

UNIONE DELLA VALCONCA

costituita dai Comuni di Gemmano, Montefiore Conca, Morciano di Romagna,
San Clemente

PIANO REGOLATORE DI VALLATA

A. Documentazione relativa allo stato di fatto

tav.n. A.6

A.6. Indagine sulle caratteristiche socio - economiche dell' area

Consulente generale
prof. arch. Giancarlo De Carlo

Responsabile operativo del progetto
arch. Paolo Spada



Consulenti

analisi geologiche:
dott. Enzo Lucchi

informatizzazione del Piano :
prof. ing. Roberto Mingucci

regolamenti :
prof. ing. Carlo Monti

indagini socio-economiche:
Nomisma

analisi botaniche e vegetazionali :
Dip. Biotecnologie Agrarie e Ambientali
Università degli Studi di Ancona
prof. Fabio Taffetani

Collaboratori

coordinamento:
arch. Gianni Bartolomeo

progettazione ambientale:
dott. Bruno Dell' Era

analisi urbane e patrimonio edilizio
arch. Patrizia Lay

sistema residenziale:
arch. Etra Connie Occhialini

analisi sul patrimonio storico-culturale :
arch. Giovanni Volpe

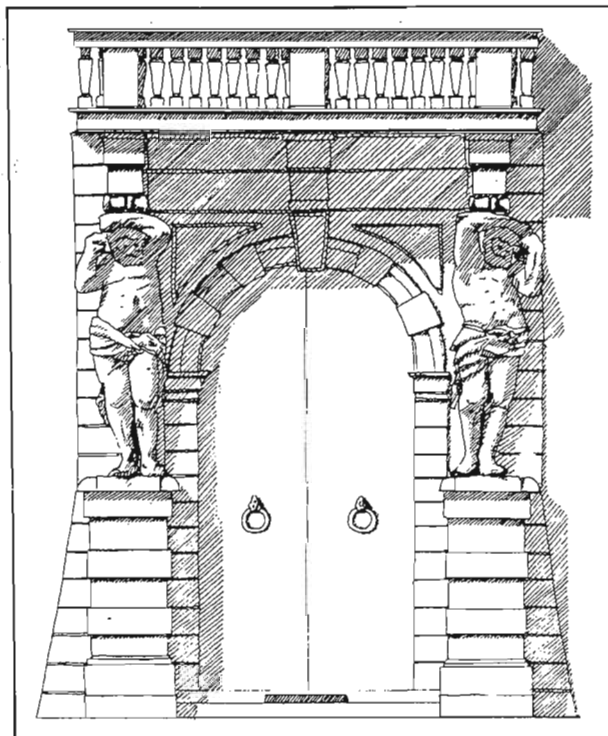
E - APR. 1999

Rilievi e indagini di:

dott. Lorenzo Cenerelli; geom. Fabrizio Foschi; dott. Aldo Fantini; geom. Gabriele Guerra; dott. Daniele Marzi; geom. Claudio Miceli; arch. Giovanna Mulazzani; arch. Ombretta Pietrelli; dott.ssa Emanuela Ricci; geom. Diego Simoncini; arch. M.Luisa Ubalducci; sig.ra A. Maria Vendramin.



Nomisma





Nomisma

***ANALISI SOCIO-ECONOMICA
DEL TERRITORIO DEI COMUNI
DELL'UNIONE DELLA VALCONCA***

Rapporto Finale

Bologna, Febbraio 1999

9892



INDICE

PREMESSA

Gli obiettivi della ricerca pg. 4

PARTE PRIMA

Aspetti strutturali dell'economia dei Comuni della Valconca 5

CAPITOLO PRIMO - Analisi socio-demografica 7

1.1 La popolazione 7

1.2 Le abitazioni 12

1.3 Il mercato del lavoro 14

1.4 L'istruzione 20

CAPITOLO SECONDO - Analisi economica 21

2.1 Le attività economiche 21

2.2 L'agricoltura 33

2.3 Le attività manifatturiere 35

2.4 Il commercio 41

2.5 Il turismo 46

2.6 Il credito 55

PARTE SECONDA

Percorsi di crescita, condizioni di sviluppo, potenzialità e vincoli 62

CAPITOLO TERZO – Proposte di sviluppo 63

3.1 Le infrastrutture viarie 63

3.2 Le altre infrastrutture 65

3.3 L'ambiente 71

3.4 Gli insediamenti produttivi 73

3.5 Morciano, Centro Commerciale a cielo aperto 78

3.6 Gli insediamenti residenziali 94

3.7 Le località turistiche 100

3.8 I casi particolari 103

ALLEGATO

Lo sviluppo socio-economico in Emilia Romagna

PREMESSA

GLI OBIETTIVI DELLA RICERCA

L'Unione dei Comuni della Valconca vuole dotarsi di un Piano Regolatore Generale che preveda una strategia di sviluppo territoriale atta a valorizzare le risorse e le vocazioni locali tipiche.

Gli esperti incaricati della redazione del PRG hanno già elaborato una bozza nella quale si precisano le idee-guida del piano. L'Unione ha manifestato l'esigenza di verificare, avvalendosi della consulenza di esperti economici, i punti di forza e di debolezza dell'area, alla luce degli indirizzi programmatici contenuti nella bozza citata.

Obiettivo dello studio è dotare l'Unione di uno strumento conoscitivo che illustri la situazione economica attuale ed i possibili percorsi di sviluppo della zona interessata.

Tale strumento sarà utile sia all'Unione sia per valutare possibili iniziative da adottare, sia agli urbanisti incaricati di redigere il PRG per portare a compimento il loro lavoro avendo a disposizione un quadro economico aggiornato dell'area.

Nomisma fornirà all'Unione una verifica delle potenzialità già individuate e indicherà eventuali nuove proposte sia in termini di prodotto che di iniziative di promozione indispensabili per il rilascio del comprensorio. Definerà inoltre le condizioni necessarie al loro successo.

*ASPETTI STRUTTURALI DELL'ECONOMIA
DEI COMUNI DELLA VALCONCA*

I Comuni della Valconca, Morciano di Romagna, Gemmano, San Clemente e Montefiore Conca, costituiscono all'interno della provincia riminese una realtà profondamente differente da quella dei comuni della costa. Infatti, la localizzazione geografica in una delle provincie italiane più celebri per le attività costiere ha finora costituito un limite per tali comuni dell'entroterra, rappresentando quindi un freno per lo sviluppo del potenziale economico dell'area.

Al fine di individuare i possibili percorsi di crescita economica e le ideali condizioni di sviluppo, sarà utile, in primo luogo, analizzare la struttura sociale ed economica dei Comuni della Valconca rispetto a contesti più generali quali la provincia di Rimini e la regione emiliano-romagnola.

In particolare, si cercherà di analizzare sia la struttura del sistema socio-economico dell'area, sia la congiuntura delle singole classi di attività economica. Successivamente l'attività sarà rivolta ad identificare i fattori e i vincoli al processo di sviluppo, e ad analizzare nel dettaglio le problematiche di alcuni sistemi produttivi.

Gli argomenti approfonditi in questa prima parte vertono su tematiche socio-demografiche ed economiche.

Il primo capitolo approfondirà l'analisi di tematiche socio-demografiche, quali la popolazione, le abitazioni, il mercato del lavoro e l'istruzione.

Nel secondo capitolo verranno invece affrontati argomenti riguardanti la sfera economica, grazie all'analisi delle attività economiche quali l'agricoltura, le attività manifatturiere, il commercio, il turismo e il credito.

ANALISI SOCIO-DEMOGRAFICA

1.1. La popolazione

Sulla base delle fonti anagrafiche comunali, si possono trarre interessanti informazioni riguardo alle tendenze demografiche e alla distribuzione territoriale degli abitanti in quest'area. La popolazione della provincia di Rimini è quasi per il 50% residente nel comune capoluogo, che presenta una sostanziale stabilità demografica.

Osservando l'evoluzione demografica avvenuta nei singoli comuni della Valconca, si nota nell'ultimo quinquennio un andamento generalmente crescente a tasso costante. Le variazioni più consistenti si registrano tra '93/'94 e '96/'97, tenuto conto del fatto che nel '97 si sono valutate le consistenze al 30 giugno, invece che al 31 dicembre; per cui, il tasso di variazione potrebbe variare al 31 dicembre '97. In particolare, nell'ultimo semestre, si evidenzia la crescita di gran lunga superiore alla media provinciale nel comune di S. Clemente (3,0%), dovuto soprattutto al trasferimento dei residenti di Morciano, poiché questo comune risulta ormai saturo dal punto di vista abitativo. E comunque si evidenzia una crescita superiore a quella provinciale (0,3%) anche per l'insieme dei comuni della valle (1,4%). Da notare il caso di Gemmano, che presenta invece tassi negativi di crescita. Un indicatore utile per comprendere meglio la realtà demografica dell'area, è la densità di abitanti per Km²: la distribuzione della popolazione sul territorio risulta molto eterogenea, con una densità abitativa estremamente elevata rispetto alla media provinciale per il comune di Morciano (1034,2 ab.x Km²), e densità estremamente basse per gli altri comuni, in particolare per Gemmano (53,59 ab.x Km²). Nel complesso, la valle risulta comunque una zona a bassa densità abitativa, e ciò può rappresentare un eventuale elemento da sviluppare nell'area in esame.

Tab. 1.1.1 Popolazione residente, valori assoluti

Comuni	1993	1994	1995	1996	1997*
Gemmano	1.026	1.003	1.019	1.017	1.029
Montefiore Conca	1.600	1.625	1.630	1.633	1.654
Morciano di Romagna	5.411	5.489	5.508	5.558	5.595
San Clemente	2.542	2.593	2.611	2.671	2.755
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>10.579</i>	<i>10.710</i>	<i>10.768</i>	<i>10.879</i>	<i>11.033</i>
<i>Provincia di Rimini</i>	<i>263.721</i>	<i>264.169</i>	<i>265.158</i>	<i>266.272</i>	<i>267.043</i>

* I dati 1997 sono relativi al 30 Giugno, per gli altri anni sono state rilevate le consistenze al 31 Dicembre.

Fonte: Anagrafi comunali.

Tab. 1.1.2 Popolazione residente, variazioni percentuali

Comuni	Var '93/'94	Var '94/'95	Var '95/'96	Var '96/'97*	Var '93/'97*
Gemmano	-2,3%	1,6%	-0,2%	1,2%	0,3%
Montefiore Conca	1,5%	0,3%	0,2%	1,3%	3,4%
Morciano di Romagna	1,4%	0,3%	0,9%	0,7%	3,4%
San Clemente	2,0%	0,7%	2,2%	3,0%	8,4%
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>1,2%</i>	<i>0,5%</i>	<i>1,0%</i>	<i>1,4%</i>	<i>4,3%</i>
<i>Provincia di Rimini</i>	<i>0,2%</i>	<i>0,4%</i>	<i>0,4%</i>	<i>0,3%</i>	<i>1,3%</i>

* I dati 1997 sono relativi al 30 Giugno, per gli altri anni sono state rilevate le consistenze al 31 Dicembre.

Fonte: Anagrafi comunali.

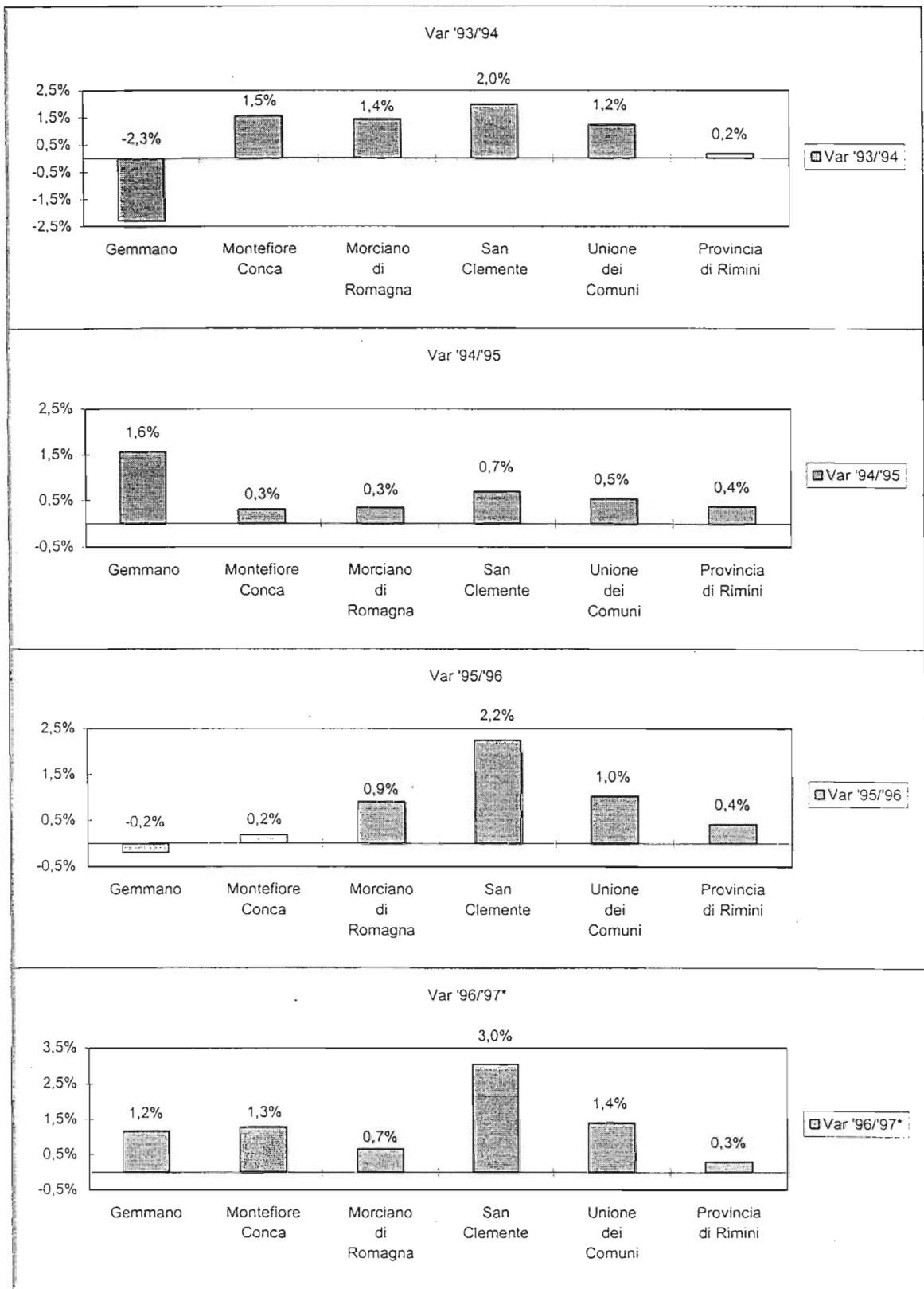
Tab. 1.1.3 Densità di abitanti per kmq al 30 Giugno 1997

Comuni	Superficie KMQ (1)	Popolazione al 30/06/97	Abitanti per KMQ
Gemmano	19,20	1.029	53,59
Montefiore Conca	22,41	1.654	73,81
Morciano di Romagna	5,41	5.595	1034,20
San Clemente	20,75	2.755	132,77
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>67,77</i>	<i>11.033</i>	<i>162,80</i>
<i>Provincia di Rimini</i>	<i>533,65</i>	<i>267.043</i>	<i>500,41</i>

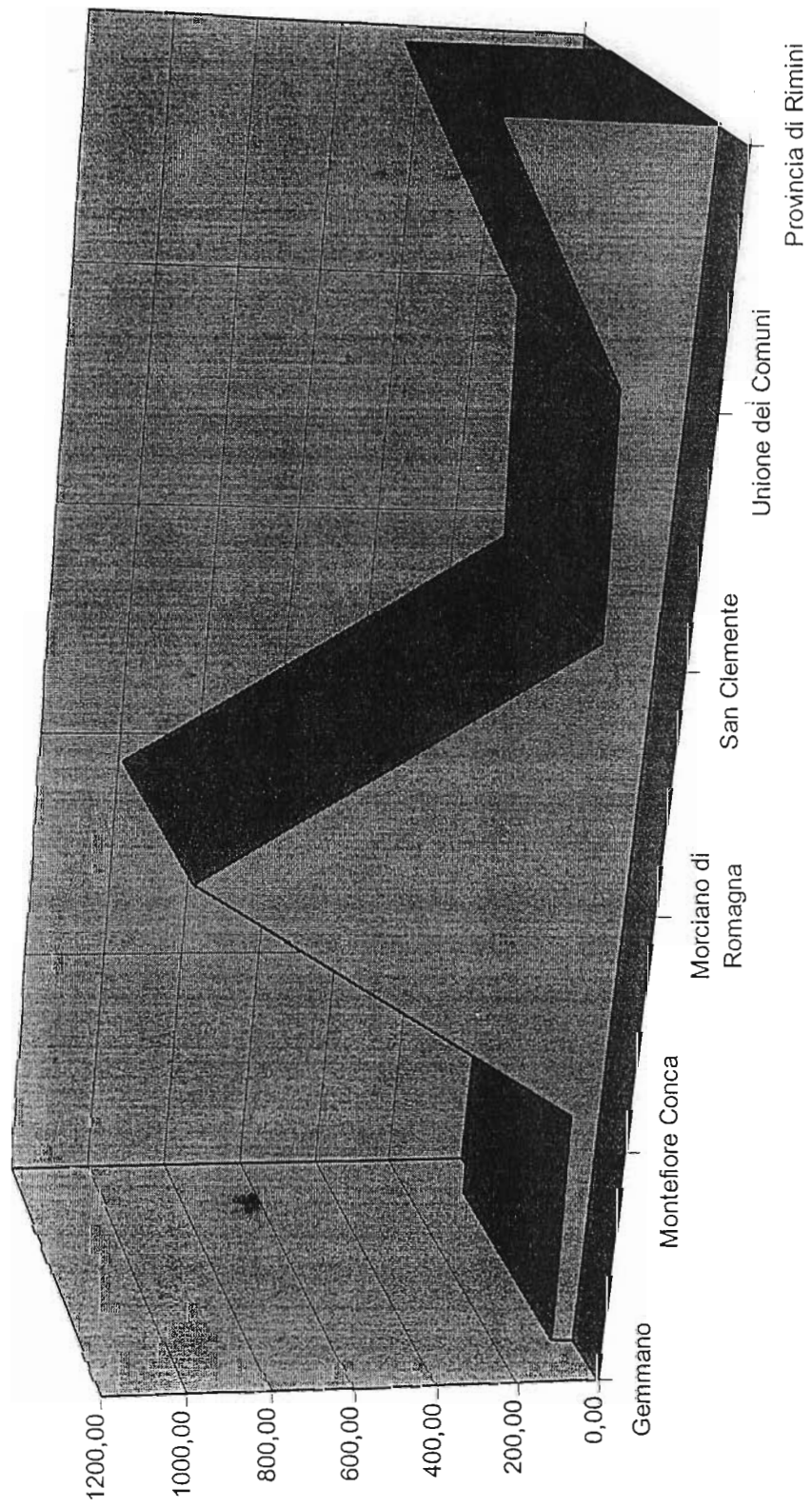
(1) Fonte: Censimento Istat 1991.

Fonte: Anagrafi comunali.

Graf. 1.1.1 Variazioni percentuali di residenti 1993-1997



Graf. 1.1.2 Abitanti per KMQ



1.2 Le abitazioni

La composizione territoriale delle abitazioni non presenta una distribuzione uniforme per l'insieme dei comuni della Valconca: si passa infatti da una quota di abitazioni non occupate sul totale del 10% per il comune di Morciano, a un valore del 32% per Gemmano. Tale dato trova una prima spiegazione nel fatto che a Morciano le abitazioni non occupate destinate a case per vacanza sono solo il 25%, mentre a Gemmano sono il 67%. Inoltre, si osserva che a Morciano e San Clemente si registrano quote elevate di abitazioni recenti (circa il 60% sono state costruite dopo il '61) mentre a Gemmano e Montefiore si registrano quote piuttosto basse (37%), indicando quindi che in tali località, le case per vacanza non occupate sono probabilmente, in gran parte, abitazioni non recenti, di proprietà di ex-residenti.

Tab. 1.2.1 Abitazioni occupate per anno di costruzione, (Censimento, 1991)

	Morciano	San Clemente	Gemmano	Montefiore Conca	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Abitazioni occupate, in %sulle occupate, costruite dopo il 61 <i>di cui:</i>	61,8%	60,9%	37,5%	37,3%	59,2%	53,8%
Abitazioni occupate, in %sulle occupate, costruite dopo il 72 <i>di cui:</i>	45,3%	36,8%	24,2%	28,7%	36,7%	32,6%
Abitazioni occupate, in %sulle occupate, costruite dopo l'82	12,5%	7,3%	5,0%	9,3%	9,5%	9,5%

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia-Romagna, 1996.

In riferimento anche alla precedente analisi demografica e al numero di pensionati ogni 100 residenti (dalla tabella in Allegato: Morciano, 15%; Gemmano, 23%), si intuisce

che Morciano costituisca, da un lato, il comune con maggiore impulso giovanile e vitalità, in cui tende a localizzarsi una crescente concentrazione di residenti, mentre Gemmano dall'altro, si prospetta come località prevalentemente abitata da persone anziane, proprietari di case di non recente costruzione, spesso utilizzate per trascorrere periodi di vacanza.

Tab.1.2.2 Numero di abitazioni non occupate e destinate per vacanza

Comuni	<i>N° abitazioni non occupate</i>	<i>di cui destinate a casa per vacanze</i>	<i>% Abit. non occup. su tot.</i>	<i>% abit. per vacanza su tot. non occup.</i>
Gemmano	177	118	32,9%	66,7%
Montefiore Conca	194	80	26,1%	41,2%
Morciano di Romagna	213	54	10,2%	25,3%
San Clemente	168	47	17,0%	27,9%
<i>Unione 4 Comuni</i>	<i>752</i>	<i>299</i>		<i>39,7%</i>
<i>Totale interno</i>	<i>3.899</i>	<i>1.174</i>		<i>30,1%</i>
<i>(% sul totale)</i>	<i>16%</i>	<i>10%</i>		
<i>Totale costa</i>	<i>20.488</i>	<i>10.698</i>		<i>52,2%</i>
<i>(% sul totale)</i>	<i>84%</i>	<i>90%</i>		
<i>Totale Provincia Rimini</i>	<i>24.387</i>	<i>11.872</i>	<i>23,5%</i>	<i>48,7%</i>

Fonte: Istat, Censimento della popolazione e delle abitazioni 1991.

1.3 Il mercato del lavoro

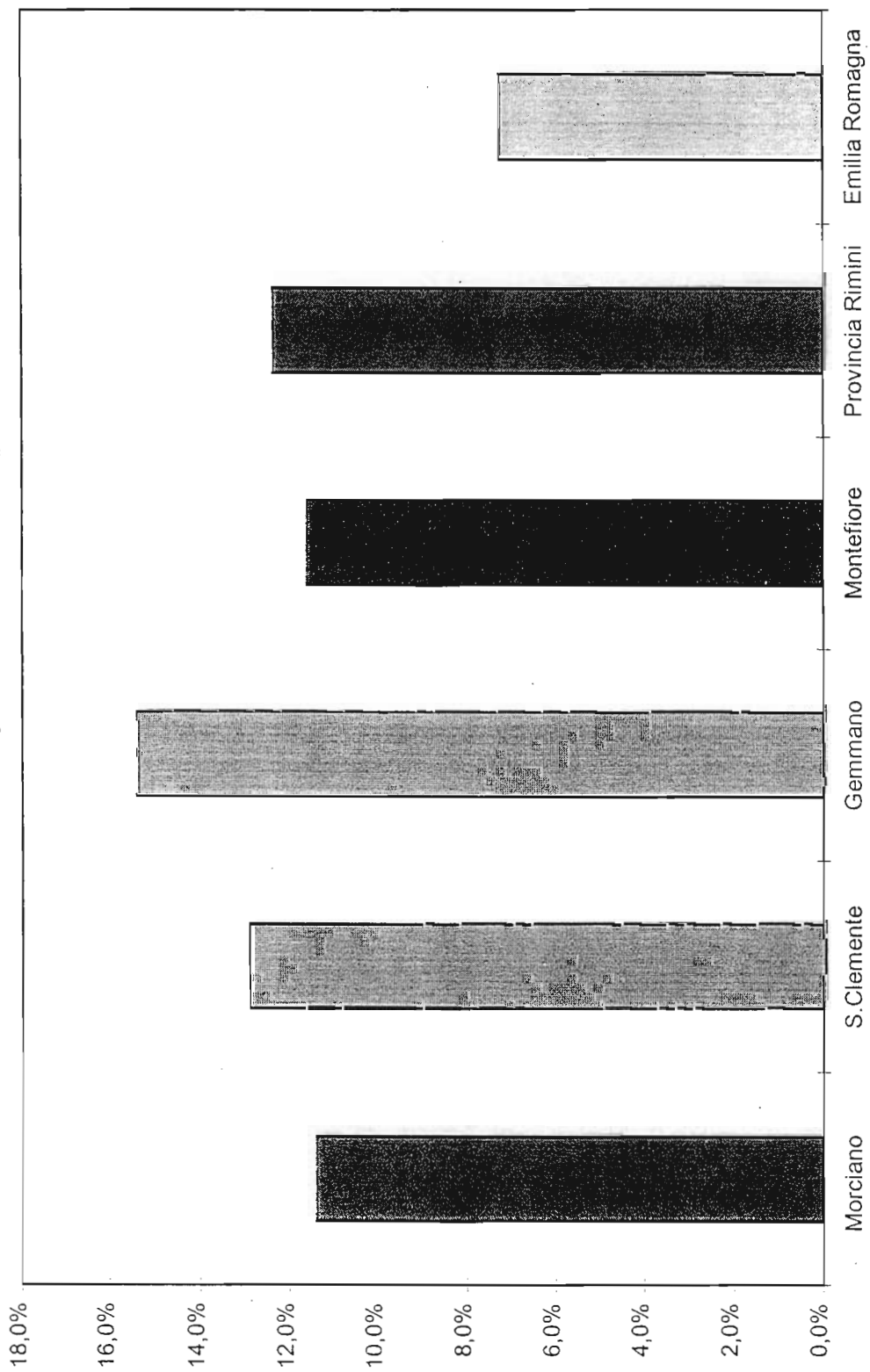
Nel contesto regionale la provincia di Rimini presenta una situazione particolare, caratterizzata da una forte stagionalità dell'occupazione. Se da un lato l'Emilia-Romagna al Censimento del '91 risulta tra le regioni con il minor tasso di disoccupazione (7%), la Provincia di Rimini nel suo complesso presenta un tasso di oltre il 12%, e supera il 15% nel caso di paesini dell'entroterra come Gemmano. Sotto la media provinciale si trovano invece i comuni di Morciano e di Montefiore Conca, quest'ultimo però mostra un tasso piuttosto elevato di disoccupazione giovanile femminile. Tale situazione trova conferma nell'osservazione dei tassi di attività, particolarmente bassi a Gemmano e a Montefiore.

Tab. 1.3.1 Indicatori di occupazione, (Censimento, 1991)

	Morciano	S. Clemente	Gemmano	Montefiore Conca	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Tasso di attività (attivi su residenti in %)	44,0	43,3	37,9	39,4	43,3	45,0
Tasso di attività femminile	32,3	29,1	22,7	26,3	30,2	34,1
Tasso di disoccupazione	11,4	12,9	15,4	11,6	12,4	7,3
Tasso di disoccupazione femminile	15,7	20,4	23,7	21,8	18,4	11,0
Tasso di disoccupazione giovanile	22,8	19,9	20,5	25,0	23,0	15,7
Tasso di disoccupazione giovanile femminile	28,6	30,7	32,7	37,5	30,8	21,0

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia-Romagna, 1996.

Graf. 1.3.1 Tasso di disoccupazione



Indicatori grezzi del mercato del lavoro possono essere facilmente costruiti rapportando la popolazione occupata alla popolazione residente. Anche in questo caso, viene ribadita ulteriormente la condizione occupazionale poco favorevole per i residenti nei comuni di Gemmano e Montefiore Conca, mentre Morciano e San Clemente sono in linea con la media provinciale.

Tab. 1.3.2 Popolazione occupata

Comuni	<i>Popolazione residente 1991</i>	<i>Popolazione occupata 1991</i>	<i>% Popolazione occupata su Pop. Residente</i>
Gemmano	1.012	325	32,1%
Montefiore Conca	1.571	546	34,7%
Morciano di Romagna	5.316	2.072	38,9%
San Clemente	2.461	927	37,6%
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>10.360</i>	<i>3.870</i>	<i>37,3%</i>
<i>Totale Provincia Rimini</i>	<i>61.031</i>	<i>24.076</i>	<i>39,4%</i>

Fonte: Istat, Censimento della popolazione e delle abitazioni 1991.

In un quadro di riferimento più generale, quale la provincia e la regione, si osserva che a distanza di cinque anni si registra un andamento crescente del tasso di attività e decrescente del tasso di disoccupazione.

Tab. 1.3.3 Indicatori di occupazione-valori medi annui

	<i>Emilia-Romagna</i>		<i>Provincia Rimini</i>	
	<i>1991</i>	<i>1996</i>	<i>1991</i>	<i>1996</i>
Tasso di disoccupazione	7,2%	5,6%	8,5%	8,3%
Tasso di attività	45,0%	46,0%	43,3%	51,1%

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia-Romagna, 1996.

Dai dati censuari, si osserva inoltre, che sia a Gemmano sia a Montefiore Conca gli addetti sono indipendenti per oltre la metà, mentre nessuno dichiara di lavorare presso un'azienda con oltre 50 addetti. Tale informazione fa presupporre una strutturazione delle attività economiche piuttosto incentrata su piccole imprese artigiane, propria di una società caratterizzata da un'economia locale.

Le unità locali con oltre 10 addetti localizzate a Morciano e a S. Clemente, assorbono circa il 46% degli addetti, di cui rispettivamente il 21% e l'11% in unità con oltre 50 addetti. Tali realtà mostrano quindi una più moderna strutturazione delle attività economiche.

La presenza di imprenditori e liberi professionisti si profila in linea con la realtà provinciale e regionale.

Tab. 1.3.4 Addetti per modalità di impiego - valori percentuali (Censimento, 1991)

	Morciano	S.Clemente	Gemmano	Montefiore	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Addetti in unità locali con meno 10 addetti in %	53,4%	52,4%	78,5%	74,7%	60,8%	56,7%
di cui:						
% addetti indipendenti sul totale addetti	40,4%	36,1%	56,5%	52,7%	43,9%	40,2%
Addetti in unità locali con + di 10 addetti in %	46,6%	47,4%	21,5%	25,3%	39,2%	43,3%
di cui:						
Addetti in unità locali con + di 50 addetti in %	21,6%	11,1%	0,0%	0,0%	9,4%	15,5%
Imprenditori e liberi professionisti ogni 100 attivi	8,83	6,75	5,12	5,90	7,87	5,71

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia-Romagna, 1996.

Inoltre, in base a opportune ipotesi sui movimenti occupazionali previsti nel riminese per il biennio '97-'98, si possono trarre interessanti considerazioni.

L'andamento generalizzato dell'Industria prevede nel triennio '96-'98 un sensibile incremento dei dipendenti. I saldi positivi di maggiore entità riguardano le Costruzioni (oltre 100 unità, 99% operai), l'Industria meccanica e dei mezzi di trasporto (oltre 100 unità, 75% operai). Il saldo negativo più elevato spetta alle Industrie tessili e abbigliamento.

I Servizi evidenziano un maggiore incremento occupazionale, oltre il 3%, di cui solo il 60% operai e il restante 40% diviso tra dirigenti, quadri e impiegati. I saldi di entità maggiore riguardano i Servizi alle imprese (oltre 300 unità, 27% operai e 73% tra quadri e impiegati), i Servizi alle persone (160 unità, 83% operai), Alberghi e ristoranti (oltre 200 unità, 92% operai), mentre le Assicurazioni mostrano il maggiore incremento percentuale (13%) nel corso del triennio '96-'98.

Tab. 1.3.5 Movimenti occupazionali previsti per settori di attività a Rimini

Settori	% Variazione Dipendenti '96-'98	Saldo Dipendenti al 31/12/98(1)	Saldo operai al 31/12/98(2)	% Saldo Operai su Dipend
Estrazione di minerali	6,7%	2	n.d.	n.d.
Industrie alimentari e delle bevande	-2,3%	-33	-26	78,8%
Industrie tessili e abbigliamento	-4,1%	-69	-43	62,3%
Industria del cuoio e calzature	-2,1%	-15	-14	93,3%
Industria del legno	-0,2%	-2	-2	100%
Carta, editoria, stampa	3,1%	37	12	32,4%
Fabbric. coke, raffinerie, combustibili nucleari	0%	0	n.d.	n.d.
Fabbric.prodotti chimici e fibre sintetiche	5,5%	11	9	81,8%
Fabbric.articoli in gomma e materie plastiche	3,4%	7	n.d.	n.d.
Fabbric.prodotti lavorazione minerali non metalliferi	-3,0%	-26	-17	65,4%
Industria dei metalli e loro leghe	-0,7%	-15	-14	93,3%
Industrie meccaniche e dei mezzi trasporto	0,5%	102	76	74,5%
Fabbricazione di macchine elettriche ed elettroniche	-0,1%	-1	-1	100%
Altre industrie manifatturiere	1,9%	32	24	75,0%
Produzione di energia, gas, acqua	0,2%	1	n.d.	n.d.
Costruzioni	3,2%	114	113	99,1%
<i>Totale Industria</i>	<i>0,7%</i>	<i>145</i>	<i>117</i>	<i>80,7%</i>
Commercio e riparazioni	2,0%	158	95	60,1%
Alberghi e ristoranti	3,7%	234	216	92,3%
Trasporti	-2,3%	-48	-5	10,4%
Credito	-1,2%	-17	n.d.	n.d.
Assicurazioni	13,5%	42	n.d.	n.d.
Servizi alle imprese	1,6%	303	83	27,4%
Servizi alle persone	6,7%	160	134	83,7%
<i>Totale Servizi</i>	<i>3,3%</i>	<i>832</i>	<i>523</i>	<i>62,9%</i>
<i>TOTALE</i>	<i>2,2%</i>	<i>977</i>	<i>640</i>	<i>65,5%</i>

(1) Saldo inteso come differenza netta tra gli ingressi e le uscite.

(2) Rispetto al totale, che include dirigenti e quadri.

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini.

1.4 L'istruzione

In conseguenza alle considerazioni precedenti, si suppone che i motivi di maggiore preoccupazione per l'area investiranno solo in parte il livello di disoccupazione; ma grande spazio verrà riservato allo sviluppo e alla formazione per agevolare l'avvio alla qualificazione professionale, al fine di favorire l'incontro tra domanda e offerta.

In tal senso, risulta utile osservare nell'area in esame, la disponibilità delle strutture d'istruzione e la composizione della popolazione per titolo di studio.

Risultano evidenti le elevate percentuali di laureati nei comuni di Morciano (4%) e di Montefiore Conca (3,11%), persino maggiori delle medie provinciale e regionale. Anche la proporzione di diplomati si mostra considerevolmente alta a Morciano, che infatti è l'unico comune della valle a ospitare un istituto di scuola superiore. Gemmano e San Clemente invece, risultano i comuni con una bassa scolarizzazione, anche rispetto alle medie provinciale e regionale.

Tab. 1.4.1 Distribuzione della popolazione nell'Unione dei Comuni della Valconca, nella provincia e nella regione, per titolo di studio dichiarato nel Censimento '91

	Morciano	S.Clemente	Gemmano	Montefiore Conca	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Laureati in % su persone > 25 anni	4,0	1,6	1,5	3,1	2,9	2,5
Diplomati sul totale di persone > 19 anni	21,9	12,8	11,0	16,0	16,7	16,2
Persone prive di titolo di studio su > 6 anni	14,3	20,9	22,4	23,7	17,8	15,3
Persone senza obbligo scolastico su > 14 anni	46,7	58,6	64,7	59,5	55,5	58,6

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia-Romagna, 1996.

ANALISI ECONOMICA

2.1 Le attività economiche

La struttura socio-demografica della popolazione è un elemento di forte influenza sulla capacità di realizzazione e di sviluppo economico di un'area geografica. Viceversa, il livello di progresso economico influisce e condiziona il progresso socio-culturale degli abitanti. Risulta quindi indispensabile considerare questi due aspetti compenetrati, allo scopo di ottenere un quadro più completo della struttura socio-economica dell'area.

Dall'analisi della caratterizzazione settoriale dei singoli comuni, e nel confronto rispetto alle medie provinciali e regionali, si nota una situazione alquanto eterogenea.

I dati relativi al settore *Agricoltura, caccia, silvicoltura* causano una distorsione nella distribuzione dei pesi tra i settori. Ciò è una conseguenza della nuova normativa, vigente dall'anno in corso, in cui è prevista l'iscrizione obbligatoria di tutti gli operatori del settore, inclusi i coldiretti, che precedentemente non erano iscritti.

Tenuto conto di tale considerazione si può evincere che Gemmano e Montefiore si configurano come aree particolarmente dedite alle attività rurali, San Clemente spicca per il peso assunto dalle imprese manifatturiere sul totale dei settori (21%), mentre Morciano dedica la propria attività economica essenzialmente al Commercio (32%) e alle Attività manifatturiere (17%).

Osserviamo ora le consistenze di imprese e dipendenti rilevati dall'Inps nel 1995, in base alla classificazione Ateco '81, relativamente ai quattro comuni dell'Unione della

Valconca. Tenendo presente che la voce dipendenti non comprende i lavoratori autonomi, gli artigiani, gli imprenditori, e i liberi professionisti si può notare una situazione piuttosto eterogenea tra i diversi comuni in questione. Infatti, Gemmano e Montefiore Conca risultano poco sviluppati dal punto di vista industriale e solo un paio di aziende presenti nelle Industrie della panificazione e delle materie plastiche, impiegano più di 10 dipendenti. Una situazione del tutto differente presentano Morciano di Romagna e San Clemente, in cui sono presenti anche imprese di dimensioni medie. A S. Clemente si rileva la presenza di un'azienda produttrice di ceramiche con oltre 100 addetti, e si evidenziano l'Industria del legname e dei suoi prodotti, l'Industria alimentare e meccanica. A Morciano ha sede un'impresa di materie plastiche con oltre 80 addetti e sono altresì presenti aziende dell'Industria di panificazione, di prodotti di carpenteria e falegnameria e della stampa.

Riguardo il settore delle Costruzioni, una posizione preminente è assunta da S.Clemente, mentre Morciano si distingue soprattutto nel Commercio e nei Servizi, vantando la presenza di un istituto di credito con oltre 100 dipendenti

Tab. 2.1.1 Peso % dei settori per numero di imprese, 1997

Settori economici	Gemmano	Montefiore	Morciano	S.Clemente	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Agricoltura , caccia, silvicoltura	46,6%	47,4%	7,1%	39,8%	13,5%	22,6%
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	0%	0%	0,5%	0%	0,7%	0,3%
Estrazione di minerali	0%	0%	0%	0%	0%	0,1%
Attività manifatturiere	12,8%	10,7%	17,7%	21,8%	11,8%	15,0%
Produzione, distribuzione energ.elettr., gas, acqua	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Costruzioni	15,5%	10,2%	12,0%	13,0%	9,0%	10,5%
Commercio all ingrosso e al dettaglio; riparazione beni personali, per la casa	10,8%	16,3%	32,3%	13,0%	28,4%	24,6%
Alberghi e ristoranti	4,7%	4,6%	4,8%	2,5%	14,1%	5,3%
Trasporti, magazzino e comunicazioni	3,4%	5,1%	6,6%	3,8%	4,2%	4,7%
Intermediazione monetaria e finanziaria	0,7%	0%	2,2%	0,8%	1,4%	1,7%
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca	2,7%	3,1%	8,5%	2,5%	9,3%	8,8%
Istruzione	0%	0%	0,2%	0%	0,2%	0,2%
Altri servizi pubblici, sociali e personali	2,7%	2,6%	7,7%	2,8%	6,8%	4,8%
Imprese non classificate	0%	0%	0,5%	0,3%	0,5%	1,1%
<i>Totale</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Movimprese, 1997.

Tab. 2.1.2 Consistenze di imprese e dipendenti nel 1995

Settore Ateco '81	Gemmano		Montefiore		Morciano		S.Clemente	
	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.
<i>INDUSTRIA</i>								
produzione per costruz. calcestr.amianto cemento	-	-	-	-	-	-	1	5
lavoraz.pietra e minerali non metaliferi	-	-	-	-	1	6	1	17
Industria del vetro	-	-	-	-	1	1	2	12
produz. di prodotti in ceramica	-	-	-	-	-	-	1	138
Produzione di prodotti chimici di base	-	-	-	-	-	-	1	1
Produzione di prodotti chimici destinati a industria e agricoltura	-	-	-	-	-	-	1	1
Produzione di sapone e detergenti sintetici	-	-	-	-	-	-	1	4
Fonderie	-	-	-	-	-	-	1	9
Seconda trasformazione, trattamento, rivestimento	-	-	1	8	-	-	-	-
Costruzione, installazione di carpenteria metallica	-	-	-	-	1	14	-	-
costruz.utensili e articoli finiti in metallo	-	-	-	-	2	9	2	11
altre officine meccaniche	-	-	2	9	3	10	4	18
Costruzione, installazione e riparazione di altre macchine	-	-	-	-	-	-	3	59
costruz.motori generatori e trasformatori	-	-	-	-	1	3	-	-
costruz.apparecchi radio riceventi, tv	1	4	-	-	2	16	1	7
produz.materiale elettrico di illuminazione	-	-	-	-	-	-	2	14
lavori di impianto tecnico, montaggio, riparazione	-	-	-	-	2	8	-	-
costruz.riparaz. Strumenti ottici, fotografici	-	-	-	-	1	4	-	-
industria dei grassi vegetali e animali	-	-	2	14	1	1	-	-
ind. della trasformazione conservazione di frutta e ortaggi	-	-	-	-	-	-	1	18

(segue pagine successive)

(segue da tabella 1.13)

Settore Ateco '81	Gemmano		Montefiore		Morciano		S. Clemente	
	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.
ind.lavoraz.conservaz. pesce e altri alimenti	-	-	-	-	-	-	1	5
ind.paste alimentari	-	-	-	-	1	3	-	-
ind.panificazione, pasticceria, biscotti	1	2	1	22	5	16	1	1
ind.prodotti alimentari vari	-	-	-	-	1	2	1	35
ind.della maglia, maglieria, calze	-	-	2	23	-	-	-	-
produz.articoli cuoio e affini	-	-	-	-	1	1	3	25
produz.a macch.calzature (escluse gomma,plast.)	1	4	-	-	-	-	1	2
confez.in serie articoli abbigliamento	-	-	-	-	2	9	-	-
produz.in serie elementi carpenteria, falegnameria	-	-	-	-	4	10	7	29
costruz.altri oggetti in legno	-	-	1	5	-	-	-	-
ind. del mobile e arredamento in legno	-	-	-	-	1	2	6	60
stampa e ind.affini	-	-	1	7	6	74	-	-
ricostruz.pneumatici vulcanizzaz.riparaz.	-	-	-	-	1	1	-	-
ind.prodotti materie plastiche	1	31	-	-	1	86	2	11
ind.manifatturiere diverse	-	-	-	-	2	2	-	-
costruz.strumenti musicali e rel.accessori	-	-	-	-	2	4	-	-
Laboratori fotograf. e cinematograf.	-	-	-	-	1	2	-	-
<i>Totale Industria</i>	<i>4</i>	<i>41</i>	<i>10</i>	<i>88</i>	<i>43</i>	<i>284</i>	<i>44</i>	<i>482</i>
<i>COSTRUZIONI</i>								
Costruzioni edili, restauro, manutenz. di fabbrica	-	-	-	-	4	17	3	22
genio civile	-	-	-	-	3	4	2	8
Installazione impianti per l'edilizia	1	1	1	2	2	8	7	25
attività di finiture edilizia	-	-	1	7	1	6	2	4
<i>Totale costruzioni</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>35</i>	<i>14</i>	<i>59</i>

(segue)

(segue da tabella 2.1.2)

Settore Ateco '81	Gemmano		Montefiore		Morciano		S.Clemente	
	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.	Imprese	Dipend.
<i>COMMERCIO</i>								
comm.ingr.mobili elettrodomestici	-	-	-	-	-	-	1	11
apparecch.radio	-	-	-	-	1	2	-	-
comm.ingr.prod.tessili	-	-	-	-	4	9	-	-
abbigliam.calzature cuoio	-	-	-	-	-	-	-	-
comm.ingr.prodotti alimentari, bevande, tabacco	-	-	-	-	-	-	-	-
Intermediari del commercio	1	1	-	-	3	4	-	-
comm.al minuto aliment., abbigliam., arredamento	-	-	1	3	15	79	5	11
comm. al minuto veicoli natanti carburanti	-	-	-	-	8	15	-	-
comm. al minuto libri giornali articoli cancelleria	-	-	-	-	-	-	1	1
pubblici esercizi ed alberghi	-	-	1	1	5	16	6	15
riparazioni di autoveicoli e biciclette	-	-	2	2	8	21	1	2
<i>Totale commercio</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>4</i>	<i>6</i>	<i>44</i>	<i>146</i>	<i>14</i>	<i>40</i>
<i>ALTRE ATTIVITA'</i>								
altri trasporti terrestri	-	-	-	-	2	2	2	11
istituti di credito	-	-	-	-	1	145	-	-
Assicurazione	-	-	-	-	2	2	-	-
ausiliari fin.,assicur., servizi alle imprese	-	-	-	-	15	29	1	1
altri servizi prestati alle imprese	-	-	-	-	-	-	1	5
sanità e servizi veterinari	-	-	-	-	10	60	1	1
servizi di lavanderia, tintoria e affini	-	-	-	-	3	9	3	24
servizi per l'igiene e l'estetica	-	-	-	-	7	14	1	1
studi e laboratori fotografici	-	-	-	-	1	1	-	-
<i>Totale altre attività</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>41</i>	<i>262</i>	<i>9</i>	<i>43</i>
TOTALE GENERALE	6	43	16	103	138	727	81	624

Fonte: INPS, Anagrafe delle Imprese con lavoratori dipendenti al 31/12/95.

Nello specifico, le consistenze maggiori si registrano per il Commercio al minuto, per i Pubblici esercizi, e per le Officine di riparazione di autovetture.

Nei Servizi, oltre all'Istituto di credito, emergono gli Ausiliari finanziari, le Assicurazioni, e i Servizi sanitari.

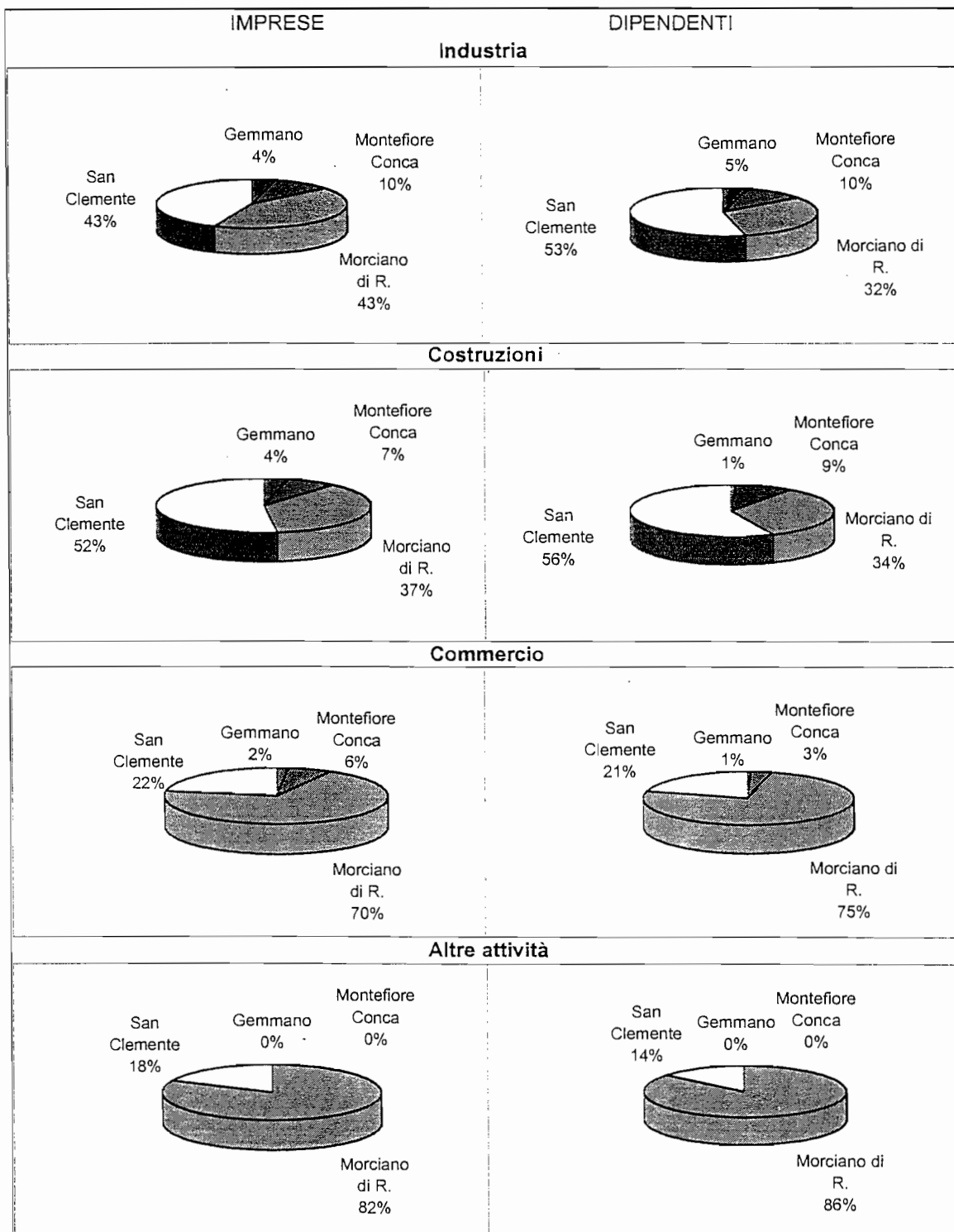
Tale situazione viene confermata dall'analisi dei pesi percentuali nei vari settori per ogni singolo comune all'interno del comprensorio della valle. Infatti, a Gemmano sono presenti soltanto il 2,5% delle imprese industriali, commerciali e di servizi, che occupano meno del 3% dei dipendenti. Una situazione poco differente risulta anche per Montefiore Conca, con pesi intorno al 6% sia per le imprese sia per i dipendenti. Morciano di Romagna e San Clemente si dividono infatti il maggior numero di imprese e di dipendenti, distribuiti in maniera differente. San Clemente risulta un polo importante per le imprese industriali e di costruzioni della zona, dove sono impiegati oltre il 50% dei dipendenti. A Morciano si collocano invece il 70% delle imprese commerciali, che occupano oltre il 75% dei dipendenti. Inoltre, proprio a Morciano hanno sede oltre l'80% delle imprese di servizi e di credito, raggruppate nella voce Altre Attività.

Tab. 2.1.3 Pesi percentuali di imprese e dipendenti nei Comuni della Valconca

Settori	<i>Gemmano</i>		<i>Montefiore Conca</i>		<i>Morciano di Romagna</i>		<i>San Clemente</i>	
	<i>Imprese</i>	<i>Dipend.</i>	<i>Imprese</i>	<i>Dipend.</i>	<i>Imprese</i>	<i>Dipend.</i>	<i>Imprese</i>	<i>Dipend.</i>
Industria	4,0%	4,6%	9,9%	9,8%	42,6%	31,7%	43,6%	53,8%
Costruzioni	3,7%	1,0%	7,4%	8,6%	37,0%	33,6%	51,8%	56,7%
Commercio	1,6%	0,5%	6,4%	3,1%	69,8%	75,6%	22,2%	20,7%
Altre attività	0%	0%	0%	0%	82,0%	85,9%	18,0%	14,1%
<i>Totale</i>	2,5%	2,9%	6,6%	6,9%	57,3%	48,6%	33,6%	41,7%

Fonte: INPS, Anagrafe delle Imprese con lavoratori dipendenti al 31/12/95.

Graf. 2.1.1 Pesi percentuali di imprese e dipendenti.



Interessanti indicazioni sulla natura delle attività economiche, si possono desumere anche dall'analisi della distribuzione per forma giuridica delle imprese.

La quota di *ditte individuali* risulta ampiamente sopra la media provinciale mentre le *società* sono in numero decisamente inferiore, soprattutto a Gemmano e Montefiore. Solo Morciano, tra i comuni dell'Unione presenta caratteristiche simili a quelle provinciali.

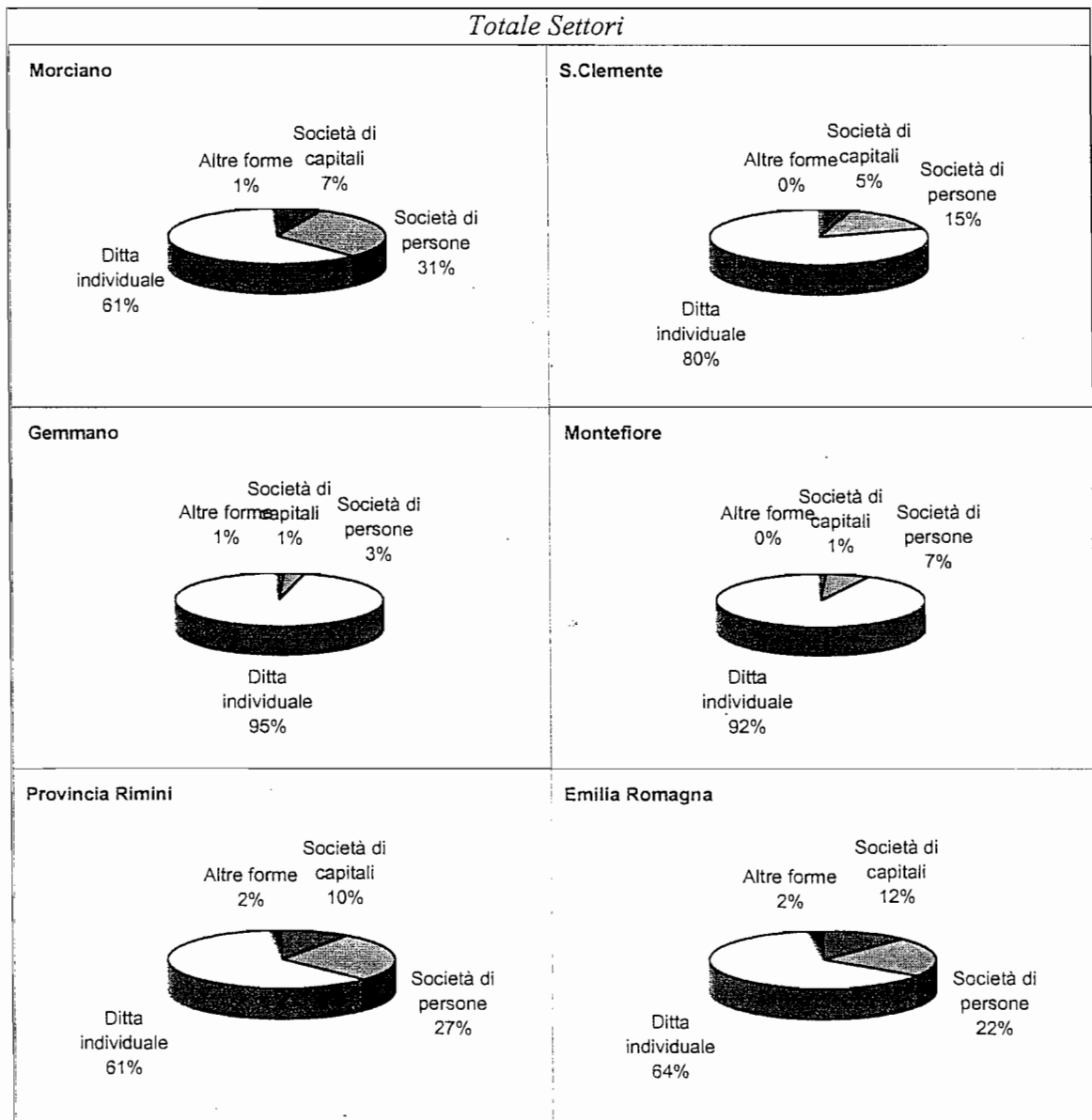
L'osservazione dettagliata per settori offre però un quadro piuttosto eterogeneo. Nel Commercio spicca la quota di *società di capitali* a S. Clemente, nelle Attività immobiliari prevale la forma di *società di capitali* e nelle Attività manifatturiere, S. Clemente invece si distingue per il peso significativo di *società di persone*.

Tab. 2.1.4 Confronto tra aree rispetto alla forma giuridica delle imprese, 1997

	<i>Società di capitali</i>	<i>Società di persone</i>	<i>Ditta individuale</i>	<i>Altre forme</i>	<i>Totale</i>
<i>Totale settori</i>					
Morciano	6,6%	31,1%	61,6%	0,6%	100%
S.Clemente	4,3%	13,6%	72,0%	0,0%	100%
Gemmano	0,6%	2,7%	83,8%	0,5%	100%
Montefiore	0,8%	5,6%	79,1%	0,2%	100%
Provincia Rimini	9,8%	27,4%	61,1%	1,7%	100%
Emilia Romagna	12,3%	22,1%	63,5%	2,1%	100%
<i>Commercio</i>					
Morciano	3,0%	28,9%	68,2%	0,0%	100%
S.Clemente	11,5%	25,0%	63,5%	0,0%	100%
Gemmano	0,0%	12,5%	87,5%	0,0%	100%
Montefiore	0,0%	21,9%	78,1%	0,0%	100%
Provincia Rimini	8,4%	23,4%	67,3%	1,0%	100%
Emilia Romagna	10,9%	23,6%	64,4%	1,1%	100%
<i>Alberghi e ristoranti</i>					
Morciano	3,3%	36,7%	56,7%	3,3%	100%
S.Clemente	0,0%	20,0%	80,0%	0,0%	100%
Gemmano	0,0%	42,9%	57,1%	0,0%	100%
Montefiore	11,1%	55,6%	33,3%	0,0%	100%
Provincia Rimini	6,0%	46,1%	47,3%	0,6%	100%
Emilia Romagna	6,9%	46,4%	45,8%	0,9%	100%
<i>Costruzioni</i>					
Morciano	1,3%	32,0%	65,3%	1,3%	100%
S.Clemente	1,9%	21,2%	76,9%	0,0%	100%
Gemmano	0,0%	17,4%	82,6%	0,0%	100%
Montefiore	5,0%	15,0%	80,0%	0,0%	100%
Provincia Rimini	7,2%	25,9%	64,5%	2,4%	100%
Emilia Romagna	10,8%	21,9%	64,9%	2,4%	100%
<i>Attività immobiliari, noleggio, ricerca</i>					
Morciano	20,8%	45,3%	34,0%	0,0%	100%
S.Clemente	20,0%	80,0%	0,0%	0,0%	100%
Gemmano	25,0%	75,0%	0,0%	0,0%	100%
Montefiore	0,0%	83,3%	16,7%	0,0%	100%
Provincia Rimini	30,0%	43,6%	22,8%	3,7%	100%
Emilia Romagna	34,3%	33,5%	27,7%	4,5%	100%
<i>Attività manifatturiere</i>					
Morciano	13,6%	38,2%	48,2%	0,0%	100%
S. Clemente	20,7%	43,7%	35,6%	0,0%	100%
Gemmano	15,8%	10,5%	73,7%	0,0%	100%
Montefiore	14,3%	38,1%	47,6%	0,0%	100%
Provincia Rimini	15,1%	35,6%	48,4%	0,8%	100%
Emilia Romagna	21,4%	34,5%	42,3%	1,8%	100%

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Cerved, 1997.

Graf. 2.1.2 Pesi percentuali delle imprese per forma giuridica.



Ulteriori informazioni sull'efficienza delle attività economiche possono essere desunte dalla capacità attrattiva esercitata dalle imprese della zona sulle aree limitrofe. Un indicatore per misurare tale grandezza è dato dal rapporto tra le consistenze degli addetti alle imprese con sede nel comune, e le consistenze degli attivi residenti nel comune stesso. Come si osserva chiaramente, Morciano risulta l'unico tra i comuni dell'Unione della Valconca a presentare un valore dell'indicatore generico di attrazione superiore a 100, a significare appunto, una capacità attrattiva rispetto alle zone circostanti. Anche San Clemente presenta un valore elevato, maggiore rispetto a quello provinciale e regionale, mentre Montefiore sembra il comune meno "attraente", nel senso che circa la metà degli attivi residenti è occupato fuori dal proprio comune.

Dall'osservazione dettagliata gli indicatori di attrazione che superano la soglia del 100, sono quello relativo all'Industria per San Clemente (130) e alla Pubblica Amministrazione per Morciano (120), che segnalano la specializzazione settoriale dei due comuni. Inoltre, Morciano risulta anche un polo di attrazione per il Commercio, sia rispetto agli altri comuni dell'Unione.

Tab. 2.1.5 Indicatori di attrazione per settore economico, 1997

	Morciano	S. Clemente	Gemmano	Montefiore Conca	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Addetti sul totale occupati * 100	103,1	95,8	65,8	49,9	87,3	79,0
Addetti all'industria su attivi ind. * 100	85,4	130,4	61,5	66,9	92,9	93,0
Addetti al commercio su attivi comm. * 100	87,0	53,1	63,3	44,8	81,2	95,0
Addetti alla pub.amm. su attivi p.a. * 100	119,9	68,4	68,7	30,7	74,5	69,3

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Movimprese, 1997.

2.2 L'agricoltura

Come si è precedentemente detto, il peso elevato delle attività agricole sul totale delle attività economiche, è dovuto alla nuova normativa del Registro Ditte, che prevede l'obbligo di iscrizione a partire dal '97, di tutte le imprese operanti nel settore, inclusi i coldiretti. Si osserva infatti che la quota di imprese individuali supera il 95% del totale, a indicare appunto tale situazione. Risulta per cui difficile avanzare commenti riguardo all'attuale situazione del settore agricolo, sia per l'impossibilità di un confronto con gli anni precedenti, sia per la scarsa significatività di un confronto con gli altri settori.

Tab. 2.2.1 Distribuzione delle imprese agricole per forma giuridica, 1997

<i>Agricoltura, silvicoltura, pesca</i>	Società di capitali	Società di persone	Ditta individuale	Altre forme	Totale
Morciano	2,1%	8,5%	89,4%	0%	100%
S. Clemente	0%	3,8%	96,2%	0%	100%
Gemmano	0%	2,9%	94,2%	2,9%	100%
Montefiore	0%	6,5%	93,5%	0%	100%
<i>Provincia Rimini</i>	<i>0,5%</i>	<i>3,0%</i>	<i>96,0%</i>	<i>0,5%</i>	<i>100%</i>
<i>Emilia Romagna</i>	<i>0,7%</i>	<i>3,1%</i>	<i>95,0%</i>	<i>1,2%</i>	<i>100%</i>

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Cerved, 1997.

Dal punto di vista produttivo, l'area in esame non presenta alcuna particolare specializzazione agricola, e le produzioni presenti sembrano piuttosto marginali.

Risulta quindi utile osservare le variazioni delle temperature e delle precipitazioni negli ultimi anni, al fine di desumere la tendenza pluviometrica e climatica della zona.

Tali indicazioni possono contribuire a formare la base per la valutazione delle colture più adatte, e per l'espansione o la riconversione di quelle esistenti.

Tab. 2.2.2 Situazione climatica e pluviometrica

Anni	Temperature medie (genn.-sett.)					Precipitazioni	
	min.assol.	max.assol.	min.	max.	media	acqua (ml)	frequenza
1995	+2,6	+27,0	+14,8	+8,7	+20,8	77,6	11
1996	+3,6	+26,1	+14,4	+8,7	+20,1	52,8	11
1997	+4,3	+27,5	+15,3	+9,3	+21,2	43,2	8

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati Amir Spa Rimini.

Dal confronto dei dati registrati dalla Stazione Meteo dell'Amir di Rimini, risulta lampante l'aumento generalizzato delle temperature e la diminuzione delle precipitazioni.

Dalla combinazione dei due fattori si desume una tendenza verso un clima più caldo e secco, che durante i mesi estivi comporta probabilmente situazioni di siccità, dannose per le colture.

2.3 Le attività manifatturiere

In base alle considerazioni precedenti, si ricorda che la realtà provinciale e regionale delle aziende è in maggioranza costituita da piccole-medie imprese, con una forte componente artigianale (tabella 1.3.4).

Tale situazione viene rispecchiata nel settore manifatturiero solo da Gemmano, mentre i restanti comuni dell'Unione, l'intera provincia e la regione contano meno della metà di *ditte individuali*, e quote considerevoli spettano a *società di persone e di capitali*.

All'interno del comparto manifatturiero, la distribuzione delle aziende per tipologia di settore, mostra pesi differenti per ogni comune dell'Unione.

La scarsa attività manifatturiera di Gemmano si esterna soprattutto nelle produzioni alimentari e del cuoio, mentre Montefiore divide parimenti le proprie produzioni tra l'Industria alimentare, quella del legno, del metallo e delle macchine. Morciano si concentra prevalentemente nella produzione alimentare, seguita dall'editoria, mentre il polo industriale della valle, localizzato a San Clemente, si rivolge soprattutto all'Industria alimentare, quella del legno, alla fabbricazione del metallo e delle macchine e ad altre attività manifatturiere non altrove classificate.

Tab. 2.3.1 Peso % nel settore manifatturiero all'interno del comparto, per numero di imprese, 1997

Settori manifatturieri	Gemmano	Montefiore Conca	Morciano	San Clemente	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Ind.alimentari e bevande	26,3%	14,3%	20,0%	10,3%	18,9%	13,6%
Industria del tabacco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Industrie tessili	0,0%	9,5%	0,9%	1,1%	2,9%	8,0%
Confezione di articoli di vestiario; preparaz.pellicce	0,0%	9,5%	11,8%	3,4%	8,9%	9,0%
Preparazione e concia del cuoio; fabbr.articoli viaggio	31,6%	0,0%	3,6%	6,9%	5,7%	2,7%
Industria del legno, esclusi mobili; fabbricati in paglia	0,0%	14,3%	6,4%	16,1%	8,0%	5,7%
Fabbric.pasta-carta, carta e prodotti di carta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,8%
Editoria, stampa e riproduz. di supporti registrati	5,3%	4,8%	12,7%	0,0%	5,5%	4,2%
Fabbric.coke, raffinerie, combustibili nucleari	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
Fabbric.prodotti chimici e fibre sintetiche	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	1,4%	1,3%
Fabbric.articoli in gomma e materie plastiche	5,3%	0,0%	0,9%	0,0%	1,5%	2,2%
Fabbric.prodotti e lavoraz. minerali non metalliferi	0,0%	0,0%	2,7%	8,0%	4,0%	3,6%
Prod. Di metalli e loro leghe	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,6%	0,6%
Fabbric.e lavoraz. Prodotti metallo, escluse macchine	10,5%	14,3%	10,0%	10,3%	11,8%	18,6%
Fabbric.macchine ed apparecchi mecc., installaz.	5,3%	14,3%	5,5%	10,3%	7,4%	11,5%
Fabbric.macchine per ufficio, elaboratori	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,2%

(segue)

(segue da tabella 2.3.1)

<i>Settori manifatturieri</i>	<i>Gemmano</i>	<i>Montefiore Conca</i>	<i>Morciano</i>	<i>San Clemente</i>	<i>Provincia Rimini</i>	<i>Emilia Romagna</i>
Fabbric.di macchine ed apparecchi elettr. n.c.a.	0,0%	4,8%	1,8%	9,2%	3,0%	3,6%
Fabbric.apparecchi radiotel.e per comunicaz.	5,3%	0,0%	3,6%	2,3%	1,2%	1,3%
Fabbric.appar.medicali, di precisione, strumenti ottici	0,0%	0,0%	5,5%	1,1%	5,0%	3,7%
Fabbric.autoveicoli, rimorchi e semirim.	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,2%	0,7%
Fabbric.di altri mezzi di trasporto	0,0%	4,8%	0,0%	0,0%	1,3%	0,7%
Fabbric.mobili; e altre industrie manifatturiere	10,5%	9,5%	13,6%	16,1%	11,3%	7,7%
Recupero e preparaz.per il riciclaggio	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,1%	0,2%
<i>Attività manifatturiere</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Cerved, 1997.

Un quadro utile dell'andamento congiunturale dell'attività manifatturiera nella provincia viene presentato dalle variazioni medie annue nei tassi di produzione e di fatturato, calcolati per gli ultimi dieci anni.

Tab. 2.3.2 *Andamento congiunturale delle attività manifatturiere, 1988-1997*

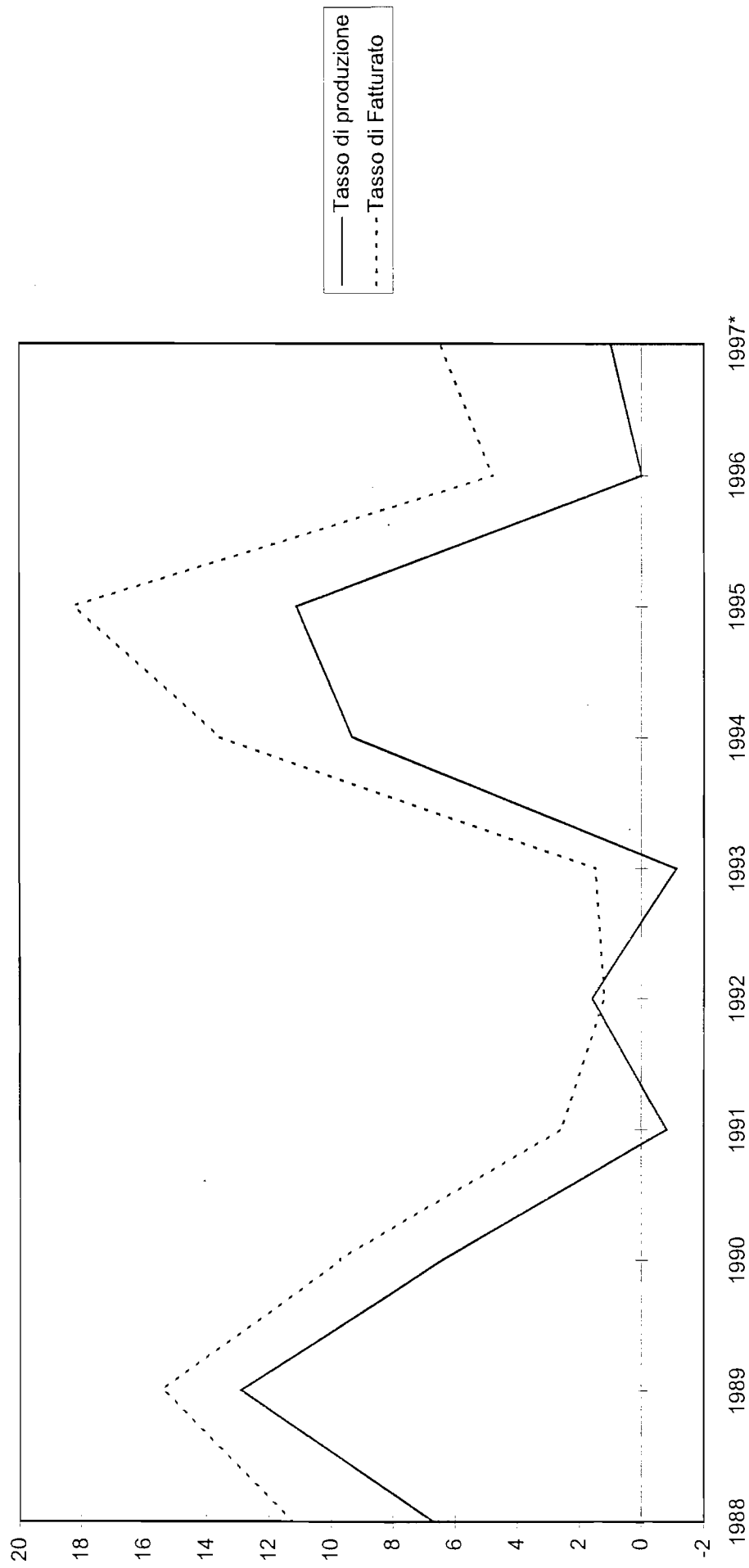
Anni	<i>Tasso di produzione</i>	<i>Tasso di Fatturato</i>
1988	6,7	11,2
1989	12,9	15,4
1990	6,4	9,7
1991	-0,8	2,6
1992	1,6	1,2
1993	-1,1	1,5
1994	9,3	13,6
1995	11,1	18,2
1996	0	4,8
1997*	1.	6,5

* Le medie del 1997 sono stime, in quanto non si dispone dei dati relativi al IV trimestre.

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCLAA Rimini.

Dal grafico si nota che il settore manifatturiero riminese negli ultimi dieci anni ha incontrato una fase di recessione tra l'89 e il '93, seguita da una ripresa nel '94 e '95, mentre nel '96 si è nuovamente verificato un calo sia nei tassi di produzione sia nei tassi di fatturato. La tendenza prevista sulla base dei dati relativi ai primi tre trimestri del 1997 risulta positiva anche se moderata, e quindi induce a supporre un andamento analogo nei prossimi periodi.

Graf. 2.3.1 Tasso di produzione e tasso di fatturato del comparto manifatturiero: 1988-1997.



In base alle dichiarazioni sul ramo di attività svolta, la distribuzione degli addetti in alcuni settori manifatturieri conferma la specializzazione di determinate produzioni: Morciano e Gemmano occupano una buona parte dei loro addetti nell'Industria alimentare, San Clemente spicca per le produzioni dell'Industria meccanica e della ceramica (si ricordi che proprio a S. Clemente è presente un'azienda di ceramica con oltre 100 dipendenti); mentre Montefiore occupa una quota sensibile di addetti nell'Industria tessile e alimentare.

Tab. 2.3.3 Distribuzione degli addetti manifatturieri (Censimento, 1991)

	<i>Morciano</i>	<i>S.Clemente</i>	<i>Gemmano</i>	<i>Montefiore</i>	<i>Provincia Rimini</i>	<i>Emilia Romagna</i>
% addetti industria alimentare sul tot. Add.	9,4%	1,9%	3,7%	13,5%	3,8%	6,1%
% addetti industria tessile sul tot.addetti	2,8%	0,3%	0,5%	14,6%	4,6%	5,0%
% addetti industria ceramica sul tot.addetti	0,4%	17,9%	0%	0,7%	2,9%	3,4%
% addetti industria meccanica sul tot.add.	0,9%	5,0%	0%	0,6%	2,2%	3,1%

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia-Romagna, 1996.

2.4 Il commercio

All'interno dei vari comparti settoriali, il peso maggiore in termini di numero di imprese si evidenzia nel Commercio, sia a livello regionale (24%), ma soprattutto a livello provinciale (28%), nonostante la distorsione indotta dal settore agricolo. Tale quota aumenta significativamente per il comune di Morciano (32%), che sembra compensare le carenze delle aree limitrofe.

Tab. 2.4.1 Peso del commercio sul totale dei settori

	<i>Morciano</i>	<i>S. Clemente</i>	<i>Gemmano</i>	<i>Montefiore</i>	<i>Provincia Rimini</i>	<i>Emilia Romagna</i>
Commercio, manutenz. e riparaz. autov. e motocicli	0,0%	1,0%	4,0%	1,5%	2,8%	3,1%
Commercio all'ingrosso e intermediari del commer. Escluse autovetture	4,1%	5,1%	9,5%	5,5%	9,0%	9,2%
Commercio al dettaglio escluse autovetture; riparazioni beni personali	6,8%	10,2%	18,8%	6,0%	16,6%	12,3%
<i>Totale commercio all'ingrosso e al dettaglio; rip. beni pers. e per la casa</i>	10,8%	16,3%	32,3%	13,0%	28,4%	24,6%

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia-Romagna, 1996.

La distribuzione degli addetti per ramo di attività, sottolinea ancora una volta l'importanza del Commercio e dei pubblici esercizi nella struttura economica della provincia riminese, ma mette anche in luce la differenza tra i comuni della costa e quelli dell'interno. Risulta infatti lampante lo squilibrio, in termini di risorse umane, tra aree

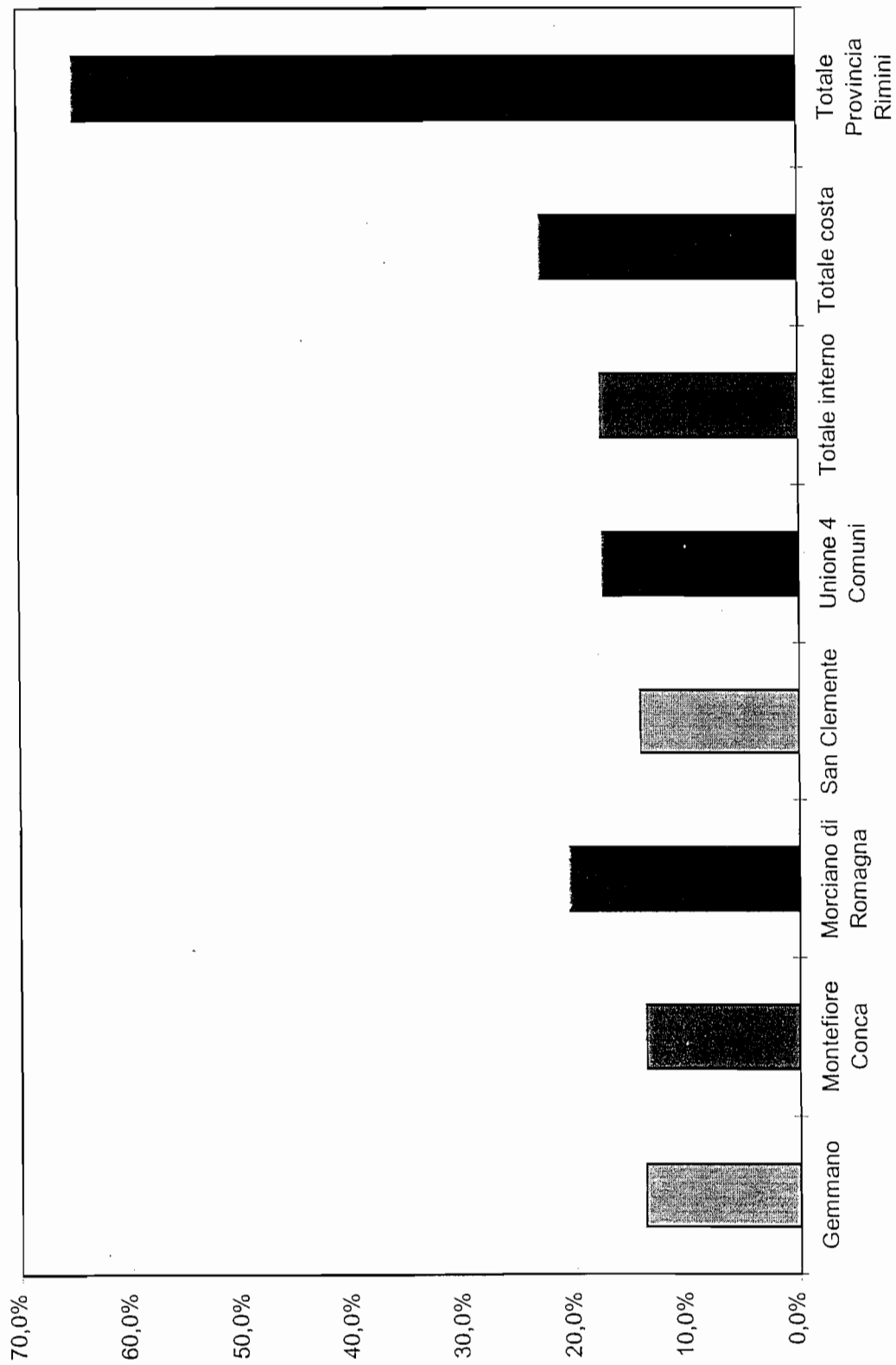
costiere ed entroterra: in quest'ultimo, infatti; opera appena un quinto del totale di addetti nel Commercio per l'intera provincia.

Tab. 2.4.2 Addetti al commercio e ai pubblici esercizi

Comuni	<i>Addetti Commercio all'ingrosso e al dettaglio</i>	<i>Tot. Addetti commercio e pubblici esercizi</i>	<i>Totale Popolaz. occupata</i>	<i>% Addetti al commercio su totale occupati</i>	<i>% Addetti al commercio e pubblici esercizi su totale occupati</i>
Gemmano	45	87	325	13,8%	26,8%
Montefiore Conca	75	134	546	13,7%	24,5%
Morciano di Romagna	426	566	2.072	20,6%	27,3%
San Clemente	132	171	927	14,2%	18,4%
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>678</i>	<i>958</i>	<i>3.870</i>	<i>17,5%</i>	<i>24,8%</i>
<i>Totale interno (% sul totale)</i>	<i>4.252 19,9%</i>	<i>5.916 17,9%</i>	<i>24.077 24,4%</i>	<i>17,7%</i>	<i>24,6%</i>
<i>Totale costa (% sul totale)</i>	<i>17.129 80,1%</i>	<i>27.044 82,1%</i>	<i>74.501 75,6%</i>	<i>23,0%</i>	<i>36,3%</i>
<i>Totale Provincia di Rimini</i>	<i>21.381</i>	<i>32.960</i>	<i>98.578</i>	<i>21,7%</i>	<i>33,4%</i>

Fonte: Istat, Censimento della popolazione, 1991.

Graf. 2.4.1 % Addetti al commercio su totale occupati



Dall'osservazione della distribuzione per forma giuridica delle attività commerciali (tab.2.1.4), si notano in maggior parte *ditte individuali*, specialmente a Gemmano e Montefiore (circa l'80%), fattore che porta a pensare alla presenza prevalente dei tradizionali "negozietti". Una diversa situazione si registra a Morciano, dove quasi il 30% delle imprese commerciali sono *società di persone*, e a San Clemente, in cui risulta elevata anche la percentuale di *società per azioni*. Tale configurazione induce a supporre la presenza di esercizi commerciali di dimensioni superiori al piccolo negozio tradizionale.

Utile indicazioni per analizzare la tendenza evolutiva del commercio possono essere desunte dall'osservazione delle consistenze delle autorizzazioni per svolgere attività commerciali. Si nota infatti, coerentemente con quanto visto in precedenza, che Morciano risulta il comune della valle con la maggiore propensione al commercio, come dimostra l'aumento rilevante di autorizzazioni rilasciate nel corso del 1996.

Inoltre, in termini comparativi, oltre il 70% delle attività commerciali della Valconca sono localizzate proprio a Morciano, che mostra anche il maggiore incremento percentuale tra le consistenze del '95 e quelle del '96 (6%). Nel caso di Gemmano la crescita risulta nulla, mentre a Montefiore Conca si rileva persino un decremento delle attività commerciali (-5%). Una situazione intermedia presenta San Clemente, in cui la crescita è contenuta ma positiva e la quota di attività presenti rispetto al totale dell'Unione arriva al 15%.

Tab. 2.4.3 Autorizzazioni delle attività commerciali nel 1996

Comuni	<i>Esistenti al 31/12/95</i>	<i>rilasciate nel corso dell'anno</i>	<i>Cessate nell' anno</i>	<i>esistenti al 31/12/96</i>	<i>sub- ingressi nell'anno</i>	<i>trasferi- menti nell'anno</i>	<i>Amplia- menti nell'anno</i>
Gemmano	18	0	0	18	1	0	0
Montefiore Conca	19	2	3	18	2	0	0
Morciano di Romagna	195	13	1	207	12	1	3
San Clemente	42	3	2	43	0	0	0
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>274</i>	<i>18</i>	<i>6</i>	<i>286</i>	<i>15</i>	<i>1</i>	<i>3</i>
<i>Totale Provincia</i>	<i>10.345</i>	<i>303</i>	<i>300</i>	<i>10.348</i>	<i>927</i>	<i>144</i>	<i>44</i>

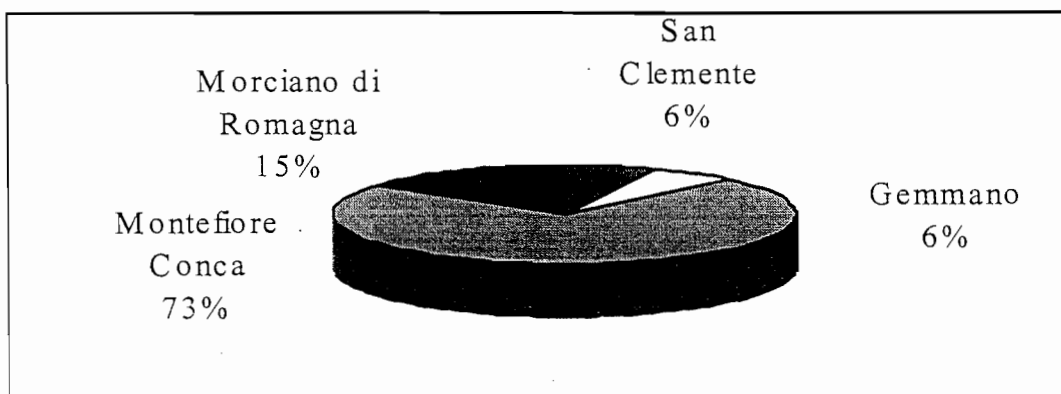
Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini.

Tab. 2.4.4 Attività commerciali- indicatori (1996)

Comuni	<i>Attività commerciali var. % '96/ '95</i>	<i>Attività commerciali Peso % '96</i>
Gemmano	0%	6.3%
Montefiore Conca	-5,3%	6.3%
Morciano di Romagna	6,1%	72.4%
San Clemente	2,4%	15.0%
<i>Unione dei 4 Comuni</i>	<i>4,4%</i>	<i>100%</i>
<i>Totale Provincia</i>	<i>0,02%</i>	

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini.

Graf. 2.4.1 Peso delle attività commerciali, 1996



2.5 Il turismo

Il turismo è ormai tradizionalmente una risorsa fondamentale dell'economia riminese, come sottolinea il peso del settore Alberghi e Ristoranti (14%) sul totale delle attività economiche, in termini di numero di imprese. Tale attività però si localizza fundamentalmente nella costa, infatti il peso di tale settore nei comuni della Valconca scende intorno al 4% in media, ancor meno della media regionale (tab. 2.1.1).

Inoltre, da un confronto dettagliato nell'intera provincia, tra comuni della Costa e comuni dell'entroterra, riguardo l'evoluzione recente degli *arrivi* e delle *presenze*, si evince che la situazione turistica non è favorevole neanche nelle tradizionalmente note zone costiere.

Nel complesso, l'unico valore positivo si registra a favore delle *presenze* nei comuni dell'entroterra escluso Santarcangelo, che risultano aumentate del 2,3% tra il '96 e il '97 a scapito però di una elevata riduzione degli *arrivi* (-33%). Ma tale incremento è da

attribuire principalmente agli Stranieri (9,3%), mentre gli Italiani riducono notevolmente sia gli *arrivi* (-43%) sia le *presenze* (-23%).

Tale ipotesi trova ulteriore sostegno nell'andamento dell'indice di permanenza. Infatti, i comuni della costa mostrano nel tempo una calo della *permanenza*, mentre i comuni dell'entroterra indicano una tendenza crescente, particolarmente elevata nel caso degli Stranieri.

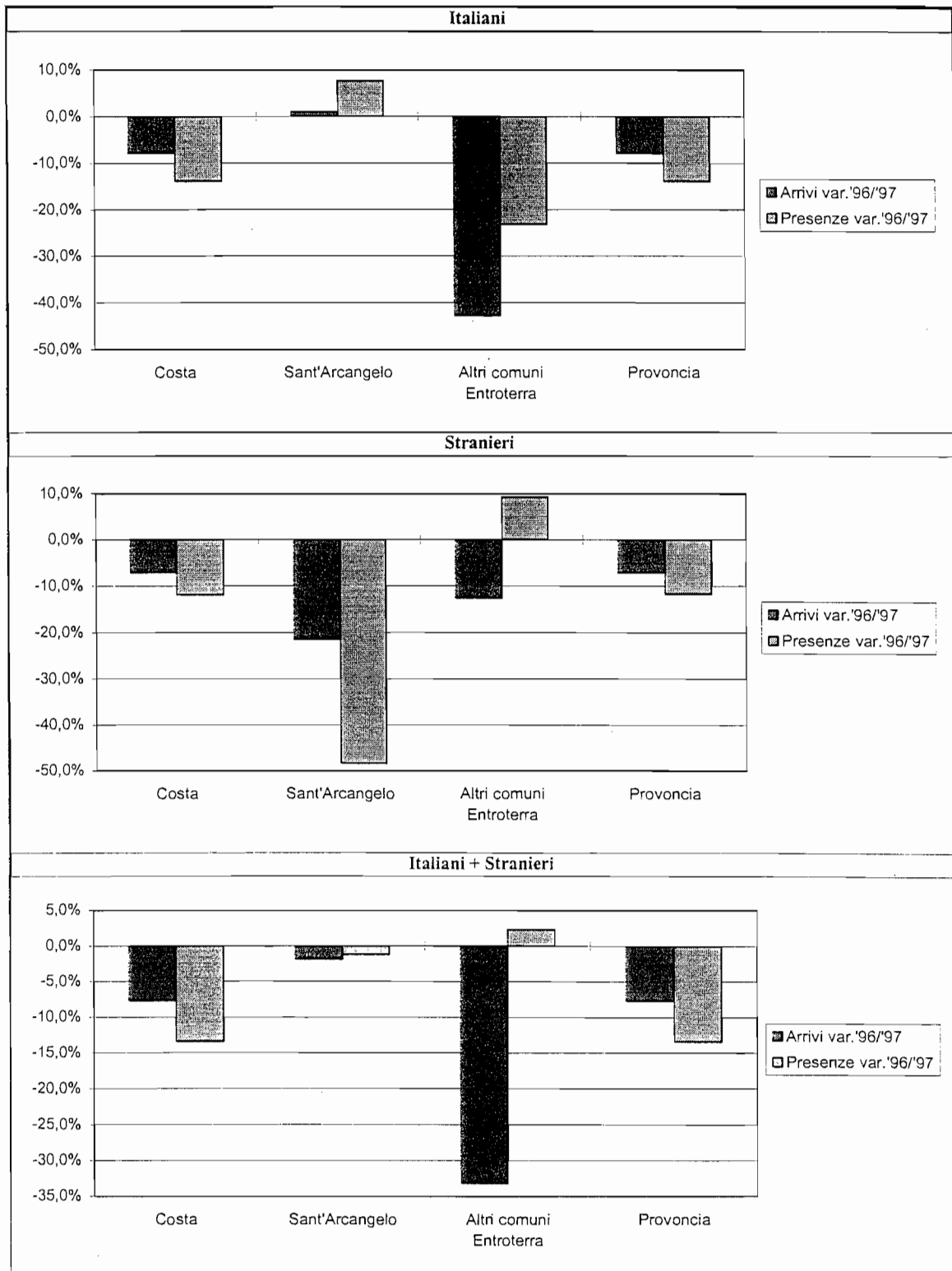
Anche il tasso di occupazione dei letti, che è calcolato per il periodo annuale, mostra un maggiore sfruttamento delle disponibilità nelle zone dell'interno, mentre il turismo costiero che si concentra nei mesi estivi, mostra di sfruttare meno efficientemente le disponibilità.

Tab. 2.5.1 Variazioni '96-'97 di arrivi e presenze

Località	<i>Arrivi</i> var.%'96/'97	<i>Presenze</i> var.%'96/'97	<i>Permanenza</i> media '96	<i>Permanenza</i> media '97
<i>Italiani</i>				
Comuni della Costa	-7,9%	-13,9%	6,7	6,3
Santarcangelo di Romagna	1,0%	7,6%	1,8	1,9
Altri Comuni Entroterra	-42,8%	-23,1%	3,5	4,7
Provincia di Rimini	-7,9%	-13,9%	6,7	6,3
<i>Stranieri</i>				
Comuni della Costa	-7,1%	-11,9%	7,1	6,8
Santarcangelo di Romagna	-21,5%	-48,4%	2,3	1,5
Altri Comuni Entroterra	-12,6%	9,3%	27,5	34,4
Provincia di Rimini	-7,1%	-11,7%	7,2	6,8
<i>Italiani+Stranieri</i>				
Comuni della Costa	-7,7%	-13,4%	6,8	6,4
Santarcangelo di Romagna	-1,9%	-1,3%	1,9	1,9
Altri Comuni Entroterra	-33,2%	2,3%	11,2	17,1
Provincia di Rimini	-7,7%	-13,4%	6,8	6,4

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini.

Graf. 2.5.1 Arrivi e presenze di italiani e stranieri nella provincia di Rimini.



Tab. 2.5.2 Tasso di occupazione dei letti (1996)

Località	Presenze totali	Numero di letti	Tasso di occupazione
<i>Italiani+Stranieri</i>			
Comuni della Costa	13.790.603	134.302	28,2%
Santarcangelo di Romagna	2.156	71	8,3%
Altri Comuni Entroterra	41.166	242	46,7%
Provincia di Rimini	13.833.925	134.615	28,2%

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA.

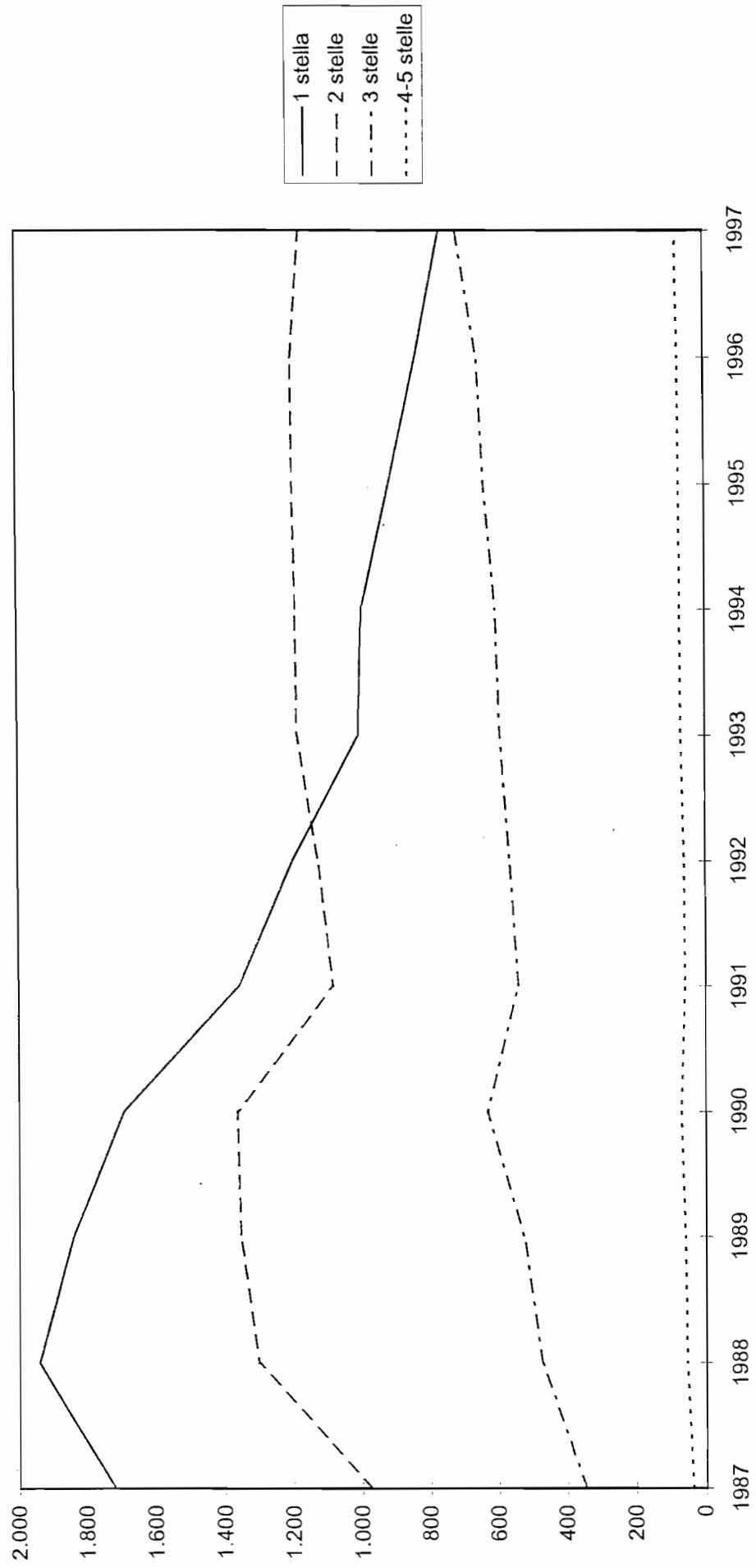
Inoltre, osservando l'andamento nel tempo delle strutture alberghiere si nota una tendenza verso la *qualità* della sistemazione: la variazione percentuale dell'ultimo decennio e il grafico, mostrano con evidenza il calo degli alberghi a 1 stella e la crescita di quelli a 3 stelle, così come raddoppiano quelli a 4-5 stelle. Tale tendenza sembra quindi indicare un turismo sempre più esigente e sofisticato.

Tab. 2.5.3 Alberghi per stella nel riminese (1987-1997)

Stelle	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Var.% '87/'97
1 stella	1.721	1.941	1.839	1.691	1.356	1.200	1.006	995	914	835	762	-55,7%
2 stelle	971	1.302	1.353	1.362	1.082	1.125	1.185	1.189	1.196	1.199	1.173	20,8%
3 stelle	346	474	525	632	541	565	592	604	636	654	715	106,6%
4-5 stelle	38	55	59	70	59	61	69	71	73	75	79	107,9%
Totale	3.076	3.772	3.776	3.755	3.038	2.951	2.852	2.859	2.819	2.763	2.729	-11,3%

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini.

Graf. 2.5.2 Andamento degli alberghi per "stelle".



Nei comuni della Valconca non si manifesta una particolare predisposizione verso l'attività turistica, come dimostra anche la scarsa presenza di strutture alberghiere, di ristoro, di divertimento e di divertimento.

Tab. 2.5.4 Strutture per il turismo e i divertimenti

	<i>Morciano</i>	<i>S. Clemente</i>	<i>Gemmano</i>	<i>Montefiore</i>	<i>Unione dei Comuni</i>
Ristoranti e trattorie	12	8	6	3	29
Alberghi	2	1	1	1	5
Posti letto	44	12	42	23	121
Campi di tennis	1	1	0	1	3
Piscine	0	0	0	0	0
Centri villeggiatura	0	0	0	0	0
Equitazione	1	0	0	0	1

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia-Romagna, 1996.

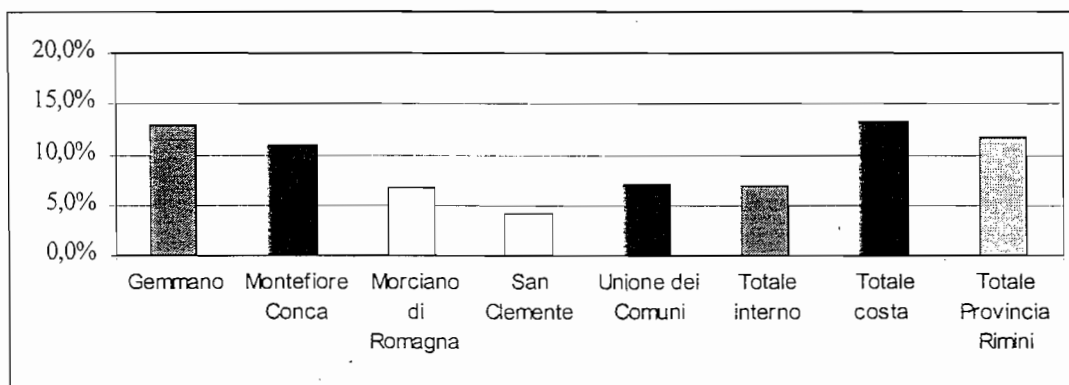
Dal punto di vista occupazionale, la quota di addetti in strutture alberghiere e ristoranti assume pesi differenti per ciascuno dei comuni dell'Unione. Infatti, per Morciano e per San Clemente che esprimono buone performance rispettivamente nel Commercio e nell'Industria, tale settore risulta marginale, mentre per Gemmano e Montefiore rappresenta una risorsa di maggiore rilevanza nel quadro economico complessivo.

Tab. 2.5.5 Addetti in Alberghi e ristoranti

Comuni	Addetti in Alberghi e ristoranti	Tot. popolazione occupata	% Addetti in Alberghi e ristoranti su totale occupati
Gemmano	42	325	12,9%
Montefiore Conca	59	546	10,8%
Morciano di Romagna	140	2.072	6,8%
San Clemente	39	927	4,2%
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>280</i>	<i>3.870</i>	<i>7,2%</i>
<i>Totale interno</i>	<i>1.664</i>	<i>24.077</i>	<i>6,9%</i>
<i>(%sul totale)</i>	<i>14,4%</i>	<i>24,4%</i>	
<i>Totale costa</i>	<i>9.915</i>	<i>74.501</i>	<i>13,3%</i>
<i>(%sul totale)</i>	<i>85,6%</i>	<i>75,6%</i>	
<i>Totale Provincia Rimini</i>	<i>11.579</i>	<i>98.578</i>	<i>11,7%</i>

Fonte: Istat, Censimento della popolazione e delle abitazioni, 1991.

Graf. 2.5.3 Percentuale di addetti in Alberghi e Ristoranti sul totale occupati.



Una tipologia di turismo in espansione in tutta le zone dell'entroterra e quindi anche in Valconca è quella dell'*Agriturismo*. Dal '93 al '97 si osserva la nascita di nuove imprese agrituristiche in tutta la provincia e l'attuale consistenza risulta più che raddoppiata. Tale tendenza si è manifestata nell'Unione solo a Gemmano e a Montefiore Conca, e in quest'ultima località viene offerta anche la possibilità di praticare l'ippoturismo.

Tab. 2.5.6 Aziende agrituristiche operanti nella provincia di Rimini.

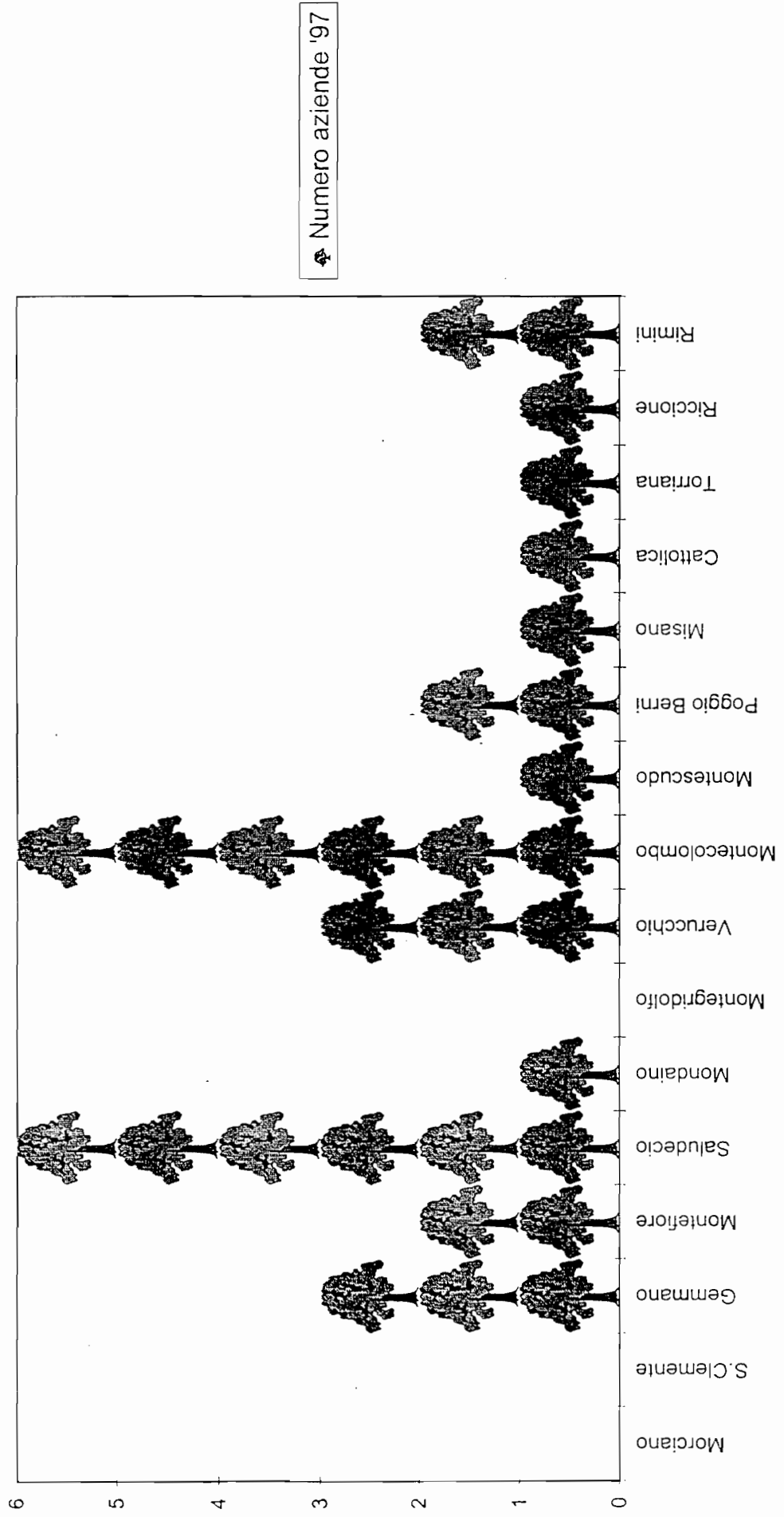
Sede aziendale	Numero aziende '93	Numero aziende '97	Stanze	Posti letto	Piazzole camping	Pasti Tot.annui	Attività ricreative
Morciano	0	0	0	0	0	0	0
S.Clemente	0	0	0	0	0	0	0
Gemmano	1	3	6	12	0	5000	0
Montefiore	1	2	5	10	0	4500	1*
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>2</i>	<i>5</i>	<i>11</i>	<i>22</i>	<i>0</i>	<i>9500</i>	<i>1</i>
Saludecio	3	6	13	24	0	7300	1
Mondaino	0	1	0	0	0	2000	1*
Montegridolfo	0	0	0	0	0	0	0
Verucchio	0	3	15	31	0	5000	0
Montecolombo	4	6	20	40	0	8500	2
Montescudo	2	1	5	6	0	1000	0
Poggio Berni	1	2	2	4	0	1000	0
Misano	n.d.	1	3	6	0	0	0
Cattolica	n.d.	1	3	8	0	0	0
Torriana	0	1	5	10	0	5000	0
Riccione	n.d.	1	0	0	5	0	0
Rimini	n.d.	2	4	8	0	3000	0
<i>Totale Provincia Rimini</i>	<i>12</i>	<i>30</i>	<i>81</i>	<i>159</i>	<i>5</i>	<i>42300</i>	<i>4</i>

* Ippoturismo

Fonte: Regione Emilia-Romagna, Servizio Provinciale Agricoltura e Alimentazione di Rimini, 1997.

Graf. 2.5.4

Aziende agrituristiche.



2.6 Il credito

Il settore del credito nel circondario della Valconca risulta alquanto concentrato nel comune di Morciano, dove il peso dell'intermediazione monetaria e finanziaria supera il 2%, un livello maggiore di quello provinciale e persino regionale (tabella 2.1.1).

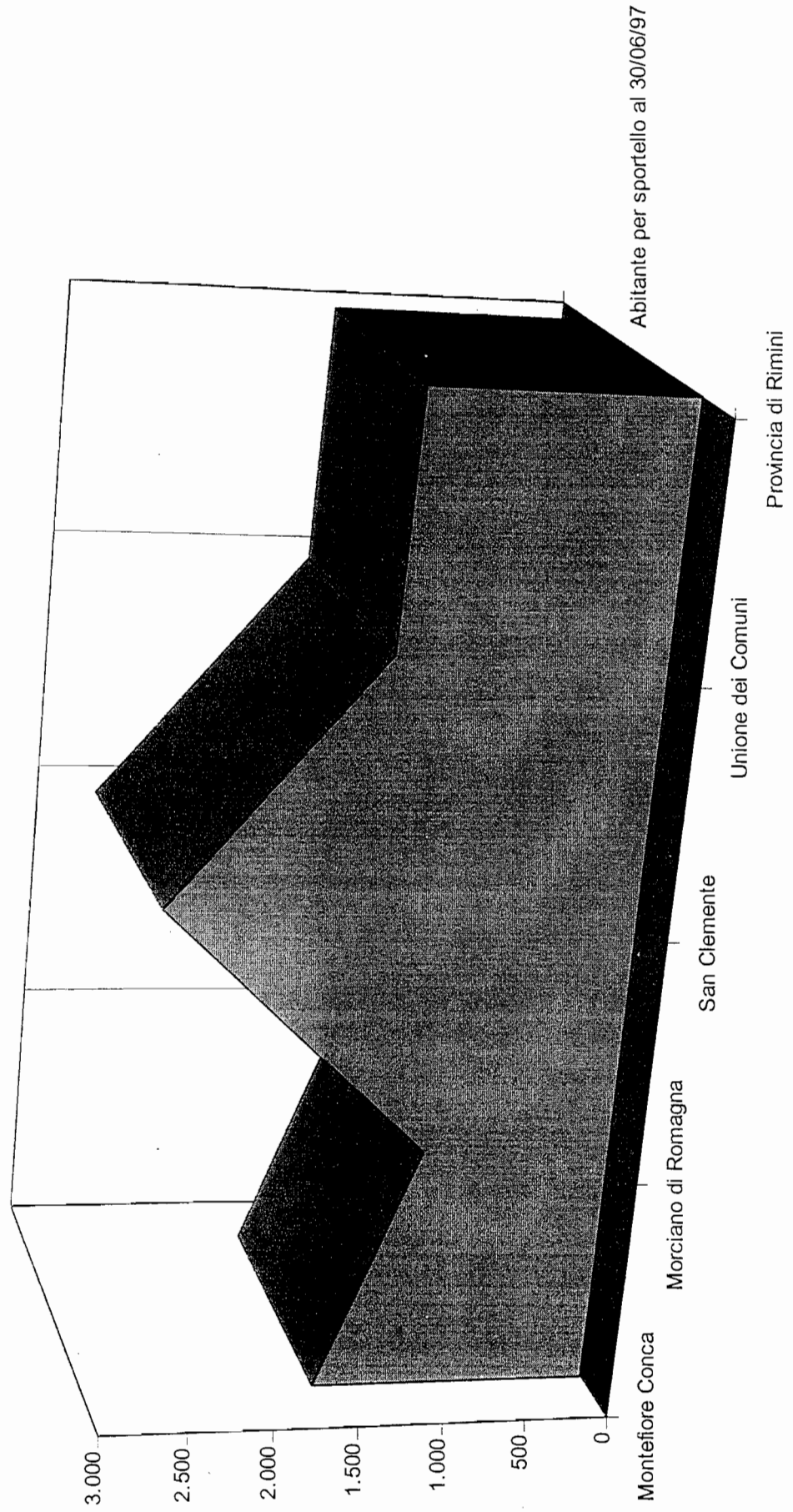
Le consistenze degli sportelli non sembrano però variare nel corso degli ultimi quattro anni, mentre il resto della provincia mostra una significativa crescita. Si osserva comunque che per l'unione dei comuni della valle, il numero di abitanti per sportello risulta in linea con quello della provincia, per cui l'elevata concentrazione di sportelli a Morciano non suggerisce una maggiore tendenza degli abitanti alle attività finanziarie, ma semplicemente una distribuzione degli sportelli non omogenea rispetto alla popolazione residente, come indica l'assenza di sportelli a Gemmano.

Tab. 2.6.1 Dipendenze bancarie, 1994-1997

Comune	n° sportelli al 31/12/94	n° sportelli al 31/12/95	n° sportelli al 30/06/96	n° sportelli al 31/12/97	Abitante per sportello al 30/06/97
Montefiore Conca	1	1	1	1	1.654
Morciano di Romagna	5	5	5	5	1.119
San Clemente	1	1	1	1	2.755
<i>Unione dei Comuni</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>1.576</i>
<i>Provincia di Rimini</i>	<i>145</i>	<i>158</i>	<i>170</i>	<i>172</i>	<i>1.548</i>

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini.

Graf. 2.6.1 Abitante per sportello



Una corretta valutazione dell'attività finanziaria della zona si può rilevare solo attraverso l'analisi dei *depositi* e degli *impieghi*.

La specifica dei dati per singolo sportello non viene resa disponibile dalla Banca d'Italia per motivi di riservatezza, per cui i dati relativi ai comuni di Montefiore e San Clemente vengono aggregati insieme a quelli di altri comuni circostanti.

Si osserva che nel '96 l'attività creditizia presenta una vera e propria svolta nei piccoli comuni aggregati, che mostrano un incremento di oltre il 50% sia negli impieghi che nei depositi, mentre Morciano registra una pur positiva, ma ridimensionata crescita della propria attività creditizia.

Tab. 2.6.2 Depositi e gli impieghi, 1994-1996

Comuni	<i>Impieghi</i> '94	<i>Depositi</i> '94	<i>Impieghi</i> '95	<i>Depositi</i> '95	<i>Impieghi</i> '96	<i>Depositi</i> '96
Morciano di Romagna	71.595	181.542	88.695	181.277	95.521	187.008
S. Clemente, Montefiore, Saludecio, Mondaino	18.112	66.029	22.898	78.053	46.971	171.944
<i>Provincia di Rimini</i>	3.555.100	4.587.302	4.228.461	4.809.943	4.649.264	5.016.580

** I valori del '96 per i comuni di S. Clemente, Montefiore, Saludecio, Mondaino, sono stimati.*

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini.

Tab. 2.6.3 *Variazione dei depositi e degli impieghi, 1994-1996*

Comuni	Impieghi	Depositi	Impieghi	Depositi
	Var.% '94/'95	Var.% '94/'95	Var.% '95/'96	Var.% '95/'96
Morciano di Romagna	23,9%	-0,1%	7,7%	3,2%
S. Clemente, Montefiore, Saludecio, Mondaino	26,4%	18,2%	51,3%	54,6%
<i>Provincia di Rimini</i>	18,9%	4,9%	10,0%	4,3%

* I valori del '96 per i comuni di S.Clemente, Montefiore, Saludecio, Mondaino, sono stimati.

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCLAA Rimini.

Osservando le stime pro-capite, si nota tra il '95 e il '96 un aumento massiccio dei *depositi pro-capite* nell'Unione dei comuni, tale da superare persino la media provinciale. Al contrario, gli *impieghi pro-capite* si mostrano ancora decisamente inferiori, nonostante la crescita evidente.

Tab. 2.6.4 *Depositi e impieghi pro-capite, 1994-1996 (milioni di lire).*

Comuni	Impieghi '94	Depositi '94	Impieghi '95	Depositi '95	Impieghi '96	Depositi '96
<i>Unione dei Comuni*</i>	6,2	17,1	7,7	17,8	9,7	24,5
<i>Provincia di Rimini</i>	13,5	17,4	15,9	18,1	17,5	18,8

*I valori pro-capite dell'Unione sono stimati per l'impossibilità di disporre dei dati relativi ai singoli sportelli.

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCLAA Rimini.

Un'interessante considerazione può essere tratta dall'osservazione del rapporto tra i depositi e gli impieghi relativi allo stesso periodo di riferimento. Si nota che sia per Morciano sia per l'intera provincia, l'andamento nel tempo di tale rapporto risulta

decescente, di conseguenza, si evidenzia la progressiva conquista di un ruolo sempre maggiore nella gestione attiva per le banche riminesi. Invece, per S. Clemente e Montefiore, considerati congiuntamente a Saludecio e Mondaino, il rapporto tra *depositi* e *impieghi* risulta costante e indica che gli sportelli sono prevalentemente dediti alla raccolta.

Inoltre, appare chiaramente diversa la propensione agli investimenti secondo le aree considerate: rispetto alla media provinciale, i residenti nella Valconca mostrano poca propensione agli *impieghi* del loro capitale, e tendenzialmente si limitano ad accumulare i propri risparmi in forme di deposito tradizionale. Solo Morciano si avvicina maggiormente al valore provinciale, nonostante il rapporto tra i depositi e gli impieghi sia circa di 2 a 1, e quindi ancora notevolmente inferiore.

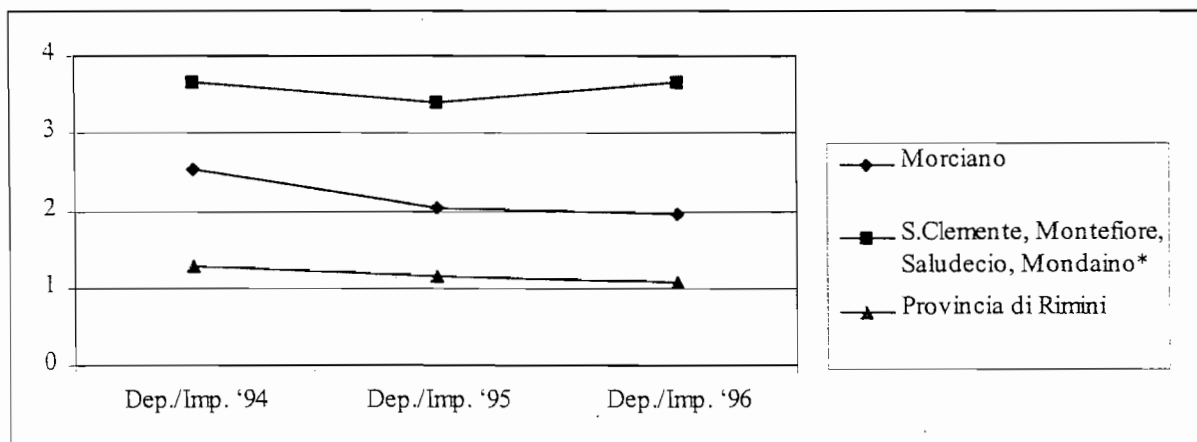
Tab. 2.6.5. Rapporto dei depositi sugli impieghi, 1994-1996

Comuni	<i>Dep./Imp. '94</i>	<i>Dep./Imp. '95</i>	<i>Dep./Imp. '96</i>
Morciano	2,54	2,04	1,96
S. Clemente, Montefiore, Saludecio, Mondaino*	3,65	3,41	3,66
<i>Provincia di Rimini</i>	1,29	1,14	1,08

* I valori del '96 per i Comuni di S. Clemente, Montefiore, Saludecio, Mondaino, sono stimati

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini.

Graf. 2.6.2 Indicatore del rapporto tra depositi e impieghi.



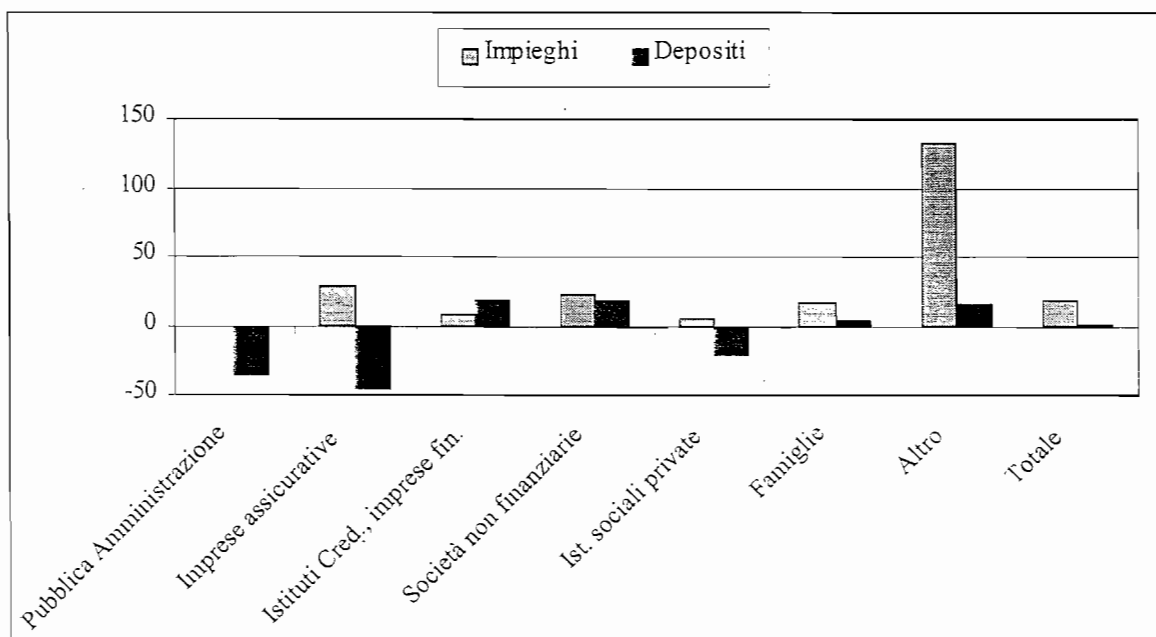
Ancora più approfondita risulta l'analisi delle variazioni di *depositi* e *impieghi* per settore. In base alla osservazioni più recenti, un confronto tra il 1997 e l'anno precedente fa emergere il risultato che per l'intera provincia riminese, l'aumento del 18% degli *impieghi* è dovuto per metà alle imprese assicurative e alle società non finanziarie (rispettivamente, 28% e 22%), seguite a ruota dalle famiglie (16%), mentre la Pubblica Amministrazione è l'unico settore a presentare una variazione negativa. Per quanto riguarda i *depositi*, si registra un calo significativo nelle imprese assicurative, nella Pubblica Amministrazione e nelle Istituzioni sociali private, mentre Istituti di credito, imprese finanziarie e non finanziarie, presentano i tassi di crescita maggiori.

Tab. 2.6.6 Impieghi e depositi per settore ('96-'97)

Settori	Impieghi Var. % '96/'97	Depositi Var. % '96/'97
Pubblica Amministrazione	-1,1	-35,6
Imprese assicurative	28,2	-45,9
Istituti Cred., imprese fin.	7,6	18,5
Società non finanziarie	22,4	17,6
Ist. Sociali private	4,7	-20,6
Famiglie	16,5	4,2
Altro	132,6	14,7
<i>Totale</i>	<i>18,4</i>	<i>0,3</i>

Fonte: Elaborazione Nomisma su dati CCIAA Rimini

Graf. 2.6.3 Impieghi e depositi per settore – variazioni '96/'97.



*PERCORSI DI CRESCITA, CONDIZIONI DI SVILUPPO,
POTENZIALITA' E VINCOLI*

L'analisi socio-economica presentata nella prima parte dello studio, ha inteso mostrare una fotografia d'insieme della situazione riguardante l'area che comprende i comuni dell'Unione della Valconca.

Tale quadro economico-strutturale tende, inoltre, a costituire una base di partenza che permetta di cogliere un'insieme di spunti e idee, fondamentali per poter sviluppare nuove proposte e iniziative, in grado di valorizzare quelle potenzialità ancora inutilizzate o sfruttate non correttamente nelle aree considerate.

In questa seconda parte, quindi, lo studio cercherà di identificare tali potenzialità di miglioramento e di individuare le condizioni necessarie per il loro sviluppo, attraverso percorsi di crescita flessibili, originati dalla logica consequenziale dell'analisi effettuata. Verrà pertanto indicata, in modo approssimativo, una scala di priorità, elaborata sulla base delle probabili conseguenze indotte dalle azioni primarie da intraprendere, e ritenute indispensabili al futuro sviluppo dell'area.

PROPOSTE DI SVILUPPO

3.1 *Le infrastrutture viarie*

L'insieme di azioni volte a sviluppare il sistema economico della regione che comprende i comuni dell'Unione della Valconca, e quindi i territori di Gemmano, Montefiore Conca, Morciano di Romagna e S. Clemente, va considerato nella sua completezza, attraverso una visione a 360° della realtà in esame.

Nel seguente studio, la sequenza degli argomenti non implica un'attribuzione di maggiore importanza ad alcuni aspetti piuttosto che ad altri, ma semplicemente dipende dall'intenzione di delineare una scala di priorità, che è stata dettata più che altro dall'urgenza della richiesta di intervento.

Per tale motivo, l'argomento che viene trattato in primo luogo, riguarda *le infrastrutture viarie*.

In un contesto generale, una crescita socio-economica positiva presuppone almeno l'esistenza di adeguate strutture di comunicazione viaria, poiché queste rappresentano non solo una *condicio sine qua non* per il corretto svolgimento delle attività economiche operanti nella zona, ma anche un valore aggiunto, inteso come elemento di miglioramento nella qualità della vita per i residenti.

Infatti, la variabile "tempo" risulta sempre più, un fattore di fondamentale importanza nelle funzioni economiche di valutazione del benessere dell'individuo. La risorsa "tempo" ha oggi un acquisito un elevato valore, implicando costi di sostituzione sempre maggiori. L'ottimizzazione di tale risorsa preziosa, costituisce quindi, una forte motivazione per sostenere la concreta realizzazione di progetti, che mirino a massimizzare l'utilità della variabile "tempo".

In coerenza con quanto detto, sembra di prioritaria importanza la valutazione della situazione in cui versa il sistema stradale dell'area. Si osserva che, nel comprensorio dei

quattro comuni dell'Unione, le infrastrutture viarie risultano attualmente insufficienti e inadeguate al traffico, non solo per i mezzi pesanti, costretti ad attraversare i centri abitati, ma anche per le autovetture private.

Tale conclusione, risulta sia da una constatazione effettuata in loco, sia dalle dichiarazioni dei testimoni privilegiati, intervistati nel corso dello studio.

Non bisogna pur tuttavia dimenticare, che una struttura stradale non coinvolge mai esclusivamente una porzione del territorio; al contrario, si rende necessaria la valutazione congiunta del sistema viario nelle aree circostanti.

In seguito all'osservazione del quadro d'insieme, risulta lampante che la rete stradale della provincia riminese risulta piuttosto sviluppata lungo la costa, ma ancora sottodimensionata nelle regioni dell'entroterra. Pur tuttavia, in entrambe le aree, la costa e l'entroterra, si verifica una situazione di insufficienza e inadeguatezza delle infrastrutture viarie.

La situazione generalizzata di carenza della rete stradale, ha forse in passato spinto le amministrazioni a prestare una maggiore attenzione a questo problema in riferimento alla costa e alla sua fiorente attività turistica. Mentre oggi, sarebbe opportuno non dimenticarsi dell'importanza che potrebbe ricoprire un entroterra economicamente sviluppato ed efficientemente collegato, anche in supporto alle attività costiere.

Ci sembra sensato, quindi, sottolineare la rilevanza che riveste una rete viaria adeguatamente sviluppata all'interno di un contesto che prevede il rilancio economico dell'area in esame.

A tale proposito, nella stesura preliminare del Piano Territoriale di Coordinamento Provinciale di Rimini, viene indicata la possibilità di un potenziamento delle infrastrutture stradali nel territorio della valle, dall'uscita dell'Autostrada A14 a Cattolica fino a San Giovanni in Marignano (tratto già appaltato), con l'intenzione di estendere l'ampliamento verso l'entroterra, attraverso la vallata, e possibilmente spingendosi fino ai confini regionali.

In coerenza con tale ottica di ampliamento delle strutture viarie, risulta opportuna la progettazione e realizzazione della circonvallazione di Morciano. Tale variante, si rende necessaria nel quadro di uno sviluppo della rete stradale dell'entroterra riminese, al fine di evitare una strozzatura del transito veicolare all'ingresso di Morciano e per tutto il

percorso lungo le vie della città. La situazione dell'intenso traffico, pesante e leggero, attraverso il centro abitato, non sembra più sostenibile, non solo in vista di un probabile sviluppo delle attività economiche, ma anche in relazione al miglioramento sia della qualità della vita dei residenti, sia in termini di logistica per i commercianti. Infatti, evitare il passaggio di mezzi pesanti per le anguste strade del centro di Morciano, comporta da un lato, lo snellimento del traffico veicolare *entro* Morciano, e dall'altro, una migliore percorribilità delle strutture viarie *da e verso* Morciano.

Inoltre, i vantaggi del potenziamento stradale si estendono anche sull'insieme dei comuni limitrofi, e possono riguardare anche altre attività economiche, oltre a quelle commerciali, artigianali e industriali. Un esempio ne è il turismo, che non può trascendere dalla necessità di offrire agevoli collegamenti stradali, e non solo a località caratterizzate dal turismo di massa. Infatti, l'elevata accessibilità a una meta escursionistica influenza positivamente la consistenza dei flussi turistici. Grazie quindi, alla riduzione della durata del viaggio per raggiungere la località, si profila la possibilità di attrarre anche quella fascia di turisti che godono di una scarsa disponibilità di tempo o che provengono da regioni più lontane.

Un altro aspetto già accennato e da non sottovalutare, è dato dall'impatto sulla qualità della vita dei residenti in seguito a un miglioramento delle infrastrutture viarie. Si ribadisce quindi che, la qualità e il benessere dell'individuo viene ritenuto oggi un parametro di importanza rilevante, anche ai fini di una valorizzazione territoriale.

In conclusione, emerge chiaramente che infrastrutture stradali sufficientemente sviluppate ed adeguate sono un elemento fondamentale nella riqualificazione di un'area, sia essa produttiva, residenziale o turistica.

3.2. Le altre infrastrutture

La presenza di una rete stradale che risponda alle esigenze del breve periodo e che sia soprattutto predisposta per un'ottica di sviluppo di lungo periodo, rappresenta il primo

passo verso la concreta costituzione di aree qualificate sia per insediamenti produttivi, sia per insediamenti residenziali, sia per offerte turistiche e commerciali.

Ogni tipo di insediamento presenta esigenze e necessità differenti in termini di infrastrutture e servizi, per cui risulta utile innanzitutto identificare le aree della valle che nel Piano Regolatore potrebbero venire destinate a quel particolare tipo di insediamento.

Riguardo gli insediamenti produttivi, appare di fondamentale importanza individuare la tipologia di imprese che intendono insediarsi, la loro dimensione, i settori di attività cui appartengono, e tutte le caratteristiche utili per definire con precisione i servizi e le utilities necessari all'adeguato svolgimento delle attività stesse.

Infatti, i diversi impianti industriali e artigianali necessitano di specifici sistemi infrastrutturali, che variano in base al tipo di prodotto e alle differenti fasi del ciclo produttivo prevalentemente svolte.

Perciò, oltre alle inconsuete infrastrutture di base, come acqua, luce, strade, telefono, etc., si deve elaborare un piano dettagliato che specifichi quali infrastrutture secondarie di supporto comprendere, essendo queste differenti da impianto a impianto.

Si avrà quindi, che insediamenti, per esempio, di aziende prevalentemente dedite alla produzione di semilavorati, richiedano utilities alquanto diverse da quelle occorrenti per capannoni di stoccaggio oppure per capannoni tecnologicamente caratterizzati.

Di conseguenza, non sembra possibile delineare con precisione la quantità e la tipologia esatta delle infrastrutture necessarie agli insediamenti produttivi, se prima non si definisce nel dettaglio, impresa per impresa, quante e quali impianti formano e formeranno l'insediamento.

Si considerino quindi, le diverse tipologie di imprese. Si presume ragionevolmente che le aziende di stoccaggio e i magazzini, non presentino particolari necessità, oltre ai servizi di base citati. L'efficienza e il valore di questi tipi di insediamenti, possono essere migliorati solo agendo sulla qualità delle infrastrutture di base, piuttosto che sull'innovatività dei servizi. Di conseguenza, una migliore rete viaria ed efficienti impianti di telecomunicazioni, idrici, fognari, elettrici, etc., possono risultare parametri sufficienti per garantire un vantaggio competitivo in termini di sviluppo economico alle aziende facenti parte dell'insediamento.

Dal lato opposto, si trovano imprese tecnologicamente avanzate, che presentano esigenze sofisticate, finalizzate in maniera specifica all'attività svolta. Risulta, quindi, possibile l'installazione di impianti cablati o piattaforme multimediali di supporto per lo sviluppo di ambienti operativi e di reti intranet. Purtroppo, il campo delle tecnologie innovative si evolve così rapidamente, da rendere impossibile la definizione di tutte le alternative disponibili, se non in riferimento a un caso specifico.

Tra la sufficiente presenza di infrastrutture di base e l'esigenza estrema di strutture tecnologicamente avanzate, esiste una vasta casistica di utilities e di servizi, più o meno rilevanti, a seconda delle produzioni svolte nelle imprese facenti parte dell'insediamento. Per alcune lavorazioni, quelle chimiche per esempio, la rete di scarico e di fognatura costituisce un importante fattore nell'utilizzo dei servizi, mentre per altre lavorazioni, come quella del legno, viene assegnata la massima priorità alla presenza di adeguate infrastrutture idriche.

In generale, quindi, negli insediamenti che comprendono attività manifatturiere, l'esistenza e lo sviluppo delle infrastrutture fisiche sono in relazione al tipo di prodotto fornito.

Un discorso differente può invece essere fatto, per i servizi riguardanti il terziario e il terziario avanzato. Questi, invero, non sono solamente correlati al tipo di produzione effettuata, ma risultano presenti nelle imprese in maniera più o meno accentuata, a seconda della struttura organizzativa e della dimensione di ciascuna azienda. Verosimilmente, le imprese di piccola dimensione tendono ad esternalizzare tutta una serie di servizi concernenti gli aspetti amministrativi e finanziari dell'azienda, nonché diversi altri servizi occasionali, come le operazioni elementari di *marketing* o di *recruiting*.

Invece, riferendosi alle imprese di dimensione media, si presenta la possibilità per queste di decidere se svolgere, oppure non svolgere al proprio interno, i servizi del terziario appena citati, sulla base di valutazioni relative alla convenienza economica e organizzativa ottenuta esternalizzando tali servizi.

Buona parte delle imprese di media e di grande dimensione, ricorrono inoltre ad attori esterni per la fornitura di servizi altamente specializzati del terziario avanzato. Questi servizi sono caratterizzati da un elevato contenuto innovativo, tecnologico ed

intellettuale finalizzati alla crescita competitiva delle imprese. Le attività economiche del *terziario avanzato* comprendono i servizi tecnici alla produzione (ricerca e sviluppo, studi tecnici, engineering), i servizi funzionali al successo commerciale dei prodotti (ricerche di mercato, sondaggi, pubbliche relazioni, etc.), i servizi connessi alla gestione di capitale umano (formazione del personale, selezione del personale, etc.), i servizi funzionali all'efficienza amministrativa e gestionale dell'impresa (consulenze fiscali, finanziarie, revisione contabile, etc.)¹.

Non bisogna comunque dimenticare, che i sistemi infrastrutturali non riguardano esclusivamente insediamenti di tipo produttivo.

Le strutture di servizio, infatti, rivestono un'importanza primaria anche negli insediamenti residenziali. In particolar modo, se si intende puntare su un'offerta delle residenze che miri a presentare un'immagine di qualità e di prestigio, risulta indispensabile includere nell'offerta residenziale un'adeguata presenza, almeno delle infrastrutture di base. Quindi, l'area dovrà essere servita da una rete stradale scorrevole e da reti idriche, fognarie, elettriche, di telecomunicazioni, etc., consone alle esigenze dei residenti. Tale precisazione non risulta banale, alla luce di eventuali inefficienze che potrebbero danneggiare l'immagine di qualità che si intende costruire.

Oltre alle infrastrutture di base per le residenze, bisogna tenere in giusta considerazione anche altri tipi di servizi, e in particolare i servizi alle persone.

A tale proposito, la valutazione tesa a stimare il livello di qualità dell'area residenziale, si baserà su svariati elementi quali: la presenza di efficienti reti di trasporto pubblico, la possibilità di usufruire in loco di servizi sanitari e per la cura della persona, la disponibilità di strutture adibite a funzioni culturali e di aggregazione dei cittadini, l'esistenza di impianti sportivi e parchi di divertimento, etc.. Di conseguenza, risulta piuttosto ampia la gamma delle possibili azioni destinate al miglioramento delle infrastrutture "secondarie", che costituiscono un supporto collaterale nell'opera di riqualificazione del territorio.

¹ Fonte: G. Tassinari, A. Vaglio, *Il terziario avanzato per le imprese*, in F. Tassinari (a cura di) *Industrie manifatturiere e terziario avanzato per le imprese*, Franco Angeli, Milano, 1989

In stretto legame con gli insediamenti residenziali, si consideri la situazione delle infrastrutture nel settore commerciale, che all'interno della Valconca risulta principalmente localizzato a Morciano.

Dall'osservazione delle strutture presenti, si nota che esistono diverse possibilità di miglioramento delle infrastrutture e dei servizi attualmente utilizzati. Quindi, la loro definizione dipende esclusivamente dal tipo di sviluppo verso cui si decide di orientarsi. Si possono ottenere miglioramenti nella logistica per i commercianti, dovuti all'informatizzazione di alcune funzioni; oppure, i miglioramenti possono puntare all'ottimizzazione dell'informazione per i clienti, con tecniche innovative di comunicazione; o ancora, si presenta l'ipotesi di eventuali miglioramenti nella gestione delle risorse, tramite lo sfruttamento di sinergie ed economie di scala. Questi aspetti e molti altri verranno approfonditi nel capitolo seguente, dedicato all'analisi del Commercio di Morciano.

In considerazione a quanto detto finora, si desume che le infrastrutture delle aree commerciali possono integrarsi perciò, sia con le infrastrutture di base degli insediamenti produttivi e residenziali, sia con i servizi alle persone, sia con le attività del terziario.

Un settore fortemente correlato al Commercio, come quello del Turismo, richiede inoltre una particolare attenzione.

Infatti, solo poche "isole felici" sono in grado di attirare flussi di turisti, pur disponendo di un'offerta di servizi e di strutture alquanto scarsa. La realtà più ricorrente, al contrario mostra che i turisti sono significativamente influenzati nelle proprie scelte di destinazione, anche dalla possibilità di usufruire di adeguati servizi e infrastrutture. Anzi, nel corso del tempo, si va delineando un incremento delle esigenze dei turisti, che si dimostrano sempre più propensi a prediligere mete in grado di garantire loro, quei livelli di assistenza e di supporto a cui sono abituati.

In riferimento al nostro caso particolare, innanzitutto si rende necessario individuare la tipologia del turista interessato all'offerta delle località storiche come Montefiore, e naturalistiche, come le Grotte dell'Onferno di Gemmano. Solo successivamente, in base al profilo che ne viene delineato, risulterà opportuno adeguare l'offerta turistica alle esigenze di questa domanda. Perciò, trattandosi di un turismo prevalentemente di tipo

escursionistico, sembra sensato assegnare una priorità maggiore alla riqualificazione di quei servizi e di quelle strutture necessarie a catturare questa tipologia di turisti. Si tratta, quindi, non solo di potenziare la rete stradale periferica, ma anche di riqualificare interamente le strutture interne, quali edifici, strade, e soprattutto di riqualificare gli esercizi pubblici e quelli di ristorazione, magari cogliendo l'occasione di sfruttarli come canale al fine di proporre l'artigianato locale.

Le azioni svolte allo sviluppo infrastrutturale del territorio, vanno quindi considerate nella loro completezza e nella reciproca interazione, affinché emergano le possibili aree sinergiche e di compenetrazione.

3.3 L'ambiente

Dopo aver affrontato gli argomenti che riguardano le infrastrutture in senso stretto, sarà utile trattare la tematica dell'ambiente, in virtù della correlazione esistente tra le due aree di studio.

Sebbene sia assegnata una priorità maggiore alla trattazione dei problemi e delle motivazioni che inducono a promuovere il potenziamento e lo sviluppo delle infrastrutture in tempi piuttosto stretti non di minore entità deve essere stimata l'importanza dell'elemento ambientale nel complesso della valutazione del territorio.

Di conseguenza, se finora si è insistito sulla necessità di creare ed ampliare le risorse infrastrutturali nel territorio della Valconca, non si è dimenticato che tale sviluppo debba avvenire in armonia con l'elemento paesaggistico, senza stravolgere quindi il panorama locale. Infatti, il potenziamento delle reti stradali e delle altre reti di servizio, non necessariamente implica un impoverimento dell'estetica ambientale. Al contrario, è dimostrato che soltanto un accurato piano territoriale di coordinamento delle infrastrutture e degli insediamenti, può garantire il rispetto dell'armonia ambientale e naturalistica del paesaggio.

A conferma di ciò, si consideri l'entità dell'effetto attuale sull'ambiente, in seguito ai danni causati dalla costruzione non pianificata di fabbricati ed abitazioni, sparsi per la valle. Tale sconsiderata e irrazionale edificazione, comporta oggi, non pochi problemi, dovuti alla difficoltà di organizzare e strutturare in modo coerente il piano territoriale.

Inoltre, il fattore ambientale risulta di fondamentale rilevanza come variabile esplicativa, in relazione all'aumento del valore territoriale, che in genere comporta una riqualificazione orientata al riequilibrio socio-economico di un'area.

Per cui, non è possibile trascendere da considerazioni di carattere ambientale, non solo in riferimento al ruolo che queste assumono nel contesto turistico, ma anche in riferimento all'insieme di vantaggi che comporta un ambiente naturalisticamente attraente.

Innanzitutto, un territorio qualificato dal punto di vista ambientale, contribuisce ad aumentare il benessere dei residenti, spostando verso l'alto la loro curva di utilità.

Perciò, al fine di garantire un determinato livello di qualità dell'offerta complessiva della zona, risulta necessario infondere nei cittadini, una coscienza orientata alla salvaguardia e al riequilibrio ambientale del territorio, così delle località turistiche come e soprattutto, di quelle meno turistiche, quali le aree destinate agli insediamenti produttivi, commerciali e residenziali.

In secondo luogo, l'immagine di un territorio naturalisticamente attraente dipende, oltre che dalla qualità ambientale delle aree libere e coltivate, anche dal livello naturalistico che le zone insediate hanno saputo conservare. Per cui, da un lato, si deve, prestare attenzione affinché gli insediamenti delle attività produttive e non, evitino di provocare una dequalificazione del territorio circostante; e dall'altro lato, si devono garantire opportuni parametri volti alla riqualificazione ambientale, allo scopo di ricostituire un importante patrimonio paesaggistico.

Inoltre, l'obiettivo di tutela ambientale deve muovere i primi passi innanzitutto dalla riqualificazione delle aree rurali, valutando le diverse opportunità relative: alla specializzazione nelle colture biologiche, alla promozione dell'agriturismo, alla tutela delle produzioni qualificate (castagneti e uliveti); al recupero delle residenze rurali; etc.. Esiste la possibilità di operare sul territorio e di attuare concretamente la sua riqualificazione, attraverso un sistema di valori ed interventi tesi a preservare e ricostruire un'integrità ambientale sull'intero territorio.

3.4 Gli insediamenti produttivi

Il principale motivo che spinge al potenziamento e allo sviluppo delle infrastrutture di base, dei servizi e del terziario, è la prospettiva di una crescita economica della Valconca. Appare quindi naturale, considerare in prima analisi, la situazione relativa alla presenza di domanda e di offerta, allo scopo di stimare correttamente le opportunità di mercato ancora non sfruttate, e i possibili percorsi di crescita da intraprendere.

Lo sviluppo economico della valle deve essere valutato in relazione all'intero quadro provinciale, poiché soltanto una visione complessiva della zona può evidenziare le carenze o le eccedenze su cui operare delle eventuali modifiche, al fine di riportare nell'area un equilibrio territoriale.

L'attuale esistenza di piccoli poli industriali e artigianali disseminati in modo casuale nella valle, rende opportuno un coordinamento e una riorganizzazione di queste attività in un'unica area attrezzata, nell'intento di raccordare tali insediamenti in maniera omogenea, secondo un preciso e dettagliato piano, orientato alla riqualificazione ambientale.

L'identificazione, nel Piano Regolatore, di una precisa località da destinare a insediamenti produttivi, risponde proprio all'esigenza di riunire e di coordinare il complesso delle imprese presenti, e soprattutto di quelle che intendono insediarsi.

I vantaggi che derivano dall'individuazione di un'esatta e circoscritta collocazione dell'insediamento produttivo nella valle, sono molteplici.

Infatti, la centralizzazione delle imprese in un'unica zona, consente: di localizzare e concentrare i servizi necessari all'attività delle aziende; di localizzare e concentrare le infrastrutture più opportune per questi tipi di insediamenti; di sfruttare le economie di scala; e di sfruttare l'immagine di appartenenza ad un'area produttiva distintiva.

Al fine di individuare correttamente l'area da destinare agli insediamenti produttivi nella regione dei comuni dell'Unione, si è chiesto direttamente alle associazioni di categoria presenti, la loro opinione in materia.

Inoltre, si è ricorsi alla loro collaborazione, anche per definire le caratteristiche e le tipologie delle aziende, che costituiscono la domanda del mercato locale per terreni su cui edificare stabilimenti produttivi e capannoni.

In base alla risposta dell'API, si rileva che attualmente esiste una domanda di 10/12 imprese di media-piccola dimensione, seriamente intenzionate a localizzarsi nell'area di Sant'Andrea in Casale, già parzialmente utilizzata per insediamenti produttivi.

Le metrature mediamente richieste variano dai 3.000 ai 10.000 mq., per un totale complessivo di 150.000 mq., destinabili a varie attività ed eventualmente a magazzini di stoccaggio.

Risulta di fondamentale importanza conoscere a priori l'esatta tipologia delle imprese che si collocheranno nell'area, poiché i tipi di infrastrutture e di servizi da predisporre differiscono a seconda delle tipologie. Perciò, nel progettare e nell'organizzare un'area in grado di accogliere stabilimenti di stoccaggio e magazzinaggio, si terranno in considerazione aspetti e problematiche in parte differenti da quelle che valterebbero nel caso di ampliamenti di aziende già esistenti, o nel caso di strutture produttive completamente nuove.

La ricettività dell'area, supportata da adeguate infrastrutture viarie e non, potrebbe soddisfare non solo la domanda locale, bensì parte di quella domanda che non può più essere assorbita dalle congestionate aree costiere. Le zone industriali e artigianali dislocate lungo la riviera sono ormai sature e manifestano l'impellente necessità di espandersi verso l'intero. Alcuni territori, come quello circostante San Giovanni in Marignano, sono già stati occupati dalle imprese locali e non, ma oramai, anche queste aree industriali sono sature e hanno costi troppo elevati.

Di conseguenza, la domanda del mercato dei terreni per insediamenti produttivi risulta ancora insoddisfatta e lascia margini di possibilità.

Per essere competitivi con le altre zone dell'entroterra, potenziali ospiti delle imprese richiedenti, è stata principalmente sottolineata dai testimoni intervistati, l'assoluta necessità di una rete viaria scorrevole e adeguata al traffico intenso di mezzi pesanti.

Come secondo fattore, non meno importante, è stato indicato quello del costo del terreno: i prezzi troppo elevati richiesti dai proprietari dei terreni, devono spingere le amministrazioni ed individuare precise aree da assegnare a destinazioni d'uso per le

attività produttive, eventualmente espropriando i terreni e proponendoli a costi di poco inferiori al prezzo di mercato. Tale operazione potrebbe realizzarsi in maniera ottimale attraverso una convenzione tra gli imprenditori e le amministrazioni, magari sotto forma di società per lo sviluppo dell'area.

In accordo con l'obiettivo di riqualificazione territoriale, le aree in questione potrebbero venir meglio salvaguardate dal punto di vista naturalistico, con insediamenti produttivi garanti di alti parametri ambientali. L'intenzione di riequilibrare il territorio prevede, infatti, una particolare attenzione al patrimonio paesaggistico della valle, da preservare ma soprattutto da *riqualificare*.

Sotto l'ipotesi che l'area da assegnare a insediamenti produttivi venga individuata a Sant'Andrea in Casale, ci si può attendere che lo sviluppo delle attività in tale area funga da volano alla riqualificazione residenziale della frazione stessa, grazie anche all'allocatione di servizi per i lavoratori (mense, esercizi pubblici, asili, alloggi, etc.).

Parte di tale riqualificazione potrebbe essere appunto operata per mezzo delle imprese private che intendono inserirsi. L'impegno richiesto per costruire un insediamento industriale nel rispetto di un elevato livello naturalistico, sarebbe sostenuto dalla convinzione che la presenza di efficienti infrastrutture viarie, di altre infrastrutture di base e di avanzati servizi alle imprese, rappresentano un vantaggio competitivo sostenibile per le zone in questione.

Analoghe aree attrezzate, destinate all'artigianato e alla piccola impresa, sono state realizzate in altri comuni, quali per esempio Copparo in provincia di Ferrara, e Nichelino in provincia di Torino.

Queste aree attrezzate, sorte nelle immediate vicinanze degli svincoli autostradali, prevedono una completa urbanizzazione, con infrastrutture primarie e secondarie (viabilità, parcheggi, reti fognarie, energetiche, telefoniche, verde pubblico e centro servizi). La superficie coperta dall'insediamento di Nichelino è di oltre 40 mila mq. su un'area di 130 mila mq., con moduli minimi di 200 mq (Fonte: CNA Piemonte). Bisogna però sottolineare che, nel caso di Ferrare, queste zone godono dei finanziamenti della Comunità Europea poiché rientrano nell'*Obiettivo 5 B*, e quindi i costi dei terreni sono davvero convenienti.

In coerenza con quanto detto finora, una possibile prospettiva è la localizzazione di una zona industriale di prestigio, che rivaluti il paesaggio con edifici architettonicamente gradevoli e circondati dal verde, inserita in un contesto di offerta complessiva che comprenda una molteplicità di aspetti. Tale offerta si prefigura come possibilità per l'imprenditore di localizzare la propria azienda:

- in una zona industriale di prestigio,
- servita adeguatamente da infrastrutture stradali ed altre utilities, sostenuta da opportuni servizi avanzati alle imprese,
- all'interno di un contesto naturalistico e storico che vanta piccoli gioielli quali la Grotta dell'Onferno e la Rocca di Montefiore,
- accanto a un nodo commerciale importante nella provincia come Morciano,
- in un territorio ricettivo per ulteriori sviluppi residenziali.

Testimonianze di imprenditori attualmente insediati nella vicina zona industriale di San Giovanni in Marignano, sottolineano come fattori decisivi nella scelta della propria localizzazione, sia la disponibilità delle autorità locali, sia la disponibilità di aree destinate a insediamenti produttivi, a un costo ragionevole. Questi due elementi, insieme alla facilità di collegamento con le maggiori arterie stradali, ha consentito in un breve periodo, lo sviluppo di un'area produttiva molto efficiente e qualificata. Di conseguenza, poiché la domanda di insediamenti produttivi risulta ancora insoddisfatta, la zona assegnata a questa destinazione nel territorio dei comuni dell'Unione, potrebbe ottenere uno sviluppo altrettanto positivo, senza necessariamente giungere allo stravolgimento del patrimonio paesaggistico, che al contrario, va proposto come risorsa valorizzante dell'offerta.

A supporto della individuazione e della determinazione delle aree da destinare agli insediamenti produttivi di beni e servizi viene a proposito l'approvazione da parte del governo del Regolamento di semplificazione dei procedimenti di autorizzazione per la realizzazione di impianti produttivi, lo Sportello Unico per le attività produttive.

L'indicazione della legge di delega 15 marzo 1997 n.59 non si riferisce ad un preciso procedimento amministrativo, ma individua, invece, determinate attività oggetto di

regolazione in sedi normative di portata generale, quella urbanistica in special modo, ma anche quella paesaggistico-ambientale o di tutela delle zone di particolare interesse ambientale o del patrimonio storico ed artistico. Nella presente proposta di regolamento, si è trattato di “isolare” tali attività rispetto al contesto generale attraverso la configurazione di una disciplina procedimentale ad hoc, semplificata rispetto a quella ordinaria, prevista, ad esempio, per la localizzazione di un edificio destinato alla residenza.

La scelta operata per una incisiva azione di miglioramento ed accelerazione delle procedure di autorizzazione per la realizzazione di nuovi impianti produttivi è stata quella di demandare la disciplina dei principi di diritto sostanziale a norme di rango primario lasciando, invece, al regolamento l'intera disciplina procedimentale.

Viene, quindi, conferito ai comuni, anche in forma associata, funzioni amministrative concernenti la localizzazione e realizzazione di impianti produttivi, salvaguardando le eventuali prescrizioni dei piani territoriali sovracomunali.

Risulta, dunque, necessario verificare la possibilità, per i Comuni dell'Unione della costituzione dello sportello unico e/o di stipulare convenzioni con la Camera di Commercio, industria, artigianato e agricoltura per la realizzazione dello stesso, dotato di archivio informatico a cui accedono, anche in via telematica, gli interessati per la procedura autorizzatoria.

3.5 Morciano, Centro Commerciale a cielo aperto

L'evoluzione del settore distributivo

In un periodo di prolungata stasi dei consumi e di crescita commerciale da parte della grande distribuzione organizzata, è necessario un contenuto molto maggiore di servizio da parte degli esercizi tradizionali chiamati a realizzare iniziative di mantenimento, recupero ed espansione del mercato basate più sulla qualità che sul prezzo.

Un recente studio di Nomisma sul l'evoluzione del settore distributivo italiano (fonte: Nomisma, *L'evoluzione del sistema distributivo italiano. Effetti su consumo, lavoro, fisco, città*, Aprile 1998) ha dimostrato come l'incremento della tensione competitiva del settore – originatasi nella difficoltà del quadro macroeconomico e nelle nuove esigenze del consumo – ha determinato la nascita di un sistema distributivo più efficiente e maggiormente pronto a rispondere alle istanze del consumatore.

La nascita di proposte commerciali differenti ha permesso una soddisfazione maggiore di un consumatore che va sempre più segmentandosi nelle sue preferenze di servizi commerciali richiesti.

La presenza sul mercato di una molteplicità di protagonisti, siano essi differenti tipologie distributive o differenti imprese, assicura un miglioramento complessivo del servizio al consumatore sotto forma di una maggiore efficienza e quindi di un costo più basso a parità di servizio e di una maggiore efficacia nella forma di un migliore servizio a parità di prezzo.

La considerazione che ne scaturisce è, dunque, che non bisogna credere acriticamente in un concetto di modernità che tenda a sostituire il vecchio con il nuovo e quindi il tradizionale con il moderno ma, piuttosto, convincersi che il progresso economico si raggiunge aumentando il numero di opzioni, l'ampiezza della scelta e quindi necessariamente il numero e la tipologia degli "attori" del competere.

E' quindi la pluralità dei competitor che va salvaguardata impedendo la creazione di barriere all'entrata e di posizioni di rendita – come quelle in passato garantite dal nostro sistema – ma allo stesso tempo salvaguardando gli spazi di sopravvivenza per tutti i modelli in gioco.

A dispetto della minore domanda di lavoro, la maggiore competizione ha stimolato la sperimentazione di nuovi modelli di impresa e nuove forme commerciali che hanno assorbito tale diminuzione ed hanno anzi salvaguardato il modello di impresa familiare che appariva quello maggiormente in pericolo in questa fase evolutiva.

In sostanza la crescita incessante delle imprese più strutturate non ha annientato un modello di impresa di piccole dimensioni che è altresì riuscito a rinnovarsi sia “permeando” essa stessa le nuove formule distributive, sia intercettando le innumerevoli nicchie originatesi dalla sempre più spinta segmentazione della domanda.

In definitiva, esce sconfitto non il piccolo dettaglio né l'impresa familiare ma piuttosto un modello distributivo “generalista” che fondava il suo vantaggio su consolidate rendite di posizione e che non ha saputo innovare per tempo l'offerta e la capacità di risposta ad uno scenario in profondo mutamento.

Le diverse forme del dettaglio costituiscono un aspetto importante della vita quotidiana di ogni cittadino, occupano spazi significativi delle sue giornate, ne condizionano la mobilità, pesano sul suo potere di acquisto. In questo senso la loro evoluzione interessa, quindi non solo lo Stato ma anche gli enti locali, le città e, dunque la collettività.

L'evoluzione del sistema distributivo, come per altri aspetti della vita quotidiana, va intesa come una grande occasione per trasformare la nascita delle formule moderne in un reale sviluppo economico.

Si deve intendere questo passaggio evolutivo come una grande opportunità che deve certamente assecondare allo sviluppo dell'offerta distributiva nella direzione indicata dalle preferenze dei consumatori, ma deve, allo stesso tempo, garantire il persistere di una pluralità di formule e di attori concorrenti, salvaguardando gli spazi per i soggetti più deboli ma egualmente importanti.

La piena realizzazione di questa fase è perciò il risultato dell'agire contemporaneo della domanda e dell'offerta: lo sviluppo socio-economico genera infatti talune condizioni potenziali che diventano effettive solo se la dinamica dell'offerta produce la rottura degli schemi di acquisto, la consapevolezza da parte del consumatore di differenti alternative di servizio e di prezzo.

In un settore fortemente condizionato dalla normativa vigente, oltretutto dal gioco competitivo delle parti, l'agire del soggetto pubblico non deve interferire negativamente

in questo processo tentando di rallentare o incrementare artificialmente il passo dell'innovazione delle differenti forme distributive pena un'alterazione degli equilibri di mercato che si sostanziano in una minore offerta distributiva dell'una o dell'altra forma ed in ultima analisi in una minore soddisfazione del consumatore.

Il ruolo del soggetto pubblico è in questa fase estremamente importante. Infatti la sua condotta può avere effetti profondi sull'evoluzione del settore e condizionarne significativamente la morfologia competitiva ed i livelli di servizio per il consumo.

Se infatti l'azione di indirizzo si rivolge ad una crescita artificiosa di forme distributive "moderne", quando queste non sono giustificate da effettive condizioni socioeconomiche del territorio di riferimento il settore rischia di veder soccombere operatori di mercato imprenditorialmente sani ma più deboli finanziariamente ed al contempo di appiattare la domanda di servizi commerciali sulle tipologie di offerta che più delle altre riescono a promuoversi.

Il rischio in questa fase, non pare tanto quello di assicurare troppo spazio alle nuove forme commerciali ma, piuttosto, di impedire l'evoluzione a quelle precedenti "parcheggiandole" in spazi normativi troppo angusti che ne inibiscono l'innovazione e l'originalità della proposta.

Se una troppo rapida "modernizzazione" del sistema comporta rischi notevoli per i consumatori e la società, nel complesso anche un atteggiamento di tutela di posizioni di rendita acquisita provoca guasti ancora peggiori. La protezione accordata al tradizionale non ne impedisce infatti il declino ma lo allunga artificialmente solo oltre l'orizzonte economico degli operatori presenti sul mercato.

La nuova politica commerciale deve mutare l'approccio di intervento sinora utilizzato per passare da un atteggiamento fino ad oggi rivolto essenzialmente agli occupati, alle imprese e alla conservazione di equilibri predefiniti, ad una maggiore attenzione nei confronti dei cittadini, non solo come occupati, ma anche come consumatori, contribuenti e utenti del servizio commerciale.

In questo quadro l'ente locale dovrà trovare una limitazione solo nella necessità di ottimizzare l'interesse generale della comunità locale ma non dovrà invece rimanere ostaggio delle pressioni di gruppi di interesse particolari o della difesa di equilibri

precostituiti. La “modernizzazione” potrà effettivamente essere tale solo se riuscirà a offrire un servizio complessivamente migliore alla comunità sociale di riferimento.

Nel settore commerciale ha sempre meno rilevanza la gestione dei cambiamenti, ma vengono in primo piano la politica della concorrenza, la politica del consumatore, la tutela non amministrativa della piccola impresa.

Solo la concorrenza permette infatti di stimolare l’innovazione di formato e di processo e di tradurla in un servizio migliore per il cittadino.

Per proteggere il patrimonio della microimprenditorialità non si può pensare di ricorrere a nuove tutele amministrative quanto piuttosto, progettare strumenti efficaci di servizi alle imprese, finanziari ma soprattutto reali.

Il ruolo tradizionale di Morciano come polo commerciale all’interno della Valconca, trova conferma nell’analisi socio-economica, che individua in tale comune il maggiore centro propulsivo delle attività relative al commercio.

Secondo una recente indagine condotta dalla Provincia di Rimini, la realtà di Morciano presenta una struttura del commercio al dettaglio basata principalmente su esercizi indipendenti, caratterizzati da una elevata qualità e dà un alto grado di arredo esterno, ma da superfici estremamente ridotte. Tale struttura consente un accesso diretto e rapido agli esercizi, grazie al traffico veicolare consentito nelle vie del centro. Il settore di maggiore attività risulta quello dei *beni per la persona*, mentre sembrano piuttosto assenti gli esercizi per la *ristorazione* e per le *attività ricreative-culturali*. (Fonte: Quaderni della Provincia di Rimini, 1998-n°2).

L’osservazione, nel corso degli anni, dei cambiamenti strutturali verificatisi a livello nazionale in questo settore, evidenzia un aumento della sua sensibilità al ciclo congiunturale, indicato dalla marcata reattività all’ultima crisi economica (1993-95). Tale evoluzione, venendosi a confrontare per la prima volta con una domanda in grado di discriminare la qualità e la quantità dei servizi commerciali acquistati, ha imposto agli esercizi un inasprimento del livello competitivo e la ricerca di nuovi livelli di efficienza e di efficacia.

La tendenza generale al processo di concentrazione del sistema commerciale ha però determinato modifiche nelle strutture di mercato, differenti da provincia a provincia.

La vicinanza di modelli distributivi più moderni, caratterizzati da vaste superfici (ipermercati, discount, grandi magazzini), recentemente localizzati nelle aree limitrofe alla provincia riminese, costituisce un fattore di forte concorrenzialità per Morciano, che invece presenta la tradizionale caratteristica di individualità dei singoli esercizi commerciali, dislocati lungo le vie del centro cittadino.

Infatti, il bacino di utenza che le nuove forme distributive sono in grado di assorbire, non è circoscritto alla ristretta dimensione locale, ma si estende a livello provinciale e persino ultra-regionale, ampliando così l'orizzonte concorrenziale.

Bisogna però precisare che in base a ogni diverso modello distributivo, dai piccoli negozietti fino al grande ipermercato, si possono sempre individuare pro e contro dovuti al trade-off tra elementi opposti che caratterizzano la fase di valutazione del benessere per il consumatore.

Il primo motivo per cui la grande distribuzione esercita una forte capacità attrattiva nei confronti dei consumatori, è certamente l'offerta di una vasta opportunità di scelta orizzontale e verticale in grado di soddisfare al meglio una domanda sempre più differenziata e sofisticata, a prezzi fortemente concorrenziali.

Inoltre, da un recentissimo studio condotto da Nomisma riguardo l'evoluzione del sistema distributivo italiano, vengono messe in luce ulteriori motivazioni e sviluppi della distribuzione in Italia, e vengono individuati comportamenti e risposte molto differenti fra le varie provincie.

“La maggiore managerialità delle grandi imprese commerciali e la gestione industriale dell'attività d'impresa determina una ricerca più attenta dell'innovazione di processo e di formato tesa essenzialmente, in questa fase evolutiva, all'abbattimento dei costi di produzione e quindi alla ricerca di modalità produttive in grado di appagare i bisogni dei consumatori ad un più basso livello di costo.

Le imprese commerciali modificano, così, i modelli di approvvigionamento e di consumo degli utenti del servizio assumendo una funzione pilota nel processo evolutivo del consumatore, facendo emergere bisogni latenti e modalità inesplorate di soddisfazione.

L'evoluzione del commercio agisce poi nel senso di trasferire una serie sempre più ampia di merceologie entro la sfera dei beni banali allargando sempre più il numero di

beni la cui distribuzione è indirizzata verso una minore incidenza dei costi dei servizi distributivi.

Tale possibilità di abbattimento dei costi, soprattutto nei beni grocery, dipende in buona misura dalla possibilità di realizzare economie che si esplicano essenzialmente su tre livelli: la riconfigurazione del “processo produttivo” dalla vendita assistita a quella a libero servizio, lo sfruttamento di maggiori economie di scala e di scopo e la realizzazione dei processi logistici.

Dunque, risulta palese che le nuove forme della grande distribuzione godano di indiscussi vantaggi derivanti da consistenti economie di costo, ottenute mediante la centralizzazione di numerose attività di gestione e soprattutto, attraverso l’ottimizzazione dei flussi logistici e lo sfruttamento del maggiore potere contrattuale nei confronti dei fornitori.

Purtuttavia, le diverse forme distribuite possono godere di vantaggi o svantaggi, a seconda delle differenti categorie di beni, e in particolare se si tratta di *convenience*, cioè beni di consumo quotidiano, con un costo relativo basso e implicano uno sforzo d’acquisto minimo; oppure se si tratta di *specialty goods*, cioè beni di acquisto raro, che rappresentano un elevato livello valoriale per il consumatore, il quale investe tempo e risorse nella ricerca del bene.

Tale distinzione implica la formulazione di strategie che tengano conto dei meccanismi che muovono il consumatore verso un modello distributivo piuttosto che un altro.

Per quanto riguarda la grande distribuzione, essa gode di indiscussi vantaggi di prezzo per i *convenience goods*, mentre per i beni il cui acquisto si basa sull’assistenza, sulla qualità, sull’esclusività, etc., l’ottica del libero servizio degli ipermercati, sembra poco adeguata.

Nel caso dei piccoli servizi, quando ci si riferisce all’offerta di *specialty goods*, si nota che essi godono di un vantaggio competitivo correlato sia alla maggiore assistenza al cliente nelle fasi di scelta e acquisto, sia all’orientamento verso la qualità piuttosto che verso il prezzo, sia alla soddisfazione di bisogni di immagine e di status sociale tramite il concetto di esclusività.

Quando invece, ci si riferisce all’offerta di *convenience goods*, i singoli negozi non presentano alcun vantaggio competitivo di prezzo nei confronti della grande

distribuzione, ma possono ugualmente inserirsi nelle nicchie di mercato non raggiungibili da questa e puntare alla “iper-specializzazione” dell’offerta, con un’operazione di riposizionamento dei prodotti nella gerarchia delle scelte del consumatore. Tali beni di consumo quotidiano vanno riallocati secondo un’ottica di appagamento dei bisogni e degli interessi più elevati. Dell’offerta, non verrà sottolineata la semplice utilità, ma al contrario, quegli attributi di edonismo, di status sociali e culturale, di cura dell’io, che riescono a catturare l’attenzione di un’utenza sempre più esigente e sofisticata.

Dalla ricerca di *Nomisma* a cui si è fatto precedentemente riferimento, si evince per la provincia di Rimini, uno sviluppo del sistema commerciale in linea con la media nazionale, ma caratterizzato da una situazione di squilibrio competitivo e di disequilibrio nelle formule di vendita dovuto all’assenza di ipermercati. A conferma di ciò, l’applicazione della *cluster analysis* su determinate variabili di classificazione di natura economica, sociale e territoriale, individua come gruppo di appartenenza della provincia di Rimini, il cluster denominato dei “mercati estremi”. Emerge quindi analiticamente la situazione particolare in cui versa il commercio riminese, e quindi il contesto particolare in cui va considerata la posizione commerciale di Morciano.

Il sistema commerciale attuale si evolve in maniera crescente verso competenze, non più solo di logistica tra produttori e consumatori finali, ma soprattutto di servizio al cliente. Le strategie di mercato ottimali sono quindi individuate attraverso variabili esplicative, sulle quali è possibile effettuare agilmente delle modifiche qualitative e quantitative, e che influenzano in modo efficace la domanda.

Con riferimento particolare al commercio riminese, in virtù della sua particolarità, risulterebbe incoerente una stima sulla base dei consueti parametri di valutazione della performance delle strutture commerciali, mentre sarebbe piuttosto da promuovere, un’acuta e originale formulazione di alternative innovative in grado di garantire una competitività sostenibile a questo settore.

Una risposta ai vicini ipermercati deve essere formulata per Morciano tenendo ben presente quindi le nuove esigenze dei consumatori e soprattutto la tendenza verso una maggiore specializzazione e differenziazione dell’offerta.

L'idea di un progetto pilota che miri a trasformare l'insieme dei singoli negozietti presenti a Morciano in un unico complesso identificabile come *Centro Commerciale a cielo aperto*, sembra essere un'adeguata risposta alla concorrenza pressante dei vicini ipermercati.

Le azioni volte alla costituzione del Centro Commerciale, non possono essere semplicemente indicate sommariamente e poi seguite da lontano. Occorre definire dettagliatamente la strategia più efficace da adottare ed affidarsi a mani esperte per l'attuazione e il monitoraggio costante del piano stabilito, al fine di renderlo flessibile e pronto a cogliere e sfruttare tutte le novità. Le azioni previste nel piano strategico si indirizzano verso due fondamentali direttive: le azioni rivolte ai consumatori e quelle rivolte ai commercianti.

Le operazioni che coinvolgono i commercianti possono riguardare la logistica, la comunicazione, la garanzia di standards qualitativi, etc.. Nel particolare, si possono studiare diverse soluzioni di miglioramento della logistica dei commercianti.

Un esempio è la creazione di un centro informatizzato di controllo della gestione degli esercizi, che coordini le operazioni sugli ordinativi, sul magazzino, e che riesca a ottenere i trattamenti privilegiati di acquisto di cui godono gli ipermercati. Infatti, la possibilità di effettuare ordini di grandi quantità, in un unico momento, non solo garantisce migliori condizioni di prezzo e di pagamento, ma implica anche economie di scala in relazione al trasporto e a una serie di servizi di cui il singolo esercente non potrebbe godere, a causa del basso potere di contrattazione.

La concertazione dell'insieme di tali operazioni risulta piuttosto complessa, e può essere semplificata attraverso innovativi sistemi informatici di comunicazione tra il singolo esercente e una *workstation*. L'esercizio trasmette le proprie esigenze alla workstation e questa si impegna non solo a soddisfare le richieste, ma anche ad informare l'esercente delle eventuali novità e cambiamenti riscontrati. Tra le varie funzioni espletabili dalla *workstation* si possono individuare:

- la lettura di dati relativi a garanzie, dati del prodotto, etc., tramite la semplice lettura di codici a barre;
- le funzioni di servizio ed elaborazioni locali;

- la disponibilità di dati del mainframe centrale (scadenze pagamenti, listini, ordini, etc.);
- la disponibilità di informazioni di marketing e di listini prezzo.

Da un lato, sottolineando i vantaggi derivanti dalla presenza di un'ambiente di sviluppo dei sistemi informativi distributivi per la gestione dei servizi nelle reti di punti vendita, emergono due fattori: il supporto garantito ai negozianti della sede centrale, e il possibile incremento delle vendite, già verificatosi in alcuni casi reali.

Dall'altro lato, l'ipotesi di informatizzare la logistica presenta inevitabilmente degli svantaggi, proporzionali alla difficoltà di apprendimento degli esercenti riguardo le nuove strutture informatiche. Esiste infatti, non solo un costo fisso dell'impianto, ma anche un costo relativo alla formazione degli utenti e all'assistenza. Quindi, nella valutazione dell'opportunità di una realizzazione concreta del centro informatizzato, si deve considerare se i vantaggi derivanti dal sistema innovativo superano le difficoltà di una sua implementazione.

Oltre al centro informatizzato per il controllo di gestione, risulta utile prevedere una serie di azioni che rendano visibile al consumatore la nuova strutturazione dei singoli esercizi in un unico Centro Commerciale. Addentrandosi nello specifico, si può quindi predisporre un piano che preveda la fissazione di alcuni parametri standard di identificazione degli esercizi, come per esempio un logo o una caratteristica di arredamento.

Inoltre, si potrebbe realizzare un folder con l'ampia gamma di assortimento qualitativo e quantitativo, di cui il Centro Commerciale dispone, magari indicando itinerari coordinati secondo orari di apertura flessibili e con proposte di percorsi tematici. Questi ultimi andrebbero opportunamente supportati da segnaletiche, da elementi di riconoscimento, nonché da aree pedonali e spazi destinati alla sosta e al ristoro per i clienti. Si possono inoltre installare impianti radiofonici, non solo per l'ascolto piacevole di un sottofondo musicale, ma affinché informino i consumatori delle opportunità offerte dal *centro*.

Il complesso di queste operazioni intende agire sulla valutazione del tempo dedicato dal cliente al processo di acquisto, affinché assuma non più il significato di un costo da minimizzare, ma al contrario, di occasione di appagamento edonistico.

Queste sono solo alcune delle infinite possibilità per sviluppare il commercio e attrarre i consumatori, purchè si abbia ben chiara l'intenzione di proporsi come sistema commerciale unico. Non bisogna dimenticare che, in un quadro concorrenziale, l'impostazione dell' esercente odierno deve essere *customer oriented*, cioè orientata al cliente, e quindi basare il motivo prioritario delle scelte e decisioni, sulla soddisfazione del consumatore.

Per cui, la corretta realizzazione di un piano strategico deve innanzitutto sincerarsi di saper rispondere adeguatamente alle motivazioni che spingono un consumatore a scegliere una destinazione degli acquisti piuttosto che un'altra. Ci si deve porre interrogativi del tipo: l'offerta è sufficiente? E' sufficientemente differenziata? Esistono strutture per l'assistenza al cliente? Esistono servizi per rendere più gradevole il momento dell'acquisto? Esiste un'adeguata rete di collegamento? E i parcheggi sono sufficienti?

Per rispondere a queste e a mille altre domande, sembra sensato suggerire la presenza di un supervisore che garantisca che le azioni intraprese vengano implementate correttamente.

La Regione Emilia Romagna ha varato la legge 41/97 proprio per promuovere e sostenere iniziative volte a valorizzare e qualificare le imprese minori della rete distributiva. Nelle pagine seguenti vengono illustrate le finalità della legge, e gli interventi già finanziati nel 1998². L'Unione dei Comuni della Valconca potrebbe senz'altro promuovere un progetto di istituzione del Centro Commerciale a Cielo Aperto di Morciano da presentare alla Regione, nell'ambito della legge citata.

² Pagine tratte dal sito Web della Regione Emilia-Romagna
http://www.regione.emilia.romagna.it/web_gest/notizie/1999/feb/commercio.htm.

Legge Regionale 10 dicembre 1997, n. 41.

“Interventi nel settore del commercio per la valorizzazione e la qualifica delle imprese minori della rete distributiva. Abrogazione Legge Regionale 7 dicembre 1994, n. 49.”

L'obiettivo del provvedimento è favorire l'associazione fra imprese e facilitare i progetti comuni con gli enti locali, in particolare per progetti di qualificazione e valorizzazione di aree nei centri commerciali e storici.

La scelta è, quindi, puntare sulle possibilità di sviluppo della piccola e media impresa commerciale, in rapporto con la città.

La Regione eroga contributi alle cooperative di garanzia e ai consorzi fidi che, grazie al proprio capitale, assicurano presso le banche i crediti concessi ai commercianti permettendo loro di spuntare tassi di favore.

Per quanto riguarda gli interventi per la riqualificazione nei centri urbani, i contributi regionali sono destinati alle piccole e medie imprese commerciali, quelle cioè con meno di 40 addetti, alle strutture operative promosse dalle Associazioni di categoria e, nel caso degli interventi per la riqualificazione dei centri storici e dei mercati, anche agli Enti locali.

Il 15 giugno '98 la Giunta regionale ha approvato il Programma pluriennale 1998-2000 degli interventi finanziati dalla legge 41/97. Il termine per la presentazione delle domande da quest'anno è fissato al 30 giugno.

“Interventi per la riqualificazione commerciale nei centri urbani”

Possono beneficiare dei contributi regionali per questa complessa finalità le piccole e medie imprese commerciali, quelle cioè con meno di 40 addetti, le strutture operative promosse dalle Associazioni di categoria e, nel caso degli interventi per la riqualificazione dei centri storici e dei mercati, anche gli Enti locali.

La legge stabilisce comunque che l'80% dei fondi stanziati dal bilancio regionale siano destinati alle imprese con meno di 10 addetti. Il 15 giugno scorso la Giunta regionale ha approvato il Programma pluriennale 1998-2000 degli interventi finanziati dalla legge 41/97. Il termine per la presentazione delle domande era fissato per il 1998 al 30 settembre, per gli anni successivi sarà il 30 giugno. Tre, in sostanza, gli interventi finanziabili: riqualificazione di aree commerciali di pregio e delle aree mercatali (art.10); innovazione tecnologica e organizzativa nelle pmi del commercio (art.11); introduzione di metodologie e sistemi di qualità (art.12, 13, 15, 16).

Riqualificazione di aree commerciali di pregio e delle aree mercatali

Le iniziative di questo tipo debbono essere promosse attraverso una concertazione tra soggetti pubblici e privati, anche in forma associata che si concretizzi in un accordo o convenzione tra le parti. A queste intese, in collaborazione con i Comuni, possono partecipare anche le Province. Ogni domanda deve essere accompagnata dalla relativa intesa stipulata tra le parti. Il contributo della Regione in caso di domanda presentata da privato non potrà superare 300 milioni e comunque il 70% delle spese sostenute, percentuale che scende al 40% se a presentare la domanda è l'Ente locale.

Nel '98 sono state presentate complessivamente 75 richieste (25 da Enti locali, 50 da privati). Di queste 57 sono risultate ammissibili (23 di Enti locali, 34 di privati). In base alle attuali disponibilità di bilancio sono stati concessi contributi a 40 progetti per un ammontare complessivo di 4,454 miliardi.

In dettaglio sono stati finanziati 8 progetti di Enti locali riguardanti interventi di riqualificazione urbana (5), di riqualificazione di aree mercatali (2) e di promozione (1) per complessivi 1,070 miliardi e 32 progetti di privati, riguardanti interventi di ristrutturazione (17), di promozione (12) e di riqualificazione di aree mercatali (3) per complessivi 3,384 miliardi.

Innovazione tecnologica e organizzativa nelle pmi del commercio

Per questa finalità sono state presentate 143 richieste, di cui 125 risultate ammissibili. In considerazione della disponibilità complessiva nel bilancio regionale '98 di 700 milioni i contributi sono stati concessi a 60 iniziative, di cui 3 prevedono un'assistenza tecnica a carattere continuativo.

Introduzione di metodologie e sistemi di qualità

Secondo la legge 41/97 la Regione può finanziare quattro diverse tipologie di intervento che perseguono quest'ultima finalità.

1. Studi di valutazione (art.12): sono state presentate 23 richieste, di cui 16 risultate ammissibili. In base alle disponibilità di bilancio ne sono state finanziate 12, presentate da imprese aventi fino a 10 addetti, per un importo di 16 milioni.
2. Realizzazione di sistemi di qualità (art.13): sono state presentate 121 richieste, di cui 111 risultate ammissibili e 64 finanziate con 500 milioni
3. Certificazione (art.15): sono pervenute 100 richieste di cui 92 ammissibili e 53 finanziate con 53 milioni.
4. Attività di sensibilizzazione sul tema della qualità (art.16): sono state presentate 3 richieste di cui 2 finanziate con complessivi 30 milioni.

Legge 41/97 – Finanziamenti regionali per la riqualificazione, domande concesse

	Art.10	Art. 11	Art. 12	Art. 13	Art. 15	Art. 16	Totale
Bo	16	10	1	21	19		67
Fe	5	3		2	2		12
Fo	2	10		7	7		26
Mo	4	7	6	13	11	1	42
Pr		1	2	6	4		13
Pc	3	10		2	1		16
Ra	1	16		2	2		21
Re	2	1	3	8	5	1	20
Rn	7	2		3	2		14
E-R	40	60	12	64	53	2	231

Fonte: Regione Emilia-Romagna, Assessorato Attività Produttive.

Legge 41/97 – Finanziamenti regionali per la riqualificazione, importi concessi

	Art.10	Art. 11	Art. 12	Art. 13	Art. 15	Art. 16	Totale
Bo	2.202	260	1	151	19		2.633
Fe	360	47		10	2		418
Fo	400	129		49	6		584
Mo	345	70	6	112	11	15	560
Pr		4	4	54	5		67
Pc	186	47		14	1		248
Ra	32	93		13	2		140
Re	271	21	6	76	6	15	394
Rn	660	27		21	2		709
E-R	4.454	700	16	500	53	30	5.753

Dati in milioni di lire.

Fonte: Regione Emilia-Romagna, Assessorato Attività Produttive.

Aiuti alle piccole e medie imprese del commercio
Riqualificazione di aree commerciali di pregio e mercatali

Alcuni interventi realizzati grazie all'art.10 della legge 41/97

Comitato Casalecchio Domani

L'intervento, finanziato dalla Regione con 200 milioni di investimento, è coordinato tra gli operatori privati del centro di Casalecchio di Reno e il Comune. Obiettivo è riqualificare il comparto di via Marconi e via Garibaldi coniugando un intervento di rinnovo dell'arredo urbano con un miglioramento degli esercizi presenti .

Asomfin Srl Bologna

La Regione ha concesso 200 milioni al progetto di riqualificazione della Bolognina che, attraverso il rifacimento di pavimentazioni, arredo urbano e segnaletica commerciale nonché il miglioramento dell'immagine degli esercizi si propone il rilancio dell'area tra le vie Matteotti e Ferrarese.

Il Quadrilatero

L'intervento, finanziato con 200 milioni, verrà realizzato nell'area compresa tra le vie Rizzoli, Farini e le piazze Cavour, Galvani e Maggiore (il cosiddetto Quadrilatero). La riqualificazione prevede un coordinamento degli allestimenti del mercato alimentare e dei suoi 19 operatori e una nuova illuminazione della zona.

Comune di Imola

Il progetto riguarda il recupero di piazza Medaglie d'Oro con completo rifacimento dell'area parcheggio auto a destinazione pedonale, sosta ristoro e ciclabile. La riqualificazione della zona, finanziata con 200 milioni dalla Regione, prevede inoltre diversi interventi di arredo urbano e altre opere di miglioramento coordinate tra pubblico e privato e inserite nel piano poliennale d'area '98/2000.

Comune di Budrio

La Regione ha concesso 102 milioni per un primo intervento di riqualificazione, nell'ambito del piano coordinato d'area pubblico-privato, lungo l'asse di via Bissolotti con opere di arredo urbano e pubblica illuminazione.

Comune di Monghidoro

Il progetto, che gode di un finanziamento di 41 milioni, prevede una complessiva riqualificazione del centro storico e comprende il collegamento tra il Vecchio Chiostro e piazza Ramazzotti. In parallelo gli operatori privati si impegnano a riqualificare i propri esercizi commerciali.

Comune di Copparo

Il progetto elaborato da Iscom e Cescot e finanziato con 143 milioni prevede un notevole intervento di arredo urbano sul centro storico, cui si collegano altri interventi riguardanti pubblicità, analisi della rete commerciale e strategie di comunicazione.

Comune di Santarcangelo di Romagna

Il progetto gode di un finanziamento regionale di 200 milioni. L'obiettivo è riqualificare e valorizzare un'area commerciale nel centro del paese con interventi di arredo urbano finalizzati soprattutto all'eliminazione della discontinuità del piano stradale nell'area.

3.6 Gli insediamenti residenziali

Nella seconda parte dello studio si sono considerate finora questioni riguardanti l'opportunità di localizzare, coordinare e riorganizzare strutture e insediamenti che sono legati alle attività economiche della valle, prestando soprattutto attenzione alle esigenze infrastrutturali necessarie.

Per quanto riguarda gli insediamenti residenziali, in mancanza di obiettivi espliciti, quantificati e verificabili, del PTCP in materia di dimensionamento dei Piani regolatori, gli elementi da valutare sono diversi e strettamente correlati fra di loro.

Nei quattro comuni dell'Unione si è registrato, dall'ultimo censimento ad oggi, un incremento di popolazione residente di quasi il 12%, con un tasso medio annuo di crescita maggiore di 1,7%, nettamente superiore alla media della provincia di Rimini (0,3%). La proiezione di tale risultato su base decennale comporta un tasso minimo di incremento di popolazione per il prossimo decennio di quasi il 20%.

Questo dinamismo, dal punto di vista residenziale, dei vari comuni dell'Unione dipende non solo dalla popolazione residente e dal saldo naturale, ma anche dal saldo migratorio, influenzato da diversi aspetti, come l'eccesso di saturazione di tanta parte del tessuto urbano litoraneo, il riequilibrio demografico tra la costa e l'entroterra, lo sviluppo delle attività produttive, la domanda sempre crescente di residenze immerse nella natura, lontane dal "caos" della riviera, in cerca di quiete e di un ambiente più qualificato, e non ultimo i costi eccessivi delle aree edificabili sulla costa.

L'eccesso di saturazione della maggior parte del tessuto urbano litoraneo e il riequilibrio già in atto tra le aree costiere e l'entroterra è un elemento ormai strutturale e può far prevedere a breve e medio periodo la domanda di processi insediativi consistenti nell'entroterra e, per quanto riguarda la zona Sud della provincia di Rimini, soprattutto verso il territorio della Valconca. Questa redistribuzione è stata sostenuta da un mix di

motivazioni variegato ma complessivamente fortissimo; per quanto riguarda la popolazione agiscono:

- fattori economici: ricerca di costi dell'abitare più contenuti, in una fase di forti differenziali dei prezzi fra aree urbane litoranee e hinterland, sia con riguardo alla casa in sé, sia con riguardo ad una serie di altre imposte e tariffe locali;
- fattori ambientali e culturali: ricerca di una più elevata qualità dell'abitare, sia con riguardo al contesto (ambiente extraurbano, migliore qualità del microclima) sia con riguardo alla tipologia abitativa (spazi più ampi all'interno e all'esterno della casa e fuga dal condominio);
- fattori occupazionali dovuti alla crescente 'volatilità' dei posti di lavoro nel tempo e nello spazio (aumento dei tassi di creazione e di eliminazione di posti di lavoro e loro redistribuzione territoriale).

Si evidenziano ormai anche nuovi aspetti di specializzazione demografica del territorio. Gli spostamenti dalla fascia litoranea per la formazione di nuovi nuclei familiari (giovani coppie) privilegiano le fasce più vicine (vedi Morciano), mentre il 'ritorno' verso le località collinari è un comportamento più diffuso fra gli anziani e spesso corrisponde al raggiungimento dell'età della pensione.

Quindi, un fattore da non sottovalutare nella stesura del Piano di Vallata è l'influenza che le occasioni di lavoro offerte dallo sviluppo industriale previsto nella zona di Sant'Andrea avranno sulla richiesta di residenze nei comuni della Vallata. Questa plausibile crescita comporterà una domanda abbastanza sostenuta di edilizia economico-popolare, anche se, le correlazioni fra la logica d'insediamento d'impresa e quella che guida le scelte individuali per la residenza, si sono indebolite, con il risultato che entrambe agiscono come moltiplicatori delle relazioni della mobilità.

L'ipotesi di destinare determinate aree a insediamenti residenziali, deve quindi essere valutata alla luce di una molteplicità di considerazioni legate: sia alla domanda locale e non locale di residenze; sia all'impatto che tali insediamenti comportano sul territorio; sia all'offerta di servizi che necessariamente accompagnano la creazione di nuove aree residenziali.

In riferimento all'analisi mostrata nella prima parte dello studio, per quanto riguarda l'andamento demografico e la situazione degli immobili nei quattro Comuni dell'Unione, è stata sottolineata una densità abitativa estremamente elevata per Morciano, mentre per le aree collinari (Montefiore Conca e Gemmano) si è raggiunto una soglia demografica critica. Questa situazione deve in qualche modo essere ripensata e governata. Il problema della localizzazione di nuove residenze nella valle deve essere affrontato con un'ottica differente: favorire all'interno del territorio dell'Unione, ai fini dell'equilibrio territoriale e dei processi di sviluppo, le aree più critiche.

Queste considerazioni, collimano con l'approccio che i quattro Comuni dell'Unione si sono dati nel predisporre il nuovo piano regolatore su un'area più vasta rispetto ai confini dei singoli comuni.

Tuttavia nell'individuazione delle aree per nuovi insediamenti residenziali si dovrà porre l'accento su due problematiche strettamente intrecciate tra loro: il riequilibrio tra le diverse aree del territorio dell'Unione e la tutela ambientale.

I nuovi insediamenti residenziali devono essere pensati e realizzati con una grande attenzione ai problemi della qualità, soprattutto ambientale, ma anche dei servizi e della condizione abitativa, e dei costi economici da sostenere per garantire l'equità territoriale nella distribuzione dei servizi.

La costruzione di reti per la distribuzione idrica ed energetica, per lo smaltimento dei reflui, l'organizzazione della raccolta dei rifiuti urbani, l'organizzazione dei necessari servizi sociali (scuola, sanità, assistenza) non possono più inseguire qualsiasi forma di distribuzione territoriale degli insediamenti.

Questi ultimi, al contrario, dovranno sempre più considerare i vincoli imposti dalla rete sostenibile dei servizi che dovranno essere sempre più organizzati in una logica integrata di bacino superando la frammentazione degli interventi.

L'insieme di questi fattori ci consente di individuare alcuni criteri per lo sviluppo del sistema insediativo della Vallata.

Per quanto riguarda Gemmano e Montefiore, si possono prevedere interventi su più livelli.

Per gli insediamenti rurali sparsi è sufficiente prevedere zone di completamento, per supportare al meglio non solo l'attività agricola che ormai non è più rilevante nel territorio della Vallata, ma soprattutto per la salvaguardia del territorio.

La presenza a Gemmano e Montefiore di numerose abitazioni di vecchia costruzione, non occupate e destinate a *case per vacanza*, lascia intuire che il panorama urbano delle residenze necessita di un piano di ristrutturazione e riqualificazione degli edifici più datati, allo scopo di sfruttare il potenziale racchiuso nelle più antiche abitazioni. In accordo quindi, con l'intenzione di preservare nei due comuni di Gemmano e Montefiore, l'aspetto urbanistico del borgo antico, appare coerente la predisposizione di opere di ristrutturazione e di riqualificazione edilizia.

In particolare, il recupero del *borgo antico di Montefiore, parallelamente al recupero e al rilancio dell'utilizzo della Rocca*, si delinea come un intervento di forte impatto sulla realtà residenziale della valle.

L'individuazione, in questi due centri collinari in difficoltà, anche di aree per nuove costruzioni sia residenziali che di servizi, non distanti dal centro storico, in modo da poter indurvi processi diretti di rivitalizzazione e rafforzamento.

In ogni caso questi nuovi edifici dovranno essere congrui all'ambiente in cui si inseriscono e non generare fattori di confusione e sovrapposizione a danno dei nuclei antichi.

Altre aree per il potenziamento residenziale potrebbero essere individuate in alcuni siti intermedi di collina, già ora toccati da processi insediativi. Lo sviluppo di questi nuovi insediamenti costituisce il suo naturale completamento, e svolgono un ruolo di cerniera con le aree più sviluppate del fondovalle.

Diverso è il discorso per Morciano. La situazione degli immobili residenziali in questo centro della Vallata mostra una quota elevata di abitazioni di recente costruzione, che hanno ormai coperto l'intera superficie comunale e che tendono a sconfinare nel

territorio dei comuni circostanti. In questo caso appare superfluo sconsigliare eventuali nuove aree residenziali nel centro di Morciano, anche se la pressione insediativa sulle non molte aree disponibili è forte.

Le azioni sopra indicate si compenetrano tra di loro in modo organico costituendo un diverso e più avanzato disegno territoriale.

Consolidare questo processo, in quanto lo si ritiene un positivo elemento di riequilibrio tra le aree interne e quelle costiere, è uno degli obiettivi del PRG di Vallata e rispecchia gli orientamenti della pianificazione di area vasta

In seguito all'osservazione del quadro residenziale prospettato, si possono valutare due diverse, ma non opposte opinioni sull'argomento.

Da un lato, sarebbe quindi opportuno prevedere nel Piano Regolatore, un riequilibrio delle residenze all'interno stesso del territorio della valle, offrendo magari condizioni favorevoli ed incentivi per chi intenda recuperare le vecchie abitazioni nelle zone meno densamente abitate. Infatti, l'effetto congiunto di una ristrutturazione delle residenze private insieme alla ristrutturazione degli edifici pubblici e degli elementi architettonici delle cittadine, può portare a quel tipo di riqualificazione paesaggistica del territorio, indispensabile per sostenere un possibile sviluppo del turismo rurale, e una crescita positiva della qualità della vita dei residenti, in coerenza con l'obiettivo di riqualificazione delle aree rurali e di tutela ambientale.

Dall'altro lato, non si può trascendere dal formulare considerazioni relative alle proiezioni di breve periodo sul probabile decongestionamento delle residenze della costa. Infatti, anche l'area costiera risulta densamente popolata, per cui, sembra plausibile supporre una futura domanda di abitazioni nell'entroterra della provincia riminese.

Al fine di non disattendere queste proiezioni, sarà utile individuare con precisione il profilo dei residenti della costa interessati a spostarsi nell'entroterra. La disponibilità al trasferimento verso l'interno, deve infatti essere ricompensata da una serie di vantaggi che rendano più attraente la prospettiva di una residenza nell'entroterra piuttosto che sulla costa.

Non sarà sufficiente quindi, garantire quel grado di tranquillità dal caotico traffico costiero, che motiva la scelta del trasferimento verso l'interno. Infatti, potrebbero esservi altre zone dell'entroterra ugualmente ricettive nei confronti di nuovi insediamenti abitativi per i residenti decisi allo spostamento.

Di conseguenza, al fine di ottenere un vantaggio competitivo sulle aree residenziali limitrofe, bisognerà creare un'offerta che, innanzitutto, sappia minimizzare le difficoltà di collegamento tra l'entroterra e la costa, attraverso l'ampliamento di adeguate reti stradali. In secondo luogo, si deve costruire un'immagine di prestigio della zona, in cui siano garantiti elevati parametri ambientali ed estetici del territorio, e in cui siano presenti adeguate strutture di servizio alle persone, allo scopo di massimizzare il benessere derivante da un'alta qualità della vita per i residenti.

3.7 Le località turistiche

Le attività economiche di maggior rilievo nella provincia riminese tradizionalmente sono il *commercio* e il *turismo*. Anche se quest'ultima attività si sviluppa prevalentemente sulla costa, negli ultimi anni è stato possibile dare rilevanza anche a un turismo più propriamente rurale, rivolto ai territori dell'entroterra.

La tendenza generalizzata di un turismo sempre più esigente e sofisticato, induce gli operatori del settore a diversificare la propria offerta, fornendo sempre maggiori opportunità di scelta. Per tale motivo, a volte, all'offerta costiera "mare e divertimenti", viene affiancata l'escursione nell'entroterra locale, magari nelle giornate di maltempo. Ma un concreto e sostenibile sviluppo del turismo rurale, cioè di quel turismo attento all'ambiente naturalistico collinare, deve avere una sua domanda autonoma e indipendente.

Da un lato si presenta l'opportunità di sfruttare la capacità di richiamo e la fama delle località costiere, e quindi sembra naturale fare riferimento alla costa per promuovere l'entroterra; dall'altro lato si intuisce che la tipologia di turisti interessati alle bellezze paesaggistiche e storiche presenti nell'interno, differisce da quella dei turisti che si recano sulle località costiere in cerca di divertimenti e spiagge affollate.

Tale discordanza non deve portare alla conclusione che bisogna optare per una visione piuttosto che per l'altra; al contrario, risulta di maggiore utilità la combinazione integrata dalle due idee di turismo per l'entroterra. Infatti, agendo sui due fronti, quello del turismo propriamente rurale ancora in fase embrionale, e quello del turismo nel giorno di riposo dalle spiagge, si può ottenere un effetto congiunto di maggiore impatto, rispetto a quando si presta attenzione solo a una delle due modalità.

Innanzitutto, il primo modo per influenzare ed attirare la domanda del turismo, risulta il valore dell'offerta proposta. Quindi, prima di esprimere qualsiasi considerazione e suggerimento sulle tecniche per attirare turisti, sia dalla costa riminese, sia da altre località in cui viene praticato il turismo rurale, risulta utile analizzare e valutare la qualità dell'offerta turistica proposta dai comuni dell'Unione della Valconca.

Le località di maggiore interesse risultano essere la Rocca di Montefiore Conca e le Grotte dell'Onferno.

Riguardo la Rocca, sono molteplici le utilizzazioni che si potrebbero prospettare, grazie alla sua ampia dimensione e agli spazi disponibili. Questa, si trova localizzata nel pieno centro del paese, e spicca sugli edifici circostanti per il suo aspetto imponente. I vasti saloni di cui dispone all'interno hanno già ospitato in passato mostre e manifestazioni in carattere popolare, ma in maniera solo occasionale. Per la Rocca si potrebbe invece cercare una soluzione volta a sfruttare in maniera continuativa questa risorsa, al fine di stimolare quel turismo rurale che già porta risultati positivi in altre località rinomate dell'entroterra riminese. In tal senso, in passato si è proposto un percorso delle *Rocche Malatestiane* di cui faceva parte anche la Rocca di Montefiore, orientato al coordinamento di itinerari attraverso l'entroterra, ma sembra che il progetto sia poi sfumato. Risulta, comunque, difficile proporre la Rocca come unico elemento di attrazione del turismo nella Valconca, se non utilizzandola in maniera più efficiente per scopi ben finalizzati e non occasionali.

Dal punto di vista naturalistico invece, le Grotte dell'Onferno sono un riferimento per la zona circostante. Queste formazioni calcaree particolari, offrono un'originale spettacolo, che gode già di una discreta attenzione da parte di turisti della costa e dei turisti interessati alle bellezze naturali della regione. La sua ristretta estensione però non garantisce una permanenza nella località per un periodo superiore alla mezza giornata, perciò si presenta difficile l'obiettivo di sviluppare ulteriormente il turismo a queste condizioni.

Grazie alla riqualificazione complessiva del territorio circostante, si potrebbero però incentivare quelle modalità del turismo, come il turismo sportivo, basate sulla disponibilità di territori naturalisticamente attraenti. L'insieme di percorsi per mountain-bike o trekking, di vialetti per costeggiare o sostare lungo il fiume Conca, oltre al percorso delle grotte, potrebbe incrementare l'afflusso di turisti locali e non.

In relazione a quanto detto, non manca di constatare che anche l'offerta congiunta delle due maggiori attrazioni della Valconca or ora viste, da sola non è sufficiente a garantire un flusso di turisti costante e consistente. Infatti, si tratta soprattutto di escursionisti, provenienti dalle località vicine o dalla regione, che intendono trascorrere una giornata

fuori città, e non necessariamente sulla riviera. Data l'offerta esistente, sarebbe assurdo pensare a qualcosa di più di un turismo escursionistico; anzi, anche riguardo a ciò, si lamentano persino carenze di esercizi pubblici e di ristorazione per il servizio ai turisti occasionali.

Perciò, risulta consigliabile, innanzitutto, incrementare e qualificare l'offerta di esercizi pubblici e di accoglienza dei turisti, in maniera coerente con la riqualificazione paesaggistica del territorio e delle residenze.

Sebbene il settore turistico rappresenti l'attività trainante per la provincia di Rimini e soprattutto per la Riviera, non bisogna dimenticare che l'entroterra non è la costa. E anche se si può far leva sulla vicinanza tra le due aree e sulla loro interdipendenza, non sembra sostenibile presupporre uno sviluppo prospero per il turismo dell'entroterra come lo è stato quello della costa.

Infatti, il turismo rurale in Italia presenta già diverse località che hanno sviluppato una tradizione e una cultura, di difficile competitività. Per esempio, la Toscana, l'Umbria, la Sicilia, sono regioni in cui si è investito già da tempo in questa nuova modalità del turismo, e ora godono di un vantaggio competitivo inafferrabile.

Nessun obiettivo è irraggiungibile ovviamente, ma la strada da percorrere in questo senso ci sembra piuttosto impervia e faticosa, da non rendere conveniente lo sforzo necessario a raggiungere un tale obiettivo incerto.

3.8 I casi particolari

Nel corso dell'analisi economica svolta durante la prima fase dello studio, sono emerse alcune questioni specifiche, riguardanti problematiche di casi particolari.

Nella precisione, le incertezze e le perplessità sono dovute al possibile utilizzo o riutilizzo di alcuni edifici, quali la Rocca di Montefiore, il Pastificio Ghigi e la Fornace. Risulta difficile, in questa sede, asserire con esattezza quale sia il migliore e il più efficiente impiego dei singoli edifici, poiché sarebbe necessario un lungo ed accurato studio su ognuno di questi.

Si cercherà quindi di esprimere suggerimenti, opinioni e scetticismi riguardo i vari utilizzi possibili.

Come già detto in precedenza, uno dei luoghi di maggiore interesse storico della Valconca è la Rocca di Montefiore. Al momento la Rocca viene solo sfruttata in occasione di manifestazioni artistiche e culturali, oppure per visite turistiche.

Ma il vasto potenziale della Rocca potrebbe essere utilizzato in maniera continuativa e proficua, dedicando parte degli ampi spazi disponibili a una precisa funzione. Le possibilità in proposito sono varie e dipendono dal tipo di sviluppo che si intende delineare per quest'area. Nel caso in cui si punti all'incremento dell'attività turistica, risulta interessante considerare anche la possibilità di estendere la visione di un'ambientazione storica, dalla Rocca al borgo circostante. Infatti, l'offerta di un'intero *borgo* storico, ben preservato nel tempo e caratterizzato architettonicamente da edifici in linea con una determinata epoca, produce un effetto di attrazione maggiore della semplice Rocca, anche su eventuali investitori privati. In tal caso, non solo si potrebbe sfruttare in maniera più continuativa l'edificio della Rocca, ma anche gli immobili che la circondano, da adibire non necessariamente ad abitazioni, ma, per esempio, a botteghe e laboratori artigianali, a esercizi pubblici, etc..

Una possibile alternativa, all'interno di questo quadro prospettico, è rappresentata dall'idea di incentivare l'artigianato locale, per esempio quello della ceramica. Di conseguenza, sarebbe utile adibire alcune sale della Rocca per l'esposizione di antichi reperti riguardanti quest'arte. Ma soprattutto, sarebbe di grande interesse, riservare

alcune sale per la realizzazione e la lavorazione stessa dei prodotti artigianali. Quindi si potrebbero sfruttare i locali liberi del borgo di Montefiore per l'insediamento degli esercizi commerciali specializzati nell'artigianato offerto e per la sede di scuole di arte della ceramica. Un'analogo celebre precedente ne è la "Scuola del Cuoio" a Firenze, ospitata nel vecchio dormitorio dei Francescani, dietro la sacrestia della chiesa di Santa Croce. Qui infatti, in parte si tengono corsi di specializzazione per apprendisti artigiani pellettieri, in parte si realizzano e si vendono in loco i prodotti artigianali di alta qualità. La risorsa dell'artigianato potrebbe quindi costituire un'interessante soluzione non solo per utilizzare meglio la Rocca, ma soprattutto per riuscire a sintetizzare un'insieme di sinergie sparse in diversi settori.

Questa ipotesi di impiego della Rocca di Montefiore, ci sembra quella di maggiore coerenza con l'obiettivo di riqualificazione turistica-ambientale e di incentivo alle attività economiche.

Le altre alternative di utilizzo mostrano invece maggiori punti di debolezza o maggiori difficoltà di una realizzazione concreta. Per esempio, la creazione di un museo permanente sia a carattere tematico, che a carattere più storico generico, non sembra poter attirare un sufficiente flusso di visitatori; così come sembra prematuro pianificare una biblioteca e un centro di studi universitari e post-universitari in queste località, finquando non sarà sufficientemente aumentata la domanda dell'Università di Rimini. Tra gli utilizzi più prettamente privati, risulta interessante l'impiego del borgo e della Rocca come nucleo prestigioso di laboratori e uffici per professionisti. Tale progetto prevede però, non solo il reperimento dei suddetti professionisti, ma soprattutto la totale disponibilità da parte delle autorità locali a collaborare con questi investitori forestieri, senza porre loro eccessivi vincoli.

Rivolgiamo ora l'attenzione ad un altro edificio da recuperare: la Fornace. Per le sue caratteristiche architettoniche e per la sua localizzazione nei pressi del fiume, con un'accesso problematico, non sembra offrire una vasta gamma di possibilità di riutilizzo. L'ipotesi di residenze permanenti o per vacanza non mostrano buone prospettive. Infatti, l'analisi precedente ha indicato una situazione edilizia non satura persino all'interno dei centri cittadini, fatta eccezione per Morciano. In aggiunta a ciò, la struttura dell'edificio non si presta particolarmente alla riconversione in abitazioni, e il

territorio circostante risulta troppo umido per viverci. Quindi, un'utile sfruttamento di questo edificio si potrebbe ottenere rendendolo la nuova sede della storica *Fiera di Morciano*. Questa manifestazione si tiene annualmente per alcuni giorni, e occupa una superficie considerevole. Quindi, in accordo alle caratteristiche della Fornace, il trasferimento della Fiera in una nuova sede, meglio attrezzata e strutturata, potrebbe avere effetti positivi su questa manifestazione così sentita nella regione circostante. In uno spazio indipendente e decentrato come quello offerto dalla Fornace, trovano spazio anche le ipotesi di ampliamento di alcuni reparti della Fiera. Ma soprattutto, per meglio sfruttare questo edificio durante il corso intero dell'anno, si potrebbe destinarlo eventualmente a sede della Protezione Civile.

In ultima analisi, si considera il problema del Pastificio Ghigi. L'edificio, che domina con la sua mole imponente il centro storico di Morciano, salta subito all'occhio del passante, e certo non offre un piacevole panorama. Ma oltre al carattere puramente estetico, la questione mostra risvolti ben più pratici di inadeguatezza della sua presenza. Innanzitutto, il passaggio di autotrasporti dalle anguste strade del centro cittadino, rende intollerabile il traffico urbano già intenso, e per di più lo scarico delle merci ferma il transito veicolare in ogni momento. Inoltre, l'inquinamento ambientale e acustico di un'azienda di tali dimensioni non può risultare trascurabile nel centro di una piccola città come Morciano. Si delinea quindi la necessità, ormai da anni, di trasferire lo stabilimento del pastificio in un'area decentrata, magari proprio nel probabile futuro insediamento produttivo di Sant'Andrea. Il terreno disponibile risulta a sufficienza e le autorità pubbliche sembrano impegnate a favorire tale trasferimento, ma il problema resta che cosa fare del vecchio stabilimento. Dopo un'attenta e lunga riflessione, non sembra prevalere un'unica alternativa di possibilità di impiego del pastificio, anche a causa della sua vasta dimensione. Un punto fermo è la necessità di ricostruire un altro edificio in sostituzione a quello esistente, che mostri caratteristiche architettonicamente più coerenti con l'urbanistica del centro cittadino. Ma la volumetria d'origine probabilmente non verrebbe conservata per il nuovo edificio, e tale limite potrebbe distogliere i proprietari dall'intenzione di trasferirsi nella nuova area di destinazione.

Inoltre, gli ostacoli non sembrano soltanto di natura logistica, bensì soprattutto di natura economica: infatti lo spostamento in un nuovo stabilimento produttivo, implicherebbe

non solo il costo elevato dell'edificio e del trasloco, ma anche il costo di nuovi impianti di produzione, in sostituzione a quelli esistenti ormai obsoleti. La stima del costo di una tale operazione risulta piuttosto alta e sembra difficile che i proprietari possano far fronte a una tale spesa, senza ricavarne un adeguato compenso.

D'altro canto, il valore commerciale dello stabilimento così come si mostra ora, non sarebbe sufficiente a coprire il prezzo intero dei costi precedentemente elencati. Soltanto la volontà di uno o più privati, tesi a realizzare un progetto specifico non speculativo, potrebbe portare a una soluzione del problema del Pastificio. In tal senso, esistono precedenti illustri di individui e associazioni, che hanno recuperato vecchi stabilimenti in disuso, investendo per promuovere un consono riutilizzo (per esempio, per collezioni private), consapevoli di non recuperare nè a breve né a lungo termine, il costo dell'investimento. Queste operazioni hanno dato prestigio e notorietà a chi le ha intraprese, ma raramente si è verificato un riscontro economico positivo.

In alternativa, si potrebbe pensare al riutilizzo del Pastificio, sempre per *collezioni private di prestigio*, ma di dominio pubblico e quindi in qualche modo sostenute e finanziate dalla Pubblica Amministrazione. Infatti, -a livello regionale, si potrebbe promuovere la realizzazione concreta di un progetto teso a sviluppare un polo culturale per l'intera area della vallata. Si intende quindi valutare la possibilità di esporre una collezione messa a disposizione da un privato, integrata dalla produzione di spazi culturali e multimediali, in un centro come Morciano, già noto come polo di istruzione e di formazione scolastica. Una proposta concreta e dettagliata di tale progetto potrebbe infatti venire sostenuta economicamente dalla Regione attraverso eventuali fondi disponibili, mirati allo sviluppo di progetti di questo tipo.

Contare su tali eventualità non mostra buone speranze per il futuro trasferimento del Pastificio, ma altresì, ci sembra piuttosto improbabile l'ipotesi di un riutilizzo dello stabilimento, come residenze o sedi per uffici e servizi, in grado di garantire la copertura anche solo parziale del costo complessivo dell'operazione di spostamento.

ALLEGATO

LO SVILUPPO SOCIO-ECONOMICO
IN EMILIA-ROMAGNA

Lo sviluppo socio-economico in Emilia-Romagna		Morciano	S.Clemente	Gemmano	Montefiore	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Sportelli bancari al 31/12/97		5	1	0	1	172	2.479
Scuole elementari		1	1	1	1	19	332
Scuole medie		1	1	1	1	16	307
Scuole superiori		1	0	0	0	6	87
Campi di tennis		1	1	0	1	17	274
Piscine		0	0	0	0	5	112
Centri villeggiatura		0	0	0	0	0	55
Equitazione		1	0	0	0	8	46

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Unioncamere Emilia Romagna, 1996.

Lo sviluppo socio-economico in Emilia-Romagna		Morciano	S.Clemente	Gemmano	Montefiore	Provincia Rimini	Emilia Romagna
% addetti nell'edilizia sul totale degli addetti		4,39	13,61	11,68	13,55	8,42	10,54
Unità locali con + di 10 addetti in %		5,39	9,05	2,78	5,00	6,47	6,43
Addetti in unità locali con + di 10 addetti in %		46,59	47,36	21,50	25,27	39,16	43,30
Unità locali con + di 50 addetti in %		0,95	0,45	0,00	0,00	0,38	0,61
Addetti in unità locali con + di 50 addetti in %		21,59	11,14	0,00	0,00	9,38	15,55
% unità locali delle imprese artigiane sul totale u.l.		36,01	54,76	35,71	54,44	42,40	42,75
% addetti indipendenti sul totale addetti		40,42	36,11	56,54	52,75	43,94	40,23
Lavoratori in proprio extragricoli ogni 100 attivi		25,10	18,03	20,22	17,54	20,32	17,25
Imprenditori e liberi professionisti ogni 100 attivi		8,83	6,75	5,12	5,90	7,87	5,71
% addetti nei settori ricerca, informatica e attività immobiliare		5,05	2,59	1,40	2,20	4,59	3,47
Addetti rapportato agli attivi * 100		95,41	85,73	57,68	46,04	79,96	75,65
Addetti rapportati al totale degli occupati * 100		103,13	95,80	65,85	49,91	87,30	79,02
Addetti industria su attivi ind. * 100		85,40	130,43	61,54	66,96	92,96	93,05
Addetti commercio su attivi comm. * 100		87,01	53,14	63,33	44,85	81,20	95,01
Addetti pubblica amministrazione su attivi p.a. * 100		119,94	68,37	68,67	30,67	74,48	69,28
Variazione addetti 1994-91 con 1991=100		98,54	87,87	100,79	105,50	100,78	95,49
Variazioni unità locali 1994-91 con 1991=100		96,76	102,24	101,30	94,39	98,67	96,82
Variazione addetti nel commercio 1994-91 con 1991=100		97,95	115,48	67,86	121,95	99,39	98,05
Variazione unità locali alimentare 1994-91 con 1991=100		81,32	105,26	92,31	70,83	93,50	91,84
INDICATORI SOCIALI							
Farmacie		1	1	1	1	70	1.128
Ospedali pubblici		0	0	0	0	5	107
Ospedali privati		1	0	0	0	6	51
Ristoranti e trattorie		12	8	6	3	535	6.442
Grandi magazzini		0	0	0	0	3	59
Supermercati		2	0	0	0	23	304
Alberghi		2	1	1	1	3.047	5.834
Posti letto		44	12	42	23	134.615	263.586

Lo sviluppo socio-economico in Emilia-Romagna	Morciano	S.Clemente	Gemmano	Montefiore	Provincia Rimini	Emilia Romagna
Abitazioni occupate, con riscaldamento di alcune parti	2,73	9,05	20	8,96	7,10	9,61
Abitazioni non occupate per vacanze sul totale delle abitazioni	2,55	4,77	21,97	10,68	10,21	12,81
Abitazioni non occup. per vacanze sul totale delle abit. non occup.	25	27,98	66,67	40,93	37,63	35,39
Abitazioni non occupate e non utilizzate in %	5,72	9,63	8,57	7,84	8,92	7,18
Abitazioni non occup. e disp. alla vendita o affit. (% su non occup.)	30,66	15,48	20,9	15,54	19,46	18,60
ALTRI INDICATORI DI RICCHEZZA						
Abbonamenti televisivi * 100 residenti	26,90	23,53	24,11	26,57	26,13	29,97
Uteuze telefoniche private * 100 residenti	28,74	26,33	28,95	30,96	29,02	32,41
Parco circolante autovetture * 100 residenti	54,84	56,64	49,01	52,32	54,36	55,18
Immatricolazioni auto * 100 res. (media 1989-90-91)	4,50	4,17	2,96	3,50	4,21	4,48
Immatric. auto >1800 cc. sul totale immatricolazioni	11,06	7,94	12,12	10,00	11,65	11,28
Addetti in alberghi e ristoranti * 100 residenti	1,13	1,34	2,08	1,02	2,76	1,78
Addetti nell'intermediazione finanziaria * 100 residenti	2,01	0,20	0,10	0,06	0,49	0,49
Imponibile medio per contribuente nel 1991	15.519	13.070	11.836	13.993	14.344	17.009
Imponibile medio per residente nel 1991	8.714	6.856	5.906	7.602	7.887	10.352
Numero di contribuenti * 100 residenti	55,53	52,58	50,00	53,85	54,57	60,48
Media (95-96) dei depositi bancari per abit. (milioni)	32,91	n.d.	n.d.	n.d.	18,40	24,11
Media (95-96) dei prestiti bancari per abit. (milioni)	16,46	n.d.	n.d.	n.d.	16,62	23,83
Variazione % dei depositi bancari tra il 1995 e il 1996	3,16	n.d.	n.d.	n.d.	4,30	20,22
Variazione % dei prestiti bancari tra il 1995 e il 1996	7,70	n.d.	n.d.	n.d.	9,95	-2,42
CARATTERISTICHE DEGLI INSEDIAMENTI PRODUTTIVI						
Addetti unità locali, imprese, istituzioni, ogni 100 ab.	40,20	36,10	21,10	17,40	33,46	33,46
% unità locali industria sul tot. delle unità locali	21,71	51,13	34,26	41,00	31,75	32,45
% unità locali commercio sul tot. delle unità locali	40,89	20,36	34,26	30,00	37,74	37,55
% unità locali turismo sul tot. delle unità locali	2,80	3,71	9,81	5,86	8,36	5,96
% addetti industria alimentare sul totale degli addetti	9,44	1,91	3,74	13,55	3,27	6,15
% addetti industria tessile sul totale degli addetti	2,85	0,34	0,47	14,65	4,57	4,98
% addetti industria ceramica sul totale degli addetti	0,42	17,89	0,00	0,73	2,88	3,40
% addetti industria meccanica sul totale degli addetti	0,96	5,00	0,00	0,64	2,17	3,13

Lo sviluppo socio-economico in Emilia-Romagna	Morciano	S.Clemente	Gemmano	Montefiore	Provincia Rimini	Emilia Romagna
VARIABILI DEMOGRAFICHE						
Residenti al 30/06/97	5.595	2.755	1.029	1.654	267.043	3.937.924*
Laureati in % sulle persone di età superiore ai 25 anni	4	1,57	1,51	3,11	2,96	2,50
Diplomati sul totale delle persone > 19 anni	21,9	12,8	11	16	16,74	16,24
Persone prive di titolo di studio su persone > 6 anni	14,35	20,89	22,44	23,66	17,80	15,30
Persone senza obbligo scolastico su > 14 anni	46,69	58,63	64,75	59,51	55,47	58,62
* il valore regionale si riferisce al 31/12/96						
CARATTERISTICHE QUANTITATIVE DELL'OCCUPAZIONE						
Tasso di attività (pop. attiva su residenti in %)	44	43,3	37,9	39,4	43,33	45,01
Tasso di attività femminile	32,3	29,1	22,7	26,3	30,16	34,07
Tasso di disoccupazione	11,4	12,9	15,4	11,6	12,36	7,26
Tasso di disoccupazione femminile	15,7	20,4	23,7	21,8	18,42	10,99
Tasso di disoccupazione giovanile	22,8	19,9	20,5	25	23,00	15,75
Tasso di disoccupazione giovanile femminile	28,6	30,7	32,7	37,5	30,84	21,02
Pensionati * 100 residenti	14,95	18,81	22,63	15,77	17,27	23,98
VARIABILI DI DINAMICA DEMOGRAFICA						
Variazione della popolazione fra il 1981 e 1991	113,13	101,36	104,33	107,30	107,10	100,91
Variazione della popolazione fra il 1991 e il 1997 (indice 1991=100)	105,11	111,95	101,68	105,15	103,22	100,73
VARIABILI SULLE ABITAZIONI						
Abitazioni non occupate in %	10,19	17,04	32,96	26,08	23,53	22,97
Abitazioni occupate in priorità su tot. Occupate	75,5	76,7	73,3	77,5	76,40	72,60
Abitazioni occupate, in % sulle occupate, costruite dopo il '61	61,85	60,88	37,5	37,29	59,23	53,86
Abitazioni occupate, in % sulle occupate, costruite dopo il '72	45,26	36,8	24,17	28,7	36,67	32,64
Abitazioni occupate, in % sulle occupate, costruite dopo l'82	12,52	7,33	5	9,32	9,50	9,53
Abitazioni occupate con 2 bagni in % sulle abitazioni occupate	32,1	23,84	19,17	18,28	25,56	22,32
Abitazioni occupate con impianto di riscaldamento fisso in %	92,35	80,68	59,72	76,05	85,23	77,75