' created by Buddhism in Asia could not trespass the border to Europe because of the 'irreducible' character of both continents' respective experiences. Europe, he argued, had a 'titanic' civilization which aimed at 'acting and defeating space and time [and] acquiring the status of divinity in the realization of unlimited power'. In the East, on the contrary, 'spiritual reality has a more immediate value than material reality', and consequently, there prevails 'a religion of harmony between the One and the Whole in which life enfolds itself only in the inner dimension through self-balance and concentration.' That life, according to Tucci, 'is unknown to us, and impossible for us to achieve with the same intensity' (Tucci, 1940a:64). Within this essentialized view of both East and West, therefore, the only possible form of cooperation between them was an exchange of 'clarifications' aimed at 'a deeper awareness of their respective ideals' (Tucci, 1940a:9–11). In this sense, 'the twain' would also never change.



Again, about the mistaken modernity that India had been striving after by absorbing European ideas and values, Tucci opined that,

"The new Indian generation, after getting their education in European universities, sneer at ancient customs and proclaim that they do not believe in them. They, however, do not know themselves, as they do harbour that world within themselves, and the more they try and chase it away, the more it comes back, making them doubtful and undecided" (Tucci, 1940b:18).

India's Westernized leader were, according to Tucci, 'amphibious creatures – their soul feels one way while their mind thinks its own way'. By opting for a Western kind of intellectualism, he concluded, they were betraying both their civilization and the rest of the Indian population (Tucci, 1940b:9).

Then, in presenting his critique of Hinduism, most of Tucci's comments seem to be directly drawn from the ideological inventory of the Raj, as well as from the repertoire of criticism levelled by Christian missionaries against Hindus and their barbaric customs and superstitions. In this context, one fundamental assumption was that the alliance between despotic rulers and greedy Brahman priests had produced a fossil society based on an imposed, crystallized hierarchy of castes. Similarly in Tucci's opinion, the caste system, which Buddhism had vainly tried to dismantle, was a denial of the most basic human rights and dignity, and represented a 'hindrance' to India's social and intellectual development. Its moral degeneration and the suppression of 'inferior classes' had strongly disadvantaged 'the endless and nameless Indian crowds – simple people who have been enslaved by means of thousands of social and religious qualms'. They had thus been 'politically subjected and economically deprived', although they still had 'a most fervent spirituality' (Tucci, 1928:208). Tucci only stopped short of mentioning *the white man's burden* while ascribing to the colonial regime the merit of making the educated elites aware of all forms of injustice perpetrated in the name of backward, degenerated customs. However, as mentioned above, Indian intellectuals would have truly benefited from the contact with the West not by becoming Westerners themselves, but by rediscovering and re-appropriating the ideas and values that ancient India had

produced (Tucci, 1940b:17). According to Tucci, therefore, the modernity of India was inextricably linked with its most remote past and could not be diverted from its essentialized tradition.

In Tucci's evaluation of Tagore one finds reflected the various facets of his approach to India and the East. During his stay at Santiniketan in 1925-26 as a teacher of Italian at Visva-Bharati, he was able to establish a very cordial personal relationship with the poet, whom he addressed as *Gurudev* (Lord Master). Tagore, on his part, appreciated Tucci's sincerity as a scholar and lover of India, and gave him private tuitions of Bengali, so that he could read his works in the original (Tucci, 1961:111). This relationship of admiration and affection survived the controversy which broke out after Tagore's visit to Italy as a state guest in May-June 1926 and the publication of his letter to C.F. Andrews 'The Philosophy of Fascism. Refusal of support' in the *Manchester Guardian* on 6 August 1926 (Kundu, 2009). After Tucci had left Santiniketan in the following autumn, he wrote to Tagore and explained the reasons that had compelled him to leave, and in conclusion asked the poet to send him a complete set of his works 'not as a recompense for the work that I may have done, but as a mark of love' (Tucci, 1926b). A few days later, in another letter he repeated his 'enthusiasm for the ideal' on which Visva-Bharati had been established as well as his 'love for the institution' (Tucci, 1927).

In this early phase, Tucci approached Tagore's poetry in what may be called a perspective of adoring universalism. On the occasion of the poet's 65th birthday on 8 May 1926, he composed a leaflet entitled *Gurudev* in which he wrote, in part:

"The wings of your poetry and the message of love that you have sung to the world have carried you beyond the boundaries of time. Poetry and music are beyond time; because they are the voice of eternal Truth. The Poet transcends the limits of the finite in time and space, eternally living in the eternal Beauty and in the eternal Truth which have revealed themselves through the rapture of his art" (Tucci, 1926c).

Later on, however, when Tucci's ideas on India, the East and the West had taken a more mature shape, his views on Tagore became more complex and articulated. As mentioned above, modern India's

two main problems were, in his opinion, the degeneration which had followed the happy times of *Upanishads* and Buddhism, and the fact that, while the masses were still being suppressed by superstition and the immoral injunctions of Brahmanical *dharma*, a restricted elite was abandoning the genuine Indian tradition by embracing Western ideas and values. In this context, Tucci considered Ramakrishna and Mahatma Gandhi as prototypes of the cultural leader of a rejuvenated India (Tucci, 1936 and 1953-54). Like novel Bodhisattvas, they had sacrificed their personal salvation to the selfless service of their fellow men, and in so doing they had showed their countrymen the way to recover the constructive elements of Indian heritage and to acquire 'the strength to live up to one's ideas' (Tucci, 1940b:13).

In a public speech on the occasion of the hundredth anniversary of Tagore's birth in 1961, Tucci went back to the years he had spent in Bengal in the 1920s and gave an elaborate evaluation of Tagore and his multi-sided personality. On one hand, Tucci argued, Tagore could be paired up with Mahatma Gandhi as an embodiment of 'certain ideals of wisdom and spiritual rapture, which I had read about in books, and now saw with my own eyes.' They were, he went on, 'two clear and unmistakable voices of the spiritual renewal which was then taking place in India:

"With Gandhi and Tagore India has renewed its own religion, has communicated the exaltation of a vigorous and hopeful youth to certain visions and attitudes which stagnated in the inertia of exhausted custom. Hinduism, the world's oldest religion, reawakened at that voice and vibrated with a human ardour which had not moved it since the time of Buddha. [...] Indian humanism was reborn with Tagore and Gandhi" (Tucci, 1961:111-112)<sup>5</sup>.

And like the Buddha, according to Tucci, Gandhi and Tagore had 'injected new ardour into a tired religion, [...] made it compassionate and universal, bringing it back from the abstract to the concrete.' Tagore, in particular, had given India and the world his message of 'solidarity with everything living' (Tucci, 1961:112).

---

<sup>5</sup> Quotations from this work are in Tucci's original English.

As a cultural figure, therefore, Tagore was seen by Tucci as a main character of the history of contemporary India, a national leader playing a central role in the so-called Indian cultural awakening.

As a poet, on the other hand, true to the Upanishadic principle *tat tvam asi*, Tagore stood 'outside of history' and belonged to humanity as a whole. Tucci disagreed with those who considered Tagore as a 'mediaeval poet or a mystic [or] a prophet'. The intimate participation with nature which informed his poetry, Tucci pointed out, was unknown in India's religious and literary tradition. Tagore, moreover, was a man of action – an action performed not in the divisive plane of politics, but rather in the uniting dimension of universal understanding. To the latter ideal, Tucci went on, he had dedicated his entire life after the foundation of the university of Visva-Bharati. This was, one may add, an Indian variety of action, and a fundamental element of that Indianness which was also 'outside of history' (*sic*). Tucci could thus assert that, 'If perennial tradition is reborn in India from ashes, this was largely the work of Visvabharati'. This 'reborn' culture was 'not that of Asia or Europe, but culture generically understood as an awareness which confers a gentle sensibility on life, devoted not merely to understanding facts, but to putting us in harmony with objects and Nature' (Tucci, 1961:113–117).

In this context, Tucci was repeating here his early assertion that 'poetry and music are beyond time', and it was thus impossible to circumscribe in time and space the ambit of Tagore's innermost inspiration *as a poet*. This, however, did not mean that his *writings* did not belong to a specific literary tradition or that they were readily accessible to readers belonging to a different tradition. The source of Tagore's literature, Tucci pointed out, was in fact Indian popular poetry, 'the mystical lyricism of the Bahul and the Sadhu of Mediaeval India, from Dadu to Kabir.' Further developing those examples, Tagore had elaborated a new poetic language which could only be fully appreciated in the original. The once much-debated question of Tagore's Europeism was, in Tucci's opinion, a false problem, which was due to the fact that 'the West is reluctant to admit that something great may take place without its inspiration' (Tucci, 1961:113).

The separateness of cultural traditions comes up again in Tucci's comment on the question of how to translate Tagore into Western languages. He repeated that, since Tagore's works were like refractions of 'the musical unity of the world which he [...] hears in his heart,' they were 'untranslatable.' Tucci explained,

"The heaviness of our languages, in which the need for logical and conceptual immediacy has weakened the primitive musicality, cannot express anything but the shadow of Tagorean poetry, its scheme of images and thoughts, not the necessary and inseparable melody, like the movement of waves which dissolve on the smoothness of a shore. Translations of Tagore's lyrics are the cold echoes of vital vibrations" (Tucci, 1961:117).

These remarks on the untranslatable character of Tagore's lyrics once again seem to carry with them the flavour of essentializing Orientalism: on one side there was the musical, ethereal, comprehensive East, on the other the logical, heavily material, fragmented West. If the separation of cultures was an inescapable fact for the ordinary people, only the privileged few – and Tucci implicitly considered himself to be in that number – could overcome it through study and personal exposure. All this, again, sounds like only a small step away from what Partha Chatterjee (1993) has called 'the rule of colonial difference.'

## Conclusions

Tucci's views, fluctuating between universalism and Indianness within the broader framework of Orientalism, are perhaps illustrative of a distinctive problem affecting Indian studies in Italy, that is, the late development of historical studies on modern India. Well into the second half of the 20th century, 'experts' participating to public debates on anything Indian were invariably scholars of Sanskrit, ancient philosophy, ancient religion. They naturally tended to approach contemporary India in the light of their knowledge of ancient India. This levelled out their awareness of historical change and made them into easy preys to the Orientalist discourse.

The lack of historical consciousness would inevitably turn contemporary events and individuals into manifestations of an eternal Truth, and project them backwards into those ancient times when the grand Indian

philosophical schools, i.e. Vedanta and Buddhism, were born. This is why a poet like Tagore could be considered as deeply rooted in a geographically determined cultural tradition and, at the same time, placed outside history. His only possible 'historical' role was to help India recover the unchanging essence of its tradition. Similarly, Gandhi and Ramakrishna were depicted as embodiments of the Bodhisattva ideal as they announced their message of hope to 'suffering humanity'.

As to Brahmanical *dharma*, one may point out that caste society, like any other society, inevitably takes up a sinister appearance when the perception of its constant historical change is removed. In fact, once history is removed, any idea of past, present and future can only be conceived in philosophical terms, as an eternal return of the beginning. Under the combined influence of Orientalism and British colonial ideology, contemporary India, quite remarkably, was believed not only not to be a subject of history, but also to be devoid of the very sense of history, which made its 'difference' irretrievable. Italian Indologists found themselves at home in this scheme of things, no matter if India's struggle for independence was fast advancing after World War I. Significantly, even a scholar like Giuseppe Tucci who had started his academic career by perusing texts of Indian materialism and political science, and had subsequently spent a few years in India in the late 1920s and early 1930s, ended up adhering to that vision.

Italian Indological Orientalism in the earlier part of the 20th century was also derived from a deeply rooted Christian-centric and Euro-centric view of the world which mingled with a sense of pride for the classical roots of Italy's national civilization. While an established corollary to the 'theory of the Aryan race' projected Sanskrit language and literature as a bridge between Europe's classical heritage and ancient India, the face of modern India remained obscured by a colonial sense of cultural separation and an essentialized, non-historicized notion of Indianness. This kind of Orientalistic substratum was generally present in Italy's cultural life in the

period under review. In the light of the narrative above it appears that the Indologists, despite their scientific expertise, were able to escape from it and counteract it only to a very limited extent, if at all they were. How far their stance can be singled out within the larger area of Italian and European thought in the early decades of the 20th century is a question worth being addressed in a separate study.

## Reference

- ASSAGIOLI, R., *Impressioni sulla visita di Tagore in Italia*, *Ultra* 20(4) (1926a), 24–27.
- ASSAGIOLI, R., *Rabindranath Tagore poeta, mistico, educatore*, *Rassegna italiana, Politica, Letteraria & Artistica* 17(91) (1926b), 684–694.
- BANGHA, I., DAS GUPTA, U., KÄMPCHEN, M. (eds.), *Rabindranath Tagore: One Hundred Years of Global Reception*, New Delhi 2014 (in press).
- BECCARINI-CRESCENZI, E., *Il bambino nella letteratura indiana*, *Rivista d'Italia* 19(9) (1916), 372–388.
- BECCARINI-CRESCENZI, E., *Divagazioni panteistiche. La poesia di Tagore*, *Vita e pensiero* 22(11) (1931), 676–684.
- BELLONI-FILIPPI, F., *La morale dell'età vedica*, *Ultra* 10(2) (1916), 65–85.
- BELLONI-FILIPPI, F., *Tagore*, Roma 1920.
- CHATTERJEE, P., *The Nation and its Fragments: Colonial and Postcolonial Histories*, Princeton 1993.
- FORMICHI, C., *Religioni dell'Iran e dell'India*, *Bilychnis* 10(3,9) (1921), 162–175.
- KUNDU, K., *Itali safare Rabindranath o Musolini prasanga*, Kolkata 2009.
- LUZZATTI, L., *Rabindranath Tagore*, *Nuova Antologia* 50(178) (1915), 481–490.
- METCALF, T.R., *Ideologies of the Raj*, Cambridge 1994.
- MILL, J., *History of British India*, London 1818.
- OLIVERO, F., *Rabindranath Tagore*, in Olivero, F., *Nuovi saggi di letteratura inglese*, Torino 1918, 296–310.
- PAVOLINI, P.E., *Il Premio Nobel a un poeta indiano*, *Il Marzocco*, 23 November 1913.

- PAVOLINI, P.E., *Buddismo*, Bilychnis 10(2,8) (1921), 122.
- PETECH, L., SCIALPI, F., *Le opere di Giuseppe Tucci*, Roma 1984.
- PRAYER, M., *Internazionalismo e nazionalismo culturale. Gli intellettuali bengalesi e l'Italia negli anni Venti e Trenta*, Roma 1996.
- PRAYER, M., *Italy's Cultural Response to Rabindranath Tagore*, in Bangha, I., Das Gupta, U., Kämpchen, M. (eds.), *Rabindranath Tagore: One Hundred Years of Global Reception*, New Delhi 2014 (in press).
- TAGLIALATELA, E., *La poesia di Rabindranath Tagore*, Roma 1914.
- TAGORE, R., *The Philosophy of Fascism. Refusal of Support*, Manchester Guardian, 6 August 1926.
- TUCCI, G., *A proposito dei rapporti fra Cristianesimo e Buddismo*, Bilychnis, 9(5-6) (1920), 332–341.
- TUCCI, G., *L'influsso del Buddismo sulle civiltà dell'estremo oriente*, Bilychnis, 10(9) (1921), 144–155.
- TUCCI, G., *Italian Indology*, Modern Review, 39(2) (1926a), 158–161.
- TUCCI, G., *Letter to R. Tagore, 29 December*, in Rabindra Bhavana Collection, *Correspondence*, 1926b, 407.
- TUCCI, G., *Gurudev*, in Rabindra Bhavana Collection, *Correspondence*, 1926c, 120.
- TUCCI, G., *Letter to R. Tagore, n.d.*, in Rabindra Bhavana Collection, *Correspondence*, 1927, 407.
- TUCCI, G., *La religiosità dell'India*, Nuova Antologia, 63(1356) (1928), 204–210.
- TUCCI, G., *L'Oriente nella cultura contemporanea*, Roma 1934.
- TUCCI, G., *Ramakrishna Paramahansa*, Roma 1936.
- TUCCI, G., *Forme dello spirito asiatico*, Milano 1940a.
- TUCCI, G., *La crisi spirituale dell'India moderna*, Roma 1940b.
- TUCCI, G., *My Approach to Gandhi*, East and West 4 (1953-54), 147–150.
- TUCCI, G., *Recollections of Tagore*, East and West 12(2-3) (1961), 111-117.



## 14. Narrative urbane: note metodologiche per un'indagine sulla città indiana

*Giorgio Milanetti*

**Abstract.** Indian cities seem particularly suitable for investigation through narrative, due both to the abundance of literary and/or folk materials about their origins and development – which often contrasts with the relative scarcity of purely historical data – and to the tendency to elaborate modern and contemporary narrative-myths through popular media such as cinema and television.

The first organic description of an Indian city (Ayodhyā) may be found in Vālmīki's *Rāmāyaṇa*. From a critical analysis of the text, reliable data and information may be obtained regarding the dynamics and the practices that brought about the institution of a 'modern' urban society characterized by the hegemonies of the monarchy, of the priestly caste, and of agriculture. A few narrations regarding the origin and the development of Bengaluru (Bangalore) are also analyzed here – from those related to the foundation of the city to the latest pictures presenting Bengaluru as Garden City or Technopolis – with the aim of demonstrating not only how highly significant data may be extracted from urban narratives but also how those data may be used to integrate research on Indian cities that is conducted in different disciplinary fields.

**Keywords.** Indian city, Indian literatures, Ayodhyā, Bengaluru, narratology.

## I.

Nei testi delle letterature antiche dell'India, la città è già presentata come uno snodo di complesse dinamiche sociali, politiche ed economiche. Concorrono alla illustrazione di questa complessità sia passi di carattere epico-narrativo, sia sezioni di natura lirico-descrittiva, dedicate non solo alle caratteristiche ambientali e architettoniche dei centri urbani, ma anche alle attività economiche che vi si svolgono, alla varietà degli abitanti, alle arti e alla politica. Per la cultura classica, che esalta il "grande poema" narrativo (*mahākāvya*) come ideale confezione della forma poetica, la "descrizione della città" (*nagara-varṇana*)<sup>1</sup>, articolata in una catena di strofe collegate tra loro ma autonome per stile e contenuto (Lienhard, 1984; Boccali, 2000), rappresenta una delle declinazioni obbligate dell'arte letteraria (Ingalls, 2000:34).

Sono molte le opere, nella storia delle letterature antiche dell'India, che assegnano alla città un ruolo di particolare rilievo, sia nell'ambito della narrazione, sia per l'ideologia che ne sottende la rappresentazione. Così avviene, ad esempio, in uno dei maggiori poemi classici Tamil, lo *Shilappadikaram* o *Silappadhikaram*, "La cavigliera d'oro" (Ilango Adigal, 2011), che significativamente ha inizio proprio con le strofe che celebrano la bellezza della magnifica città portuale di Puhar, situata sull'estuario del grande fiume Kaveri: "Lo splendore della città emulava il cielo. I suoi piaceri erano degni del mondo sotterraneo dei Naga, i serpenti divini" (ibid.:21). Molti altri passaggi del poema – la cui redazione viene fatta risalire, più o meno concordemente, a un periodo compreso tra il IV e il VI secolo (Zvelebil, 1973:178) – offrono una dettagliata illustrazione di Puhar e della vita che in essa si svolge. Nella sezione dedicata alle feste in onore del dio Indra, ad esempio, una lunga sequenza di strofe descrive, in successione, il porto, i commerci e le attività artigianali, l'architettura delle strade e delle piazze, i magazzini, lo stagno miracoloso, le sfarzose abitazioni private, i consiglieri e i cortigiani del sovrano, le attività di guerra e quelle d'amore. I versi sono carat-

---

<sup>1</sup> Itihāsakathodbhūtam itarad vā sadāśrayam / caturvargaphalāyattam caturōdātanāyakam // 1.15 // nagarārṇavaśailartu- candrārṅkodayavarṇanaḥ / udyānasalilakriḍā- madhupānaratotsavaḥ // 1.16 // vipralambhair vivāhais cakumārōdayavarṇanaḥ / mantradūtaprayāñji- nāyakābhuyadayair api // 1.17 // (Daṇḍin, *Kāvyaḍarśa*, edizione critica e traduzione S.K. Belvalkar, Poona 1924).

teristicamente permeati da quell'atmosfera di festa e di eccitazione, anche sensoriale, che è propria dei giorni di celebrazione religiosa (Ilango Adigal, 2011:35-42):

“Tutti i templi erano animati dalla letizia dei fedeli. I riti vedici, stabiliti dal dio Brahmā stesso, si compivano impeccabilmente. [...] Nella città si potevano incontrare i templi jainisti e i loro ospitali rifugi. Nelle piazze pubbliche si raccontavano le più belle storie dei *Purāna*. Il carro vittorioso del re, con le bandiere al vento, sfilava trionfalmente ricordando la distruzione di tutti i suoi avversari. Dovunque si sentiva l'eco del flauto melodioso e del tamburo. La voce dei poeti si amalgamava ai dolci accenti dello *yāl*<sup>2</sup>. Notte e giorno il ritmo delle percussioni risuonava per strade e vicioletti (ibid.:39-40).”

Nel contrasto con gli ambienti circostanti – in genere rappresentati come luoghi selvaggi e inospitali, attraverso i quali si dipanano, tra mille pericoli, le marce dei protagonisti – la città acquista l'ulteriore connotazione di meta agognata e sicuro rifugio: “La ricca città [di Madurai] non è distante e non c'è nulla da temere” (ibid.:105). Con uno stratagemma letterario di singolare modernità, la sua prossimità è annunciata da indizi sensoriali – prima di carattere olfattivo, quindi sonoro:

“Non senti la brezza del sud che soffia dalla città, portando fin qui la miscela fragrante del sacro akil nero<sup>3</sup> e del sandalo? [...] Porta con sé l'odore pesante delle terrazze dove uomini e donne si affollano assieme, impastato col fumo dei sacrifici e d'altri piacevoli aromi (ibid.:104).”

Al mattino, riprendendo il proprio cammino, i protagonisti percepiscono l'eco delle tante laboriose attività che si svolgono in città. Sono rulli di tamburi, canti di preghiere, rumori di animali e

“tanti altri suoni indistinti che sorgevano dalla città di Madurai e che

---

<sup>2</sup> Strumento a corde, di varie forme e dimensioni, molto usato nella musica antica Tamil.

<sup>3</sup> Formazione lignea ricoperta di resina, prodotta da alberi del tipo *Aquilaria* come strumento di difesa da funghi parassiti. Celebre e apprezzata ancor oggi per il suo profumo, è conosciuta in genere come *agar* o “legno di *agar*” (*agaru* in sanscrito).

evocavano lo sciabordio d'un oceano sfuggente. Ai viandanti affaticati questi suoni sembravano amichevoli segnali di benvenuto (ibid.:105)."

## II.

Il 'primo poema' (adi-kāvya) della letteratura sanscrita, il *Rāmāyaṇa* (Bhatt, Shah, 1960-1975) – le cui parti più antiche sono databili intorno alla metà del primo millennio a.C. o a un periodo leggermente anteriore (Brockington, 1985:309-310) – può essere letto anche come la narrazione dell'istituzione di una civiltà urbana fondata su una tripla (e innovativa) egemonia: della monarchia in ambito politico, della classe sacerdotale (*brāhmaṇa*) nella sfera religiosa, e della tecnica agricola dell'aratura fra le attività produttive (Milanetti, 2007; Milanetti, 2012). Le descrizioni della città di Ayodhyā (la "Non-attaccabile", o la "In-assaltabile") – nella quale, al termine di un complesso itinerario epico-narrativo, viene infine istituito il regno del dio-eroe Rāma (*Rāma-rājya*) – sono intese a suscitare stupore e ammirazione per l'eccellenza del luogo:

"Era una città grande e maestosa, lunga dodici leghe e larga tre, con strade ben ordinate. La abbelliva un grande e ben ordinato viale regale, sempre cosparso di morbidi fiori e continuamente asperso di acque. Il re Daśaratha, che aveva ingrandito un regno già grande, vi dimorava come in cielo dimora il sovrano degli dei. Aveva porte e portali, e mercati ben ordinati all'interno. Vi si trovava ogni utensile e ogni armamento; era il ritrovo di ogni artigiano. Maestosa, d'impareggiabile splendore, affollata di bardi e rapsodi, aveva alte torri folte di stendardi e fitte di centinaia di armi di sterminio<sup>4</sup>. Era una grande città, piena di schiere di danzatrici, dovunque, cosparsa di giardini e di boschi di manghi, chiusa da erti bastioni. Questa fortezza aveva un fossato che non si poteva passare, i nemici non la potevano prendere, ed era piena di cavalli, elefanti, vacche, cammelli e di scimmie. La riempivano schiere di sovrani dei regni vicini, venuti a pagare tributo; la adornavano mercanti di molte terre diverse. Splendida di colline e palazzi tempestate di gemme, irta di pinnacoli

---

<sup>4</sup> Traduco così il termine *śataghnī* (letteralmente "ammazza-cento"). Si trattava probabilmente di armi da lancio costituite da pietre irte di aculei.

che svettavano dai tetti, pareva la città di Indra, Amarāvati. Piena di colori, disposta a scacchiera, affollata di schiere di donne leggiadre, era ricca di ogni sorta di pietre preziose e adorna di sontuosi palazzi. Le sue case, collocate su terreno pianeggiante, erano costruite le une accanto alle altre, senza intervalli tra loro. Vi si trovavano magazzini ricolmi di riso *śāli*, e le sue acque erano dolci come succo di canna. Vi risuonavano, possenti, strumenti a percussione e a corda: *dundubhi*, *mṛdaṅga*, liuti, *paṇava*: su tutta la terra, nulla vi si poteva comparare (1.5.7-18).“

L'intenzione degli autori del *Rāmāyana* – tradizionalmente attribuito al poeta-vegghente (*ṛṣi*) Vālmīki – è quella di celebrare Ayodhyā come un modello ideale di città, sede e fulcro di una civiltà ‘moderna’ e *consapevole* della propria modernità – come ci lascia capire il fatto che la sua istituzione è collocata proprio allo snodo tra due ere cosmiche, *tretā* e *dvāpara-yuga*. È dunque in questo luogo, paradigma dell’ordine cosmico realizzato sulla terra, che l’essere umano può idealmente raggiungere le proprie finalità spirituali e materiali (*puruṣārtha*). L’edificazione della ‘nuova’ civiltà si incardina su dinamiche parallele di legittimazione e delegittimazione che contribuiscono a porre in luce il carattere fortemente identitario della “storia di Rāma” (*Rāma-kathā*). Dal punto di vista narrativo, questo processo si articola in un lungo e talora drammatico confronto, esteso per quattro dei sette libri del poema, fra i protagonisti della storia, diretti rappresentanti della monarchia urbana – oltre a Rāma, il fratello Lakṣmaṇa e la sposa Sītā – e le comunità tribali che vivono al di fuori del regno e che si caratterizzano per valori e comportamenti nettamente distinti, e talora inconciliabilmente opposti, rispetto a quelli su cui poggiano le istituzioni di Ayodhyā.

Ne risultano due categorie, o persino due polarità, separate da rigidi confini di natura politica, morale ed economica: da un lato “the urban culture of the kingdom of Ayodhyā based on a fairly extensive agricultural economy”, e dall’altro “the hunting and food-gathering culture of the enemies of Rāma, the *rākṣas* peoples” (Thapar, 1971:438). Tra le due polarità non può esservi negoziazione: il loro confronto – come ci racconta il *Rāmāyana* – produce infatti o la subordinazione o la battaglia. Mentre alcune comunità riconoscono già in partenza l’autorità di Rāma, o sono portate a farlo in seguito agli

avvenimenti descritti nel poema, altre – come, appunto, i Rākṣasa del sovrano Rāvāṇa – ingaggeranno con gli eroi di Ayodhyā e i loro alleati quello che possiamo definire un vero e proprio scontro di civiltà, che inevitabilmente sfocerà nel trionfo di Rāma, nel suo rientro in patria da vincitore e nella definitiva instaurazione del suo prospero e giusto regno.

### III.

Un elemento di particolare interesse, che la narrativa di Ayodhyā esibisce con una certa nettezza – ma che, a mio parere, nessuno storico ha mai posto nel dovuto rilievo – è il ruolo che nel testo viene attribuito al legame tra l’istituzione della ‘nuova’ civiltà e l’adozione della tecnica agricola ‘moderna’ dell’aratura. Lo dimostrano una serie di elementi di grande rilievo, a partire dal nome che viene attribuito alla sposa di Rāma – Sītā ha il significato di “solco” dell’aratro – e dal fatto che costei, rapita da Rāvāṇa durante l’esilio di Rāma nella foresta, è di fatto presentata come il vero *casus belli* dello scontro fra le due civiltà. L’identificazione dell’agricoltura come elemento distintivo della civiltà di Ayodhyā se da un lato pone in luce dinamiche socio-economiche che – come vedremo tra breve – accomunano l’instaurazione del regno di Rāma alla nascita di altre civiltà urbane, anche al di fuori del subcontinente indiano, dall’altro evidenzia anche un processo che è proseguito per tutto il medioevo indiano, l’era islamica, l’età coloniale e che per certi aspetti prosegue ancora ai nostri giorni: quello, cioè, della diffusione dell’agricoltura stanziale (che storicamente equivale all’estensione del controllo politico sui territori posti a coltura) e del contemporaneo assoggettamento e/o allontanamento delle comunità tribali residenti sul territorio (cf. Ludden, 1999; Eaton, 1993).

Proprio una lettura in prospettiva storica ci permette del resto di portare alla luce e meglio valutare alcuni elementi che, altrimenti, la polarizzazione di valori su cui si incardina la narrazione contribuirebbe a tenere nell’ombra. Ne risulta una maggiore sfumatura, e talora persino una qualche ambiguità, nella caratterizzazione dei personaggi, ciò che a sua volta conferisce alle vicende narrate una più spessa (e più convincente) stratificazione di senso: figure ed eventi, proprio perché presentati in chiaroscuro, acquistano un ‘volume’

drammatico che ne accresce profondità e complessità. Anche i poli estremi partecipano di questa dinamica: i più ostinati avversari di Rāma e della civiltà da lui incarnata, vale a dire i ‘demoniaci’ Rākṣasa, acquistano in tale prospettiva i contorni – perfettamente comprensibili in chiave storica – di ‘difensori’ del proprio territorio, come del resto esplicitamente suggerisce lo stesso etimo del loro nome, derivante da *√raks*, ‘custodire’, ‘proteggere’ – interpretazione che a sua volta fornisce ulteriori elementi in favore di una lettura in chiave ‘agricola’ del *Rāmāyaṇa*. All’opposta estremità, le gesta eroiche di Rāma, pur conducendo all’istituzione della prospera ed esemplare civiltà di Ayodhyā, comportano anche una serie di scelte e di conseguenze altamente drammatiche – come nel caso del bando di Sītā – che sembrano rivelare la consapevolezza da parte degli autori dell’opera (e dei costruttori di quella civiltà) da un lato dell’elemento di ‘perdita’ che ogni dinamica di modernizzazione porta necessariamente con sé e, dall’altro, più specificamente, del carattere intrinsecamente ‘sacrilego’ dell’istituzione della città proprio in quanto fondata sull’agricoltura e le attività a essa connesse.

#### IV.

Molte civiltà hanno prodotto narrative nelle quali l’origine della città viene connessa – a seconda dei casi – a un sacrilegio, a un crimine, o a un peccato. Nella tradizione ebraico-cristiana “contemporaneous cities are considered to be not only man-made but also drawn in a genealogy of sin” (Akkerman, 2006:231). Per il testo biblico,

“need for shelter – for a citadel or a city – arises with the expulsion from the Garden. [...] As a narrative sequence in the Bible, the Garden and the Citadel are inseparable, yet mutually exclusive in time: The Citadel replaces the Garden much as egoism replaces altruism” (ibid.:232).”

La prima città di cui si ha menzione nella Bibbia, è del resto quella fondata da Caino dopo il crimine fratricida: “Caino si unì alla moglie che concepì e partorì Enoch; poi divenne costruttore di una città, che chiamò Enoch, dal nome del figlio” (*Genesi*, 4.17). Un resoconto che evoca dinamiche straordinariamente simili è quello che viene gene-

ralmente tramandato dalle fonti latine sulla nascita della città di Roma: “È più diffusa la versione secondo la quale Remo, per prendersi gioco del fratello, avrebbe scavalcato le nuove mura; quindi Romolo, furibondo, l'avrebbe ammazzato aggiungendo queste parole di sfida: «Così muoia, d'ora in poi, chiunque altro scavalchi le mie mura». In questo modo Romolo si impadronì da solo del potere e la città appena fondata prese il nome del suo fondatore” (Tito Livio, I.7).<sup>5</sup> Tra le narrazioni che le culture del subcontinente indiano hanno prodotto sul tema dell'origine della città, spicca quella del *Mārkaṇḍeya Purāṇa*, uno dei più importanti Purāṇa vedici. Vi appare esplicita la consapevolezza delle criticità connesse con l'istituzione della civiltà urbana e della catena di degenerazione morale che in essa si concretizza, a partire dalla distruzione degli alberi *kalpa* (gli “alberi del desiderio”), da cui, al principio dell'età *tretā*, il genere umano traeva liberamente il proprio sostentamento:

“Afterwards in course of time those people grew covetous besides; their minds being filled with selfishness they fenced the trees round; and those trees perished by reason of that wrong conduct on their part. [...] Then for the sake of combination and resistance they made towns at first (Pargiter, 1904:XLIX.27-35:239-240).”

Vi sono almeno due elementi che accomunano tali resoconti – pur nella loro diversa origine culturale e collocazione temporale – e che ci permettono di elaborare ulteriormente il tema della narrativa sulla città: il primo, appunto, è il fatto che la nascita della città viene fatta risalire a un atto o a una serie di atti moralmente riprovevoli; il secondo, che tali atti sono in qualche modo connessi con la pratica agricola. Se il testo biblico – come è forse superfluo rammentare – presenta infatti Caino come “lavoratore del suolo” (*Genesi*, 4.3), e se Romolo – come viene narrato da Plutarco – per tracciare le mura della città, “fissò all'aratro un vomere di bronzo, vi aggiogò un bue e una vacca, quindi li guidò lui stesso, tracciando un profondo solco lungo il perimetro stabilito” (*Vita di Romolo*, XI), è ugualmente possibile

---

<sup>5</sup> “Vulgatior fama est ludibrio fratris Remum novos transiluisse muros; inde ab irato Romulo, cum verbis quoque increpitans adiecisset «sic deinde quicumque alius transiliet moenia mea!», interfectum. Ita solus potitus imperio Romulus; condita urbs conditoris nomine appellata” (Cocchia, 1922: 40-41).



individuare anche nel testo del Purāṇa un chiaro riferimento allo sfruttamento delle risorse naturali e all'appropriazione della terra. Ciò che appare ancora più stimolante, al di là della comparabilità delle dinamiche che vengono descritte, è peraltro il fatto che le narrative appena menzionate paiono presentare tali dinamiche in una forma già relativamente critica ed elaborata, tanto da indurci ad accostarle ad alcune teorie storiche sull'origine della città, da Vico (1959) – che attribuisce alle prime città la funzione principale di difesa da disordini e pericoli esterni – a Bairoch (1985) – che considera l'adozione delle pratiche agricole una precondizione per la nascita della città.

È evidente come in questa prospettiva il recupero della narrativa in chiave storica si proponga non tanto di individuare specifici eventi o di stabilire la 'storicità' dei personaggi descritti, quanto di portare alla luce dinamiche 'civilizzazionali' complesse che proprio l'opera narrativa – questa è l'ipotesi di lavoro – appare veicolare più e meglio di ogni altro strumento culturale. L'India sembra autorizzare questa procedura ancora più esplicitamente di altre civiltà, a partire dal fatto di classificare come 'storia' (*itihāsa*, lett. "così è veramente stato") opere come la grande narrazione epica del *Mahābhārata* (I.1.19a etc.) e lo stesso *Rāmāyaṇa*, che peraltro viene anche definito (e si autodefinisce) "primo poema in stile ornato" (*ādi-kāvya*) (VI.131.103c etc.). La lettura in chiave storica del mito indiano non è naturalmente un'operazione nuova: tralasciando le limpide intuizioni di Heine (1985:48-49), di particolare rilievo appaiono, tra i molti altri, gli studi di Damodar Dharmananda Kosambi (1956, 1965) negli anni '50 e '60 del secolo scorso – orientati alla produzione di una storiografia di stampo marxista – e quelli di Romila Thapar (1978, 1985, 1992) – di prevalente interesse socio-politico – tra la fine degli anni '60 e i nostri giorni. Il rapporto tra mito indiano e storia può essere anche interpretato in chiave filosofico-sapientziale, come suggerisce Stefano Piano (2000) – che riprende le parole di Chakravarti Rajagopalachari – nel presentare la produzione letteraria sanscrita classificabile come *itihāsa-purāṇa*:

"Il linguaggio del mito è parola di verità, giacché esso riguarda in ultima analisi la ragione ultima e il mistero del nostro stesso esistere sulla terra. In questa luce dobbiamo cercare di acquisire consapevolezza del significato profondo della parola *itihāsa*, che [...] nella visione

tradizionale hindū [...] indica soprattutto lo sforzo interpretativo *per esprimere col linguaggio del mito i valori della propria cultura* (ibid.:128, corsivo aggiunto)."

Il mito non è, peraltro, l'unica forma di narrazione capace di conservare e trasmettere elementi di quelle dinamiche 'civilizzazionali' cui si è fatto più sopra riferimento. Ampliando il nostro campo di osservazione fino a includere altre città indiane antiche e medievali, osserveremo infatti non solo che le narrative riguardanti la loro origine e le loro principali caratteristiche sono in genere assai ricche ed articolate – spesso al fine di meglio assecondare le specifiche finalità (e cioè, in termini narratologici, l'aspetto *comunicativo*, Rigney, 1992:267) delle narrative stesse – ma anche che, in diversi casi, esse tendono a replicare quello che ho definito il "modello Ayodhyā" (Milanetti 2012:394ss). Ulteriore elemento degno di nota è il fatto che tale modello è ripreso persino da alcune narrazioni medievali riguardanti città immaginarie, come Simhal e Cittor, descritte nel *Padmāvat* del poeta sūfi Malik Muhammad "Jāyāsī" (1995), e Carnādhi e Kanaigiri, di cui si parla nella *Madhumālātī* dell'altro celebre sūfi Mīr Sayyid Mañjhan (2000), opere composte entrambe in lingua Avadhī nella prima metà del XVI secolo.

## V.

È possibile individuare elementi che confermano l'influsso e la continuità del "modello Ayodhyā" anche in alcune narrative riguardanti le città di Mathurā, Saketa e Vijayanagar (Milanetti, 2012). La presenza di alcuni di questi elementi anche nelle narrative che descrivono la nascita e lo sviluppo di Bengaluru/Bangalore, può esserci utile per introdurre l'analisi di una realtà urbana il cui ampio arco di sviluppo cronologico ci consente di stabilire un legame proprio tra il periodo di massimo splendore dell'impero di Vijayanagar – all'inizio del XVI secolo – e i nostri giorni e, dunque, di osservare lo sviluppo e l'evoluzione di alcune narrazioni a essa relative in una prospettiva temporale privilegiata. Le diverse tradizioni<sup>6</sup> che descrivono la nascita

---

<sup>6</sup> Tra queste spiccano le leggende orali sulla fondazione della città tramandate dalla comunità itinerante dei Helava, custodi delle storie di villaggio e delle imprese dei

di Bengaluru – che la ricerca storica fissa al 1537 – sono concordi nell’attribuirne la fondazione al condottiero Kempe Gowda, il quale si sarebbe servito di un *aratro* per marcare sul terreno le principali direttrici urbane:

“Four milk white bullocks stood harnessed to four decorated ploughs, and at the royal command off they went, driven by young men, furrowing the ground in the four directions up to the limits marked. The routes traversed by those four ploughs became the nucleus of the new town’s four main streets. [...] A strong mud fort, reckoned impregnable in those days, erected around the new township, guarded the country round about (Hasan, 1970:14).”

Ancora una volta, dunque, ci imbattiamo in elementi che abbiamo già analizzato in riferimento alla città di Ayodhyā, quali la stretta connessione con l’agricoltura e la presenza di una cinta muraria ‘inat-taccabile’ o ‘inconquistabile’ – come è possibile tradurre il nome stesso della mitica capitale di Rāma. Eppure, nel caso di Bengaluru – a testimonianza dello slittamento semantico intervenuto – non sono le mura a marcare l’identità della nuova città: svariati elementi lasciano piuttosto ritenere che il suo fondatore avesse concepito la propria opera non tanto come un organismo definito una volta per tutte, quanto come “un altro seme in un campo aperto” (“another seed in an open field”, Mathur e da Cunha, 2008:28), e che dunque quell’entità circondata di mura che gli viene ascritta e che i geometri dell’esercito britannico disegnarono come tale dopo la conquista di Lord Cornwallis nel 1791 (ibid.:27) fosse anch’essa, appunto, nient’altro che una delle tante narrazioni che si sono venute stratificando durante la vita della città.

Le divergenze tra le funzioni di determinati elementi architettonici e le narrative su Bengaluru che sono state elaborate nel tempo, appaiono in ogni caso evidenti proprio in riferimento alla componente *agricola* della città – ben evidenziata, come si è visto, dalle stesse narrazioni di fondazione. Questa particolare dimensione ‘integrata’ agricolo-urbana, oltre a testimoniare, ancora una volta, la persistenza fino in epoca

---

maggiori lignaggi familiari del territorio: “Their narratives are not ‘historical’ in the modern sense, but instead a curious mix of myths and verifiable events” (De, 2008:3).

pre-coloniale di un modello remoto di civiltà, ha infatti anche dato vita a elementi della struttura urbana che, in prospettiva storica, si sono dimostrati più ‘resistenti’ nei confronti delle politiche (e delle corrispondenti narrative) di ‘modernizzazione’ di volta in volta introdotte dai nuovi attori della *governance* urbana. Prendiamo a esempio due inconfondibili strutture del paesaggio urbano di Bengaluru, quali la ‘cisterna’ e il *totā* (o *thotā*) – una sorta di appezzamento agricolo all’interno del perimetro abitativo. Forme di ‘modernizzazione’ essi stessi, al momento della fondazione della città, questi due elementi hanno consentito per secoli una continuità produttivo-economica (oltreché sociale) la cui resilienza è evidenziata non solo dal loro permanere caratteristiche primarie della struttura della città ancora ai nostri giorni, e non solo dalla loro difficile ‘ri-semantizzazione’ nel quadro delle trasformazioni urbanistiche ed economiche moderne e contemporanee, ma anche dal recupero delle loro funzioni originarie nelle narrazioni post-moderne di impronta ideologica ambientalista ed ecologista (Varrel, 2008).

Il *totā*, in particolare, rappresenta l’elemento urbano che indubbiamente più di ogni altro ha contribuito alla nascita della (assai diffusa) narrativa moderna riguardante Bengaluru come Città Giardino – tutt’ora l’immagine con la quale più frequentemente Bengaluru viene rappresentata nell’immaginario locale e nazionale. Eppure il *totā* non è un giardino – né strutturalmente né semanticamente – sebbene proprio questa sia la traduzione più spesso usata per rendere tale termine. Il territorio definibile come *totā* corrisponde, infatti, a quella vasta porzione della città che era destinata alla coltivazione di frutta, fiori e vegetali fino a tutti gli anni ‘60 del secolo scorso (Nair, 2002:1224), e che – laddove il ‘giardino’ rappresenta, anche etimologicamente, qualcosa di ‘chiuso’ e di ‘protetto’ – costituiva un’area fondamentalmente *aperta* a operazioni, interventi e sperimentazioni (culturali e colturali). Come per le mura della città, così anche per il *totā*, la causa dello ‘spostamento’ sull’asse semantico, e dunque della diversa collocazione all’interno della struttura (produttiva e urbanistica) della città, va individuata nella costruzione delle narrative coloniali: processo che, nel caso del *totā*, va in primo luogo ascritto all’opera di Francis Buchanan, scienziato di origine scozzese, che, dopo la vittoria britannica su Tippu Sultan, venne invitato dal governatore generale Lord Wellesley a redigere una prima ricognizione dei territori

dell'India meridionale passati sotto la sfera di influenza della East India Company (Buchanan, 1813). Buchanan, sulla falsariga delle rigide classificazioni della botanica occidentale, definì il *totā* come un "giardino chiuso", individuandone quattro distinte categorie in base al tipo di produzione. Eppure, quando visitò i 'giardini' del Sultano a Bengaluru, questi "did not just elude Buchanan's categories of the tota; they eluded his scheme of cultivated grounds" (Mathur e da Cunha, 2008:24). L'equivoco si protrasse ancora nel XIX e nel XX secolo, quando – sebbene i 'giardini' urbani continuassero a rappresentare aree di imprenditoria agricola e di scienza botanica applicata – le narrative modernizzatrici di stampo coloniale raffigurarono prevalentemente il *totā* come un rifugio o un luogo di svago, se non addirittura come un "purely European pleasure-ground" (ibid.:25).

## VI.

Simile destino ebbero i bacini pluviali, o 'cisterne', della città, aree spesso di cospicua estensione che rappresentavano un'infrastruttura fondamentale per la produzione agricola urbana in quanto elemento costitutivo del complesso sistema urbano di gestione e distribuzione delle acque. Al pari del *totā*, anche la cisterna può essere definito come un oggetto che elude i tentativi di ri-concettualizzazione al di fuori del contesto urbanistico e produttivo all'interno del quale è stato creato. Se la sua funzione principale era infatti quella di raccogliere le acque piovane, specie durante la stagione monsonica, assieme al suolo e alle sostanze fertilizzanti che esse trasportavano, la sua struttura, invece, non era definita una volta per tutte: a seconda della stagione e della quantità di acque accumulata essa poteva variare in forma e dimensioni, e dunque essere destinata, almeno in parte, ad altre attività, come la raccolta dei sedimenti o la coltivazione di specie vegetali, o addirittura allo svolgimento di feste e celebrazioni. In tal modo,

"sometimes for more than a year, tanks did not appear anywhere like the tota that Buchanan would expect to see. Yet, they were points of emergence of a tota, a landscape that could not be restricted to a defined use anymore that it could be confined to the space of a map (ibid.:27)."

Le narrative coloniali (e post-coloniali) sulla Città Giardino hanno contribuito in modo decisivo alla radicale mutazione dei bacini pluviali urbani, i quali – quando non sono stati convertiti in terreni edificabili (specie dopo un periodo di abbandono e/o di occupazione abusiva) – sono stati trasformati in aree di ricreazione e luoghi di svago, come evidenzia la netta distanza semantica tra il termine ‘tank’ e il termine ‘lake’ (Varrel, 2008), col quale vengono in genere indicati quelli che sono sopravvissuti fino ai nostri giorni, ciò che a sua volta testimonia “the transformation of a water body from being a working entity to an aspect of the picturesque landscape” (Nair, 2002:1224).

Nel periodo successivo all’Indipendenza (1947), l’ideologia nazionalista ha profondamente influenzato la *governance* della città, anche in relazione al fatto che Bengaluru, sin dai tempi di Nehru (Hasan, 1970:220), si è mostrata particolarmente idonea a ricoprire il ruolo di ‘modello’ di metropoli indiana moderna, per almeno due ragioni: la prima è che essa, a differenza di altre grandi città indiane, come Bombay/Mumbai, New Delhi, Calcutta/Kolkata o la stessa Madras, *non* ha un’origine coloniale. La seconda è che, anche durante il periodo coloniale, essa era sempre rimasta, anche se solo formalmente, nelle mani di un governante indiano – vale a dire i sovrani della dinastia Wodeyar di Mysore. L’enfasi combinata delle narrazioni indipendentiste e delle aspirazioni modernizzatrici ha dunque prodotto, da un lato, modifiche e integrazioni della preesistente narrativa sulla Città Giardino, e dall’altra lo sviluppo di ulteriori e più recenti narrative, tra le quali spicca oggi quella relativa a Bengaluru come Technopolis – la città della ricerca scientifica, della modernizzazione tecnologica e dell’imprenditoria informatica (Nair, 2005) – sebbene, come è stato opportunamente sottolineato, la retorica e l’ideologia che sottendono tale narrativa omettano di ricordare che

“Bangalore's high-tech entry into the global economy [...] has its roots in policy decisions made by British administrators from 1831 until Indian independence in 1947 and in the ambitions of New Delhi planners, who pursued a policy of autarky until market reforms were introduced in 1991 (Stremlau, 1996:155).”

Il sovrapporsi delle differenti narrative che si sono sviluppate nel tempo, senza che nessuna potesse prevalere sulle altre, unito all’emergere di sempre nuovi attori sulla scena politica, sociale ed

economica locale – dal capitalismo imprenditoriale alle organizzazioni sindacali, dalle comunità di immigrati alle associazioni culturali e ambientaliste – si è riflesso in una serie di conflitti e negoziazioni che a loro volta hanno prodotto una continua elaborazione degli spazi urbani e, in ultimo, una pura e semplice ‘spartizione’ delle aree residuali – prime fra tutte *totā* e bacini pluviali. E dal momento che fino agli anni ‘60, come si è già accennato, ancora un decimo della superficie urbana era coperto di *totā*, la ‘rielaborazione’ degli spazi urbani li ha progressivamente trasformati in terreni edificabili o in annessi di proprietà private. Un itinerario simile, seppure più tortuoso, è stato percorso dalla maggior parte dei bacini fluviali, prima ridotti ad acquitrini per mancanza di manutenzione, e quindi trasformati in baraccopoli nei periodi di più intensa immigrazione in città. Più tardi, a partire dagli anni ‘80, nella prospettiva di un loro recupero urbanistico, anch’essi furono in larga parte destinati a edificazione, oppure, come prima descritto, vennero trasformati in ‘laghi’ urbani – anche per il fatto che essi rappresentavano un elemento ideale per corroborare la narrativa sulla ‘bellezza’ della città (nel frattempo fatta propria anche dalla upper-middle class locale): “a scenic, perennial, and often gated water body that is really another retreat of the Garden City” (Mathur e da Cunha, 2008:27). In tal modo, la retorica della Città Giardino ha contribuito (e tuttora ampiamente contribuisce) a ‘comunicare’ queste radicali mutazioni subite dal tessuto urbano come fenomeni prodotti da una progettualità attenta – appunto – al ‘bello’ e rispettosa dell’estetica urbana – saldandosi in ciò all’altra retorica, quella della Città del Futuro, in nome della quale un vorace uso del territorio e una sfrenata attività edilizia vengono ‘comunicati’ in una prospettiva di sviluppo globale fondato su una specifica identità locale (Varrel, 2008). Nei fatti, con la pianificazione urbanistica affidata a organismi in cui trovano forte rappresentanza le stesse imprese del settore IT, e la parte pubblica che abbandona gradualmente il proprio ruolo di arbitro dello sviluppo e di tutore degli interessi comuni (Nair, 2005), la città non può che andare incontro a trasformazioni incontrollate e a un incremento delle tensioni e dei problemi sociali: <sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Cf. anche Ipsita Chatterjee: “Neoliberal renewal redefines urban governance by absolving local governments from responsibilities of public housing, eradicating homelessness, improving infrastructure, whereby distributive justice no longer serves as the guiding principle for development. The destructive moments of renewal reconfigure community life reproducing urban struggles and conflict”

“Indigenous and transnational companies and organizations are able to exert inordinate influence by circumventing, in some instances, established procedures and processes, subverting or tweaking them in order to remake the entire city into a global technopolis. [...] the transformation of Bangalore into an urban technopolis has exacerbated class divisions and further sharpened the differences among social groups as residential enclaves, business parks, offices, institutions, buildings, training centers, roads, and laboratories, all geared to serve the needs of the telematics (the integration of computers, information, and communications [sic] technologies) and biotechnology industries, have transformed the urban landscape (Muthyala, 2012:163-4).”

## VII.

Giudico felice e sintetica la definizione di “a posteriori urban narrative myth” che Iris Aravot (1995), basandosi sulle teorie di Ernst Cassirer (1970), ha proposto di applicare ad alcune narrative riguardanti Manhattan e Tel Aviv, e trovo che la stessa definizione possa essere, altrettanto felicemente, applicata anche a narrative come quelle che abbiamo appena illustrato a proposito della città di Bengaluru/Bangalore (oltre che a un gran numero di narrative urbane, anche molto più antiche):

*“a posteriori” because the explanatory/directive narrative appears, both logically and chronologically, after the creation of the city itself, and “narrative-myth” because, as with the myths created in antiquity, it interweaves a motivated set of values with an imaginative/conceptual order imposed on established facts and processes. Like the myths of the ancient peoples, it does not contradict experience and common sense (or contemporary scientific knowledge), but it imposes meaning specifically on what is still inexplicable (Aravot, 1995:81, corsivo aggiunto).”*

Il mito narrativo urbano “a posteriori” – come afferma ancora la Aravot – si sviluppa di preferenza nelle città che hanno avuto uno sviluppo organico di più ampio respiro, e che quindi presentano un tessuto urbano stratificato e saturo di dettagli, frammenti e tracce di



tempi ed eventi precedenti (ibid.). È soprattutto in questi casi – si potrebbe aggiungere – che il mito narrativo si presta non solo a “conferire significato” a ciò che rimane “inesplicabile” (quella ‘materia oscura’ urbana che elude l’indagine sviluppata a partire da una singola, specifica disciplina), ma anche a *trasmettere* significato – cosa che si realizza attraverso le dinamiche descritte dall’analisi narratologica e che proprio gli strumenti di interpretazione narratologica permettono di cogliere e decodificare. Anche da questa direzione torniamo, dunque, al tema centrale del presente contributo, e cioè all’ipotesi di utilizzare le narrative urbane come mezzo euristico di analisi e interpretazione della città.

D’altra parte, tale uso appare ancor più legittimato da vari altri fattori, a cominciare dal fatto che persino la teorizzazione generale su termini quali ‘città’, ‘società urbana’, ‘urbanizzazione’ dev’essere considerata ancor oggi parziale e inadeguata (Cowgill, 2004:526). Anche singole discipline, quali l’antropologia, che pure parrebbe tra le più adatte al caso, faticano a costruire riferimenti teorici soddisfacenti. Come afferma Setha M. Low (1996:383), ciò è dovuto in primo luogo al fatto che gli antropologi si sono sinora occupati per lo più delle dinamiche dei processi quotidiani e hanno lasciato in secondo piano la costruzione di un quadro teorico di riferimento, indispensabile per comprendere “the changing postindustrial, advanced capitalist, postmodern moment in which we live” (ibid.). L’uso della narrativa per comprendere questa complessità può del resto rispondere anche a un altro deficit ‘strutturale’: quello delle rappresentazioni scientifiche (o pseudo-scientifiche) della città proposte dalle singole discipline, le quali

“fail to grasp the actual authenticity of the urban place. It might be said that they fail to come to terms with the genius loci of the city (Aravot, 1995:79).”

Alcuni passi di Italo Calvino sembrano descrivere proprio i limiti intrinseci della rappresentazione ‘quantitativa’ della città e, al tempo stesso, le suggestioni offerte dall’opzione narrativa, soprattutto in riferimento alla sua funzione comunicativa e alla sua capacità di fornire “insights into the motivations for actions” (come scrive Narendar Pani (2010:9), citando Vico, proprio a riguardo degli strumenti per la ricostruzione della storia di Bengaluru):

“Della città di Dorotea si può parlare in due maniere: dire che quattro torri d’alluminio s’elevano dalle sue mura fiancheggiando sette porte dal ponte levatoio a molla che scavalca il fossato la cui acqua alimenta quattro verdi canali che attraversano la città e la dividono in nove quartieri, ognuno di trecento case e settecento fumaiole; e [...] fare calcoli in base a questi dati fino a sapere tutto quello che si vuole della città nel passato nel presente nel futuro; oppure dire come il cammelliere che mi condusse laggiù: “Vi arrivai nella prima giovinezza, una mattina, molta gente andava svelta per le vie verso il mercato, le donne avevano bei denti e guardavano dritto negli occhi. [...] Prima di allora non avevo conosciuto che il deserto e le piste delle carovane. Quella mattina a Dorotea sentii che non c’era bene della vita che non potessi aspettarmi (Calvino, 2013:9).”

Del resto, l’incoraggiamento a utilizzare materiali di carattere narrativo per la comprensione non tanto di specifici avvenimenti – non è questo il mestiere della narrativa – quanto delle idee, delle dinamiche, delle relazioni sociali, dei processi politici ed economici che di quegli avvenimenti sono i presupposti, viene talora formulato dagli stessi storici. La letteratura, ad esempio – che è solo una delle forme che la narrativa può assumere –

“provides deeper insights into realities and complexities of human nature. The structures of social consciousness such as attitudes, ideas, values, beliefs, identities – crystallised into arts and literature better reveal the depth of mentalite [sic] than the stereotyped historical source material (Mehta, 1992:54).”

Un procedimento simile venne peraltro adottato, già all’inizio degli anni ’70, da Mario Isnenghi (2014) per ricostruire scenari umani e realtà storiche della prima guerra mondiale – col risultato, allora, che l’autore, come egli stesso ricorda in un’intervista, finì con l’essere considerato “accademicamente un bisessuale”, portatore di un “doppio peccato originale” per il fatto, da un lato, di ridurre la scrittura letteraria a testimonianza e, dall’altro, di usare “come fonti documentali diari, romanzi e articoli di giornale” (Fiori, 2014:46). Solo le successive ricerche di Paul Fussel ed Eric J. Leed lo avrebbero liberato da quello stigma, trasformando ciò che “un irredimibile provincialismo

italiano" considerava una *defaillance* in una "straordinaria scoperta metodologica. Legittimata solo perché scritta in inglese" (ibid.).

Il punto è proprio questo: utilizzare la narrativa come strumento privilegiato di indagine, in ragione della sua capacità di illustrare la complessità delle dinamiche in atto. Capacità che le deriva anche dal fatto che essa si occupa delle persone, degli individui, dei loro valori e delle loro scelte: delle loro 'storie', insomma. Questo discorso riguarda la città, naturalmente, ma anche, e più in generale, qualunque altro fenomeno socio-culturale:

"Ancient cities, like all other ancient and modern sociocultural phenomena, and no matter what the spatiotemporal scale of analysis, cannot be well understood without taking explicit account of *individuals* – their practices, perceptions, experiences, attitudes, values, calculations, and emotions (Cowgill, 2004:528)."

L'influenza della narrativa sulle diverse metodologie di ricerca sulla città è comunque già da tempo piuttosto evidente, e in una vasta gamma di sfumature. Vi sono testi di carattere 'scientifico' che assumono essi stessi il carattere di 'quasi-narrative' (Barbera e Del Monaco, 2012), o che vengono integrati da narrative (Ahuja, 1997) per meglio descrivere, analizzare o spiegare realtà urbane. Appena diversa è la natura dell'approccio 'culturale' alle "street practices" indiane che Appadurai propone in un contributo (1987) che precede di qualche anno le sue opere più celebri. Allo stesso modo, l'analisi delle dinamiche di urbanizzazione e dei processi di elaborazione dell'esperienza della modernità condotta da Sudipta Kaviraj (2009) a partire da una canzone di un film di Bollywood degli anni '50,<sup>8</sup> giunge a stabilire un confronto fra la serie di immagini evocate dalla canzone e l'analisi di Marx sull'alienazione del lavoro e il potere del denaro (ibid.:14), nella prospettiva della individuazione, in chiave strutturalista – appunto –, di una "estetica della città" (ibid.:19).

---

<sup>8</sup> Si tratta del film "C.I.D." (1956), prodotto dal celebre Guru Dutt e diretto da Raj Khosla. La canzone ricordata nel testo ("Ai Dil Hai Mushkil Jeena Yahaan", "Amore mio, com'è difficile vivere qui!"), descrive, in contraddittorio tra il pessimismo dell'uomo e l'ottimismo della donna che la interpretano, difficoltà e opportunità della vita nella megalopoli di Bombay.

Probabilmente, anche in questo campo, e cioè nell'indagine sulla complessa relazione strutturale fra realtà urbana e produzione narrativa, chi si è spinto più avanti, fino a indicare orizzonti che ancor oggi hanno quasi la sembianza di un miraggio scientifico, è ancora una volta Lévy-Strauss. Il quale, nel suo testo più famoso, *Tristes tropiques* (2002) – opera essa stessa largamente pluridisciplinare<sup>9</sup> – paragona la città a un'opera letteraria: non per il fatto che la prima costituisca una stratificazione, o meglio, una sedimentazione, di storie e memorie, quanto per l'assai più precisa ragione che essa possiede la *stessa natura di una composizione poetica*:

“Ce n'est donc pas de façon métaphorique qu'on a le droit de comparer – comme on l'a si souvent fait – une ville à une symphonie ou à un poème; *ce sont des objets de même nature*. (Lévy-Strauss, 2002:138, corsivo aggiunto)<sup>10</sup>.”

Per chiudere il cerchio, non possiamo trascurare un'ulteriore e forse fondamentale lezione che è possibile trarre dal testo del grande antropologo francese, e cioè la netta indicazione di come al pari, se non più, degli strumenti e delle metodologie di indagine – su cui ci siamo soffermati sino a questo momento – occorra occuparsi delle *modalità* con le quali, alla fin fine, quelle indagini vengono comunicate (e dunque *narrate*). Ne è riprova, fra l'altro, il destino stesso del libro, che al momento della sua uscita, nel 1955, ottenne un così vasto e immediato successo da indurre la giuria del Prix Goncourt a diffondere un comunicato nel quale esprimeva il proprio disappunto per non poter premiare un'opera *non narrativa* (Droit, 2008). La qual cosa non vale tanto a confermare le doti di comunicatore del grande

---

<sup>9</sup> «Ce récit proprement inclassable de Claude Lévi-Strauss [...] Ni vraiment scientifique, ni explicitement philosophique, ni simplement littéraire, et cependant tout cela à la fois» (Droit, 2008).

<sup>10</sup> Nella stessa pagina, così vengono motivate le ragioni del “diritto a confrontare” città e opera d'arte: «[...] les grandes manifestations de la vie sociale ont ceci de commun avec l'œuvre d'art qu'elles naissent au niveau de la vie inconsciente, parce qu'elles sont collectives dans le premier cas, et bien qu'elles soient individuelles dans le second ; mais la différence reste secondaire, elle est même seulement apparente puisque les unes sont produites *par* le public et les autres *pour* le public et que ce public leur fournit à toutes deux leur dénominateur commun, et détermine les conditions de leur création» (Lévy-Strauss, 2002:138).

antropologo francese – perché non ve n'era bisogno – quanto a indurci a riflettere, come, per altre ragioni, osserva A. Rigney (1992:264), sulla *ubiquità* della narrativa all'interno di ogni cultura – nei più diversi contesti disciplinari: dalla teologia alla storiografia, dall'economia alla filosofia e alla retorica politica – e sulla necessità, in ultimi termini, di ridefinire i suoi stessi confini.

## Riferimenti bibliografici

- AHUJA, S., *Where the Streets Lead*, New Delhi 1997.
- AKKERMAN, A., *Femininity and Masculinity in City-Form: Philosophical Urbanism as a History of Consciousness*, *Human Studies*, 29 (2) (2006), 229-256.
- ANTONELLI, R., MACIOTI, M.I., (cur.) *Metamorfosi. La cultura della metropoli*, Roma 2012, 383-430.
- APPADURAI, A., *Street Culture*, *The India Magazine*, 8 (1) (1987), 12-22.
- ARAVOT, I., *Narrative-Myth and Urban Design*, *Journal of Architectural Education*, 49 (2) (1995), 79-91.
- BARBERA, L.V., DEL MONACO, A.I., *La metamorfosi urbana nella Cina contemporanea*, in Antonelli, R., Macioti, M.I. (cur.), *Metamorfosi. La cultura della metropoli*, Roma 2012, 111-136.
- BEHL, A., WEIGHTMAN, S., (cur.) *Madhumālātī – An Indian Sufi Romance*, Oxford 2000.
- BAIROCH, P., *De Jéricho à Mexico: Villes et économie dans l'histoire*, Paris 1985.
- BHATT, G.C., SHAH, U.P., (cur.) *The Valmiki Ramayana: Critically Edited for the First Time*, Baroda 1960-1975.
- BOCCALI, G., *La letteratura classica*, in Boccali, G., Stefano, P., Sani, S., *Le letterature dell'India*, Torino 2000, 385-534.
- BOCCALI, G., STEFANO, P., SANI, S., *Le letterature dell'India*, Torino, 2000.
- BROCKINGTON, J.L., *Righteous Rāma. The Evolution of an Epic*, Delhi 1985.

- BUCHANAN, F., *A journey from Madras through the countries of Mysore, Canara, and Malabar*, in *A general collection of voyages and travels*, London 1813, vol. XXIII, 153-378.
- CASCI, S., (cur.) *L'India nel cinema. Democrazia e cinema nell'India di Nehru*, Torino 2009.
- CASSIRER, E., *An Essay on Man*, New York 1970.
- CHATTERJEE, I., *Social Conflict and the Neoliberal City: A Case of Hindu-Muslim Violence in India*, in Shatkin, G. (ed.), *Contesting the Indian City: Global Visions and the Politics of the Local*, Chichester (UK) 2014, 145-175.
- COCCHIA, E., (cur.) *Il Libro I delle Storie di Tito Livio*, Torino 1922.
- COWGILL, G. L., *Origins and Development of Urbanism: Archaeological Perspectives*, *Annual Review of Anthropology*, 33 (2004), 525-549.
- DANḌIN, *Kāvyaḍarśa* (cur. Belvalkar, S.K.), Poona 1924.
- DE, A., (ed.) *Multiple City. Writings of Bangalore*, New Delhi 2008.
- DROIT, R.-P., *Tristes tropiques*, [http://www.lemonde.fr/idees/article/2008/07/23/tristes-tropiques-par-roger-pol-droit\\_1076350\\_3232.html](http://www.lemonde.fr/idees/article/2008/07/23/tristes-tropiques-par-roger-pol-droit_1076350_3232.html).
- EATON, R.M., *The Rise of Islam and the Bengal Frontier, 1204-1760*, Berkeley 1993.
- FIORI, S., *Raccontare la Grande Guerra*, *La Repubblica*, 10 marzo 2014, 46.
- Genesi*, da *La Sacra Bibbia*, Edizione CEI. [http://www.vatican.va/archive/bible/genesis/documents/bible\\_genesis\\_it.html](http://www.vatican.va/archive/bible/genesis/documents/bible_genesis_it.html).
- HASAN, F., *Bangalore Through the Centuries*, Bangalore 1970.
- HEINE, H., *The Romantic School and Other Essays*, New York 1985.
- ILANGO ADIGAL, *La Cavigliera d'oro* (cur. Daniélou A. e Desikan R.S.), Padova 2011.
- INGALLS, D.H.H., (ed.), *Sanskrit Poetry, from Vidyākara's 'Treasury'*, Harvard 2000.
- ISNENGI, M., *Il mito della grande Guerra*, Bologna 2014.
- JĀYASĪ, M. M., in Milanetti, G. (cur.), *Il poema della donna di loto*, Venezia 1995.
- KAARRSHOLM, P. (ed.), *City Flicks: Indian Cinema and the Urban Experience*, Calcutta 2004.

- KAVIRAJ, S., *La canzone della città. Immagini della città nella letteratura e nel cinema*, in Casci, S. (cur.), *L'India nel cinema. Democrazia e cinema nell'India di Nehru*, Torino 2009, 3-26.
- KOSAMBI, D.D., *An Introduction to the Study of Indian History*, Bombay 1956.
- KOSAMBI, D.D., *The Culture and Civilisation of Ancient India in Historical Outline*, London 1965.
- LÉVI-STRAUSS, C., *Tristes tropiques*, Paris 2002.
- LIENHARD, S., *A History of Classical Poetry. Sanskrit-Pali-Prakrit*, Wiesbaden 1984.
- LOW, S. M., *The Anthropology of Cities: Imagining and Theorizing the City*, *Annual Review of Anthropology*, 25 (1996), 383-409.
- LUDDEN, D., *An Agrarian History of South Asia*, Cambridge 1999.
- MAÑJHAN, in Behl, A., Weightman, S., *Madhumālatī – An Indian Sufi Romance*, Oxford 2000.
- MATHUR, A., DA CUNHA, D., *From Garden City to Tota?*, in De, A. (ed.), *Multiple City. Writings of Bangalore*, New Delhi 2008, 22-31.
- MEHTA, S., *Akbar as Reflected in the Contemporary Jain Literature in Gujarat*, *Social Scientist*, 20 (9-10) (1992), 54-60.
- MILANETTI, G. (cur.), *Il poema della donna di loto*, Venezia 1995.
- MILANETTI, G., *La diffusione dell'islam in Avadh: il contributo della poesia sūfī (XIV-XVI sec.)*, in Abenante, D., Giunchi, E. (cur.), *L'islam in Asia meridionale. Identità, interazioni e contaminazioni*, Milano 2006, 15-46.
- MILANETTI, G., *La metropoli indiana: modelli, narrazioni, rappresentazioni*, in Antonelli R., Maciotti, M.I. (cur.), *Metamorfosi. La cultura della metropoli*, Roma 2012, 383-430.
- MUTHYALA, J., *Dwelling in American. Dissent, Empire and Globalization*, Lebanon (NH) 2012.
- NAIR, J., *Past Perfect: Architecture and Public Life in Bangalore*, *The Journal of Asian Studies*, 61 (4) (2002), 1205-1236.
- NAIR, J., *The Promise of the Metropolis: Bangalore's Twentieth Century*, New Delhi 2005.
- PANI, N., RADHAKRISHNA, S., BHAT, K.G. (eds.), *Bengaluru, Bangalore, Bengaluru. Imaginations and their times*, New Delhi 2012.

- PARGITER, F. E. (cur.), *The Mārkaṇḍeya Purāṇa – Translated with notes. Bibliotheca Indica*, Calcutta 1904.
- PIANO, S., *La tradizione, la nuova rivelazione e la letteratura scientifica*, in Boccali, G., Stefano, P., Sani, S., *Le letterature dell'India*, Torino 2000, 123-384.
- PLUTARCO, *Vita di Romolo*, XI.  
[http://www.edu.lascuola.it/edizionidigitali/Cappelli/HortusApertus/vol\\_2/livio\\_testi\\_7.pdf](http://www.edu.lascuola.it/edizionidigitali/Cappelli/HortusApertus/vol_2/livio_testi_7.pdf)
- RIGNEY, A., *The Point of Stories: On Narrative Communication and Its Cognitive Functions*, *Poetics Today*, 13 (2) (1992), 263-283.
- La Sacra Bibbia*, Edizione CEI. [http://www.vatican.va/archive/ITA0001/\\_INDEX.HTM](http://www.vatican.va/archive/ITA0001/_INDEX.HTM)
- SHATKIN, G. (ed.), *Contesting the Indian City: Global Visions and the Politics of the Local*, Chichester (UK) 2014.
- THAPAR, R., *The Image of the Barbarian in Early India*, *Comparative Studies in Society and History*, 13 (4) (1971), 408-436.
- THAPAR, R., *Ancient Indian Social History: Some Interpretations*, New Delhi 1978.
- THAPAR, R., *From lineage to state: social formations in the mid-first millennium B.C. in the Ganga Valley*, New Delhi 1984.
- THAPAR, R., *Interpreting Early India*, New Delhi 1992.
- TITO LIVIO, in Cocchia, E. (cur.), *Il Libro I delle Storie di Tito Livio*, Torino 1922.
- VARREL, A., *Les lacs de Bangalore. Éléments de lecture de la Garden City du Sud de l'Inde*, *Géographie et cultures*, 62 (2008), 61-78.
- VICO, G., *La scienza nuova (Principj di scienza nuova d'intorno alla comune natura delle nazioni)*, in Rossi, P. (cur.), *Opere*, Milano 1959.  
[http://www.letteraturaitaliana.net/pdf/Volume\\_7/t204.pdf](http://www.letteraturaitaliana.net/pdf/Volume_7/t204.pdf).
- ZVELEBIL, K., *The Smile of Murugan. On Tamil Literature of South India*, Leiden 1973.



## 15. A note on the Tibetan palaeography

*Elena De Rossi Filibeck*

**Abstract.** Tibetan studies conducted in Italy represent a noteworthy border-crossing act in its own right, for their inherent content focusing on a foreign culture and civilization.

The link between Italy and Tibet remains alive for centuries beginning with Father Ippolito Desideri S.J. (1684-1733) who must be regarded as the first Italian scholar of Tibetan studies, until Giuseppe Tucci (1894-1984), and Luciano Petech (1914-2009) in contemporary times. Tibetology is a relatively young discipline, if compared to Buddhology, nevertheless it has fruitful fields of research like Tibetan paleography and codicology. My contribution to the Europa Sapienza Conference is to present recent research based on Tibetan manuscripts, which shows how western methodology enables us to understand and explain graphic phenomena even in a different cultural context, such as the Tibetan.

**Keywords.** Tibet, alphabet, script, manuscripts, palaeography

“Il compito della paleografia ha lo scopo di indagare il legame tra spirito e segno che solo giustifica e spiega il divenire del fenomeno grafico” (Pratesi, 1992:83).

This paper deals with features of Tibetan palaeography with the aim to describe it in broader terms. As we know the task of the palaeographic studies is that of discerning epochs, schools, forms and local peculiarity of manuscripts and in general, that of examining their exterior appearance when understanding all the helpful elements for the study of their contents.

The European palaeographic studies are endowed with a long lasting tradition which is renowned for its valiant methodology and inspiring for the study of Tibetan manuscripts. In this way our gained experience in the field broadens the scope of our research.

First, it is worth noting that the amount of Tibetan manuscripts is to a lesser extent than that of the documents circulating in Medieval Europe, which, since the 17th century helped develop Latin and Greek palaeography and the diverse adaptations in the writing of Romance languages. This can be the reason why, so far, it is not possible to reconstruct the history of the Tibetan graphic sign independently from its meaning and contents, due to the lack of a systematic palaeographic typology<sup>1</sup> besides the fact that the following years brought about the development of Tibetan palaeographic studies.

The publication of the facsimiles of the old Tibetan manuscripts discovered at Dunhuang, on the Silk Road in Gansu, was therefore a key moment. The study of the important (albeit fragmentary) collection of Buddhist canon, such as the Tabo collection and its comparison with the manuscripts found in Dunhuang (Scherrer-Schaub, 1999:14) helped to highlight the palaeographic and codicological characteristics of the western Himalayas manuscripts and to establish the relation between the two areas<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> In the introduction to the photographic collection of Dunhuang manuscripts, the French Tibetologist Rolf A. Stein wrote about the importance of having the original documents: “C’est d’abord une nécessité pour la paléographie, encore inexistante, du tibétain qui permettra peut-être un jour de distinguer des époques, des écoles, des particularités locales ou des scribes” (Stein 1978:6).

<sup>2</sup> Archaeology has proven that the today desert areas stretching from Northern Tibet to Turkestan (Xinjiang) were populated before climate change took way in the region, so cultural and linguistic exchanges could have existed in this corridor. See Denwood (2005:31-40).

As an introduction to what the study of Tibetan palaeography reveals, it is important to keep in mind that Tibetan belongs to the family of Sino-Tibetan languages, the western branch of which is represented by the Birman-Tibetan group; the written alphabet originates from one used for a language belonging to the Indo-European family. So it is good to underline that in the case of the formatting of the alphabet of Tibet there isn't an identity between script and language family.

The clearest similarity is that of the Devanagari or Nagari - writing of the late Gupta era, a - derived Brahmi script, which was used in northern India from the 4th and 8th century (van der Kuijp, 1996:431). The clay tablets found at Gopalpur (northern India) and dated back to the 5th century AD show great similarities in some of the letters (Beyer, 1992:39-41). Brahmi is considered to be the origin of Indian writing, defined as an Indian adaptation of Semitic writing brought to India by the Persian Empire and formed with the influence of other alphabets such as Aramaic, Phoenician and Greek. It's interesting to remark that Father Agostino Giorgi hypothesized the origin of the Tibetan alphabet from the Nestorian Syriac alphabet in his *Alphabetum Tibetanum* (Giorgi, 1762:vii).

According to the Tibetan tradition written down by Buddhist authors, merit goes to Ton mi Sambhota who had been sent by the first historic king Srong btsan sgam po (reign 629-649) in India (perhaps in Kashmir) to study the existing models of written language. The story of the Chinese ambassador Wang Hsuan tse (648) shows contact between Tibet and Northern India, which must have existed even before that episode<sup>3</sup>. Although the concept of writing being introduced by one person seems to be a mythical reconstruction of the event – the Tibetan authors of the later spread (*phyi dar*) of Buddhism had difficulty reconstructing historical facts of the first spread (*snga dar*) (Ruegg, 1992:238). However, the chronology of alphabet formation does present an ante quem limit. That is, the Chinese annals of the

---

<sup>3</sup> According to the historical source, he was travelling towards India to meet King Harsha Siladitya of Kanauj (604-647), but the successor Arjuna massacred the embassy. Therefore, on request of the Chinese Emperor, 1200 Tibetans and 700 Nepali riders – then a vassal of Tibet – moved in to save the Chinese ambassador and defeat Arjuna. See Bogoslovskij (1972:40).

T'ang dynasty (618-906) inform us that the Tibetans did not possess writing before Srong btsan sgam po and used to record events with notches and knotted ropes. These same sources tell us that the first historical king of Tibet had asked the Chinese emperor to send him paper and ink (Pelliot, 1961:6). The Chinese sources do not speak about the character or origin of this form of script. Some Buddhist authors attribute the origin of the two main forms of writing – capital (*dbu can*) (see Fig.1) and cursive (*dbu med*) (see Fig.2) - to forms of writing called *lantsa* and *vartu* respectively, which only appeared in the 11th century (Ngawangthondub Narkyid, 1983) .

Given that no examples before the 11th century are known (van der Kuijp, 1996:431) the accepted conjecture of scholars is that cursive derived from capital. Furthermore, the cursive writing certainly belongs to an era in which paper had already existed since it allowed softer strokes in the form of letters. The comparison of Tibetan and Indian letters makes it clear how Tibetan writing, which is more squared than the Indian script had been initially influenced by the writing support .As Barthes (1999:39) suggests : “*La scrittura come qualsiasi fenomeno culturale è sovradeterminata essendo sottoposta ad un tempo anche a cause materiali*”. The *sBa bzhed*, one of the most ancient Tibetan historic texts, speaks of testaments and edicts engraved on metal slates (*zangs kyi byang bu*) (Stein, 1961:1, third line).

It is important to remark that a recent and well documented study on Tibetan writing, conducted according to principles pointed out by European palaeography suggests that the cursive (*dbu med*) had developed out of capital script (van Schaik, 2012).

Examination of the alphabet of 30 letters (the vowels are diacritic marks), suggests that Tibetan letters can be classified in two categories: letters imported from an Indian model and internally-derived letters (Rona Tas, 1985:232-235). The latter were formed in various ways: through the use of diacritic marks to differentiate them with a hook (*ca/tsa*); through the combination of letters (*la wa= ba+la*); through the reduction of letters (*zha* derives from *sha* with elimination of the hook) and through inversion (*ja* and *za*). All the derived letters are inserted after *ma*, therefore violating the strict phonetic order of the Indian alphabet. The three letters *zha*, *za* and *'a* are innovations relative to the Indian model. The Indian alphabets begin

with independent letters for words starting with a vowel while the Tibetan (and Khotanese) alphabet is inventive in its systematic dismissal of all the independent vowels except for 'a which becomes the base for the initial vowels and is considered to be a semi-consonant when in this position. Unlike the Indian model, Tibetan loses the distinction between long and short vowels. The sole exception seems to be the inverted 'i, known as *gi gu log*, found on epigraphic monuments and ancient manuscripts and which gradually disappeared after the language reformation under the king Ral pa can Khri gtsug lde btsan (reign 815-838), leading us to believe its function was to lengthen the vowel (see Fig. 3) (Miller, 1966:252-77). In fact, Cassiano Beligatti (1708-1791), one of the missionary friars in Tibet, gave evidence for its function in his *Alphabetum Tangutanum sive Tibetanum*<sup>4</sup>: "*Non raro occurrit, praecipue in libris, reperire khikhu obverse facie signatam, oculo scilicet, dexteram spectantem, tunc tamquam duplicatum scias esse proferendam: ciik, unus*"<sup>5</sup>.

The studies of Tibetan palaeography are based on two types of documents: epigraphic monuments, edicts on stone steles (*rdo ring*) (Richardson, 1985) dating from the second half of the 8th century to the first half of the 9th century, and the documents found at Dunhuang at the beginning of the 20th century (Macdonald et Imaeda, 1978). On the basis of the technique of engraving the face of the rock where two steles- the Zhol *rdo ring* and the bSam yas *rdo ring*-<sup>6</sup> have been investigated from the palaeographic point of view, Uebach (2010:412) suggests :

"The calligrapher either personally wrote the text on the stele or the face of rock, or he prepared a model on paper which was then fixed onto the stone for carving."

---

<sup>4</sup> His book is kept in the Mozzi Borgetti Library of Macerata; see the photo of the page 21 in De Rossi Filibeck (2006:03).

<sup>5</sup> the transcription of the word: unus /one, is *gcig*.

<sup>6</sup> The bibliography on the gter ma literature is extensive; for an overview, see Schwieger (1990:xxvii-xxxix) on the tenets of the rnying ma pa, the earlier school of Tibetan Buddhism see Tucci (1973:112-125).

This method can be compared to that quoted by Cencetti (1978:14) concerning the writing equipment in latin manuscripts. He wrote: “*Sulla pietra e sul bronzo le lettere erano di regola incise con un martello e scalpello, seguendo la traccia di un modello (ordinatio) precedentemente disegnato e graffito.*”

Examination of the shape of the letters engraved on the steles shows attention for the proportion of the letters and the presence of symbols found in ancient manuscripts: the augural letter or *mgo yig*; the inverted sign of the vocal ‘i or *gi gu log*; the presence of the final letter *da* (known as *da drag*); the horizontal ligatures of the consonants; the redundancy of ‘a (*‘a chung*), in that it is shown in monosyllables where it is no-longer used; the use of compendious writings as for example, *lagso* instead of *lags so*; the inter-syllabic punctuation dot (or *tsheg*) and punctuation marks (or *shad*). These palaeographical and orthographical elements are found in different Dunhuang documents. It is important to consider the presence of these elements as well as the method used to enumerate volumes and pages (Scherrer-Schaub, 1999:20).

Recent studies on Tibetan palaeography and codicology have found new indications for dating manuscripts. In particular, the shape (curl-symbol) of the *mgo yig* can be an important element in manuscript dating. If we consider its evolution, it suggests that the one single curl-like symbol progressively diminishes over time; it is much more frequent in the *rdo ring* (stele) and in the ancient manuscripts than in the manuscripts belonging to the 13th or 14th century and beyond. The *mgo yig* is the graphic symbol of the word *siddham* which appears as the initial word on inscriptions in Buddhist monuments from the beginning of the Christian era (Scherrer-Schaub 2002:17).

The punctuation marks or *shad* is another important element to be considered which is given different names on the basis of its shape. Notably the usage of the different shapes is meaningful. For example the double *shad* in the canonical texts according to Bu ston Rin chen grub (1290-1364), a famous Tibetan author, means that a sentence enclosed between double or quadruple punctuation marks is a quotation from a text (Schaeffer, 2009:42).

A *shad* called *gter shad*, (Fig.4) used even today, reveals the contents of a text, as they are typical of those *rnying ma pa* texts called *gter ma* or “treasures”- hidden in a time when they didn’t need to be circulated and later destined to be found by a *gter ston* or “treasure finder”. Its shape consists of two little circles divided by a little horizontal line (see Fig.4); the same shape can be seen in the inscriptions on the *rdo ring* (stele) dating from the 8th century, and in the Dunhuang manuscripts.

The tradition according to which Padmasambhava (8th century), the tantric master of the rNying ma pa sect, first concealed the *gter ma* texts, found from the 12th century onward, attempts to date the creation of the “treasures” texts to the same age of the *snga dar* or the first spread of Buddhism in Tibet. This can explain the survival of the old shape of this punctuation mark in the *gter ma* literature<sup>7</sup>.

Unfortunately, the presence of the above-mentioned archaisms does not constitute *per se* an absolute criterion of antiquity. In order to correctly establish the dating of a text it is necessary first to analyse it philologically, to establish its origin (when possible) and the historical and cultural context of the *scriptorium* which produced it. This is the case for some manuscripts from western Tibet and the Himalayas, which contain a dedicatory poem in the preface of the written text.

Indeed, the manuscripts can be dated if the poems of this sort provide historical information such as the place where the copy has been made and the mention of the ruler of the place (De Rossi Filibeck, 2007b:153) determining the possible chronological range within which these copies might have been produced. In western Tibet, in 996, when Tholing was founded, the fervent patronage offered to Buddhism by the kings of Guge turned the place into the main locus of religious activity in the region for a long period. According to the parameters found in the study of Sherrer-Schaub (1999), the manuscripts’ formal aspects lead us to believe that the Tholing manuscripts kept in the IsIAO Library (De Rossi Filibeck, 2007a) , should be dated before 1390. Given the style of the illuminated miniatures it can be hypothesized that it can be dated even further back. (Heller, forthcoming, 2015). In line with the Buddhist ideal according to which the

---

<sup>7</sup> See the photos of the two *rdo ring* in Richardson (1985:1,26).

book was a support to the word of the Buddha, the manuscript was embellished with highly artistic miniatures and their style can help us date the manuscripts itself. In addition to this, the decorations and woodcuts in the xylographic editions were inspired by the manuscripts. In fact, in Tibet as in the west, the formal structure of the manuscript was the prototype for the printed edition.

These short notes suggest how Tibetan palaeography is related to other disciplines such as philology, history, archaeology and art. Importantly, our hope is that future studies can help Tibetan palaeography become an independent discipline and lead us to new findings on the Tibetan civilization.

## Figures

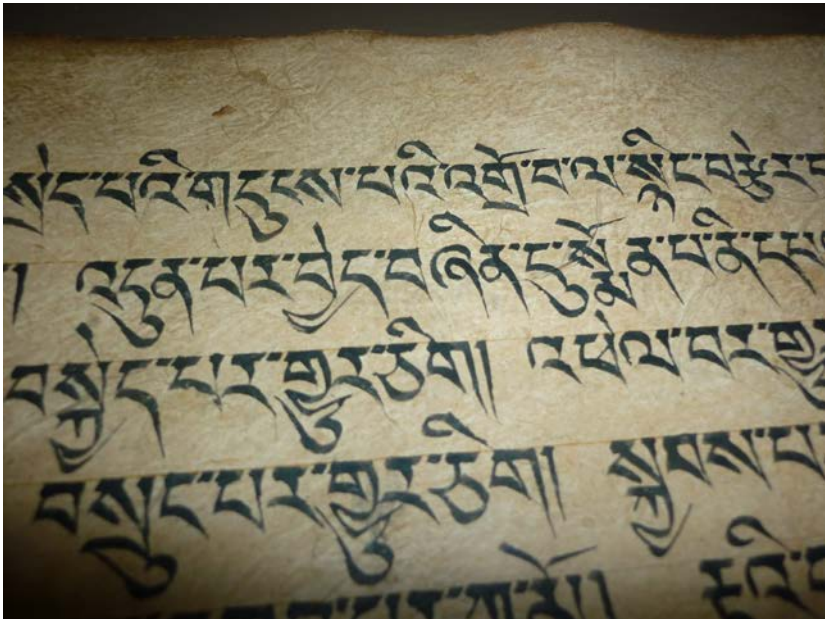


Fig. 1. *dbu can* script. Author's photograph



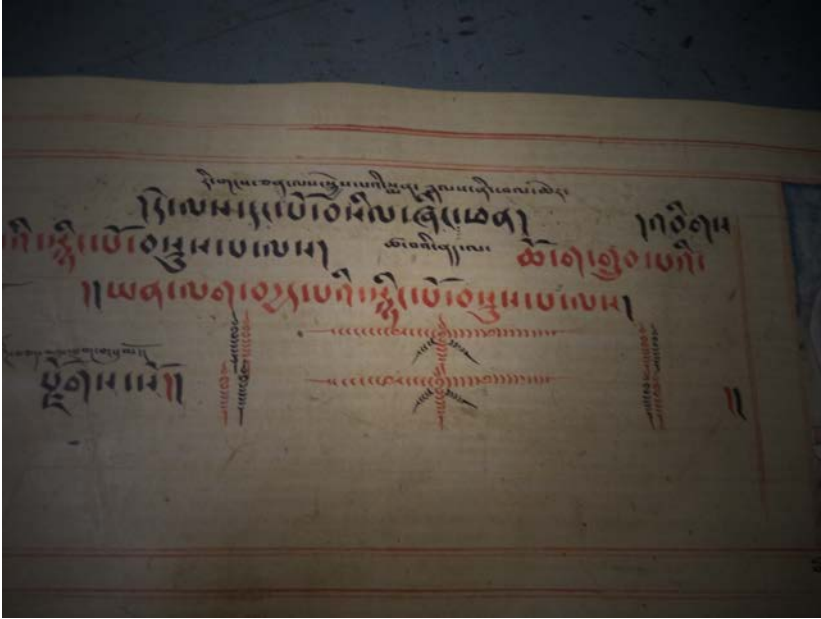


Fig. 2. *dbu med* script. Author's photograph



Fig. 3. *gi gu log*. Author's photograph

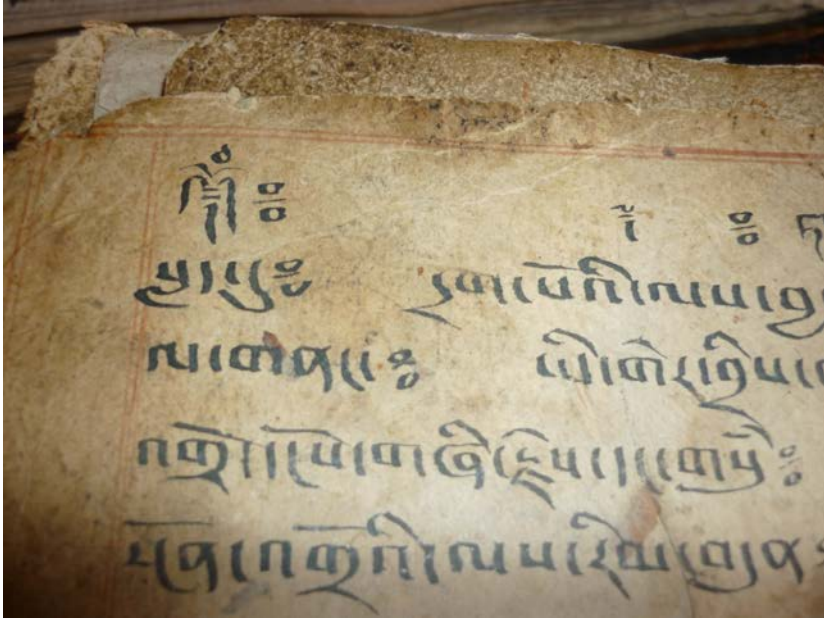


Fig. 4.. Mgo yig and gter shad. Author's photograph

## References

- BEYER, S.V., *The Classical Tibetan Language*, Albany 1992.
- BOGOSLOVSKIJ, V.A., *Essai sur l'Histoire du peuple tibétain ou la naissance d'une société de classe*, Paris 1972.
- CENCETTI, G., *Paleografia Latina*, Roma 1978.
- DE ROSSI FILIBECK, E., *Aspetti formali e contenuti del manoscritto tibetano: esempi dal Tibet occidentale*, in Boccali, G., Scarpari, M. (eds.), *Scritture e codici nelle culture dell'Asia: Giappone, Cina, Tibet, India. Prospettive di studio*, Venezia 2006, 287-305.
- DE ROSSI FILIBECK, E., *The fragmentary Tho gling bka' 'gyur in the IsIAO Library*, in Kellner, B., Krasser, H., Tauscher, H. (eds.), *Pramāṇakārtiḥ. Papers dedicated to Ernst Steinkellner on the occasion of his 70th birthday*, Part 1, Wien 2007a, 53–62.
- DE ROSSI FILIBECK, E., *Poetical prefaces of Manuscripts from Western Tibet*, in Heller, A., Orofino, G. (eds.), *Discoveries in Western Tibet and the Western Himalayas*, Leiden-Boston 2007b, 151-174.

- DENWOOD, P., *Early connections between Ladakh/Baltistan and Amdo/Kham*, in Bray, J. (ed.), *Ladakhi Histories, Local and regional perspectives*, The Netherlands 2005.
- GIORGI, A.A., *Alphabetum Tibetanum studio et labore fr. Augustini Antonii Georgii*, Roma 1762/63, Koln 1987, VII.
- HELLER, A., *Three Ancient Illuminated Tibetan Manuscripts from the Tucci collection*, forthcoming 2015 (Proceedings of Petech' Memorial Symposium, Rivista degli Studi Orientali).
- VAN DER KUIJP, W.J., *The Tibetan Script and Derivatives*, in Daniels:T., Bright, W. (eds.), *The World's Writing system*, Oxford 1996, 431- 441.
- MILLER, R.A., *Early evidence for vowel harmony in Tibetan*, *Language* 42, 252 (1966), 77.
- NGAWANGTHONDUB, N., *The origin of the Tibetan Script*, in Steinkellner E., Tauscher, H. (eds.), *Contributions on Tibetan Language, History and Culture*, vol. I, Wien 1983,207-220.
- PELLIOT, P., *Histoire ancienne du Tibet*, Paris 1961.
- PRATESI, A, *Frustula Palaeographica*, Firenze 1992.
- RICHARDSON, H., *A Corpus of Early Tibetan Inscriptions.*, Hertford 1985.
- RONA TAS, A., *Wiener Vorlesungen zur Sprach und Kulturgeschichte Tibets*, Wien 1985.
- RUEGG, D., *On the Tibetan Historiography and Doxography of the Great Debate of bSam yas*, in Ihara, S., Yamaguchi, Z. (eds.), *Tibetan Studies*, vol. I, Narita 1992, 237-244.
- SCHAEFFER, K., *The Culture of the Book in Tibet*, New York 2009.
- SAM VAN SCHAIK, S., *The Origin of the Headless Script (dBu med) in Tibet*, in Hill, N. (ed.), *Medieval Tibeto-Burman Languages IV*, Leiden 2012, 411- 446.
- SCHERRER-SCHAUB, C., *Towards a Methodology for the Study of Old Tibetan Manuscripts: Dunhuang and Tabo*, in Sherrer-Schaub C., Steinkellner, E. (eds.) *Tabo Studies II, Manuscripts, Texts, Inscriptions, and the Arts*, "SOR LXXXVII", Roma 1999, 3-36.
- SCHERRER-SCHAUB, C., BONANI, G., *Establishing a Typology of the Old Tibetan Manuscripts: a Multidisciplinary Approach*, in Dunhuang Manuscript Forgeries, London 2002, The British Library Studies in Conservation Science 3, 184-215.

- SCHWIEGER, P., *Tibetische handschriften und Blockdrucke*, Stuttgart 1990, XXVII-XXXIX.
- STEIN, R.A., *Une Chronique ancienne de bSam-yas: sBa-bzhed*, Paris 1961.
- STEIN, R.A., *Preface*, in Macdonald, A., Imaeda, Y., *Choix de Documents Tibétains conservés à la Bibliothèque Nationale*, Paris 1978.
- TUCCI, G., HEISSIG, W., *Les Religions du Tibet et de la Mongolie*, Paris 1973.
- UEBACH, H., *Palaeography of the Old Tibetan Inscriptions: Zhol and bSam yas*, in Chayet, A., Scherrer-schaub, C., Robin, F., Achard, J.L. (eds.), *Edition, éditions, l'écrit au Tibet, Evolution et Devenir*, *Collecta Himalayica*, vol. 3, Munchen 2010, 411-428.

# Ringraziamenti

Il primo e più importante ringraziamento va agli studiosi di EuroSapienza che hanno contribuito a costruire questo volume.

Grazie alla Presidenza della Facoltà di Economia per dedicati alla Giornata di Studi *"Beyond Boundaries"* in onore di Giuseppe Burgio.

Grazie al Presidente della *European Association of Development Research and Training Institutes (EADI)*, I.S.A. Baud che ha presieduto la Giornata di Studi.

Un sincero ringraziamento ai colleghi Angela Magistro, Giorgio Milanetti, Giuseppe Sancetta e Donatella Strangio che, nella Commissione nominata dal Comitato direttivo di EuroSapienza, hanno lavorato assiduamente e rigorosamente per promuovere l'iniziativa, selezionare le proposte e disporre la presentazione dei contributi.

Grazie a Luca Scialanga che ha curato l'editing di questo volume.

Ringraziamo Paola Di Santo per il continuo supporto nella preparazione e nello svolgimento della giornata di studi.

Grazie al Direttore del Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza, Giorgio Alleva, ha sostenuto l'iniziativa concedendo la disponibilità del personale.

La realizzazione dell'iniziativa e la pubblicazione di questo volume è stata resa possibile grazie al finanziamento dell'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", nell'ambito dei contributi per Conferenze e Convegni. Inoltre, ringraziamo Maurizio Franzini, Direttore del Dipartimento di Economia e Diritto, per l'importante contributo finanziario sui fondi del dipartimento stesso.

*Raimondo Cagiano de Azevedo e Claudio Cecchi*





COMITATO EDITORIALE  
SAPIENZA UNIVERSITÀ EDITRICE

*Coordinatore*

ROBERTO NICOLAI

*Membri*

MAURIZIO DEL MONTE

GIUSEPPE FAMILIARI

VITTORIO LINGIARDI

CAMILLA MIGLIO

DANIELE NARDI

CESARE PINELLI

*Delegato del Rettore per l'editoria*

LUIGIA CARLUCCI AIELLO

Il Comitato editoriale assicura una valutazione trasparente e indipendente delle opere sottoponendole in forma anonima a due valutatori, anch'essi anonimi. Per ulteriori dettagli si rinvia al sito: [www.editricesapienza.it](http://www.editricesapienza.it)



## COLLANA CONVEGNI

1. Problemi di campionamento nella ricerca sociale  
*Enrica Aureli Cutillo*
2. L'identità culturale di Roma all'inizio del terzo millennio  
*Romano Bettini*
3. Look Homeward and Forward  
*A. Lombardo, M. Faraone, M. Melloni, I. Tattoni*
4. Living in the city  
*Eugenio Sonnino*
5. Applicazioni di analisi statistica dei dati testuali  
*Enrica Aureli Cutillo, Sergio Bolasco*
6. Raffaello Morghen e la storiografia del Novecento  
*Ludovico Gatto, Eleonora Plebani*
7. Rome and New York City  
Comparative Urban Problems at the End of 20<sup>th</sup> Century  
*Victor Goldsmith, Eugenio Sonnino*
8. L'Italia Restaura  
Restauro dei Monumenti e Recupero Urbano in Italia e in Cina  
*Luigi Gazzola*
9. Celestino V. Cultura e società  
*Ludovico Gatto, Eleonora Plebani*
10. Dal diritto di voto alla cittadinanza piena  
*Marisa Ferrari Occhionero*
11. Giornate Europee della Facoltà di Economia  
*Donatella Strangio*
12. Mercato del lavoro e protezione sociale nell'Unione Europea  
*Giuseppe Burgio, Marina Capparucci, Giuseppe Sancetta ed Enrico Todisco*
13. Coesione sociale e sostenibilità nell'Unione Europea  
*Giuseppe Burgio, Marina Capparucci, Giuseppe Sancetta ed Enrico Todisco*
14. La Politica Agricola Comune (PAC) e la gestione dei disastri ambientali  
Il ruolo dell'agricoltura  
*Giuseppe Burgio e Simone Vieri*
15. Alla maniera di... Convegno in ricordo di Maria Teresa Lucidi  
*Pierfrancesco Fedi, Chiara Silvi Antonini, Paola Mortari Vergara Caffarelli,  
Alida Alabiso, Daniela Sadun, Francesco Noci e Tullio Aurizi*
16. Una storia delle scienze per i nuovi saperi. Discussioni e ricerche  
*Guglielmo Rinziavillo*

17. Evolution, Equations and Materials with Memory  
*Daniele Andreucci, Sandra Carillo, Mauro Fabrizio, Paola Loreti, Daniela Sforza*
18. Education and Research without Borders  
*Benedetta Cassani and Federica Mazzarelli*
19. Glimpses of Indian History and Art  
Reflections on the Past, Perspectives for the Future  
*Tiziana Lorenzetti and Fabio Scialpi*
20. Giorgio Bazzichelli. L'uomo e lo scienziato  
*Autori vari*
21. Attuazione e sostenibilità del diritto alla salute  
*Roberto Nania*
22. Épicurisme et Scepticisme  
*Stéphane Marchand & Francesco Verde*
23. I musei di chimica e la chimica nei musei della scienza  
*Luigi Campanella e Valentina Domenici*
24. Digital Humanities  
Progetti italiani ed esperienze di convergenza multidisciplinare  
*Fabio Ciotti*
25. Atti della Giornata in ricordo di Federico Caffè  
*Mario Tiberi*
26. Information Technologies for Epigraphy and Cultural Heritage  
Proceedings of the First EAGLE International Conference  
*Silvia Orlandi, Raffaella Santucci, Vittore Casarosa, Pietro Maria Liuzzo*
27. Oltre i confini  
Studi in onore di Giuseppe Burgio  
*Raimondo Cagiano de Azevedo, Claudio Cecchi, Angela Magistro  
Giorgio Milanetti, Giuseppe Sancetta, Donatella Strangio*



Il Centro di Ricerca EuroSapienza – Studi Europei, Internazionali e sullo Sviluppo - presenta il risultato del dibattito e del confronto su un tema, caro a Giuseppe Burgio, intorno a cui ruota l'attività di studio e di ricerca multidisciplinare che caratterizza il Centro stesso.

Il volume raccoglie infatti i contributi presentati dagli autori in occasione della conferenza internazionale «Beyond Boundaries. Conference in honour of Giuseppe Burgio», che si è svolta alla Facoltà di Economia dell'Università degli studi di Roma La Sapienza, il giorno 6 novembre 2013, e che è stata organizzata da un Comitato scientifico composto da Claudio Cecchi, Angela Magistro, Giorgio Milanetti, Giuseppe Sancetta, Donatella Strangio.

Dopo l'introduzione di Raimondo Cagiano de Azevedo e Claudio Cecchi, il tema del superamento dei confini geografici, disciplinari, culturali ecc. è declinato in quattro problematiche. Il primo gruppo, "L'ambiente oltre i confini", è un confronto sui temi legati allo spazio, alla gente che lo abita, alla natura che lo caratterizza, per oltrepassare i confini geografici, quelli culturali e quelli dovuti alla limitatezza delle risorse. È introdotto da Giuseppe Sancetta, e presenta saggi di Elena Ambrosetti, Angela Paparusso, Maurizio Boccacci Mariani, Alessandra de Rose, Maria Rita Testa. "Guardando al di là del capitalismo" discute i confini disciplinari che l'economia sembra essere incapace di superare e le frontiere geografiche che i commerci hanno da tempo superato. Presentato da Donatella Strangio, raccoglie i saggi di Claudio Cecchi, Antonio Renzi, Giuseppe Sancetta, Beatrice Orlando, Alberto Pastore, Ludovica Cesareo, Luca Scialanga. "Oltre i confini dell'Europa" sollecita il superamento di una delle più complesse frontiere da demolire per rafforzare il concetto stesso di Europa. Sono qui stati chiamati al confronto linguisti, geografi e giuristi. Introdotto da Giorgio Milanetti, include i contributi di Rita Salvi, Janet Bowker, Adriana Conti Pourger, Renato Federici. Infine, "Guardando verso oriente" fa emergere il modo in cui gli studiosi della Sapienza analizzano i rapporti fra occidente e oriente. Lo fanno in prospettiva storica, linguistica o socio-politica, con l'auspicio di conoscere un mondo che sta oltre ogni nostro confine. Introdotto da Angela Magistro, raccoglie i saggi di Valdo Ferretti, Mario Prayer, Giorgio Milanetti, Elena De Rossi Filibeck.

ISBN 978-88-98533-44-2



9 788898 533442