



La professoressa Margherita Chang Ting. Fa insegnare alla Facoltà di Agraria dell'Università di Udine

larismo giornaliero che crea fenomeni di congestione. In particolare, il movimento tra comuni minori è superiore alla media nazionale e pone la provincia al quinto posto dopo Bergamo (42% dei movimenti totali), Vicenza e Treviso e Varese. Udine è alla pari di Belluno con il 34 per cento. Questi movimenti avvengono quasi esclusivamente con auto privata e non possono essere ricondotti a mezzi pubblici.

Quali suggerimenti per chi governa lo sviluppo urbanistico della nostra regione sono emersi durante il convegno?

“Riguardo alle dinamiche di programmazione dello sviluppo economico, per le località principali, compaiono già a questo livello indicazioni operative. Per le località minori, invece, e per i relativi decisori pubblici e privati può essere utile procedere a uno studio delle caratteristiche dell'utenza potenziale, per determinare sia i punti di incontro, sia le eventuali nicchie scoperte. Ciò può servire anche e soprattutto ai gruppi di fornitori locali di beni e servizi come ipotesi concrete di lavoro. I risultati più originali, e quindi di massimo interesse, riguardano le località in controtendenza rispetto agli abbinamenti di caratteristiche più diffusi. Su questa base è possibile creare un pacchetto turistico rivolto a una nicchia di utenza altrimenti non coperta”.

Quali vantaggi per l'economia e le imprese locali possono derivare da una corretta gestione del sistema paesistico e di una sua innovazione?

“Le attività legate al tempo libero, al turismo e all'enogastronomia sono quella che traggono i maggiori benefici da un buon sistema paesistico. I sistemi fieristici aumentando la capacità di attirare pubblico, possono riuscire più efficaci e, quindi, si può ritenere che anche il sistema commerciale in senso lato tragga benefici. Altre attività beneficiano indirettamente da una migliore disposizione dei loro addetti. Si deve, però, tenere conto che il cliente individuale è erratico e, quindi, occorre ampliarne la base. Inoltre, vale l'esempio di competizione di Sylos Labini: una volta individuata una nicchia di dimensione economicamente sostenibile, il primo che entra nel mercato prende di solito il sopravvento e i successivi vengono a trovarsi una clientela potenziale ridotta rispetto alle previsioni. Spesso è meglio una decisione non ottimale in condizioni di incertezza, piuttosto che l'attesa sine die in vista del conseguimento di una informazione perfetta”.