

VOLUME LXI – NN. 3-4

LUGLIO-DICEMBRE 2007

**RIVISTA ITALIANA
DI ECONOMIA DEMOGRAFIA
E STATISTICA**

COMITATO SCIENTIFICO

Prof. LUIGI DI COMITE – Prof. FRANCESCO FORTE
Prof. VINCENZO LO JACONO – Prof. MARCELLO NATALE – Prof. ALBERTO QUADRIO CURZIO
Prof. GIOVANNI SOMOGYI

COMITATO DI DIREZIONE

Prof. PIETRO Busetta – Prof. CATELLO COSENZA – Prof. GIOVANNI MARIA GIORGI
Prof.ssa SILVANA SCHIFINI D'ANDREA – Prof. SALVATORE STROZZA

DIRETTORE

Prof. ENRICO DEL COLLE

REDAZIONE

Prof. ANTONIO CORTESE, *Redattore capo*
Prof. FABRIZIO ANTOLINI – Dott.ssa PAOLA GIACOMELLO – Prof. EUGENIO GRECO
Dott.ssa NADIA MIGNOLLI – Prof.ssa ANNA PATERNO
GABRIELLA BERNABEI, *Segretaria di Redazione*



Direzione, Redazione e Amministrazione

Piazza Tommaso de Cristoforis, 6

00159 ROMA

TEL. e FAX 06-43589008

E-mail: sieds@tin.it

INDICE

<i>In questo numero</i>	7
RELAZIONI	
Luca Dezi, Francesco Schiavone, <i>Impresa neo-fordista, reti e territorio: i distretti tecnologici</i>	11
Roberto Pasca di Magliano, Fabrizio Antolini, <i>Trasferimenti pubblici alle imprese: freno alla crescita</i>	35
Lorenzo Pingiotti, <i>Vita media e aspetti localizzativi delle imprese commerciali al dettaglio in Abruzzo dopo la riforma del 1998</i>	67
Piergiorgio Landini, <i>Il territorio come campo di ricerca interdisciplinare</i>	91
Onofrio Amoruso, <i>La competitività dei sistemi territoriali locali: il ruolo dell'analisi territoriale e della pianificazione strategica</i>	109
Alessandro Rinaldi, <i>Costruzione di stime del valore aggiunto a livello territoriale: situazione e prospettive</i>	119
Bernardo Cardinale, <i>Trama insediativa e sistema produttivo in Abruzzo</i> ...	143
Mimmo Carrieri, <i>Better Quality of Work: toward a new social compromise?</i>	167
Leonello Tronti, <i>Distribuzione del reddito, produttività del lavoro e crescita: il ruolo della contrattazione decentrata</i>	177

COMUNICAZIONI

Cristina Abbafati, Fabio Antolini, Andrea Billi, <i>La valutazione d'impatto degli incentivi alle imprese nelle aree di degrado urbano.....</i>	219
Nicola Boccella, Valentina Feliziani, Silvia Nenci, <i>Politiche economiche e strutture demografico-territoriali in Italia: ipotesi di lavoro</i>	231
Luigi Bollani, Domenica Fioredistella Iezzi, Simona Staffieri, <i>Tratti dell'università che segnano la stampa.....</i>	239
Pierpaolo Bonerba, Serena Francovig, <i>Sulla mortalità maschile nell'ex-Urss: effetti ed implicazioni demografiche.....</i>	249
Giovanni Busetta, Dario Corso, <i>La legge di Okun e le trasformazioni nel mercato del lavoro.....</i>	259
Pietro Busetta, Patrizio Sicari, <i>Verso un indicatore coerente della performance a breve e medio termine dei paesi in via di sviluppo.....</i>	269
Pietro Busetta, Salvatore Tosi, <i>Una misura di sintesi del livello della dotazione infrastrutturale nel settore dei trasporti nelle Regioni italiane.....</i>	279
Erika Calabrese, Angela Coscarelli, Domenica Federico, Antonella Notte, <i>Lo sviluppo socio-economico e finanziario del mezzogiorno d'Italia: un'analisi territoriale.....</i>	289
Angela Coscarelli, Erika Calabrese, <i>La presenza straniera in Italia: cosa dicono le ultime rilevazioni anagrafiche?.....</i>	301
Bernardo Cardinale, Paola Mucciante, <i>L'impatto delle immigrazioni sulla dinamica della popolazione in Abruzzo</i>	311
Andrea Ciccarelli, <i>Perdita di competitività delle imprese in Italia: Problema dimensionale, di specializzazione produttiva o culturale?.....</i>	321
Antonio Cortese, <i>Censimento demografico del 2011: esame di alcune proposte recentemente formulate.....</i>	333

Giuseppe De Bartolo, Manuela Stranges, <i>L'imprenditorialità straniera in Provincia di Cosenza</i>	343
Tatiana Gaborin, <i>I moderni poli competitivi</i>	353
Giuseppe Gabrielli, <i>Aspetti regionali differenziali della bassa fecondità in Italia</i>	361
Sabrina Greco, <i>Approvvigionamento idrico ed urbanizzazione nel mediterraneo</i>	371
Francesca Petrei, <i>Innovazione, economia della conoscenza e sviluppo locale: l'Abruzzo verso i traguardi di Lisbona 2000</i>	381
Giovanni Portoso, <i>Indici di distribuzione massi manti in tavole di contingenza quadrate con margini prefissati</i>	391
Eleonora Scarsella, <i>La perdita di competitività turistica in Italia: è solo un problema di prezzi?</i>	401
Manuela Stranges, <i>Invecchiamento demografico e squilibri del mercato del lavoro: l'Italia verso il raggiungimento degli obiettivi europei</i>	409
Salvatore Strozza, Claudia Labadia, Raffaele Ferrara, <i>Il contributo delle donne straniere all'evoluzione recente della fecondità italiana</i>	419
Domenico Summo, Tommaso Pepe, <i>Il comparto del mobile imbottito nelle Province di Bari e Matera: analisi dello stato di crisi e misure di efficienza</i>	429
Marco Marozzi, Luigi Salmaso, <i>Indagine sulla qualità della vita degli studenti universitari in Vicenza</i>	439
<i>Informazioni generali, informazioni per gli Autori e regole per la composizione dei testi</i>	465

IN QUESTO NUMERO

In questo volume della Rivista figura la restante parte dei contributi presentati in occasione della XLIV Riunione scientifica della Società Italiana di Economia, Demografia e Statistica tenutasi a Teramo dal 24 al 26 maggio 2007 organizzata in collaborazione con la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Teramo e dedicata a "Impresa, territorio e lavoro nel quadro dei processi di localizzazione e di trasformazione delle attività economiche".

La riunione si è aperta nel pomeriggio di giovedì 24 maggio con i saluti delle Autorità e la presentazione dell'organizzazione e dei contenuti delle sessioni da parte del Presidente della SIEDS.

Nella prima parte del volume sono riportate le relazioni pervenute alla Redazione della Rivista relative alle tre sessioni nelle quali è stata articolata la riunione scientifica.

In particolare la prima sessione ha sviluppato una riflessione sui temi riguardanti l'impresa. Luca Dezi e Francesco Schiavone, nella loro relazione, delineano il fenomeno che sempre più lega tra loro imprese, territorio ed innovazione industriale da un punto di vista tradizionale facendo riferimento a quella della grande impresa che sul territorio tende a creare "reti fiduciarie di subfornitura e di conoscenza non solo a livello locale ma anche internazionale".

Roberto Pasca di Magliano e Fabrizio Antolini nel loro contributo evidenziano come, nonostante un settore di imprese private che realizza *performance* accettabili e/o buone, il Paese subisca le conseguenze di uno "sviluppo frenato" generato da un apparato pubblico, burocratico ed inefficiente che prospera su trasferimenti alimentati da una spesa pubblica poco selettiva che tende ad invadere il campo del privato realizzando rendite economiche e politiche.

Lorenzo Pingiotti nel suo lavoro evidenzia le conseguenze del primo decreto "Bersani" di riforma del commercio del marzo del 1998 sulla struttura e sulla durata media della vita e sulla distribuzione spaziale delle imprese commerciali con particolare riguardo alla Regione Abruzzo.

Nella seconda sessione, tenutasi la mattina di venerdì 25 maggio, sono stati trattati argomenti relativi a temi riguardanti il territorio.

Piergorgio Landini nella sua relazione propone una riflessione sul territorio come campo "sterminato" di ricerca interdisciplinare, ben evidenziato dall'ampio spettro di conoscenze che la Geografia ha accumulato nel corso del tempo, focalizzando tale riflessione su alcuni settori disciplinari che più direttamente se ne avvalgono.

Onofrio Amoroso nel suo contributo sottolinea il ruolo della pianificazione strategica come strumento indispensabile per accrescere la competitività fra territori e come, dal punto di vista concettuale, sia fondamentale l'analisi territoriale per la realizzazione del piano strategico.

Nel suo lavoro Alessandro Rinaldi, dopo una accurata analisi della dinamica della domanda di informazioni a livello di Sistema statistico nazionale (SISTAN) riguardante gli aggregati economici ai diversi livelli territoriali, si sofferma sui metodi di stima di tali aggregati adottati dall'Istat per i "Sistemi locali del lavoro", dell'Istituto Tagliacarte a livello comunale e delle Camere di Commercio, prevedendo sviluppi più articolati sul territorio.

Bernardo Cardinale prendendo spunto da una ricerca condotta dall'Università "G. D'Annunzio" di Chieti – Pescara, evidenzia nel suo contributo il significativo ruolo della Regione Abruzzo "nell'ottica di ponte e non più di isola tra le numerose carenze del bacino meridionale ed i nuovi stimoli di sviluppo che si riscontrano lungo la costa adriatica a partire dalla Puglia sino ad arrivare al Veneto".

La terza sessione, tenutasi nel pomeriggio dello stesso giorno, è stata dedicata a temi riguardanti il lavoro. Domenico Carrieri, nella sua relazione, svolge alcune considerazioni sui recenti cambiamenti del mercato del lavoro nel nostro Paese con riferimento alla instabilità e all'insicurezza che dalla flessibilità derivano, vedendo una possibile via d'uscita in una maggiore e più significativa partecipazione dei lavoratori nei processi di produzione.

Infine, Leonello Tronti nel suo lavoro evidenzia le conseguenze derivanti dal venir meno degli incentivi alla produttività, sia per i lavoratori che per le imprese, e i problemi di interazione macro tra il mercato dei beni e quello del lavoro che hanno imposto un tradeoff tra occupazione e produttività in un contesto di rendite crescenti e perdita di competitività.

Nella seconda parte del volume è riportata, in ordine alfabetico del cognome dell'Autore o del primo degli Autori, una selezione delle Comunicazioni dei Soci che hanno riguardato principalmente argomenti demografici ed economici di varia natura, alcuni dei quali legati al tema della riunione scientifica.

Luigi Di Comite

Enrico Del Colle

RELAZIONI

IMPRESA NEO-FORDISTA, RETI E TERRITORIO: I DISTRETTI TECNOLOGICI¹

Luca Dezi, Francesco Schiavone

1. Introduzione

Obiettivo di questo articolo è delineare il fenomeno che oggi lega sempre più tra loro imprese, territorio ed innovazione industriale: la distrettualizzazione tecnologica delle reti di imprese. La prospettiva d'osservazione che si intende qui assumere non è tuttavia quella tradizionale, focalizzata sui rapporti tra piccole e medie imprese (PMI) sparse sul territorio, ma invece quella della grande impresa che crea sul territorio reti fiduciarie di subfornitura e di conoscenza non solo a livello locale ma anche internazionale. Questa scelta è giustificata dallo scenario economico entro il quale le imprese sono oggi chiamate ad operare, caratterizzato da rilevanti fenomeni di trasformazione, sintetizzabili ed interpretabili alla luce di tre direttrici principali: gli effetti del processo di globalizzazione, le esigenze di ammodernamento e razionalizzazione dei "sistemi paese", la rapidità e la pervasività dei processi di innovazione aziendale e del progresso tecnologico.

Evidente è la connessione tra questi movimenti e la crescita di complessità ed incertezza ambientali. A partire dall'osservazione della concreta realtà imprenditoriale è possibile identificare reazioni diverse da parte delle imprese, tra le quali emerge, tuttavia, una robusta tendenza di fondo: il processo di concentrazione economico-finanziaria conseguente a diffuse operazioni di *M&A* (*Mergers and Acquisitions*, ossia fusioni e acquisizioni) in numerosi settori. Le imprese dispiegano in tal modo la propria capacità di adattamento strutturale e strategico, inducendo così, a loro volta, incrementi di complessità ed incertezza.

Le operazioni di *M&A* costituiscono senz'altro uno dei maggiori fattori di cambiamento strategico e strutturale per le imprese dell'attuale economia globale e le aggregazioni che ne discendono giocano un ruolo chiave nella ridefinizione del modello di mercato e della struttura dei settori. Se, da una parte, questo fenomeno può essere considerato come una conseguenza dell'apertura, istituzionale e

¹ Pur essendo frutto di un lavoro comune, il primo paragrafo è stato redatto da Luca Dezi, mentre i restanti paragrafi da Francesco Schiavone.

tecnologica, dei mercati, dall'altra, pone in luce un fortissimo slancio verso la concentrazione oligopolistica.

Il consolidarsi di questa macro-tendenza del capitalismo industriale attuale e le strategie dei grandi gruppi industriali che ne discendono ci portano a riflettere in merito alla possibile affermazione di un modello imprenditoriale che in qualche modo sembra contrastare con molti di quelli che sono comunemente accettati dalla dottrina manageriale quali tratti distintivi del post-fordismo (frammentazione delle grandi imprese integrate, diffusione delle reti di unità indipendenti, ecc.).

Questa macro-tendenza al contempo suggerisce che il superamento del fordismo² non sia tuttavia un'affermazione che può essere fatta con leggerezza. Si tratta, infatti, di decretare la fine o l'irreversibile trasformazione di un paradigma cui si deve ascrivere una fase eccezionale di sviluppo delle economie di mercato nella storia del capitalismo (Golinelli e Dezi, 1997). E si tratta, conseguentemente, di definire quale altro paradigma si stia affacciando e con quali prospettive di sviluppo. In buona sostanza, e tenendo conto che il fordismo ha rappresentato *in primis* un modello di regolazione sociale, la questione non può essere posta nei semplici termini di un astratto antagonismo tra modi di produzione, ma piuttosto come problema di identificazione di quale propellente possa nel futuro assicurare la crescita economica e sociale.

A ben vedere, è la stessa ipotesi di partenza, ovvero la fine della produzione di massa, a non trovare un accoglimento generalizzato o, comunque, a riscontrare posizioni non univoche. In altri termini, c'è accordo tra gli studiosi sul fatto che le tecniche di produzione e le forme organizzative stiano perdendo la rigidità che le ha caratterizzate durante l'epoca fordista, tuttavia resta aperto l'interrogativo di fondo se si tratti di un proliferare di singole trasformazioni che sviluppano e completano il paradigma della produzione di massa (il quale, dunque, non scomparirebbe) o se si tratti, invece, di una transizione verso un altro paradigma, definito dalla logica d'insieme di molti micro-cambiamenti che, sommati tra loro, possono prefigurare un nuovo modello di produzione e di organizzazione.

Per le cose sopra dette, sembra farsi strada un modello di impresa che, rispetto a quello fordista, presenta una struttura certamente meno stabile, meno omeostatica e dai confini meno nettamente definiti, e ciononostante ad esso molto simile per una serie di aspetti gestionali, strutturali e relativi alle finalità imprenditoriali. È questo il modello "neo-fordista" (Dezi e Gatti, 2001).

² Il fordismo è stato definito come un "modello sociale in cui il modo di produzione non è più dominato da forme di produzione verticalmente integrate e di distribuzione della ricchezza contrattate tra rappresentanze collettive e supervisione dello stato, bensì da forme di accumulazione flessibili, capaci di integrare, di mettere in rete modi, tempi e luoghi di produzione fra loro molto diversi" (Fadini e Zanini, 2001)

Riteniamo a questo punto opportuno effettuare alcune riflessioni finalizzate a specificare, *nell'ottica dell'approccio sistemico vitale al governo delle imprese* (Golinelli, 2005), dove vanno individuati i principali fattori di rinnovamento del paradigma fordista, i quali costituiscono le caratteristiche fondamentali dell'impresa neo-fordista. L'essenza del rinnovamento rintracciabile nell'impresa neo-fordista è riconducibile ai due punti seguenti:

- il mutamento della natura del sistema cognitivo rappresentato dall'impresa;
- il grado di apertura maggiore e crescente che caratterizza il sistema impresa e la conseguente maggiore attenzione al governo e alla gestione dell'apertura del sistema.

Quanto al primo punto, l'impresa neo-fordista come quella fordista è un sistema cognitivo in quanto produce ed utilizza conoscenza per il perseguimento delle finalità che le sono proprie. Tuttavia, la tipica impresa fordista tendenzialmente produce la conoscenza che utilizza più di quanto non faccia l'impresa neo-fordista. Quest'ultima *produce* anch'essa la conoscenza che le occorre, ma in misura minore in quanto per una parte più o meno rilevante – e comunque più rilevante rispetto al caso dell'impresa fordista – la *acquista all'esterno*, cioè utilizza conoscenza prodotta da altre imprese. Si tratta di *conoscenza "stoccata"*, che viene immessa nel sistema dall'esterno attraverso l'acquisto di impianti, materiali, componenti del prodotto finito, ecc. Ciò rende il sistema cognitivo neo-fordista fortemente relazionale e comunque molto più relazionale di quanto non fosse quello fordista.

Occorre evidenziare che questo maggiore ricorso alla conoscenza prodotta da altri non fa mai, comunque, dell'impresa una mera "*assemblatrice di conoscenza altrui*", non fosse altro che per il fatto che detiene e produce conoscenza relativa, per così dire, alle "modalità di assemblaggio della conoscenza altrui".

Il secondo aspetto è strettamente connesso al primo. L'impresa neo-fordista è un sistema cognitivo maggiormente relazionale rispetto all'impresa fordista, cioè è un sistema maggiormente aperto.

Essa tende perciò a perseguire le proprie finalità non solo secondo una logica *resource-driven*, dipendente dalle risorse possedute in un determinato momento (come la tipica impresa fordista), ma anche secondo una logica *opportunity-driven*, nella quale è determinante l'apertura alla relazione e all'interazione. Ne discende un'importanza crescente degli aspetti relativi al governo, alla strutturazione dell'apertura e alla sua utilizzazione. Il governo e la gestione dell'impresa neo-fordista mostrano così una maggiore attenzione all'esistenza di sistemi cognitivi diversi, ad essa esterni e alle possibilità di una loro utilizzazione.

L'impresa neo-fordista può essere definita come un gruppo industriale di grandi dimensioni che opera su scala globale in condizioni di oligopolio (o quasi) e coniuga economie di scala e flessibilità. L'impresa-tipo del neo-fordismo di fine/inizio secolo, pertanto, è o tende ad essere un gruppo di imprese:

- *a due livelli*: il primo, definibile *nucleo centrale*, è costituito da un gruppo di società in senso giuridico (gruppo formale); il secondo, definito dalla *rete* che si dipana dal nucleo centrale, è costituito da un insieme di imprese giuridicamente ed economicamente autonome dal punto di vista formale, ma comunque più o meno “satelliti” o “schiave” del gruppo centrale, nel senso che la loro attività e spesso la loro stessa sopravvivenza dipendono, ad esempio, dalle ordinazioni provenienti da una o più imprese del gruppo centrale (Panati e Golinelli, 1991). Vista nel suo complesso, l'impresa neo-fordista costituisce, pertanto, un gruppo informale, con un nucleo centrale costituito da un gruppo formale. Naturalmente l'impresa neo-fordista così definita può avere, e generalmente ha, dei punti di contatto con una o più altre imprese neo-fordiste costituenti altrettanti insiemi di imprese a due livelli, nonché con una serie di singole organizzazioni di vario genere, economicamente da essa del tutto indipendenti (altre imprese, private o pubbliche, istituzioni politiche, ecc.). Con l'affermarsi dei gruppi neo-fordisti viene così a configurarsi una realtà economica definibile come un “*sistema di concentrazione senza accentramento*” (Harrison, 1999);
- *di grandi dimensioni*: serve un mercato globale e al di là della dimensione relativa e della nazionalità tende a crescere, con modalità di crescita che prevedono l'acquisto all'esterno (ad ampliare la numerosità dell'insieme di imprese costituenti il primo livello) prima di essere ricercate attraverso legami reticolari *stricto sensu* (di secondo livello);
- *globale*: oltre al fatto di operare in tutto il mondo e al fatto che la posizione competitiva detenuta in una nazione influenza quella nelle altre, è globale anche nel senso che al suo interno convivono culture di diversa nazionalità o, se si preferisce, *stakeholder* di diversa nazionalità: è multirazziale a tutti i livelli, verticali e orizzontali, a livello *corporate* e di stabilimento, a livello dello *stakeholder* banca e dello *stakeholder* azionista;
- *di produzione di massa*: come conseguenza, tra l'altro, del fatto di essere globale, standardizzando e differenziando ai diversi livelli del ciclo terminale, come più avanti descritto;
- *digitale e telematica*: persegue strategie digitali nel senso che persegue un modello operativo che richiede scelta di *partners*, modelli di

investimento e strumenti gestionali tecnologicamente adeguati all'attuale turbolenza di contesto (Downes e Mui, 1998); è telematica nel senso che le imprese del gruppo sono connesse in rete telematica tra di loro e con imprese terze.

L'impresa neo-fordista, infine, persegue finalità di crescita e seleziona percorsi innovativi ponendo in essere, contemporaneamente, politiche di approfondimento delle proprie *core competencies* e politiche di allargamento delle opportunità di *business*. Tali politiche si fondano in parte sul *learning by doing*, cui si riferisce l'idealtipo della gerarchia, ed in parte sul *learning by searching* e sul *learning by using*, tipici del *clan*. Si tratta prevalentemente di attività di *use* e *search* di risorse disponibili nell'ambiente "interno allargato", cioè reperibili infra-gruppo.

Per l'approfondimento delle proprie *core competencies*, ma soprattutto per l'allargamento delle opportunità di *business*, l'impresa neo-fordista beneficia anche, sovente, di forme di *learning by cooperating*, attraverso la costituzione di alleanze strategiche. Questa circostanza rappresenta comunque, a nostro avviso, un'opzione di *second best*, attivata quando non sono percorribili vie interne, per ragioni economico-finanziarie legate alla singola impresa o alla natura del *business*. Le politiche suddette sono perseguite sia secondo una logica *resource-driven* (dipendente dalle risorse possedute in un determinato momento), sia secondo una logica *opportunity-driven* (nella quale è determinante l'apertura alla relazione e all'interazione).

Così operando l'impresa neo-fordista persegue l'autosufficienza, non solo sotto il *profilo economico-finanziario*, ma anche, seppure in misura necessariamente minore, sotto quello relativo ai processi di produzione della conoscenza o, meglio, alla capacità di governare i processi di produzione della conoscenza.

È questo un assunto centrale soprattutto quando l'impresa neo-fordista costruisce intorno a sé una rete strategica a forte localizzazione territoriale. Un esempio di tale strategia proviene oggi dai distretti e cluster tecnologici di tutto il mondo (argomento trattato nel terzo e nel quarto paragrafo). Prima di addentrarsi nella tematica, è tuttavia necessario chiarire preliminarmente cosa sia un distretto industriale e attraverso quali modalità avvenga la gestione e lo scambio di conoscenza tra le organizzazioni di questi network territoriali.

2. Reti di imprese e territorio

Negli studi economici ed aziendali (sia italiani che esteri) il concetto di network ha spesso volte fatto riferimento alle dinamiche territoriali di creazione di valore economico. Proprio per questo multidisciplinare interesse, è facile rinvenire in

letteratura una pluralità di concetti e termini indicanti, sebbene con sfumature differenti, le reti territoriali di imprese: sistemi produttivi locali, cluster, milieu innovateur, poli produttivi, distretti industriali. Per quanto concerne il panorama italiano, è di certo quest'ultimo il tipo di aggregato industriale a base territoriale che ha suscitato il maggiore interesse di accademia e policy-makers (Bagnasco, 1977).

La letteratura corrente non sembra aver ancora trovato una definitiva catalogazione teorica del concetto di distretto industriale, che si barcamena tra l'identificazione di rete, cluster o sistema (Rullani, 2003). In linea generale, si può convenire che l'interpretazione reticolare (Schiavone, 2004) sarebbe più pertinente per il riferimento alla dimensione industriale del distretto (le reti di imprese industriali e di servizi sparse sul territorio). La visione sistemica sarebbe più congeniale per identificare il distretto industriale nella sua globalità, ovvero comprensivo anche delle altre tipologie di attori che lo animano (istituzioni, banche, associazioni...) e che lo tramutano, appunto, in un sistema locale in continua evoluzione e metamorfosi.

Sebbene la definitiva consacrazione ed affermazione del modello distrettuale siano relativamente recenti, la sua concettualizzazione è ultracentenaria. Nel lessico delle scienze sociali, l'espressione di "industrial district" fu, infatti, coniata alla fine del '800 dall'economista inglese Alfred Marshall (1892), il quale fu il primo autore ad accorgersi delle peculiarità di questo tipo di agglomerazioni imprenditoriali quando analizzò i tessuti industriali del Lancashire e di Sheffield. Per intraprendere una compiuta analisi della versione "tradizionale" di questo modello di imprenditorialità reticolare a base geografica si deve dunque necessariamente partire dai contributi di questo Autore e dei suoi epigoni sorti nel '900.

L'economista britannico definì queste concentrazioni come popolazioni di piccole e medie imprese tra loro indipendenti ognuna delle quali, solitamente, coincide con una singola fase del processo produttivo realizzato in quella area geografica. Marshall osservò come l'integrazione delle attività sviluppate da molteplici piccole aziende locali (tra loro geograficamente vicine) fosse in grado di emulare per efficacia ed efficienza i risultati dei sistemi produttivi basati su grandi imprese verticalmente integrate (Brusco, 1989).

Nella sua accezione "ortodossa", il distretto industriale pertanto è un chiaro esempio di rete esterna di imprese, tutte collocate all'interno di una determinata area geografica, le quali sono solite co-operare nella medesima supply-chain. In tale rete, ogni impresa quindi si occupa della fase produttiva in cui è specializzata al fine di massimizzare l'efficienza degli scambi con le altre imprese locali le quali si trovano sia a monte che a valle della filiera. Una fortunata ed illustre interpretazione contemporanea definisce il distretto industriale come "*un'entità*

socio territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali" (Becattini, 1991).

In altri termini, questa è una forma di organizzazione della produzione a base territoriale nella quale le imprese (prevalentemente family business) si specializzano in una singola fase del processo produttivo e sfruttano al massimo i vantaggi organizzativi derivanti dalla prossimità geografica dei propri interlocutori aziendali e della profonda conoscenza operativa (know-how) detenuta nel proprio segmento di filiera produttiva (Piore e Sabel, 1994). Tale definizione sottolinea sia la presenza di forti reti sociali intra-distrettuali che l'esistenza in tali luoghi della cosiddetta "atmosfera industriale", la quale indirizza le loro popolazioni verso particolari attività economiche ed industrie. La nascita di un distretto industriale necessita, nella percezione marshalliana, di almeno due tipi di condizioni "di mercato" imprescindibili (Becattini e Bellandi, 2002).

In primis, è necessaria la presenza di nazioni ad elevata complessità culturale e con forte produttività locale che possano distinguere i propri territori da altre regioni "standardizzate" (condizioni dell'offerta locale). In questi Paesi "differenziati" deve essere presente altresì un sistema creditizio che incentivi finanziariamente l'apertura di piccole aziende e botteghe artigiane dedite alla realizzazione dei suddetti prodotti strettamente collegati con la cultura ed il territorio nazionale.

Sono poi fondamentali, in secondo luogo, le specificità della domanda generale, le quali invece fanno riferimento alla presenza in più paesi di larghi segmenti di mercato composti dalla classe media, in cui vi sono individui prevalentemente interessati a raggiungere uno status sociale attraverso l'acquisto di quei prodotti differenziati e personalizzati provenienti dai succitati Paesi "complessi".

Un altro tassello del modello distrettuale sono le economie esterne all'impresa ma interne al distretto, che apportano concretamente alle aziende lì operanti dei vantaggi di natura economica identificabili nella riduzione dei costi di transazione, grazie all'implementazione di relazioni industriali basate su rapporti di fiducia tra i soggetti economici distrettuali, nella riduzione dei costi di produzione, di trasporto e nella proliferazione sul territorio di dinamiche innovative di natura incrementale.

I meccanismi generali di funzionamento su cui la formula distrettuale basa la propria competitività sono acclarati in letteratura. Un primo elemento è la divisione del lavoro operativo e cognitivo che avviene tra le imprese lì attive. Non meno importante è poi alla specializzazione produttiva di queste ultime in una determinata fase del processo di produzione. Gli altri fattori basilari per la competitività dei sistemi distrettuali sono, infine, l'ambiente culturale che costituisce un humus comune per le imprese di distretto e l'esistenza di stabili connessioni commerciali tra le aziende locali con i mercati finali di sbocco.

Più in dettaglio, si identificano per i distretti produttivi le seguenti caratteristiche distintive (Brusco e Paba, 1997; Garofali, 1991):

1. Un'elevata specializzazione in uno specifico settore o comparto produttivo manifatturiero, che nella fattispecie italiana riguarda il cosiddetto *Made in Italy*³, ovvero l'insieme dei settori industriali prevalentemente legati al sistema moda (abbigliamento, tessile, calzaturiero ecc.) ed, estensivamente, a tutti quegli altri settori in cui la componente *soft* ed immateriale dei prodotti riveste un ruolo strategicamente rilevante;
2. Un'elevata popolazione di piccole e medie imprese (PMI), che, come è ben noto, rappresentano i soggetti imprenditoriali predominanti del tessuto industriale italiano;
3. Una scomposizione dei processi produttivi in fasi differenti caratterizzate da dimensioni ottimali ridotte, in base alla quale ogni azienda presente in un territorio distrettuale, in corrispondenza delle proprie competenze distintive, si fa carico della realizzazione di un segmento specifico della catena del valore;
4. Lo sviluppo frequente e reiterato di contratti di sub-fornitura e di comportamenti cooperativi tra le imprese locali i quali, il più delle volte, fungono da veri e propri propulsori per l'imprenditorialità territoriale;
5. Un'elevata mobilità tra la situazione di lavoratore dipendente e quella di lavoratore indipendente ed elevati tassi di nascita e di mortalità delle imprese presenti sul territorio;
6. La presenza delle succitate economie esterne (o marshalliane)⁴, site al di fuori della singola impresa ma interne rispetto al territorio. Sono quindi da intendersi come localizzate nell'area distrettuale.
7. Lo sviluppo di un know-how produttivo e organizzativo comune incorporato nelle competenze della forza lavoro locale, che è periodicamente rigenerato e ricontestualizzato nel corso del tempo attraverso processi di apprendimento e *knowledge-exchange*.

³ Giacomo Becattini e Marco Bellandi asseriscono che “i beni che costituiscono il cuore del *Made in Italy* sono beni di consumo per la persona e per la casa, dotati di un alto contenuto culturale: la cultura del vivere italiano (l'arte, la storia, il sole, la dieta mediterranea ecc..) in cui realtà e miti del nostro Paese si mescolano intimamente” (Becattini e Bellandi, 2002).

⁴ Secondo l'economista britannico, le economie esterne si differenziano dalle economie interne in quanto queste ultime «appartengono ad una singola impresa ben organizzata» mentre le prime «nascono dall'organizzazione collettiva della regione considerata nel suo complesso». (Marshall, 1892).

Oggi i distretti italiani sono spesso considerati come la migliore riproduzione dei *districts* marshalliani. Tuttavia, tra il modello classico di distretto industriale marshalliano implementato oggi in altri Paesi e la sua variante italiana sono state rilevate alcune divergenze (Markusen, 1996):

- In Italia gli scambi di personale tra le imprese distrettuali sono molto più frequenti rispetto alle dinamiche lavorative tipiche dei distretti marshalliani di altri Paesi.
- La co-operazione interorganizzativa non si limita soltanto al processo produttivo ma si estende anche all'innovazione ed alla condivisione dei rischi a quest'ultima connessi.

In Italia, la tipica impresa di distretto è pertanto in tutto e per tutto una PMI che è nata, opera ed intrattiene la maggior parte delle proprie relazioni inter-organizzative all'interno di una rete socio-imprenditoriale a base territoriale. I nodi industriali del network si vanno quindi ad intersecare e ad immettere in un sistema locale nel quale le imprese interagiscono con gli altri soggetti (anche non meramente economici) lì posizionati, andando così a costruire un'architettura sociale diffusa che marca e connota profondamente il distretto rispetto alle altre forme di organizzazione territoriale della produzione e che Marshall pionieristicamente definì come "industrial atmosphere".

In Italia il modello distrettuale ha radici profonde ed è generalmente considerato come un vero e proprio "moltiplicatore di piccole imprese" (Varaldo, 2001). Attualmente, la gran parte dei distretti industriali italiani è concentrata nelle regioni centro-settentrionali del Paese, in cui il sistema della mezzadria⁵ era ampiamente diffuso. Condizioni a favore della nascita dei distretti industriali in tali regioni sono state identificate, inoltre, nel decentramento produttivo sviluppato da molte grandi imprese italiane nel corso degli anni '70, le quali implementarono tale politica al fine di contrastare e minimizzare il potere dei sindacati al proprio interno, particolarmente elevato in quegli anni. In tale prospettiva, il decentramento si rivelò una scelta di successo in quanto favorì sia la nascita di molte piccole imprese situate nei pressi della "grande impresa madre" (divenute poi autonome da questa nel corso del tempo) ed il "drenaggio" del potere sindacale ad essa interno per

⁵ La mezzadria è un antico meccanismo di organizzazione della produzione agricola che prevedeva un accordo tra il proprietario terriero ed il coltivatore della terra secondo il quale i profitti del secondo erano collegati esclusivamente ai guadagni finali del primo. Nel corso degli ultimi decenni, questo metodo è caduto in disuso a causa dell'emersione di forme d'accordo più sofisticate tra le parti agricole.

mezzo della fuoriuscita ed il turn-over di gran parte della manodopera aziendale, impiegata ora nelle neonate imprese (Brusco e Paba, 1997).

Altro fattore che ha agevolato la nascita di queste reti industriali è stata inoltre la presenza in queste regioni di scuole artigiane in più settori industriali in grado di formare manodopera locale altamente specializzata e di diffondere una cultura imprenditoriale sul territorio. L'Emilia Romagna rappresenta in tal senso un caso emblematico, in quanto qui l'esistenza di scuole tecniche consentì una diffusione di conoscenze e competenze meccaniche fra la popolazione locale tanto capillare da sviluppare un processo generalizzato di apprendimento a base territoriale che, ad esempio, diede vita, a partire dalla metà del secolo scorso, alle concentrazioni industriali di Carpi (tessile) e Sassuolo (ceramiche) (Capecchi, 1990).

Nel nostro Paese un serio incremento quantitativo del fenomeno distrettuale si è registrato soltanto nel corso degli anni '80 e '90. L'ultimo censimento ISTAT (2005) ha, infatti, sottolineato l'esistenza oggi in Italia di oltre 150 distretti. Da tale indagine emerge una certa variegatazza delle specializzazioni produttive distrettuali le quali comunque rientrano tutte, come già anticipato, nella macro-industria del *Made in Italy*.

3. Reti innovative per il territorio: i distretti tecnologici

Un distretto tecnologico è quindi definibile in via preliminare ed approssimativa come un'aggregazione geografica di più imprese (di diversa dimensione) operanti nei settori denominati come *science based*⁶. Il dibattito scientifico (specie d'impronta economica) sui cluster tecnologici si è lungamente soffermato sulla potenzialità di questi poli industriali di innovare (ed in taluni casi di riconvertire) l'economia di un Paese. In particolare, il dibattito sulla valenza di questo modello si è spesso intrecciato con la problematica della creazione e della gestione dei cosiddetti sistemi nazionali di innovazione (o "National Innovation Systems" - NIS). Con questo concetto si intende, in genere, l'insieme delle "interrelazioni tra le istituzioni pubbliche e private la cui attività interdipendente dà origine, importa, modifica e diffonde nuove tecnologie" (Freeman, 1997). La teoria sui sistemi

⁶ I settori industriali appartenenti a questa categoria rappresentano il cuore dell'economia della conoscenza. Le imprese qui operanti sviluppano prevalentemente innovazioni di prodotto e processo sospinti sia da fattori esterni (centri di ricerca, università) che interni (la funzione di Ricerca e Sviluppo), l'appropriabilità della conoscenza è alta in virtù della sua codificabilità. Le barriere all'ingresso sono altrettanto elevate e, quindi, difficili da superare per le potenziali nuove imprese entranti.

nazionali di innovazione si compone di due approcci predominanti (Lundvall, 1992):

- approccio organizzativo, ove si pone l'accento sul ruolo ed i compiti della pubblica amministrazione per lo sviluppo della conoscenza tecnologica nel Paese;
- approccio basato sulle capacità delle imprese, secondo cui il vero cuore del problema risiede nel saper fare tecnologico delle aziende che popolano il territorio nazionale;

Sempre Lundvall (1992) suggerisce che un territorio per divenire una "learning region" (e quindi un'area geografica contraddistinta da frequenti dinamiche innovative) debba ospitare necessariamente la stretta e reiterata interazione di almeno cinque diversi tipi di attori:

- Imprese con elevata specializzazione tecnologica;
- Istituzioni finanziarie e di credito;
- Università ed i centri di ricerca;
- Imprese di consulenza e di servizi;
- Istituzioni pubbliche (locali e nazionali) di regolazione del sistema;

Ultimo tipo di soggetti facenti parte del sistema sono poi gli utilizzatori finali della tecnologia. Questi sistemi territoriali sono quindi paragonabili, in linea di principio, a "meccanismi" locali di innovazione in grado di fertilizzare il tessuto socio-imprenditoriale di un'area geografica tramite la produzione e l'apprendimento generalizzato di conoscenza tecnologica⁷. Un distretto tecnologico ideale diviene quindi una "filiera dell'apprendimento tecnologico" a base territoriale che coinvolge tutti gli attori in essa operanti.

Bresnahan, Gambardella e Saxenian (2001) si inseriscono nel dibattito asserendo che per l'emersione di un cluster tecnologico sono determinati la presenza di convincenti politiche governative per l'innovazione, università dedite all'arricchimento del capitale umano locale e, infine, grandi imprese che, da un lato, riversino sul territorio una domanda di servizi ad alto contenuto innovativo e, dall'altro lato, formino una classe manageriale potenzialmente capace di creare nuove imprese nell'area. Oltre a queste condizioni, gli autori hanno notato come la

⁷ Se si osserva, ad esempio, il caso italiano di distrettualizzazione tecnologica, si evince come la recente nascita di questi sistemi locali di innovazione sia il frutto delle nuove politiche governative per l'innovazione ad alto contenuto tecnologico implementate a partire dal 2002.

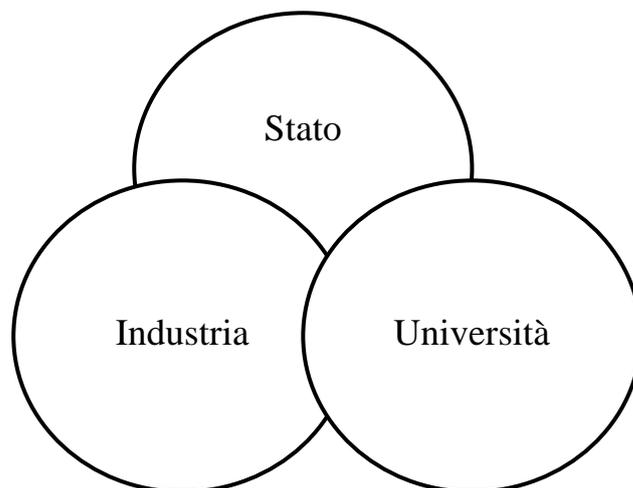
nascita di cluster tecnologici nei Paesi emergenti (quali l'India o l'Irlanda) sia stata agevolata da:

- Un'offerta di forza lavoro qualificata nel Paese emergente che, per l'insufficienza della industria nazionale, è scarsamente utilizzata;
- La presenza sul territorio di individui con capacità non solo tecniche ma anche competenze manageriali;
- Uno stretto collegamento con i mercati finali tramite la copertura di industrie tecnologiche innovative ancora inesplorate oppure la fornitura di prodotti/servizi complementari per tecnologie già esistenti prodotti dalle grandi imprese americane.

I concetti di NIS e sistema regionale di innovazione evidenziano come nei distretti tecnologici non siano determinanti solo le relazioni interorganizzative per lo sviluppo della singola impresa e della filiera territoriale. Sono fondamentali anche le relazioni e gli scambi di conoscenze ed informazioni tra imprese, pubbliche istituzioni ed enti di ricerca. Un ulteriore punto di vista sulla genesi dei distretti tecnologici giunge dal modello delle "cinque forze" di Porter (1987). Questo framework è stato utilizzato, ad esempio, per interpretare l'emersione del polo ICT "capitanato" dalla Nokia in Finlandia (Paja, 2001). Il caso nordeuropeo conferma come sia necessaria per l'emersione di un cluster hi-tech la compresenza di più condizioni:

- Dotazione del territorio di fattori competitivi;
- Domanda interna;
- Collegamenti con altri sistemi settoriali di supporto alla specializzazione tecnologica del cluster;
- Struttura, concorrenza e strategie industriali nonché una cultura locale che spinga la popolazione locale verso l'imprenditorialità e l'innovazione;

Affinché l'impatto imprenditoriale di queste condizioni sia massimo sul territorio, è dunque fondamentale che all'interno del cluster tecnologico co-esistano e collaborino fattivamente una pluralità di attori diversi, ciascuno avente specifici obiettivi e ben delineate competenze distintive da mettere in condivisione a favore degli altri membri del network. Su questo assioma si poggia il modello di sviluppo locale delle "tripla elica" (Etzkowitz e Leydesdorff, 1997, figura 4.1). Questo è probabilmente il framework teorico che attualmente sintetizza, meglio di altri approcci, le principali ipotesi su cui poggia tutta la teoria sino a questo punto richiamata sulle dinamiche genetiche dei distretti tecnologici.

Figura 2 – Il modello della “Tripla Elica”

Fonte: Etzkowitz e Leydesdorff, 1997

Questo modello assume come assunto imprescindibile per la crescita socio-economica di un territorio la stretta interazione tra tre diversi tipi di attori (appunto Stato, accademia locale e tessuto imprenditoriale). Questi, fungendo da “motori” dello sviluppo territoriale e dell’imprenditorialità ad alta tecnologia, sono infatti potenzialmente in grado di attivare una spirale innovativa vincente per la creazione e diffusione capillare di conoscenza tecnologica nell’area la quale produca, nel medio-lungo periodo, una proliferazione sul territorio di nuove imprese hi-tech.

Il modello della tripla elica presuppone che il soggetto pubblico occupi un ruolo centrale nella creazione di nuove imprese hi-tech all’interno di una determinata regione. Lo Stato⁸ detiene di solito (ma non sempre) il ruolo di mano invisibile delle politiche economiche del cluster, ad esempio decidendo quali strategie adottare per incentivare la creazione di nuove imprese nell’area oppure “mantenendo” economicamente le imprese del distretto tramite la richiesta di commesse industriali⁹.

⁸ Il termine “Stato” in questa sede non fa solo riferimento al Governo centrale. Al proprio interno sono ovviamente da includere anche tutte le istituzioni pubbliche locali (regioni, province e via discorrendo) che influenzano la dinamica evolutiva del distretto tecnologico.

⁹ Lo Stato funge così, secondo la prospettiva sistemica, da organo di governo di questi “territori sistemi vitali” di natura tecnologica (Golinelli, 2002).

Le istituzioni pubbliche, in genere, perseguono l'obiettivo di formalizzare un sapere tecnologico comune per tutte le imprese locali e di facilitarne la diffusione all'interno del cluster (la conoscenza comune per gli operatori del settore) al fine di incentivare in loco l'imprenditorialità e l'innovazione.

Se Stato ed imprese hanno rispettivamente compiti di indirizzo politico e manageriale/imprenditoriale, l'accademia ha, invece, una funzione di supporto scientifico (ed in parte anche imprenditoriale) per il distretto tecnologico¹⁰. L'importanza di tale attività è così elevata per queste aggregazioni che alcuni Autori suggeriscono addirittura che la principale differenza tra i distretti industriali "old-fashioned" ed i distretti tecnologici risieda proprio nel ruolo attivo svolto nei secondi dai centri di ricerca e dall'accademia (Piccaluga, 2003).

Infatti, l'università e gli enti pubblici di ricerca attraverso la loro attività istituzionale, generano conoscenze proprietarie, che decretano la nascita di nuove imprese (spin-off) o la concessione di brevetti e/o licenze commerciali ad aziende hi-tech preesistenti. A ciò si aggiunge poi la non meno importante attività di formazione e disseminazione di "cervelli" sul territorio.

Università e parchi scientifici non sono gli unici enti di natura pubblica preposti alla creazione di reti di imprese tecnologiche. Esistono, infatti, molteplici tipi di soggetti istituzionali che, seppur tramite modalità diverse, ambiscono a raggiungere i medesimi risultati (figura 3).

Nel nostro Paese sono sorti nel corso degli ultimi anni molteplici distretti tecnologici. Se, da un lato, alcuni di essi sono, almeno per il momento, soltanto delle pure e semplici "sovrastutture" politiche, in altri casi invece si è in presenza di reti interimprenditoriali dinamiche e competitive replicanti, grossomodo, il percorso di sviluppo territoriale ipotizzato dal modello della tripla elica. Una problematica comune tra distretti industriali tradizionali e cluster tecnologici è data dai principi alla base dell'identificazione di tali agglomerazioni di imprese. In particolare, anche per quelli hi-tech si distingue tra una popolazione distrettuale "ufficiale" ed un'altra, in un certo senso, "sommersa".

¹⁰ Come sopra, anche per il termine "accademia" s'intende qui un significato "ampliato", il quale non comprende solo l'università ma anche ogni altra istituzione sia pubblica che privata (es. centri di ricerca) che possa svolgere nel distretto la funzione di supporto (prevalentemente scientifico) alle attività industriali delle imprese.

Per quanto concerne la prima, lo Stato italiano attraverso il Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica (MIUR), ha ufficialmente riconosciuto, ad oggi, oltre venti distretti tecnologici, dislocati in più regioni ed operanti in più settori industriali¹¹.

La prerogativa fondamentale di questi cluster risiede nella presenza di un'apposita struttura di governance (il braccio operativo delle politiche nazionali/regionali per l'innovazione). Questa morfologia del cluster (tipica del processo italiano di distrettualizzazione tecnologica) suggerisce dunque la presenza di una logica "top-down" sottostante alla genesi ed allo sviluppo del network.

Figura 3 – *I soggetti pubblici a supporto della nascita di imprese ad alta tecnologia*

Parco Scientifico (Science Park)	Situato presso Università o centri di ricerca specializzati. È preposto alla nascita ed allo sviluppo di aziende ad alto contenuto tecnologico. Svolge attività di trasferimento tecnologico dai centri di ricerca e dalle Università verso le imprese del parco.
Parco Tecnologico (Technology Park)	Comprende imprese impegnate nell'applicazione commerciale ad alta tecnologia. Attività: R&S, produzione (essenziale), vendita.
Centro di Innovazione (Innovation Centre)	Sostiene la nascita di imprese ad alta tecnologia. Attività: servizi di assistenza e consulenza su finanziamenti, commercializzazione, tecnologia. Normalmente dentro un parco.
BIC (Business Innovation Centre)	Fornisce spazi, servizi e supporto alle imprese nella fase di start-up, con l'obiettivo di renderle rapidamente autonome.
Incubatore Universitario	Generalmente all'interno delle Università. Ospita nuove imprese. Sono offerti servizi analoghi a quelli dei BIC. L'obiettivo degli incubatori è quello di favorire il trasferimento diretto di conoscenza tecnologica Università-imprese. Componente tecnologica fondamentale.

Fonte: Nostro adattamento da Sorrentino M., 2003, op. cit.

¹¹ L'ufficializzazione di un distretto tecnologico avviene, da prassi, tramite la firma da parte dei soggetti promotori del cluster (Regione, Università, Imprese ecc...) di un protocollo d'intesa con il Ministero, all'interno di un accordo di programma quadro in tema di ricerca scientifica. Sul tema delle politiche per la distrettualizzazione tecnologica, avviate di recente in Italia tramite il PNR (Programma Nazionale della Ricerca), si suggerisce il recente alvoro del COTEC (2006).

Parallelamente ai cluster ufficialmente riconosciuti, vi sono anche diverse aggregazioni territoriali di imprese hi-tech emerse spontaneamente, secondo una logica di tipo “bottom-up”. Casi eclatanti sono, ad esempio, il software cluster metropolitano di “Tiburtina Valley” a Roma o il metadistretto¹² del biomedicale in Veneto. Sia essa ufficiale o officiosa, l’imprenditorialità tecnologica in Italia si è sviluppata tanto negli ultimi anni da generare una morfologia distrettuale poliedrica e variegata. Con riferimento al contesto italiano, Piccaluga (2003) distingue, infatti, almeno sette diverse categorie di distretti tecnologici:

- Cluster in cui una grande impresa high-tech riesce ad innescare l’interazione con una ricerca pubblica già robusta;
- Distretti dove la ricerca pubblica è molto sviluppata e genera non una sola impresa ma uno sciame di imprese che indirizzano l’area verso una vocazione tecnologica predominante;
- Poli in cui la ricerca industriale e quella pubblica a poco a poco si integrano, in presenza di processi di ristrutturazione industriale e specializzazione scientifico-tecnologica;
- Aree dove la ricerca pubblica crea condizioni di base sfruttate da un imprenditore “schumpeteriano”, il quale così innesca la crescita e la specifica vocazione high-tech della zona¹³;
- Distretti in cui l’imprenditore schumpeteriano non solo avvia la crescita ma dirige anche la successiva entrata di soggetti industriali esterni nel polo tecnologico;
- Distretti in cui la presenza di poli di eccellenza pubblici e privati attiva dinamiche di integrazione, ma senza tuttavia marcare il territorio con una vocazione predominante;
- Cluster dove l’intervento pubblico può generare discontinuità positive laddove già esistono buone relazioni tra pubblico e privato.

¹² La legge della Regione Veneto n. 8 del 4 Aprile 2003 ha definito un metadistretto come “un distretto produttivo che presenta...un’estesa diffusione della filiera sul territorio regionale, risultando strumento strategico per l’economia della regione”. Il metadistretto non delinea quindi una comunità geograficamente circoscritta di imprese ben sedimentata in un territorio delimitato ma soltanto un raggruppamento di aziende afferenti allo stesso business e collocate nella stessa regione.

¹³ In tal senso è emblematico il caso del polo hi-tech di Cagliari, la cui genesi e sopravvivenza è legata a doppio filo con le sorti di Tiscali (azienda oggi leader mondiale nella fornitura di servizi internet) e del suo imprenditore e fondatore “schumpeteriano” (Renato Soru).

Ognuno di questi tipi distrettuali diverge dagli altri per le modalità e l'intensità con cui ciascuna delle tre eliche dello sviluppo tecnologico (Stato, università, imprese) si combina con le altre.

In riferimento agli obiettivi di questo contributo, l'evidenza empirica ha spesso dimostrato come una caratteristica comune per il successo e la crescita nel tempo delle reti tecnologiche sia la presenza di una o più grandi imprese tecnologiche di stampo neo-fordista che indirizzino il cluster hi-tech verso la produzione di conoscenza tecnologica adeguata sia a rifornire la grande impresa sia ad "allacciare" il network locale con le reti internazionali di conoscenza e specializzazioni che governano i mercati dei prodotti ad alta tecnologia.

4. L'impresa neo-fordista tra reti tecnologiche locali e network di conoscenza internazionali

L'impresa neo-fordista ad alta tecnologia assume un ruolo fondamentale ai fini della sopravvivenza e dello sviluppo di un distretto tecnologico. In generale, questa funge da punto d'incontro e da filtro tra le reti locali di PMI subfornitrici ed i mercati internazionali hi-tech. Questa affermazione è facilmente riscontrabile analizzando, seppur velocemente, i tre aspetti centrali sul ruolo della grande impresa neo-fordista all'interno di un cluster hi-tech:

1. L'acquisizione di conoscenza della grande impresa dai suoi subfornitori locali;
2. L'acquisizione di conoscenza dei supplier locali dalla grande impresa;
3. L'orientamento tecnologico verso cui la grande impresa spinge i propri piccoli fornitori locali e l'intero cluster.

In merito al primo aspetto, numerosi dati e statistiche suggeriscono come per l'impresa neo-fordista sia di primaria importanza l'insediamento all'interno di un polo hi-tech. Un recente studio condotto dalla business school francese INSEAD e dalla società internazionale di consulenza Booz Allen Hamilton (2006)¹⁴, evidenzia come un numero crescente di multinazionali stia spostando la propria attività di R&S verso cluster tecnologici esteri presidiati da istituzioni scientifiche ed universitarie di spessore. La presenza di un valido cluster hi-tech, tra tutti i fattori che queste imprese valutano per decidere ex ante la localizzazione del loro centro di R&S estero, incide mediamente per il 22,2% sulla loro scelta finale,

¹⁴ Il campione dell'indagine è composto da 186 imprese multinazionali (di cui il 60% appartenenti a settori hi-tech) aventi la propria sede centrale in 19 Paesi diversi.

raggiungendo punte superiori al 30% quando il polo si trova in Paesi tecnologicamente avanzati (come in Giappone o Germania). È questo un elemento secondo per importanza, ai fini della decisione finale, soltanto all'accesso commerciale della multinazionale al mercato estero.

Altro dato interessante riguarda poi il tipo di attività svolte dal centro di R&S "estero", le quali tendono a focalizzarsi, rispetto a quanto accade nei laboratori dell'impresa madre, più sulla fase di sviluppo di nuove soluzioni e prodotti specifici per il mercato estero ed all'utilizzo di conoscenze tecnologiche specialistiche dei partner esteri. Per implementare tali attività, le grandi imprese hi-tech richiedono prevalentemente la collaborazione delle università e dei centri di ricerca localizzati nel cluster, mentre si riscontra una maggiore propensione alla collaborazione con i fornitori nei settori della farmaceutica e dell'elettronica.

Tali dinamiche co-operative incidono profondamente sulle politiche di innovazione delle grandi organizzazioni science-based. Un caso emblematico è dato dalla strategia di global networking della funzione di R&S da tempo portata avanti dalla multinazionale svizzera Novartis. La casa farmaceutica svizzera ha recentemente deciso di aprire un centro di ricerca biomedicale nel polo tecnologico Zhangjiang a Shanghai (Cina) al fine di sviluppare in networking con gli operatori locali nuovi farmaci per il mercato asiatico nel campo della lotta contro il cancro. La scelta di localizzazione è ricaduta su Shanghai per la repentina crescita che negli ultimi anni ha vissuto il cluster asiatico. Nelle intenzioni della Novartis, questo nuovo nodo (operativo da luglio 2007) della propria rete globale di laboratori dovrà sviluppare, in collaborazione con i partner di Zhangjiang, nuovi farmaci che combinino insieme, da un lato, le competenze scientifiche di primo piano dell'industria svizzera e, dall'altro lato, i tradizionali metodi ed ingredienti curativi della millenaria medicina cinese. Vi è poi l'obiettivo commerciale della casa farmaceutica svizzera di penetrare con maggiore insistenza l'emergente mercato asiatico.

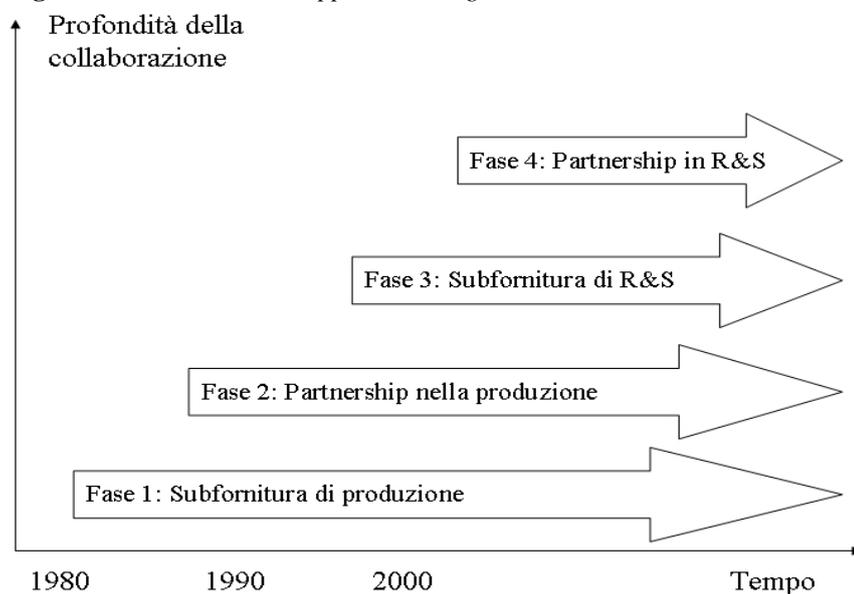
Il secondo aspetto soprariportato suggerisce che lo scambio di conoscenze tra grande impresa e rete tecnologica locale sia bidirezionale. Evidenze interessanti provengono, ad esempio, da Silicon Wadi, dove i manager riescono a dominare l'incertezza del business tecnologico assimilando il comportamento e lo stile strategico delle aziende con cui sono legati da una maggiore interazione e dalla vicinanza geografica. In particolare, si è evidenziato come le imprese israeliane del software di maggiori dimensioni siano una fonte d'orientamento strategico per quelle minori, le quali grazie alla qualità ed all'intensità delle loro relazioni con le prime riescono a definire le proprie priorità in termini di investimenti tecnologici e di marketing (Gabbay et al., 2001).

Si corrobora così tramite queste esperienze la conclusione secondo cui le imprese hi-tech (siano esse di grandi multinazionali oppure fornitori locali) per lo

sviluppo di nuovi prodotti implementano strategie esplorative per acquisire e/o utilizzare la conoscenza dei propri partner interni o esterni al loro distretto tecnologico. Se da un lato, pertanto, le imprese terze hi-tech sfruttano i canali commerciali e/o la conoscenza tacita delle large corporation neo-fordiste, queste ultime si avvalgono delle competenze specialistiche dei loro partner per sviluppare in maniera snella e flessibile nuovi prodotti di nicchia, elementi determinati per il successo in ambienti in costante evoluzione e caratterizzati da un'elevata pressione competitiva internazionale come le industrie science-based.

L'impresa neo-fordista infine orienta la specializzazione tecnologica del proprio cluster e, dunque, ne allinea la R&S alle richieste dei mercati tecnologici globali. Ad esempio, nel distretto di Oulu, sorto in Finlandia a partire dai primi anni '70, Nokia funge con il proprio centro di R&S da impresa guida (main contractor), collegando la domanda internazionale di prodotti tecnologici con la rete locale di imprese ICT. Il colosso finlandese ha tuttavia profondamente modificato nel corso del tempo la sua strategia di networking con queste organizzazioni (figura 4), partendo nei primi anni '80 con semplici rapporti di subfornitura sino ad arrivare all'attuale fase in cui esiste una piena partecipazione delle imprese terze e dei centri di ricerca pubblici di Oulu alle sue attività di R&S.

Figura 4 – Evoluzione dei rapporti interorganizzativi di Nokia nel distretto hi-tech di Oulu



Fonte: Nostro adattamento da Ali-Yrkkö J., 2001, op. cit.

Questo cambiamento ha finalmente favorito l'uscita di conoscenza tacita innovativa dai confini della Nokia (Ali-Yrkkö, 2001) ed ha incrementato anche la collaborazione diretta tra le piccole imprese ICT, le quali oggi spesso lavorano insieme in progetti per lo sviluppo di nuove tecnologie commissionati dall'impresa guida, dando così finalmente vita ad un'effettiva diffusione di conoscenza sul territorio, incentivata anche da Technopolis, il parco scientifico e tecnologico di Oulu.

In conclusione, molti dei casi di maggior successo di distretti tecnologici (Silicon Valley, Silicon Wadi, Shangai District, Oulu), evidenziano come le imprese dei cluster hi-tech agiscano contemporaneamente in network cognitivi:

- Locali, in cui la conoscenza è diffusa tramite le relazioni industriali e personali tra gli attori del distretto;
- Internazionali, da cui le imprese del cluster reperiscono informazioni sull'evoluzione dei mercati e, soprattutto, commesse.

La principale implicazione manageriale che emerge da questo "bipolarismo" reticolare riguarda la necessità delle imprese operanti in tali cluster di stringere partnership sia con operatori locali che internazionali. La sola ricerca locale di alleati sembra, infatti, limitante per imprese operanti in settori dove fenomeni quali l'internazionalizzazione della funzione di R&S delle grandi imprese dimostrano come sia possibile delocalizzare con successo l'attività di produzione di questo tipo di conoscenza.

Le azioni ed i piani di sviluppo attivati nel cluster dai policy-makers devono dunque mirare nel medio e lungo termine non solo ad incentivare l'imprenditorialità tecnologica a base territoriale ma anche (e forse soprattutto) a creare in loco una classe dirigente che guardi anche verso l'esterno e che indirizzi le imprese del polo verso finestre tecnologiche appetibili dalle grandi corporation che dominano i mercati internazionali.

Quest'ultima nota porta, infine, il discorso sulle possibilità evolutive dei distretti tecnologici italiani. Il rischio per tali cluster di essere "scatole vuote" è ben presente. Se tuttavia si considera la giovinezza di questi poli come un'attenuante dell'ancora modesta attività imprenditoriale al loro interno, si può comunque intravedere per loro, a tutt'oggi, un futuro interessante.

In particolare, sembra convincente la strategia dei policy-makers nazionali di puntare all'incentivazione di progetti di ricerca comuni da cui possa partire la successiva gemmazione di nuove imprese spin-off. In altri termini, attraverso questa politica s'inizia a diffondere quella conoscenza network-specific utile ad indirizzare tecnologicamente un territorio.

Altra direzione per lo sviluppo dei cluster italiani deve essere la definizione di politiche e strategie tese ad incrementare l'intreccio delle PMI tecnologiche nazionali non solo tra loro ma anche con gli attori (economici, politico-istituzionali, imprenditoriali, finanziari) che occupano ruoli di primo piano nei network tecnologici di spicco nel mondo. Non si tratta quindi solo di saper produrre territorialmente conoscenza, ma anche di saperla vendere su scala globale.

L'Italia si affaccia solo oggi verso un panorama di business più che promettente, che potrebbe in tempi non eccessivamente lontani produrre risultati brillanti. Tuttavia, si deve dare il tempo sufficiente alle reti tecnologiche del nostro Paese di poter allinearsi ai casi virtuosi che provengono dall'estero. Sarebbe dunque illusorio per tanti cluster italiani aspettarsi già oggi scambi di conoscenza, imprenditorialità diffusa e networking a così pochi anni dalla loro costituzione ufficiale. Se, infatti, i modelli di sviluppo locale come la tripla elica si basano sul presupposto che tutte le regioni possono apprendere e generare conoscenza tecnologica, non è tuttavia possibile prevedere con presunzione di efficacia dopo quanto tempo un territorio possa trasformarsi in un sistema innovativo locale che produce conoscenza.

Riferimenti bibliografici

Ali-Yrkkö J., *Nokia's Networks: Gaining Competitiveness from Co-operation*, ETLA Series, Helsinki, 2001.

Bagnasco A., *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna, 1977.

Becattini G., "Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico", in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (a cura di), *Distretti industriali e cooperazione tra imprese in Italia*, Banca Toscana, Firenze, 1991.

Becattini G., Bellandi M., "Forti Pigmei e deboli Vatuzzi. Considerazioni sull'industria italiana", in *Economia Italiana*, n. 3, 2002.

Bresnahan, Gambardella A, Saxenian A.L, "Old Economy Inputs for New Economy Outputs: Cluster Formation in the New Silicon Valleys", in *Industrial and Corporate Change*, vol.10, n. 4, 2001.

Brusco S., *Piccole imprese e distretti industriali*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1989

- Brusco S., Paba S., “Per una storia dei distretti produttivi italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta”, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma, 1997.
- Capecchi V., “A history of flexible specialisation and industrial districts in Emilia Romagna”, in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (a cura di), *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*, ILO, Geneva, 1990.
- COTEC, *I distretti del futuro*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2006.
- Dezi L., Gatti C., “L’impresa del neo-fordismo”, in Cafferata R. (a cura di), *Management e organizzazione aziendale*, Aracne, Roma, 2000.
- Downes L., C. Mui, *Unleashing the Killer App. Digital Strategies for Market Dominance*, Harvard Business School Press, Cambridge, Mass., 1998.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L., *Universities in the Global Knowledge Economy: A triple helix of university-industry-government relations*, Cassell, Londra, 1997.
- Fadini U., Zanini A., *Lessico postfordista*, Feltrinelli, Milano, 2001.
- Freeman C., *Technology policy and economic performance. Lessons from Japan*, Frances Pinter, Londra, 1987.
- Gabbay S., Talmud I., Raz O., “Corporate social capital and strategic isomorphism: The case of Israeli software industry”, in *Research in the sociology of organizations*, vol. 18, pp. 135-150, 2001.
- Garofoli G., *Modelli locali di sviluppo*, Franco Angeli, Milano, 1991.
- Golinelli C.M., *Il territorio sistema vitale. Verso un modello di analisi*, Giappichelli, Torino, 2002.
- Golinelli G., Dezi L., *Reti Finanza Progetti*, CEDAM, Padova, 1997.
- Golinelli G.M., *L’approccio sistemico al governo dell’impresa*, CEDAM, Padova, 2005.
- Harrison B., *Agile e snella. Come cambia l’impresa nell’era della flessibilità*, Edizioni Lavoro, Roma, 1999.
- INSEAD & Booz, Hallen, Hamilton, “Innovation: Is global way forward?”, *Research Report*, 2006.
- ISTAT, *Ottavo censimento dell’industria e dei servizi*, Roma, 2005.
- Lundvall B.A. (a cura di), *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*, Pinter, London, 1992.
- Markusen A., “Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts”, in *Economic Geography*, vol. 72, 1996.
- Marshall A., *Elements of Economics of Industry*, Macmillan, Londra, 1892.
- Paija L., “The ICT cluster: the engine of the knowledge driven growth in Finland”, in P. den Hertog, E. Bergman e D. Charles (a cura di), *Innovative Clusters: Drivers of national innovation systems*, OECD, Parigi, 2001.
- Panati G., Golinelli G.M., *Tecnica economica industriale e commerciale*, La Nuova Italia Scientifica, Roma, 1991.
- Piccaluga A., “I distretti tecnologici in Italia: esperienze in corso e prospettive future”, relazione al convegno *La ricerca nelle strategie di sviluppo del Mezzogiorno*, Roma, 2003.
- Pine B.J., Gilmore J.H., *L’economia delle esperienze*, ETAS, Milano, 2000.
- Piore M. J., Sabel C. F., *The second industrial Divide*, Basic Books, New York, 1984.
- Porter M., *Il vantaggio competitivo*, Edizioni Comunità, Milano, 1987.

Rullani E., “Distretti Industriali ed Economia della Conoscenza”, paper presentato alla conferenza *Reinventing Regions in Global Economy*, Pisa, Aprile 2003.

Schiavone F., “Un caso meridionale di delocalizzazione. Finalità, strategie, ipotesi”, in *Economia e Società Regionale*, n. 3, 2004

Sorrentino M., *Le nuove imprese. Economia delle nuove iniziative imprenditoriali*, CEDAM, Padova, 2003.

Varaldo R., “C’è un futuro e quale per i distretti industriali del Mezzogiorno?”, in *Rassegna Economica Quaderni di ricerca*, n. 7, 2001.

Luca DEZI, Professore ordinario in economia e gestione delle imprese, Facoltà di Economia, Università degli Studi di Napoli “Parthenope”

Francesco SCHIAVONE, Ricercatore universitario in economia e gestione delle imprese, Facoltà di Economia, Università degli Studi di Napoli “Parthenope”

TRASFERIMENTI PUBBLICI ALLE IMPRESE: FRENO ALLA CRESCITA

Roberto Pasca Di Magliano, Fabrizio Antolini

1. Missione dell'impresa e contesti economici.

L'impresa come luogo di combinazione di capitale e lavoro che produce beni intermedi e finali è andata crescendo il proprio ruolo nella crescita economica e sociale. Essa è sempre più riconosciuta come organismo in grado di coniugare gli interessi dello sviluppo (fatturato, investimenti, progresso tecnico, efficienza) con quelli della società civile (creazione posti di lavoro, innovazione e produttività del lavoro, prezzi concorrenziali dei beni e dei servizi).

Nel corso del tempo e, soprattutto dei sistemi politici ed economici, la missione dell'impresa non è stata però sempre la stessa. Nei sistemi economici capitalistici l'obiettivo dell'impresa, sebbene con modelli organizzativi differenti, è di riuscire a massimizzare il profitto¹, garantendo per questa via massima efficienza nella combinazione di fattori produttivi ed i più bassi prezzi possibili ai consumatori.

Nell'evoluzione capitalistica e, prima ancora in quella mercantilistica, l'impresa prima di essere un'organizzazione economica è un'istituzione che (indirettamente) trasmette i valori di creatività e libertà (spirito d'impresa). L'impresa infatti concretizza l'invenzione innovativa ed esprime quell'amor proprio o egoismo che governa i rapporti umani che per molti ha rappresentato un nemico da combattere in favore degli ideali del romanticismo sociale. Ma alla "massima felicità del maggior numero" viene però attribuito un valore sociale (Bentham, 1768), mutando così quell'impostazione negativa caratterizzante l'iniziativa privata, caratterizzata da una proprietà dell'azione che è alla sua base e che rispecchia i diversi gradi delle passioni (Smith, 1759).

All'impresa capitalista, che vuole accrescere il proprio valore economico attraverso la massimizzazione del profitto, si oppone un tipo di impresa che si rende partecipe direttamente del vivere sociale tentando di massimizzare il

¹ Dal capitalismo manageriale che contraddistingue la grande impresa americana, si passa a quella più tipicamente familiare del capitalismo anglosassone, sino a giungere all'impresa consociativa che caratterizza invece il sistema tedesco e giapponese.

benessere della società. E' la nascita dell'impresa socialista² che vuole ricondurre sotto il controllo di coloro che offrono lavoro la gestione dell'unità di produzione dove operano. Nell'impostazione propria dell'impresa socialista, il benessere sociale viene assicurato nel momento in cui essa riesce a soddisfare i bisogni "ritenuti" fondamentali, affinché si abbia la necessaria e utile realizzazione dei beni materiali della società. Ne consegue che vi deve essere un attore in grado di pianificare i bisogni ritenuti primari che l'impresa è chiamata a soddisfare mediante la sua produzione e, quindi, in questa logica, la gestione pubblica di una impresa socialista appare come la forma giuridica più spontanea ed immediata³. Ed è su questa convinzione che, nelle economie di mercato, trovano spazio le imprese pubbliche, definite come tali sia perché il capitale è in parte o in toto posseduto dallo Stato sia perché la gestione è anch'essa svolta da organismi pubblici. Lo Stato e gli enti pubblici territoriali governano sia enti pubblici che società di capitale per lo svolgimento di attività e servizi non aventi finalità di lucro. Queste ultime, per loro stessa natura, perseguono scopi di profitto alla stessa stregua di quelle di mercato. In quest'ultimo caso la giustificazione della presenza pubblica in economia è data dalla presunzione di svolgere servizi essenziali per la collettività e che, nel suo interesse, vanno gestiti con strutture e metodi privati. In realtà, a fianco degli obiettivi economici, perseguono finalità politiche attraverso assunzioni parassitarie e lottizzazione dei consigli di amministrazione; pratiche queste che provocano inefficienze e forti perdite di bilancio concentrate in alcuni settori particolari (trasporti). Ciò è fonte di critiche e discussioni perché nei paesi ad economia di mercato, diversa è l'interpretazione del ruolo del pubblico e diversa è quindi la sua presenza a seconda che prevalga un'impostazione liberista o interventista. Nel nostro paese il fenomeno assume una dimensione preoccupante investendo un gran numero di attività e istituendo di fatto forme di monopolio pubblico che nuocciano alle imprese private e talvolta anche agli interessi dei consumatori. Il fenomeno è particolarmente avvertito nel settore dei servizi.

Non va infine trascurato che l'impresa per svolgere appieno il proprio ruolo richiede un contesto istituzionale "amichevole", ossia improntato ad una governance capace di assicurare corretti equilibri di concorrenza sia tra la sfera

² Spesso si è fatta confusione tra imprese nazionalizzate ed imprese socializzate: il venir meno della proprietà privata nei mezzi di produzione (nazionalizzazione) non implica direttamente e necessariamente il controllo esercitato sui mezzi di produzione – ivi incluso del proprio lavoro –, da parte dei lavoratori (socializzazione).

³ La socializzazione del processo di produzione non implica necessariamente un cambiamento della forma giuridica, così come la storia dell'impresa cooperativa tenderebbe a dimostrare.

pubblica e quella privata sia all'interno dello stesso del settore pubblico⁴. L'ambito più adatto alla proliferazione del sistema di imprese (pubbliche o private) è fatto di un'amministrazione pubblica snella ed efficiente, di un sistema elettorale in grado di tutelare la rappresentanza democratica ma anche di garantire governabilità e ricambio di rappresentanza, nonché di scelte pubbliche orientate a favorire il continuo ammodernamento del paese per sostenere la propria competitività.

Una recente analisi della Goldman Sachs individua nella crescita del debito pubblico e della pressione fiscale i fattori che maggiormente condizionano i profitti d'impresa, dopo ovviamente quelli di natura strettamente economici.

Diversa e più ampia è la sensibilità nei confronti delle scelte di investimento influenzate dalle attese degli imprenditori e dalla fiducia nella stabilità e nelle riforme. La capacità di attrazione degli investimenti esteri, vero indicatore della credibilità di un paese, è particolarmente sensibile all'esistenza di condizioni di sicurezza (controllo dell'illegalità, efficienza della giustizia), alla disponibilità di infrastrutture materiali e immateriali, al livello di tassazione e più in generale all'esistenza di un mercato concorrenziale.

2. Oneri e benefici dell'azione pubblica.

Che il terreno fertile su cui si sviluppa un'ordinata economia di mercato sia l'esistenza di un moderno ed efficiente sistema democratico non vi è dubbio e le molteplici esperienze di successo nel mondo lo dimostrano. Negli stessi paesi emergenti (in primis Brasile, Russia, India e Cina) le istanze e le spinte verso la democratizzazione si moltiplicano proprio perché la concorrenza insita nel mercato prima o poi si diffonde anche alle istituzioni.

Nel nostro paese, tra i pochi delle nazioni più avanzate, persistono larghe fette di inefficienze e costi associati alla politica che gravano sulle imprese e sui cittadini in termini di servizi scadenti e di oneri fiscali decisamente eccessivi.

⁴ Nell'ordinamento giuridico di *civil law* il concetto di pubblico si confonde spesso con quello di "statale" nel senso che la proprietà e la gestione è condotta da funzionari pubblici per meglio interpretare le esigenze dei cittadini; gli organismi pubblici quindi non necessariamente rispettano i vincoli di bilancio. Nel sistema di *common law*, invece, "public" significa "della collettività" e quindi anche le società pubbliche devono adottare criteri di gestione privatistica per garantire massima efficienza e prezzi equi.

A fianco ai “costi della politica” che molti stimano in non meno di 10 miliardi di euro l’anno⁵ (esorbitanti rispetto a quelli di altri paesi del Vecchio Continente), i trasferimenti pubblici destinati al funzionamento delle attività svolte direttamente dello Stato, dagli enti locali e dalle imprese pubbliche si aggirano sui 25 miliardi: un complesso di spesa che supera il 2% del Pil.

3. L’impresa pubblica: uno schema esemplificativo.

Le ragioni che spingono ad un intervento pubblico dello Stato nell’economia attraverso imprese controllate (pubbliche) sono state in parte introdotte. Rimane adesso da stabilire quale debba essere il ruolo “ottimale” del settore pubblico e quale quello del settore privato. In merito non vi è accordo, dal momento che le opinioni sono inevitabilmente influenzate dall’ideologia e dal contesto storico entro il quale la valutazione viene espressa. Il convincimento che l’obiettivo dell’impresa privata – la massimizzazione il profitto – configga con l’interesse della collettività ha rappresentato il principio dominante dell’ideologia socialista che ritiene necessario di intervenire nazionalizzando le imprese (o almeno in alcuni settori), evitando in tal modo i conflitti di interessi tra obiettivi privatistici e obiettivi sociali. Vi è poi una interpretazione più sfumata, la quale si limita a mettere in relazione la natura dell’impresa (pubblica/privata) con la sua efficienza organizzativa. Tuttavia anche questa tesi non sarebbe da tutti condivisa, ed infatti c’è chi sostiene che il conseguimento dell’efficienza non dipenda dalla proprietà dell’impresa, ma dal grado di concorrenza del mercato. Se si considera però che l’impresa è un’istituzione che interagisce con l’ambiente circostante, è difficile pensare che sia possibile raggiungere un regime concorrenziale facendolo calare dall’alto; è più probabile che esso scaturisca come risultato di comportamenti afferenti ciascun operatore economico. Ed è ancora più probabile che, in presenza di mercati dove prevale la libera iniziativa privata, la possibilità di realizzare un mercato concorrenziale risulti maggiore rispetto ad un sistema centralizzato, nel quale le scelte sono pianificate dall’alto. I sostenitori dell’intervento pubblico, citano in loro favore i fallimenti del mercato (market failure)⁶, ed infatti spesso le imprese pubbliche nascono per gestire i monopoli naturali, ovvero quelle

⁵ La stima, oltre al costo delle istituzioni centrali (circa 2 miliardi), comprende tutte quelle locali nonché l’indotto di attività generata dai rappresentanti politici a diversi livelli. Non comprende le spese per la gestione e il funzionamento delle società pubbliche. Si veda in proposito il noto libro-denuncia di Rizzo e Stella, 2007 “La casta: così i politici italiani sono diventati intoccabili, Rizzoli Milano.

⁶ L’ottimo paretiano non viene conseguito oppure perché l’esistenza di esternalità giustifica la produzione pubblica, in particolare per quanto riguarda i beni pubblici.

produzioni di beni o servizi le cui funzioni di costo sono caratterizzate da illimitate economie di scala. In questa situazione la concentrazione della produzione e distribuzione in un'unica impresa consentirebbe il massimo sfruttamento delle economie di scala, con la relativa minimizzazione dei costi. Il fatto che la proprietà sia pubblica, assicurerebbe che l'impresa non consegua extra-profitti non equamente distribuiti. Semplificando al massimo, è possibile classificare le imprese in: imprese pubbliche, se gestite dallo Stato centrale, oppure aziende municipali, se gestite a livello locale. Per quanto riguarda invece l'ambito di intervento, è possibile effettuare la seguente classificazione (Bos, 1986):

- 1 Servizi di pubblica utilità;
- 2 Settori dell'industria di base (siderurgia, petrolio, chimica di base);
- 3 Banche e le assicurazioni;
- 4 Istruzione e salute.

3.1 *L'esperienza delle "nazionalizzazioni"*.

L'idea positiva dell'impresa pubblica come strumento di stabilizzazione dei mercati è venuta meno a partire tra gli anni '70 e '80, sebbene le modalità siano risultate alquanto differenti nei diversi paesi. Ciò è in parte dovuto a motivazioni sociali, economiche, politiche e, infine istituzionali caratterizzanti i singoli contesti economici, e questo spiega il motivo per il quale il processo di nazionalizzazione sia attribuibile non solo al caso, ma anche alla compagine politica dei governi. Casuale fu la nazionalizzazione della Volkswagen in Germania nel dopoguerra, che infatti si verificò per la mancanza di compratori oppure in Italia la trasformazione dell'Iri in ente permanente avvenuta nel 1937. Politiche furono invece le nazionalizzazioni realizzate in Gran Bretagna, Francia, Austria, Olanda, rispettivamente sotto la spinta di partiti socialisti, socialdemocratici e laburisti. In Gran Bretagna il settore pubblico si è andato espandendo durante i governi laburisti da Attlee (1945-51) Wilson (1964-69) e Callaghan (1974-1979), con la nazionalizzazione della Banca d'Inghilterra e l'industria del carbone (1946), i trasporti (1947), il gas (1948) il ferro e l'acciaio (1949), le poste (1969) la cantieristica aerospaziale (1976). In Francia le due fasi di nazionalizzazioni più imponenti comprendono il settore pubblico dell'economia nel periodo 1944-48 e nel 1982, e hanno riguardato il sistema bancario, il trasporto aereo, il settore assicurativo, il settore energetico ed imprese come la Renault e la Gnome-Rhone⁷.

⁷ Con la legge 11 settembre 1982, furono nazionalizzate l'industria siderurgica e la quasi totalità del sistema bancario, l'industria delle telecomunicazioni e cinque tra i gruppi industriali più importanti.

In Italia alla fine del 1976 lo Stato per il tramite delle imprese produceva un quinto del settore industriale ed il 12% del Pnl: nel 1953 si ebbe la costituzione dell'Eni, la creazione del Ministero delle Partecipazioni Statali (1956) e, successivamente, la nazionalizzazione pressoché totale del settore energetico. Occorre sottolineare come gran parte dell'intervento dello Stato nei confronti della struttura produttiva in Italia abbia avuto come obiettivo quello di erogare sussidi incrociati per finanziare servizi che, in questo modo, diventavano universali. Negli anni '90 l'impresa pubblica era presente anche nell'industria manifatturiera e coesisteva con quella privata. La presenza pubblica era massima (tab.1)⁸ nella costruzione dei mezzi di trasporto (aerei, cantieri navali e materiale ferroviario) contribuendo per circa il 56% al prodotto lordo settoriale; nell'industria metallurgica, dove le imprese pubbliche davano un apporto di circa il 46% e, infine, sebbene in maniera meno incisiva, nei settori della chimica e fibre, nella costruzione degli impianti elettrici ed elettronici, nella carta-stampata-editoria, dove il prodotto lordo era superiore al 10% del totale.

Tabella 1 – Incidenza settoriale e confronto tra imprese pubbliche ed imprese private.

Settori	Imprese pubbliche				Imprese private			Imprese pubbliche/private		
	% su prodotto lordo	Prodotto pro-capite	Costo lavoro pro-capite	Costo lavoro per unità di prodotto	Prodotto pro-capite	Costo lavoro pro-capite	Costo lavoro per unità di prodotto	Prodotto pro-capite	Costo lavoro pro-capite	Costo lavoro per unità di prodotto
<i>Energia, gas acqua</i>	90,1	126,10	54,17	0,43	112,10	49,24	0,44	1,12	1,10	0,98
<i>Ind.estr. e manif. miner. non energ ind.chimiche</i>	17,1	65,44	40,03	0,61	76,85	40,28	0,52	0,85	0,99	1,17
<i>Ind.trasf.metalli</i>	11,4	50,18	41,47	0,83	56,74	36,45	0,64	0,88	1,14	1,29
<i>Ind.trasf.p.agric. altre industrie</i>	4,1	59,85	40,88	0,68	52,28	30,95	0,59	1,14	1,32	1,15
<i>Edilizia e genioCivile</i>	3,6	54,92	52,07	0,95	53,34	33,75	0,63	1,03	1,54	1,50
<i>Comm.pub.eserc.,alberghi</i>	6,1	78,74	44,98	0,57	61,51	37,53	0,61	1,28	1,20	0,94
<i>Trasporti e comunicazioni</i>	77,0	38,85	42,82	1,10	57,46	40,39	0,70	0,68	1,06	1,57
<i>Servizi imprese, noleggio</i>	11,3	71,66	59,68	0,83	85,54	45,27	0,53	0,84	1,32	1,57
<i>Totale</i>	24,6	56,95	44,33	0,78	59,43	35,73	0,60	0,96	1,24	1,29

Fonte: Istat, 1990.

⁸ E' stato preso in considerazione il 1988, perché è un anno nel quale le privatizzazioni ancora non avevano modificato la struttura del sistema produttivo italiano. La fonte statistica è quella relativa alle imprese con 20 addetti ed oltre, del 1990.

Infine vi sono paesi come, ad esempio il Giappone, nei quali l'obiettivo era, attraverso le imprese nazionalizzate, di riuscire a stimolare lo sviluppo di una classe imprenditoriale⁹.

4. I Fallimenti dell'intervento pubblico in ambito aziendale.

Molteplici sono le attività che registrano una presenza rilevante di società pubbliche; esse si concentrano nei servizi (elettricità, gas, acqua, trasporti, smaltimento rifiuti, igiene ambientale) e si estendono anche ad altre attività (informatica, finanza, assistenza agli anziani, asili nido). A queste si aggiungono molte altre attività direttamente gestite dall'amministrazione pubblica (in particolare sanità e istruzione).

Nel tempo l'evoluzione e la gestione della spesa pubblica, hanno però indotto i governi ad una maggiore attenzione nell'effettuare trasferimenti ad enti/istituzioni.

Si è infatti diffuso il convincimento che sarebbe sufficiente porre dei vincoli alla crescita della spesa per conseguire guadagni di efficienza nell'organizzazione dei servizi pubblici e questo, tra l'altro, consentirebbe la riduzione del prelievo tributario senza effetti sui saldi di bilancio (Boeri T. e altri, 2005).

Se quasi tutti i paesi hanno nazionalizzato immediatamente dopo la guerra, a partire dalla metà degli anni '80 si è avviato, in quasi tutti i paesi, un vasto processo di privatizzazione: se ai fallimenti di mercato si è risposto con le nazionalizzazioni, ai fallimenti dell'intervento pubblico si è risposto con le privatizzazioni. La gestione dei servizi pubblici avviene attraverso propri uffici o sempre più tramite società di capitale che, in seguito alla legge Amato del 1992, hanno assorbito le aziende municipalizzate o gli enti pubblici nazionali o locali.

Molte le cause di inefficienza delle imprese pubbliche che possono essere individuate: a) nella difficoltà nel reperire informazioni adeguate rispetto alle decisioni da prendere (queste ultime utili per prendere decisioni in funzione della collettività e non più del singolo); b) nelle scelte strategiche spesso dettate da interessi politici; c) in un inadeguato sistema d'incentivazione e di sanzione del management pubblico; d) in un'organizzazione eccessivamente burocratica dell'impresa; e) in un sistema di relazioni industriali fortemente sindacalizzato.

All'interno del quadro appena prospettato, è facile immaginare che le imprese pubbliche (il management) effettuino scelte strategiche che penalizzino l'efficienza tecnico-gestionale e l'efficienza dinamica, quest'ultima rappresentata dalla capacità che l'impresa dimostra di avere nell'innovarsi. Si è sostenuto che lo Stato, tipicamente "imperfetto" (Reviglio, 1996), gestisca le imprese preferendo alla

⁹ Ciò ad esempio di verificò con il governo Meiji nella seconda metà del dopoguerra

chiarezza degli obiettivi aziendali situazioni di compromesso (collusive), anche in presenza di risultati economici non sempre soddisfacenti. Al riguardo ad esempio, sempre dall'analisi (storica) della tabella 1, può utilizzarsi come indicatore di efficienza il costo del lavoro per unità di prodotto: fatto salvo il settore dell'energia gas ed acqua (public utilities dove esistono monopoli naturali) e quello relativo al commercio, pubblici esercizi e alberghi, l'indicatore assume valori superiori nelle imprese pubbliche rispetto a quelle private.

Informazioni sulle aziende pubbliche locali condotta nel 2005-2006 sono desumibili dalla Confservizi (ex Cispel), relativamente alla denominazione delle aziende, alle forme di gestione e ai servizi erogati, nonché agli indirizzi, ai recapiti telefonici, ai fax, al sito web, al codice fiscale e alla partita Iva. Per quanto riguarda invece le variabili economiche, è possibile disporre di informazioni sul numero di addetti, i costi, il fatturato, il valore dell'attività di bilancio e, infine, per le imprese che superano i 14 milioni di euro di fatturato, specificare i nomi delle società partecipate e i settori di appartenenza¹⁰. Il prevalere di forme di gestione multiutilities e la pressoché generalizzata trasformazione delle aziende speciali in società di capitali, hanno consigliato di effettuare una rilevazione avendo cura di individuare l'unità di rilevazione (l'impresa) indipendentemente dai settori di appartenenza, anche perché le società di capitali, non sono tenute alla pubblicazione di bilanci settoriali. Le modifiche delle informazioni e dell'impianto della rilevazione rispecchia il mutamento degli "enti gestori" da soggetti di erogazione di servizi ad unità imprenditoriali.

Tabella 2 – Principali aggregati delle aziende pubbliche locali.

	TOTALE	Acqua	Energia elettrica	Gas	trasporti
Fatturato (mld euro)	36	6	4,8	9,5	6,3
Utile	1,0	0,2	0,5	0,4	-0,1
Investimenti	6,2	2,0	0,7	0,5	1,5
Addetti (migliaia)	170	25,1	9,3	9,2	75,3
Volumi erogati		6 ml mc	31 ml MWh	15 ml mc	4,7 ml viaggiatori

Fonte: Confservizi, 2006.

Dunque l'impresa è tale, indipendentemente dalla sua natura (pubblica o privata) giuridica. A livello aggregato le imprese Confservizi coinvolte

¹⁰ Il 51,7% delle imprese aderenti a Confservizi sono società di capitale; il 18,6% sono Aziende speciali e Aziende sanitarie e ospedaliere, il 16,8% sono gestioni in Economia, il 13% Altre forme.

nell'indagine – circa il 90% delle imprese associate – hanno immobilizzazioni per un valore pari all'8% delle imprese censite da Mediobanca, con un fatturato pari allo 0,85% (0,8% per il valore aggiunto) del totale della produzione nazionale, il 2% (3% se si considera il valore aggiunto) dell'industria, e circa il 20% (23% per il valore aggiunto) dell'intero comparto dei servizi pubblici nazionali. I servizi pubblici locali pesano l'1,95% in rapporto all'economia nazionale, il 4% rispetto all'industria ed il 23% se il confronto viene fatto con i servizi pubblici nazionali. Per quanto riguarda l'occupazione le relative quote sono dello 0,65% se il confronto viene effettuato con l'economia nazionale, del 2,3% rispetto all'industria e, infine del 33% in rapporto ai servizi pubblici nazionali. La gestione delle imprese municipalizzate trasformate nel corso del tempo in Spa, dovrebbe poter trovare una nuova disciplina per quanto riguarda la gestione delle società miste. La concorrenza è infatti il vero elemento da tutelare, non a caso la Corte di Giustizia ed il Consiglio di Stato (Sez. 1524/2007) hanno chiarito che la presenza di un socio privato esclude che il servizio possa essere affidato "in house". Il meccanismo della gara è quindi l'unico strumento per individuare sia l'eventuale socio privato sia l'affidamento del relativo servizio. La concorrenza però anche in questo caso potrebbe essere solamente formale, ed infatti esiste un conflitto di interesse tra l'ente locale il quale da un lato gestisce la procedura per l'affidamento del servizio, dall'altro è esso stesso competitor, quando la società è mista.

Le società a capitale pubblico hanno in particolare il beneficio di poter ricevere incarichi diretti da parte degli enti pubblici controllanti con la conseguenza che i prezzi di affidamento non sono frutto di concorrenza ma scaturiscono da valutazioni di altre istituzioni pubbliche competenti per gli specifici settori. Il mercato subisce conseguenze negative sia perché l'affidamento diretto sottrae spazi alle imprese di mercato sia perché non vi è alcuna garanzia di trasparenza sui prezzi praticati e tantomeno sui servizi resi ai cittadini. Recentemente l'affidamento diretto è stato oggetto di restrizioni e può essere utilizzato solo per incarichi derivanti dal socio pubblico partecipante al capitale della società affidataria e a condizione che non vi sia alcuna partecipazione privata.

L'indagine appena menzionata indica che il 72,7% delle imprese sono interamente dell'ente locale, mentre per la tipologia del partner scelto, il 21,1% delle aziende sono enti locali, il 35,1% imprese pubbliche locali, il 35,2% imprese private e, infine, l'8,6% istituti di credito. La procedura utilizzata per la selezione del partner vede per il 33,3% delle imprese una procedura diretta non a evidenza pubblica, il 3,7% delle imprese una offerta pubblica di vendita ed infine il 63,0% una gara ad evidenza pubblica. Se si analizzano i risultati economici, così come

desunti dai rispettivi bilanci, delle 936 imprese rilevate¹¹, il 69,9% è in attivo, 28,6% è in passivo, infine, l'1,5% è in pareggio.

Tra queste va segnalato il rilievo delle partecipazioni medio-grandi che, secondo una recente ricerca¹², interessano 369 aziende, di cui 200 operanti nei servizi energetici e idrici e un centinaio nei trasporti. Occupano nel complesso oltre 200 mila dipendenti (45 mila tra Roma e Milano) e generano un fatturato di 37 miliardi di euro. La maggior parte agisce come società in house degli enti pubblici da cui ricevono incarichi fuori gara, togliendo da mercato molte e rilevanti attività.

Tabella 3 – Partecipazione pubblica nell'azionariato delle imprese.

Settore	Società	Socio pubblico %
Servizi	199	94,97
Elettricità	40	90,0
Servizi idrici	59	96,6
Servizi ambientali	50	96
Multiutility	50	96
Trasporti	99	86,9
Strade e autostrade	11	45,4
Ferrovie	5	100,0
Trasporti locali	64	98,4
Porti e aeroporti	18	72,0
Servizi di trasporto	1	0,0
Costruzioni	8	87,5
Manifatturiero	9	66,7
Servizi	43	88,4
Telecomunicazioni	1	100,0
Commercio	10	70,0
Totale	369	90,5

Fonte: Fondazione Eni Enrico Mattei e Fondazione Iri, 2007

Rileviamo in conclusione che la presenza pubblica in molte attività economiche è andata crescendo negli anni e rappresenta oggi una galassia i cui confini e

¹¹ A livello territoriale, delle 936 imprese, 569 sono al Nord, 244 al Centro e, infine 123 al Sud.

¹² Fondazione Eni Enrico Mattei e Fondazione Iri, "Barometro delle privatizzazioni", 2007.

connotati non sono completamente noti¹³. Quello che è chiaro è l'effetto spiazzamento rispetto al privato, la discutibile qualità dei servizi resi, la mancata trasparenza dei prezzi e il notevole trasferimento di fondi pubblici come vedremo meglio in seguito.

5. Spesa pubblica e trasferimenti alle imprese.

I rapporti che lo Stato intrattiene con gli operatori economici danno origine a trasferimenti in denaro ed in natura.

Dall'analisi del Conto consolidato delle Amministrazioni Pubbliche, al 2006 la spesa pubblica è pari al 50,1% del prodotto, quella primaria al 45,5%. Se si procede per voce economica, nella parte corrente i redditi da lavoro dipendente e le prestazioni sociali in denaro rappresenta circa il 63% della spesa corrente (75% al netto degli interessi), aggiungendo i consumi intermedi, il valore sale al 93%¹⁴.

Per la parte in c/capitale, pur rilevando per gli investimenti fissi lordi una relativa stabilità nella loro dinamica nel corso del tempo, i contributi agli investimenti al 2006 vedono scendere la loro quota – rispetto al totale della spesa in conto capitale – al 24,7% (al 2001 il valore era del 32,4%). Ma sui livelli e sulla dinamica degli aggregati possono incidere, oltre a fattori strutturali, anche alcune scelte metodologiche. L'attività redistributiva delle Amministrazioni Pubbliche e, quindi, della spesa pubblica, sebbene riguardi prevalentemente le famiglie, prevede che una parte sia indirizzata anche alle imprese sotto forma di contributi alla produzione ed ai prodotti¹⁵.

Nel corso degli anni, molti dei contributi alle imprese sono stati in realtà a vantaggio di imprese pubbliche, alcune di rilevanza nazionale, altre operanti a livello locale (Aziende Regionalizzate, Provincializzate, Municipalizzate e

¹³ Secondo rilevazioni Confindustria le aziende a partecipazione pubblica sarebbe molto superiori a quelle censite dall'indagine Conservizi e arriverebbero a 3.211 unità (2007).

¹⁴ Nel 2006, i consumi intermedi hanno interrotto la loro serie espansiva, subendo rispetto all'anno precedente una contrazione dello 0,8%.

¹⁵ Ed infatti, i trasferimenti correnti unilaterali operati dalle Amministrazioni Pubbliche o dalle Istituzioni dell'UE ai produttori residenti, con il fine di influenzarne i livelli di produzione, i prezzi o, infine la remunerazione dei fattori della produzione, sono definiti *contributi alla produzione*. Questi trasferimenti sono gestiti sia a livello di Amministrazione Centrale, sia a livello di Amministrazioni Locali ed il patrimonio informativo è *rilevabile* nei bilanci delle diverse unità istituzionali, (indagini totali su comuni ed agli altri enti locali di minore dimensione).

Consortili). Se prendiamo come anno di riferimento il 1998¹⁶, sui 27.539 miliardi di lire di trasferimenti operanti dalle Amministrazioni Pubbliche, le Ferrovie dello Stato drenavano risorse per un importo pari a 6.379, mentre a livello regionale i contributi correnti alle aziende regionalizzate, provincializzate, municipalizzate e consortili, l'ammontare era pari a 6.451 miliardi di lire. Per alcuni contributi la classificazione rimane però incerta, ad esempio per i trasferimenti di carattere straordinario, oppure per il rimborso di rate ammortamento mutui (da classificare in conto capitale). Anche i trasferimenti alle imprese di trasporto a fronte di per riduzioni di prezzo, sono da classificare come prestazioni sociali in natura. Esse rappresentano il principale intervento di Stato che, condotto nei confronti delle imprese, sono però a vantaggio delle famiglie. Un secondo aspetto metodologico riguarda invece la natura pubblica o privata dell'istituzione che eroga il finanziamento perché, se non rientra nelle Amministrazioni Pubbliche così come definite dalla Contabilità Nazionale, la posta contabile non può essere considerata trasferimento pubblico¹⁷. Stesso ragionamento va esteso all'istituzione ricevente (si pensi alle quasi società o società pubbliche), con effetti alquanto diversi che

¹⁶ Si è preso in considerazione il 1998 perché rappresenta l'anno antecedente alla realizzazione dell'Unione Europea, che ha imposto una serie di vincoli più stringenti ai trasferimenti alle imprese pubbliche (aiuti di Stato).

¹⁷ Inoltre la questione sugli effetti che si determinano sul flusso (deficit) o sullo stock (debito) non è più irrilevante a seguito della revisione del patto di stabilità e crescita. E' inoltre opportuno ricordare che le stime del *Conto delle Amministrazioni Pubbliche* degli anni 2001-2004, hanno risentito di alcune importanti revisioni, che hanno comportato un peggioramento dell'indebitamento di 2,6, 4,3 e 4,0 miliardi di euro negli anni 2002, 2003 e 2004, mentre per l'anno 2001 si è registrato un miglioramento di 0,2 miliardi nel 2001. Il saldo primario dal lato della spesa ha risentito della revisione apportate al calcolo degli interessi passivi, per la riclassificazione nei consumi intermedi della componente dei Sifim, per la retrocessione di interessi di Banca D'Italia e per gli interessi sul conto di disponibilità del Tesoro, non più detraibili dagli interessi passivi, Anche la componente relativa agli investimenti militari ha subito una revisione, poiché alcune spese per investimento sono uscite dall'aggregato perché considerate militari; in questo modo si è riusciti a ridurre i consumi finali delle Amministrazioni pubbliche, sulle quali ha anche inciso tra l'altro anche la revisione apportata al calcolo degli ammortamenti. Con specifico riferimento ai conti finanziari e, quindi al contributo fornito alla formazione del debito, un primo importante cambiamento si è avuto considerando passività delle Amministrazioni Pubbliche il Conto di Tesoreria intestato alla Unione europea sul quale si procede al relativo accredito (finanziamento). Anche la nuova disponibilità delle informazioni riguardanti i depositi detenuti ed intestati dai soggetti privati il quale, concorrendo al fabbisogno statale, determinano effetti sul debito.

possono generarsi sui saldi di finanza pubblica¹⁸. Ma anche nell'ambito dei trasferimenti in c/capitale vi sono scelte metodologiche che possono modificare la quantificazione degli aggregati, ad esempio i contributi agli investimenti¹⁹. Poiché infatti sono da considerarsi trasferimenti in conto capitale, anche le annualità relative ad operazioni di investimento realizzate durante un periodo anteriore, ne consegue che anche le quote di ammortamento per le quali le amministrazioni pubbliche sostengono la spesa, vanno considerati contributi agli investimenti. E proprio gli ammortamenti sono stati oggetto di revisione, ricavando le nuove stime su un livello di disaggregazione degli investimenti fissi lordi per tipologia di bene più ampia rispetto alle precedenti serie (12 tipi di bene)²⁰. Una revisione importante ha riguardato anche le Amministrazioni Locali, i cui trasferimenti sono stati riclassificati, provvedendo ad una diversa ripartizione delle relative erogazioni, tra le famiglie e le imprese. Tra l'altro deve osservarsi, come vedremo, che le Amministrazioni Locali – oltre a rappresentare a seguito del progressivo decentramento che si è andato attuando nel corso di questi anni – sono il soggetto istituzionale che ha contribuito maggiormente all'espansione della spesa pubblica. Ma problemi metodologici possono riscontrarsi anche nell'aggregare i dati fiscali provenienti dai bilanci delle imprese: si consideri ad esempio il dato sui contributi alla produzione in riferimento al contributo in conto interessi. Essi sono considerati dalla contabilità nazionale trasferimenti correnti, ma sono contabilizzati nei bilanci delle imprese, fra i trasferimenti in conto capitale. Se però anche le imprese pubbliche assorbono risorse dello Stato e quindi incidono sui saldi di finanza pubblica, a seconda delle modalità con le quali le erogazioni sono concesse, un primo delicato problema riguarda l'assunzione o la cancellazione di debiti di un'impresa pubblica che infatti, secondo la regola generale andrebbero considerati un

¹⁸ La distinzione tra il settore delle amministrazioni pubbliche e quello delle imprese è importante perché, quando ad esempio si fa riferimento al debito pubblico, si intende il debito contratto dagli enti rientranti nelle Amministrazioni Pubbliche e non quello del settore pubblico.

¹⁹ Rientrando in quest'ultima categoria i trasferimenti di mezzo di trasporto, impianti o macchinari, nonché la messa a disposizione di fabbricati o di altre opere.

²⁰ In questo modo, oltre a rivalutare del 30 per cento l'intero aggregato, si è riusciti ad effettuare una migliore classificazione delle opere pubbliche. Inoltre deve ricordarsi che la revisione ha riguardato anche gli investimenti, i quali hanno evidenziato un abbassamento nei rispettivi livelli, poiché molte opere militari non potendo essere utilizzate riuscendo così a classificare in modo migliore il complesso delle opere pubbliche. L'introduzione di questa nuova metodologia ha comportato una rivalutazione del 30 per cento nell'ammontare. Inoltre deve ricordarsi che la revisione ha naturalmente riguardato anche gli investimenti, i quali hanno evidenziato un abbassamento nei rispettivi livelli, poiché molte opere militari non potendo essere utilizzate.

trasferimento in conto capitale²¹. Se la cancellazione unilaterale del debito, richiede preventivamente la liquidazione dell'impresa, si determina un effetto nullo sull'indebitamento/accreditamento. Anche se l'impresa pubblica è una quasi-società²² l'operazione deve essere registrata come una operazione finanziaria e lo stesso si verifica, se è in corso un processo di privatizzazione che deve essere concluso a breve termine²³. Un ulteriore aspetto riguarda i prestiti²⁴ (i debiti) garantiti dallo Stato (consentono alle imprese pubbliche di accedere alle risorse finanziarie con condizioni di favore), i quali determinano effetti economici solo nel momento in cui la garanzia viene escussa. Per gli apporti di capitale destinati alla copertura di perdite accumulate, i quali rappresentano un trasferimento in conto capitale ma, se finanziati tramite un prestito, diventano operazioni finanziarie²⁵. Infine per tornare alle imprese, se di nuova costituzione, le relative operazioni sono da considerarsi transazioni finanziarie.

5.1 *La quantificazione dei trasferimenti pubblici alle imprese.*

Per offrire una quantificazione dei trasferimenti alle imprese, occorre partire dal quadro contabile relativo al Settore Pubblico il quale, com'è noto, comprende oltre al Settore Statale, gli Enti di Previdenza, la Sanità, le Regioni, gli Enti Locali, e, infine gli Enti Pubblici (consolidati e non). Dal prospetto relativo al 2006, i

²¹ La modalità di classificazione di detto trasferimento, potrebbe suscitare qualche perplessità, ma ricordando che i trasferimenti in conto capitale redistribuiscono risparmio o ricchezza, l'assunzione/cancellazione di debiti di una impresa pubblica, rappresentano un trasferimento di patrimonio.

²² Una quasi-società, non configurandosi come una distinta unità istituzionale, ha una consistenza patrimoniale con il proprietario che in questo caso, essendo sono le stesse Amministrazioni Pubbliche, non generano alcun trasferimento di patrimonio.

²³ Dunque la regola generale è che ogni volta che le Amministrazioni pubbliche erogano una qualche forma di sostegno finanziario, l'apporto di capitale deve essere classificato come un'operazione finanziaria (non finanziaria), a seconda se si determinano (non) effetti sulle "attività" di bilancio delle amministrazioni pubbliche. Ad esempio è importante verificare se la contropartita del flusso erogato dall'Amministrazione Pubblica sia un'attività finanziaria, oppure un reddito da capitale, perché senza questi requisiti il flusso va considerato trasferimento in conto capitale.

²⁴ La definizione di prestito, dal momento che in presenza di un rimborso a fronte di qualunque erogazione effettuata, il relativo flusso rappresenta una operazione finanziaria con effetto nullo sull'accreditamento/indebitamento delle Amministrazioni Pubbliche, nonché sul suo patrimonio.

²⁵ Si pensi alla vicenda Alitalia oppure al modo in cui è stato rivisto la modalità di erogazione degli incentivi alle imprese.

trasferimenti correnti erogati dal settore pubblico rappresentano il 45% dei pagamenti correnti. Di questi alle imprese (pubbliche e private) sono destinati 20.522 milioni di euro, (il 6,8% dei trasferimenti correnti), il 45,2% dei quali è erogato dal Settore Statale, il 45,7% dalle Regioni, il 5,3% dagli Enti locali, per la restante parte, dagli Enti Previdenziali e da altri Enti Pubblici²⁶. Se si analizzano i trasferimenti in conto capitale, alle imprese (pubbliche e private) affluiscono 19.523 milioni di euro (il 31% dei pagamenti in c/capitale), il 65% dei quali erogati dal Settore Statale, il 30,7% dalle Regioni, il 3,4% dagli Enti Locali e la restante (minima) parte da altri Enti Pubblici. La prevalenza dei trasferimenti è a vantaggio delle famiglie (il 36,9% dei pagamenti correnti, ed il 5% dei pagamenti in c/capitale). Dall'analisi della successiva tabella 4, è possibile distinguere i trasferimenti erogati alle imprese private ed a quelle pubbliche; inoltre può osservarsi come i trasferimenti in favore delle aziende private sia di importo esiguo se confrontati con quelli erogati nei confronti delle aziende pubbliche, in particolare per i trasferimenti in conto capitale nel 2006.

Tabella 4 – Trasferimenti erogati al settore pubblico, privato ed estero (ml. euro).

	2003	2004	2005 (a)	2005/ 2004	2006	2006 2005
TRASFERIMENTI CORRENTI						
Settore privato	6.146	6.277	5.251	-16,3		
Alle famiglie e istituzioni sociali private	3.971	4.276	3.866	-9,6		
<i>alle imprese</i>	<i>2.175</i>	<i>2.180</i>	<i>1.385</i>	<i>-30,8</i>	<i>1717</i>	<i>23,9</i>
Settore pubblico	164.214	169.580	173.080	1,8		
Alle amministrazioni centrali	8.466	8.695	10.121	16,4		
Alle amministrazioni locali	87.861	89.046	88.655	-0,4		
Agli enti di previdenza e assistenza sociale	65.515	68.964	70.643	2,4		
<i>a società di servizi pubblici</i>	<i>2.372</i>	<i>2.875</i>	<i>3.661</i>	<i>27,3</i>		<i>19,9</i>
Trasferimenti all'estero	1.536	1.500	1.583	5,5		
Totale	171.896	177.357	179.914	1,4		

Continua a pagina seguente:

²⁶ Ci si riferisce a somme impegnate (ns. elaborazioni da Istat "Finanza pubblica", 2006).

	2003	2004	2005(a)	2005/2004	2006	2005/2006
TRASFERIMENTI IN CONTO CAPITALE						
Settore privato	10.255	8.009	6.199	-22,6		
Alle famiglie e istituzioni sociali private	171	168	210	25		
<i>alle imprese</i>	<i>10.084</i>	<i>7.841</i>	<i>5.989</i>	<i>-23,6</i>	<i>5.780</i>	<i>-3,48</i>
Settore pubblico	38.644	24.240	23.123	-4,6		
Alle amministrazioni centrali	9.568	8.844	7.025	-20,6		
Alle amministrazioni locali	12.437	11.025	9.916	-10,1		
Agli enti di previdenza e assistenza sociale	968	1.052	548	-47,9		
A società di servizi pubblici	699	660	484	-26,7		533,7
ad altri soggetti del settore pubblico	14.972	2.659	5.150	93,7		
Trasferimenti all'estero	248	557	806	44,7		
Totale	49.147	32.806	30.128	-8,2		
TOTALE GENERALE	221.043	210.102	209.560	-0,3	n.d.	
<i>di cui: Totale trasferimenti ad imprese</i>	<i>53.275</i>	<i>38.896</i>	<i>33.676</i>	<i>-13,4</i>	<i>40.035</i>	<i>18,9</i>
<i>settore pubblico</i>	<i>41.013</i>	<i>29.054</i>	<i>26.302</i>	<i>-9,5</i>	<i>32.548*</i>	<i>23,7</i>
<i>settore privato</i>	<i>12.262</i>	<i>9.842</i>	<i>7.374</i>	<i>-25,1</i>	<i>7.487</i>	<i>1,7</i>

Fonte: Ns. elaborazioni da Istat "Finanza Pubblica", 2007.

*stima

Dalla successiva tabella 5 è possibile evidenziare come l'incidenza dei trasferimenti alle imprese sia del tutto minoritario rispetto agli altri Enti beneficiari, sebbene vi sia una notevole distinzione tra la parte corrente (il 2,5% del totale) e quella in c/capitale (27,5% del totale). Non vi è dubbio che la prevalenza dei trasferimenti sia diretto alle Amministrazioni Locali (Regioni, Province, Comuni) le quali però, stando alla lettura dei pagamenti nel bilancio statale, provvedono ad erogare finanziamenti alle aziende di trasporto (gli unici trasferimenti alle imprese) per un ammontare assolutamente esiguo²⁷. Per contro i trasferimenti correnti ed in conto capitale "effettivamente" a sostegno dell'attività produttiva sono di importo modesto.

²⁷ L'analisi economica dei pagamenti del bilancio statale a livello di Amministrazioni locali le Regioni non presentano poste rilevanti in favore delle imprese (le aziende pubbliche di trasporto hanno richiesto al 2006 appena 101 milioni di euro), mentre per quanto riguarda i comuni e le province i trasporti locali hanno inciso sempre al 2006 per appena 316 milioni di euro.

Tabella 5 – Trasferimenti di bilancio correnti ed in c/c ed enti beneficiari (mln.euro).

Trasferimenti in conto corrente							
	Amm. Centr.	Amm. Locali	Enti Previdenz.	Famiglie e Isp	Imprese	Eestero	Altri Trasferimenti
2004	3.522	89.313	68.966	4.308	5.055	1.500	-
2005	4.455	88.938	70.643	3.905	5.046	1.583	-
2006	3.566	94.504	74.559	4.631	4.648	1.527	-
Trasferimenti in conto capitale							
	Amm. Centr.	Amm. Locali	Enti Prev.	Famiglie e Isp	Imprese	Eestero	Altri Trasferimenti
2004	8.683	11.025	1.052	168	8.358	557	1.991
2005	7.019	9.993	548	210	6.479	806	3.509
2006	6.699	11.150	607	88	8.847	415	3.930

Fonte: Relazione unificata, Ministero del Tesoro, 2006.

Nella successiva tabella 6 vengono esaminate l'evoluzione delle misure disponibili e rientranti nelle competenze del Ministero delle Attività Produttive (oggi del Ministero dello Sviluppo Economico, dell'Economia e della Ricerca Scientifica nel periodo 2003-2005, evidenziando i relativi importi in termini di impegni di spesa. Va innanzitutto ricordato che in quel periodo si è realizzato un importante sforzo di concentrazione della spesa per obiettivi qualificati così da alleggerire le misure nazionali di aiuto alle imprese nelle aree meno sviluppate. Rispetto alle 44 legge di incentivazioni esistenti nel 2002, la gran parte sono state definanziate e l'intervento pubblico si è andato restringendo verso tre obiettivi di sviluppo articolati in meno di dieci leggi:

- Obiettivo sostegno a nuovi investimenti: investimenti medio-piccoli (L. 488/92), investimenti di grande dimensione (L. 662/96, contratti di programma), patti territoriali (L. 662/96), imprese femminile (L. 215/92), investimenti in aree di degrado urbano (L. 266/96), riconversione produttiva in aree di crisi (L. 181/89), investimenti nell'aeronautica (L. 808/85).
- Obiettivo sostegno alla struttura finanziaria delle Pmi: fondo di garanzia, incubatori imprese, venture capital agevolato, capitale di rischio delle cooperative (L. 388/2000).
- Obiettivo sostegno alla ricerca industriale: progetti di ricerca applicata (L. 46/82), investimenti innovativi con ricerca applicata (L. 488/92 e L. 46/82).

Tabella 6 – Principali misure di politica industriale - anni 2003/2005 (impegni in ml. di €).

Misura	Legge	2003	2004	2005	media 2003-2005
gestione MAP					
Sostegno ai progetti di investimento medio-piccoli (industria, commercio, turismo e artigianato)	488/92	2.012	1.063	615	882
Sostegno ai grandi progetti di investimento (contratti di programma)	662/96	291	839	581	570
Pia innovazione e centri di ricerca	488/92 Pon 2000-2006	722	46	1	256
Patti Territoriali	662/96	2	300	53	118
Imprenditorialità femminile	215/92	-	250	-	non calcolabile
Ricerca applicata (fondo innovazione tecnologica Fit)	46/82	628	343	4	325
Fondo di garanzia	662/96	134	160	164	153
Riconversione delle aree industriali in crisi	181/89	26		276	Non calcolabile
Aiuti alle imprese aeronautiche	808/85	500	486	778	588
Totale MAP (incentivi nazionali)		4.315	3.487	2.472	var. 03-05: - 43 %
Credito agevolato all'esportazione	D.lgs 143/98 (ex legge 227/77 "Ossola")	229	86	156	157
Penetrazione commerciale all'estero	394/81	211	195	119	175
Totale MAP (aiuti internazionalizzazione)		440	281	275	var. 03-05: - 37 %
gestione MEF					
Credito di imposta	388/2000	1.579	957	1.007	1.181
Incentivi auto-impiego (prestito d'onore)	D.lgs 185/200 (ex legge 608/96)	436	623	627	562
Totale MEF		2.015	1.580	1.634	var. 03-05: - 19 %
gestione MIUR					
Ricerca di base (fondo agevolazione alla ricerca Far)	D.lgs 185/2000, DM 593/2000	151	624	406	394
Totale MIUR		151	624	406	var. 03-05: + 69 %
TOTALE PRINCIPALI INCENTIVI ALLE IMPRESE *		6.921	5.972	4.787	var. 03-05: - 31 %
TOTALE GENERALE AIUTI ALLE IMPRESE ^		7.318	6.778	5.253	var. 03-05: - 28 %

Note: * incentivi gestiti da MAP (MISE), MEF e MIUR, ^ aiuti comprendenti altri sussidi calcolati da Istat

Fonte: elaborazioni da Istat "Finanza pubblica", 2006.

Gli aiuti alle imprese sono gestiti da diversi ministeri, creando confusione tra le imprese e difficoltà di coordinamento. Secondo il MAP, al 2005 si osservava la seguente situazione:

- Il MAP (oggi MISE) ne gestiva 2,4 miliardi per incentivi, oltre a 275 milioni destinati all'internazionalizzazione; nel complesso poco più della metà degli aiuti alle imprese.
- Il MEF era il secondo ministero per importanza che, con i suoi 1,6 miliardi, gestiva gli sgravi fiscali e gli aiuti all'imprenditoria giovanile.
- Infine, il MIUR controllava, e controlla tuttora, gli aiuti alla ricerca di base, nel complesso 406 milioni.

Le risorse destinate agli aiuti alle imprese private sono, nel complesso, diminuite negli anni: tra il 2003 e il 2005 si sono contratte del 31 per cento, mentre le risorse destinate al pubblico si sono ridotte solo del 2,7 per cento²⁸. Anche nel 2006 si sono registrate ulteriori diminuzioni, del 3,3 per cento per le misure di aiuto nazionali, mentre quelle regionali hanno registrato un aumento del 7 per cento²⁹.

La sensibile contrazione della spesa è destinata a continuare per effetto delle profonde riforme che sono state introdotte e per le principali misure di incentivazione (aiuti ai progetti di investimento medio-piccoli e grandi) che hanno trasformato radicalmente il meccanismo di aiuto attribuendo al sussidio pubblico un forte effetto leva a parità di investimenti agevolati. Anche la selezione in poche misure significative ha contribuito a contrarre la spesa.

In prospettiva, la nuova programmazione comunitaria 2007-2013, che ridurrà aree di intervento e misure ammissibili, determinerà un'ulteriore contrazione dei sostegni diretti agli investimenti anche perché sarà sempre più pressante il ricorso agli sgravi fiscali. Il nuovo piano di sviluppo industriale messo a punto dal MISE si muove nella direzione di una ancora maggiore concentrazione e finalizzazione degli aiuti che, se continueranno ad utilizzare i meccanismi oggi esistenti, richiederanno sempre minori impegni di risorse pubbliche.

Anche per questi motivi occorre che lo Stato e gli enti locali riformino profondamente il sistema degli aiuti alle imprese ed alle amministrazioni pubbliche, così da contenerne la spesa.

Ne emerge che la spesa per incentivi agli investimenti relativi alle principali misure di aiuto è molto contenuta sul piano dell'impegno di bilancio pubblico rispetto a complesso dei trasferimenti pubblici alle imprese. Inoltre, mentre i primi finanziano nuovi investimenti, i secondi rappresentano spese di funzionamento di uffici pubblici, di contributi al bilancio delle società pubbliche e solo in parte si

²⁸ Si noti che i dati ministeriali differiscono da quelli Istat, specie negli anni 2003 e 2004, probabilmente per il diverso modo utilizzato per contabilizzare le somme impegnate.

²⁹ Stime del rapporto Mef, 2006.

traducono in nuovi investimenti (pubblici). Modesto e decrescente è l'impegno pubblico per il sostegno dello sviluppo rispetto al complesso della "spesa per trasferimenti alle imprese" la quale in realtà finanzia in gran parte attività diverse dalla promozione di nuovi investimenti, rendendo poco giustificabile un così elevata spesa pubblica.

6. Le privatizzazioni, tra contenimento della spesa e competitività.

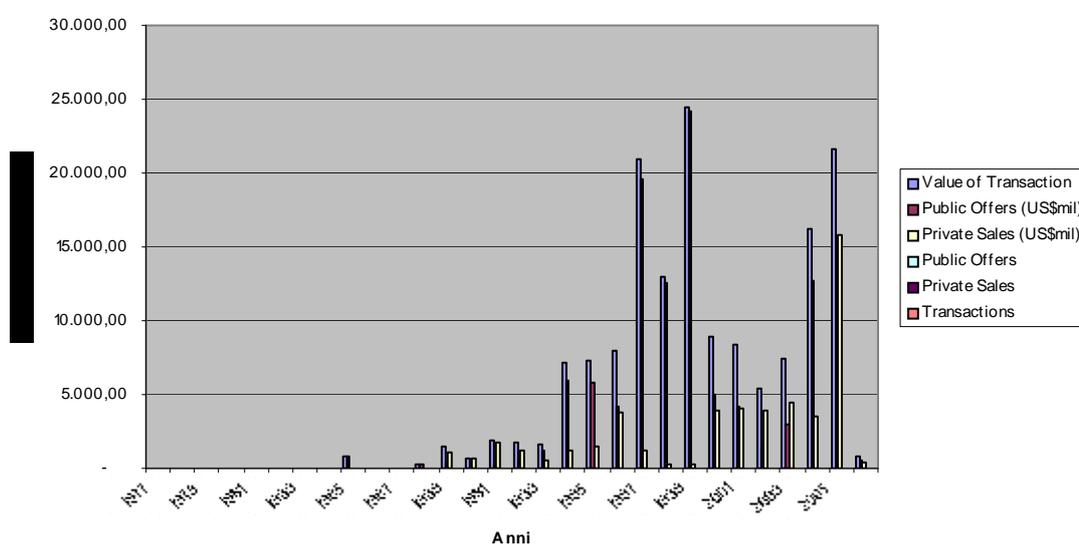
Proprio gli elevati trasferimenti erogati dallo Stato alle imprese pubbliche e private, in presenza di vincoli di finanza pubblica e la ricerca di una rinnovata competitività per meglio poter affrontare i mercati sempre più globalizzati, ha suggerito di modificare la struttura produttiva all'interno di ciascun sistema economico di ciascun paese. A partire dagli anni '80, le privatizzazioni hanno interessato pressoché tutti i paesi, sebbene con modalità ed incidenza diversa a partire dagli anni novanta lo stesso fenomeno ha poi riguardato anche i paesi dell'Est. Le ragioni che hanno portato alla diffusione delle privatizzazioni, sono state in alcuni casi il risanamento delle finanze pubbliche, in altri l'esigenza di conferire efficienza ad aziende non sufficientemente competitive, ma anche all'evoluzione stessa dei mercati. Ciò ad esempio si è verificato nel settore delle telecomunicazioni, dove le nuove tecnologie hanno rivoluzionato il costo della rete, modificando la tipologia del mercato, non più considerabile un monopolio naturale. Anche nei trasporti il progresso tecnologico ha comportato un generale abbattimento dei costi, con la possibilità di aprire la gestione di questi servizi anche ad altri operatori privati. Rispetto agli altri paesi, in particolare al Regno Unito e alla Francia, l'Italia ha avviato il proprio processo di privatizzazione sotto un generale clima di emergenza. Più analiticamente nel Regno Unito il processo è avviato nel 1979 dal partito conservatore, mentre in Francia è iniziato nel 1986 appena dopo la formazione del governo liberale e poi successivamente nel 1993 sempre in presenza di un governo di centro-destra. In Italia, nei primi anni '90 il valore aggiunto delle imprese pubbliche rappresentava all'incirca il 18 per cento del Pil, con i tre conglomerati statali – l'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI), l'Ente Nazionale Idrocarburi (ENI) e l'Ente per le Partecipazioni e Finanziamenti dell'Industria Manifatturiera (EFIM) – che impiegavano oltre mezzo milione di lavoratori.

Lo Stato possedeva 12 delle 20 maggiori aziende non-finanziarie del paese e le istituzioni creditizie pubbliche raccoglievano circa il 90% degli investimenti finanziari e l'80% dei depositi.

Il grafico 1 mostra l'andamento delle privatizzazioni in Italia a partire dal 1977 e ci consente di comprendere le modalità con le quali esse sono state portate a termine.

Al riguardo va ricordato che, al 2004, l'Italia è stato il secondo paese in Europa per proventi da privatizzazione, (106.970 milioni di dollari correnti), superiore del 24% rispetto alla Germania, del 42% alla Francia e, infine, del 52% se il confronto viene effettuato con la Spagna.

Graf. 1- Proventi per privatizzazioni

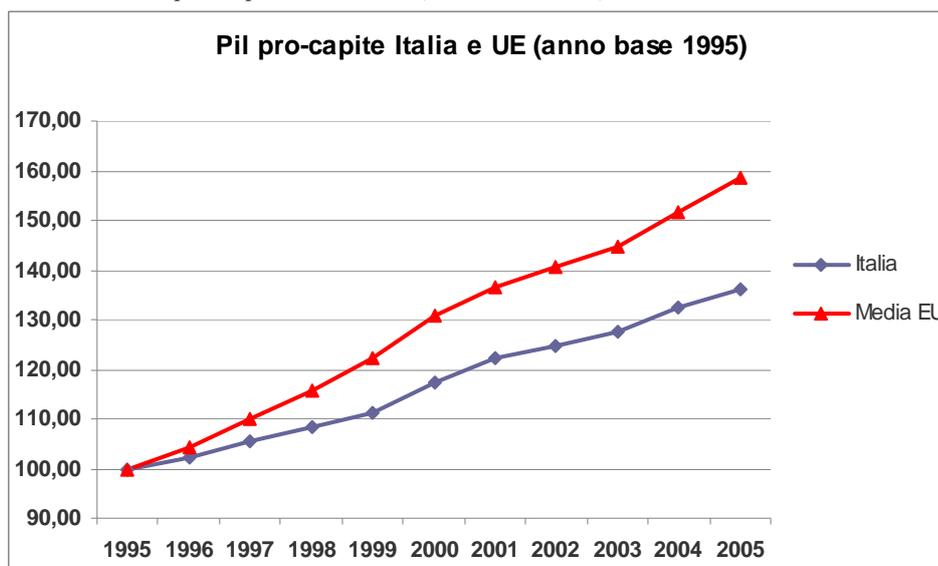


In generale, per meglio comprendere un fenomeno certamente complesso e sul quale incide sia la composizione dei governi sia la ricerca di una rinnovata competitività da conferire all'intero sistema sia, infine, l'esigenza di risanare le finanze pubbliche – il debito pubblico – possiamo osservare come nei paesi a common law sia risultato più facile, rispetto a quello a civil law, perseguire l'obiettivo della diffusione azionaria (public company) con relativi minori ostacoli ad una cessione delle relative azioni in capo allo Stato. Rimane il delicato problema dell'approccio utilizzato in alcuni paesi nell'applicare il cosiddetto modello francese il quale favorisce la coalizione stabile di azionisti minoritari, per evitare che la struttura proprietaria cada sotto il controllo straniero.

6.1 Liberalizzazioni e competitività dei sistemi economici.

Ma il fenomeno delle privatizzazioni non ha sempre comportato la corrispondente ed immediata liberalizzazione dei mercati, mentre i paesi che sono cresciuti economicamente di più negli ultimi anni sono quelli che hanno liberalizzato maggiormente i propri mercati. Tra i 25 paesi dell'Unione Europea³⁰, l'Italia è cresciuta, negli ultimi dieci anni, ad un ritmo di appena lo 0,9% medio annuo, inferiore a tutti gli altri, con l'unica esclusione della Germania la quale però verso la fine del 2006 ha ripreso un notevole ritmo di crescita (Grafico 2). E l'Italia è proprio il paese che nell'Unione ha rallentato il processo di privatizzazione, ostacolato di fatto le liberalizzazioni consentendo lo sviluppo di una selva di società a capitale pubblico e nel contempo mantiene il più elevato debito pubblico, un'eccessiva pressione fiscale ed una continua crescita della spesa pubblica corrente.

Grafico 2 – Pil pro-capite Italia e UE (anno base 1995).



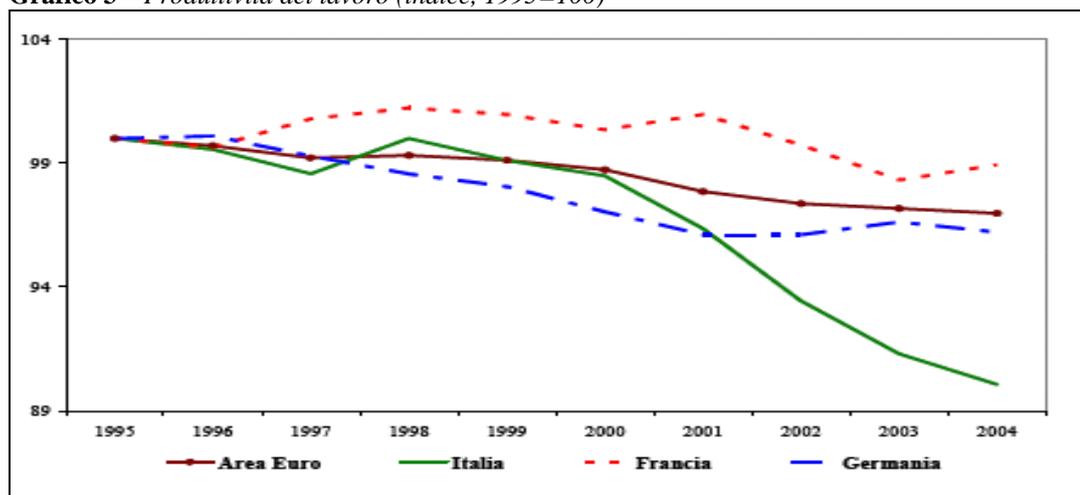
Fonte: Eurostat, 2006.

Questo deludente ritmo di crescita è dipeso dalla bassissima crescita della produttività del lavoro frenata, più che da carenze dell'apparato produttivo privato,

³⁰ Al 31 dicembre 2006.

dalla bassa competitività-sistema, ossia dall'inefficienza e ridotta qualità dei servizi pubblici.

Grafico 3 – Produttività del lavoro (indice, 1995=100)



Fonte: Ministero dell'Economia e delle Finanze

La bassa produttività ha provocato una lievitazione del costo del lavoro per dipendente in rapporto alla produttività (clup) del 4,6% in media annua: molto di più rispetto alla Francia (0,2%), alla Germania (1,7%) e quasi il doppio rispetto agli Stati Uniti (2,9%).

Tabella 6 – Variazione media produttività, salari e clup nei confronti internazionali (in %).

Paesi	Produttività*				Salari nominali ^o		Costo del lavoro per unità di prodotto (clup [^])		
	1996-2000	2001-2005	1995-2005	2006	2000-2005	2006	1995-2005	1995-2000	2000-2005
Germania	1,2	0,8	1,0	2,0	1,1	0,6	1,9	2,2	1,7
Francia	1,3	0,8	1,1	1,3	2,9	3,2	0,2	0,1	0,2
ITALIA	0,9	-0,5	0,2	0,2	2,2	3,3	1,2	0,6	4,6
Regno Unito	1,9	1,5	1,7	1,7	4,5	4,7	2,6	2,3	2,9
Euro Zona	1,0	0,4	0,7	1,2	2,0	1,8	--	--	5,1
Stati Uniti	2,0	2,2	2,1	1,9	4,0	6,8	2,8	2,6	2,9

Note: * valore aggiunto per occupato

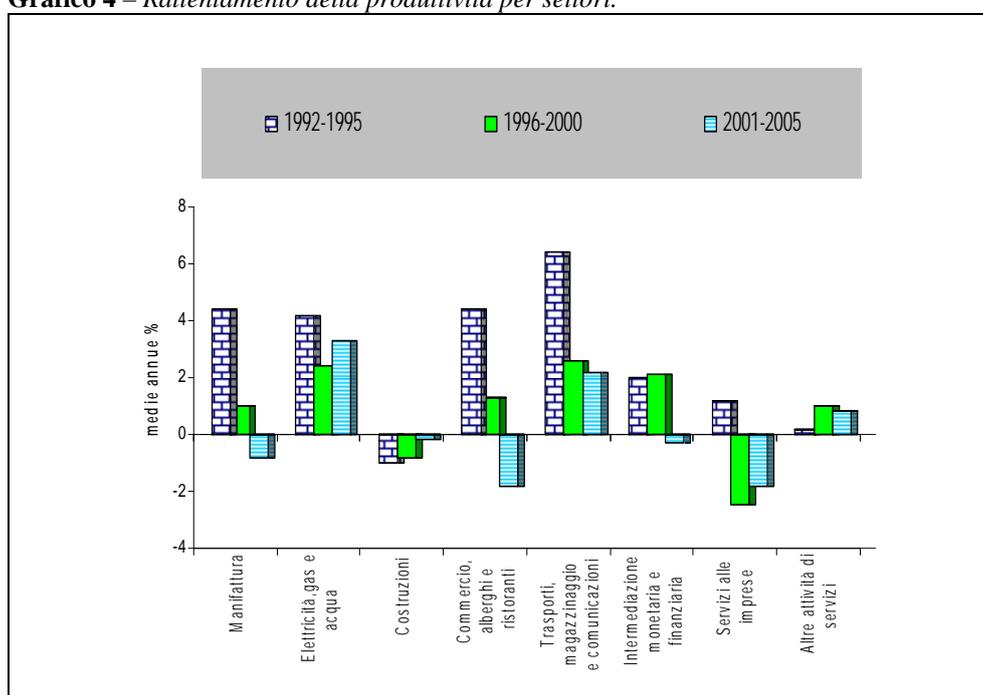
^o indice di retribuzione contrattuale per dipendente del settore privato

[^] costo del lavoro per dipendente in rapporto alla produttività

Fonti: OCSE, elaborazioni CSC su dati Commissione europea; Istat

Tutti i settori dell'economia sono stati caratterizzati dal rallentamento della produttività del lavoro. L'industria, che mostrava andamenti positivi negli anni '90, ha segnato una sensibile decelerazione che si è estesa al terziario privato. L'unica eccezione ha riguardato i settori dei trasporti, del magazzinaggio e delle telecomunicazioni, che mantengono un vivace incremento di produttività, trainato da quest'ultimo settore con ritmi medi annuali che hanno raggiunto il 12%.

Grafico 4 – Rallentamento della produttività per settori.



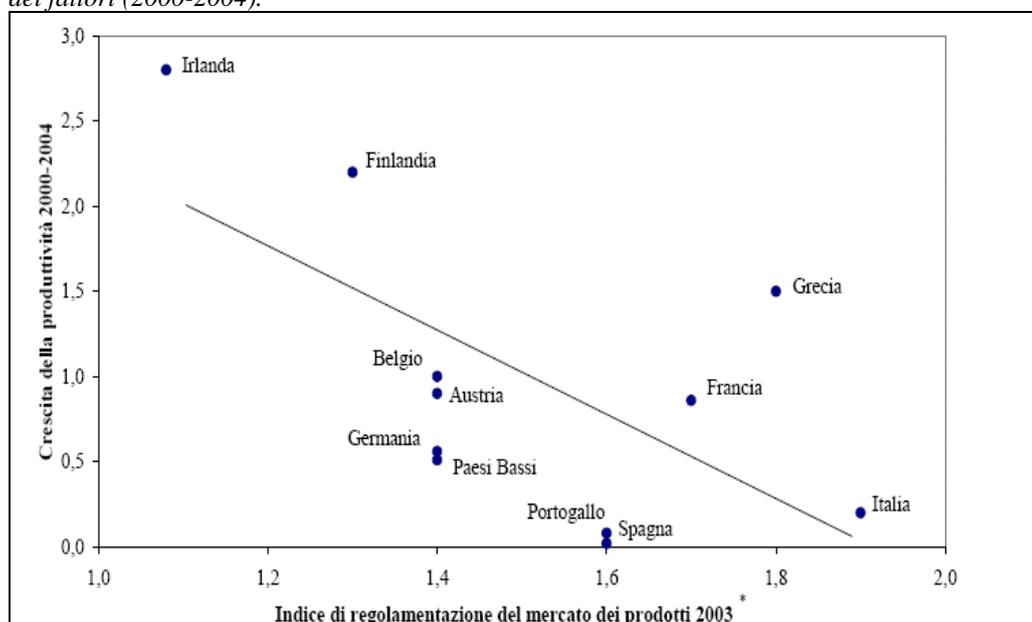
Fonte: Il Sole-24 Ore, su dati Istat

Secondo il FMI, la tiepida crescita è dipesa da un modesto incremento di capitale innovativo e da un forte rallentamento della produttività totale dei fattori, controbilanciati dalla sensibile crescita dell'occupazione³¹. Tra i fattori influenzanti la produttività delle imprese, gli investimenti in ricerca, innovazione e trasferimento tecnologico svolgono un ruolo determinante, in particolare nel campo

³¹ Il capitale Ict pesa per appena lo 0,4 per cento medio annuo, il capitale non-Ict conta per un altro 0,8 per cento, la produttività totale dei fattori è diminuita dell'1,1 mentre la quantità di lavoro ha contribuito per un 0,8 per cento.

delle Ict. Pesano fattori esterni quali la fiscalità, la contenuta flessibilità del mercato del lavoro, l'insufficiente formazione, l'elevato costo dell'energia, l'assenza di meritocrazia nel pubblico e l'efficienza della pubblica amministrazione nei confronti delle imprese. Nel complesso, è l'eccessiva regolamentazione dei mercati ad influenzare la produttività totale e di conseguenza a frenare la crescita economica, conseguenza in gran parte della presenza di un inefficiente settore pubblico che drena risorse al privato e scarica su di esso oneri crescenti.

Grafico 5 – *Regolamentazione del mercato dei prodotti e crescita della produttività totale dei fattori (2000-2004).*



Fonte: OCSE

La pressione fiscale generale e quella sulle imprese in particolare è in Italia tra le più elevate a fronte di servizi generalmente carenti. L'inefficienza della pubblica amministrazione rappresenta un fattore endemico (*tabella.7*), su cui poco hanno inciso le misure di semplificazione avviate negli ultimi anni, in quanto non hanno riguardato i dipendenti pubblici. Pur con i miglioramenti introdotti dalla legge Biagi (*tabella 8*), ancora bassa è la flessibilità del lavoro ed elevato il suo costo.

Paese	procedure (n°)	Giorni lavorativi necessari alla creazione di una nuova impresa.	costo in dollari
Stati Uniti	4	4	167
Gran Bretagna	5	4	381
Francia	15	53	3.693
ITALIA	16	62	5.012
Spagna	11	82	3.732
Germania	10	45	4.000
Danimarca	3	3	2.857

Tabella 7 – Ostacoli all'avvio di un'impresa (tempi e costi).

Fonte: Banca Mondiale, Doing Business: Understanding Regulation, 2004.

Tabella 8 – Imposizione fiscale e mercato del lavoro.

	Pressione fiscale		Mercato del lavoro	
	Percentuale sul Pil 2004	Imposte sulle imprese (percentuale max) 2004	Indice di flessibilità* 2003	var.% costo lavoro 2000-05
Irlanda	28	20	1	-19,0
Giappone	27	30	3,6	-17,0
Stati Uniti	29	35	5,3	-13,7
Germania	36	26	2,3	2,8
ITALIA	42,6	36	6	8,0
Francia	44	36	2,4	10,0
Regno Unito	36	30	4,4	1,1
Spagna	35,6	25	4,5	
Svezia	50,2	44	3,7	

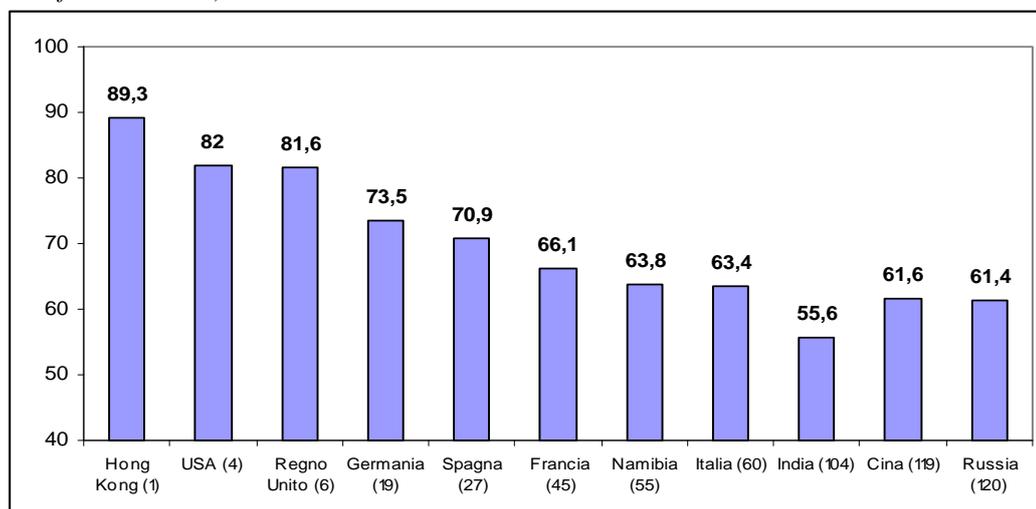
*più basso è l'indice, migliore è la situazione

Fonte: OCSE, World Competitiveness Yearbook (Imd), 2004, 2005; Transparency International, 2006

Altro punto dolente è la qualità del sistema scolastico per cui l'Italia è all'ultimo posto tra i maggiori paesi di confronto. Infine, non vanno trascurati i numerosi ostacoli amministrativi alla creazione di una nuova impresa. Il rallentamento della produttività ha avuto conseguenze negative sulla competitività: ponendo gli Stati Uniti pari a 100, l'Italia raggiunge nel 2006 il 78,4 per cento, la Spagna il 78,9, la Germania il 91, la Francia il 103,2, mentre solo il Giappone si colloca in un

posizione peggiore al 70,2. Non possiamo dimenticare che nel 1995 l'Italia raggiungeva una quota pari a 93,9, collocandosi a livelli elevati di competitività³². Nel complesso, il nostro paese è molto in ritardo rispetto alle componenti fondamentali influenzanti la libertà economica. L'onerosità e la scarsa efficacia dell'apparato politico, il continuo aumento della spesa pubblica (48,5 per cento sul Pil), il forte debito pubblico (106,8 rispetto al Pil), il conseguente inasprimento della pressione fiscale che incide in media per il 42,3 per cento, l'inesistenza di apprezzabili miglioramenti nei servizi, la lentezza del processo riformatore, sono tutti elementi che relegano la "libertà economica" italiana alla 60ª posizione (Grafico 6).

Grafico 6 – Classifica per grado di libertà economica (punteggio e posizione nella classifica mondiale).



Fonte: Heritage Foundation, 2006.

Nel complesso, le determinanti della competitività del sistema-paese riflettono sia la bassa produttività che le altre debolezze strutturali, quali la sostenibilità del debito pubblico, gli investimenti in Ict e in R&S, la carenza di formazione specialistica, l'eccessiva regolamentazione dei mercati. Un recente studio commissionato dall'UE fa il punto sui principali elementi influenzanti la competitività, giungendo alla conclusione che, ancora una volta, l'Italia viene

³² Fonte OCSE.

confinata in ultima posizione dopo tutti i maggiori paesi europei con un indicatore complessivo (0,43) pari alla metà della Francia che la precede³³ (tabella 9).

Tabella 9 – Indice di competitività.

<i>Competitività Paese-Classifica</i>											
<i>Indice generale</i>		<i>Istituzioni</i>		<i>Infrastrutture</i>		<i>Istruzione superiore</i>		<i>Efficienza mercato</i>		<i>Innovazione</i>	
1	Svizzera	1	Finlandia	1	Germania	1	Finlandia	1	Hong Kong	1	Giappone
2	Finlandia	2	Danimarca	2	Svizzera	2	Danimarca	2	U.S.A	2	Stati Uniti
3	Svezia	3	Svezia	3	Hong Kong	3	Svezia	3	U.K	3	Hong Kong
42	Italia	71	Italia	50	Italia	35	Italia	78	Italia	43	Italia

Fonte: *World Competitiveness Report, 2006.*

Nel campo dell'innovazione e della R&S il nostro paese ha una posizione debole nell'UE, ma è in particolare il settore della formazione specialistica e del carico regolatorio sulle imprese che vede l'Italia collocata tra i peggiori paesi. Gli investimenti sono, nel complesso, poco dinamici; dopo i tiepidi segnali di ripresa del 2006, l'atteggiamento delle imprese rimane preoccupato all'inizio del 2007³⁴. Nel Mezzogiorno si è manifestato un sensibile rallentamento dovuto alla sospensione di diverse misure di incentivazione per effetto di un lungo iter di riforma.

7. Conclusioni.

L'accavallarsi di ostacoli e freni alla crescita economica e ad un condiviso sviluppo sociale non hanno impedito alla laboriosità italiana di manifestarsi in un forte dinamismo imprenditoriale che notoriamente si poggia su un diffuso e capillare sistema di Pmi. Queste imprese hanno dimostrato una forte capacità di adattamento (in verità anche a quella di maggiore dimensione), che ha permesso il superamento delle sfide del mercato globale riconvertendo la produzione e delocalizzando parte dei processi produttivi verso aree a minor costo del lavoro e maggiore produttività. Le residue rigidità del mercato del lavoro e i ripetuti tentativi di modificare le forme di flessibilità introdotte, insieme con gli

³³ Gli indici di competitività per il 2006 sono i seguenti: Svezia 1,37; Belgio 1,09; Olanda 1,02; Regno Unito e Spagna 0,98; Germania 0,91; Austria 0,83; Francia 0,80; Italia 0,43 (fonte: Lisbon Council- Allianz e Dresdner Bank, 2007).

³⁴ Probabilmente ciò è dovuto ai temuti effetti depressivi della legge finanziaria 2007-09 e alla lentezza di attuazione delle riforme.

inasprimenti fiscali e la carenza di servizi ha scoraggiato la crescita dimensionale. Resta immutata la peculiarità italiana di un tessuto aziendale molto frammentato, ove 4,3 milioni di imprese realizzano poco più della metà del fatturato complessivo³⁵. Di queste, circa 4 milioni sono micro-imprese con meno di 10 addetti; il 36% delle Pmi concentra la propria attività nel commercio, turismo e servizi.

Nel complesso il nostro sistema industriale, grazie ad una razionale delocalizzazione delle mere attività manifatturiere, va sviluppando le attività di servizio che oggi pesano sul Pil per circa il 60% (negli Usa i servizi superano il 70% del Pil). Ma gli eccessivi oneri impropri e l'invasione delle società pubbliche nel mercato dei servizi frena la crescita delle imprese italiane e il loro recupero competitivo che, in assenza di vincoli potrebbe produrre risultati ben più accattivanti in termini di variazione del Pil. Negli ultimi anni la crescita italiana è stata rallentata (Tab.10) e anche nel 2007 le previsioni accreditano un incremento del Pil (1,4%) ben al di sotto della media europea e in coda ai maggiori paesi industrializzati.

Tabella 10 – Crescita economica in alcuni paesi avanzati.

<i>Paesi</i>	<i>Crescita media Pil (1990-2006)</i>
Usa	3,4
Germania	1,8
Regno Unito	2,8
Francia	1,9
Italia	1,6
Ue	2,3

Fonte: Eurostat

Lo sforzo delle imprese private è ancora più apprezzabile perché è da esso che discende la sia pur modesta crescita economica.

La crescita italiana è come se fosse frenata dai numerosi ostacoli che appesantiscono il funzionamento dell'economia e scaricano onerosi eccessivi sulle imprese private. Immaginando di liberare il paese da questi pesi la crescita e il benessere sociale potrebbero essere ben altri, avvicinando magari l'Italia alla *performance* spagnola.

Le ragioni, che sintetizziamo nella successiva tabella, riguardano un insieme di questioni note. Il debito accumulato cresce ancora e, rispetto ad altri paesi che avevano problemi analoghi (Belgio, Irlanda), pone l'Italia in condizioni di estrema difficoltà. Il debito si è attestato nel 2006 al 106,8% del Pil (nel 2007 si prevede

³⁵ In Francia un fatturato analogo è realizzato da 2,3 milioni di Pmi.

che il deficit si prevede debba scendere (dal -4,4% del 2006 al -2,4% del 2007) grazie al tiepido aumento del Pil e all'aumento della pressione fiscale (42,3% nel 2006, + 1,7% nel 2007). Infatti la spesa pubblica, la spesa corrente in particolare, continua a crescere utilizzando gran parte l'extragettito generato dall'aumento del Pil, dalle maggiori aliquote e dalla lievitazione delle addizionali locali. La spesa pubblica per investimenti langue rendendo ancora più ingiustificabile l'elevato debito. L'onere è stato sopportato dai lavoratori dipendenti e più in generale dagli operatori che già pagano le tasse, peggiorando così l'equità fiscale.

Sul fronte poi della mancate riforme, pesa in particolare l'onerosità del funzionamento delle istituzioni, la mancata introduzione di criteri meritocratici in tutti gli ambiti della Pubblica Amministrazione, della carenza di infrastrutture e della lentezza di realizzazione, della lentezza del processo di liberalizzazione contrastato invece dall'invadenza del pubblico nella proprietà e gestione del sistema dei servizi, e ancora nella mancata riforma degli aiuti pubblici alle imprese private.

Prospetto 1 – Oneri e mancate riforme.

Oneri	Riforme auspiccate
Debito pubblico eccessivo	Riduzione della spesa corrente e destinazione dell'extra-gettito alla riduzione del debito
Sistema fiscale iniquo ed oneroso	Riduzione delle aliquote eccessivamente, introduzione della deducibilità delle spese, graduale trasferimento dell'imposizione sui consumi
Inesistenza di meritocrazia nelle Istituzione e nella P.A.	Sistema elettorale: eliminare i condizionamenti dei piccoli partiti, a premiare la governabilità, a limitare le rieleggibilità P.A.: legare la remunerazione e la carriera al merito (in base a indicatori semplici e automatici)
Elevato costo del lavoro e precarietà	Detassazione del lavoro straordinario, incentivi alla trasformazione dei contratti a tempo determinato in tempo indeterminato, misure di sicurezza sociale per i giovani
Infrastrutture insufficienti	Agevolazioni all'attrazione di capitali privati migliorando la legislazione sulla finanza di progetto e sulle concessioni
Eccessiva presenza dello Stato in economia (servizi)	Privatizzazione e liberalizzazione delle attività di servizio, limitando la possibilità del pubblico alla formazione e partecipazione a società di capitale e il ricorso agli incarichi <i>in house</i>
Inadeguato sistema di aiuti alle imprese	Riforma degli incentivi per orientarli esclusivamente al rafforzamento della struttura finanziaria

In questo lavoro abbiamo approfondito la questione dei trasferimenti pubblici alle imprese che si dirigono prevalentemente alle amministrazioni e alle società pubbliche, riservando quote sempre più contenute alle imprese private. Dei circa 40 miliardi di euro di trasferimenti complessivi alle imprese, registrati nel 2006, quelli destinati alle imprese private (sussidi e aiuti agli investimenti) contano per non più di 7,5 miliardi, appena il 18,7% del totale. Inoltre, mentre i trasferimenti ad imprese del settore pubblico sono aumentati del 23,7%, gli aiuti ad imprese private sono cresciuti dell'1,7%, a dimostrazione della crescente diffusione del pubblico nei servizi.

Molto diversa è la situazione in Europa: in Francia (paese con elevata spesa pubblica) il costo dei servizi è inferiore di 1/3, in Germania è circa la metà. E poi in questi paesi la qualità dei servizi resi dal pubblico è ben più elevata rispetto all'Italia.

Tabella 12 – Costo dei servizi in alcuni paesi europei

	Servizi finanziari	Servizi assicurativi	Servizi professionali	TOTALE
Italia	34,5	28,8	10,0	8,7
Francia	6,4	11,2	n.d.	5,3
Germania	20,0	8,7	n.d.	4,4

Fonte: Eurostat

La liberazione, ovunque essa sia stata effettuata, ha prodotto benefici per le imprese e per i cittadini in termini di miglior rapporto prezzo-qualità dei servizi.

Il settore privato, fatto da tante piccole imprese molto vivaci, da medie imprese aggressive e da poche grandi che resistono alla competizione multinazionale, si può dire realizza *performance* accettabili se non buone. Il problema è l'incombente apparato pubblico, burocratico, inefficiente che prospera su trasferimenti alimentati da una spesa pubblica poco selettiva e che peraltro invade il campo del privato realizzando rendite economiche e politiche. Il paese tutto ne subisce le conseguenze di uno "sviluppo frenato", i cittadini soffrono per mancanza di servizi adeguati venduti per lo più a condizioni di monopolio.

Riferimenti bibliografici

- Antolini F., Boccella N. 2005, *Sentieri di crescita e cluster di imprese*, Liguori Napoli.
 Banca D'Italia 2006, *Relazione Annuale*, 2006.
 Bentham J. 1789 *Introduction to the Principles of Morals*, London.
 Boeri T., ed Altri, 2005, *Oltre il declino*, Il Mulino.
 Bortolotti, B., 2004, *Privatization in Europe: A brief historical sketch*, in PB, 1 July.

- Bos, D., 1986, *Public Enterprise Economics; theory and application*, Amsterdam, North Holland.
- Coase R., , *The Nature of Firm*, in “Economica”, 1937,4.
- Confservizi, *Compendio statistico*, anni vari, Roma.
- Gioia M., 1826, *Filosofia della Statistica*, Pirrotta, Milano 1826.
- Istat 2006, *Annuario Statistico Italiano*, Roma.
- Istat 2006, *Rapporto Annuale*, Roma.
- Ministero delle Attività Produttive, 2006, *Relazione sugli incentivi*, Roma
- Ministero dell’Economia, 2006, *Relazione Unificata*, Roma.
- Ministero dello Sviluppo Economico, 2007, *Relazione sugli incentivi*, Roma
- Pasca di Magliano R., 2007, *La Governance dello Sviluppo Locale*, Ed. Il Sole 24 Ore, Milano.
- Popper, K., 1969, *Scienza e filosofia*, Einaudi, Torino.
- Reviglio F., 1996 *Lo Stato imperfetto: il governo dell’economia nell’Italia che cambia* Rizzoli, Milano, 1996.
- Smith A., 1759, *The Theory of Moral Sentiments*, Millar London, (trad.it. *Teoria dei sentimenti morali*, a cura di S. Di Pietro, Bur, 1995)

Roberto PASCA DI MAGLIANO, Professore di Economia Politica, Università “La Sapienza”.

Fabrizio ANTOLINI, Professore di Statistica Economica, Università di Teramo.

VITA MEDIA E ASPETTI LOCALIZZATIVI DELLE IMPRESE COMMERCIALI AL DETTAGLIO IN ABRUZZO DOPO LA RIFORMA DEL 1998

Lorenzo Pingiotti

1. Premessa

Il primo decreto ‘Bersani’ di riforma del commercio (D.Lgs. 31 marzo 1998, n. 114, "Riforma della disciplina relativa al settore del commercio, a norma dell'articolo 4, comma 4, della legge 15 marzo 1997, n. 59") giungeva dopo quasi trent'anni a modificare il quadro normativo definito dalla legge 426 del 1971. Tra i principali obiettivi della riforma vi erano l'apertura del commercio al capitale straniero, il superamento di tipologie merceologiche “a compartimenti stagni” e, nelle intenzioni del legislatore, la liberazione delle energie dell'iniziativa privata.

La legge 426, considerata l'emblema dell'eccesso di regolamentazione e dell'interventismo pubblico in economia, era stata parzialmente modificata dalla L.121 del 1987 (anticipata dalla modifica introdotta dalla “legge Marcora”, L.49/85), che decretava un primo allentamento delle rigidità precedenti. La legge di riforma del titolo V della Costituzione, n. 3/2001, stabiliva infine una rivisitazione delle competenze regionali in materia commerciale.

A quasi dieci anni dal ‘decreto Bersani’, è opinione di molti – nonché dell'Autorità Garante per la Concorrenza - che le regioni abbiano in gran parte smorzato la riforma, a causa di lenti adeguamenti, della reintroduzione di limiti quantitativi o qualitativi ai nuovi insediamenti e, in pratica, nella messa in campo di azioni contrarie alla liberalizzazione. Il giudizio sulla riforma sarebbe, dunque, positivo per il superamento dello *status quo ante* rispetto al 1998, ma non pienamente soddisfacente per gli esiti.

Nell'ambito della riforma, l'attribuzione di poteri di direttiva alle regioni è accompagnato dal potere dato a province (in materia di ambiente e infrastrutture) e comuni (per la potestà autorizzatoria) di bloccare o rallentare le nuove aperture in sede di conferenza di servizi. A questo si aggiungono le mai sopite resistenze, soprattutto nei piccolissimi comuni, degli esercenti più forti, in grado di operare come veri e propri “poteri ombra” che inibiscono i nuovi ingressi (un approccio quantitativo incompatibile con l'adozione di criteri prevalentemente urbanistici e non di contingenti commerciali), incidendo sulla varietà dell'offerta e sulla trasparenza dell'azione pubblica.

Tra i più delicati problemi sul tavolo delle regioni, la regolazione degli orari di apertura (soprattutto nelle città a prevalente economia turistica), per cui solo una concertazione tra le associazioni di categoria può riuscire a trovare una taratura intelligente tra piccola, media e grande distribuzione, sembra il punto su cui si incontrano le maggiori resistenze.

In Italia l'ammontare delle vendite è in netto rallentamento negli ultimi anni. Le vendite del comparto non alimentare superano, come è noto, quelle del comparto alimentare (grocery), ma negli ultimi anni c'è stata una diminuzione dello scarto tra le due tipologie distributive. Le prime ammontavano nel 2005 a 175.029 milioni di euro, le seconde a 105.192 euro. Se nel biennio 2004-2005 la crescita delle vendite del settore grocery ha subito un netto rallentamento, la stagnazione delle vendite del non alimentare è già evidente dal 2003. Per ambedue le tipologie, le vendite della grande distribuzione mostrano un trend in ascesa mentre quelle della piccola e media distribuzione evidenziano, a partire dal 2003, una continua riduzione. Nel settore grocery, il 2004 ha segnato il sorpasso delle vendite della grande distribuzione sulle altre tipologie. Nel non grocery le vendite della piccola e media distribuzione risultano, invece, ampiamente superiori a quelle della grande distribuzione.

In Abruzzo le vendite del comparto non grocery (3.545 milioni di euro nel 2005) hanno tenuto abbastanza bene negli ultimi anni, mostrando un trend al rialzo tra 2004 e 2005, in controtendenza rispetto al dato nazionale; le vendite del comparto alimentare (2.019 milioni di euro nel 2005) hanno invece rispettato il trend in diminuzione. Sostanziale è la differenza, rispetto al dato nazionale, nella ripartizione delle vendite tra le diverse forme distributive del settore alimentare: quelle della grande distribuzione sono in Abruzzo stabilmente superiori a quelle della piccola e media distribuzione. In regione il 63% del volume delle vendite del settore grocery è appannaggio della grande distribuzione, a fronte del 51% del corrispondente dato italiano. Anche nel non grocery la grande distribuzione ha mostrato volumi di vendita crescenti nel 2004 e 2005, mentre più altalenante è l'andamento delle altre forme distributive.

E' ovvio che il maggiore sfruttamento delle possibilità di ampliamento commerciale (fino a 150 o 250 mq, a seconda della popolazione) offerta dal decreto 'Bersani' si ha nei bacini di domanda più ampi, cioè nei centri urbani maggiori. Ecco dunque che la liberalizzazione si trova ad operare in modo asimmetrico sul territorio (soprattutto in regioni a bassa densità abitativa), comportando a lungo andare, nei centri minori, una tendenza a sfruttare gli spazi della riforma più dal punto di vista degli orari o della gamma dei prodotti che della superficie.

Peraltro, alle rilevazioni statistiche su superfici e tipologie distributive sfuggono spesso proprio i minimercati, che nel complesso sottraggono al totale delle superfici e degli addetti una consistente quota dell'offerta ufficialmente rilevata dal Ministero dello Sviluppo Economico. Non migliore è la completezza

dell'informazione disponibile alle Camere di Commercio tramite gli archivi del registro delle imprese o le banche dati di fonte comunale.

Tra la fine del 2006 e i primi mesi del 2007 qualcosa è cambiato: nel settore grocery, per tre mesi consecutivi, le vendite della piccola e media distribuzione sono cresciute di più rispetto a quelle della GDO. E' difficile dire se questo potenziale aumenterà fino a invertire la tendenza alla crescita della grande distribuzione: è certo, comunque, che la partita si gioca oggi sul settore grocery e, al suo interno, su un miglioramento della competitività aziendale, indotta soprattutto dalla pressione del canale moderno (grandi magazzini, supermercati, ipermercati).

2. Il quadro normativo

Il primo decreto 'Bersani' diventava esecutivo il 24 aprile 1999, dopo un anno dalla sua pubblicazione; un tempo ritenuto sufficiente agli adeguamenti degli enti locali. Il decreto prevedeva l'abolizione dell'iscrizione dei commercianti al Registro Esercenti di Commercio (REC), fatta eccezione per la somministrazione di alimenti e bevande; l'introduzione di due sole tabelle merceologiche (alimentare e non alimentare) in sostituzione delle 12 esistenti; lo stretto coordinamento tra pianificazione commerciale e urbanistica, anche al fine di riqualificare il commercio nei centri storici; l'abolizione delle autorizzazioni, sostituite da semplici comunicazioni, per l'apertura, il trasferimento, l'ampliamento e la fusione degli esercizi di vicinato entro determinati vincoli di superficie. Il testo normativo prevedeva altresì un'apertura giornaliera massima di 13 ore tra le 7 e le 22 e l'apertura domenicale nel mese di dicembre e per otto domeniche l'anno.

In sintesi, la riforma liberalizzava l'apertura o l'ampliamento degli esercizi commerciali fino a 250 metri quadrati, permanendo invece l'obbligo della sola autorizzazione comunale per l'apertura delle medie superfici di vendita (tra 150 e 1.500 mq nei comuni fino a 10 mila abitanti; tra 250 e 2.500 mq nei comuni più popolosi) e dell'autorizzazione comunale unita al parere vincolante di una Conferenza di servizi - che delibera entro 90 giorni dalla convocazione - tra Regione, Provincia e Comune per l'apertura delle "grandi superfici" (oltre 1.500 mq nei comuni fino a 10 mila abitanti; oltre 2.500 nei comuni con più di 10 mila abitanti).

Per l'Abruzzo, la cui legge regionale (L.R. 62/99) si rifà direttamente al decreto Bersani per la parte definitoria, i criteri per l'apertura di "grandi strutture" di vendita sono di tipo quantitativo:

- massimo 5 aperture di (al massimo) 8.000 mq per ogni area del quadro di riferimento regionale (senza fare distinzione di densità);
- accorpamenti di esercizi di vicinato (minimo 12 esercizi e massima superficie pari a 10.000 mq);

- concentrazione di punti vendita esistenti: in comuni con più di 10.000 abitanti per aprire al massimo 6.000 mq con almeno 20 punti vendita; in Comuni con meno di 10.000 abitanti per aprire al massimo 3.000 mq con almeno 10 punti vendita.

Nel caso in cui la superficie derivante dall'accorpamento risulti inferiore ai 10.000 mq complessivi di vendita, la stessa può essere ampliata, per una sola volta, del 20% fino al limite massimo di 10.000 mq. Se invece risulta superiore ai 10.000 mq. complessivi di vendita, la stessa può essere diminuita del 20%, non al di sotto, comunque, di 10.000 mq.

Per le medie strutture di vendita, in Abruzzo i Comuni possono definire, senza una forte ingerenza regionale, le zone ad esse destinate nell'ambito delle prescrizioni del Piano regolatore; nel caso di accorpamento deve trattarsi di almeno 4 esercizi, che devono comunque assicurare tutti i servizi accessori.

L'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato ha suddiviso le regioni italiane in tre gruppi a seconda del livello di liberalizzazione (alto, medio, basso) e concorrenza raggiunto con i provvedimenti emanati dopo il Decreto 114 e fino al 2005. L'Abruzzo figura come regione dal livello medio di apertura alla liberalizzazione, con alcuni margini di miglioramento in materia di orari di apertura e di definizione dei comuni dalla prevalente economica turistica. Il divario è stato ulteriormente colmato con la recente legge regionale 25 del 24 luglio 2006, che ha definito la cornice normativa per ampliare gli orari di apertura e chiusura degli esercizi commerciali, inserendo le deroghe previste per i comuni turistici. Con l'abrogazione della precedente legge 22, tutti i comuni abruzzesi sono stati definiti "a prevalente economia turistica", mentre per la definizione dello status di città d'arte o di comune di interesse storico-artistico-culturale ci dovrà essere un nuovo intervento del legislatore. Le domeniche e i giorni festivi di deroga all'obbligo di chiusura sono portati ad un massimo di 28, comprensivi delle giornate festive del mese di dicembre e delle ulteriori 8 giornate previste dal Decreto. Inoltre, in concomitanza con particolari eventi, sono state aggiunte altre tre giornate di apertura. I comuni (che possono introdurre ulteriori gradi di libertà, consentendo con ordinanza le deroghe facoltative alle chiusure settimanali) devono decidere entro la fine di ottobre di ogni anno il calendario delle modifiche alle aperture, concordato con le associazioni di categoria e comunicarlo alla Regione; in mancanza di questa comunicazione, la Regione potrà avocare a sé i poteri di definizione del quadro derogatorio.

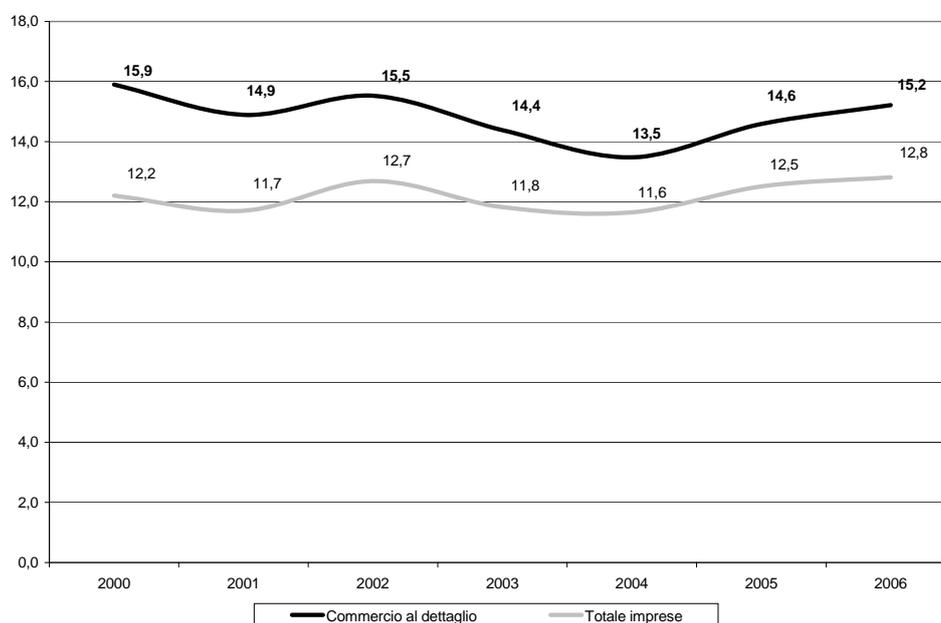
Con un recente disegno di legge in materia di commercio, attualmente all'esame del Consiglio regionale, la Regione Abruzzo si sta muovendo nella direzione di salvaguardare (anche tramite appositi finanziamenti) il commercio nei centri minori, oltre alle fasce svantaggiate di consumatori che vi risiedono.

Con l'approvazione di questo d.d.l., l'Abruzzo potrà virtualmente ritenersi una regione dove la "Bersani 1" è a regime.

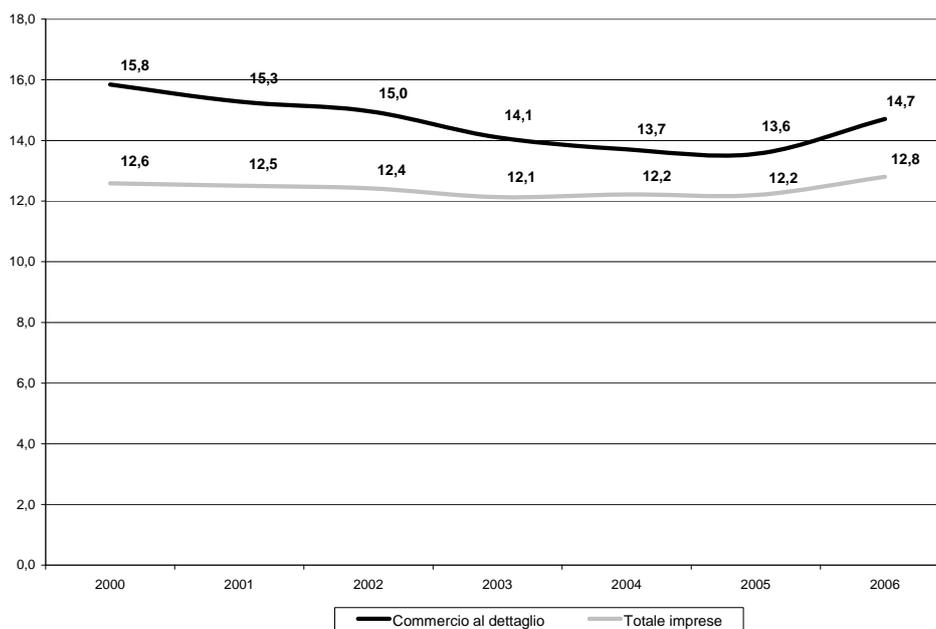
2. La vita media aziendale

In questa analisi si considerano esclusivamente le imprese commerciali al dettaglio, la cui dinamica è più significativa per delineare una trama insediativa, data la maggiore frequenza nell'acquisto rispetto al commercio all'ingrosso e a quello degli intermediari.

Figura 1 – *Stima della vita media delle imprese in Abruzzo (2000-2006)*



Per correttezza metodologica, si rimarca che il 2006, dato l'elevato numero di cancellazioni d'ufficio operate nel Registro delle Imprese dalle Camere di Commercio abruzzesi (in particolare nel comparto al dettaglio), può mostrare un dato di stock molto differente dal 2005. Nel 2006 c'è stato tuttavia un ampio recupero per il comparto (in particolare nel commercio all'ingrosso) e, anche in Italia, quell'anno ha coinciso con il più elevato tasso di crescita nel commercio delle ultime sei annualità.

Figura 2 – Stima della vita media delle imprese in Italia (2000-2006)

La stima della vita media delle imprese è stata ottenuta, analogamente a quanto suggerito da Unioncamere¹, prendendo in considerazione, anno per anno, il numero di imprese cessate suddiviso per classe temporale di iscrizione al Registro delle Imprese². Con questo metodo si giunge a valori pressoché analoghi a quelli stimati da Unioncamere per l'Abruzzo³. Prendendo in esame l'anno mediano di ciascuna fascia temporale di iscrizione, si può stimare per le imprese cessate l'anno di inizio attività e, dunque, di vita media. Gli anni di iscrizione stimati vengono ponderati con la numerosità delle imprese cessate per classe e la somma delle produttorie

¹Unioncamere (2004).

²Dati Infocamere estrapolati dalla banca dati StockView. Non è stato possibile condurre l'analisi per anni antecedenti al 2000, data l'assenza di dati disaggregati.

³La vita media stimata al 2003 per Italia e Abruzzo da Unioncamere (valori al netto dell'agricoltura) è pari rispettivamente a 12,2 e 11,9 anni, a fronte delle stime ottenute in questo studio, pari rispettivamente a 12,1 e 11,8. Data l'impossibilità di fissare ragionevolmente un anno di inizio attività, non si è tenuto conto delle iscrizioni antecedenti al 1940.

diviso per il totale delle cessate. Questa misura si avvicina, come rimarca l'Istituto romano, ad una stima dell'"aspettativa di vita" delle imprese al momento dell'iscrizione.

Tabella 1 – Vita media delle imprese commerciali al dettaglio e prevalenza distributiva nelle regioni italiane

Regione	Vita media (2005)	Variazione vita media 2000-2005 (anni)	Prevalenza grocery	Livello di liberalizzazione commerciale**
Umbria	16,3	-0,8	GD	Basso
Valle d'Aosta	15,2	-0,9	GD	Alto
Friuli Venezia Giulia	14,7	-1,5	GD	Basso
Abruzzo	14,6	-1,3	GD	Medio
Sardegna	14,5	-1,7	PMD	Non classificato
Veneto	14,3	-3,2	GD	Medio
Basilicata	14,2	-4,3	PMD	Medio
Marche	14,2	-2,2	GD	Alto
Sicilia	14,1	-1,6	PMD	Basso
Lombardia	14,0	-2,3	GD	Alto
Trentino-Alto Adige	13,7	-4,0	GD	Basso
Toscana	13,6	-2,1	GD*	Medio
Calabria	13,4	-1,5	PMD	Medio
Liguria	13,3	-1,6	PMD	Basso
Emilia-Romagna	13,3	-2,1	GD	Alto
Molise	13,2	-3,3	PMD	Alto
Lazio	13,0	-2,5	PMD	Basso
Campania	12,9	-2,8	PMD	Alto
Puglia	12,9	-2,7	PMD	Basso
Piemonte	12,7	-2,0	GD*	Alto
ITALIA	13,6	-2,3		

* la GD ha superato la PMD solo nel 2005

** al 2005, secondo l'AGCM

Mettendo a confronto il trend della vita media delle imprese nel complesso con quello delle imprese commerciali al dettaglio, si nota per queste ultime una maggiore elasticità rispetto al ciclo economico, dovuta alla maggiore sensibilità all'"effetto reddito". L'aspettativa di vita aziendale per il complesso dell'economia (escluso il settore agricolo), generalmente più bassa rispetto al commercio, mostra però, nel confronto tra il 1998 e il 2006, una tendenza alla crescita: a livello nazionale, si passa da 12,6 a 12,8 anni, mentre in Abruzzo si va da 12,2 a 12,8 anni.

La stima della vita media regionale si colloca comunque, nel 2006, su valori analoghi al dato nazionale. Per il commercio al dettaglio si verifica invece una diminuzione della vita media nel periodo considerato: passa da 15,8 a 14,7 anni in Italia e da 15,9 a 15,2 in Abruzzo.

In regione la vita media delle imprese commerciali ha evidenziato, inoltre, un andamento più discontinuo rispetto a quello nazionale. Il confronto tra il 1998 e il 2006 è comunque sfavorevole, ma la diminuzione dell'aspettativa di vita è stata tra

le più basse tra le regioni italiane. Un dato comune è, nel triennio 2004-2006, l'aumento della vita media delle imprese commerciali al dettaglio, dopo un andamento decrescente registrato, invece, nel triennio 2000-2002.

Tabella 2 – Indice dinamico del commercio al dettaglio e prevalenza distributiva nelle regioni italiane

Regione	Indice dinamico (media 2001-2005)**	Prevalenza grocery
Valle d'Aosta	10,8%	GD
Trentino-Alto Adige	11,0%	GD
Sicilia	11,3%	PMD
Umbria	11,5%	GD
Basilicata	11,6%	PMD
Abruzzo	11,8%	GD
Marche	11,9%	GD
Veneto	11,9%	GD
Sardegna	12,0%	PMD
Lombardia	12,2%	GD
Friuli Venezia Giulia	12,4%	GD
Toscana	12,4%	GD*
Calabria	12,7%	PMD
Molise	12,8%	PMD
Puglia	12,8%	PMD
Emilia-Romagna	12,9%	GD
Liguria	13,0%	PMD
Lazio	13,1%	PMD
Campania	13,4%	PMD
Piemonte	14,4%	GD*
ITALIA	12,6%	

* la GD ha superato la PMD solo nel 2005

** l'indice dinamico è dato dal rapporto tra somma iscritte+cessate e lo stock di sedi registrate nell'anno precedente

Confrontando la vita media delle imprese commerciali al 2005 con il tipo di distribuzione grocery prevalente (in quello non grocery la PMD prevale sulla grande in tutte le regioni) si possono fare alcune considerazioni. Le prime quattro regioni con imprese commerciali più longeve al 2005 (Umbria, Valle d'Aosta, Friuli Venezia Giulia e Abruzzo) hanno tutte una stabile prevalenza della grande distribuzione nel settore alimentare. Nelle ultime cinque regioni per longevità delle imprese (Molise, Lazio, Campania, Puglia e Piemonte) c'è invece una prevalenza della piccola e media distribuzione alimentare, con l'unica eccezione del Piemonte, ove però la GD e PMD alimentare mostrano un testa a testa che ha portato solo nel 2005 le vendite della prima a prevalere in valore. Inoltre, osservando lo scarto delle

età medie dal 2000 al 2005, nelle prime quattro regioni c'è stata una riduzione dell'aspettativa di vita che è andata dagli 0,8 anni dell'Umbria agli 1,5 del Friuli Venezia Giulia; nelle ultime quattro regioni, la diminuzione è andata invece dai 2 anni del Piemonte ai 3,3 del Molise. Queste considerazioni lascerebbero, almeno per le prime posizioni di testa e per le ultime in coda, aperta l'ipotesi di una qualche correlazione diretta (in apparenza non intuitiva) tra l'allungamento – o la minore diminuzione – della vita aziendale e la prevalenza della grande distribuzione.

Vita media e distribuzione prevalente appaiono a prima vista non correlati con il livello di liberalizzazione commerciale attribuito alle regioni, al 2005, dall'AGCM, segno che i processi di ulteriore *fine tuning* concorrenziale attuati a livello locale incidono meno di quanto si creda sulle economie territoriali, rispetto alle dinamiche più forti impresse in prima istanza dagli strumenti di carattere nazionale.

Se si esamina la Tabella 2, che riporta l'indice dinamico (quoziente tra il saldo iscritte-cessate delle imprese al dettaglio e lo stock delle imprese al dettaglio registrate nell'anno precedente) medio 2001-2005, si può concludere, in linea di massima, che laddove c'è una preminenza delle vendite della piccola e media distribuzione esistono anche le maggiori spinte concorrenziali e un maggiore turnover tra le imprese: l'indice dinamico (che può essere assunto come un indicatore di turbolenza) è difatti più elevato. Questo è vero per le otto regioni che hanno un indice medio superiore a quello nazionale: Calabria, Molise, Puglia, Emilia Romagna, Liguria, Lazio, Campania e Piemonte. All'obiezione che, in effetti, esiste una naturale correlazione tra indice dinamico e stima della vita media (ambedue gli indicatori sono influenzati dal dato comune delle imprese cessate), va opposto il dato di una forte concentrazione della piccola e media distribuzione grocery proprio nelle regioni che mostrano la maggiore turbolenza imprenditoriale al dettaglio: questo avviene in 6 regioni su 8 (di fatto, a parte il già citato Piemonte, c'è l'unica eccezione data dall'Emilia Romagna). L'indice dinamico mostra invece valori più bassi della media nazionale nelle regioni ove prevalgono le vendite della GDO grocery (con sole tre eccezioni, date dalle regioni insulari e dalla Basilicata).

In sintesi, si può arguire che le maggiori pressioni concorrenziali, e dunque una tendenza all'abbreviamento della vita media delle imprese commerciali (espulsione dal mercato) si verifica soprattutto laddove c'è una prevalenza di PMD. La maggiore concorrenza sembra innescarsi soprattutto tra piccola e media distribuzione, che sono le tipologie distributive caratterizzate da una maggiore prossimità geografica anche nell'ambito urbano. Al contrario, dove esiste una prevalenza di vendite della grande distribuzione, queste tensioni concorrenziali si attenuano: c'è maggiore tendenza alla 'conservazione' nel commercio di vicinato (probabilmente, anche una minore tendenza agli investimenti innovativi) perché la GDO non è percepita come concorrente diretto: non influisce direttamente come competitore geografico, ma fa sentire i propri effetti nella sottrazione di quote di mercato, limitando probabilmente la diffusione delle medie superfici, che competono in modo più diretto con il vicinato. Ecco dunque che la maggiore tenuta

della vita media aziendale (come accade in Abruzzo) potrebbe non essere sempre sinonimo di robustezza aziendale, ma l'avvisaglia di una minore turbolenza concorrenziale o di un mercato meno dinamico.

3. Gli aspetti localizzativi

L'analisi sui 305 comuni abruzzesi è stata condotta con criteri geo-spaziali e ha riguardato la distribuzione delle unità locali attive del commercio al dettaglio, escluso dunque il comparto all'ingrosso e quello dell'autoriparazione (e compreso il commercio ambulante, rilevante soprattutto nei piccoli comuni).

Si è cercato di verificare la presenza di autocorrelazione spaziale delle unità locali al dettaglio, dal momento che i processi agglomerativi rendono particolarmente interessante analizzare la dipendenza commerciale dei territori comunali. L'indice di correlazione spaziale fornisce di per sé una misura piuttosto indicativa di questi processi.

È ragionevole attendersi un'autocorrelazione spaziale positiva e difatti il segno è sempre rispettato; la dipendenza è in crescita, sia pur non costante, tra il 1998 e il 2006. Nei primi anni c'è un trend altalenante, con un minimo nel 2002, *annus horribilis* per la demografia delle imprese (depressa dal crollo della fiducia dovuto a diverse concause: i fatti dell'11 settembre, l'ingresso dell'euro e la vampata dei prezzi al consumo).

L'analisi è stata condotta per il periodo 1998-2006. I due anni estremi sono caratterizzati da una consistente dinamica di iscrizioni e cessazioni commerciali. A motivo delle nuove iscrizioni, potrebbero citarsi (nel maggio del 1998) la fissazione dei cambi con l'euro, un fatto che potrebbe (dato anche il rallentamento economico verificatosi quell'anno) aver generato attese di disinflazione derivanti da un cambio forte; inoltre, proprio il primo decreto Bersani alimentava queste aspettative, sebbene entrato in vigore solo dopo un periodo di moratoria. A motivazione delle cessazioni, si menzionano le turbative in atto nel 1998 nei mercati finanziari e nelle economie di alcuni paesi (Russia, Brasile, Sud-Est asiatico), che hanno contribuito a dirottare i capitali verso investimenti fissi; inoltre, proprio il 1998 è l'anno di introduzione dell'Irap, che determina un incremento di tassazione diretta sul reddito d'impresa di oltre 4 punti.

Il 2006 è un anno di ripresa piuttosto convincente per l'Italia (+1,9%) e per l'Unione Europea (che cresce di oltre il 2%), che giunge dopo almeno un biennio di rallentamento; ciò nonostante, la ripresa dei consumi non è ancora consolidata.

L'incremento dell'autocorrelazione dopo il 1998 può essere dovuto a diverse cause, ma che non si tratti del tutto di fattori "virtuosi", soprattutto nella dinamica dei comuni più piccoli, lo dimostra la trasformazione in senso concentrativo della distribuzione temporale e spaziale delle attività commerciali al dettaglio.

Dalle Figg. 3 e 4 si evince che, a fronte di una crescita delle unità commerciali abruzzesi al dettaglio, tra il 1998 e il 2006, del 24% (da 21.592 a 26.787), il 75% di queste unità commerciali (primi tre quartili) si trova in comuni che ne hanno non più di 59 (non più di 51 nel 1998). Il terzo quartile è dunque cresciuto solo del 16%, un dato che evidenzia chiaramente un aumento della concentrazione.

Nelle Figg 5-8 sono riportate le curve di distribuzione di frequenza cumulata e gli istogrammi della distribuzione semplice delle unità commerciali, ottenute dopo un'opportuna trasformazione quadratica. Lo spostamento in avanti sia delle classi modali (con passaggio della distribuzione da monocaudale nel 1998 a bicaudale nel 2006) che della relativa frequenza (passano da 123 a 143 i comuni ricompresi) confermano l'aumento del popolamento commerciale, mentre l'aumento di curtosi con un rapido decadimento verso le code suggerisce un aumento della concentrazione. Nelle distribuzioni di frequenza cumulata il fenomeno è visibile dalla maggiore ripidità della cumulata 2006 e dalla maggiore discontinuità dei punti, che rivelano la presenza di un insieme di comuni a più elevata concentrazione al dettaglio.

L'aumento della concentrazione può essere stimato in modo più preciso con il coefficiente di Gini (applicato sul numero di unità locali attive nei comuni abruzzesi), che passa da un valore di 0,734 nel 1998 a 0,765 nel 2006. Nelle Figg. 9 e 10 sono riportate le curve di Lorenz relative ai due anni considerati⁴.

⁴ I diagrammi sono ottenuti tramite elaborazioni online da: Wessa, P. (2007), Free Statistics Software, Office for Research Development and Education, version 1.1.21, URL <http://www.wessa.net/>

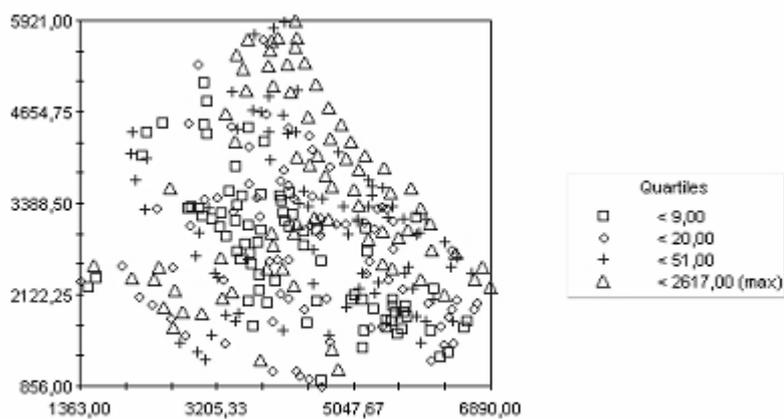
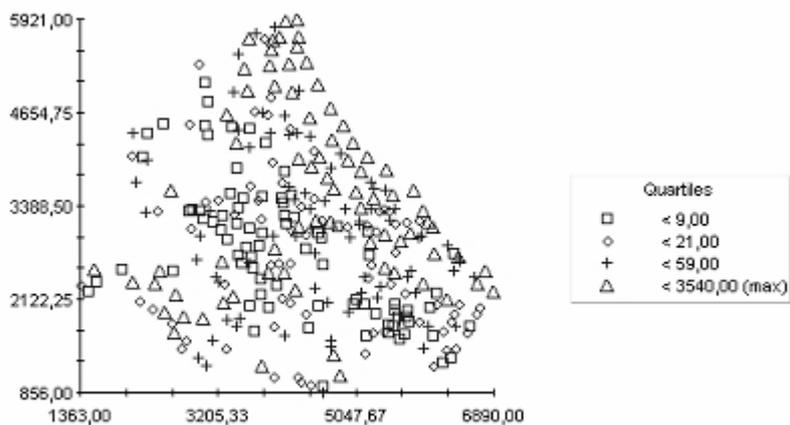
Figura 3 - *Densità commerciale al 1998 in Abruzzo (u.l. suddivise per quartili)***Figura 4** – *Densità commerciale al 2006 in Abruzzo (u.l. suddivise per quartili)*

Figura 5 – Distribuzione cumulata delle unità locali al dettaglio nei comuni abruzzesi (1998)

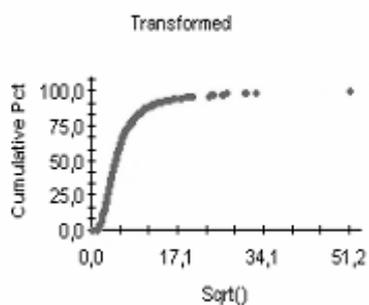


Figura 6 – Distribuzione semplice delle unità locali al dettaglio nei comuni abruzzesi (1998)

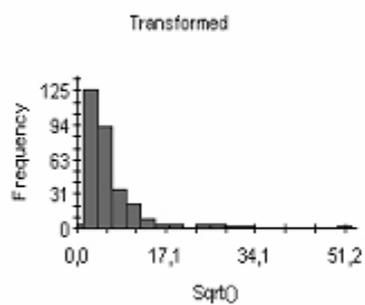


Figura 7 – Distribuzione cumulata delle unità locali al dettaglio nei comuni abruzzesi (2006)

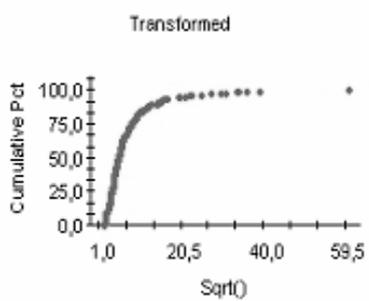


Figura 8 – Distribuzione semplice delle unità locali al dettaglio nei comuni abruzzesi (2006)

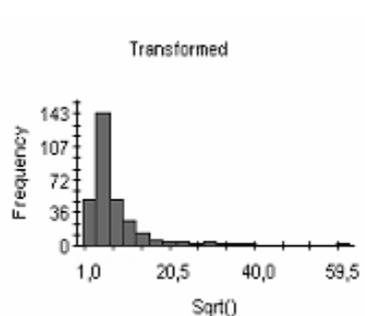
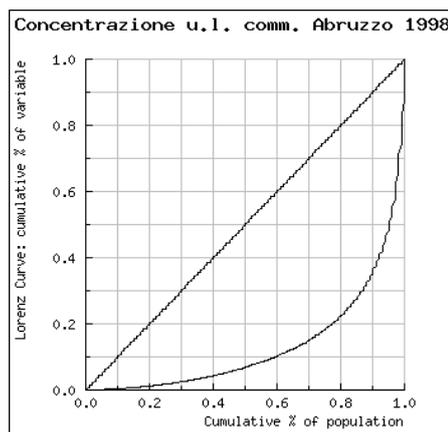
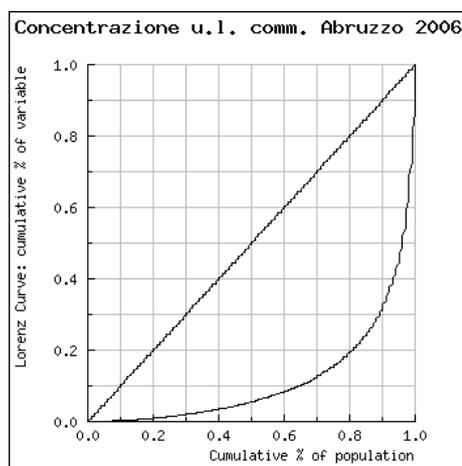


Figura 9 – *Curva di Lorenz della concentrazione delle u.l. commerciali 1998***Figura 10** – *Curva di Lorenz della concentrazione delle u.l. commerciali 2006*

Prendendo in considerazione una semplice matrice di contiguità binaria, ove 1 è il peso attribuito alla modalità del comune spazialmente contiguo e 0 è invece il

valore del comune non contiguo (dunque considerando esclusivamente il ritardo – lag – spaziale 1) si è costruito l'indice di Moran⁵, formulato in (1).

$$(1) \quad I = \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} (x_i - \mu)(x_j - \mu)}{\sum_i (x_i - \mu)^2}$$

L'ipotesi nulla di un eventuale test Z di Moran corrisponde all'assenza di autocorrelazione spaziale. Il correlogramma dell'indice I mostra un decadimento della correlazione (positiva per i primi quattro ritardi) intorno al lag 5.

Con l'utilizzo del software GS+ è inoltre possibile calcolare gli indici di Moran basati, anziché su una matrice dei pesi dicotomica, su una matrice delle distanze calcolata dalle coordinate cartesiane dei centroidi dei 305 comuni abruzzesi. Il "lag" spaziale calcolato dal software si colloca intorno ai 230 punti cartesiani, che coincidono approssimativamente con una distanza di 5 chilometri.

L'I di Moran basato sulle distanze ha (al lag 1) un andamento meno oscillatorio e più continuo di quello dicotomico. Esso mostra un trend crescente della correlazione territoriale, con valori meno elevati (e minore varianza) rispetto a quello binario ma con segni attesi rispettati.

Il test Z consente di osservare una significatività statistica esclusivamente per gli anni 1998, 2002 e 2006 nell'indice I binario ed esclusivamente per gli anni 1998 e 2006 nell'I ponderato con le distanze⁶. Il 1998 e il 2006 sono, come detto, anni con scarse somiglianze nel ciclo economico (l'uno discendente, l'altro ascendente) e che dunque potrebbero avere 'rumori di fondo' molto diversi.

Tuttavia, in ambedue gli anni la somiglianza spaziale risulta elevata. Una possibile interpretazione è, appunto, quella per cui la situazione "ingessata" che precede il decreto Bersani ha consentito comunque una minore frammentazione dell'offerta commerciale e una maggiore uguaglianza territoriale, garantendo margini e aspettativa di vita aziendale elevata. Un'aspettativa alimentata probabilmente ai danni dello sviluppo della grande distribuzione e di una piena

⁵ L'indice di Moran differisce dal coefficiente di correlazione, il cui range varia tra -1 e 1, perché la sua media teorica è pari a $-1/N-1$, per cui, all'aumentare delle osservazioni, può essere ritenuta pari a zero. Ai fini del test si considera il valore standardizzato $z = [I - E(I)]/std(I)$. Il confronto avviene ovviamente tra i valori calcolati e quelli teorici.

⁶ Il test Z di Moran non deriva in questo caso da una verifica di eventuale correlazione spaziale di residui di un modello stimato, ma dalla semplice osservazione della distribuzione statistica della I di Moran in 15 ritardi spaziali. Il test è basato unicamente sulle distanze euclidee minime e mostra una significatività statistica al lag 1 per tutti gli anni considerati. La colonna p-value mostra il valore calcolato (trascurabile in ogni caso) di coda della distribuzione normale ad un livello di significatività del 5%.

apertura concorrenziale. Nel 2006, anno in cui l'avanzata della grande distribuzione è consolidata, l'autocorrelazione raggiunge il punto più alto per effetto di una prossimità di aree il cui popolamento commerciale è somigliante.

L'indice di Moran calcolato con la matrice di contiguità binaria aumenta, tra il 1998 e il 2006, più di quello calcolato con le distanze al lag 1 (5 km), perché tiene conto solo delle contiguità amministrative e non delle distanze euclidee. L'indice di Moran calcolato con le distanze dimostra che a crescere di più è la somiglianza territoriale su distanze di circa 10 km, mentre torna nuovamente a decadere su lunghezze maggiori.

Tabella 3 – Test I di Moran per la correlazione spaziale

ANNI	I Moran (contiguità)	I Moran (distanze)	Stima di Z (distanze)	p-value	I Moran (distanze) - lag 2
1998	0,153	0,138	4,952	(0,0000)	0,226
1999	0,156	0,140	5,043	(0,0000)	0,229
2000	0,155	0,138	4,951	(0,0000)	0,231
2001	0,158	0,142	5,116	(0,0000)	0,235
2002	0,153	0,139	4,997	(0,0000)	0,238
2003	0,157	0,139	4,991	(0,0000)	0,239
2004	0,159	0,139	4,991	(0,0000)	0,237
2005	0,160	0,139	4,991	(0,0000)	0,239
2006	0,165	0,141	5,096	(0,0000)	0,242

Questo indice è calcolato in due forme: anisotropa e isotropa. L'indice anisotropo è stimato in modo indipendente dalla direzione geografica. La Tabella 3 mostra, per gli anni 1998-2006, i valori degli indici calcolati secondo una matrice binaria e delle distanze.

Per quanto riguarda i ritardi spaziali superiori, si osserva, nell'indice di Moran anisotropo, una correlazione positiva e significativa fino al lag 4 (circa 20 chilometri di distanza).

La tendenza alla crescita nella correlazione spaziale nel corso degli anni è comunque univoca. Esaminando il variogramma dell'indice I di Moran basato sulle distanze si nota come i valori più significativi si registrino al lag 2, che coincide con una distanza geografica di circa 10 chilometri (per la specifica mappa considerata, 307 punti cartesiani). Gli indici di Moran mostrano, a questa distanza, una crescita più sostenuta (a parte un rimbalzo per il 2004), evidente soprattutto nel confronto tra il 1998 (0,226) e il 2006 (0,242). L'indice anisotropo non consente però di evincere in quale direzione si verifichi la maggiore dipendenza.

Questa informazione può essere ottenuta calcolando l'indice di Moran isotropo, che viene elaborato tenendo conto esclusivamente delle modalità e dei pesi dei comuni collocati, ai diversi lags, con le direttrici orientate su un asse che ruota di 45° gradi sul centroide, ovvero nelle direzioni: 0° (direzione N-S), 45° (direzione NE-SO), 90° (direzione O-E), 135° (direzione NO-SE).

Il confronto tra gli indici isotropi del 1998 e del 2006 mostrano un incremento della correlazione soprattutto nella direzione a 135°, in particolare al lag 2 (10 km), per il quale l'indice passa da un valore di 0,377 a 0,405. Si può notare che questo incremento della correlazione insiste, in modo del tutto intuitivo, sulla direttrice costiera (con una correlazione alto-alto) e sulla fascia pedemontana (correlazione basso-basso), che si collocano in direzione perpendicolare alle direttrici a pettine (quelle fluviali). Proprio a 135° si verifica rispettivamente una conferma della concentrazione e un allargamento dell'area di rarefazione commerciale.

In secondo luogo si osserva una certa correlazione spaziale anche per la direzione 0° (nord-sud), che pare di ravvisare soprattutto per l'area metropolitana Pescara-Chieti (centroidi dall'elevato peso specifico e distanti circa 20 chilometri), collocata lungo un'asse di sviluppo quasi verticale. In questo caso la maggiore correlazione positiva si riscontra proprio ai lags 2 e 3 (10-15 chilometri circa), con valori molto prossimi tra di loro.

Le Figg. 11 e 12 contengono le rappresentazioni spaziali ottenute attraverso il metodo di interpolazione detto "ponderazione secondo distanze inverse" (IDW – Inverse distance weighting). L'IDW consente di assegnare al territorio valori ponderati sulla base di quelli puntuali noti, tramite un fattore di ponderazione basato sulle distanze inverse tra punti (solitamente, le distanze inverse al quadrato).

Il risultato è una mappa continua di valori interpolati, che permette una maggiore facilità di lettura.

Le differenze tra la situazione al 1998 e al 2006 sono subito evidenti. La colorazione delle aree riflette la maggiore densità commerciale e varia cromaticamente (nei grafici in bianco e nero delle figure 11 e 12 i toni di grigio della legenda aiutano comunque a cogliere le differenze). Nel 1998 sono visibili, in corrispondenza dei maggiori centri urbani, "aloni" più estesi, che diventano più puntiformi nel 2006. La concentrazione commerciale è in tenuta nei centri urbani, ma si dirada nelle zone immediatamente limitrofe. L'incremento della concentrazione è evidenziato anche dalla diversa crescita delle classi cromatiche: in particolare, l'ultima cresce meno che proporzionalmente rispetto alle altre, passando da 1,7 (1998) ad appena 1,9 (2006), mostrando chiaramente una certa "sclerosi" commerciale nei comuni più piccoli.

Si può quindi commentare la situazione provincia per provincia.

In provincia di Chieti perde lievemente peso il capoluogo, che però conserva una buona interazione ‘metropolitana’ con Pescara. Si nota l’arretramento degli aloni verso i centri urbani: Ortona, Lanciano e Vasto. C’è una frattura della continuità costiera tra Ortona e Vasto, mentre è molto marcato il restringimento dell’alone di Lanciano e zone limitrofe. Nelle zone interne della provincia aumenta l’area chiara corrispondente ad una bassa concentrazione.

Nell’aquilano, se il capoluogo evidenzia una tenuta dell’anello attorno alla zona urbana, è evidente la diminuzione della densità commerciale dell’area ad essa adiacente, che ha l’effetto di ridurre L’Aquila quasi ad una ‘enclave commerciale’. Si nota una frattura nella densità della direttrice Sulmona-Popoli e anche un riassorbimento della densità che da Avezzano si protendeva in direzione del Lazio (e che arretra, invece, verso il centro urbano) e di quella del bacino dell’Aterno.

Diventa più critica la situazione nell’area del Parco (diminuzione del peso commerciale di Pescasseroli)

L’area pescarese mostra nel 2006 la maggiore tenuta nel confronto con il 1998.

Proprio sul litorale, che resta l’area a più elevata diffusione commerciale, si nota, oltre ad una situazione meno variegata, un evidente diradamento a sud del punto più “caldo” (dato dall’area metropolitana Chieti-Pescara, che evidenzia una sostanziale stazionarietà), in direzione della Maiella.

Nel Teramano la rarefazione commerciale si può leggere nell’interruzione della trama più scura che va dal capoluogo verso la costa (con diminuzione del peso commerciale di Giulianova e di Roseto degli Abruzzi). Un certo diradamento si osserva nei comuni a ridosso dei Monti della Laga e nella Val Mavone e Val Fino.

Le avvisaglie di questa riduzione del peso commerciale dei piccoli comuni montani e pedemontani erano già evidenti da alcuni anni.

Figura 11 – Localizzazioni commercio al dettaglio in Abruzzo - Interpolazione IDW (1998)

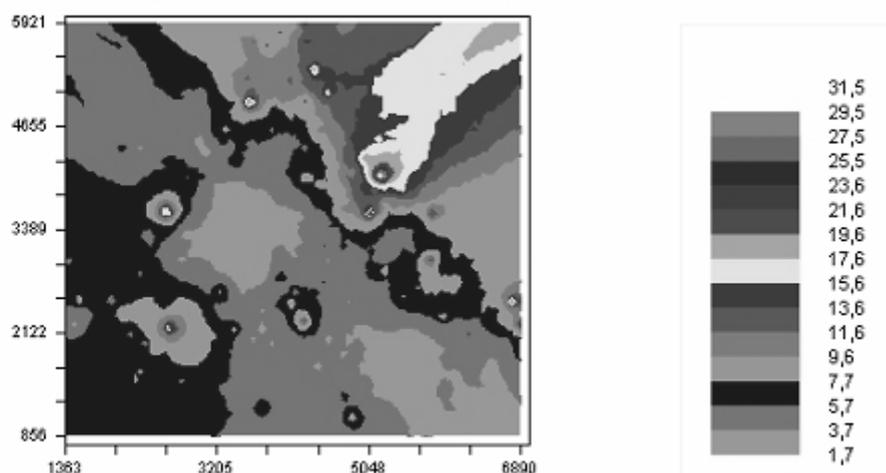
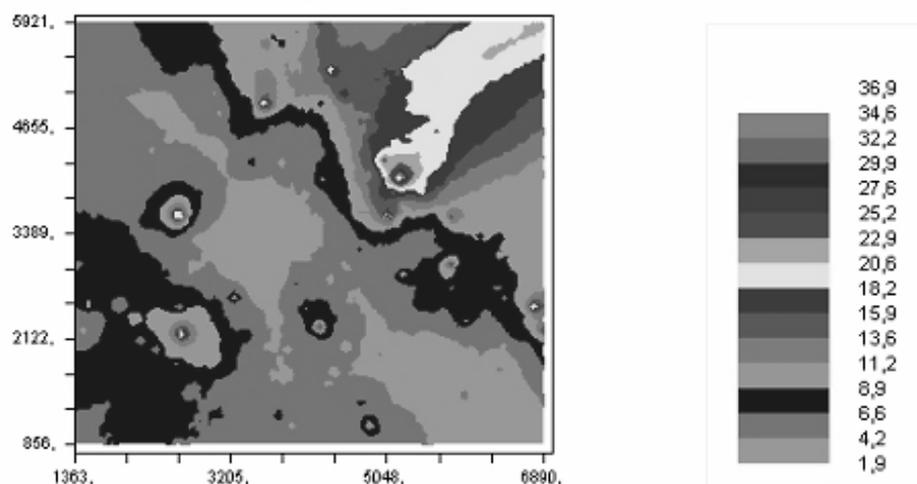


Figura 12 – Localizzazioni commercio al dettaglio in Abruzzo - Interpolazione IDW (2006)



4. Conclusioni

Le conclusioni formulabili sulla vita media e la localizzazione delle imprese commerciali in Abruzzo sono le seguenti:

- In Abruzzo, la vita media delle imprese commerciali al dettaglio manifesta dal 1998 al 2006, rispetto a quella nazionale, una diminuzione più moderata, ma questo non può essere *tout court* attribuito ad una migliore strutturazione aziendale;
- Il massiccio volume di vendite della grande distribuzione (e, dunque, la forte presenza di grandi superfici di vendita: in Abruzzo le unità con superfici superiori ai 2.500 mq sono lo 0,3% degli esercizi totali, a fronte dello 0,2% italiano e al pari della Lombardia) determina una certa sclerosi del mercato, riducendo il turnover commerciale;
- La maggior tenuta dell'aspettativa di vita si osserva, in effetti (con alcune eccezioni), soprattutto nelle regioni ove prevalgono, nel settore grocery, le vendite della grande distribuzione rispetto a quelle della piccola e media distribuzione. Una minor pressione concorrenziale nel vicinato potrebbe dunque avere effetti di allungamento artificioso della vita media aziendale;
- Tra i comuni abruzzesi esiste una moderata ma significativa (su distanze fino a 20 km e soprattutto in direzione NO-SE) correlazione spaziale tra le unità commerciali; questa dipendenza territoriale è in lenta crescita e pare di ravvisarla soprattutto in quella (contiguità di valori elevati) del sistema costiero e in quella (contiguità di valori bassi) della fascia pedemontana;
- nell'orizzonte dei nove anni considerati il popolamento commerciale del territorio è arretrato in direzione dei centri urbani, diradandosi significativamente nelle immediate periferie; la distribuzione commerciale al dettaglio è sensibilmente più concentrata nel 2006 rispetto al 1998.

Allo stato attuale, è difficile dire se l'evoluzione distributiva abruzzese migrerà verso un modello di tipo francese, con grandi superfici ubicate in corrispondenza delle principali direttrici di traffico – come di fatto accade sulla costa – oppure verso un modello tedesco, basato su superfici minori collocate in prossimità dei centri urbani (o, in alternativa, verso un modello di tipo ibrido). Ci si può chiedere se uno degli obiettivi della riforma, quello di impedire o limitare la desertificazione commerciale nelle aree a bassa densità abitativa, sia stato non solo non raggiunto, ma addirittura accelerato.

La distribuzione commerciale implica delicati problemi di valenza sociale, in modo particolare nei piccoli comuni e in presenza di un innalzamento dell'età della popolazione, che sconta problemi di mobilità mai risolti in Abruzzo. Non a caso, la legge regionale 55/98 (secondo quanto previsto dal Decreto 114), prevedeva incentivi economici per l'avvio di nuove attività commerciali nei comuni o frazioni con meno di 3.000 abitanti.

In merito al pacchetto regionale delle leggi 55, 143 e 136 (quest'ultima per le attività nelle aree parco), le imprese commerciali lamentano i lunghi tempi per la redazione delle graduatorie e l'ottenimento dei finanziamenti. Leggermente più rapidi sono i tempi per le misure della holding pubblica Sviluppo Italia, che però finanziano attività commerciali di vicinato esclusivamente in forma di impresa individuale e richiedono un consistente lavoro ex ante di finanza di progetto, spesso non compreso nel portafoglio dei servizi offerti dai professionisti. Più elevato è il gradimento della l.r. 39/98, che consente di accedere a finanziamenti agevolati per investimenti e scorte per il tramite dei Confidi, ma che non figura tra le misure di start-up imprenditoriale. Nel complesso, le misure previste dalla regione per il sostegno al commercio nelle aree marginali non ha sortito gli effetti sperati, anche se nello spirito della riforma era chiaro che il contributo pubblico non può sostituire quello del capitale privato nella rivitalizzazione del commercio nelle zone interne.

Naturalmente, i diversi livelli di intervento degli enti pubblici (regioni e comuni in primis) nel favorire la liberalizzazione possono da una parte sortire problemi di deresponsabilizzazione del policy maker e dall'altra accentuare le differenze territoriali. In questo caso è facile pensare che la liberalizzazione, se accompagnata da comportamenti omissivi o dalle probabili azioni di *lobbying* in ambito di programmazione commerciale, non sia necessariamente garanzia di ottimalità.

C'è inoltre l'impressione che quella della "mancata attuazione" dello spirito della riforma da parte di Comuni e Regioni sia spesso una contraddizione annunciata: nel momento in cui si demanda al libero mercato l'allocatione dei punti di vendita, è ovvio che la pressione della domanda nei punti a più alto reddito disponibile comporterà sia gli effetti positivi di liberazione delle dinamiche concorrenziali, sia conseguenze meno desiderabili, come l'elevato costo degli affitti commerciali nei grandi centri storici e un certo spopolamento dei piccoli centri. Un esito messo in luce anche in un'analisi della società TradeLab, nella quale si legge: "La tutela della concorrenza, in particolare, costituisce un limite rilevante alla possibilità delle Regioni di legiferare seguendo indirizzi in contrasto con la spinta verso la liberalizzazione del settore iniziata con la Riforma Bersani."⁷

Poiché l'obiettivo della legge era non la liberalizzazione in sé ma la crescita dell'economia del benessere, ci si può chiedere se questo obiettivo, in una regione il cui territorio ricade in misura prevalente in territorio montano, sia stato soddisfatto. Nel suo "Rapporto sullo stato del decentramento in Italia", Unioncamere punta l'attenzione sulla rivitalizzazione dei centri montani tramite la creazione di centri polifunzionali (centri dove l'attività commerciale è abbinata alla fornitura di altri servizi, come Internet point, servizi turistici, biglietterie, etc); in particolare, dichiara che soltanto le problematiche dei (grandi) centri storici e del

⁷ Tradelab (2003)

coordinamento del commercio urbano sono state adeguatamente valutate mentre, si legge nel rapporto, “minore approfondimento hanno trovato le problematiche relative alla promozione di empori polifunzionali in comuni montani e in altre zone scarsamente popolate”⁸.

Alcune semplici proposte per la rivitalizzazione commerciale dei piccoli centri potrebbero essere:

- affinamento degli strumenti di conoscenza del settore da parte dei comuni (da coordinare con quelli urbanistici, a fini autorizzativi) per ottimizzare i due obiettivi delle politiche distributive: raggiungimento di un sano equilibrio concorrenziale (che, come si è visto, innesca i processi di maggiore dinamismo all'interno della PMD) soprattutto nel settore grocery - vero 'ago della bilancia' della distribuzione - e ottimizzazione del benessere del consumatore;
- revisione del sistema delle agevolazioni a sportello con misure che, sia pure a valle, abbiano una maggiore certezza del beneficio, come i crediti d'imposta;
- concessione dell'uso di immobili o di agevolazioni fiscali (es. Ici) per gli immobili destinati all'impianto di centri polifunzionali.

Il dibattito su termini e limiti della *deregulation* e dell'intervento pubblico in economia, più agevole nell'ambito dei servizi (energia, telefonia), risulta insomma molto più controverso se applicato alla filiera distributiva. Alcune distorsioni oligopolistiche e concentrazioni territoriali date dall'inesperienza del settore pubblico nella programmazione commerciale sembrerebbero dimostrare la necessità di un nuovo paradigma di intervento pubblico in economia. Pettit e Sen mostrano che il liberismo va coniugato non tanto come “assenza di interferenza” dello Stato nell'allocazione prodotta dalla *invisible hand* del mercato, quanto in un’assenza di dominanza” dello Stato, vale a dire nell'assenza di ogni possibile distorsione arbitraria. E le distorsioni possono essere arbitrarie se adottate in assenza di informazione perfetta (o quantomeno sufficiente) e di un'adeguata politica di programmazione.

Si può concludere con un passaggio di Amartya Sen, contenuto nel celebre contributo “L'impossibilità del paretiano liberale” (1970), che così riassume le difficoltà di definire equilibri efficienti in un contesto liberale: “Se preferisci avere muri rosa anziché bianchi, alla società [liberale, n.d.a.] tocca farteli avere anche se la maggioranza vorrebbe vederli bianchi”.

⁸ Unioncamere (2006)

Riferimenti bibliografici

A.A.VV. Anni vari. *Dove va l'economia italiana?*, Il Mulino, Bologna.

Associazione Nazionale Cooperative tra Dettaglianti, 2003. *La nuova politica commerciale e il sistema distributivo. Rapporto 2003* (edizione fuori commercio).

Giunta Regionale Toscana. 2001. *La tutela attiva del commercio tradizionale*, Firenze.

Iscom Group. 2003. *Piano di marketing urbano per il centro storico di Teramo*, Teramo (edizione fuori commercio).

Landini, P. e Massimi, G. 2005. *I sistemi geoeconomici abruzzesi*, Cresa, L'Aquila.

TradeLab. 2003. *Sistema distributivo e politica commerciale dopo la riforma*, Milano.

Unioncamere. 2004. *Rapporto Italia 2004. L'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di Commercio*, Roma.

Unioncamere. 2006. *Rapporto sullo stato del decentramento in Italia*, Roma.

SUMMARY

Average life and localization features of trading firms in Abruzzo after the reform of 1998

Average life of trading firms has decreased progressively after the reform of 1998 (first decree “Bersani”, 114/98), with a visible comeback only in 2006. In Abruzzo too the average life of trading firms has shown a generally decreasing trend; nevertheless, the reduction of firms’ life expectation in Abruzzo has been among the lowest in Italy.

Between 1998 and 2006 the spatial autocorrelation (measured with a Moran’s I calculated with a binary matrix of contiguity) of the municipalities of Abruzzo has been growing owing to the commercial spread due to liberalization. In Abruzzo, as long as the reduction of firms average life is observed, there is a contemporaneous growth of Moran’s I, probably due to increasing competition. Only in 2005-2006 we face to both an increase of life expectation and territorial dependency, a phenomenon that shows a better attitude to competition. Finally, the effects of the reform are ambiguous: geostatistical analysis shows, from 1998 to 2006, an increase of concentration near urban and coastal belt as well as an enlargement of areas, above all internal, having a lower commercial diffusion.

IL TERRITORIO COME CAMPO DI RICERCA INTERDISCIPLINARE

Piergiorgio Landini

Il termine territorio appare di immediata comprensione da parte di un'amplessissima platea di utilizzatori: dai ricercatori agli amministratori pubblici e privati, ai mezzi di comunicazione di massa, ai fruitori abituali e occasionali per lavoro, spostamenti o tempo libero. È, certamente, termine maggiormente comprensivo di altri – come ambiente, spazio, luogo, società – cui singole discipline attribuiscono significati particolari. Non è, tuttavia, termine generico: esso infatti sintetizza, amplia e definisce quel concetto di spazio geografico che, da contenitore di elementi aventi una posizione precisamente definita (spazio assoluto della cartografia), si è evoluto in senso relativo, per l'esigenza di considerare gli aspetti dinamici e relazionali di un sistema socio-politico ed economico sempre più complesso.

Proporre una riflessione sul territorio come campo di ricerca interdisciplinare può apparire scontato. Ma l'occasione in cui ciò avviene, la Riunione Scientifica SIEDS, permette di focalizzare tale riflessione su una fondamentale base comune e su alcuni settori disciplinari che più direttamente se ne avvalgono. Per l'individuazione di questi ultimi – oltre alla ragione stessa della Società ospitante – conforta lo spettro applicativo indicato dal Center for Spatially Integrated Social Science (2004), presso l'Università di California Santa Barbara, comprendente: Antropologia, Economia, Geografia umana, Pianificazione urbana e regionale, Scienza politica, Scienza regionale, Sociologia¹.

Sia consentito ad un geografo di constatare, non senza soddisfazione, come tale spettro – in apparenza, fortemente multidisciplinare – ricalchi in larga misura quello della Classe di laurea in Scienze Geografiche presente nell'ordinamento universitario italiano, con l'aggiunta delle Scienze della terra. E sia consentito a chi, geografo, ha da sempre privilegiato il rapporto interdisciplinare di richiamare, nell'itinerario della propria produzione scientifica, una serie di interventi

¹ L'a. ringrazia Paola Mucciante, Funzionario tecnico presso il Dipartimento e Dottore di ricerca in Statistica, per la preziosa collaborazione nella ricerca e collazione dei materiali bibliografici.

esplicitamente finalizzati a stabilire rapporti e promuovere dibattito sull'interscambio di conoscenze e competenze territoriali.

Prima di procedere, una breve parentesi di metodo: si sono citati, finora, i termini multidisciplinare e interdisciplinare; vi si aggiungerà transdisciplinare. È sufficientemente ovvio come essi non vadano considerati sinonimi: ovvio, ma non scontato, se è vero che – nonostante una serie di messe a punto nel quadro generale della epistemologia e filosofia della scienza (per tutte: Piaget, 1972, pp. 141-144), non meno che nei singoli campi disciplinari (per la Geografia: Vallega, 1982, p. 18) – si deve constatare ancora più di qualche leggerezza nell'impiego degli stessi. Diciamo, allora, che: a) l'approccio multidisciplinare si limiterebbe all'attingimento di informazioni da due o più settori di conoscenza, senza che gli stessi vengano modificati o arricchiti; b) l'approccio interdisciplinare comporterebbe vere e proprie interazioni, cui conseguirebbe un reciproco avvicinamento tra le discipline coinvolte; c) l'approccio transdisciplinare tenderebbe a formare un sistema globale di circolazione della conoscenza, all'interno del quale decadrebbero le frontiere rigide tra singole discipline che si cimentano in uno stesso campo tematico.

Il territorio ricadrebbe, per eccellenza, in quest'ultima visione, pur dovendosi ammettere che le sovrastrutture accademiche, professionali e la prassi operativa dei decisori ne rendono ulteriormente difficoltosa la reale attuazione, in sé obiettivamente complessificata dallo straordinario numero delle competenze che vi si annodano. L'uso – sopra – del condizionale è motivato da queste difficoltà, ma anche da una riflessione che porta a non irrigidire i vincoli teorici, a pena di limitare l'operatività della ricerca nei singoli campi disciplinari, ciascuno legato ad una specifica matrice culturale e scientifica. Si tornerà sull'argomento in sede di conclusioni.

Per entrare nel merito, si ritiene utile muovere dal confronto tra due discipline, Geografia e Urbanistica, che sul territorio si sono confrontate “a distanza” almeno fino a quando (metà del 20° secolo) l'una era rimasta legata al descrittivismo dei luoghi e l'altra al razionalismo dello *zoning*, basato sulla scomposizione del territorio in unità areali elementari e la successiva ricomposizione di queste in zone destinate allo svolgimento di determinate funzioni, soprattutto urbane. Successivamente, la sempre maggiore attenzione dei geografi all'area vasta (regione) e quella persistente degli urbanisti alla città ha provocato quasi una divaricazione tra le due rispettive concezioni funzionaliste, per cui alla interpretazione delle trasformazioni del territorio indotte dall'emergere di poli urbano-industriali, sul primo versante, si contrapponeva, sul secondo, una rigida gerarchia di piani urbanistici fondati su *standard* sostanzialmente formali (Landini e Mura, 1982).

Tuttavia, in epoca recente, una nuova impostazione concettuale si è affermata, in Italia, sotto l'impulso dell'Istituto Nazionale di Urbanistica. Rivolgendo maggiore attenzione alla pianificazione regionale, essa propone di sostituire la gerarchia dei piani rigidamente normativi con la relazionalità dei piani strategici, strutturali e operativi: a fondamento di questa innovazione sta una logica fondata su quadri conoscitivi analitici e certificati, che si pongono come snodo tra le qualità del territorio-ambiente-paesaggio e i progetti di sviluppo locale. Da ciò, una concezione territoriale transdisciplinare che genera forte convergenza rispetto alle posizioni dei geografi (Landini e Properzi, 2005), avente per oggetto l'individuazione di una metodologia idonea alla lettura, valutazione e gestione degli elementi di base nei singoli contesti regionali, utile a codificarne i flussi informativi di carattere territoriale. Vi è implicito, dunque, il riferimento ai Geographical Information Systems (GIS) per la realizzazione di *database* e prodotti cartografici non meramente descrittivi, bensì atti ad interpretare le compatibilità di uso e trasformazione all'interno di un sistema territoriale.

In tesi generale, il GIS può definirsi secondo due diversi approcci. Il primo ne enfatizza il carattere strumentale, identificandolo con un *database*, in cui ciascun elemento è contraddistinto dalla propria posizione geografica e da una serie di attributi, associato ad un *software* in grado di immettere, analizzare e gestire le informazioni, ivi comprese quelle che pongono in relazione i vari elementi tra di loro, producendo un *output* generalmente – ma non necessariamente – di tipo cartografico (Goodchild, 1996, pp. 9-10). Il secondo approccio assume maggiore valenza concettuale, evidenziando l'interazione delle parti costituenti un sistema, la sovrapproduzione di informazione derivante da tale interazione, nonché il riferimento territoriale dell'informazione mediante la georeferenziazione (Favretto, 2000, p. 22). Comprendere la funzionalità tecnica di un GIS è, in ogni caso, fondamentale per evitare di sopravvalutare le capacità possedute dallo strumento (Favretto, 2000, pp. 28-30, 47-52; Landini e Properzi, 2005, p. 14), includendovi:

- la gestione del *database*, ovvero l'organizzazione dei dati finalizzata alle successive elaborazioni nonché all'aggiornamento;
- la metodologia delle analisi spaziali (accesso ai dati; misurazione; riclassificazione; evidenziazione di aree; integrazione di dati rappresentativi di fenomeni diversi mediante la sovrapposizioni di più strati o *layers*; interpolazione spaziale), supportate da adeguati modelli statistici esterni al GIS, che deve comunque garantire l'interscambio dei dati con tali modelli;
- il disegno della cartografia digitale, su supporto cartaceo o informatico.

Oltre alla compatibilità tecnica, è fondamentale riflettere sull'applicabilità dei GIS al campo tematico e concettuale entro cui tali nuovi strumenti vanno a collocarsi. In proposito, il dibattito interdisciplinare si è concentrato sulla oggettività delle tecniche quantitative: ne sono derivate forti critiche da parte degli

studiosi di scienze sociali, motivate essenzialmente dal fatto che i GIS potrebbero tradursi in uno strumento al servizio di *élites* tecnocratiche ed economiche, eventualmente alleate con il potere politico (Giordano, 1996, p. 19): dibattito del tutto analogo a quello sollevato dall'applicazione al territorio dei modelli quantitativi propri dell'analisi spaziale e, ancor prima, del funzionalismo geografico (v. oltre), che escluderebbe la possibilità di analizzare valori di tipo qualitativo, se non a rischio di più o meno incisive manomissioni e deformazioni.

Effettivamente, l'utilizzo di gran lunga prevalente dei GIS – almeno in un primo tempo – si è avuto nel campo delle scienze naturali. In seguito, tuttavia, l'interesse da parte di campi disciplinari diversi e le capacità operative emergenti nella gestione del territorio hanno indotto ad una riflessione approfondita sulle applicazioni degli stessi in campo socio-economico, sostenuta dalla creazione di Sistemi Informativi Territoriali (SIT), da parte di enti regionali e locali, per la costruzione di una comune base informativa territoriale, fondamentale nell'ambito del processo di devoluzione: a partire proprio dalla pianificazione urbanistica per andare alla gestione delle aree produttive, delle criticità ambientali e di un ventaglio sempre più ampio di funzioni e di servizi.

La tipologia dei SIT – pur su basi metodologiche ormai relativamente definite – si presenta molto varia: da sistemi finalizzati esclusivamente alla produzione di cartografia tecnica, topografica e tematica, ad altri volti al governo delle trasformazioni territoriali o, piuttosto, ai rapporti con l'utenza (cittadini e imprese).

Il particolare interesse per una *governance* unitaria del territorio attraverso i sistemi informativi ha portato ad un'esperienza operativa del tutto originale: l'elaborazione di Carte dei Luoghi e dei Paesaggi, di cui è interessante prototipo la Carta Regionale dei Suoli della Basilicata (ex L.R. 23/99), affidata a un Gruppo di coordinamento scientifico dell'INU con la consulenza della Società Geografica Italiana. Analoghi strumenti di conoscenza e lettura del territorio sono presenti o previsti nella legislazione di numerose altre Regioni (Liguria, Toscana, Emilia-Romagna, Calabria, Abruzzo).

Si tratta, in sostanza, di carte tematiche a grande scala (non inferiore a 1:10.000), dove i tematismi corrispondono ai sub-sistemi che, nel complesso, formano il sistema territoriale oggetto di pianificazione: a) naturalistico-ambientale, riferibile al territorio non direttamente interessato dagli insediamenti e/o dalle reti ma con gli stessi interagenti nei processi di trasformazione, conservazione e riqualificazione; b) insediativo, riferibile agli insediamenti urbani, periurbani e diffusi, agricoli, industriali, artigianali; c) relazionale, riferibile alle reti infrastrutturali (di trasporto, comunicazione, distribuzione). La costruzione di tali carte rappresenta un vero esempio di rapporto transdisciplinare, in quanto vi concorrono specialisti non solo di Urbanistica, Geografia e Cartografia, ma di Geologia, Pedologia, Biologia, Agraria, Ingegneria, Economia applicata e

aziendale, Statistica economica, a creare una sinergia che determina avanzamento in ciascuno dei campi coinvolti ed integrazione reticolare delle conoscenze.

Vale ricordare come, in tempi ormai remoti, si fossero avanzati spunti di riflessione su una cartografia integrata per il territorio, proponendo, ad esempio, di introdurre nelle carte stradali e turistiche a scala medio-grande la rappresentazione delle aree, anche solo programmate, di rispetto ecologico e di vincolo edilizio, come contributo ad una più larga presa di coscienza verso la difesa dell'ambiente (Landini, 1973); e, più in generale, sollecitando gli enti pubblici e le società private operanti nella pianificazione a dotarsi di apparati cartografici omogenei, in scale adeguate, con simbologie e tecniche di riproduzione efficaci allo scopo di rendere leggibile la cartografia tematica, considerando i limiti di sovrapposibilità dei fenomeni da rappresentare (Landini, 1974): a ben vedere, problemi ad oggi non del tutto risolti, nonostante o, forse, proprio a causa di uno sviluppo tecnologico allora impensabile, rappresentato dagli apparati informatici, cui non sempre si affiancano adeguate competenze di matrice territoriale nella implementazione dei contenuti.

Pure da approcci non recenti deriva la riflessione sull'apporto della Sociologia allo studio del territorio, che potrebbe peraltro dirsi ancora attuale. Scriveva il Martinelli (1989, p. 31), tra i sociologi più sensibili al problema in questione: «Oggetto precipuo della sociologia, sia quando proceda secondo analisi storico-sociali, o intenda costituire tipi funzionali o procedere nella costruzione del sistema sociale, sono i fenomeni di organizzazione delle società umane storiche», con ciò aprendo al dibattito esterno ma anche evidenziando la difficoltà della propria disciplina a recepire l'importanza del substrato territoriale. Una difficoltà, invero, strumentalizzata dai geografi della generazione passata per liquidare il problema delle possibili interferenze con una totale disgiunzione di interessi: la Sociologia, trattando solo dei rapporti fra classi e gruppi umani, restava esclusa da ogni coinvolgimento nel campo di pertinenza geografica. Ciò, peraltro, senza considerare le ricadute territoriali di rapporti sociali coinvolgenti – ad esempio – il lavoro o la salute, e dunque temi come la disoccupazione o i servizi sanitari; per non dire che, negli stessi anni Ottanta, i sociologi prefiguravano una distrettualità di tipo, appunto, socio-economico per la gestione del territorio che i geografi avrebbero, in seguito, largamente condiviso (cfr. diversi contributi in Elia, Martinelli, 1986).

La questione non era – e non è – comunque semplice. Certamente, l'Ecologia umana, introdotta dalla Scuola sociologica di Chicago negli anni Venti del secolo trascorso, poneva una netta distinzione tra fattori relativi all'ambiente, da un lato, e all'organizzazione sociale, dall'altro. È vero, tuttavia, che il classico modello di sviluppo urbano di Burgess (in Park, Burgess e McKenzie, 1925) figura in gran parte dei manuali di Geografia economica, ponendosi in stretta connessione con il

proto-modello dell'economista ottocentesco von Thünen (1826) nel fondare quella teoria della rendita di posizione che tanta importanza avrebbe assunto nell'interpretazione dei fenomeni territoriali. Come è vero, per contro, che un altro fra i fondatori della Sociologia moderna, Talcott Parsons, demanda alla Geografia umana lo studio delle interdipendenze tra processi sociali e ambiente fisico, escludendo dichiaratamente la propria competenza (Martinelli, 1989, p. 31). E come è vero che la Sociologia urbana – dopo i tentativi di aprirsi ad una visione più ampia dei rapporti territoriali – resta in un'ottica teorica decisamente monodisciplinare (Martinelli, 2004).

A sua volta, la Geografia non è da meno. Nella divisione del lavoro scientifico che ha portato alla partizione della disciplina in branche sempre più numerose, la dimensione sociale appare trascurata, da un lato, ed autoreferenziale, dall'altro. In un recente manuale (Lombardi, 2006, p. 87), si legge: «la comunità geografica italiana, nel complesso, ha risposto in modo tiepido alla geografia sociale». Ma anche manuali stranieri riprendono schemi multidisciplinari che si rifanno ad una Geografia classica. Ad esempio, De Blij e Murphy (2002) distinguono i campi geografici da quelli extra-disciplinari corrispondenti: Geografia sociale vs. Sociologia; Geografia culturale vs. Antropologia; Geografia comportamentale vs. Psicologia; Geografia della popolazione vs. Demografia; Geografia urbana vs. Urbanistica. Come non rileggervi il noto – almeno ai geografi – modello di Bertacchi (1927), dove il ruolo della Geografia appariva quasi di sommatoria dei contenuti derivanti dalle discipline all'epoca definite ausiliari, da cui le accuse di enciclopedismo «che la avrebbero a lungo relegata in una posizione di retroguardia nel quadro del progresso scientifico, con effetti non meno negativi sul piano accademico, politico e infine mediatico» (Landini, 2005, p. 162)?

È il momento, allora, di aprire una parentesi proprio sull'evoluzione concettuale della Geografia. Nata alla metà del 19° secolo in clima di determinismo positivista – secondo cui il territorio, nelle sue caratteristiche fisiche e in assenza di capacità tecnologiche significative, non poteva che dominare l'uomo in base a relazioni di causalità unidirezionale – e nonostante il successivo apporto del pensiero neoidealista di scuola francese (ne erano idee-guida il genere di vita e il paesaggio umanizzato), la Geografia rimaneva legata in sostanza, fino alla metà del 20° secolo, ad una tassonomia di elementi prevalentemente naturali. Nel tentativo di superare quella che rischiava di divenire vera e propria antinomia fra natura e uomo, dagli anni Settanta passava ad adottare modelli strutturalisti di tipo deduttivo, rinunciando così allo studio puntuale dei luoghi e operando, piuttosto, su una fenomenologia territoriale semplificata e generalizzata, trattabile con tecniche analitiche di matrice quantitativa. La regione come prodotto del genere di vita lasciava il posto ad una regione come campo di forze – regolata dai principi della polarizzazione, che facevano emergere il ruolo trainante della città e dell'industria

– nell'intento di trasferire l'operatività del geografo a una scala macroeconomica di programmazione e controllo sui meccanismi di regionalizzazione (Landini, 1990, p. 53).

Sorgeva così, in seno alla Geografia, un dibattito di forte impegno ideologico fra neopositivisti quantitativi e sostenitori di nuovi sviluppi a prevalente contenuto qualitativo. Questi ultimi affiancavano alla geografia del comportamento (che vantava già significativi riferimenti nella letteratura anglosassone: Gold, 1985) le tematiche relative alla territorialità come dato culturale, sostenute, fra gli altri, dai contributi critici della emergente scuola francofona elvetica (Raffestin, 1981). Una particolare citazione vi merita, in Italia, la posizione assunta dal Dematteis (1985), che, di fronte alla pluralità e disparità degli indirizzi assunti dalla teoria geografica, richiamava alla pratica del fare geografia attraverso un ritorno alla descrizione, certamente più consapevole ed aperta all'interpretazione dei fenomeni che si estendono dal campo umano a quello ecologico, con il rischio, però, di passare ad una sorta di metafora che, di fatto, avrebbe allontanato per l'ennesima volta dalla realtà del territorio e dalla sua gestione (Landini, 1990, p. 54).

Di fronte a questo rischio, una corrente numerosa di geografi individuava nell'analisi spaziale un campo di mediazione fra l'esigenza di generalizzare i fenomeni territoriali, sempre più diversificati e complessi, e quella di non perdere l'individualità dei singoli elementi fisici ed antropo-economici. Si apriva allora, in particolare, il confronto con la Statistica applicata, che in questa sede assume interesse determinante. Erano gli anni in cui veniva introdotto in Italia il volume fondamentale di un geografo britannico, David Unwin (1986), destinato a rappresentare a lungo un vero punto di riferimento (ivi: Landini e Massimi, 1986, da cui si riprendono, di seguito, alcune riflessioni).

L'analisi spaziale può essere intesa, dal versante statistico, come un caso particolare dell'analisi dei dati, ovvero «un insieme di strutture matematiche mediante le quali è possibile descrivere oggetti complessi in forma sintetica e significativa» (Bellacicco e Labella, 1979), quando si rivolge a collezioni o domini spazio-temporali; oppure, dal versante geografico, alla stregua di un capitolo della geografia quantitativa, come insieme di regole formali per l'interpretazione dei processi che differenziano lo spazio/territorio; o, ancora, come premessa e corollario, al tempo stesso, di una cartografia intesa quale rappresentazione di un modello da verificare o falsificare.

In ogni caso, le strutture matematiche sono in grado di far emergere il messaggio di fondo contenuto in un insieme di attributi od oggetti spaziali soltanto se esiste possibilità reciproca di traduzione fra un determinato linguaggio scientifico specialistico (che fornisce i modelli descrittivi dei processi soggiacenti, generatori delle sequenze dei dati) ed il linguaggio matematico (che formalizza il

modello e rende le descrizioni logicamente coerenti, confrontabili secondo prestabiliti criteri di misura ed oggettive per quanto lo siano i modelli originari).

Organizzazione interna, motivo di essere e logica di sviluppo dell'analisi spaziale si evincono, dalla sua non lunga storia, proprio attraverso le intersezioni fra Matematica, Statistica e Geografia, senza con ciò voler dimenticare i contributi di ecologisti ed economisti che hanno operato sulla scia dei lavori pionieristici di Lotka (1925) e Lösch (1954). Ma è nell'ambito della geografia quantitativa che si è concretizzata gran parte della ricerca sull'analisi spaziale.

La teoria e la pratica di un approccio analitico, con linguaggi formali, nella lettura interpretativa degli spazi geografici (v. sopra) si sono organizzate, intorno al 1950, in due poli lontani, l'uno statunitense (Washington) e l'altro svedese (Lund), da cui si sono diffuse ben presto nel Regno Unito e poi in Francia, Germania e Unione Sovietica, mentre in Italia, ove si eccettuino i contributi di Eliseo Bonetti (1955), l'atteggiamento è rimasto scettico se non ostile – per tradizioni culturali o per motivi ideologici (Dematteis, 1970) – fino agli anni Ottanta (Pagnini e Turco, 1981). Tornando al polo di diffusione statunitense, l'impalcatura teorica e la dotazione strumentale sembrano definitivamente sistematizzate già sul finire degli anni Sessanta (Chorley e Haggett, 1967; Berry e Marble, 1968).

È evidente, però, che l'analisi spaziale soffre di almeno tre limitazioni. La prima consiste nel riflettere le eventuali carenze concettuali nel linguaggio scientifico delle singole discipline che ad essa si rivolgono, specie per quanto concerne la significatività dei dati, affinché siano attivi e produttivi nella ricerca. La seconda si riscontra in fase applicativa, quando, nell'organizzazione dei dati spaziali, si distruggono informazioni, nel senso che situazioni precedentemente distinte diventano indistinguibili. La terza limitazione riguarda l'imprecisione nelle operazioni di traduzione formale, quando si semplificano gli oggetti del mondo reale per ridurli in senso categoriale (un esempio può consistere nella rappresentazione degli insediamenti come punti geometrici, mentre nella realtà si tratta di entità areali ordinabili in categorie formali e funzionali distinte). Ne consegue che, su base interdisciplinare, essa può intendersi ora come un aggregato di tecniche, ora come un insieme di metodologie, ora come un vero sistema interpretativo.

Corollario rilevante della teoria quantitativa è un'altra silenziosa rivoluzione, che si sviluppa parallelamente, avente per oggetto l'elaborazione dei dati, la trasmissione delle informazioni e la loro rappresentazione automatica: la possibilità di simulare al calcolatore, ed eventualmente rappresentare, modelli dinamici e previsionali sempre più complessi porta l'osservatore ad influire in misura crescente sul fenomeno investigato, specie se egli ha potere progettuale. In sostanza, empirismo logico e teoria dell'informazione sono le radici di un nuovo approccio interdisciplinare, che sfocia nella scienza regionale (precursore Walter

Isard, 1960), per certi versi propedeutica, per altri concorrenziale, rispetto al *regional planning* e, più in generale, allo studio dell'organizzazione spaziale (Haggett, 1965) finalizzata alla scoperta di leggi morfologiche (Bunge, 1962).

A contraltare (v. sopra), emergono due movimenti principali contrapposti al quantitativo: l'umanista – su basi fenomenologiche, neoidealiste ed esistenzialiste – e il radicale – su basi marxiste – che propugnano la demistificazione di quello che definiscono neopositivismo e dei suoi strumenti analitici (per un ampio confronto critico, nel quadro del pensiero geografico italiano: Celant e Vallega, 1984).

Tuttavia, le contrapposizioni paradigmatiche non hanno impedito alla geografia quantitativa in genere, e all'analisi spaziale in particolare, di irrobustirsi ulteriormente, da un lato, nel consolidamento teorico e nell'affinamento e sperimentazione delle tecniche già esistenti, e, dall'altro, nell'esplorazione di nuovi e diversificati fronti: in particolare, la modellistica spazio-temporale e l'analisi dei processi interattivi, in riferimento alle previsioni spaziali. Ancora più rilevanti, da un punto di vista geografico, gli avanzamenti conseguiti nella comprensione dei processi diffusivi e del problema delle frontiere.

Non si deve cadere – certamente – nell'equivoco di esaurire la ricerca territoriale con l'analisi spaziale: e ciò per una serie di motivazioni. La prima riguarda il carattere transeunte di qualsiasi modello formale e la conseguente necessità di opportuni adeguamenti al mutare dei domini statistici e degli approcci teorici. La seconda scaturisce dalla dialettica della ricerca, che si esprime con passaggi dal quantitativo al qualitativo, e viceversa, per i quali non sempre si dispone di strumenti in grado di far emergere strutture significative. La terza sta nel fatto che l'operare sul modello non può e non deve eliminare il rapporto diretto con il territorio, in quanto solo in tal modo è possibile formulare schemi descrittivi da tradurre in linguaggi formali.

In altri termini, la ricerca sul campo – ovvero là dove le società si misurano con l'ambiente naturale – non è antitetica rispetto all'analisi spaziale, ma ne costituisce il presupposto ed il fine: dall'osservazione si procede alla concettualizzazione e da quest'ultima alla formulazione del paradigma, che nuove osservazioni potranno rimettere in discussione.

Metodi e tecniche interdisciplinari aventi per obiettivo di misurare lo spazio geografico richiedono, a monte, una continua riflessione critica su cosa si intenda per spazio e per regione, da un lato, e su quali rapporti intercorrano fra i due concetti, dall'altro.

Lo spazio geografico è comunque relativo: i fatti antropici (insediamenti residenziali e industriali, colture agricole, vie di comunicazione, ecc.) che leggiamo su una carta – e che indubbiamente occupano una posizione stabilita da precisi valori delle coordinate – non avrebbero assunto quella posizione, forma e struttura in un contesto sociale e fisico diverso. In più, essi rientrano in un processo

continuo, le cui apparenti rotture altro non sono che mutamenti tecnologici o relazionali. Da ciò la rilevanza essenziale della dimensione temporale, invero a lungo trascurata.

All'elevata complessità delle implicazioni spaziali, nelle diverse fasi di sviluppo e prospettive concettuali, corrisponde l'estrema difficoltà non solo di produrre una definizione univoca di regione – unità territoriale irrinunciabile per la Geografia – ma anche, e soprattutto, di fissare il preciso significato dell'altro termine già ricorso per indicare l'evoluzione organizzativa dello spazio geografico: regionalizzazione. Le interpretazioni proponibili si possono ricondurre sostanzialmente a tre: classificatoria, funzionale e processuale.

La prima si richiama all'individuazione degli attributi salienti, fisici ed antropici, di ciascuna porzione dello spazio, e prende chiaramente le mosse dagli approcci ambientalista e culturale. La palese insufficienza delle descrizioni di singoli ambiti territoriali ha indotto i geografi a ricercare, partendo dall'uniformità delle regioni elementari, la compresenza di più fenomeni nella regione complessa, per approdare a un'associazione di elementi naturali ed umani interconnessi, che costituirebbe la regione integrale. Semplice classificazione, dunque, legata al principio della diffusione areale e, pertanto, incapace di considerare la regione come oggetto sostanziale, non dipendente dalla scelta di elementi predeterminati.

Per la seconda interpretazione, quella funzionale, il problema si articola in due momenti, politico-amministrativo ed economico (di mercato), peraltro unificati da un carattere comune, l'esigenza di una piena copertura del territorio con maglie più o meno ampie. Il movente del controllo è la *governance* – per usare un termine attuale – ovvero la necessità di stabilire una partizione certa dello spazio da governare, articolato su vari livelli, dal locale al globale, investendo più serie di luoghi centrali. Di questi, in passato, si è privilegiata la gerarchizzazione (amministrativa, industriale, terziaria), a determinare una regionalizzazione fondata sulla gravitazione. In altri termini, l'esigenza di gestire razionalmente un insieme di flussi che si andava diversificando e complessificando di pari passo con lo sviluppo tecnologico – e, quindi, con una sempre più marcata divisione del lavoro, tanto sociale quanto spaziale – imponeva il ricorso a modelli di previsione in grado di calcolare esattamente le dimensioni delle maglie territoriali, ovvero delle regioni gravitazionali. Ciò finiva, indubbiamente, per ricondurre a forme, pur sofisticate, di classificazione areale: una diversa tassonomia, ora prevalentemente numerica, cui vanno ascritti indubbi meriti, ma che, non esaurendo la realtà fenomenologica, continuava a proporre un'idea relativa di regione. In effetti, l'organizzazione del territorio si traduceva nella sovrapposizione di strutture operanti su diversi livelli, legati alla tipologia ed al rango delle funzioni svolte, per ognuno dei quali si calcolava una proiezione areale definita in base a misure di discontinuità territoriale delle variabili in gioco (Tinacci Mossello, 1982, pp. 1037-1038).

La terza interpretazione, processuale, si lega invece a un'idea oggettiva di regione, come organismo formato da elementi fisici ed antropici, configurabile in un sistema spaziale aperto, ovvero in grado di ricevere apporti esterni, rielaborarli e scambiare i prodotti ottenuti, ricercando il proprio equilibrio in una continuità di stati disposti lungo una curva di tipo logistico. Si ritorna, per questa via, al concetto di spazio come esito del lavoro umano, socialmente organizzato, per cui il territorio si articola in subsistemi localizzati in funzione dei rapporti di produzione, delle potenzialità e delle relazioni reciproche, all'interno del sistema globale (Brunet, 1984, pp. 59-60).

In tal modo appare chiarito anche il tramite spazio-regione: è il territorio, concretamente realizzato secondo processi di cui andranno progressivamente aggiustate le finalità (ad esempio, deglomerando le zone urbano-industriali congestionate o regolando i ritmi di sfruttamento delle risorse). Tale dinamismo non esclude di individuare, per tempi determinati, ambiti di gestione dei processi da ridefinire periodicamente: operazione complessa dal punto di vista politico e sociale, ma cui si deve tendere volendo evitare di immobilizzare la regione, di frustrare il regionalismo e, nell'insieme, di annullare la regionalizzazione.

Tornando ai rapporti fra Geografia e Statistica, sembrano da distinguere nettamente due situazioni: una di parallelismo, l'altra di convergenza. Entrambe, se lette in maniera superficiale, configurano invasioni di campo; ma forse, paradossalmente, la prima più della seconda.

Il parallelismo: entrambe le discipline studiano tecniche di analisi dei dati applicata al territorio. Fra i geografi, sono soprattutto quelli di formazione economica a proporre, da tempo, strumenti analitici – quando non strettamente statistici – finalizzati al proprio campo disciplinare, più o meno corredati da un apparato teorico e critico, nonché, nel periodo più recente, da applicazioni ai supporti informatici: in letteratura italiana, da Vagaggini e Dematteis (1976) a Costa (1993), a Romagnoli (2002), cui si aggiunge il citato Favretto (2000) per la branca specifica dei GIS; in letteratura internazionale, per tutti, Gregory (1963), Racine e Raymond (1973), il Groupe Chadule (1974, di cui faceva parte anche una sociologa), Robinson (1998). L'impressione che se ne ricava è, invero, di una interdisciplinarietà debole, fondata su citazioni e richiami piuttosto che su una effettiva ricerca di interazioni; ma potrebbe persino interpretarsi come transdisciplinarietà, nella misura in cui i lavori sono finalizzati alla misura dei fenomeni sul territorio, ovvero ad un problema che attraversa entrambi i settori di ricerca e molti altri (ad esempio, l'Economia regionale ed applicata o, ancora una volta, l'Urbanistica e la Pianificazione territoriale); e pure, all'opposto, come monodisciplinarietà, ampliando alla Statistica applicata e all'Informatica quello spettro ampio di conoscenze che forma la preparazione di base del geografo e,

nello stesso tempo, costituisce il problema dell'identità e specificità della Geografia.

Sul versante della Statistica economica, almeno fino ad anni recenti, l'atteggiamento non era sostanzialmente diverso: al di là di occasioni contingenti (in genere, congressuali), metodi e tecniche restavano interni alla disciplina e, inoltre, molto spesso legati ad un approccio teorico, con applicazioni mirate ad esemplificare lo strumento analitico piuttosto che a proporre casi reali – e verificati – di organizzazione del territorio (Zani, 1993; Arbia e Espa, 1996).

Un cambiamento deciso si avverte per effetto del fenomeno economico-territoriale emergente, prima, ed affermato, poi, nell'ultimo ventennio: il localismo. Sotto la spinta di Unioncamere e di quella che fu l'impostazione del vero fondatore di una Statistica regionale, Guglielmo Tagliacarne, l'attenzione si rivolge alle economie locali in termini realmente analitici, dovendosi per di più affrontare il problema della disponibilità di dati che tuttora, e purtroppo, Istat non rileva sempre alla scala necessaria (sul problema, da tempo sollevato: Landini, 1980). La letteratura si moltiplica rapidamente e mostra chiari segni di convergenza interdisciplinare. Senza tentare una rassegna, si propone un confronto tra i modelli prodotti dagli statistici in occasione del Convegno per il decennale dell'IGT (Istituto Guglielmo Tagliacarne e Unioncamere, 1998) e dai geografi a seguito di una ricerca PRIN (Dematteis e Governa, 2005): modelli che, pur mantenendo la specificità dei singoli campi scientifici, mirano entrambi alla comprensione delle modalità di sviluppo territoriale dei sub-sistemi regionali, classificabili sulla base di analisi e indicatori messi a punto sul campo, e dunque dotati della flessibilità necessaria per adattarsi alle diverse condizioni e caratteristiche del territorio.

Anche le tematiche, dunque, convergono: fra le più significative, qualità della vita e competitività (per la seconda, in particolare, si vuole ricordare Del Colle, 2006), a formare la sostanza di quel *marketing* territoriale – a sua volta campo di ricerca interdisciplinare, per il quale non si può non ricordare il contributo dell'Economia d'impresa (Paoli, 1999) – che oggi rappresenta il motore dello sviluppo definito, con efficace neologismo, glo-cale (Cardinale, 2005).

Potrà sorprendere – per la sede stessa in cui ci si trova a proporre queste riflessioni – che non sia stata citata, finora, la Demografia, disciplina, fra l'altro, da sempre affine alla Geografia. Dopo un'origine in larga misura comune, i percorsi si sono divaricati quando la prima è stata, di fatto, inglobata nella Statistica, mentre la seconda ha sviluppato sempre più analisi della popolazione di tipo qualitativo. Ma, anche in questo caso, due temi unificanti propongono – anzi, chiedono – un deciso riavvicinamento: la transizione demografica e le migrazioni. Per entrambi i fenomeni, di portata globale, appare sempre più necessaria una analisi transcalare, che permetta di comprenderne la straordinaria diversificazione fra i sistemi macro- e microregionali. A quest'ultimo profilo tendono, per l'Italia, le analisi di Antonio

Golini (Golini, Mussino e Savioli, 2000), che non possono non rievocare il fondamentale studio sull'evoluzione rururbana di uno statista economico, Ornello Vitali, da sempre particolarmente vicino ai geografi (Vitali, 1983). E, da qui, un terzo tema di comune interesse: quel fenomeno di controurbanizzazione che, da idea-guida, non è stato di fatto sviluppato – e, forse, neppure compreso – come realtà operativa (Landini, 1989; Di Comite e Valleri, 1992).

Lungo e delicato sarebbe, invece, discutere il rapporto con l'Economia, le cui tendenze quantitative hanno portato, paradossalmente, al distacco dal territorio. Non mancano le eccezioni, a partire dal contributo basilare della scuola fiorentina del Becattini (1987) ad uno dei temi, il distretto industriale locale, sopra citati come unificanti. Ma, nel complesso, un'analisi matematica troppo spesso fine a sé stessa – sulla scorta della stessa Regional Science Association statunitense – ha finito per centrare la ricerca economica, anzi econometrica, sugli algoritmi piuttosto che sui fenomeni reali. Diverso l'atteggiamento della Politica economica e, soprattutto, dell'Economia applicata, pur se, nei rispettivi ambiti, l'approccio al territorio non può dirsi paradigmatico.

Per concludere. Il territorio è campo sterminato di ricerca; a che questa divenga realmente interdisciplinare si oppongono due ordini di fattori: la divisione accademica del lavoro scientifico, da rivedere e tuttavia da non demolire, e la complessità intrinseca dei fenomeni, da considerare come limite obiettivo.

I temi focali si possono identificare nei seguenti:

- localizzazione delle attività produttive, da tempo estesa al terziario e, pertanto, sempre più fortemente implicata nel sistema insediativo generale: terminata la lunga stagione della polarizzazione industriale, con il passaggio dal modello fordista a quello distrettuale, si gioca su quest'ultimo la rivalorizzazione delle regioni periferiche, mentre in quelle centrali si pongono importanti problemi di recupero delle aree dismesse dalla grande industria e, nel complesso, emerge un nuovo rapporto fra distribuzione dei fattori produttivi e sviluppo;
- (ri)organizzazione dell'armatura urbana, con l'emergere delle polarità un tempo considerate minori e l'affermarsi di modelli reticolari: la ricerca territoriale passa dunque dalla definizione di gerarchie all'analisi di reti, con la profonda revisione di metodi e tecniche;
- (ri)definizione del concetto di rete, in particolare nel campo infrastrutturale, per coniugarne i dirompenti caratteri immateriali (generatori persino di bolle speculative finanziarie) con le perduranti esigenze fisiche, da cui discende la constatazione che le distanze geografiche non sono affatto annullate;
- recupero dei parametri qualitativi di analisi del territorio, che attraversa l'ambiente fisico, la società umana e il sistema produttivo: il massimo sforzo deve tendere, allora, alla formulazione di modelli di impatto e di valutazione, che, da descrittivi – come, in sostanza, sono rimasti quelli di VIA e assimilabili

- divengano realmente strategici, evitando che anche i nuovi acronimi (a partire dalla VAS) rimangano stereotipi ad effetto;
- saldatura fra pianificazione territoriale e programmazione economica, problema irrisolto, alla base di tutte le carenze riscontrate nei due campi, rimasti tra loro divisi nonostante le apparenti riforme della spesa pubblica e l'introduzione di un numero persino eccessivo di strumenti volti ad un nuovo rapporto con l'impresa privata;
- gestione integrata del territorio, che, nel riassumere tutte le tematiche precedenti, comporta, a monte, la costruzione di nuovi sistemi conoscitivi e, a valle, la loro effettiva implementazione e applicazione continua al monitoraggio delle trasformazioni in atto, spontanee e da pianificare.

Come affrontarli resta in discussione. Dopo decenni in cui la convergenza interdisciplinare è stata da ogni parte invocata, non si vuole certo negarla o respingerla. I risultati – francamente modesti – invitano peraltro a non enfatizzarla, specie se letta come intersezione di teorie, metodi e tecniche propri di ciascun campo di conoscenza, formazione, professionalità; e invitano, ancora, a non fare troppo affidamento neppure sulla transdisciplinarietà, via di uscita tanto suggestiva e spendibile nelle discussioni teoriche quanto deludente e sterile nelle applicazioni pratiche.

Il rischio opposto è di chiudersi all'interno di ogni campo, sforzandosi di rendere olistica la ricerca disciplinare: in questo modo, ogni settore fornirebbe una propria visione delle singole tematiche, suscettibile sì di confronto, ma anche di possibile isolamento.

I grandi problemi irrisolti del territorio – dagli squilibri geopolitici regionali alle crisi produttive settoriali, dalla crescente carenza allo spreco delle risorse, all'inversione delle tendenze demografiche, alla gestione dei servizi, ai divari nell'innovazione – non consentono ulteriori ritardi. Dal versante della ricerca, allora, una istanza va rivolta al versante della decisione: promuovere, favorire e, soprattutto, utilizzare il lavoro di gruppo, la sinergia delle competenze disciplinari. L'università – mai come in questo momento sottovalutata – e le società scientifiche, in un Paese che vanta la più profonda stratificazione culturale del mondo, ne rimangono un formidabile serbatoio, di cui il territorio – nell'insieme dei suoi attori – deve finalmente avvalersi.

Riferimenti bibliografici

- Arbia G. e Espa G. 1996, *Statistica economica territoriale*, Cedam, Padova.
Becattini G. (ed.) 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna.
Bellacicco A. e Labella A. 1979, *Le strutture matematiche dei dati*, Feltrinelli, Milano.

- Bennett R.J. (ed.) 1981, *European progress in spatial analysis*, Pion, Cambridge-Londra.
- Berry B.J.L. e Marble D.F. (eds.) 1968, *Spatial analysis. A reader in statistical geography*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (NJ).
- Bonetti E. 1955, *Alcune considerazioni sui concetti di spazio economico e di paesaggio economico*, Istituto di Geografia, Trieste.
- Brunet R. 1984, *La regionalizzazione: essenza o gestione dello spazio?*, in: Turco A. (ed.), *Regione e regionalizzazione*, pp. 47-66, Angeli, Milano.
- Bunge W. 1962, *Theoretical geography*, Gleerup, Lund.
- Cardinale B. (ed.) 2005, *Sviluppo glo-cale e società nei Paesi del Sistema Adriatico*, Memorie della Società Geografica Italiana, vol. LXXVII, Roma.
- Celant A. 1980, *I paradigmi nella ricerca geografica*, in: Associazione dei Geografi Italiani, *La ricerca geografica in Italia 1960-1980*, pp. 713-728, Ask Edizioni, Varese.
- Celant A. e Vallega A. (eds.) 1984, *Il pensiero geografico in Italia*, Angeli, Milano.
- Center for Spatially Integrated Social Science 2004, *Spatially integrated social science*, University Press, Oxford.
- Chorley R.J. e Haggett, P. (eds.) 1967, *Models in geography*, Methuen, Londra.
- Costa M. 1993, *Geografia col PC. Manuale introduttivo*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- De Blij H.J. e Murphy A.B. 2002, *Geografia umana : cultura, società, spazio*, Zanichelli, Bologna (ed. orig.: New York, 1999).
- Del Colle E. 2006, *Tecnopoli. L'articolazione territoriale della competitività in Italia*, Angeli, Milano.
- Dematteis G. 1970, *"Rivoluzione quantitativa" e nuova geografia*, Laboratorio di Geografia Economica dell'Università, Torino.
- Dematteis G. 1985, *Le metafore della Terra*, Feltrinelli, Milano.
- Dematteis G. e Governa F. (eds.) 2005, *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*, Angeli, Milano.
- Di Comite L. e Valleri M. (eds.) 1992, *Urbanizzazione e controurbanizzazione: il caso italiano*, Cacucci, Bari.
- Elia G.F. e Martinelli F. (eds.) 1986, *Ruolo del sociologo nella gestione del territorio*, Bulzoni, Roma.
- Favretto A. 2000, *Nuovi strumenti per l'analisi geografica. I GIS*, Pàtron, Bologna.
- Giordano A. 1996, *Gli aspetti sociali dei sistemi informativi geografici: riflessioni su possibili direzioni di sviluppo dei GIS*, in: *Geotema*, n. 6, pp. 19-26.
- Gold J .R. 1985, *Introduzione alla geografia del comportamento*, Angeli, Milano (ed. orig.: Oxford-New York, 1980).
- Golini A., Mussino A. e Savioli M. 2000, *Il malessere demografico in Italia. Una ricerca sui comuni italiani*, Il Mulino, Bologna.
- Goodchild M. 1996, *I GIS e la ricerca geografica*, in: *Geotema*, n. 6, pp. 8-18.
- Gregory S. 1963, *Statistical methods and the geographer*, Longman, Londra.
- Groupe Chadule 1974, *Initiation aux méthodes statistiques en géographie*, Masson, Parigi.
- Haggett P. 1965, *Locational analysis in human geography*, Arnold, Londra..
- Isard W. 1960, *The scope and nature of regional science*, in: *Papers of the Regional Science Association*, n. 6, pp. 9-34.

- Istituto Guglielmo Tagliacarte e Unioncamere 1998, *Statistica e territorio. Esperienze e nuovi percorsi di ricerca per l'analisi delle economie locali*, Angeli, Milano.
- Landini P. 1972, *Cartografia geografica e organizzazione del territorio*, in: Bollettino dell'Associazione Italiana di Cartografia, n. 26, pp. 22-24.
- Landini P. 1974, *Dalle dimensioni regionali ai problemi di scala in una cartografia per il territorio*, in: Bollettino dell'Associazione Italiana di Cartografia, n. 32, pp. 173-176.
- Landini P. 1980, *L'utilizzatore geografo di fronte all'attività dell'Istituto Centrale di Statistica*, in: Associazione dei Geografi Italiani, *La ricerca geografica in Italia 1960-1980*, pp. 123-130, Ask Edizioni, Varese.
- Landini P. 1989, *Modelli socio-demografici e realtà urbane: un confronto problematico*, in: Atti del XXV Congresso Geografico Italiano, vol. IV, pp. 109-118.
- Landini P. 1990, *Geografia e sociologia. Note per un confronto metodologico*, in: Sociologia urbana e rurale, n. 31, pp. 51-58.
- Landini P. 2005, *La geografia 130 anni dopo. Scienza, cultura, professione*, in: Bollettino della Società Geografica Italiana, pp. 161-169.
- Landini P. e Massimi G. 1986, *Introduzione all'edizione italiana*, in: Unwin D., op. cit., pp. 13-46.
- Landini P. e Mura P.M. 1982, *Riflessioni geografiche sul concetto di regionalizzazione nell'urbanistica* in: Rivista Geografica Italiana, pp. 237-302.
- Landini P. e Properzi P. 2005, *Una esperienza applicativa interdisciplinare. Le "carte dei luoghi" nella nuova legislazione urbanistica regionale*, in: Bollettino della Associazione Italiana di Cartografia, n. 123-125, pp. 9-23, tavv. f.t.
- Lombardi D. (ed.) 2006, *Percorsi di geografia sociale*, Pàtron, Bologna.
- Lösch A. 1954, *The economics of location*, , Yale University Press, New Haven.
- Lotka A.J. 1925, *Elements of physical biology*, Dover, New York.
- Martinelli F. (ed.) 1989, *I sociologi e l'ambiente*, Bulzoni, Roma.
- Martinelli F. (ed.) 2004, *La città. I classici della sociologia*, Liguori, Napoli.
- Pagnini M.P. e Turco A. 1981, *Quantitative and theoretical geography in Italy*, in: Bennett J.R. (ed.), op. cit., pp. 131-137.
- Paoli M. 1999, *Marketing d'area per l'attrazione di investimenti esogeni. Agenzie ed esperienze in Francia e Gran Bretagna*, Guerini e Associati, Milano.
- Park R.E., Burgess E.W. e McKenzie R.D. (eds.) 1925, *The City*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Piaget J. 1972, *L'épistémologie des relations interdisciplinaires*, in: *Problèmes d'enseignement et de recherche dans les universités*, pp. 131-144, Organisation de Coopération et de Développement Economique, Parigi.
- Racine J.-B. e Reymond H. 1973, *L'analyse quantitative en géographie*, Presses Universitaires de France, Parigi.
- Raffestin C. 1981, *Per una geografia del potere*, Unicopli, Milano (ed. orig.: Parigi, 1980).
- Robinson G.M. 1998, *Methods & techniques in human geography*, Wiley Chichester.
- Romagnoli L. 2002, *Metodi statistici elementari per la geografia*, Pàtron, Bologna.
- Thünen, von J.H. 1826, *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Perthes, Amburgo.

- Tinacci Mossello M. 1982, *Alla ricerca della regione*, in: Aa.Vv., *Scritti geografici in onore di Aldo Sestini*, vol. II, pp. 1035-1062, Società Studi Geografici, Firenze.
- Unwin D. 1986, *Analisi spaziale. Un'introduzione geocartografica*, Angeli, Milano, (ed. orig: Londra, 1981).
- Vagaggini V. e Dematteis G. 1976, *I metodi analitici della geografia*, La Nuova Italia Editrice, Firenze.
- Vallega A. 1982, *Compendio di geografia regionale*, Mursia, Milano.
- Vitali O. 1983, *L'evoluzione rurale-urbana in Italia*, Angeli, Milano,
- Zani S. (ed.) 1993, *Metodi statistici per le analisi territoriali*, Angeli, Milano.

Piergiorgio LANDINI, Ordinario di Geografia Economica e Direttore del Dipartimento di Economia e Storia del Territorio nell'Università "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara.

SUMMARY

Territory as a field of interdisciplinary research

Territory is, above all others, a field for interdisciplinary research. That is shown by the wide range of knowledge that Geography has stored up during its very long course. Starting from the early 20th century the breakdown of the scientific work has required a progressive specialization of the disciplines that analyse the physical, social and economic aspects of the territory. Therefore trans-disciplinary relationships have come out – such as Urban Planning, Regional Science, Sociology, Demography and Statistics – which have turned to measure and to interpret complex phenomenon that the globalization process widened up to a planetary extend. The not always full completeness of the official data has carried most of those disciplines out into a deeply detailed study in order to survey the subtended relationships between the territory and the human condition, as well as to certify the correctness of the theoretic models.

The focal points can be identified through the localization of the productive activities, the (re-)organization of the urban framework, the (re-)definition of the net concept, but above all, through the qualitative parameter recovery of the territory analysis, in order to reach an integrated management of the same. By summing up all the foregoing points, the integrated running of the territory allows, first of all, the creation of a new cognitive system and, secondly, their real and steady application to the transformation in progress.

If the interdisciplinary convergence on that theme has perhaps not obtained the expected results, the wish will be that political institutions make use of, at last, sophisticated scientific competence in order to afford those great unsolved problems such as regional imbalance, productive crises, resource wasting, lacking management of the services and diversity in innovation.

LA COMPETITIVITA' DEI SISTEMI TERRITORIALI LOCALI: IL RUOLO DELL'ANALISI TERRITORIALE E DELLA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Onofrio Amoruso

1. Introduzione

L'internazionalizzazione dell'organizzazione produttiva delle imprese e lo sviluppo dell'integrazione economico-politica tra Stati sono le cause fondamentali della competizione fra territori. L'innovazione dei processi produttivi, modificando i vantaggi comparativi di luoghi e regioni, permette a nuove aree geografiche di offrire fattori produttivi a condizioni più vantaggiose di quelle presenti nelle aree dello sviluppo consolidato, aumentando la competitività tra le stesse. In tale quadro di riferimento, i problemi relativi allo sviluppo locale sono diventati elementi centrali della pianificazione territoriale, contribuendo a fornire nuova energia a principi disciplinari in questa fase caratterizzati da scarso dinamismo.

Sul piano politico vengono elaborate strategie in cui il processo decisionale scaturisce da procedure comportamentali basate sul coordinamento tra gli attori locali, pubblici e privati, impegnati ad attrarre capitali e imprese, ad intercettare possibili fruitori, a creare valore aggiunto per migliorare la posizione competitiva. Sul piano operativo e formale si attuano tecniche organizzative e procedurali mutuata dal marketing, con lo scopo d'innescare un processo di trasformazione delle risorse di un territorio, spesso sottoutilizzate e mal governate, in fattori competitivi, coinvolgendo tutte le forze sociali attraverso la dinamica della concertazione; la competitività rappresenta, quindi, uno degli obiettivi delle politiche economico-territoriali.

In tale ottica, cambia il modo di osservare il territorio; questo va considerato all'interno di un più ampio contesto di relazioni cooperative e competitive e la sua pianificazione supera la fase della semplice predisposizione dei tradizionali strumenti urbanistici, i cui limiti sono rappresentati dalla rigidità amministrativa e dalla disattenzione alla variabile tempo, per giungere al disegno di "quadri territoriali", veri e propri scenari, legati alla definizione di indirizzi e strategie gestionali. Lo sviluppo, pertanto, si avvia con un approccio definito *bottom up* e nuove forme di *governance*, che prediligono procedure negoziali e consensuali, si attivano sulla base di comportamenti cooperativi costruendo una strategia

complessa formata da azioni integrate, coordinate e cofinanziabili (Corò, Rullani, 1998). La competitività rappresenta, quindi, un obiettivo molto complesso legato alla capacità d'innescare processi di lungo periodo, migliorando le condizioni ambientali e socio-economiche, per un generale progresso della qualità della vita. In tal modo, il territorio diventa il destinatario di una politica centrale di partenariato e motore di una concreta cultura amministrativa della programmazione complessa attraverso la promozione di proposte locali di trasformazione.

Il significato profondo di tale trasformazione è l'implicita dichiarazione dell'amministrazione pubblica di essere pronta a privarsi di parte del potere di determinare unilateralmente le trasformazioni ammissibili, per negoziare le potestà urbanistiche/territoriali con gli altri attori, al fine di assicurare il raggiungimento immediato di un obiettivo qualificato che non si limiti a prefigurare un nuovo assetto territoriale ma attivi un meccanismo economico e sociale collettivo.

Permane e si rafforza il tema della competitività all'interno di un quadro di riferimento che continua ad essere quello della coesione territoriale, vale a dire del superamento del divario economico e sociale tra le diverse regioni dell'Unione Europea; le linee guida delle politiche comunitarie indicano, infatti, la necessità di tener conto della dimensione territoriale. I numerosi richiami alla coesione si scontrano, tuttavia, con le difficoltà di trasformare tale concetto in indicazioni operative relative a come operare e dove intervenire.

In relazione a quest'ultimo aspetto, l'attenzione maggiore è rivolta alle città e alle aree urbane viste come "motore della crescita e della competitività" (CCE, 2005), ma vi sono anche richiami alle zone rurali e a quelle con deficit "geografici" o naturali (regioni periferiche, aree di spopolamento, isole, zone di montagna, ...). Nei documenti ufficiali, però, la dimensione territoriale delle politiche comunitarie è riconducibile, di fatto, alle città, ai sistemi produttivi e alle aree rurali.

Il criterio che forse risolve l'apparente contraddizione tra la ricerca della coesione da un lato e l'aumento di competitività dall'altro è quello dello sviluppo fortemente territorializzato, policentrico e articolato su diverse scale territoriali. Alla base si trovano i sistemi locali, tessere primarie del mosaico economico in grado di promuovere stimoli di valorizzazione e tendenza alla coesione. Al centro di tali sistemi si collocano le città e le aree urbane considerate strategiche per innalzare la capacità competitiva del territorio attraverso un marcato policentrismo e in grado di agevolare/determinare il passaggio transcalare di reti e territori.

2. La pianificazione strategica

E' opportuno, tuttavia, richiamare il significato e i contenuti da attribuire alla pianificazione strategica e il ruolo che può svolgere nella vita di un sistema locale.

Diverse le possibili definizioni: sommatoria e organizzazione di una molteplicità di interventi in atto o in itinere (per es. azioni che collegano i piani strutturali - delle infrastrutture, produttivi, degli insediamenti - con i piani locali che definiscono gli usi del suolo); processo decisionale posto in essere per individuare priorità d'intervento, sulla base di una valutazione comparata in termini di impiego razionale delle risorse disponibili; "costruzione di una visione condivisa di un dato territorio, attraverso processi di partecipazione, discussione e ascolto; un patto tra amministratori, cittadini e partners diversi per realizzare tale visione attraverso una strategia" (Camagni, 2003, p. 4).

In concreto, ogni città o territorio adotta una propria visione di pianificazione strategica e costruisce il proprio piano sui principi da questa sanciti. Il piano strategico di Venezia, per esempio, mira "soprattutto a favorire l'affermazione di un metodo di governo per la promozione dello sviluppo locale che vede i propri principi ordinatori nella costruzione del consenso, nell'individuazione di priorità, nel coinvolgimento di quanti operano sul territorio di riferimento, nella realizzazione degli interventi maggiormente significativi per l'obiettivo da conseguire" (Pugliese, 2006, p. 94)

Non solo, quindi, applicazione di tecnicismi di varia origine o assunzione acritica in ambito locale di esperienze maturate in contesti diversi ma, in linea con la definizione espressa da Camagni (2003), individuazione di un proprio originale percorso sia per la costruzione che per l'implementazione del proprio piano strategico.

Questo carattere di originalità rende difficile la sua affermazione, anche politica, e porta i suoi contenuti ad essere oggetto di una continua verifica da parte di quanti devono necessariamente rapportare il proprio operato di breve termine a scenari tendenzialmente più lunghi.

La pianificazione strategica non si sovrappone alla pianificazione tradizionale, ma la rende più realistica essendo dotata di un contenuto più politico che tecnico. Infatti, alle asettiche stime quantitative dei fabbisogni affianca visioni comuni da cui scaturiscono obiettivi e azioni concertate tra gli attori locali che, attraverso la cooperazione, giungono a soluzioni fondate sull'identità. Viene utilizzato un modello decisionale a rete (da cui reticolare) impegnandosi a "costruire un'immagine del futuro desiderabile attraverso l'ascolto delle aspirazioni delle aspettative dei cittadini" (Gibelli, 1996, p. 93), per cui è definita visionaria.

Tratto caratteristico della pianificazione strategica è la costruzione di una *vision* intesa come obiettivo futuro condiviso/condivisibile della città (o del territorio);

viene privilegiato l'approccio liberista-deregolativo che definisce poche ma precise regole per correggere i processi di mercato e per limitare i possibili effetti negativi al benessere collettivo. Essa si propone di dar voce agli interessi diffusi prima trascurati o totalmente ignorati, di prendere decisioni attraverso il coinvolgimento e l'ascolto della popolazione e delle categorie professionali rilevanti, di elaborare documenti flessibili in grado di definire obiettivi di lungo periodo, di favorire logiche di partenariato pubblico-privato e pubblico-pubblico, di formalizzare e dare sistematicità alla partecipazione dei cittadini alla redazione del piano strategico attraverso il *visioning* strategico (sintesi di *vision* e *planning* "riassume sia l'impegno alle ricerche di prospettive e alla costruzione di uno scenario desiderabile (*vision*) che la necessità di pianificare in direzione di questo futuro (*planning*). (Gibelli, 1996, p. 45), di inserire le tematiche e gli indicatori di sostenibilità nelle analisi di scenario. Altri aspetti peculiari sono il "salto di scala" (necessità di coinvolgere più comuni in un "livello intermedio") e l'assunzione del concetto di "sistema urbano" inteso come insieme spaziale dotato di una propria identità territoriale definita "non solo in termini di senso di appartenenza, cioè di qualcosa che si basa sulla memoria del passato, ma anche in termini di senso di coesione e di continuità proiettata nel futuro" (Dematteis, 2001, p. 20), identità che lo distingue "dagli altri sistemi e dall'ambiente con il quale inevitabilmente interagisce" (Conti, 1996, p. 304).

Gioco delle parti e composizione negoziale degli interessi disegnano, pertanto, il contenuto della pianificazione strategica, strettamente legata alla dimensione urbana o metropolitana, che assume il valore di un patto diretto tra una molteplicità di attori, pubblici e privati, sul riassetto e lo sviluppo delle funzioni dell'ente territoriale (dalla costruzione di efficaci sistemi di mobilità al recupero di periferie e aree degradate e al decentramento delle funzioni metropolitane), da portare a compimento durante un determinato periodo coincidente con il mandato elettorale.

L'interesse per il risultato richiede la massima simultaneità tra decisione e attuazione, legando promotori e amministratori in un intreccio che, in caso di esito negativo, comporta perdita di consenso e credibilità politica per l'attore pubblico e danno economico per quello privato.

Il prodotto di siffatto processo di pianificazione è il Piano strategico che, in conseguenza del metodo seguito per la sua costruzione, è "uno strumento prevalentemente argomentativo e volontario, fatto di obiettivi e orientamenti non prescrittivi, ma anche d'invarianti non negoziabili, paradossalmente maturate dalla comunità dei decisori attraverso una via negoziale" (Spaziante, 2002, p. 39). Esso rappresenta uno strumento di concertazione aperto e negoziale fra i principali attori, per individuare in modo partecipativo uno scenario condiviso, il posizionamento rispetto ad altre città e sistemi territoriali, l'esplicitazione di

direttive e strategie per conseguirli. E' quindi, "un piano della città piuttosto che per la città" (Palma, Rinella, 2006, p. 17). I modi di partecipazione della cittadinanza, al di là della terminologia usata (forum, conferenze, stati generali) hanno come obiettivo comune quello di "chiamare a raccolta" la comunità urbana intorno a temi specifici in vista della costruzione di una *vision* condivisa o condivisibile.

Per la sua elaborazione è possibile seguire un iter articolato in quattro fasi specifiche (diagnostica, progettuale, redazionale, realizzativa) e una trasversale alle precedenti (di ascolto) (Palma, Rinella, 2006, p. 18). Nella fase diagnostica il Comitato promotore (formato da amministratori e politici) e il Comitato scientifico (composto da vari specialisti del territorio) hanno il compito, attraverso analisi "oggettive" e "soggettive" (ascoltando cioè gli attori in campo) di definire il sistema urbano-territoriale di riferimento e fornire un quadro di sintesi dei diversi elementi che lo compongono. In tale fase va individuata la posizione gerarchica del sistema nella scala sovralocale per valutare le opportunità e i rischi provenienti dall'esterno. E' questa la fase in cui vengono evidenziate le condizioni strutturali, cioè gli elementi attraverso i quali si possono leggere e interpretare strutturalmente la città e il territorio. E' opportuna, inoltre, una riflessione sui possibili percorsi di sviluppo da seguire, puntando su quelli di "autovalorizzazione" (Dematteis, 1994) in cui le condizioni dello sviluppo non sono date ma "prodotte dagli attori locali, coinvolti direttamente e attivamente e chiamati a ridefinire un percorso non lineare e irreversibile. In tal modo, il sistema urbano produce e riproduce se stesso" (Ceruti, 1987, p. 13) generando "valore aggiunto territoriale" (Rossignolo, 2003).

Nella fase di progettazione vengono individuate le linee strategiche (a cui corrispondono i relativi gruppi di lavoro incaricati di produrre documenti per la fase successiva), vale a dire i punti di forza e i fattori competitivi che si dovranno sviluppare, nel medio e lungo periodo, per realizzare la *vision* proposta da piano. E' necessario sottolineare che non si deve tentare di far leva su tutti i punti di forza indistintamente, ma soltanto su quelli definiti *core competences* (Lazzeroni, 2001) in grado di garantire, attraverso strategie di differenziazione, una posizione di *leadership* e di vantaggio competitivo nei confronti di altri sistemi territoriali. Le linee strategiche, dopo il necessario confronto con le condizioni strutturali, si articolano in "obiettivi strategici" che, a loro volta, sfociano nelle "azioni" da realizzare secondo un sistema a cascata. A tal proposito, si fa presente a titolo di esempio che il primo Piano strategico di Torino riferito al 2010 parte dalla *vision* "Torino metropoli europea, città ingegnosa, città che sa scegliere" e si articola in sei linee strategiche, venti obiettivi e ottantaquattro azioni da realizzare (Rossignolo, 2006, p. 84).

Nella fase di redazione, le "azioni" vengono coordinate secondo la *vision* originando un modello ricco di relazioni e privo di conflitti. Anche in questo caso

la fase di ascolto è decisiva: il piano, infatti, viene costruito attraverso momenti di partecipazione diretta della popolazione alle decisioni secondo processi interattivi che non si limitano alla semplice adesione, ma implicano precise responsabilità per gli attori che stringono una sorta di patto con la cittadinanza.

Infine, la fase di realizzazione, affidata normalmente ad una associazione (partnership pubblico-privato, società di capitale pubblico, ...), conclude il processo pianificatorio conferendogli concretezza attraverso l'individuazione dei progetti, il loro coordinamento e la relativa implementazione.

3. L'analisi territoriale

Sin qui ho esposto, in maniera sintetica, i contenuti concettuali e un possibile percorso per la costruzione del piano strategico, considerato come uno strumento per conseguire maggiore competitività da parte dei sistemi locali, cercando di mettere in evidenza, rispetto alla pianificazione tradizionale, gli aspetti innovativi sintetizzabili con alcuni termini: costruzione visionaria, reticolare, collettiva, consensuale, integrata.

Vorrei ora evidenziare il contributo che l'analisi territoriale e, in particolare il sapere geografico, può dare alla realizzazione del piano strategico e, quindi, all'accrescimento della competitività dei sistemi "per fare del territorio comune un luogo di progetto condiviso e non più uno spazio subìto" (Prager, 2004, p. 19).

L'analisi territoriale, come noto, raggruppa l'insieme dei percorsi utilizzati per identificare, caratterizzare e definire i sistemi territoriali sulla base della loro specificità e della loro relativa autonomia di funzionamento e organizzazione. Essa possiede una certa flessibilità di metodo, poiché vari sono gli elementi che si propone di indagare, e non può appartenere ad una sola categoria di specialisti in quanto lo studio del territorio si deve orientare per "problemi" piuttosto che per "discipline".

Per questo tipo di esame, seguirò la scansione per fasi, già indicata per la costruzione del piano strategico. Come evidenziato, la prassi prevede, preliminarmente, la formulazione della *vision*. Questa, a mio modo di vedere, per essere realistica dovrebbe tener conto delle condizioni strutturali del sistema urbano-territoriale e quindi dovrebbe essere successiva alla fase diagnostica.

Quest'ultima è la fase che più vede coinvolto il sapere geografico per la capacità di riconoscere, descrivere e interpretare la personalità dei sistemi territoriali; il metodo, i principi, gli approcci "classici" e alcuni paradigmi e/o alcuni concetti più o meno recentemente acquisiti, come per es. quelli di rete locale, sistema, *milieu*, dotazione, organizzazione, forniscono le basi che permettono di spiegare la complessità del sistema e le relazioni interne poste in

essere, sia orizzontali (tra i soggetti e le istituzioni che direttamente o indirettamente presidiano il territorio formando una 'rete locale') che verticali (tra rete locale e dotazione). Essendo la dotazione costituita dai sedimenti fisici, antropici, economici, relazionali presenti nel sistema urbano-territoriale è necessaria la sua scomposizione (principio di analisi) nei suoi elementi principali, verificare l'esistenza delle molteplici reti di relazione, tener conto del dinamismo insito in ogni singolo elemento e di quello relativo alla loro distribuzione spaziale.

Tale analisi consente di individuare i punti di forza e di debolezza del sistema considerato nella sua globalità e il suo livello di organizzazione, cioè la capacità di attribuire valore ai sedimenti materiali e immateriali e, quindi, di competere. Il paradigma funzionalista, inoltre, individuando le funzioni del sistema, la loro diffusione territoriale e l'intensità di tale diffusione consente, innanzitutto, di stabilire le dimensioni spaziali del sistema da pianificare e il suo grado di apertura verso l'esterno; conseguentemente, diventa possibile valutare le opportunità e le minacce provenienti dal turbolento ambiente di riferimento.

Il tema della dimensione del sistema territoriale, urbano o metropolitano che sia, è particolarmente vicino all'analisi geografica ed è fondamentale per la pianificazione strategica: occorre capire qual è la scala territoriale adeguata, l'ambito ottimale in cui si strutturano e si coordinano le differenti forze che intervengono nella vita economica e sociale. Innanzitutto, bisogna conciliare due esigenze. La prima è quella di assicurare il governo del territorio in tutte le sue parti, senza lasciare vuoti, garantendo quegli standard minimi di dotazione di servizi che assicurino stabilità organizzativa e gestionale. La seconda esigenza è quella di delineare percorsi di sviluppo che per essere praticabili devono tener conto delle disomogeneità presenti all'interno del sistema e delle differenti capacità e risorse su cui i territori possono far leva per superare quell'autoreferenzialità che a volte porta all'isolamento; la coesione è un elemento centrale per la creazione di un contesto competitivo.

Molto spesso il riferimento alla singola maglia comunale, espressione basilare del "locale", non è connotato dalla presenza di un'adeguata massa critica in termini di risorse e idee, per cui si rendono necessari nuovi soggetti territoriali, dotati di una dimensione sovracomunale, che consentano di coniugare in termini il più possibile efficaci le nuove istanze di cittadinanza con il progetto e l'azione. In un'ottica pienamente funzionalista, si cerca di identificare dei quadri di riferimento di scala intermedia a cui si possa attribuire un embrione di possibile individualità. "Dobbiamo abituarci a osservare i territori e le loro geografie nell'interazione tra il dato oggettivo di quanto la natura e la cultura hanno sedimentato nei luoghi e le rappresentazioni implicitamente o esplicitamente progettuali dei diversi soggetti che interagiscono nei processi di trasformazione del territorio stesso. Questo è il

tipo di conoscenza oggi richiesto per dare politiche capaci di produrre un “valore aggiunto territoriale” (Dematteis, 1999, p. 9).

“Il problema è nel mettere in sintonia la dimensione degli spazi con le forze e le tradizioni, con le sensibilità locali che sedimentano una certa autonoma ‘personalità’, ma al tempo stesso con le forze e i flussi strutturanti” (Coppola, 2006, p. 46). E’ la rivisitazione del classico tema della “regionalizzazione”, dove ai principi del funzionalismo si affiancano quelli del radicamento identitario e della *governance* territoriale. E’ opportuno ricordare, a tal proposito, che la delibera Cipe (2004) sancisce la necessità di tali aggregazioni; questa indicazione è stata seguita, per es., in Puglia dove tutti i piani strategici proposti prendono in considerazione aggregazioni di comuni variamente dimensionate.

Per la consolidata abilità di studiare lo “spazio concreto”, di leggere in “maniera sistemica” gli elementi che lo compongono e le relazioni che li legano, nella fase di progettazione la disciplina geografica può contribuire alla definizione delle linee strategiche e dei conseguenti obiettivi, evitando la chimera dell’onnicomprendività e concentrando gli sforzi in quei settori in cui esistono concrete possibilità di incrementare o promuovere la competitività territoriale.

Linee strategiche e obiettivi disegnano lo scenario dei possibili cambiamenti che sicuramente alimentano conflitti da comporre, poste in gioco da scambiare in un dialettico e democratico processo negoziale in cui la Geografia, per la capacità di valutare le conseguenze aggregate, derivante dalla sua “visione di sintesi”, si può dimostrare lo strumento culturale capace di “mettere a sistema” le diverse esigenze e di promuovere la loro revisione. Tali abilità si dimostrano molto utili anche nella fase di redazione in cui le “azioni” vanno costantemente coordinate con la *vision*.

4. Conclusioni

In conclusione, il difficile compito della pianificazione strategica è quello di individuare una vocazione e renderla riconoscibile all’esterno, definire una strategia d’intervento che amplifichi le sinergie interne del territorio attraverso la creazione di rapporti sistemici tra i diversi punti di forza, puntare su poche filiere di specializzazione attraverso il riconoscimento di quadri territoriali capaci di innescare processi di sviluppo. Nel suo percorso di progettazione di scenari territoriali possibili, attraverso le varie fasi di costruzione e di interlocuzione con i soggetti interessati, la pianificazione strategica diventa una modalità di “*learning by doing community*” che trova nel quadro logico proposto dalla conoscenza e dalle abilità dell’analisi territoriale il supporto concettuale necessario. Ciò permette al territorialista/geografo di contribuire alla costruzione di un nuovo

ordine e di essere un punto di riferimento per tutto ciò che concerne gli aspetti spaziali dello sviluppo.

Riferimenti bibliografici

- Camagni R., 2003. *Piano strategico, capitale relazionale e "community governance"* in Pugliese R., Spaziante A. (a cura di), *Pianificazione strategica per le città: riflessioni delle pratiche*, Milano, Angeli, pp. 79-100.
- CCE, 2005. *Commission Staff Working Paper Cohesion Policy and Cities: the urban contribution to growth and jobs in the regions*, Bruxelles, 23.11.2005.
- Ceruti M. 1987. *Per una storia naturale della conoscenza*, in Maturana H., Varela F., *L'albero della conoscenza*, Milano, Garzanti, pp. 7-27.
- CIPE 2004. *I piani strategici per le città e aree metropolitane. Documento priorità e criteri*, documento 20/04, www.cipecomitato.it
- Coppola P. 2006. *Ritagli territoriali tra democrazia e sviluppo: un confronto tra Pasquale Coppola, Carlo Salone e Rocco Colangelo*, in Salaris A. (a cura di), *Pianificazione strategica e aggregazioni sovracomunali: un banco di prova per città e territori*, Roma Cresme, pp. 43-59.
- Conti S. 1996. *Geografia economica. Teorie e metodi*, Torino, UTET.
- Corò G., Rullani E. 1998. *Percorsi locali di internazionalizzazione*, Milano, Angeli.
- Dematteis G. 1994. *Possibilità di sviluppo locale*, in *Sviluppo locale*, n. 1, pp. 10-30.
- Dematteis 1999. *Presentazione*, in Salone F., *Strategie, coalizioni e "patti" nelle nuove politiche territoriali*, Firenze, Alinea, pp. 7-9.
- Dematteis G. 2001. *Per una geografia della territorialità attiva e dei valori territoriali*, in Bonora P. (a cura di), *Slot Quaderno 1. Appunti, discussioni, bibliografia del gruppo di ricerca Slot (Sistemi Territoriali Locali) sul ruolo dei sistemi locali nei processi di sviluppo territoriale*, Bologna, Baskerville, pp. 11-30.
- Gibelli M.C. 1996. *Tre famiglie di piani strategici: uno sguardo d'insieme alle vicende internazionali* in Curti F., Gibelli M.C. (a cura di), *Pianificazione strategica e gestione dello sviluppo urbano*, Firenze, Alinea, pp. 15-54.
- Lazzeroni M. 2001. *La competitività territoriale. Proposta per una metodologia di analisi*, in *Boll. Soc. Geogr. It.*, serie XII, vol. VI, pp. 65-82.
- Palma E., Rinella A. 2006. *La città visionaria. Lezioni di piano strategico*, Bari, Progedit.
- Prager J.C. 2004. *Les élus locaux et le développement économique*, in AA.VV., *Villes et économie*, Paris, La Documentation Française.
- Puglise T. 2006. *Il piano strategico di Venezia*", in Salaris A. (a cura di), *cit.*, pp. 93-108.
- Rossignolo C. 2003. *Governo della territorialità e politiche del valore aggiunto territoriale*, dattiloscritto.
- Rossignolo C. 2006. "Il piano strategico di Torino", in Salaris A. (a cura di), *cit.*, pp. 80-92.

RIASSUNTO

La competitività dei sistemi territoriali locali: il ruolo dell'analisi territoriale e della pianificazione strategica.

Il mondo attuale si caratterizza per la forte competitività fra territori per cui vi è una costante ricerca di nuovi strumenti per accrescere tale competitività. Tra questi vi è la pianificazione strategica, definita come “costruzione di una visione condivisa di un dato territorio attraverso processi di partecipazione, discussione e ascolto”. Il processo di pianificazione strategica si articola in quattro fasi specifiche (diagnostica, progettuale, redazionale, realizzativa) e una trasversale alle precedenti (di ascolto).

Un contributo concettuale rilevante per la realizzazione del piano strategico, soprattutto nella fase diagnostica e progettuale, può essere dato dall'analisi territoriale intesa come insieme di percorsi utilizzati per identificare, caratterizzare e definire i sistemi territoriali sulla base della loro specificità e della loro autonomia di funzionamento e organizzazione.

SUMMARY

The competitiveness of local territorial systems: the role of territorial analysis and strategic planning.

Today's world is characterized by a strong competitiveness between territories; hence a continuous research of new tools to improve competitiveness. One of these is strategic planning, defined as “building of a shared vision of a specific territory through participation, discussion and listening processes”.

The process of strategic planning is based on four particular stages (diagnosis, planning, drawing up, realization) and on one transversal to the previous four (listening).

A relevant conceptual contribution to the realization of strategic planning, mainly in diagnostic and planning stages, can be territorial analysis. It should include pathways which identify, characterize and define the territorial systems according to their specificity, their functioning and organization autonomy.

COSTRUZIONE DI STIME DEL VALORE AGGIUNTO A LIVELLO TERRITORIALE: SITUAZIONE E PROSPETTIVE

Alessandro Rinaldi

1. Introduzione

La necessità di dati economici territorialmente disaggregati è sempre più avvertita sia da parte di soggetti pubblici, sia di privati. Ciò si deve, per i primi, alla crescita progressiva del ruolo del territorio nello scenario istituzionale nazionale ed europeo, e per i secondi al bisogno impellente di informazioni “esterne” da affiancare alle proprie basi dati, al fine di valutare il proprio posizionamento competitivo, la distribuzione delle reti di vendita, ecc.

La nascita del Sistema Statistico Nazionale (SISTAN) con il Decreto Legislativo n. 322/89, ha segnato un momento importante nello sviluppo dell’informazione statistica territoriale, elevando al ruolo di produttori di informazione statistica ufficiale un numero consistente di soggetti per i quali il territorio rappresenta l’ambito operativo di riferimento (Regioni, Prefetture, Province, Camere di commercio, Comuni, ecc.).

Con riferimento ai dati di contabilità nazionale, l’ISTAT (che del SISTAN è il centro motore) ha ampliato il campo di osservazione dei conti economici al livello provinciale e ai Sistemi Locali del Lavoro (SLL), e la Fondazione Istituto Guglielmo Tagliacarne, che da sempre ha visto nella produzione di informazione statistica su scala territoriale – e più in particolare di dati e indicatori economici - una delle proprie *mission* istituzionali, è entrato a far parte del SISTAN a partire dal 2002.

Tra gli aggregati di contabilità nazionale, il valore aggiunto e il PIL rappresentano sicuramente quelli di maggiore importanza, poiché ad essi si legano valutazioni sull’apporto dei settori economici alla formazione del prodotto nonché indicazioni sui livelli di sviluppo derivabili dagli indici pro capite.

Diverse critiche sono state avanzate sulla capacità del PIL pro capite di esprimere compiutamente differenziali di “benessere” o “stato di salute” di territori o paesi¹; sta di fatto che l’indicatore resta il parametro di riferimento per valutare il livello di crescita economica dei territori e, nel caso delle regioni dell’Obiettivo 1, l’elemento discriminante per l’essere considerati in “ritardo di sviluppo” in ambito europeo.

¹ Si veda in proposito Fuà (1993).

L'ampliamento delle statistiche ufficiali e, in particolare, la recente disponibilità dell'archivio ASIA² unità locali dell'ISTAT (2006), pone le basi per un consolidamento delle stime territoriali del valore aggiunto, consentendo di spingere l'analisi fino al livello comunale.

Tale ambito territoriale non presenta tanto un obiettivo delle stime in sé, tranne forse per i comuni di una certa dimensione, visto lo scarso significato che può assumere un PIL pro capite molto elevato per un piccolo centro in cui opera una grande azienda, verso la quale gravitano lavoratori pendolari provenienti da altri comuni.

Maggiori sono le potenzialità di utilizzo di valutazioni siffatte per le possibilità che il *frame* comunale offre di costruire aggregazioni intermedie di particolare interesse per l'analisi e l'intervento mirato su scala locale (distretti industriali, aree commerciali, sistemi locali del lavoro, ecc.).

2. Gli aggregati di contabilità nazionale oggetto di interesse nelle analisi territoriali

2.1 La situazione della statistica ufficiale

Concentrando l'attenzione sulla dinamica della domanda di informazioni riguardanti gli aggregati economici, differenze significative si ritrovano a seconda che si tratti di operatori pubblici o privati.

Di fatto, l'attenzione al valore aggiunto e al PIL è cresciuta in particolare in ambito pubblico, per le possibilità di utilizzo dell'aggregato ai fini della valutazione della crescita economica (meglio se in termini reali) e dei differenziali nei livelli di sviluppo territoriale calcolabili in base ai valori pro capite (si pensi al caso delle aree Obiettivo 1).

Nel caso degli operatori economici privati l'interesse si concentra in modo particolare su aggregati utili a quantificare aspetti legati alla domanda, quali il reddito disponibile delle famiglie e la relativa spesa calcolata su base interna per categoria merceologica.

A partire dagli anni '80 l'ISTAT ha dato impulso allo sviluppo di una contabilità economica regionale, mentre con riferimento alla dimensione provinciale è dal 2002 che l'Istituto ha dato avvio ad una più ampia produzione di dati anche alla luce di quanto richiesto dall'EUROSTAT.

² Archivio Statistico delle Imprese Attive.

Come illustrato nella tab. 1, la statistica ufficiale con riferimento allo schema dei conti economici e finanziari, sul quale si basa la produzione di stime di contabilità nazionale, ha visto un certo incremento di progetti programmati (si passa da 70 a 85 progetti), anche in ragione del già menzionato ingresso nel sistema a partire dal 2002 della Fondazione Istituto Guglielmo Tagliacarne³.

Tabella 1 – Lavori programmati nel PSN (Programma Statistico Nazionale) sul tema dei conti economici e finanziari (trienni 2000-2002 e 2007-2009)

	Rilevazioni		Elaborazioni		Studi progettuali		Totale		Totale generale
	Istat	Altri	Istat	Altri	Istat	Altri	Istat	Altri	
PSN 2000-2002	0	1	31	3	34	1	65	5	70
PSN 2007-2009	0	2	44	10	20	9	64	21	85

Fonte: elaborazioni su Sistema Statistico Nazionale, ISTAT (1999, 2007).

Osservando infatti i contenuti dei progetti inseriti nel Programma Statistico Nazionale (PSN) in materia di conti economici e finanziari (tab. 2), emerge come il territorio riguardi 28 degli 85 progetti totali, di cui 12 facenti capo all'ISTAT, 9 all'Istituto Tagliacarne, 2 al Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2 alla Regione Toscana, 2 alla Provincia Autonoma di Trento e uno alla Provincia Autonoma di Bolzano.

Tabella 2 – Lavori programmati nel PSN (Programma Statistico Nazionale) in tema di conti economici e finanziari (triennio 2007-2009)(*)

<i>Produzione e valore aggiunto</i>
Ela IST-00989 Produzione e valore aggiunto dei servizi di intermediazione finanziaria e assicurazioni a livello nazionale e territoriale
Ela IST-02033 Valore aggiunto dei servizi destinabili alla vendita a livello provinciale
Ela IST-02034 Valore aggiunto dell'agricoltura, silvicoltura e pesca a livello provinciale
Ela IST-02035 Valore aggiunto dell'industria in senso stretto a livello provinciale
Ela IST-02036 Stima del valore aggiunto delle costruzioni a livello provinciale
<i>Conti istituzionali</i>
Stu IST-00642 Sviluppo dei conti istituzionali annuali a livello regionale
<i>Conti economici</i>
Ela IST-00684 Sintesi dei conti annuali regionali
Ela IST-00717 Stime degli aggregati provinciali
Stu TAG-00002 Indicatori economici a livello sub provinciale e comunale

³ Dal punto di vista degli utilizzatori, va segnalato, a fronte di questo incremento di progetti, il sempre più elevato numero di revisioni (anche profonde) che hanno subito (e subiscono) nel tempo gli aggregati di contabilità nazionale, soprattutto in ragione delle continue modifiche dei relativi regolamenti internazionali.

Occupazione e redditi da lavoro

Ela IST-00685 Redditi da lavoro dipendente, retribuzioni e oneri sociali; remunerazione dell'input di lavoro indipendente a livello nazionale e territoriale

Ela TAG-00003 Reddito disponibile delle famiglie, consumi e risparmi a livello provinciale

Metodologie, tecniche e sistemi informativi

Stu IST-00624 Sviluppo analisi territoriali

Stu ECF-00076 Miglioramento del sistema informativo dei CPT

Ril ECF-00066 Conti Pubblici Territoriali

Ela IST-01333 Stima di indicatori macroeconomici a livello sub-regionale

Ela IST-01939 Conti territoriali delle Amministrazioni Pubbliche

Ela TAG-00001 Il valore aggiunto dell'artigianato nelle province italiane

Ela TAG-00006 Il patrimonio delle famiglie nelle province italiane

Ela TAG-00007 Il valore aggiunto provinciale manifatturiero per fasce dimensionali di impresa

Stu TAG-00004 Indicatori statistici territoriali sull'artigianato

Stu TAG-00008 Il valore aggiunto provinciale per fasce dimensionali di impresa - estensione ai settori extramanifatturieri

Stu TAG-00010 Il reddito disponibile secondo l'ampiezza delle famiglie residenti

Produzione statistica di interesse locale

Ela TOS-00016 Costruzione di una SAM (Matrice di Contabilità Sociale) per la Toscana

Ela PAB-00003 Conto economico della provincia di Bolzano

Stu TOS-00011 Il modello SPOTT (Simulazione Politiche Tributarie Toscana)

Stu PAT-00004 Aggiornamento del conto economico delle risorse e degli impieghi per la provincia di Trento

Stu PAT-00013 Aggiornamento della Tavola Intersettoriale della provincia di Trento

Stu TAG-00009 Il valore aggiunto del settore nonprofit a livello territoriale

(*) Nella terminologia SISTAN: Ela=Elaborazione, Stu=Studio progettuale.

Fonte: elaborazioni su Sistema Statistico Nazionale, ISTAT (2007).

2.2 Verso un ampliamento del dettaglio delle informazioni

Negli anni recenti, anche grazie alle possibilità di gestire in sistemi complessi grandi quantità di dati - con l'ulteriore possibilità di interagire dinamicamente tra informazioni statistiche e basi cartografiche - è aumentata la richiesta di dettaglio territoriale delle informazioni, scendendo anche a livello comunale e sub-comunale. D'altro canto, sul versante della produzione si può rilevare l'incremento delle possibilità connesse alla informatizzazione di molti archivi di base e al notevole accrescimento delle possibilità di calcolo su *database* di grandi dimensioni. In effetti, negli ultimi anni la statistica ufficiale ha rivolto una attenzione crescente al tema del territorio, testimoniata da una Conferenza nazionale di statistica ad esso dedicata nel 2002 (nello specifico, la sesta: "Informazione statistica e conoscenza

del territorio”) e alla recente costituzione nell’organico dell’Istituto Nazionale di Statistica di una nuova Direzione centrale incentrata su “Esigenze informative, integrazione e territorio”⁴.

Ciò permesso, è lecito chiedersi fino a che punto ci si possa spingere nella disaggregazione territoriale dei dati e se, in particolare, l’auspicato maggior dettaglio porti a risultati qualitativamente soddisfacenti oltre che, ovviamente, statisticamente significativi.

Con il crescere del dettaglio a livello territoriale assume particolare rilievo il collegamento esistente tra i fenomeni e la loro collocazione territoriale. Volendo esemplificare, il fenomeno “occupazione” caratteristico di un’area può essere osservato sia con riferimento alla *residenza* degli occupati - attraverso una serie di informazioni derivanti da indagini sulle famiglie, come l’indagine sulle forze di lavoro -, sia con riferimento al *luogo di lavoro* degli stessi, come accade per tutte le rilevazioni condotte presso le imprese.

Sul versante degli indicatori economici, il *reddito disponibile delle famiglie* è da riferirsi agli abitanti di un territorio. Tale aspetto pone una serie di difficoltà nell’utilizzo delle informazioni di base, non necessariamente distribuite secondo questa logica.

Un esempio in tal senso riguarda il risultato lordo di gestione, voce pari a circa il 10% del reddito delle famiglie e rappresentata in larga parte da fitti figurativi (abitazioni di proprietà). Non entrando nei dettagli di altri aspetti, le (scarse) informazioni di cui si può disporre in merito al tema delle abitazioni si associano alla collocazione delle stesse sul territorio piuttosto che sulla residenza dei loro proprietari⁵.

La *spesa delle famiglie* può essere esaminata dal punto di vista dei residenti (in rapporto al reddito disponibile, l’aggregato consente di calcolare la “propensione al consumo” delle famiglie), un aggregato sul quale la statistica ufficiale non fornisce dati territorializzati; ma più frequentemente riguarda i *consumi interni*, in cui gli aggregati vengono quantificati *per luogo di spesa*, con una corrispondente articolazione per voci merceologiche, ad iniziare dalla tipica bipartizione tra i settori alimentare e non alimentare.

Anche con riferimento al *PIL* e al *valore aggiunto* il calcolo è effettuato su base interna, associandosi sostanzialmente alla presenza di attività economiche nelle aree oggetto di esame. Tale caratteristica può ridurre il significato dell’aggregato all’aumentare del livello di analisi. Ad esempio, la presenza di un’impresa (o meglio di una unità locale) di grandi dimensioni in una piccola area può condurre a

⁴ Si veda a tale proposito Barbieri G. (2006).

⁵ A tali scopi possono essere utilizzate anche matrici localizzazione/proprietà, la cui costruzione, comunque complessa, parte da archivi anagrafici dettagliati (ad esempio quelli riferiti alle utenze elettriche).

stimare valori elevati di prodotto e corrispondenti indici per abitante fuori della norma⁶.

Ciò premesso, l'interesse a scendere nel dettaglio di questo tipo di stime non sta tanto nell'ottenimento di dati comunali (spesso riguardanti realtà di piccola o piccolissima dimensione, data la particolare conformazione del nostro territorio), quanto nella possibilità di contemplare livelli intermedi tra provincia e comune, particolarmente rilevanti nel Paese delle "Italie nell'Italia" (tab. 3).

Si pensi ai Sistemi Locali del Lavoro (SLL) di fonte ISTAT, ai distretti industriali, alle aree metropolitane, alle aree sottese ai Progetti Integrati Territoriali (PIT) del Mezzogiorno: tutti livelli che "reclamano" informazioni di carattere economico da affiancare ai dati disponibili riguardanti la demografia e la struttura delle attività produttive presenti.

Molto spesso le aree intermedie rappresentano un mezzo (e non un fine) attraverso il quale operare in modo più puntuale e circostanziato su questioni delicate quali ad esempio la destinazione di risorse o la pianificazione di linee di sviluppo del territorio.

Con riferimento ai citati SLL, l'ISTAT ha recentemente pubblicato una nuova elaborazione riguardante il valore aggiunto per abitante per gli anni 2003 e 2004, che consente di apprezzare l'effetto "disaggregazione" nell'analisi dei livelli di sviluppo (ISTAT, 2007a).

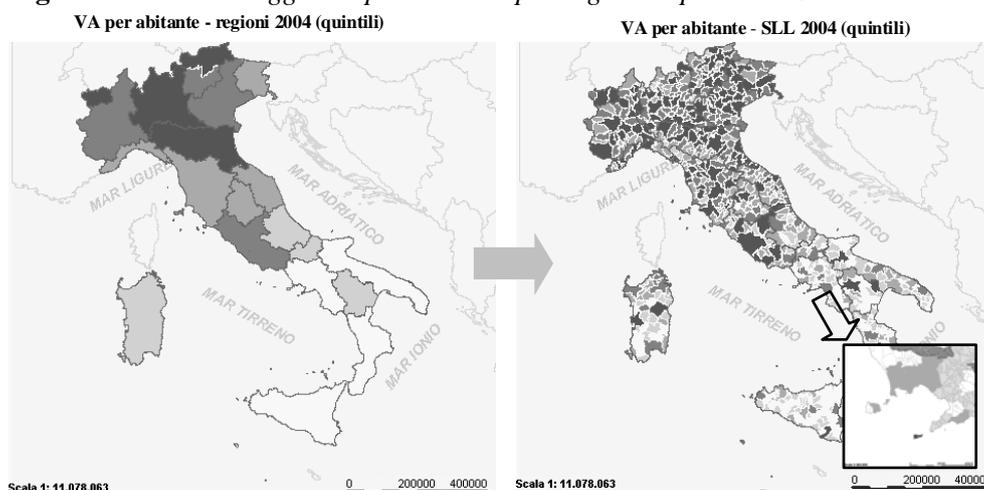
Tabella 3 – *Alcuni esempi di aree intermedie con indicazione di soggetti coinvolti/interessati alla individuazione/utilizzo*

Riferimenti aree	Principali soggetti coinvolti/interessati
Ambiti Territoriali Ottimali (ATO)	Apat, Istat, Regioni
Ambiti Territoriali Sociali	Regioni
Aree bancarie	Banca d'Italia
Centri per l'impiego	Province
Progetti Integrati Territoriali (PIT)	Regioni
Aziende di promozione turistica (APT)	Istat, Regioni
Aziende Sanitarie Locali (ASL)	Ministero della Salute, Regioni
Bacini commerciali	Ministero dello Sviluppo Economico, Regioni
Comunità montane	Regioni
Corti di appello, circondari	Istat, Ministero della Giustizia
Distretti industriali	Istat, Regioni
Distretti scolastici	Ministero dell'Istruzione, Regioni
Regioni agrarie	Istat, Inea, Ministero delle Politiche Agricole
Sistemi Locali del Lavoro (SLL)	Istat

⁶ Anche nel caso delle spese delle famiglie o consumi interni, i valori espressi come indici per abitante possono presentare livelli particolarmente alti (bassi) in ragione di uno scarto a favore (sfavore) della popolazione consumatrice rispetto alla popolazione residente *in loco* (ad esempio a causa di presenze turistiche particolarmente rilevanti nel territorio).

Posto che nella fig. 1 l'infittirsi del colore grigio indica livelli altrettanto crescenti dell'indicatore, si coglie ad esempio come da un valore che accomuna la Campania a quasi tutte le altre regioni del Mezzogiorno su livelli bassi (cartogramma a sinistra), ne corrisponde uno molto più elevato per l'SLL di Capri, evidenziato nel riquadro in basso a destra.

Figura 1 – Il valore aggiunto per abitante per regione e per i 686 SLL - anno 2004



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

3. Gli approcci metodologici

Sebbene la disponibilità di fonti analitiche e metodi di calcolo sia un portato dei tempi più recenti, esiste in Italia una tradizione di studi sulla disaggregazione territoriale dei dati economici.

Nei vari lavori apparsi a partire dal dopoguerra, la stima degli aggregati su scala territoriale non segue approcci di tipo “diretto”, o “dal basso”, delle diverse poste, quanto più spesso percorsi di tipo “indiretto”.

Gli approcci adottati possono essere sostanzialmente ricondotti alle seguenti categorie⁷:

- di tipo “disaggregativo” - scomponendo valori di livello aggregato attraverso l'impiego di appositi indicatori;

⁷ Si veda in proposito Quirino (1978), e Marbach (2000).

- di tipo regressivo/sintetico - istituendo relazioni econometriche tra fenomeni e indicatori;
- di tipo analitico - effettuando una ricostruzione dei valori settoriali a partire dalle informazioni sull'occupazione (con alcune eccezioni).

A seconda delle peculiarità settoriali o di problematiche specifiche, si può adottare un approccio “misto”, che integri cioè approcci diversi: un esempio in tal senso è il lavoro del CENSIS (2004).

3.1 *Approccio disaggregativo*

La stima per disaggregazione mostra di essere il percorso “più breve” per l'ottenimento di valori su scala territoriale ristretta, conoscendo i dati delle aggregazioni di ordine superiore.

Tra queste categorie di approcci si possono collocare i lavori pionieristici sulle stime provinciali di Guglielmo Tagliacarne, i cui articoli sono stati un riferimento costante per i ricercatori che negli anni si sono cimentati sul tema e nei fatti sono stati per molti anni consultati alla stregua di annuari statistici.

Andando indietro nel tempo, a detta dello stesso Autore, il primo calcolo del reddito italiano ripartito tra le 91 province e le 19 regioni d'Italia riguarda una stima per l'anno 1951 (Tagliacarne, 1953), in cui l'attenzione si concentra sul reddito netto del settore privato (sono esclusi il reddito della P.A., l'ammontare dei tributi erariali e locali esclusi dalle valutazioni di beni e servizi, i redditi netti dall'estero e gli ammortamenti e manutenzioni), distinguendo tra agricoltura e pesca, stimate con un approccio diretto, e settori non agricoli, ripartiti sulla base di un “indice composito per la ripartizione provinciale del reddito non agricolo” calcolato come media semplice di otto indicatori espressi come quota del totale nazionale:

- 1) popolazione presente;
- 2) salari nell'industria;
- 3) consumo di energia elettrica per usi diversi da quelli dell'illuminazione;
- 4) automezzi circolanti;
- 5) salari del commercio, del credito e delle assicurazioni;
- 6) depositi bancari nelle aziende di credito;
- 7) Imposta Generale sull'Entrata (IGE);
- 8) ricchezza mobile categorie B e C.

Forte e Indovina (1965) negli anni '60 seguirono un percorso analogo per ottenere stime regionali e provinciali (non spingendosi al di sotto di questo livello) del valore aggiunto. L'argomento è stato successivamente ripreso da Indovina (1966), limitando però la disaggregazione al solo livello regionale.

L'ipotesi di fondo adottata in questi lavori è che per ogni settore o sotto-settore economico il valore aggiunto di una regione dipenda da tre fattori: il livello di occupazione, i salari medi e la dimensione media delle imprese operanti nel settore.

Peraltro, rispetto a sistemi che non prevedono una ponderazione, è possibile individuare pesi diversi per gli indicatori, associabili ad esempio a distinzioni del tipo input-output, ovvero distinguendo tra input primari (capitale, lavoro, ecc.) e consumi intermedi utilizzati nel processo produttivo (materie prime, prodotti energetici, ecc.)⁸.

3.2 *Approccio regressivo/sintetico*

Diversi studi nel passato si sono basati su relazioni individuate tra il fenomeno "reddito" (spesso con riferimento al reddito disponibile delle famiglie) e indicatori esplicativi del suo livello/andamento.

Una ricerca di Manera (1968) propone una valutazione dei redditi pro capite in Italia a livello sub-provinciale. Non soddisfatto della capacità esplicativa delle variabili indipendenti e del loro grado di collinearità, l'Autore preferisce ad un'analisi di regressione multipla un'analisi di regressione semplice sui singoli indicatori prescelti. La sintesi dei risultati ottenuti viene quindi effettuata mediante una media aritmetica semplice.

Come variabile dipendente vengono considerati gli indici dei redditi pro capite (X_1), calcolati al livello provinciale da Guglielmo Tagliacarne (media nazionale pari a 100). Gli indicatori finalizzati a spiegare la variabile reddito sono invece (valori provinciali pro capite, media nazionale pari a 100):

X_2 - abbonamenti alla radio;

X_3 - abbonamenti alla televisione;

X_4 - consumi in KW di energia elettrica per illuminazione;

X_5 - copie vendute di "Selezione dal Reader's Digest";

X_6 - numero di autovetture circolanti;

X_7 - spese per spettacoli cinematografici.

Partendo dagli indicatori comunali disponibili viene poi estrapolato il valore relativo ai capoluoghi e agli altri comuni, onde effettuare confronti e porre in risalto le sperequazioni esistenti nella distribuzione territoriale del fenomeno all'interno delle province.

Rispetto al lavoro di Manera, appare opportuno focalizzare alcuni aspetti utili a trarre un giudizio:

⁸ Per uno sviluppo in tale direzione si veda Quirino (1983).

- la ricerca, pur non presentando risultati del tutto soddisfacenti, costituisce comunque uno dei primi contributi nella direzione della stima di valori comunali (Forte e Indovina non si spingevano oltre la dimensione provinciale);
- utilizzando una metodologia regressiva, l'Autore va incontro ai problemi caratteristici dell'impostazione, tra i quali si segnala l'ipotesi di "traslazione", che pone come presuntivamente valide per le circoscrizioni comunali le relazioni individuate in ambito provinciale;
- l'analisi viene sviluppata partendo dai valori del reddito prodotto, mentre gli indicatori di consumo considerati sono funzione del reddito disponibile, e ciò può minare la correttezza della relazione funzionale stessa;
- come è stato infine notato (Bocca, 1972), la spesa per spettacoli cinematografici esprime un consumo la cui domanda non proviene necessariamente dall'interno dello stesso comune in cui il reddito si è formato (esiste di fatto un fenomeno di pendolarismo da comune a comune).

I lavori di Bocca e Scott (Bocca, 1972; Bocca e Scott, 1974) presentano due ipotesi per la stima del reddito a livello sub-provinciale, considerando il territorio nazionale suddiviso in "insiemi", ripartiti a loro volta in "sottoinsiemi" ulteriormente divisibili in "elementi".

La prima ipotesi (definita ipotesi "densità") parte dalle informazioni riferite agli "insiemi", fornite dalle statistiche ufficiali, e si fonda sul presupposto della traslazione, per il quale la legge di variabilità del reddito pro capite (densità di reddito) individuata rispetto ad insiemi di ordine superiore si assume valida anche per i sottoinsiemi di dimensione via via inferiore. La seconda ipotesi ("incidenza") vede lo stesso concetto di traslazione applicato stavolta alla incidenza percentuale del reddito (espresso in termini globali, non di valori pro capite). Lo schema di riferimento è un modello di regressione multipla, per stimare il quale vengono considerati tre indicatori: la popolazione residente, la popolazione attiva e il numero di abbonamenti alla radiotelevisione.

L'ipotesi "incidenza" vede l'applicazione diretta dello schema ai valori percentuali delle variabili, e mostra risultati meno soddisfacenti rispetto all'ipotesi "densità"⁹. Si ricordi, peraltro, che l'aspetto dimensionale può essere di per sé fonte di elevata collinearità, da cui la preferenza per l'uso di valori pro capite.

Il metodo adottato da Bocca e Scott costituisce in parte un perfezionamento dell'impostazione di Manera, viene ad esempio ristretto il campo dei consumi il cui volume comunale rientra nella determinazione del reddito, e l'indice utilizzato (abbonamenti RAI-TV) ha il pregio di essere direttamente collegato all'area di distribuzione del reddito stesso. I risultati della ricerca possono però essere inficiati dal

⁹ Nei lavori vengono forniti confronti con dati aggregati ISTAT e stime provinciali di Tagliacarne che forniscono chiari elementi in proposito.

grado di collinearità tra le variabili esplicative, circostanza che può rendere meno affidabili le stime ottenute.

Restano infine alcuni punti deboli che limitano l'applicabilità del criterio di stima, comuni per altro alla metodologia proposta da Manera:

- l'ipotesi di stabilità dei coefficienti per qualsiasi livello di disaggregazione territoriale appare abbastanza riduttiva;
- non viene presa in considerazione la struttura occupazionale dei comuni, in particolar modo in relazione alla dimensione delle aziende ed alla distribuzione per settori di attività economica, laddove già nei lavori di Forte e Indovina era stata posta in evidenza l'importanza della relazione tra valore aggiunto provinciale e distribuzione per classi di addetti delle aziende operanti nell'area oggetto di studio.

L'obiettivo dell'indagine della SOMEA (1973) è la valutazione del livello di benessere economico dei singoli comuni, attraverso la stima del livello dei consumi comunali per il 1970. L'elaborazione finalizzata alla disaggregazione territoriale del reddito è impostata su un modello di regressione multipla, tentando però di superare le carenze analitiche presenti nelle metodologie di Bocca-Scott e Manera.

Lo studio ha per oggetto i comuni con almeno 5.000 abitanti, mentre per i comuni con popolazione inferiore a tale soglia si procede ad un raggruppamento degli stessi nell'ambito di ciascuna provincia. Il livello di disaggregazione territoriale preso come punto di partenza è quello regionale, a partire dai dati sul prodotto lordo regionale pro capite stimati dall'Unioncamere.

La prima fase della ricerca riguarda la scelta delle serie da utilizzare nel modello mediante un procedimento di feed-back basato su criteri statistici:

- 1) esame dei valori dei coefficienti di correlazione con i redditi regionali per abitante;
- 2) verifica della validità del modello di regressione (grado di accostamento complessivo, entità percentuale degli scarti massimi tra valori osservati e stimati, analisi dei segni dei coefficienti);
- 3) controllo dell'omogeneità interna delle serie di riferimento.

Vengono in questo modo selezionati dodici indicatori a partire da un gruppo di una sessantina:

- 1) tasso di variazione della popolazione residente nel periodo intercensuario;
- 2) numero di abitazioni sprovviste di servizi;
- 3) numero delle famiglie;
- 4) attivi nell'agricoltura;
- 5) attivi nell'industria;
- 6) attivi nelle altre attività;
- 7) diritti erariali sugli spettacoli;
- 8) imposte comunali di consumo sui materiali da costruzione;

- 9) imposte comunali di consumo su altri prodotti;
- 10) IGE sul vino;
- 11) IGE su pollami e conigli;
- 12) imposta comunale su commercio, arti e professioni.

Per ovviare ai già citati problemi inerenti la multicollinearità, viene effettuata una trasformazione lineare ortogonale delle variabili esplicative, attraverso le tecniche dell'analisi fattoriale in componenti principali, con la quale si passa da 12 a 5 dimensioni, definite dalle variabili trasformate o fattori.

Il modello utilizzato può essere scomposto in tre momenti distinti:

- a) definizione dei fattori;
- b) stima del modello di regressione dei redditi regionali per abitante, in cui le variabili esplicative sono i fattori;
- c) determinazione dei coefficienti di regressione rispetto alle serie di riferimento.

A questo punto si procede alla disaggregazione del reddito a livello provinciale e comunale, anche in questo caso sulla base dell'ipotesi di invarianza dei coefficienti tra un livello territoriale e l'altro.

Relativamente alle statistiche sull'occupazione per la disaggregazione a livello regionale e provinciale vengono utilizzati i dati del Censimento dell'industria; per la ripartizione a livello comunale sono invece utilizzati i dati del Censimento della popolazione. L'obiettivo è infatti di determinare il livello di reddito percepito dai residenti in ciascuna circoscrizione.

L'elaborazione della SOMEA presenta diversi miglioramenti rispetto alle ricerche precedenti, dato che grazie all'utilizzo delle tecniche di analisi multivariata riesce a pervenire a variabili esplicative non correlate tra loro, ovviando all'inconveniente della multicollinearità. Permangono però dei dubbi quanto all'ipotesi di stabilità dei coefficienti con il passaggio a dimensioni territoriali sempre più ristrette, problema cui si è accennato più volte nel corso della rassegna. Occorre infine rilevare che la stima dei redditi comunali si basa sulla valutazione di un insieme di variabili strutturali riferite al 1961 (dati censuari), mentre la stima è riferita al 1970; tale procedimento, nonostante alcuni accorgimenti, tende a sottovalutare (come gli stessi Autori evidenziano) la situazione di comuni con mutamenti significativi nella struttura occupazionale.

L'esperienza dell'Unioncamere del Piemonte (1976) costituisce un ulteriore contributo alla stima territoriale degli aggregati economici, indicando come strada da seguire una combinazione dei metodi utilizzati in studi precedenti.

Per quanto riguarda le stime, vengono sviluppati due diversi approcci di valutazione del reddito comunale. In una prima fase, tale valutazione è ricavata da una media aritmetica semplice dei risultati ottenuti applicando separatamente diverse metodologie regressive; una seconda stima è invece incentrata su una impostazione

alternativa, il cui scopo è ottenere la disaggregazione a livello comunale del valore aggiunto al costo dei fattori fornito dal Tagliacarne.

L'impostazione adottata dall'Unioncamere Piemonte appare interessante sotto diversi aspetti:

- l'utilizzo di risultati ricavati dall'applicazione di metodologie differenti consentendo di poter superare, grazie ai confronti, gli specifici problemi relativi ad ogni approccio, evitando di porre fiducia eccessiva su un'unica metodologia;
- un'opportuna distinzione tra gli aggregati del reddito disponibile (ottenuto in relazione ad indicatori del consumo interno) e del reddito prodotto (legato al momento della formazione, e quindi valutato in base ad indicatori dell'occupazione e della produttività). Solamente ai fini del calcolo del reddito della P.A. il riferimento per i dati occupazionali è il Censimento della popolazione; a tale proposito occorre specificare che tale rilevazione riguarda la popolazione residente, e non presente, come richiederebbe una stima del reddito interno alla circoscrizione comunale.

Le ricerche effettuate da Marbach¹⁰ (1983) per il Banco di S. Spirito, molto utilizzate dagli addetti ai lavori, si propongono di fornire stime dei redditi per tutti i comuni d'Italia (analoghe valutazioni sono state presentate con alcune modifiche per alcuni anni successivi). I dati di partenza riguardano il prodotto lordo regionale ricavato dalle indagini ISTAT, e le stime regionali dei consumi delle famiglie.

Il procedimento di calcolo è fondato anzitutto su uno schema di regressione multipla su base regionale; successivamente le regioni vengono ripartite in due gruppi mediante l'impiego di metodi di cluster analysis, in modo da applicare a ciascuno di essi il modello vero e proprio, selezionando le variabili attraverso un processo di *stepwise regression*.

In particolare, le regioni italiane vengono divise in due gruppi: regioni "maggiori" e regioni "minori". Tra i modelli selezionati mediante la procedura *stepwise* ne sono stati scelti due, anche in base a confronti effettuati su quattro province campione (Trieste, Siena, Caserta, Brindisi).

Relativamente alle regioni "maggiori", nel caso del prodotto lordo l'espressione adottata è:

$$PIL = a_1 + a_2F + a_3C + a_4E_i \quad (1)$$

con F ad indicare il numero delle famiglie, C la spesa per spettacoli cinematografici, E_i i consumi di energia elettrica in MW/h per usi industriali e commerciali; mentre per le regioni "minori", l'espressione è del tipo:

$$PIL = b_1 + b_2F + b_3C + b_4E_i + b_5E_d \quad (2)$$

¹⁰ L'approccio di Marbach è stato ripreso da Frale (1999) anche in applicazioni circoscritte a singole province (Frale, 1998a, 1998b).

dove è stato aggiunto un indicatore dei consumi di energia elettrica per usi domestici (E_d), il cui coefficiente di regressione per altro risulta di entità molto ridotta (0,053).

Per eliminare le divergenze tra valori osservati e stimati, e al fine di ottenere un raccordo aritmetico fra i valori regionali, provinciali e comunali, viene incorporato su base empirica il fattore di squilibrio nei coefficienti fino ad annullarne le differenze; procedimento che a detta dello stesso Autore risulta in effetti piuttosto arbitrario.

L'obiettivo di Marbach di ottenere una valutazione attendibile dei redditi e consumi comunali appare piuttosto ambizioso e non privo di difficoltà. In effetti, pur presentando buoni risultati in termini di approssimazione, le stime ottenute sollevano alcuni interrogativi. In ordine alle fonti utilizzate, è necessario rammentare che i dati ISTAT riguardano le imprese con più di venti addetti; in questo modo si trascura la valutazione per le imprese più piccole, che nel caso italiano rappresentano un numero tutt'altro che trascurabile.

A causa della scarsa significatività (già evidenziata nelle pagine precedenti) dei valori del PIL pro capite a livello micro-territoriale, negli anni successivi viene preso in considerazione il reddito disponibile delle famiglie, comparato con le dichiarazioni IRPEF ed ILOR al netto delle imposte.

Nonostante l'utilizzo di procedimenti mirati a migliorare la qualità dei risultati (*cluster analysis*, regressione *stepwise*), l'analisi di regressione multipla evidenzia infine alcuni problemi attinenti ai valori delle intercette delle funzioni lineari, per le quali vengono introdotti aggiustamenti empirici abbastanza "drastici" a detta dello stesso Autore.

Esperienze recenti di Bollino e Polinori (2005a e 2005b) hanno riguardato la stima del valore aggiunto per le città metropolitane e i comuni dell'Umbria mediante un modello econometrico, sfruttando in particolare una relazione aggregata a livello provinciale fra valore aggiunto e occupazione interna e i consumi elettrici da estendere al livello comunale.

Tra i punti critici dell'approccio, vi è la difficoltà a reperire i dati necessari (soprattutto nel caso dei consumi di energia elettrica), e il limite di estensione ad analisi settoriali (si presta molto meglio per stime complessive e di sintesi).

3.3 Approccio analitico

L'approccio analitico prevede una ricostruzione per singoli settori del valore aggiunto, partendo dalla localizzazione dell'occupazione sul territorio, alla quale attribuire opportuni livelli di prodotto pro capite.

Tra i lavori più significativi ascrivibili a questa categoria si può citare quello di Guarini e Rosa (1971) finalizzato alla stima di redditi e consumi nei comuni della

Capitanata, e consistente in un procedimento di aggregazione “dal basso”. Dato l’elevato livello di disaggregazione dei dati utilizzati, il metodo, come affermano gli stessi autori, si presenta come “essenzialmente diretto”.

L’articolazione dell’analisi, che vede una distinzione a seconda dei vari settori, può essere sintetizzata a grandi linee in questo modo:

- a) agricoltura - superfici coltivate per produttività media per zona altimetrica;
- b) industria - numero addetti censiti in ciascun comune per valore aggiunto pro capite provinciale;
- c) altre attività - numero dipendenti censiti per valore medio per addetto.

Gli studi di Quirino (1978, 1980) costituiscono un importante contributo metodologico per la stima del reddito di aree sub-provinciali attraverso metodi analitici. L’obiettivo che l’Autore si propone è la determinazione del prodotto interno lordo al costo dei fattori di ogni singolo comune; solamente in una seconda fase dell’indagine viene stimato il reddito lordo comunale distribuito alla popolazione residente, che include il saldo dei redditi da capitale e da lavoro in entrata e in uscita rispetto alla zona considerata. Le valutazioni partono dalle informazioni sul valore aggiunto settoriale delle circoscrizioni di ordine superiore, ripartite successivamente in base a parametri comunali significativi, quali l’occupazione, la dinamica della struttura industriale, l’intensità degli scambi commerciali.

Per il calcolo del prodotto lordo viene anzitutto determinato il numero di occupati presenti in ciascun comune, per poi passare alla stima per ogni singolo settore.

Il lavoro di Quirino si propone come una opportuna chiarificazione e precisazione della metodologia analitica, e ciò anche perché viene puntualizzata la necessità di considerare i differenziali di produttività all’interno delle sub-aree come condizione necessaria a una corretta disaggregazione del prodotto lordo.

Con differenze ed eccezioni per alcuni settori, è l’approccio adottato dall’ISTAT nelle stime territoriali e per Sistema Locale del Lavoro (SLL) e dall’Istituto Tagliacarne nelle stime provinciali e nelle sperimentazioni a livello sub-provinciale.

In particolare l’ISTAT nella realizzazione delle stime per SLL ha adottato un approccio particolarmente articolato dal punto di vista territoriale (Faramondi e Pascarella, 2004), utilizzando dati individuali tratti dalle indagini sui conti economici delle imprese, e stime altrettanto puntuali per le unità non incluse nei campioni.

In particolare, partendo dalle 976 unità territoriali (sottosistemi locali del lavoro) ottenute dalla intersezione tra i 784 SLL e le 103 province il modello generale di riferimento, con una articolazione per 16 branche di attività economica e 3 classi dimensionali è il seguente:

$$Y_{djk} = b_{djk} \cdot X_{djk} \quad (3)$$

dove:

Y - valore aggiunto;

d - indicatore del sottosistema locale del lavoro;

j - branca di attività economica;
k - classe dimensionale d'impresa;
b - valore aggiunto per unità di lavoro;
X - unità di lavoro.

L'approccio seguito dall'Istituto Tagliacarne (Rinaldi, 2002 e 2007a; Quirino e Rinaldi, 2006) segue l'impostazione della (3), con eccezioni per particolari comparti, come ad esempio l'agricoltura, e la componente immobiliare di proprietà delle famiglie.

Il punto di partenza per la realizzazione di queste stime è solitamente l'individuazione di anni di benchmark, ovvero periodi specifici (solitamente anni di censimento) per i quali la disponibilità di dati consente una costruzione dei calcoli al massimo livello di analisi.

Si distingue quindi tra stima per l'anno base e suo "trascinamento" per gli anni successivi. Da questo punto di vista, la disponibilità annuale dell'archivio ASIA unità locali a partire dalla fine del 2006, con un ritardo di due anni-data (l'archivio disponibile attualmente è riferito al dicembre 2004), consente di attuare strategie di stima in serie storica maggiormente ancorate a dati di struttura per le attività private extra-agricole.

Nelle stime Tagliacarne viene mantenuto un vincolo di coerenza con dati maggiormente aggregati:

- primo livello - coerenza a livello nazionale per 27 branche di attività economica;
- secondo livello - coerenza a livello regionale per 10 branche di attività economica;
- terzo livello - coerenza a livello provinciale per 6 branche di attività economica.

Il punto di forza dell'approccio è proprio il livello di analisi: scendendo molto nel dettaglio dimensione/settore/territorio si coglie in modo appropriato il livello di produttività (pur aggregato) da attribuire agli occupati.

Il principale difetto del metodo risiede forse nella complessità della sua applicazione, soprattutto in modo "estensivo", dovendo cioè giungere a stime per tutto il territorio nazionale.

La base per ricostruzioni analitiche è l'occupazione presente nelle unità locali, per la cui realizzazione l'Istituto Tagliacarne parte da una matrice di intersezione provincia (103)×attività economica (60 classi)×classe di dimensione (3)×tipo attività (imprese, istituzioni pubbliche e private)×tipologia di occupazione (dipendente/indipendente) di circa 111.000 celle per arrivare a una comunale di quasi 8.700.000.

Il processo di stima illustrato è da riferirsi sostanzialmente alla componente regolare dell'occupazione: è necessario pertanto attuare un passaggio dalla occupazione regolare a quella totale interna, comprensiva della componente irregolare, ef-

fettuabile solamente attribuendo le incidenze di contabilità nazionale al massimo livello di dettaglio corrispondente.

I parametri di produttività sono calcolati/aggiornati sulla base di dati INPS/INAIL per classe dimensionale, ATECO a 2 cifre e provincia, con un passaggio retribuzioni → redditi da lavoro → valore aggiunto.

Nell'attribuzione dei parametri di produttività ai dati di occupazione, è possibile associare, grazie all'aggancio esistente in ASIA tra unità locali e imprese di appartenenza, i parametri dimensionali di classe "corretti" (esemplificando, per una unità locale sotto 49 addetti appartenente a una impresa tra 50 e 249 si assume il corrispondente parametro di impresa).

Per l'agricoltura l'approccio si fonda sui dati analitici su produzioni e allevamenti estratti dal Censimento dell'Agricoltura 2000 e valori medi di produzioni specifiche per provincia.

Il percorso relativo alla componente immobiliare merita infine uno specifico approfondimento.

Il reddito prodotto derivabile dalla proprietà di abitazioni rappresenta la quota largamente prevalente del valore aggiunto delle famiglie consumatrici (quasi il 90%), si configura come "puro" valore aggiunto cui non corrisponde un'occupazione, e pertanto dal punto di vista del calcolo al di fuori di approcci "produttivistici".

La costruzione di stime siffatte passerebbe infatti per le sole agenzie immobiliari, attribuendo valori pro capite in modo parziale, distorto e sottodimensionato.

Si deve allora seguire un approccio basato sulla presenza di abitazioni di proprietà e sul loro valore figurativo.

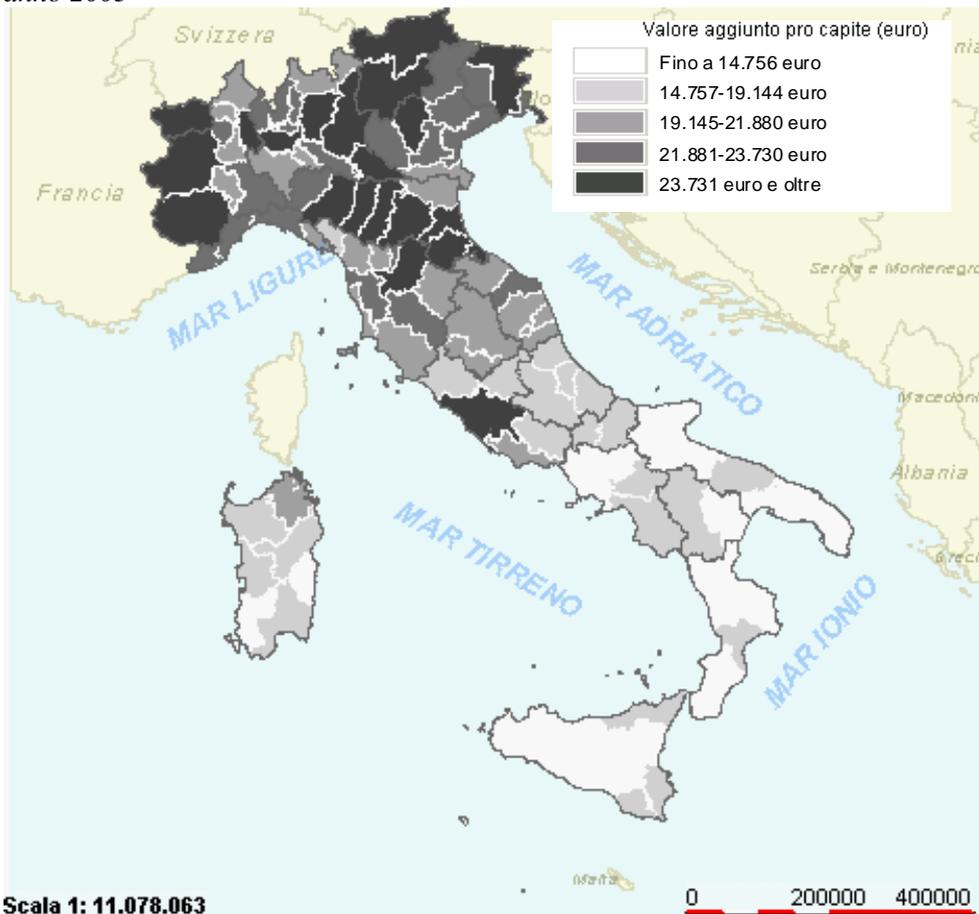
Le fonti utilizzabili per la stima di questa componente, corrispondente a una quota pari all'8% del valore aggiunto totale - che per dare un ordine di grandezza rappresenta oltre tre volte il peso dell'agricoltura e una volta e mezza quello delle costruzioni -, sono il Censimento della popolazione e delle abitazioni (2001) e le informazioni derivabili dal Catasto per la componente "strutturale" (mq. di superficie delle abitazioni di proprietà), e i dati sul gettito ICI e le quotazioni sul mercato immobiliare di fonte Agenzia del Territorio per i valori. L'indicatore di ripartizione che si ottiene viene utilizzato per ripartire il valore ottenuto a livello nazionale come somma della componente inerente i fitti figurativi e la manutenzione straordinaria¹¹.

Una sperimentazione su scala comunale per il 2003 ha consentito di "ricomporre" i dati del prodotto pro capite per l'Italia a 110 province (fig. 2). Spiccano il valore di Olbia-Tempio (diventa la provincia più sviluppata del Mezzogiorno), e pa-

¹¹ Per approfondimenti si veda Rinaldi (2007b).

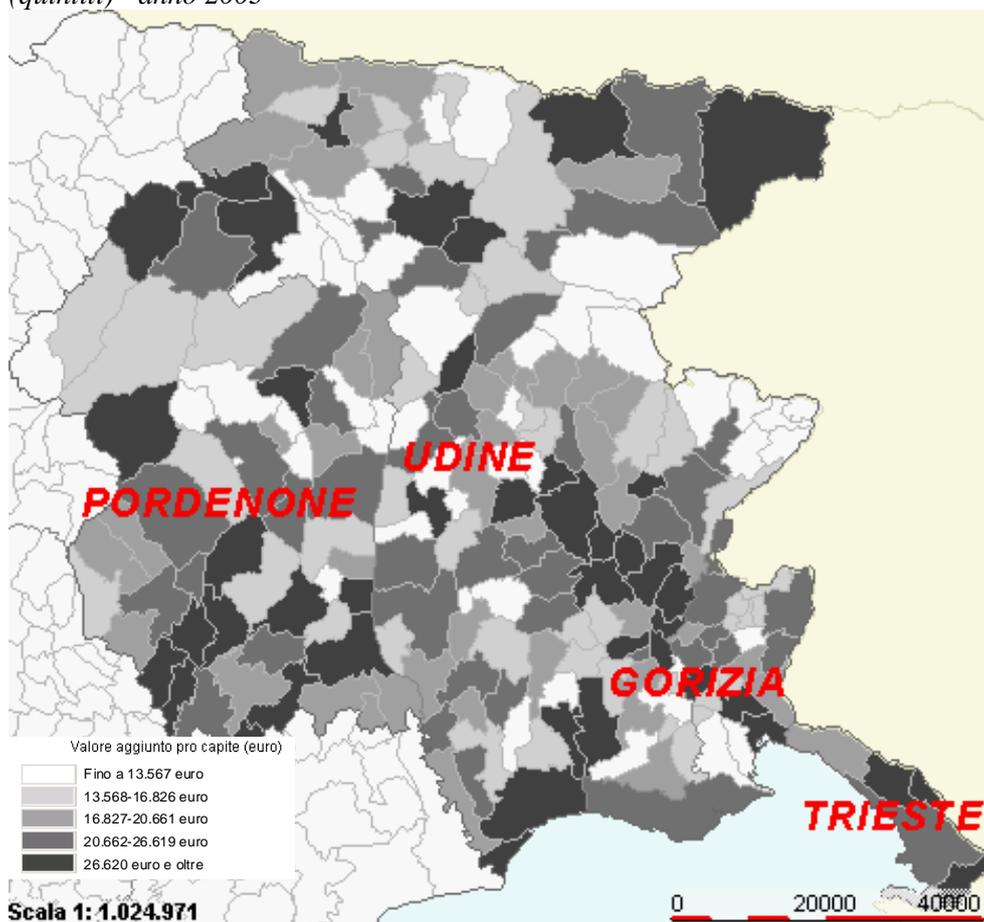
rallelemento in negativo quelli delle altre tre nuove province sarde (Ogliastra, Medio-Campidano, Carbonia-Iglesias).

Figura 2 – Il valore aggiunto per abitante dell'Italia a 110 province (quintili) - anno 2003



Lavori realizzati dall'Istituto Tagliacarne con riferimento a specifiche realtà territoriali hanno riguardato la regione Friuli-Venezia Giulia (di cui si presenta una esemplificazione dei risultati nella fig. 3), il Lazio, la provincia di Sassari e quella di Brindisi.

Figura 3 – Il valore aggiunto per abitante nei comuni del Friuli-Venezia Giulia (quintili) - anno 2003



Fonte: elaborazioni su dati Istituto Tagliacarne per Regione Friuli Venezia Giulia

4. Considerazioni conclusive e prospettive future

Come già anticipato in precedenza, l'obiettivo della realizzazione di stime a livello sub-provinciale non risiede tanto nel conseguimento di serie di dati comunali (anche se dati in tal senso vengono richiesti, fra l'altro, come parametri per il Patto di stabilità), quanto per la necessità di disporre di dati aggregabili per aree intermedie.

La disponibilità dei dati ASIA unità locali, integrati con un ASIA agricoltura (cui l'ISTAT sta lavorando) consentiranno di ottenere stime basate su matrici occupazionali distribuite in modo articolato sul territorio. Sviluppi sul versante della progressiva informatizzazione dei dati catastali potranno inoltre consentire inoltre valutazioni più precise e aggiornate sulla componente immobiliare.

Tutto ciò pone le basi per una produzione corrente di informazioni sul valore aggiunto sub-provinciale (tale sarà ad esempio l'orientamento dell'Istituto Tagliacarne), che non dovranno dipendere come in passato dagli anni di *benchmark* censuari.

Esistono indubbiamente aspetti sui quali sarà necessario in futuro concentrare possibili azioni di miglioramento. Stante la ormai consistente aderenza delle strutture occupazionali alla dimensione territoriale di elevato dettaglio sarà sempre più importante fondare la ricostruzione dei parametri di produttività su dati di partenza articolati, sfruttando come nel caso della stima ISTAT per SLL archivi individuali, e valutando la possibilità di integrazione di questi - laddove possibile -, con informazioni di origine fiscale e/o derivabili dai dati di bilancio.

Riferimenti bibliografici

- Barbieri G. 2006. *Un nuovo ruolo per il territorio nella statistica ufficiale*, Rivista di Economia e Statistica del Territorio, n. 1, Franco Angeli, Milano.
- Bocca G. A. 1972. *Contributi per la stima dei redditi per aggregati sub-provinciali e per singoli comuni*, Rivista di statistica applicata, n. 2, Milano.
- Bocca G. A. e Scott W. G. 1973. *Gli indici di reddito a livello comunale*, BM Editrice, Monza.
- Bollino C. A. e Polinori P. 2005a. *Il valore aggiunto su scala comunale: la Regione Umbria 2001-2003*, Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica, Università degli Studi di Perugia, Quaderno n.15, Perugia.
- Bollino C. A. e Polinori P. 2005b. *Crescita e sviluppo nelle città metropolitane italiane nel decennio 1991-2001*, AISRE, XXVI Conferenza Scientifica Annuale, Napoli, 17-19 ottobre 2005.
- CENSIS 2004. *La ricchezza del territorio italiano – Stima del PIL dei comuni italiani*, RUR, Roma.
- Faramondi A. e Pascarella C. 2004. *Metodologia di calcolo del valore aggiunto a livello sub-provinciale*, Rivista di Statistica Ufficiale, n. 1, Franco Angeli, Milano.
- Forte F., Indovina F. 1965. *Struttura e dinamica regionale e settoriale dell'economia italiana*, in: Saggi di economia (a cura di F. Forte e S. Lombardini), Giuffrè, Milano.
- Frale C. 1998a. *Stime comunali del reddito disponibile: la provincia di Napoli*, Rivista di Statistica Economica, Istituto di Matematica, Facoltà di Economia dell'Istituto Navale di Napoli, vol. 3, Napoli.

- Frale C. 1998b. *Stime comunali del reddito disponibile: la provincia di Udine*, Congiuntura, CREF, n. 3, Udine.
- Frale C. 1999. *Stime comunali del reddito disponibile: metodi ed applicazioni*, in: Squilibri territoriali, cambiamento tecnologico e formazione: il punto di vista dell'impresa minore, Istituto Guglielmo Tagliacarne, Strumenti, Roma.
- Fuà G. 1993. *Crescita economica. Le insidie delle cifre*, Il Mulino, Bologna.
- Guarini R. e Rosa G. 1977. *Redditi e consumi nei comuni della Capitanata*, APIC, Centro Studi, Collana di studi e documentazione, Foggia.
- Indovina F. 1966. *Indici del reddito regionale-settoriale dell'economia italiana 1951-1961*, Giuffrè, Milano.
- ISTAT 2005. *Occupazione e valore aggiunto nelle province (1995-2003)*, Roma
- ISTAT 2006. *Registro statistico delle unità locali delle imprese, Anno 2004*, Roma.
- ISTAT 2007a. *Valore aggiunto e occupati interni per Sistema Locale del Lavoro (2003-2004)*, Roma.
- ISTAT 2007b. *Conti economici regionali (2000-2005)*, Roma.
- ISTAT 2007c. *Struttura e dimensione delle imprese, Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA), Anno 2005*, Roma.
- Istituto G. Tagliacarne 2006a. *Prodotto lordo e investimenti per regione (2000-2005)*, Roma.
- Istituto G. Tagliacarne 2006b. *Il prodotto lordo delle economie provinciali negli anni 2003-2005*, Roma.
- Manera G. 1968. *Un metodo per il confronto spaziale dei redditi reali*, Rivista di statistica applicata, n. 4, Milano.
- Marbach G. 1983. *Il reddito dei comuni italiani nel 1981*, Quaderni del Banco di S. Spirito, UTET, Torino.
- Marbach G. 2000. *Le ricerche di mercato*, UTET, Torino.
- Quirino P. 1978. *La determinazione del reddito a livello comunale e comprensoriale*, Note Economiche, n. 6, Siena.
- Quirino P. 1980. *Disponibilità e impiego delle informazioni statistiche per circoscrizioni ristrette del territorio nazionale*, Atti della XXX Riunione Scientifica della SIS, Trento.
- Quirino P. 1983. *Indicatori sintetici dello sviluppo economico su scala territoriale*, Rassegna Economica, n. 4, Napoli.
- Quirino P. e Rinaldi A. 2006. *La formazione del valore aggiunto delle imprese manifatturiere secondo la dimensione e la localizzazione provinciale*, in: Le piccole e medie imprese nell'economia italiana – Rapporto 2005, Posizionamento competitivo e linee di trasformazione, Istituto Tagliacarne, Franco Angeli, Roma.
- Rinaldi A. 2002. *Fonti informative e indicatori statistici per l'analisi socio-economica territoriale*, Working paper dell'Istituto G. Tagliacarne, n. 31, Roma.
- Rinaldi A. 2007a. *Valore aggiunto e produttività dell'artigianato a livello regionale*, in: Studio di fattibilità per una banca dati sulla contrattazione collettiva territoriale dell'artigianato (a cura di Carlo Dell'Aringa), RETECAMERE Scrl, Roma.
- Rinaldi A. 2007b. *La stima del valore aggiunto provinciale derivante dalla proprietà di abitazioni*, Rivista di Economia e Statistica del Territorio, n. 3, Franco Angeli, Milano.

- Sistema Statistico Nazionale, ISTAT 1999. *Programma statistico nazionale (triennio 2000-2002)*, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, Roma.
- Sistema Statistico Nazionale, ISTAT 2007. *Programma statistico nazionale (triennio 2007-2010)*, ISTAT-Centro Stampa, Roma.
- SOMEA 1973. *Atlante economico commerciale delle regioni d'Italia*, Istituto della Enciclopedia italiana, Roma.
- Strassoldo M. 1993. *Reddito delle famiglie a livello comunale, metodi di stima e di analisi*, Documenti CREF, Nr. 8.
- Tagliacarne G. 1953. *Calcolo del reddito privato nelle provincie e regioni d'Italia per l'anno 1951 e comportamento di taluni consumi non alimentari*, XIII Riunione Scientifica della SIS, Roma.
- Unione Regionale delle Camere di Commercio del Piemonte 1976. *Redditi e Consumi dei comuni e dei comprensori del Piemonte*, Torino.

SUMMARY

This paper focus on calculation of economic indicators at territorial level, with a specific attention to added value and Gross Domestic Product (GDP).

After an analysis of the evolution of this topic in official statistics, based on works included in the “Programma Statistico Nazionale” (National Statistic Programme) now in force, the note proposes a review of the main Italian experiences regarding calculation of economic indicators with a territorial detail.

The study then describes analytical method of estimation as adopted by ISTAT (National Italian Institute of Statistics) for calculation of added value in “Sistemi Locali del Lavoro” - SLL (Work Local Systems) and recently improved with reference to the municipal dimension by Istituto Tagliacarne in Rome, a foundation of the Italian Chambers of Commerce.

Concerning future perspectives, the paper highlights that the availability of new yearly analytic data regarding archives of enterprises (for instance “ASIA” – the archive of local units by ISTAT) will lay down the foundations for a systematic production of data about added value and GDP at municipal level, also maintaining the possibility of a sector articulation.

TRAMA INSEDIATIVA E SISTEMA PRODUTTIVO IN ABRUZZO

Bernardo Cardinale

1. Aspetti introduttivi

Il quadro economico-sociale abruzzese dei primi decenni del secolo scorso si presenta con caratteristiche di pesante arretratezza proprie di molte aree meridionali, chiaramente riconoscibili in alcune tipiche manifestazioni quali il peso rilevante degli addetti occupati nel settore agricolo ed i forti flussi migratori al di fuori dei confini regionali. Né la prima importante fase di industrializzazione occorsa agli inizi del Novecento in molte aree settentrionali, né la rivoluzione fordista che ha inciso profondamente sul tessuto produttivo italiano, sembrano aver avviato processi di rinnovamento sostanziale in Abruzzo, per lo meno sino agli anni Sessanta e Settanta, quando prende il via una fase di sviluppo che si muove in direzione del superamento delle asperità geografiche e dell'isolamento interno, del progressivo rallentamento del fenomeno migratorio e che porta alla formazione di una identità regionale unitaria, contraltare alla precedente e diffusa ideologia del "particolarismo meridionale" (Pepe, 1999).

Concorrono a questo processo numerosi fattori, fra i quali, in primo luogo, il consolidamento del settore industriale, comprendente sia aziende di piccole e medie dimensioni, sia grandi imprese del Nord ed estere, attratte dalla presenza di incentivi economico-finanziari.

L'istituzione ed il pieno funzionamento della Regione, conseguente all'applicazione dell'articolo 147 della Costituzione, hanno inoltre consentito la rottura dei tradizionali schemi clientelari e paternalistici ed ha permesso una gestione autonoma dei programmi di intervento straordinari previsti dapprima dalla normativa con riferimento al Mezzogiorno (la Cassa per il Mezzogiorno e le numerose politiche legislative di sostegno) e successivamente il beneficio degli interventi strutturali finanziati dalla Comunità Economica Europea.

Il mantenimento di un quadro istituzionale di rispetto della legalità, nonostante l'impennata dei fenomeni di corruzione della classe politico-amministrativa degli anni Ottanta, il maggiore controllo sul territorio da parte dello Stato, la presenza di espressioni di associazionismo religioso, culturale e civile, hanno altresì contrastato la diffusione di forme di criminalità organizzata, creando le condizioni favorevoli per la libera esplicazione delle attività economiche, commerciali e professionali (Pepe, 1999).

La formazione di una base industriale, che ha progressivamente portato l'Abruzzo in testa alle altre regioni meridionali¹, non ha coinvolto in maniera omogenea il territorio, ma ha polarizzato le attività intorno a pochi centri urbani importanti, lasciando intere aree completamente al di fuori del processo di ammodernamento².

Sempre verso la fine degli anni Settanta, il territorio a Nord della provincia di Teramo, comincia ad essere interessato dal processo di industrializzazione sostenuto dall'imprenditoria locale, con una diffusione dei modelli produttivi "leggeri" e *labour intensive* presenti già da alcuni decenni nelle contigue regioni marchigiane, con spiccata tendenza alla specializzazione nel settore della moda.

Le dinamiche di crescita economica proprie dell'area teramana, poi identificate come il "modello abruzzese", non sono state tuttavia un caso isolato nella regione, dove diversi poli al di fuori della detta area, si sono mostrati in grado di assorbire manodopera locale e di contrastare la pressione esercitata dalle grandi imprese esogene. Questo sembra dunque essere il caratteristico modello produttivo della regione abruzzese, sostenuto da un processo di industrializzazione che vede da un lato la presenza diffusa di piccole imprese, con le loro «esperienze imprenditoriali nate nel territorio e al territorio strettamente legate», e dall'altro l'azione esercitata da grandi imprese appartenenti a gruppi esterni "che coprono la fascia medio-alta del mercato nazionale ed internazionale", in quell'esperienza definita di "duplice convergenza, dove le reti di imprese si legano all'impresa rete, ossia i sistemi di piccola e media impresa sviluppano tra loro rapporti sempre più stretti, mentre i sistemi di grande impresa si collegano alle imprese di piccole e medie dimensioni per accrescere la competitività» (Mauro, 2006, p. 28).

Il ruolo svolto dalle unità produttive di più grandi dimensioni (solo a titolo esemplificativo il comparto dei mezzi di trasporto di Atesa, la produzione di macchine elettriche di L'Aquila, il polo produttivo di Gissi-San Salvo per il vetro) è stato negli anni essenziale.

¹ I dati emersi dal censimento del 1991 confermano la funzione trainante svolta dal settore industriale nei confronti dell'intero sviluppo regionale «facendo registrare una dinamica delle unità locali pari al 18,6% rispetto al 1981 contro il 9% della media nazionale. L'incremento degli addetti è risultato nel decennio pari al 22,6% a fronte del 7,5% della rilevazione nazionale, cosicché al 1991 l'Abruzzo sfiorava le 90.000 unità produttive. L'incidenza di occupati in agricoltura negli anni Novanta è poi scesa dal 12 all'8,4% del totale, allineando di fatto l'Abruzzo alla media nazionale, ma ben al di sotto di quella meridionale. L'occupazione industriale, a sua volta, è passata dal 28,4 al 32,1% contro il 23,8% del Mezzogiorno, mentre i servizi sono rimasti stazionari sfiorando il 60%» (Pepe, 1999, p. 116).

² Grazie all'immissione di imprenditoria esogena, inoltre, alcune città di piccole dimensioni hanno creato polarità di rilievo in grado di assorbire la manodopera locale e stimolare un indotto con legami di filiera, di contoterzismo e con progressiva immissione nel sistema di attività del terziario più qualificato a servizio del manifatturiero.

Tali imprese, operanti in settori non di base, si sono localizzate nella regione Abruzzo grazie al sistema di incentivi, ma anche per l'assenza di criminalità, per il modesto tasso di conflittualità e per il positivo ruolo giocato dalle istituzioni. Pur avendo la sede legale fuori dai confini regionali, esse assorbono una porzione considerevole degli occupati locali (circa il 39% per L'Aquila e il 32% per Chieti) (Unioncamere, 2005).

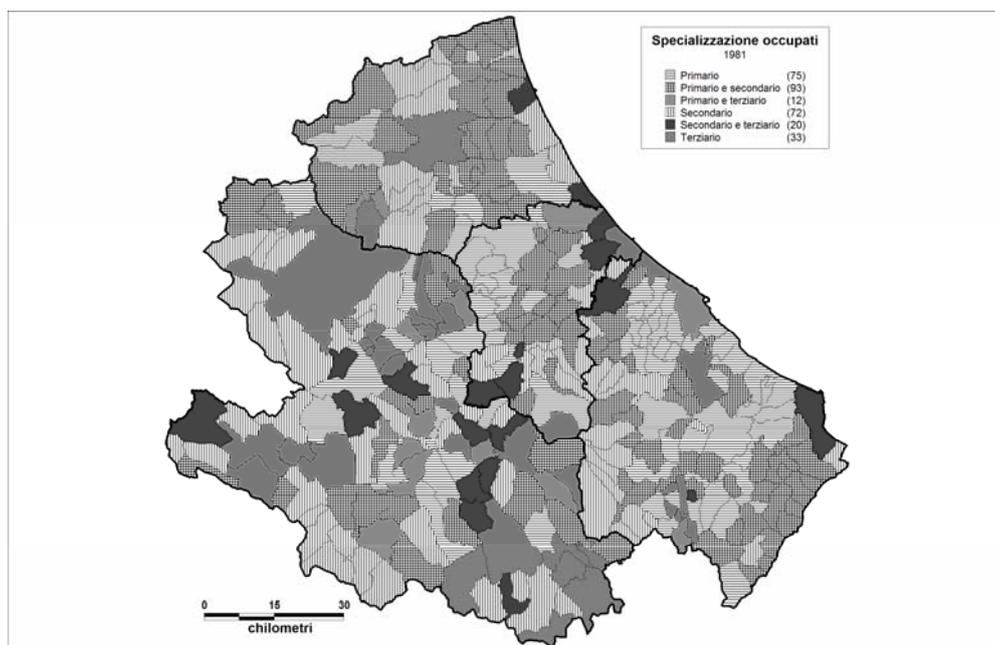
Se la presenza di questi grossi gruppi ha contribuito efficacemente alla creazione di una cultura manifatturiera avanzata ed alla diffusione di processi di spin-off che hanno portato alla creazione di imprese locali ben organizzate ed inserite nel territorio, oggi si rileva che, eccezione fatta per alcuni casi particolari, i meccanismi di indotto dimostrano la loro fragilità nel tempo mentre è rara una solida interazione con le piccole imprese locali potenzialmente in grado di assicurare la rete di subfornitura all'interno della filiera.

Questa frattura fra la grande impresa esogena e le piccole imprese endogene si produce per il concorrere di numerosi fattori (Mauro, 2006): la scelta strategica effettuata da parte di alcuni grandi gruppi di limitare al massimo i rapporti con le imprese locali; la tipologia di alcune produzioni che oggettivamente rende difficile porre in essere azioni di effettivo decentramento (per esempio, chimica ed elettronica); la scarsa propensione dei *policy makers* ad incentivare rapporti di collaborazione volti alla creazione dell'indotto locale; la mancanza di coordinamento tra imprese, istruzione professionale, scuola e università, per verificare il fabbisogno formativo di tali strutture; ritardi nella capacità dei piccoli imprenditori locali di innalzare la soglia delle competenze e delle abilità per entrare in sintonia con le esigenze delle imprese maggiori.

Con riferimento alla distribuzione territoriale dei macro-settori di specializzazione degli occupati (figura 1), si rilevano diversi comuni con una prevalenza superiore al valore percentuale dell'intera area del comparto primario, frequentemente legato al secondario e, più sporadicamente, al terziario. Al riguardo, i comuni rivolti al primario appartengono maggiormente alla collina sub-costiera della provincia di Chieti; quelli che spesso si associano anche al secondario sono riconducibili prevalentemente alla provincia teramana, alla media Val Pescara, al comprensorio di Vasto e quello tra i fiumi Sinello e Trigno.

Notoriamente, la maggiore presenza del terziario si ha nei grandi comuni, ma si può comunque rilevare un passaggio di alcuni di essi direttamente dal primario al terziario, dovuto alla crescente affermazione del fenomeno turistico.

Figura 1 – Specializzazione degli occupati nei comuni per macrosettori di attività economica al 1981.



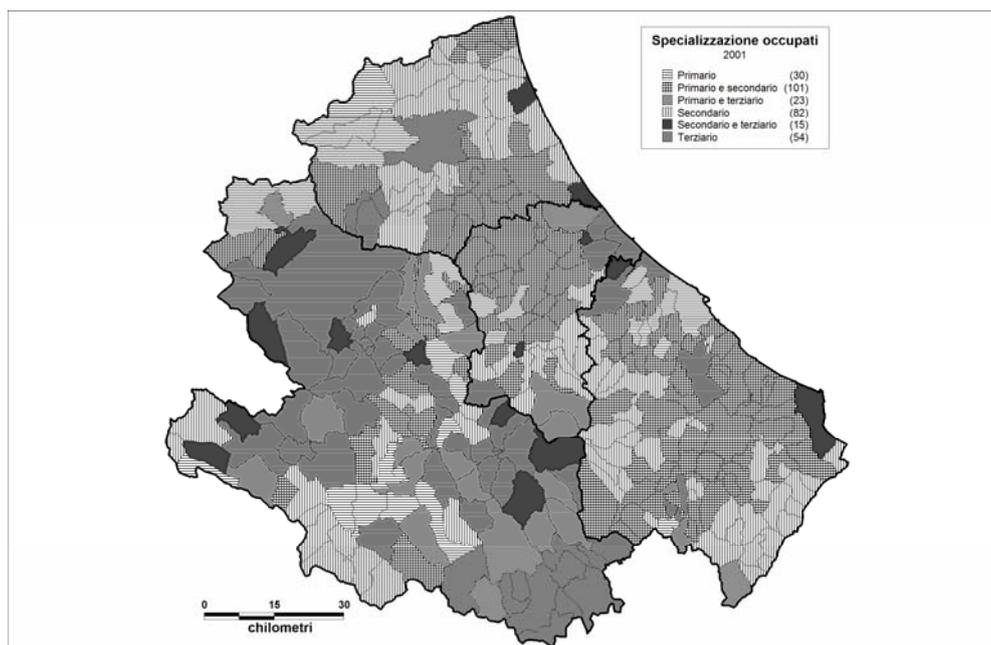
Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

Nel corso del ventennio intercensuale 1981-2001, l'Abruzzo esprime nel complesso una transizione economica tradizionale, attraverso il graduale passaggio dal primario verso il secondario e, successivamente, verso il terziario. Pertanto, si verifica «un notevole incremento di occupati nel terziario, che cresce, però, in proporzione diseguale a seconda della taglia demografica dei comuni e delle funzioni che essi assumono. Così, nei centri sopra i 20.000 residenti si incrementa il numero degli occupati, sottraendo forza lavoro al secondario, che tende, peraltro, ad essere espulso da tali comuni; ma notevole dal punto di vista economico è lo spostamento di manodopera dal primario direttamente al terziario nei piccoli centri, in cui, non essendovi funzioni apicali tendono a ipertrofizzarsi settori banali quali il commercio o servizi basilari di pubblica amministrazione» (Cardinale, Ferrari, Grugnale, p. 50).

Inoltre, l'analisi della distribuzione territoriale delle specializzazioni degli occupati (figura 2), evidenzia la riduzione degli spazi dedicati al primario: questi ultimi si rinvencono quasi esclusivamente in pochi centri ad elevata specializzazione (in particolare l'asse Ortona-Tollo); si associano più spesso ad attività industriali, specie tra le vallate del Pescara, del Tavo, del Fino e del

Piomba, al confine tra la provincia pescarese e quella teramana, nella Frentania e nella Val di Sangro.

Figura 2 – Specializzazione degli occupati nei comuni per macrosettori di attività economica al 2001.



Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

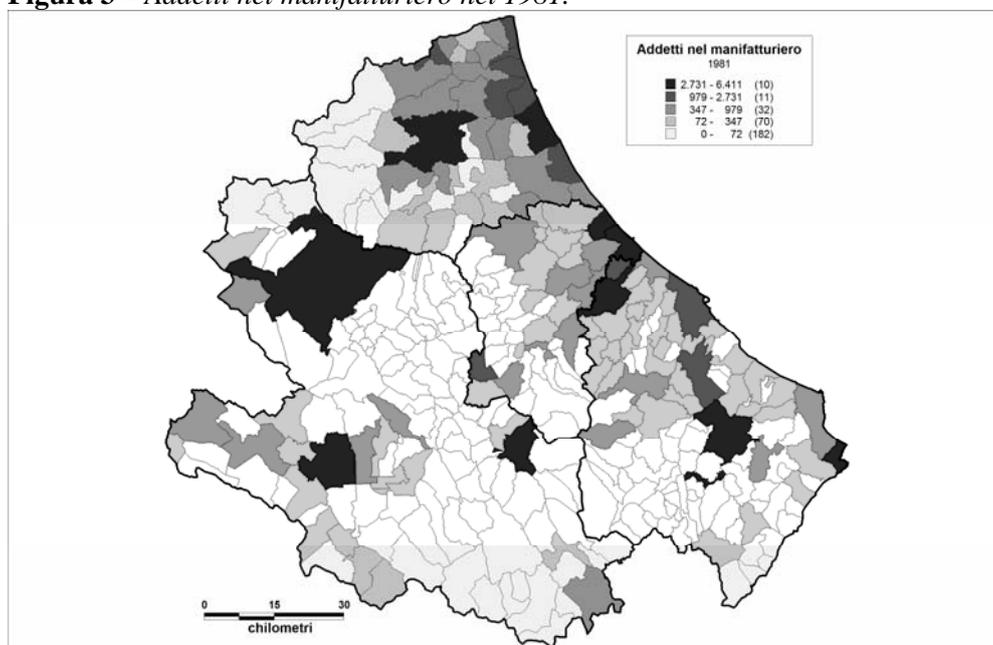
D'altro canto, il secondario si afferma nella quasi totalità della provincia di Teramo, lungo le aste vallive del Sinello e del Trigno, nella Piana del Cavaliere, e invece si lega al terziario limitatamente a pochi casi, quali San Giovanni Teatino, e Vasto; mentre, il terziario appare dominante, con connotazioni notoriamente differenti, nella gran parte della provincia aquilana e nell'area di Pescara-Chieti.

2. Dinamica urbana e sistema produttivo

Il quadro manifatturiero al 1981 (figura 3) appare ben delineato e schematicamente identificabile come duale, in quanto ancora contraddistinto dalla presenza di grandi impianti esogeni ubicati soprattutto nelle province di Chieti e dell'Aquila, accanto ad una realtà imprenditoriale endogena di piccole dimensioni,

principalmente situata nel teramano, ma presente anche nel chietino. Tale dualismo è confermato dal maggior numero di Unità Locali riscontrabile nella provincia di Teramo e dal maggior numero di addetti presenti invece in provincia di Chieti³. Diverse caratteristiche si riscontrano nella provincia di Pescara, dove il minor peso delle attività industriali, sia di tipo esogeno, sia endogeno, evidenzia una fase di terziarizzazione già in atto. Delineare una precisa manifestazione territoriale dei due modelli di industrializzazione risulta difficile per la compresenza di entrambi nei medesimi spazi, circostanza che rende altresì difficile una chiara identificazione delle vocazioni produttive dei diversi territori.

Figura 3 – Addetti nel manifatturiero nel 1981.



Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

L'analisi dei dati censuari del 1981 evidenzia una dinamica dei processi localizzativi industriali che, nella maggioranza dei casi, segue gli interventi di infrastrutturazione territoriale e risulta prodromica rispetto ai relativi sviluppi insediativi della popolazione; tale dinamica appare confermata dalle suddette evidenze censuarie, quando rileva il maggior addensamento degli addetti proprio

³ Nel dettaglio, in provincia di Teramo il numero medio di addetti è pari a 9,7, in linea con il dato regionale che è pari a 9,6, e in provincia di Chieti è pari a 10,9.

nelle aree ASI e NSI, notoriamente scelte al fine di avviare effetti significativi dal punto di vista dello sviluppo.

In effetti, nel caso italiano, le forme di insediamento industriale pianificato sono riconducibili a due tipologie di Enti: i Comuni; i Consorzi per le Aree e i Nuclei di Sviluppo industriale. L'avvio di questi ultimi è coinciso, sostanzialmente, con l'istituzione della Cassa per il Mezzogiorno (Cas. Mez.: L. 646/1950) e dunque avvenuto nell'ambito delle politiche meridionalistiche tese alla riduzione dei divari economici regionali.

L'intento era quello di creare le condizioni essenziali per il "decollo" industriale, che si ravvisavano nella costituzione di "poli di sviluppo", dove una grande industria di base, impiantata con capitale pubblico o con incentivi statali, avrebbe creato un forte indotto e trainato interi settori economici, con un effetto moltiplicatore. Nella specifica situazione abruzzese, per la stessa conformazione geografica della regione, il modello di sviluppo ha preso forma nella strategia "multipolare", articolata in un'Area e sei Nuclei di sviluppo industriale, rispettivamente dislocati nella zona industriale pre-esistente della Val Pescara e nelle province di Teramo e L'Aquila, nonché nei comuni di Avezzano, Sulmona, Vasto-San Salvo e nella Val di Sangro (Landini, 1999a).

Da un punto di vista procedurale, le aree ed i nuclei di sviluppo industriale si costituivano in forma di consorzi di Comuni, dando luogo a vari "agglomerati" suddivisi in lotti nei quali impiantare sia le infrastrutture primarie, sia gli stabilimenti industriali; anche per i Comuni, le procedure previste dovevano condurre, attraverso i propri strumenti urbanistici, alla destinazione di aree ad usi industriali e/o artigianali. Ciò nonostante, gli esiti di tale destinazione, soprattutto nei Comuni più piccoli e/o marginali, sono riconducibili ad una dispersione di agglomerati, caratterizzati dall'assenza di una minima infrastrutturazione e da una sostanziale inattività.

Il risultato degli incentivi e delle azioni della Cassa per il Mezzogiorno, volte a portare nel territorio grandi imprese capaci di assorbire forti quantità di manodopera nell'area della Bassa Val Pescara, conducono a risultati evidenti nel comune di Chieti, che ancora in tale periodo dimostra di essere il primo polo industriale della regione, con una vocazione produttiva assai eterogenea (abbigliamento, produzione di metalli e leghe, lavorazione di minerali non metalliferi, produzione di carta).

Quest'area centrale rafforza così quel processo di industrializzazione che, unico in tutto l'Abruzzo, risale al periodo post-unitario, per la presenza di fattori di

localizzazione essenziali quali la presenza di materie prime e la possibilità di accedere a fonti di energia⁴.

La pianificazione industriale degli anni Sessanta ha avuto i suoi effetti anche nella provincia di L'Aquila, dove si sono affermate produzioni hi-tech dell'elettronica e telecomunicazioni, del tutto indipendenti dalle tradizionali attività già presenti nel territorio. Altro significativo esempio industrializzazione è costituito dal comune di San Salvo, che ha accolto nel proprio territorio alcune grandi imprese nel settore della produzione di macchinari elettrici e della lavorazione dei minerali non metalliferi. Ulteriori esempi rappresentativi della suddetta attività di pianificazione industriale sono rinvenibili anche nei poli come Avezzano, Sulmona e Ateessa, dove le rispettive aree produttive risultano monopolizzate da un'impresoria esogena specializzata.

Attorno agli anni Sessanta l'area teramana non ha ancora manifestato una vera e propria vocazione industriale, nonostante già si possano cogliere alcune specificità, come la presenza di una struttura produttiva mista che vede la contemporanea presenza di industrie esogene (nei comparti dei minerali non metalliferi e della plastica) ed endogene (abbigliamento e alimentari). Nell'ambito dell'impresoria locale, non mancano importanti iniziative, come a Roseto degli Abruzzi e a Sant'Egidio alla Vibrata, ancora nel settore del tessile e dell'abbigliamento. La zona nel suo complesso, pur in assenza di grossi poli d'attrazione, si avvia, grazie ad una impresorialità di piccole dimensioni, a precorrere quelle tendenze verso una industrializzazione diffusa degli anni a venire.

La diffusione dell'impresoria "leggera", consente l'affermazione di iniziative industriali, che assumono una connotazione strategica se valutate rispetto alla popolazione residente del territorio in cui si vanno a insediare, trasformando in agglomerati manifatturieri i piccoli centri agricoli interessati dalle suddette dinamiche diffusive.

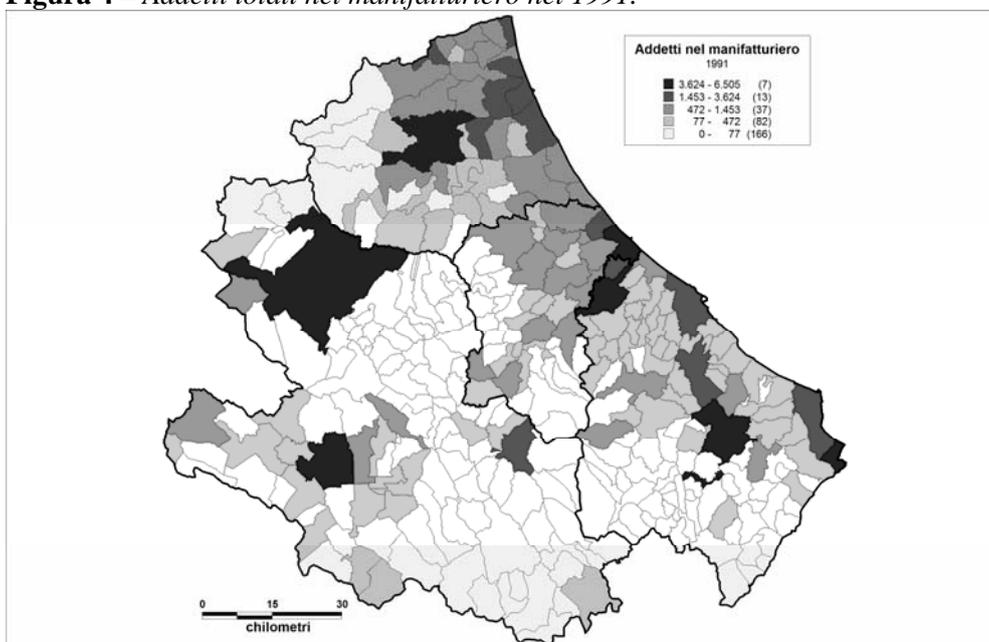
Nel corso degli anni Ottanta si sono riscontrate due diverse tendenze: da un lato, i poli dell'impresoria endogena si sono ulteriormente sviluppati nel territorio abruzzese, in particolar modo nell'area teramana, dall'altro, alterne vicende hanno contrassegnato lo sviluppo dell'impresoria esogena. In questo ambito, alcune grosse imprese hanno potuto rafforzare la loro posizione sul mercato (incrementando le loro dimensioni o beneficiando della localizzazione di imprese "satelliti" e sub-fornitrici delle prime), altre hanno dismesso gli stabilimenti situati in aree non più strategiche, cagionando ondate di crisi particolarmente gravi in

⁴ Gli importanti giacimenti minerali di bauxite, bitumi e asfalti sul versante destro del fiume Pescara e l'energia idroelettrica fornita richiamano in loco impresori esterni che, insieme alle forze economiche locali, danno origine alla prima "città operaia" nel comune di Bussi, nonché ad un polo elettrochimico che nel censimento del 1911 figura al secondo posto in Italia per indice di meccanizzazione ed elettrificazione degli impianti (Landini, 1999a).

quegli agglomerati con una vocazione monoculturale derivante dall'attività di poche grandi imprese.

Anche l'area di più antica tradizione industriale, ovvero la Val Pescara, non è stata immune da questa trasformazione, iniziata con la chiusura di grossi impianti e proseguita con l'emergere di una nuova imprenditoria locale e con una fase di riconversione terziaria che ha sostanzialmente modificato la struttura dell'originario agglomerato industriale. Hanno fatto la loro comparsa imprese commerciali, di trasporto e di servizi che, se potenzialmente avrebbero potuto ridimensionare la crisi occupazionale generata dal fenomeno, in realtà non si sono rivelate sempre in grado di generare una crescita qualitativa del settore terziario.

Figura 4 – Addetti totali nel manifatturiero nel 1991.



Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

In tale decennio permane il generale clima di incertezza sul futuro delle aree industriali abruzzesi (figura 4), pur con qualche eccezione, come il caso di San Salvo che, rispetto ai dati emersi dal censimento del 1981, si rivela essere diventato il primo comune per numero di addetti in Abruzzo (con quasi il 6 % del totale regionale). Nelle province di Chieti e L'Aquila, le aree che avevano subito il primo processo di industrializzazione manifestano segni di contrazione del loro tessuto produttivo, per una generale congiuntura negativa, per la progressiva saturazione

dei terreni edificabili e dei lotti attrezzati dall'ASI, oltre che per un processo di de-industrializzazione già in atto, soppiantato da una fase di terziarizzazione marcata, in particolar modo nei Comuni della Bassa Val Pescara. L'abbondanza di spazi nel territorio del macro-comune del capoluogo aquilano e i notevoli sforzi economici e politici non hanno colmato gli squilibri propri di queste aree interne, naturalmente isolate e sostanzialmente svantaggiate per le difficoltà di collegamenti rapidi con l'esterno. Non ultimo, in tutte le province è mancata spesso una reale relazione con il territorio, laddove le imprese non siano riuscite ad inserirsi nella società locale, al pari di quanto si riscontra in molte altre realtà del Meridione d'Italia.

Dalle considerazioni sopra esposte si delinea quanto segue: la provincia di L'Aquila ha un assetto molto polarizzato sul capoluogo, su Avezzano e su Sulmona, rispettivamente e prevalentemente interessati dal settore delle telecomunicazioni, dai settori della carta e delle telecomunicazioni, e da quello degli autoveicoli che, nonostante le difficoltà mostrate dall'imprenditoria esogena, da soli assorbono circa il 64 % degli addetti provinciali; la provincia di Teramo, pur evidenziando situazioni di tradizionale dicotomia tra aree interne e costiere, presenta un assetto più equilibrato, incentrato principalmente sulle aste vallive del Tordino, del Vibrata e del Vomano; la provincia di Pescara, caratterizzata dalla terziarizzazione del capoluogo e di Montesilvano, presenta situazioni di industrializzazione meno apprezzabili e tendenzialmente ubicate nella corona esterna e contigua ai due centri; la provincia di Chieti, oltre ai due poli di San Salvo e Chieti, rileva la dinamica positiva dell'agglomerato dei mezzi di trasporto di Atessa, consolidatosi tra gli anni Settanta e Ottanta.

Con riferimento ai riflessi dell'industrializzazione sulla popolazione residente, emerge soprattutto l'importanza che essi hanno avuto nel mutare alcuni piccoli comuni in poli industriali sovradimensionati rispetto alla comunità locale; tale situazione è confermata dall'indice per 1000 residenti che mostra i suoi valori più significativi proprio in relazione ai piccoli comuni, in modo particolare nell'area della Val Vibrata, ma anche nelle aree di sviluppo esogeno, tra cui inizia ad affermarsi la Piana del Cavaliere.

Nonostante i dati che emergono dal censimento del 2001 lascino intravedere un incremento degli addetti nel settore manifatturiero nella regione Abruzzo di circa settemila unità (oltre il 6 %), gli anni Novanta sono ancora critici, per la "ritirata strategica" di molte grandi imprese esogene e per la fragilità del sistema produttivo endogeno, in particolare proprio nei settori-chiave nel processo di industrializzazione abruzzese (il vestiario ed il pellettiero-calzaturiero). L'impulso dimostrato di recente è il risultato di un'imprenditoria fortemente volenterosa e animata da comportamenti ottimistici "contagiosi", ma impreparata alle nuove sfide imposte dalla globalizzazione, incapace di assicurarsi una propria nicchia di mercato; spesso si tratta di imprese che hanno fatto fortuna grazie a produzioni

standardizzate e di bassa qualità, oppure che si sono limitate ad operare per “conto terzi”, attuando strategie difensivistiche e passive sui mercati.

Tale situazione di crisi favorisce l'avvento di nuovi scenari, rappresentati dall'affermazione di numerose centralità e dalla modifica dei settori produttivi di riferimento, come il crescente sviluppo del comparto dei prodotti metalliferi e meccanici, principalmente nella provincia chietina, dove si configura in forte relazione con l'attività produttiva dei mezzi di trasporto della Val di Sangro: di conseguenza, tra le principali centralità abruzzesi si rinvergono quelle di Atesa, con l'8,4 % degli addetti totali, San Salvo con il 5,5 % del totale, e la Marsica che cresce gradualmente, muovendo il proprio baricentro verso la regione laziale; per contro, le dinamiche negative più evidenti interessano L'Aquila, l'area della Bassa Val Pescara e la provincia di Teramo, che rileva uno spostamento del proprio baricentro produttivo verso le aree interne, a discapito di quelle costiere, a causa delle difficili condizioni di mercato in cui versa il comparto della moda.

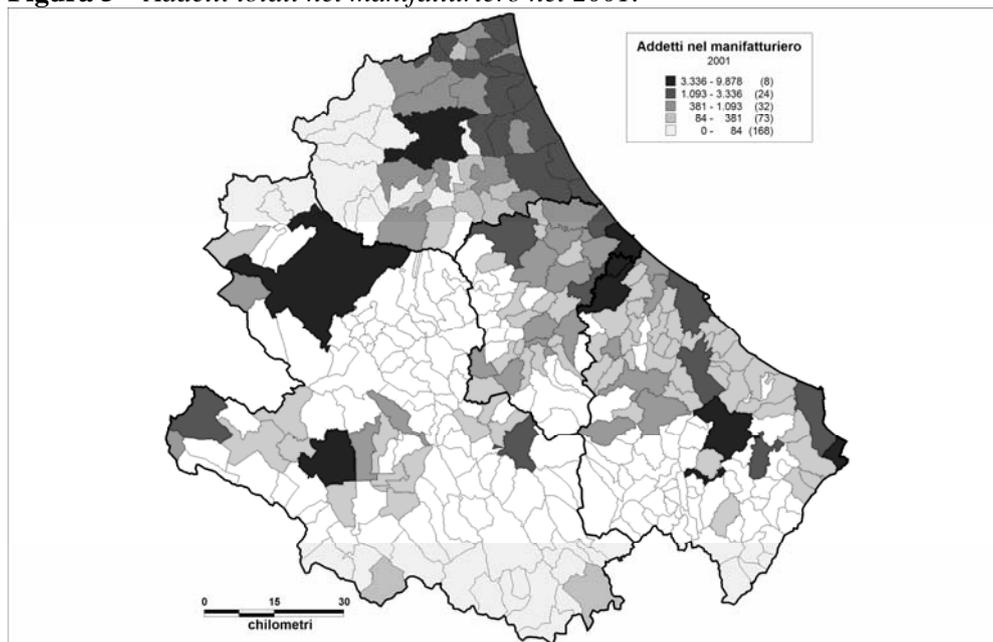
Ciò nonostante, tale provincia si può considerare l'area distrettuale per eccellenza, dove «le piccole imprese costituiscono l'asse portante dell'industria teramana, in quanto da esse dipendono l'86,1% del valore aggiunto manifatturiero ai prezzi base, contro il 72,9% della media italiana» (Mauro, 2006, p. 31).

Una analisi più dettagliata, inoltre, conferma che la struttura produttiva di questa provincia, sebbene nel corso dei decenni abbia mostrato qualche segno di cedimento, si è dimostrata nel complesso in grado di superare le fasi alterne della congiuntura economica, mantenendo inalterati i tassi di generazione di nuove imprese. Inoltre, il settore industriale teramano si è sempre più integrato con il terziario, portando alla nascita di numerose imprese nel ramo dei servizi bancari, delle assicurazioni e dei servizi alle imprese. Nell'ultimo decennio, infine, l'area ha reso evidenti due diverse tendenze: da un lato un persistente fenomeno di generazione di nuove imprese nei settori tradizionali tipici di questo contesto territoriale (alimentare, abbigliamento, pelletteria), dall'altro una elevata propensione alla diversificazione dell'apparato industriale, grazie alla comparsa di imprese ed unità locali nei comparti della media ed alta tecnologia, dell'elettrotecnica-elettronica e della chimica.

Parimenti, segnali positivi provengono dal primo polo di insediamento industriale abruzzese, ovvero le province di Pescara e di Chieti: cessato definitivamente ogni effetto connesso con la localizzazione pianificata, arrestatasi di fatto già alla fine degli anni Settanta, il tessuto produttivo sta attraversando una fase che potrebbe essere identificata di “industrializzazione periurbana”, nel senso di ampliamento dei settori collegati all'industria leggera tradizionale nei territori della fascia di comuni confinanti con il capoluogo ed in direzione della provincia di Chieti. Contemporaneamente, anche l'industria propriamente urbana non pare essere interessata dal fenomeno della deindustrializzazione quanto piuttosto pare

orientarsi verso una elevata diffusione di imprese nei comparti della meccanica strumentale e di precisione, oltre ad una non trascurabile presenza nel settore delle costruzioni (Landini, Monaco, 1993).

Figura 5 – Addetti totali nel manifatturiero nel 2001.



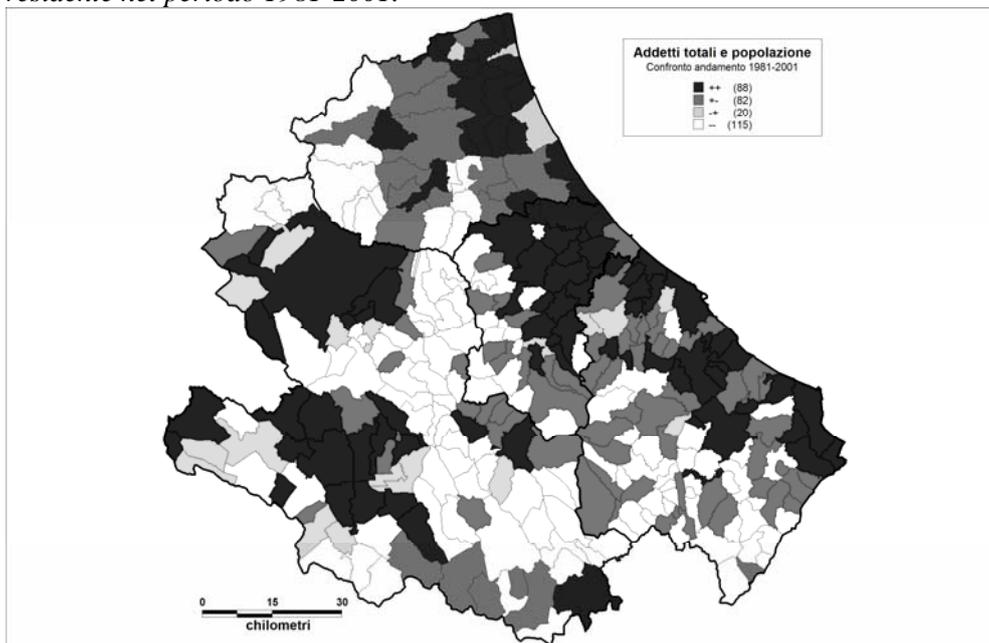
Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

L'analisi dell'impatto del manifatturiero sulla popolazione abruzzese nel 2001 (figura 5), condotta attraverso l'indice degli addetti per mille residenti, implica una riflessione in merito all'effettivo ruolo dell'industria nel riequilibrio territoriale. Infatti, occorre registrare che, negli ultimi venti anni, la corrispondenza tra incremento demografico e industrializzazione in Abruzzo sembra poco rilevante: le nuove scelte localizzative si sono tradotte indubbiamente in opportunità positive per alcune aree, ma i casi in cui si sono riscontrati effetti positivi appaiono molto limitati e non possono supportare l'ipotesi di una correlazione positiva tra sviluppo industriale e demografico.

Significative appaiono le dinamiche demografiche che si originano in connessione alle trasformazioni del comparto produttivo abruzzese. In particolare, considerando l'andamento degli addetti totali extra-agricoli e la popolazione residente nel periodo 1981-2001 (figura 6) si notano numerose aree "forti", contraddistinte da un marcato aumento di addetti e di popolazione: si tratta

dell'Abruzzo adriatico, in particolare il litorale teramano, della provincia di Pescara e di alcune aree del Chietino, (Val di Sangro e Vastese). Nelle zone interne, emerge il ruolo propulsore di L'Aquila e della Conca del Fucino-Piana del Cavaliere.

Figura 6 – Confronto tra l'andamento degli addetti totali e la popolazione residente nel periodo 1981-2001.



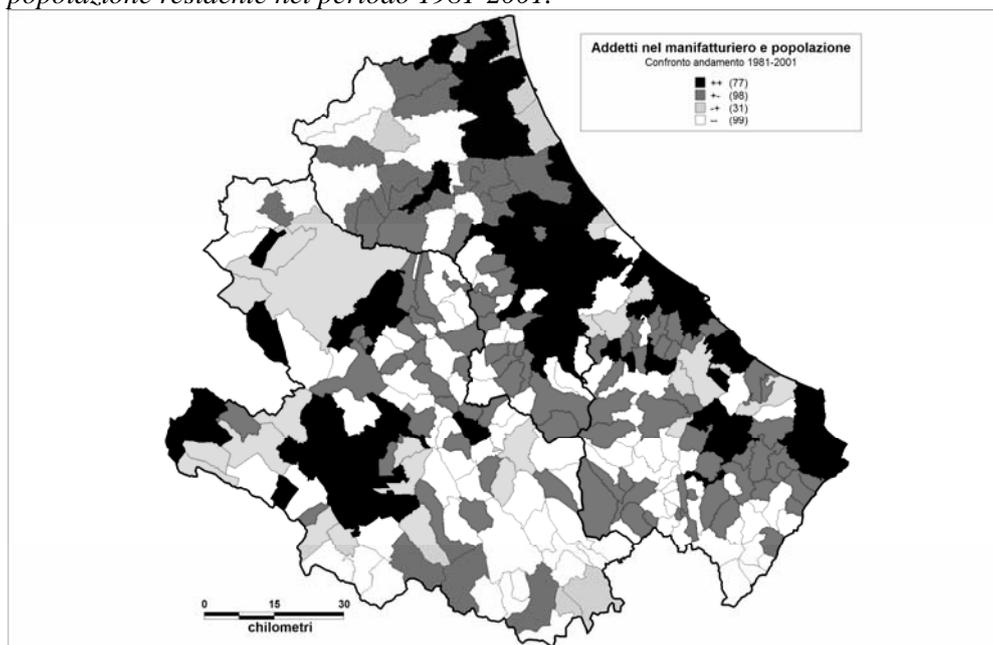
Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

Immediatamente a ridosso dei territori ora citati, si trovano quelle zone che denotano un incremento degli addetti insieme ad una riduzione della popolazione: il fenomeno interessa tutti e tre i capoluoghi delle province adriatiche ed è il risultato delle politiche di espansione delle attività produttive verso aree meno congestionate (degni di nota sono alcuni comuni del Sangro e dell'area della Maiella Orientale, mentre si notano pochi casi nell'Aquilano).

Nel periodo 1981-2001, la classe in cui si è registrato un decremento, sia nel numero degli addetti totali, sia in quello della popolazione residente, è quella più consistente per numero di comuni coinvolti. Le aree interne appaiono quelle più interessate dal suddetto fenomeno, caratterizzate da un decremento continuo della popolazione, come nell'Alto Sangro Chietino e nella provincia aquilana.

Per una migliore comprensione dei risultati di sintesi ora esposti, si rende necessario un'analisi a livello di macro-comparti delle attività economiche, al fine di individuare le specificità proprie di ciascun fenomeno, dal punto di vista quantitativo e territoriale.

Figura 7 – Confronto tra l'andamento degli addetti nel manifatturiero e la popolazione residente nel periodo 1981-2001.



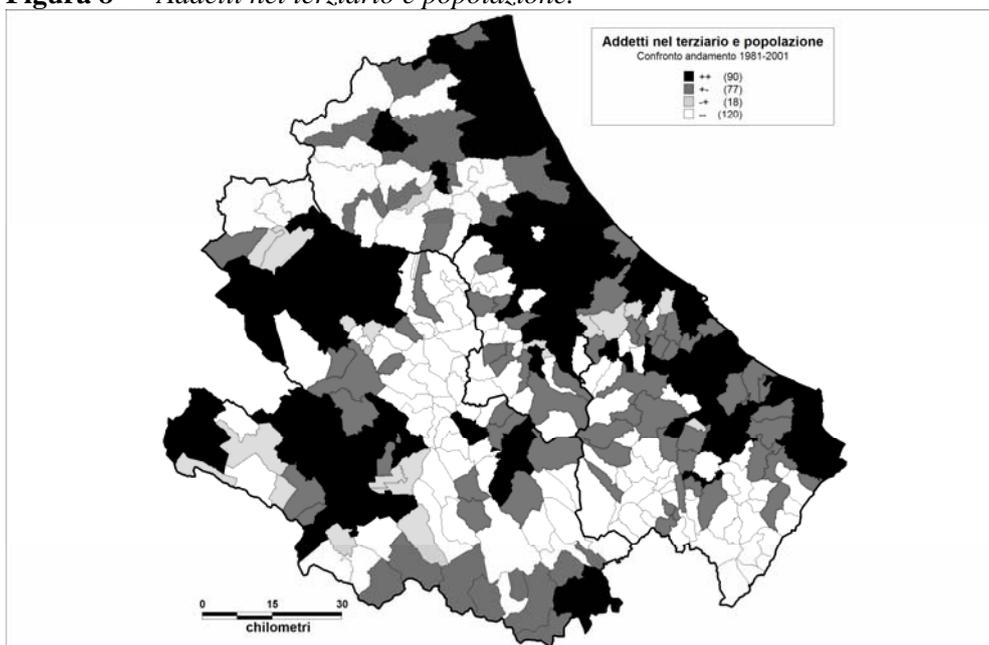
Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

Il settore manifatturiero, infatti, fa registrare nel complesso una evoluzione positiva, in quanto, in linea di principio l'industrializzazione di un territorio conduce, almeno in una prima fase, ad un accrescimento dell'apparato infrastrutturale che genera benefici per la collettività e per le imprese create, oltre a stimolare la nascita di ulteriori imprese che gravitano intorno alle prime specializzandosi in attività collaterali di servizio. Ciò è quanto si è prodotto in alcune aree di rilevante importanza, come la Val Vibrata, alcuni comuni del pescarese, alcuni territori localizzati nella Marsica, nella Piana del Cavaliere, ad Atessa e San Salvo.

Il fenomeno ha subito qualche flessione nei comuni di più grosse dimensioni (numero di residenti superiore a 20.000), che hanno visto ridursi il numero di addetti per il processo di transizione economica che coinvolge alcune delle più

importanti realtà amministrative comunali, e per la destinazione di ampi spazi all'edilizia residenziale a discapito degli insediamenti industriali. Fra questi comuni di rango più elevato, solo Avezzano, Francavilla al Mare, Ortona e Vasto hanno fatto registrare variazioni positive di addetti al manifatturiero nel periodo osservato.

Figura 8 – Addetti nel terziario e popolazione.



Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

Analogamente, i centri con densità demografica medio-piccola si dimostrano di frequente incapaci di garantire quella infrastrutturazione di base che è requisito essenziale per la localizzazione di nuove imprese. In questa categoria figurano anche quei centri che hanno beneficiato di piani di industrializzazione programmata ovvero di una industrializzazione di tipo endogeno. In questi contesti, il polo avrebbe dovuto innescare nuovi processi di sviluppo all'interno ed all'esterno dell'area interessata dall'agglomerato industriale, sostenendo anche i livelli demografici. In realtà, i risultati ottenuti dimostrano che gli addetti del terziario e qualche volta anche la stessa manodopera provengono da località esterne al polo il quale, non trovando le condizioni favorevoli per avviare quel processo di

regionalizzazione con le aree contermini, non può beneficiare della commistione fra la propria base demografica e gli addetti coinvolti nelle attività imprenditoriali⁵.

La fase di transizione economica verso una sempre più marcata terziarizzazione dell'economia, che nei centri di più grandi dimensioni ha comportato l'espulsione di attività manifatturiere a vantaggio di nuove funzioni a servizio della comunità urbana o di insediamenti residenziali⁶, ha dato avvio a sostanziali incrementi del numero di addetti sia nell'interno, sia in molti comuni costieri, creando una specializzazione nelle attività dei servizi in aree ben delineate: nella provincia di L'Aquila, il territorio intorno al capoluogo, la Marsica, la Conca Peligna, la Piana del Cavaliere e gli Altopiani Meridionali oltre ad una maglia "a pettine" che si estende lungo tutta la costa abruzzese per poi penetrare all'interno lungo le traiettorie fluviali.

La peculiarità di tali aree consiste in una scarsa interazione reciproca e, di frequente, in una scomposizione in ulteriori sub-sistemi, ad esempio in corrispondenza dell'asse longitudinale costiero. In estrema sintesi, si hanno «due tipologie di insediamento dei sistemi: una sul litorale e le colline immediatamente retrostanti, comunque fortemente reticolata, con funzione di interrelazione con l'intero sistema adriatico lungo i funzionali corridoi infrastrutturali di collegamento (in specie quello autostradale), la seconda comprendente i sub-sistemi regionali interni, strutturati come poli autarchici e tendenzialmente isolati, che si collocano sui bordi di confine, proiettandosi verso i territori "forti" limitrofi» (Cardinale, Ferrari, Grugnale, 2006, p. 60).

La conformazione orografica del territorio abruzzese, inoltre, crea una barriera tra le due differenti tipologie insediative e lascia molti spazi interni all'infuori delle dette dinamiche.

Il quadro complessivo risulta così articolato: una regione medioadriatica abruzzese-molisana con il suo centro nella Bassa Val Pescara, sede principalmente di attività terziarie, in collegamento funzionale con la Val di Sangro a sud e il Teramano a nord, due aree importanti per la loro vocazione manifatturiera, seppure quantitativamente in posizione subordinata rispetto alla prima; le rimanenti aree centrale e meridionali si trovano al margine di questa configurazione territoriale,

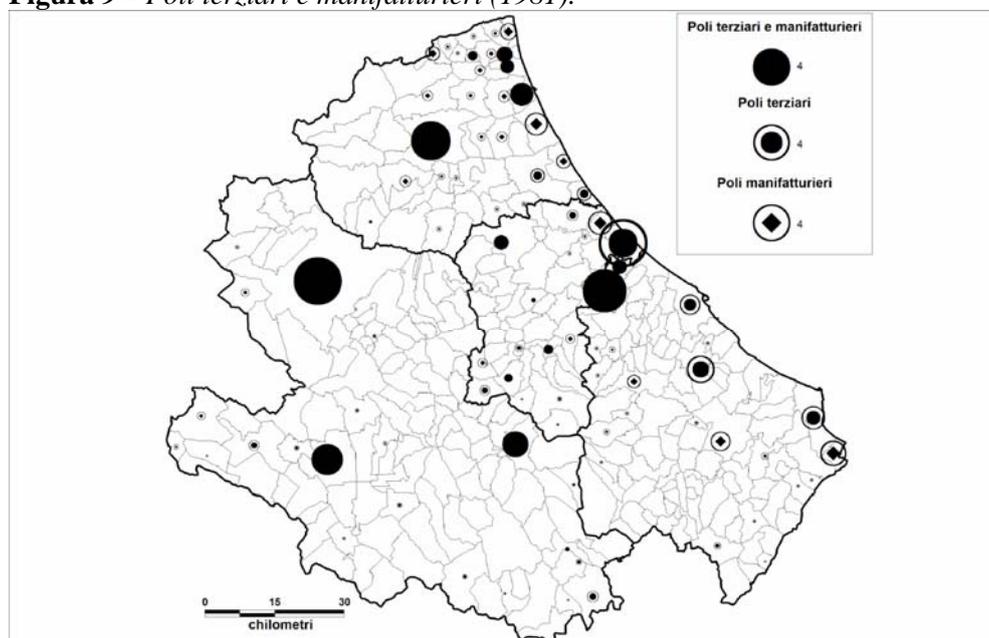
⁵ Rientrano in questa casistica numerosi comuni, fra cui Atri, Campli, Civitella del Tronto e Controguerra. Particolarmente rappresentativo del fenomeno descritto è costituito dalla località di Gissi, un insediamento risalente agli anni Sessanta, che, dopo una fase di forte sviluppo, ha cominciato a segnare una spirale di contemporaneo depauperamento demografico e imprenditoriale.

⁶ Tra i comuni più rilevanti in Abruzzo dove a un incremento demografico si accompagna una riduzione degli addetti nel manifatturiero si hanno: Castel di Sangro, L'Aquila, diversi comuni della costa teramana (tra cui Roseto degli Abruzzi e Giulianova), Montesilvano e Lanciano.

sebbene, in prospettiva, la fascia costiera da Vasto a Termoli possa essere inglobata dal subsistema frentano e sangritano.

La posizione della provincia di L'Aquila appare del tutto peculiare per quanto attiene alle sue ipotesi di sviluppo: da un lato potrebbe proiettarsi ancor più verso la regione laziale, consolidando i legami già esistenti ed inserendosi nell'asse tirrenico laziale-campano; dall'altro si potrebbe produrre un rafforzamento della propria posizione di isolamento e di conseguente polarizzazione nei suoi comuni principali, senza forzare interrelazioni con le aree circostanti. Peraltro, ciascuna di queste ipotesi, non necessariamente esclude l'altra.

Figura 9 – Poli terziari e manifatturieri (1981).

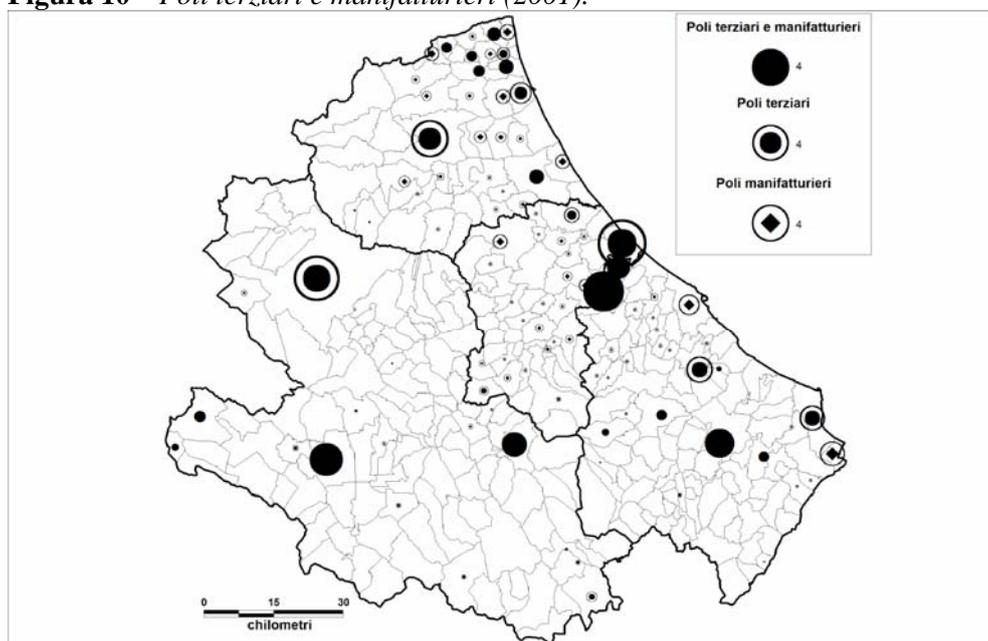


Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

In un'ottica diacronica, i comparti produttivi del settore manifatturiero e del terziario (figura 9) evidenziano già, al 1981, una situazione piuttosto consolidata che vede la coesistenza dei tradizionali centri di sviluppo con le nuove polarizzazioni emergenti. Fra i primi, si distingue l'asse Pescara-Chieti, dove Pescara appare più orientata verso il terziario e dove Chieti permane con un modello economico di sviluppo che trae la propria forza dal settore manifatturiero affiancato da attività terziarie di tipo amministrativo ed urbano meno preponderanti rispetto a Pescara. La conseguente trama insediativa si sovrappone in primo luogo

all'asse di collegamento fra i due centri, colmando anche il centro interstiziale di San Giovanni Teatino e della sua principale frazione di Sambuceto, per poi originare un'area reticolare lungo l'asse costiero e necessariamente nelle periferie suburbane di Pescara, per l'esigenza di spostare al di fuori del limitato spazio urbano parte delle sue funzioni. Ne beneficiano il comune di Montesilvano e le località costiere della provincia teramana meridionale.

Figura 10 – *Poli terziari e manifatturieri (2001).*



Fonte: elaborazione su dati ISTAT.

Contemporaneamente, emergono nuovi poli di dimensioni minori ma autonomi nel territorio della provincia pescarese, allineati questa volta lungo l'asse della Tiburtina-Valeria-Claudia, dando luogo, in definitiva, ad un modello policentrico in cui «ognuno degli elementi del sistema urbano svolge un ruolo importante nel processo di regionalizzazione del territorio» (Cardinale, Ferrari, Grugnale, 2006, p. 53).

Il medesimo schema produttivo si riscontra nella provincia di Teramo, con la differenza che il ruolo di minore polarità svolto dal capoluogo di provincia, dà luogo a fenomeni di maggiore diffusione della trama insediativa ed ad un tessuto produttivo dove predominano le realtà della micro-impresa e della piccola impresa, sia nella fascia litoranea, sia nell'interno (Valli del Vibrata, Tordino e Vomano).

Nel chietino, la pianificazione industriale, di tipo endogeno, ha dato origine a due bi-poli: il primo, che lega Lanciano, polo storico dell'area, al nuovo nucleo manifatturiero di Atessa, che si avvale del supporto del settore terziario di numerosi centri vicini anche di dimensioni consistenti; nel secondo bi-polo si creano fitti collegamenti tra Vasto, centro di un insieme di relazioni funzionali che superano gli stessi confini regionali, e San Salvo.

Il capoluogo regionale, Avezzano e Sulmona, in provincia di L'Aquila, dominano lo scenario manifatturiero e terziario, e progressivamente hanno rafforzato la propria posizione egemone grazie anche agli insediamenti degli NSI, facendo da contraltare ad un'area residua caratterizzata dal "vuoto" produttivo o al massimo da qualche piccolo polo di sviluppo.

L'assetto produttivo extra-agricolo al 2001 (figura 10) non presenta sostanziali cambiamenti rispetto alla situazione dei due decenni precedenti, ma ha in atto alcune fasi di transizione su cui è essenziale soffermarsi per comprendere le dinamiche di sviluppo in corso.

Innanzitutto, nell'asse Pescara-Chieti, si rafforza il ruolo di continuità svolto da San Giovanni Teatino-Sambuceto, che beneficia della maggiore interattività fra i due capoluoghi, mentre in altri comuni, fra cui emergono Montesilvano e Spoltore, il peso demografico ascrivibile alle nuove aree residenziali supera l'incremento del numero di addetti registrato.

Tale fenomeno è ovviamente l'espressione di una congestione della popolazione nei due centri principali cui non fa seguito, tuttavia, una immediata redistribuzione delle funzioni nelle aree di espansione, accentuando ulteriormente un assetto già polarizzato in direzione dell'area "metropolitana", a discapito di importanti comuni. Tale effetto "ombra" del bi-polo Pescara-Chieti, che produce i suoi effetti nelle aree circostanti, appare meno evidente nella sola provincia di Pescara, per la presenza di un tessuto produttivo marcatamente polverizzato nel territorio.

Nel teramano, la struttura policentrica permane come la sola realtà dominante, in una rete diffusa dove emergono per importanza Teramo, Sant'Egidio alla Vibrata, Martinsicuro e Giulianova, assurte a vero e proprio "quadrilatero economico" e con la tendenza, da parte dei due centri principali, di spingere le attività manifatturiere al di fuori del proprio territorio urbano a beneficio delle funzioni del terziario.

Nella provincia di Chieti, il polo manifatturiero di Atessa tende a marginalizzare il ruolo svolto da Lanciano, centro storico ma anche sede di attività terziarie ed amministrative di un certo rilievo. Considerando infine il porto di Ortona, si può ipotizzare il rafforzamento di questo triangolo per la complementarietà delle funzioni svolte da tutti e tre i centri. Infine, il capoluogo aquilano perde importanza come polo manifatturiero, senza che si producano effetti compensativi nei territori contigui, ad eccezione del piccolo Carsoli-Oricola, comunque maggiormente proiettato verso la vicina Avezzano.

Riflessioni conclusive

Sin dalle prime fasi dell'industrializzazione, l'Abruzzo ha svolto un importante ruolo di duplice cerniera tra Nord e Sud e fra l'area metropolitana romana e la costa adriatica, emergendo altresì come elemento di cesura nell'ambito della continuità spaziale del territorio nazionale. Storicamente, inoltre, la regione è stata considerata "un'isola" per le caratteristiche peculiari del suo modello di sviluppo, che, tra l'altro, si è differenziato nettamente da quello delle altre aree più meridionali, per il fatto di non essersi edificato sul potenziamento di alcuni settori tradizionali e di base come la siderurgia e la petrolchimica (Landini, 1982; Pepe, 1999).

Più recentemente, invece, la rilettura di questo modello ha portato ad attribuire alla regione abruzzese un ruolo ancora più significativo, nell'ottica di "ponte" – e non più "isola" – tra le numerose carenze del bacino meridionale e i nuovi stimoli di sviluppo che si riscontrano lungo la costa adriatica, a partire dalla Puglia, sino ad arrivare al Veneto. Di conseguenza, anche la realtà produttiva della regione si colloca fra i due diversi sistemi ed assume una connotazione marcatamente duale, pur integrandosi con le aree regionali confinanti.

Nella fascia più settentrionale, emerge la configurazione del distretto industriale, propria della provincia di Teramo e della Val Vibrata, che, con una specializzazione prevalente nel settore tessile e dell'abbigliamento e con la presenza di numerose piccole e medie imprese, avvicina questo schema di sviluppo a quello marchigiano. Viceversa, il polo di Atessa, nella parte più meridionale, con i grossi impianti del settore automobilistico, le produzioni di moto e di vetro, crea una continuità forte con le concentrazioni industriali sorte nei pressi di Termoli, sostenute da un modello di sviluppo di tipo post-fordista.

Infine, nel centro, la Val Pescara, con il suo capoluogo, e la provincia di Chieti, fungono da raccordo fra i due diversi sub-sistemi, mentre il robusto polo di sviluppo aquilano trae sostegno dal corridoio di relazioni economiche, professionali e culturali che si instaurano con la conurbazione metropolitana di Roma, nel suo versante più orientale (Pepe, 1999).

L'assetto urbano della regione abruzzese, come risultato di questa struttura produttiva, riflette una accentuata dicotomia tra aree interne ed aree costiere, nonché tra città di grandi e piccole dimensioni: risulta inoltre funzionalmente polarizzato sulle quattro province e su alcuni pochi centri come Avezzano, Sulmona, Lanciano e Vasto; infine, appare sostanzialmente gerarchizzato sull'area urbana Pescara-Chieti, la quale rappresenta l'unica eccezione in termini di specializzazione-innovazione, alla limitata competitività del sistema urbano regionale, anche se non ancora in grado di sostenere una più efficace

partecipazione alle dinamiche del mercato globale, pur a fronte di segnali positivi provenienti dalle sempre più intense relazioni con i Paesi balcanici.

Ciò nonostante, «i caratteri dell'equilibrio che hanno fatto dell'Abruzzo un modello di sviluppo regionale (Landini, 1999), direttamente riconducibili all'articolazione territoriale della rete di città, possono rappresentare una strategica precondizione per la trama di una politica urbana» (Fuschi *et al.*, 2007, p. 132), che appare auspicabile nella misura in cui riuscirà a valorizzare le diverse potenzialità dei sistemi territoriali locali, attraverso l'affermazione di processi agglomerativi di attività ad alto contenuto innovativo (Del Colle, 2006) e l'incremento dei livelli di interazione funzionale della stessa regione.

Riferimenti bibliografici

- Carboni C. 1998. *L'Abruzzo, regione cerniera o modello di sviluppo per il Mezzogiorno?*, *Rivista Bimestrale*, n. 1, Il Mulino, Bologna, pp. 46-52.
- Cardinale B. 1994. *Distretto industriale e sviluppo economico regionale: aspetti teorici e applicazioni al caso abruzzese*, in *Notizie dell'Economia Teramana*, Teramo, pp. 94-122.
- Cardinale B. 2002. *Sostenibilità e industria. Riflessioni sul caso abruzzese*, Quaderni del Dipartimento di Economia e Storia del Territorio dell'Università «G. d'Annunzio», n. 3, Pescara.
- Cardinale B. 2005. *Marketing e territorio: ruolo e potenzialità dei consorzi di sviluppo industriale*, in Di Blasi A. (a cura di), *Geografia. Dialogo tra generazioni*, Atti del Congresso Geografico Italiano, Bologna, Pàtron, pp. 121-125.
- Cardinale B. 2005. *La provincia di Teramo nella competizione adriatica. Un approccio di benchmarking territoriale*, in Cardinale B. (a cura di), *Sviluppo globale e società nei Paesi del sistema adriatico*, Roma, Memorie della Società Geografica Italiana, vol. LXXVII, pp. 71-84.
- Cardinale B. 2007. *Teramo, dall'interfluvio allo sviluppo assiale*, in "L'Universo", Firenze, IGMI, 2007, pp. 164-182.
- Cardinale B. 2007. *La pianificazione delle aree protette in Italia. Il caso del Parco Nazionale del Gran Sasso e Monti della Laga*, in Mauro G. (a cura di) 2007. *L'economia della provincia di Teramo. Modelli produttivi e cambiamenti strutturali*, Milano, Angeli.
- Cardinale B. (in corso di stampa). *Territorio e governance. L'esperienza dei patti territoriali in Abruzzo*, in Bencardino F. e Prezioso M. (a cura di), *Coesione territoriale e sviluppo sostenibile del territorio. Convergenza e competitività*. Atti del Convegno di Benevento, Settembre 2005.
- Cardinale B. (in corso di stampa). *Tourism and Regionalisation. Environmental, Tourist and Cultural Districts in the "Parco Gran Sasso-Monti della Laga"*, in "Revista Română de Geografie Politică", Oradea.
- Cardinale B. e Ferrari F. 2006. *Turismo e territorio in Abruzzo. Dinamiche e attori nel processo di regionalizzazione*, in Mauro P. (a cura di), *Studi sull'economia abruzzese. Profili settoriali e percorsi di crescita*, Milano, Angeli, pp. 232-285.
- Cardinale B., Ferrari F. e Grugnale B. 2006. *La struttura produttiva urbana: continuità e trasformazione*, in Fuschi M. (a cura di) 2006. *Op. cit.*, pp. 44-122.

- Cori B. 1970. *Osservazioni geografico-economiche sull'industrializzazione dell'Abruzzo*, in *Studi geografici sull'Abruzzo in via di sviluppo*, Pubblicazioni Istituto di Geogr. dell'Università di Pisa, Pisa, pp. 39-68.
- Costantini M. e Felice C. (a cura di) 1998. *Abruzzo. Economia e territorio in una prospettiva storica*, Regione Abruzzo, Cannarsa, Vasto.
- CRESA, *Rapporto sulla economia abruzzese*, vari anni, L'Aquila.
- Da Pozzo C. 1980. *Debolezza della rete urbana abruzzese*, in Fondi M. (a cura di), *Ricerche geografiche sull'Abruzzo*, Istituto di Geografia e Geografia Economica, Napoli, pp. 125-133.
- Del Colle E. (a cura di) 2006. *L'articolazione territoriale della competitività in Italia*, Angeli, Milano.
- Fabbri P. 1997. *L'attrazione della costa: cause ed effetti. Il caso del Medio Adriatico*, Pàtron, Bologna.
- Fabiatti W. e Morandi M. (a cura di) 1993. *Il corridoio adriatico. I caratteri del sistema insediativo*, Regione Abruzzo-Università "G. D'Annunzio"-Facoltà di Architettura, Argos, Roma.
- Felice C. (a cura di) 2001. *Il modello abruzzese. Un caso virtuoso di sviluppo regionale*, Meridiana Libri, Roma.
- Ferrari F. 1998. *La struttura industriale nella provincia di Chieti: tra sviluppo esogeno e imprenditorialità locale*, *Boll. Soc. Geogr. Ital.*, Roma, pp. 69-87.
- Fondi M. 1970. *Abruzzo e Molise*, coll. "Le Regioni d'Italia", vol. 12, UTET, Torino.
- Fuschi M. 2001. *Città: ciclo di vita e modernizzazione. L'area urbana pescarese*, Atti XXVII Congresso Geografico Italiano, Pàtron, Bologna, pp. 415-424.
- Fuschi M. 2003. *Il sistema locale Abruzzo: tra inclusione e marginalità*, Atti XXVIII Congresso Geografico Italiano, EDIGEO, Roma, vol. III, pp. 2875-2890.
- Fuschi M. (a cura di) 2006. *Per una regione medioadriatica, Città, territorio, economia*, Angeli, Milano.
- Fuschi M. e altri 2007. *Armatatura e dinamica urbana nella regione del Medio Adriatico*, in Viganoni L. (a cura di). *Il Mezzogiorno delle città. Tra Europa e Mediterraneo*, Angeli, Milano, pp. 65-137.
- Landini P. 1976. *Contributo all'individuazione di unità subregionali in Abruzzo*, *Notiziario di Geografia Economica*, n. 3-4, Roma, pp. 34-54.
- Landini P. 1982. *L'Abruzzo: una regione cerniera, Nord e Sud*, n. 18, Napoli, pp. 69-82.
- Landini P. 1990. *I rapporti economici interadriatici in una geografia regionale marittimo-litoranea*, in Pavia R. (a cura di). *Città e territori del Medio Adriatico*, Angeli, Milano, pp. 221-231.
- Landini P. 1995. *Struttura fisica e regionalizzazione del territorio abruzzese*, in IARES, *Il sistema dei trasporti e delle comunicazioni nella regione Abruzzo*, Casa Ed. Vecchio Faggio, Chieti pp. 337-414.
- Landini P. 1999a. *La geografia dei sistemi industriali*, in Felice C., Pepe A., Ponziani L. (a cura di) 1999. *Storia dell'Abruzzo*, Roma-Bari, Laterza, pp. 110-119.
- Landini P. (a cura di) 1999b. *Abruzzo. Un modello di sviluppo regionale*, Soc. Geogr. Ital., Roma.
- Landini et al. 2002. *Central Adriatic Italy – Abruzzo and Molise. From Concentration to Functional "Stagnation"*, in Cori B. e Lemmi E. (Ed.), *Spatial Dynamics of Mediterranean Coastal Regions. The North-Eastern Mediterranean*, Vol. I, Pàtron, Bologna, pp. 79-115.
- Landini P. e Cardinale B. 1997. *Localismo e nuovi orizzonti dell'industrializzazione diffusa. Il caso abruzzese*, *Boll. Soc. Geogr. Ital.*, Roma, pp. 159-176.
- Landini P. e Massimi G. 2005. *I sistemi geo-economici abruzzesi. Una lettura integrata areale-reticolare*, CRESA, L'Aquila.

- Landini P. e Monaco T. 1993. *Diffusione e concentrazione. Modelli di sviluppo industriale nell'Abruzzo Adriatico*, in Salvatori F. e Landini P. (a cura di), 1993. *Op. cit.*, pp. 239-275.
- Lefebvre C. 1999. *L'area urbana di Chieti-Pescara tra periferia e centralità*, in Landini P. (a cura di), 1999b. *Op. cit.*, pp. 91-114.
- Massimi G. 1989. *La conurbazione pescarese. Un'introduzione geografica*, Atti XXV Congresso Geografico Italiano, Università di Catania, vol. 4, pp. 153-168.
- Massimi G. (a cura di) 1993. *Il corridoio adriatico. Areale/Reticolare. Una lettura integrata dell'assetto industriale*, Argos, Roma.
- Massimi G. e Cardinale B. 1995a. *Programmazione per aree e tendenze occupazionali in una regione bifronte: l'Abruzzo tra Nord e Sud dell'Europa del 1992*, in Santoro Lezzi C. e Trono A. (a cura di), *Atti del Seminario Internazionale "1992 e Periferie d'Europa"*, Pàtron, Bologna, pp. 495-522.
- Massimi G. e Tubito M. 1999. *Struttura per età della popolazione nei comuni della regione*, in Landini P. (a cura di), *Abruzzo. Un modello di sviluppo regionale*, SGI, Roma, pp. 21-48.
- Mauro G. (a cura di) 2002. *Struttura produttiva, saperi locali e sviluppo economico*, Edizioni Tracce, Pescara.
- Pepe A. 1999. *Il modello di sviluppo abruzzese*, in Felice C., Pepe A. e Ponziani L. (a cura di) 1999. *Storia dell'Abruzzo*, Roma-Bari, Laterza, pp. 110-119.
- Salvatori F. (a cura di) 1988. *Abruzzo. La geografia di uno sviluppo regionale*, Libreria dell'Università Ed., Pescara.
- Salvatori F. e Landini P. (a cura di) 1993. *Abruzzo. Economia e territorio nel Nord del Mezzogiorno*, Libreria dell'Università Ed., Pescara.
- Unioncamere 2005. *Giornata dell'economia della provincia di Teramo*, Teramo, CCIAA.
- Viganoni L. (a cura di) 1991. *Città e metropoli nell'evoluzione del Mezzogiorno*, Angeli, Milano.

Bernardo CARDINALE, Professore Associato di Geografia politica ed economica, Facoltà di Scienze Politiche, Università degli Studi di Teramo.

TRAMA INSEDIATIVA E SISTEMA PRODUTTIVO IN ABRUZZO

Résumé

La présente contribution prend appui sur la recherche menée par le groupe de l'Université «G. d'Annunzio» de Chieti-Pescara dans le cadre du projet national *Acteurs, réseaux et stratégies dans le « Midi des villes » : une nouvelle géographie urbaine du territoire méridional*. L'objectif de cette recherche est de cerner le sens et la portée des transformations qui ont affecté le phénomène urbain dans la région de la Moyenne Adriatique constituée par les territoires abruzzain et molisain, à la lumière des changements majeurs imposés par les scénarios de la mondialisation caractérisés par des formes de plus en plus poussées de répartition du travail et de spécialisation sélective. Cela nous a mené: d'une part, à la reconstruction de la trame urbaine et des implantations de la région abruzzaine à l'aide de quelques paramètres et méthodologies également exploités dans le cadre de la recherche nationale, enrichis par d'autres approches suggérées par les caractères spécifiques du territoire ainsi que par les problèmes locaux d'ordre socio-économique; d'autre part, à la vérification du degré d'ouverture de l'espace régional sur la base de quelques indicateurs de compétitivité économique et, plus en général, par rapport à la centralité du réseau matériel et immatériel pris en tant que condition indispensable à élever la portée stratégique et fonctionnelle des différents niveaux de la trame relationnelle.

Plus en détail, l'analyse nous a permis de recomposer la dynamique et la consistance de la donne démographique, évaluées à travers la reconstruction des bilans démographiques et la configuration de la trame des implantations ainsi que l'évolution et le rôle des secteurs productifs, eu tout particulièrement égard au secteur tertiaire et, nommément, au secteur tertiaire avancé.

On a par là repéré différents processus concernant la dynamique urbaine abruzzaine, découlant tantôt des caractères de la diffusion, typiques du littoral et de la zone de colline, tantôt des traits de l'immobilisme, typiques des aires internes, où les polarités historiques se trouvent confrontées à un processus déjà entamé de déstructuration territoriale, que l'on peut ramener à la pulvérisation voire à la nécrose du tissu urbain.

Il en résulte, dans l'ensemble régional, un profil urbain peu compétitif, encore décidément axé sur une seule aire, celle de Pescara-Chieti, dont les caractéristiques fonctionnelles, des infrastructures et institutionnelles permettent, aujourd'hui, de la projeter suivant des trajectoires stratégiques extrarégionales et à grand rayon d'action, eu égard notamment aux nouveaux paysages représentés par les Pays de la péninsule balkanique.

BETTER QUALITY OF WORK: TOWARD A NEW SOCIAL COMPROMISE?

Mimmo Carrieri

General trends

Over the past decade, the theme of work has, once again, come under the limelight in Europe, strongly stimulating social research as well as political debate.

Though stimulation (Rifkin,) has come from the United States, it is Western Europe that found itself holding centre stage with regard to the debate on the future perspectives of work and on the way it is rapidly changing.

The reasons behind this renewed interest are of various types.

The first consists in the fact that until the end of Eighties scholars of comparative political economy had highlighted the higher vitality of European capitalism – especially that in the Rhine area – with respect to the American one. This vitality translated itself in the ability to strike a dynamic combination between growth and social rights, between corporate and labour demands. This situation, though, drastically changed in the Nineties, during which it was the Anglo-Saxon type of capitalism – especially the American one – that performed better thanks to mechanisms that strongly focused on the all-conquering force of the market, pushing aside labour- and worker-related issues. And as European economy slowed down after 1989, it was, indeed, post-reunification Germany that emerged as the symbol of these difficulties.

The second reason – which is somehow related to the first – consists in rising unemployment in European countries during the Nineties (when EU unemployment rate was around 9%). And for the first time in over half a century, doubts started circulating about the ability of European economies to achieve full employment, which had been the beacon for all initiatives during the boom years. The strategy set out in Lisbon in 2000 is an attempt to provide a comprehensive response to these difficulties through the definition of measures and objectives, among which the progressive raising of employment rates.

The third reason consists in the hope for an improvement in the quality of work induced by the spread of post-Fordist organisation models (inspired by the Japanese lean production model) which aimed at enhancing the role of human resources and the involvement of employees in the productive process. It was not the first time that expectations regarding the diffusion of more qualified jobs had

circulated in the scientific debate. As early as the beginning of the Seventies these expectations had been heightened with the advent of post-industrial societies as outlined in a number of seminal sociological analyses (Bell; Touraine, 1973). But in the Nineties, unlike in the previous period, a number of driving factors that could have fully realised those expectations had become fully visible. On the one hand, there was the entry of IT economy in the internet era that offered the material base for the coming of age of knowledge workers (an aspect strongly highlighted by Castell). On the other hand, the Taylor-Fordist models that had previously dominated a large portion of the productive process seemed to have been largely superseded, especially in the industrial sector.

And, finally, among the many contradictions that was agitating Europe in that period, another issue, broader in scope, also emerged. As a matter of fact Western Europe had been the area where Fordist models had clearly spread outside the organisation of production. The Fordist wage relationship (as defined by Boyer and Mistral) had translated itself more comprehensively in the Fordist regulation, i.e. in a system of regulations that held the economy and society together. In other terms, Western Europe had emerged as the cradle of the ‘socialdemocratic compromise’ and had accepted the organisational dictates of Taylor-Fordism, transforming them, in addition, in wide-based social protection and job guarantee regimes. For the first time, occupational stability, if not lifetime employment, had become the prevailing form of employment relationship. But in many cases, above all in industry, this job stability was paid by the low quality of the job itself.

For these, and other, reasons new concerns began to emerge around the issue of work and the way it was changing. By the Nineties, it had become clear that job stability – the typical tenet of the Fordist employment model – had been superseded. At the same time, though, where the transformation was heading and what perspectives were in store especially for the employees.

In globalised economies, increased flexibility has become a tangible fact, as anticipated by the choices imposed by managements in the Eighties. The mounting flexibility demanded by managers and hit labour on two sides: on the organisational and functional side, which demanded stronger commitment and the ability to accommodate ever changing and more taxing organisational modes; and on the quantitative side as a consequence of the pressure exerted by increasingly deregulated markets where sacking and hiring workers was easier. The latter led to the implementation of flexibility measures in the job markets of most European countries (most of the times, though, according to selective criteria: Esping Andersen and Regini). And there is little doubt that flexibility – in its many faces, especially in the post-89 period – has led to an increasingly stronger impact on the quality of work and on workers’ expectations.

The debate on the transformations of labour was initially polarised between the expected worsening of the quality of available work and its announced, though undefined, qualitative improvement, triggered by the triumph of 'online society'.

The former point of view – certainly more pessimistic – expressed concern for the 'end of work' or for the 'end of the work society' (Rifkin ; Beck). While clearly identifying the threat to Fordist labour stability as coming from the spread of atypical and temporary jobs, it emphasised the quantitative aspect, imagining the demise of stable labour not far ahead in time. Though these aspects should not undervalued, the strongest impact – as we will observe later – was, in reality, on other aspects such as the uncertainties over the future and the fear of precariousness, with significant repercussions on the quality of personal life as well.

The latter point of view, on the other hand, focused on the aspects that were emerging, such as the enrichment of work contents and the growing demand for qualified labour. The limit this point of view had – and continues to have – lies in the fact that it considers these trends as generalised, while in reality they involve the growing number of menial and segmented jobs in the services sector also in advanced countries.

It would, therefore, be more useful to utilise analyses that relied on a wider range of variables to measure the dynamics of labour transformation.

In this context, the most relevant aspect that has emerged has been highlighted in the preparatory document to this conference.

In the long term, the quality of work tends to improve, as demonstrated by the level of appreciation showed by workers for their jobs. At the same time, though, labour relationships tend to become more unstable and less protected.

These two trends also present significant exceptions.

The improvement of job contents and the growing reliance on more qualified labour mostly occur in advanced countries, and is therefore more relevant in Western European countries. It is explained more by the diffusion of services in the IT society than by the outcome of technico-organisational innovations introduced in industry. In fact, notwithstanding the widening of teamwork and less hierarchical organisational models, a significant portion of industry workers show dissatisfaction for the contents of their jobs, complaining about its repetitiveness. In addition, neo-Taylorist organisational models continue to be present in the traditional personal assistance services sector and are, in fact, on the rise in specific segments (such as large retailing and restaurants).

Nevertheless, though the spreading of temporary and atypical jobs appears threatening it is not unstoppable, for in advanced economies the prevailing standard type of jobs continues to be that defined by permanent labour contracts. The damage they produce in society is two-pronged. Firstly, they damage specific

groups that remain excluded from stable work for longish periods of time, above all young people, women, besides workers with little qualification. Secondly, temporary and atypical jobs affect behavioural patterns and expectations as well as generate fear in a significant portion of workers. In southern Europe, especially, where *flexicurity* mechanisms are lacking (i.e. those mechanisms designed to integrate flexibility with measures aimed at reducing risks and insecurity), uncertainty over the future plays a significant role in society. An insecurity arising from the fear of not being able to access stable jobs, or from losing a permanent occupation and being left with no option but to accept more precarious jobs. This widespread insecurity impacts private life significantly. On the one hand, uncertainty produces stress and leads to relentless work, forcing people to long working hours and to reduce freetime during weekends. On the other hand, it affects personal life deeply. It does not allow – or limits the possibility – of making long-term plans such as marrying or having children. In this way, unprotected flexibility and occupational discontinuity discharge on personal life the contradictions of working life and produce human costs that are high and intolerable.

Thus the changes underway should be read as not being straightforward but as having a plurality of possible outcomes. It is therefore useful to refer to the more stimulating analyses with a view to appreciate the positive aspects of this transformation as well as to identify those aspects that are critical and cause major concern (Accornero, Dore).

The variables that affect the quality of work are multifaceted and not linked exclusively to corporate or job place organisation. These variables include organisation of work, welfare regimes, job market regulations and management, temporary workers and the diffusion of the risks linked to precariousness.

Among the changes underway, some are more of a cultural nature and are mostly connected with the moving away from Fordist values and behavioural codes (this aspect has been investigated by Dore).

A key aspect that binds personal life and work closely concerns freetime and working hours. Unlike what analysts had forecasted, and trade unions demanded, the trend towards shorter working hours has been interrupted. In many firms, as well as in a number of sectors, working hours have become more flexible and often longer. This phenomenon, though, often comes with a poor distribution of work: one-third of the population is employed in more interesting and stimulating activities that often lead to working hours that are longer than the standard; another third has lower education and accepts jobs, when out of work, with little gratification, with minimum commitment and responsibility, being subsistence the only consideration.

This imbalance leads to the double paradox by which a portion of workers have plenty of available resources but ever lesser freetime, and another has plenty of time but little resources to enjoy it fully. Instead of freeing itself from work, personal life is ever more affected by its demands, as testified, for example, by the increase of night time jobs and shift work.

Work has intensified as a consequence of the impositions of flexibility but also of the need to earn more with a view to maintaining, or acquiring, affluent styles of consumption.

As Dore noted, it is possible to observe a positive correlation between levels of wages and hours worked. In fact, who is higher up in the income scale tends to work more.

Workers' behavioural patterns and approaches tend to differentiate and to segment: a segment resists to the pressures aimed at intensifying work, while another accepts this willingly, considering these changes as advantageous.

Differences and inequalities thus increase. But – as Dore once observed – this is a structural change increasingly connected to an ideological change: not only do inequalities at work increase, but so does the acceptance of them in society.

Form the standpoint of analyses and decision-making paradigms, it would be useful to encourage a closer integration between industrial relations, social policies, job market regulations – policy areas that are almost invariably considered separately.

2. Research ideas

This section will focus on a number of researches conducted in Italy that provide us with a number of quantitative data on the working conditions and attitudes of employees.

All recent Italian surveys, based on samples involving thousands of workers (Carrieri et al., 2005; Ires, 2006), agree on the high and mounting appreciation, with respect to the past, expressed by employees for their work: appreciation expressed by nearly 80% of respondents.

Generally speaking, the degree of satisfaction intensifies the higher one goes up the professional and earning hierarchy. Satisfaction for one's job is highest in the services sector and among the self-employed with respect to employees. Satisfaction levels are markedly lower among factory workers, among whom only one-third expressed satisfaction.

Data and explanations concerning job satisfaction among temporary and atypical workers differ considerably and are often controversial. Some of them have expressed satisfaction because they have more autonomy in the way they carry out

their work. Some researchers, though, affirmed that the satisfaction of these workers is in line with or lower than that expressed by other workers inasmuch as it is strongly mitigated by the risks arising from instability. As more complete information comes, we can tentatively affirm that among temporary and atypical workers greater satisfaction is expressed by those who have jobs that are intellectually more relevant in terms of contents and less binding with respect to employer demands.

The key factors leading to job dissatisfaction are principally two: stress and inadequate wages. The first mostly involves workers having more qualified professional skills; the second those with lesser skills, mostly carrying out menial jobs.

Contemporary work thus show, at the same time (and often in the same subjects), critical factors that are typical of Fordist models, such as boredom and hierarchy, and those linked to competitive post-Fordist society, such as stress or the exclusion from decision-making processes.

The quality of work is also affected by other factors, such as the pace of work, which has intensified. More than one-third of workers expressed little or no satisfaction for their work. Half of the typical workers interviewed affirmed dissatisfaction (we refer to another research based on 1.500 young respondents: Carrieri and Megale, 2006).

The possibility to reconcile work with family life is one of the key factors connecting the quality of life and work. Italian data revealed that this issue continues to remain largely unresolved. Over 40% of workers complained of difficulties in striking a good balance between personal and professional life. This percentage was higher among women than among men with permanent jobs. In this case as well, atypical, non-standard, workers appeared to be more satisfied, having a larger degree of flexibility as far as options are concerned.

Notwithstanding the numerous efforts aimed at strengthening human capital, workers continue to feel that their skills are not sufficiently valued. More than 40% of workers did not utilise the skills they trained for, although a higher correspondence was recorded in the public administration between professional skills and job qualification (Ires, 2006). One-third of workers expressed the need to improve their skills but said they had to do so on an individual basis as firms and institutions did not provide support (Ires, 2006).

More than one-third of Italian workers earns less than €1,000 a month. A lively debate is currently underway in Italy on this issue, underlining just how serious the 'wage question' is in the country at the same time indicating the need for policies aimed at improving salaries with a view to combat the spread of low pay. The phenomenon of low wages hits, in particular, a number of specific groups that earn

lower-than-average wages: women, immigrants, atypical workers, workers employed by small-sized firm, workers in the southern regions of the country.

Though working hours feature increased flexibility, demand for their reduction has not been put forward with clarity. Most workers accept overtime although demanding for it an adequate pay. A quarter of workers – mostly managers or highly-specialised professionals – work more than 40 hours a week.

Employers increasingly demand flexible working hours from their employees: in more than one-third of cases it is unilaterally negotiated, while only in one-quarter it is negotiated during collective bargaining (Ires, 2006). But more flexible working hours are also requested by the workers themselves, who generally ask for flexible entry and exit timings.

The researches mentioned above, as well as other sources (such as surveys and monitoring), agree that insecurity over the future is a mounting concern for workers.

There are two dimensions to this ever increasing concern.

At a micro level, it is strictly connected to the insecurity relating to the job, and involves at least one-third of the workers. It mainly consists in the fear of losing one's job or of being unable to find a stable job after losing that job. The sense of insecurity is stronger among the younger and among temporary workers. A similar phenomenon is evident with workers having lower education or qualification, who feel threatened by the changes underway. Feeling less secure are industry workers, while public sector workers expressed a higher level of security.

Underlying this uncertainty is a general pessimism that involves both typical and atypical workers, making 40% of them declare (Ires figures, 2006) that no job is secure.

This strong pessimism allows us to understand the reasons of this insecurity also at a macro level. Italian workers fear precariousness. This is due to the fact that finding a permanent and stable job has become not only very difficult but also takes a long time: it is so hard, in fact, that many lose the hope of ever finding one.

The phenomenon is all the more relevant inasmuch as it involves a large majority of young people who first enter the job market, including those who have a qualified education. Another reason behind such widespread pessimism is the lack of proactive labour policies that are in a position to compensate the risks arising from job loss. Thus, barring a few among the most economically dynamic sectors and markets, workers have to live with the fear of losing a job without having the certainty of finding another one in the short term.

This collective sense of insecurity is confirmed also by the perception workers have of their future. 60% believed their social and economic condition in the future will be similar or worse than that of their parents.

This conviction was mostly expressed by younger people and by those who had temporary jobs. It marks a crucial discontinuance in social expectations. After half a century of growing expectations and hopes with regards to the improvement of one's conditions, workers today see their future material outlook negatively or with preoccupation.

Some conclusive remarks

As we have seen, work has become (at least in the Italian case) more insecure. Insecurity rises in relation with the difficulties people have of conceiving a certain type of future and manifests itself as a reaction to the loss of those social protections as had been designed during the Fordist period. It is the comparison with the past that contributes to increase uncertainty over the future.

At the same time, though, positive changes have been recorded, which, although not occurring in a homogenous or generalised way, have marked a higher degree of autonomy in work as well as the reliance on a wider range of knowledge and professional skills.

The question thus raised by these studies and figures is the following: are workers willing to pay the price of discontinuity for these positive changes? In the past, available guarantees and welfare were held for the large majority of employees as sufficient to compensate the poor quality of work. While in today's society, is the improved quality of work an adequate consideration for higher instability and insecurity?

In this case, data at our disposal are still insufficient to provide us with a clear answer, although it should be noticed that a majority of workers is willing to accept enhanced flexibility albeit in a limited manner and accompanied by adequate protection and guarantees.

In reality, these dimensions – enhanced job contents and stability – together contribute, in a similar way and with equal strength, to the creation of the quality of work. If one of them was absent or insufficient the quality itself of work would be affected and weakened. We can thus advance the conclusion that today only a part of the workforce is satisfied: those who are satisfied with their work are mostly knowledge workers, those having high professional skills, those having a stable job or those who utilise mobility as an opportunity to seek more autonomy at work.

Thus the road leading to improved conditions of work is still very long and paved with difficulties.

But which steps must be taken to achieve this?

Several policy areas need to be involved and action must be coordinated in a better way. A key area is most certainly the new programmes aimed at improving

the organisation of work and at involving employees: a programme that must be developed with the active cooperation of both employers and trade unions.

It is also important to define incentives with the objective of widening the scope of bargaining and industrial relations so as to include issues relating to the improvement of the quality and conditions of work (an issue that appears to have lost steam in Italy over the past decade).

Welfare and labour reforms in countries like Italy are also crucial. The objective of welfare reforms is to extend rights and protections to the job market as a whole, especially to atypical workers. While labour reforms serve to provide all citizens with more efficient means of accessing the job market and thus combat the risks of precariousness.

But a significant part of the new (and also of some of the old) problems that affects the job market can be tackled with efficaciousness only through an ambitious widening of the scope of action in such a way as to define a social and economic regulatory framework that is not only more structured but also more coherent with the characteristics of the IT society.

In this light (and not only in Italy) voices have been raised to work out a new social compromise between business and labour – a compromise similar to that which in the past produced important results but with new contents and objectives.

And just as strong is the demand in European countries for enhancing growth and competitiveness as well as occupational stability and security.

The compromise in the differing fields of interest may thus be interpreted as an exchange between increased flexibility and increased stability. Or, as some analysts have suggested, between flexibility and the more intensive participation of workers in the productive process.

Many observers believe that it would be to the interest of all parties concerned to provide workers with enhanced certainties and stability. Such a compromise would appear to be necessary if an efficacious response is to be given to the demands arising from both growth and social protection, if corporate dynamism and worker's long term interest are to be brought together.

But do the political and organisational conditions exist to make all this plausible? Indeed, it is a question that can be legitimately asked.

DISTRIBUZIONE DEL REDDITO, PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO E CRESCITA: IL RUOLO DELLA CONTRATTAZIONE DECENTRATA

Leonello Tronti

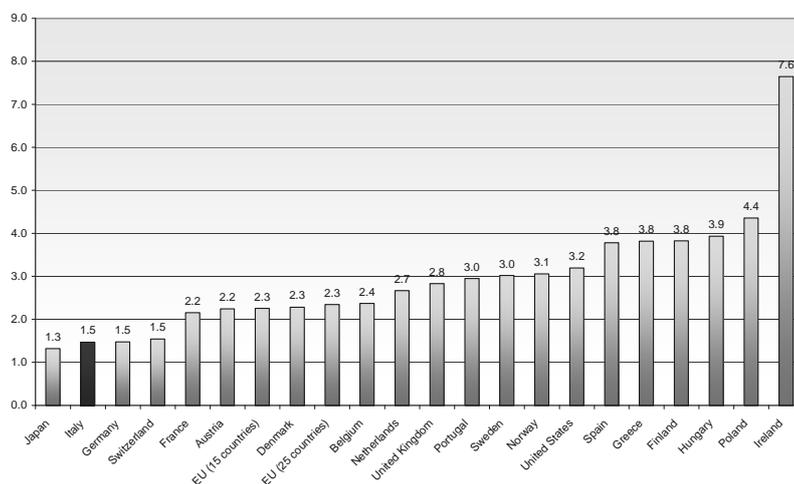
1. La questione: crescita lenta, produttività, salari

Da molti anni, ormai, l'economia italiana stenta a crescere. Se guardiamo alla dinamica del prodotto lordo in termini reali, dopo il 1995 l'economia italiana ha avuto per 11 anni un tasso di crescita medio annuo dell'1,5 per cento. Si tratta di un valore modesto, significativamente inferiore a quello dell'Unione Europea a 15 paesi (2,3 per cento) e a quelli di Francia (2,2 per cento), Regno Unito (2,8 per cento), Stati Uniti (3,2 per cento), Spagna e Grecia (entrambi 3,8 per cento) (figura 1). La crescita italiana è stata, peraltro, superiore a quella del Giappone (1,3) e pari a quella di Germania e Svizzera; ma in quei paesi, nello stesso periodo, l'aumento dell'occupazione è stato nettamente inferiore a quanto si è verificato in Italia.

Accumulandosi nel tempo, differenze anche piccole producono effetti rilevanti. Gli italiani, che nel 1995 disponevano di un reddito per abitante al di sopra della media europea, maggiore di quello del Regno Unito e prossimo a quello di paesi tradizionalmente prosperi come la Francia o la Svezia, dopo più di un decennio di crescita lenta si trovano otto punti sotto la media europea e 17 punti sotto il Regno Unito (figura 2).

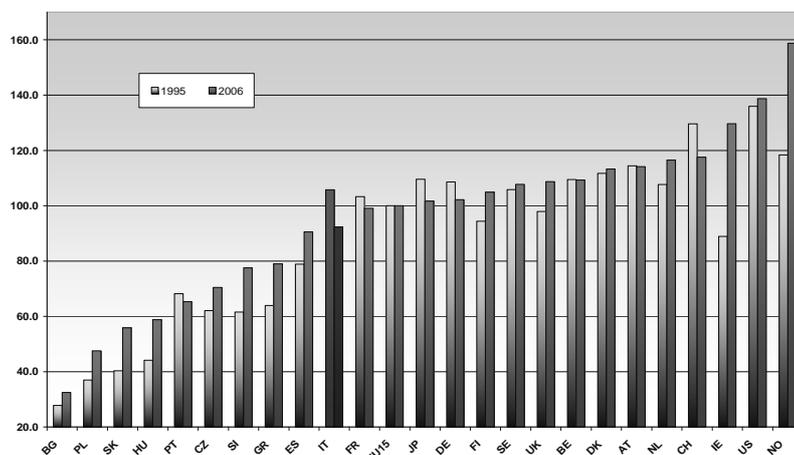
La cattiva performance di lungo periodo dell'economia italiana risalta in modo ancor più evidente se si osservano i movimenti dei diversi paesi rispetto al *benchmark* del reddito pro capite dell'Unione Europea a 15 (figura 3). Tra il 1995 e il 2006 l'Italia ha subito un vero tracollo (-13,5 punti percentuali), assai più grave dei pur rilevanti ridimensionamenti di Germania (-6 punti), Francia (-4 punti) e Portogallo (-3 punti).

Figura 1 – Crescita reale media annua del Pil – Anni 1995-2006 (Tassi medi annui di variazione percentuale)



Fonte: Eurostat.

Figura 2 – Pil pro capite in parità di potere d'acquisto – Anni 1995 e 2006 (Numeri indice in base media Ue15=100)

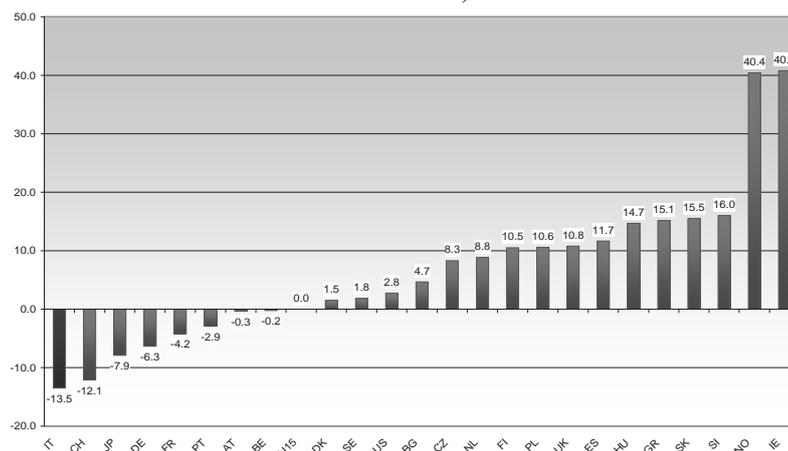


Fonte: Eurostat.

Nel frattempo il Regno Unito migliorava la sua posizione relativa di 11 punti, la Spagna di 12, la Grecia di 15¹.

Poiché nel periodo l'occupazione è cresciuta in misura significativa, e assai più della popolazione, la ragione del declino dell'economia italiana non può che essere riscontrata nella bassa crescita della produttività. È qui che si è spezzato il circolo virtuoso alla base del precedente successo dell'economia italiana. Se dalla fine della guerra fino a metà degli anni '70 la produttività cresceva in Italia sempre un po' più della media europea, consentendoci di guadagnare lentamente terreno, migliorando progressivamente il nostro tenore di vita sino a livelli paragonabili a quelli dei grandi paesi europei, da allora la tendenza favorevole si è dapprima interrotta e poi, dagli anni '90, l'economia è precipitata in una caduta relativa senza precedenti nella storia repubblicana e unica tra i paesi europei.

Figura 3 – Pil pro capite relativo – Differenze tra 2006 e 1995 (Differenze tra numeri indice in base media Ue15=100)



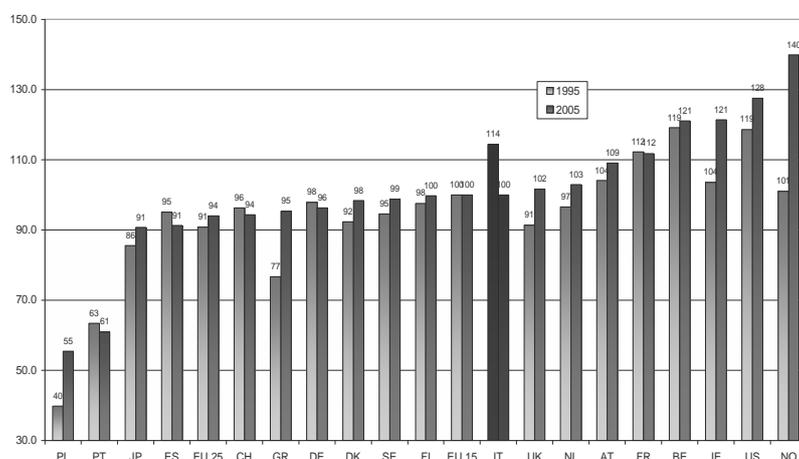
Fonte: Eurostat.

In termini di produttività per occupato, nel 1995 i dipendenti italiani presentavano più di 14 punti percentuali di vantaggio rispetto al valore medio dell'Unione; oggi quel vantaggio è completamente perduto (figura 4). Ciò che ancora ci tiene agganciati alla media europea è la durata degli orari di lavoro che, data la comparativamente scarsa diffusione del lavoro a tempo parziale, risultano in

¹ Detto altrimenti, il nostro reddito medio si è ridimensionato, fatto 100 il reddito medio europeo, del 7 per cento nei confronti di quello dei tedeschi, del 9 per cento nei confronti dei francesi, dell'11 nei confronti dei portoghesi, del 25 nei confronti degli spagnoli, del 28 nei confronti dei greci.

media relativamente lunghi (cfr. Tronti, 2005a; Istat, 2006). In altri termini, dato il decennale declino della posizione relativa dell'Italia, il valore di quanto produce in un anno il lavoro di un italiano è ancora non inferiore al valore medio dell'Unione soltanto perché i nostri dipendenti sono impegnati in misura superiore agli altri con contratti di lavoro a tempo pieno².

Figura 4 – Pil per occupato relativo – Anni 1995 e 2006 (Numeri indice in base media Ue15=100)



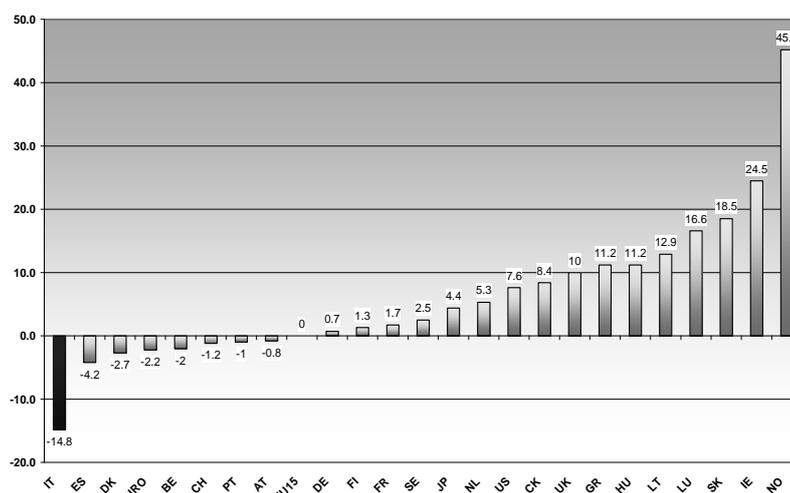
Fonte: Eurostat.

Se, però, consideriamo l'evoluzione della produttività oraria (che ovviamente è un indicatore di produttività più corretto, perché indipendente dalla durata dell'orario annuo), anche questa magra consolazione viene meno. Nel 1995 il livello della produttività oraria media dell'economia italiana sopravanzava di cinque punti la media europea; nel 2006, dopo un vero e proprio crollo di 15 punti (figura 5), non ne superava il 90 per cento.

La gravità del tracollo della posizione internazionale italiana risalta a fronte della sua singolarità. Mentre l'Italia ristagnava o peggiorava, gli altri grandi paesi europei mantenevano o miglioravano la loro posizione relativa: la Germania con un piccolo avanzamento (0,7 punti), la Francia con un vantaggio più forte (1,7 punti), il Regno Unito con un miglioramento netto (10 punti).

² Bisogna peraltro ricordare che il nostro tasso di occupazione è significativamente inferiore alla media europea, e dunque il numero relativamente elevato di ore lavorate l'anno dagli occupati, applicandosi a una quota della popolazione comparativamente ridotta, non è indice di un impegno lavorativo della popolazione particolarmente elevato.

Figura 5 – Pil per ora lavorata relativo – Differenze tra 2006 e 1995 (Differenze tra numeri indice in base media Ue15=100)



Fonte: Eurostat.

La performance profondamente deludente dell'Italia si colloca nel quadro delle profonde trasformazioni strutturali che hanno attraversato il sistema economico e il mercato del lavoro³. Anzitutto il lento e progressivo esaurirsi dell'esodo agricolo e il venir meno dei benefici effetti di un processo di trasformazione strutturale che comportava la sostituzione di posti di lavoro agricoli, a bassa produttività, con altri assai più produttivi nell'industria e nei servizi. Poi la cosiddetta "terziarizzazione dell'economia" ovvero l'aumento, assoluto e relativo, dell'occupazione nei servizi (attività generalmente a produttività bassa, o comunque stazionaria) a scapito della manifattura (a produttività più elevata e dinamica); quest'ultima spiazzata o delocalizzata verso paesi con costi molto inferiori. Il processo si è intrecciato con il forte aumento di dipendenti stranieri e/o impiegati con contratti temporanei o collaborazioni, spesso in occupazioni poco qualificate, poco remunerate e a bassa produttività. Peraltro, la flessibilizzazione, quando non la precarizzazione del lavoro si è scaricata prevalentemente al margine dell'occupazione, sulle giovani leve in ingresso nel mercato, contenendone la remunerazione e spesso sottovalorizzandone il capitale umano. E ancora il peso del debito pubblico, la fine

³ Si vedano Gallino (2003, 2006), Sylos Labini (2004), Boeri *et al.* (2005), Saltari e Travaglini (2006). Per un modello teorico di equilibrio generale che si attaglia bene al caso italiano, rimando a Blanchard e Giavazzi (2003), i cui risultati vengono discussi più avanti, nel par. 5.2.

dell'era delle svalutazioni competitive, il venir meno del ruolo trainante delle imprese pubbliche nell'area strategica degli investimenti in tecnologia e innovazione, cui si è accompagnata nel privato una lunga stagione di “cattivi padroni” e *raiders* (cfr., ad es., Mucchetti, 2003; Gallino, 2005), più impegnati ad acquisire, spezzettare e rivendere le imprese che a innovarle e riorganizzarle per tenere testa al mercato globale.

Queste grandi trasformazioni, che peraltro hanno interessato in varia misura anche altre economie avanzate, hanno certamente influito sui ritardi di aggiustamento dell'economia italiana con forza maggiore che altrove. Perché?

Per rispondere a questo interrogativo, le pagine seguenti propongono un'analisi del legame tra distribuzione primaria del reddito e crescita economica, articolata attraverso il sistema di contrattazione varato con il protocollo di luglio 1993. Il paragrafo 2 esamina l'evoluzione nel tempo della distribuzione primaria del reddito e, in un quadro di analisi del sistema di relazioni industriali, evidenzia gli esiti, sfavorevoli per la crescita dell'economia italiana, del “nuovo scambio politico” che da tempo si è consumato tra i partner sociali delle economie avanzate. Il paragrafo seguente esamina, secondo una prospettiva storica e logico-formale, il ruolo della contrattazione decentrata nel determinare la distribuzione primaria e nell'incentivare la produttività del lavoro. Il quarto paragrafo propone una verifica empirica del modello logico ed evidenzia il legame tra la crisi della contrattazione decentrata e la crisi della produttività. Nel paragrafo successivo si evidenzia il venir meno degli incentivi, per i lavoratori così come per le imprese, all'impegno per lo sviluppo della produttività e si evidenziano anche i problemi macroeconomici di interazione tra il mercato dei beni e quello del lavoro, che hanno imposto all'economia italiana un arduo dilemma di scelta tra occupazione e produttività. Infine, nel paragrafo conclusivo, si evidenziano le linee di integrazione dell'architettura del protocollo del '93 e le altre misure necessarie ad assicurare l'aggiustamento del sistema economico italiano alle nuove condizioni tecnologiche e competitive e la ripresa della crescita.

2. Distribuzione primaria del reddito e crescita: il ‘nuovo scambio politico’

Dal punto di vista delle relazioni industriali, la chiave di lettura della crisi di produttività dell'economia italiana va ricercata nel processo di distribuzione primaria del reddito. Da molti anni la maggioranza dei paesi avanzati assiste a un imponente fenomeno redistributivo e l'Italia non fa eccezione (Zenezini, 2004; Tronti, 2005b): la quota dei redditi da lavoro si riduce e, all'inverso, cresce quella dei profitti. Secondo il nuovo *Productivity Database* dell'Ocse, tra il 1992 e il 2006 la quota dei profitti è cresciuta di otto punti percentuali in Spagna, di sei nell'area

dell'euro, di cinque in Giappone, di quattro in Germania. L'aumento della quota dei profitti può essere considerato come parte di un 'nuovo scambio politico' tra dipendenti e imprese, nel quale la maggior remunerazione del capitale è una sorta di contributo straordinario che i dipendenti, in questa fase dello sviluppo capitalistico, pagano alle imprese per consentire al sistema economico di riorganizzarsi e sostenere l'urto combinato delle nuove tecnologie e dei nuovi, agguerriti concorrenti sul mercato globale.

Alcuni paesi (Irlanda, Finlandia, Norvegia, Ungheria), nei quali l'aumento ha assunto proporzioni spettacolari (oltre 10 punti), hanno goduto di una crescita economica superiore agli altri. Altri, dove la quota dei profitti è cresciuta, ma di poco (Francia, Olanda e Stati Uniti), hanno goduto di performance di lungo periodo variamente positive; e così è stato, però, anche per Regno Unito, Danimarca, Belgio, Polonia, Grecia, dove la distribuzione primaria del reddito è rimasta sostanzialmente immutata.

Nel caso italiano, tra il 1992 e il 2001 la quota dei profitti è cresciuta di più di 11 punti, per poi tornare a cadere di circa due punti dal 2002 in poi, a fronte dell'andamento negativo della produttività del lavoro⁴. Ma la divergenza italiana non sta tanto nell'entità dell'aumento, quanto nella sua inefficacia. Il risultato di questo 'nuovo scambio politico' (per lo più implicito, ma non per questo meno cogente) si può infatti valutare, nei diversi paesi, rapportando il tasso di crescita del prodotto lordo all'aumento della quota dei profitti (figura 6).

Per tutti e 15 i paesi considerati, l'elasticità della crescita economica alla quota dei profitti tra il 1992 e il 2005 risulta positiva, e per nove di essi è superiore al valore di un mezzo. Ciò, ovviamente, non prova che sia stata la redistribuzione primaria a causare la crescita, ma segnala che le due cose si sono verificate assieme.

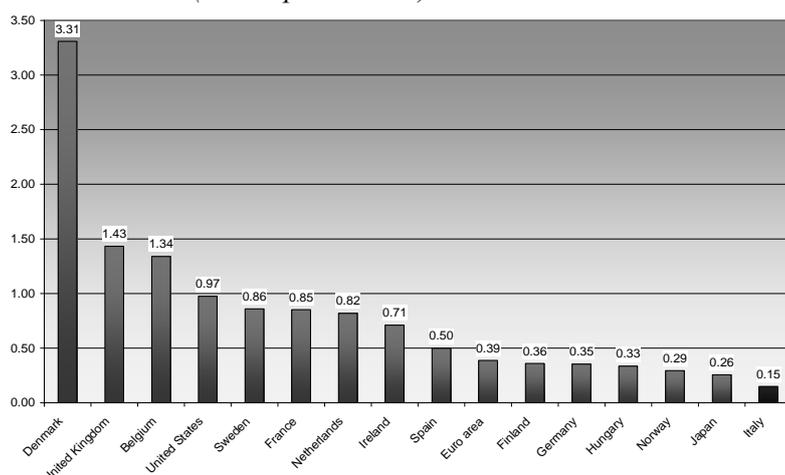
Il risultato migliore è quello della Danimarca, dove a ogni punto di aumento dei profitti hanno corrisposto più di tre punti di crescita; mentre Irlanda, Olanda, Francia, Svezia, Stati Uniti, Belgio e Regno Unito si collocano, nell'ordine, nell'intervallo tra un'elasticità di 0,7 e una di 1,4 punti. L'Italia, come è ovvio attendersi sulla base di quanto abbiamo sin qui notato, presenta il risultato largamente peggiore: per ogni punto di aumento della quota dei profitti il pil è infatti cresciuto soltanto di 1,5 *decimi di punto*.

In Italia, dunque, i 13 anni di moderazione salariale che hanno seguito la firma e la (parziale) attuazione del protocollo del '93, nonostante i grandi benefici apportati alla disinflazione e all'ampliamento della base occupazionale, e nonostante l'aumento di quasi 10 punti della quota dei profitti, non sono bastati ad assicurare

⁴ Il legame funzionale tra produttività e quota del lavoro è esaminato in dettaglio più avanti, al par. 3.2.

che le imprese si riorganizzassero e si rafforzassero rispetto agli shock delle nuove tecnologie, dell'aumento del prezzo del petrolio e dei nuovi concorrenti globali.

Figura 6 – *Elasticità della crescita del Pil all'aumento della quota dei profitti – Anni 1992-2005 (Valori percentuali)*



Fonte: Oecd, Eurostat.

Tra le molte possibili cause di un fallimento di così vaste proporzioni, una merita particolare attenzione perché coinvolge direttamente la specificità del nostro sistema di relazioni industriali. La crescita economica è stata molto modesta perché il sistema produttivo non ha applicato l'intero disegno del protocollo del '93, ma ne ha applicato integralmente soltanto la parte relativa alla contrattazione nazionale (Tronti, 2005b, 2006). Dati il mancato decollo della contrattazione decentrata e la non applicazione della seconda parte del protocollo⁵, i salari hanno più o meno tenuto il passo con l'inflazione, ma non con la produttività del lavoro; e quest'ultima, a sua volta ha subito prima un rallentamento e poi un vero e proprio declino. C'è un nesso tra moderazione salariale e rallentamento della produttività?

⁵ Su questo punto si veda la posizione largamente premonitrice di Ciampi (1996).

3. Il ruolo della contrattazione decentrata nel Protocollo di luglio 1993

3.1 La proposta di politica dei redditi di Ezio Tarantelli

Cause e conseguenze del malfunzionamento macroeconomico del protocollo di luglio 1993 possono essere meglio comprese se le si colloca nella prospettiva dell'esperienza storica italiana di regolazione della dinamica salariale. A questo fine, è indispensabile assumere come punto di partenza gli esperimenti di politica dei redditi degli anni '80, finalizzati al rientro di un tasso di inflazione che aveva superato i 20 punti percentuali l'anno, attraverso la fissazione concertata, tra governo e parti sociali, di un target di inflazione annuale. In coerenza con il target, il Governo doveva determinare la manovra dei prezzi amministrati e delle tariffe, le imprese le politiche di prezzo di prodotti e servizi, i sindacati dei dipendenti l'evoluzione degli scatti della cosiddetta "scala mobile" (il meccanismo di adeguamento automatico delle retribuzioni tabellari all'inflazione).

Tali esperimenti possono essere ben sintetizzati dai capisaldi della proposta di Ezio Tarantelli, che ne fu il propugnatore più attivo e tenace, fino al sacrificio della vita stessa.

1. L'ipotesi di politica dei redditi concertata di Tarantelli (Tarantelli, 1995) identificava, in primo luogo, la stabilità dei prezzi come un *bene pubblico*, non producibile da un unico agente ma frutto, invece, del comportamento cooperativo (e possibilmente concertato) dei grandi attori dell'arena della relazioni industriali (governo e partner sociali) e della banca centrale.
2. La proposta di Tarantelli considerava poi la stabilità delle quote distributive dei salari e dei profitti nel reddito (la cosiddetta "legge di Bowley") come *regola aurea* della politica dei redditi perché, in parità di altre condizioni, è questa la condizione che assicura la massima crescita salariale (e, quindi, la massima crescita della domanda interna) compatibile con l'assenza di pressioni sul saggio di profitto e, quindi, sui prezzi interni.
3. Il terzo aspetto, in cui si concentra forse il più rilevante contributo di Tarantelli all'analisi macroeconomica del rapporto tra salari e prezzi, è quello della cosiddetta *politica salariale d'anticipo*. L'unica possibilità di spezzare la spirale perversa prezzi-salari-prezzi consiste nell'interrompere la trasmissione al presente dell'inflazione passata (quale era assicurata all'epoca, in Italia, dal ricordato istituto della "scala mobile" e, in molti altri paesi industriali, da altri, consimili meccanismi di adeguamento automatico delle retribuzioni all'inflazione pregressa), programmando in anticipo incrementi retributivi in

linea con l'inflazione attesa⁶, invece di recuperare nel periodo corrente il potere d'acquisto perduto in passato.

4. Infine, il meccanismo di predeterminazione della dinamica salariale proposto da Tarantelli prevedeva il rientro dell'inflazione attraverso il raffreddamento della scala mobile e il suo allineamento con gli obiettivi di aumento delle retribuzioni di base concertati e coerenti con i comportamenti degli altri partner della politica dei redditi (governo e imprese). La scelta veniva proposta in alternativa alla ricetta monetarista di una violenta restrizione dell'offerta di moneta da parte della banca centrale perché paretianamente preferibile, in quanto priva delle conseguenze sociali negative (fallimenti, disoccupazione) che si accompagnano ad un arresto dell'attività economica dal lato monetario.

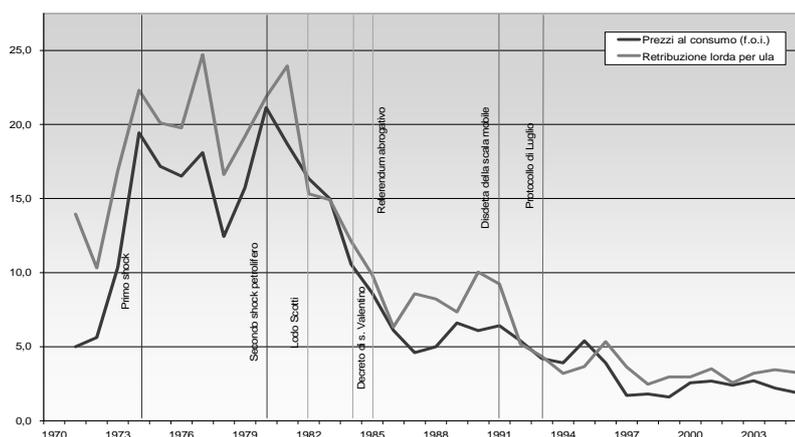
La figura 7, che presenta le dinamiche parallele dell'inflazione e delle retribuzioni lorde per unità di lavoro a tempo pieno, illustra implicitamente le diverse fasi della storia della riforma del meccanismo di negoziazione delle retribuzioni in Italia dal 1970 ad oggi⁷. Il grafico evidenzia gli effetti esplosivi su prezzi e salari dei due shock petroliferi del 1973-74 e del 1979-80, mostra la fase di raffreddamento in cui ebbero un ruolo rilevante⁸ gli esperimenti di politica dei redditi concertata varati per iniziativa di Tarantelli negli anni 1982-84 (il "lodo Scotti" e il "decreto di San Valentino") e il successivo referendum abrogativo dei punti di scala mobile "congelati" a causa del decreto. Il referendum, preceduto dall'assassinio di Tarantelli, nonostante il clima di forte tensione sociale vide la netta affermazione della linea della predeterminazione.

⁶ E garantendo ai salari, con le opportune clausole di salvaguardia, la copertura dal rischio di uno scostamento tra inflazione attesa e inflazione effettiva.

⁷ Nonostante i tentativi di applicare una politica salariale d'anticipo, il grafico evidenzia chiaramente, tra il 1980 e il 1996, la presenza di effetti di trasmissione di shock dai prezzi ai salari dell'anno successivo.

⁸ Sulle valutazioni empiriche del ruolo degli accordi di predeterminazione della scala mobile nella disinflazione dell'economia italiana, cfr. Ciocca, 2006.

Figura 7 – Inflazione e retribuzioni di fatto: gli accordi del 1982-84, il referendum sulla scala mobile e gli accordi di luglio 1992 e 1993 - Anni 1970-2005 (Tassi annui di variazione percentuale)



Fonte: Istat, Prezzi al consumo e Conti nazionali.

Ad esso seguì, nel 1986, una parziale e inefficace riforma della scala mobile e quindi, nel 1991, la disdetta da parte datoriale dell'accordo interconfederale sulla scala mobile, la sua abolizione (con l'accordo trilaterale di luglio 1992) in cambio del riconoscimento da parte del Governo della salvaguardia del potere d'acquisto delle retribuzioni come obiettivo fondamentale della politica economica e, infine, il varo di un nuovo meccanismo di determinazione della dinamica salariale attraverso il patto sociale sancito dal protocollo di luglio 1993.

3.2 Il meccanismo del Protocollo di luglio 1993 e la distribuzione primaria del reddito

Ricordiamo brevemente che il protocollo prevede due livelli di contrattazione salariale separati e non sovrapponibili. Alla contrattazione nazionale di settore (*primo livello*), articolata in un quadriennio normativo e due bienni economici, è demandato il compito di salvaguardare il potere d'acquisto delle retribuzioni di base. Gli incrementi dei minimi salariali contrattuali, fissati ogni due anni, devono essere coerenti con il tasso di inflazione programmata (politica salariale d'anticipo); in caso di scostamento tra questo e l'inflazione effettiva, è prevista la possibilità di un recupero nel secondo biennio economico (meccanismo di salvaguardia). Alla contrattazione decentrata (*secondo livello*), articolata su scala aziendale o territoriale, è affidato invece il ruolo di regolare con accordi

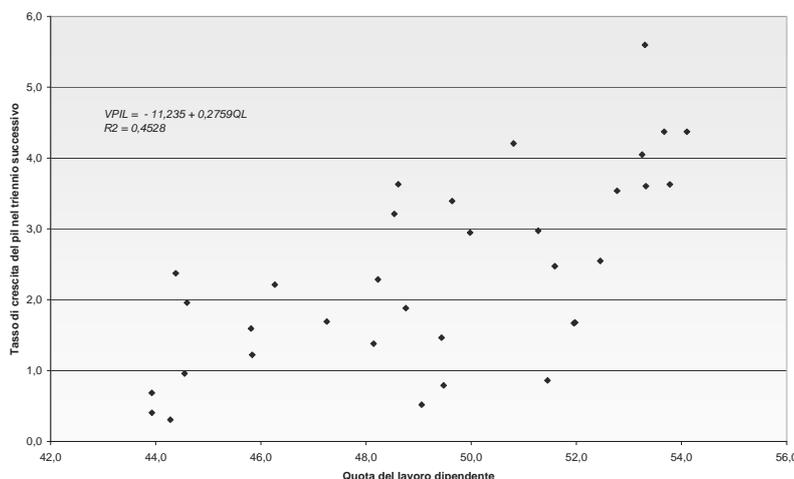
quadriennali la crescita del potere d'acquisto delle retribuzioni sulla base dei risultati di produttività, redditività e qualità realizzati nell'impresa o nel territorio di applicazione dell'accordo.

L'ipotesi centrale di questo studio è che l'architettura negoziale del protocollo renda poco probabile l'invarianza della distribuzione primaria del reddito – *che costituiva, invece, un pilastro fondamentale del disegno di politica dei redditi di Tarantelli* (punto 2 più sopra) – e all'opposto, in condizioni di normale funzionamento dell'economia, tenda a favorire l'aumento della quota dei profitti.

La seconda ipotesi, basata sulle evidenze mostrate in precedenza, è che nelle attuali condizione del sistema economico italiano un aumento della quota dei profitti non porti con sé un'accelerazione, bensì un rallentamento della crescita, in accordo con l'evidenza illustrata dalla figura 8.

Per sottoporre a verifica logica questa ipotesi analizzare in dettaglio il meccanismo previsto dal protocollo '93 attraverso una formalizzazione.

Figura 8 – Relazione tra livello della quota del lavoro dipendente nel reddito all'anno t e crescita media del pil nel triennio $t-t+2$ – Anni 1971-2006 (Tassi medi di crescita e punti percentuali)



Fonte: Istat, Conti nazionali.

Sia w il salario di fatto, N_D l'occupazione dipendente, Q il reddito reale totale e p i prezzi; la quota dei salari, o quota del lavoro dipendente nel reddito (S_L), può essere definita nel modo seguente:

$$S_L = w \cdot N_D \cdot Q^{-1} \cdot p^{-1}, \quad (1)$$

da cui, moltiplicando e dividendo per l'occupazione totale N_T , e sostituendo la produttività del lavoro π al reddito per occupato, abbiamo:

$$S_L = w \cdot n_D \cdot \pi^{-1} \cdot p^{-1}, \quad (1.1)$$

dove n_D indica l'incidenza dell'occupazione dipendente sul totale.

Dalla 1.1 si ricava agevolmente la nota condizione di crescita salariale che assicura l'invarianza della quota del lavoro:

$$\dot{S}_L \approx 0 \Leftrightarrow \dot{w} \approx \dot{p} + \dot{\pi} - \dot{n}_D. \quad (2)$$

La formula (2)⁹, in cui il punto soprascritto indica variazioni percentuali, chiarisce che la legge di Bowley si verifica soltanto se la dinamica del salario di fatto eguaglia la somma delle variazioni dei prezzi e della produttività del lavoro, al netto della variazione dell'incidenza dell'occupazione dipendente sul totale. Ma, nel disegno del protocollo '93, la retribuzione di fatto può rispettare la legge di Bowley solo nel caso in cui la retribuzione di secondo livello cresca rispettando alcuni vincoli assai stringenti. Vediamo perché.

Sia w_1 il tasso di salario di primo e w_2 quello di secondo livello; la crescita della retribuzione di fatto sarà:

$$\dot{w} = \alpha \dot{w}_1 + (1 - \alpha) \dot{w}_2 \quad \text{con } 0 \leq \alpha \leq 1, \quad (3)$$

dove α è l'incidenza sul tasso di salario totale di quello di primo livello.

Ipotizzando che quest'ultima componente retributiva si muova con l'inflazione (\dot{p}), per effetto del tasso di inflazione programmato (tip) e dei periodici recuperi degli scarti tra tip e inflazione effettiva, possiamo derivare la crescita di w_2 che soddisfa l'invarianza della distribuzione primaria:

$$\dot{S}_L = 0 \Leftrightarrow \dot{w}_1 = \dot{p} \quad \text{e} \quad \dot{w}_2 = \frac{\dot{w} - \alpha \dot{w}_1}{1 - \alpha} \approx \dot{p} + \beta \dot{\pi} \quad \text{con } \beta = \frac{1}{1 - \alpha} > 1. \quad (4)$$

⁹ Nel lato destro dell'equazione riferita alla crescita delle retribuzioni è omissso il termine di interazione delle tre variabili, di entità generalmente del tutto trascurabile.

Come si vede immediatamente, si tratta di una condizione che richiede¹⁰ che la retribuzione decentrata cresca non solo tenendo il passo con l'inflazione, ma anche aumentando il proprio potere d'acquisto secondo il tasso di crescita della produttività del lavoro moltiplicato per un fattore β maggiore di uno e tanto più grande quanto minore è l'incidenza della retribuzione di secondo livello sul totale.

Nell'insieme dell'economia italiana, sulla base delle differenze di livello tra retribuzioni di fatto e retribuzioni contrattuali, si può ipotizzare che il fattore β abbia un valore medio elevato, vicino a 6,5, che conferma la scarsa diffusione della contrattazione di secondo livello (si veda la tabella 2 più avanti).

Dunque l'impianto del protocollo '93, poiché prevede che le retribuzioni tabellari fissate dai contratti nazionali di categoria restino ancorate *per sempre* al loro potere d'acquisto del 1993, per mantenere inalterata la distribuzione primaria del reddito richiede alla contrattazione decentrata di farsi carico di un ruolo economico di grande importanza, che consiste: a) nell'assicurare la tenuta del proprio potere d'acquisto e, b), nel regolare la crescita del potere d'acquisto delle retribuzioni in modo da eguagliare la crescita reale dell'intera retribuzione di fatto (comprensiva di primo e secondo livello) a quella della produttività del lavoro. In altri termini, la retribuzione di secondo livello deve non solo crescere in misura *notevolmente superiore* ai guadagni di produttività del lavoro (in modo da adeguare a questi l'intera retribuzione), ma deve crescere comunque, nella misura necessaria a preservare il proprio potere d'acquisto, anche quando la produttività del lavoro ristagna.

Inoltre, nel caso in cui venga rispettata l'invarianza distributiva, l'incidenza della retribuzione decentrata sulla retribuzione di fatto dovrebbe tendenzialmente crescere nel tempo sino a diventare la principale voce retributiva, dato che l'unica situazione in cui essa potrebbe ridursi è quando la produttività del lavoro registra una caduta tale che, moltiplicata per il fattore β , raggiunge valori superiori a quello della crescita dei prezzi.

Ora, il protocollo non prevede che la retribuzione di secondo livello sia estesa a tutti i dipendenti, né che debba essere protetta dall'inflazione, né che debba crescere nella misura necessaria ad assicurare che le retribuzioni reali eguaglino il tasso di crescita della produttività del lavoro. Pertanto, rispetto all'originario disegno di politica dei redditi di Tarantelli, il protocollo di luglio '93 affida la possibilità di assicurare la stabilità delle quote distributive a due condizioni, che

¹⁰ La formula non tiene conto della variazione dell'incidenza dell'occupazione dipendente sul totale, che si assume costante nel breve periodo.

nel sistema produttivo italiano appaiono poco probabili¹¹:

- a) la diffusione *a tutte le imprese* della contrattazione decentrata (nella variante aziendale o territoriale) e quindi la disponibilità *per tutti i dipendenti* di una voce retributiva flessibile, aggiuntiva rispetto alla retribuzione tabellare stabilita dalla contrattazione di categoria;
- b) la crescita del salario di secondo livello in misura tale da eguagliare la dinamica della retribuzione di fatto (comprensiva del primo e del secondo livello retributivo) alla somma dell'inflazione e della variazione produttività del lavoro.

A questo punto, per analizzare più approfonditamente le relazioni tra la dinamica della produttività del lavoro e la distribuzione primaria del reddito secondo l'architettura negoziale del protocollo '93, conviene rilasciare il vincolo della legge di Bowley. Possiamo quindi introdurre la variabile \dot{w}_2^* , che indica la misura teorica di crescita della retribuzione di secondo livello che, date le altre variabili, assicura la condizione di invarianza analizzata prima nella (4). A livello aggregato, il rapporto tra l'effettiva crescita della retribuzione decentrata e \dot{w}_2^* , espresso dal parametro γ , sintetizza pertanto sia la diffusione della contrattazione decentrata (prima condizione), sia quanto questa contratti crescite salariali prossime al livello che assicura l'invarianza della distribuzione primaria del reddito (seconda condizione):

$$\gamma = \frac{\dot{w}_2}{\dot{w}_2^*} \quad \text{con } 0 \leq \gamma. \quad (5)$$

Il parametro γ raggiunge l'unità solo se tutti i dipendenti sono coperti da un contratto di secondo livello e gli incrementi retributivi fissati dai contratti decentrati sono tali da soddisfare l'invarianza secondo l'equazione (4). Sulla base della crescita della produttività del lavoro e del valore di γ , possiamo quindi ricavare le condizioni di variazione della distribuzione del reddito:

$$\begin{cases} \dot{S}_L < 0 & \Leftrightarrow \dot{\pi} > 0, \gamma < 1 \\ \dot{S}_L = 0 & \Leftrightarrow \dot{\pi} > 0, \gamma = 1 \\ \dot{S}_L > 0 & \Leftrightarrow \dot{\pi} < 0, \dot{\pi} < (\alpha - 1)\dot{p}. \end{cases} \quad (6)$$

¹¹ Il sistema italiano, infatti, è notoriamente caratterizzato da un gran numero di piccole e piccolissime imprese che è difficile pensare di coprire con contratti integrativi. Peraltro, anche le imprese medie e grandi presentano notevoli differenze in termini di sindacalizzazione e presenza di contrattazione decentrata anche per settore e territorio.

Il contenuto delle relazioni indicate dalla (6) è sintetizzato a parole nella tabella 1. Nelle condizioni di normale funzionamento dell'economia, la produttività del lavoro ha un andamento positivo; tuttavia, poiché il meccanismo salariale previsto dal protocollo '93 rende improbabile nel sistema produttivo e delle relazioni industriali italiano la condizione di invarianza della distribuzione primaria, la quota del lavoro tende a ridursi. L'unica situazione tale da assicurare la costanza della quota del lavoro è che la produttività del lavoro cresca e, al tempo stesso, il parametro γ sia pari a 1: un caso poco probabile.

Ma l'esito davvero perverso è che il sistema negoziale può riequilibrare il *bias* a favore della quota dei profitti solo quando la produttività del lavoro *diminuisce* e la retribuzione di secondo livello *si contrae*, mentre l'adeguamento ai prezzi di quella di primo livello assicura che la variazione della retribuzione lorda sia comunque maggiore della differenza tra il tasso di inflazione e la variazione (negativa) della produttività.

Nel normale funzionamento dell'economia, dunque, il protocollo tende a comprimere la quota del lavoro dipendente ma, paradossalmente, affida il ristabilimento delle relatività distributive a una situazione di grave crisi dell'economia (a una caduta della produttività del lavoro, ovvero a un fenomeno che, dal 1970 al 1996, si è verificato soltanto tre volte¹²): un gioco a somma negativa che disincentiva l'impegno dei dipendenti per la crescita della produttività e dell'economia.

¹² Nel 1975 (-1,3 per cento), nel 1982 (-0,3 per cento) e nel 1992 (-0,1 per cento).

Tabella 1 – Effetto combinato dei due livelli negoziali sulla quota del lavoro nel reddito

Casi Possibili	Contrattazione nazionale (1° livello)	Produttività del lavoro	Contrattazione decentrata (2° livello)	Quota del lavoro nel reddito
Caso 1: Normale	Preserva il potere d'acquisto delle retribuzioni di base	Cresce	Non è disponibile a tutti i dipendenti e/o non assicura la crescita delle retribuzioni reali di fatto in linea con i guadagni di produttività	⇒ Si riduce
Caso 2: Poco probabile	Preserva il potere d'acquisto delle retribuzioni di base	Cresce	È disponibile a tutti i dipendenti e assicura la crescita delle retribuzioni reali di fatto in linea con i guadagni di produttività	⇒ Rimane stabile
Caso 3: Perverso	Preserva il potere d'acquisto delle retribuzioni di base	Diminuisce	Si ferma	⇒ Cresce

4. Crisi della contrattazione decentrata e crisi della produttività

L'analisi formale sviluppata nel paragrafo precedente ci fornisce una chiave interpretativa robusta per esaminare nel concreto dinamiche retributive conseguenti al varo del protocollo '93. Per fare ciò, sulla base dei cicli della produttività del lavoro si possono dividere i 13 anni compresi tra il 1993 e il 2006 in tre diversi periodi.

Il primo (1993-1995), di avvio e prima applicazione del nuovo sistema, è caratterizzato da una sospensione sia dei contratti della pubblica amministrazione sia, inizialmente, della contrattazione decentrata (sospesa già dal 1992). Il valore del coefficiente γ (calcolato assumendo la differenza tra retribuzioni lorde dei conti nazionali e retribuzioni contrattuali annue in valore assoluto come *proxy* della retribuzione di secondo livello) nella media del triennio è pari a 0,4. La produttività per ora lavorata cresce del 3,1 per cento l'anno, in concomitanza con la più grave crisi occupazionale della storia della Repubblica, mentre il potere d'acquisto delle retribuzioni di fatto segna il passo (tabella 1). È in questa fase, che corrisponde al

primo caso della tabella 1, che si opera un netto *shift* della distribuzione primaria del reddito a favore dei profitti. La quota del lavoro dipendente, già in calo dal 1978, si riduce di circa tre punti e mezzo, poiché le imprese non distribuiscono ai dipendenti i guadagni di produttività e trattengono per intero gli spazi economici neutrali rispetto all'inflazione.

Tabella 2 – *Retribuzioni nominali e reali, produttività del lavoro e distribuzione primaria del reddito. Totale economia – Anni 1993-2006 (Tassi di variazione percentuale medi annui; per i coefficienti, valori assoluti; per la quota del lavoro dipendente, differenze medie annue)*

Periodi	1993-1995	1996-2000	2001-2006	1993-2006
Retribuzioni contrattuali nominali	2,4	2,8	3,5	3,0
Retribuzioni di fatto nominali	3,5	3,2	3,7	3,5
Retribuzioni di fatto reali (<i>prezzi al cons., Foi</i>)	-1,0	0,9	1,3	0,7
Costo del lavoro reale (<i>product wage</i>)	0,0	-0,5	0,4	0,0
Produttività del lavoro	3,1	0,8	0,1	1,0
Coefficiente α^*	0,89	0,87	0,84	0,86
Coefficiente β^{**}	9,0	7,7	6,4	7,4
Coefficiente γ^{***}	0,4	0,7	1,3	0,6
Spazi economici <i>price-neutral</i> non distribuiti alle retribuzioni	3,1	1,2	-0,4	0,9
Quota del lavoro dipendente nel valore aggiunto	-1,2	-0,4	0,4	-0,2

Fonti: Istat, Retribuzioni contrattuali, Conti nazionali, Prezzi al consumo, elaborazioni dell'autore.

* Incidenza della retribuzione di primo livello (contrattuale) sulla retribuzione di fatto.

** Coefficiente moltiplicatore dei guadagni di produttività applicato dalla retribuzione di secondo livello.

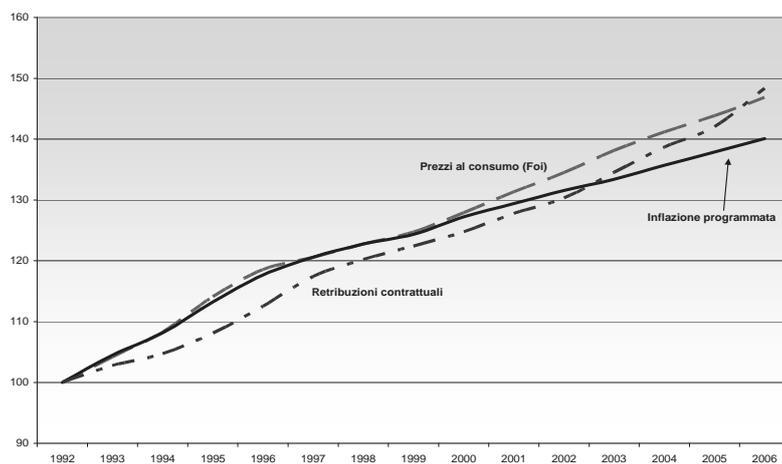
*** Indicatore di distanza della dinamica retributiva dall'ipotesi di invarianza della distribuzione primaria (la distanza nulla è indicata dal valore 1 dell'indicatore).

La seconda fase (1996-2000) è invece caratterizzata dalla piena applicazione del protocollo, come pure dalla ripresa (e anzi da un certo sviluppo) della contrattazione decentrata, mentre si riavvia la contrattazione nel pubblico impiego e i contratti di primo livello stabiliscono incrementi pro capite che, nel tentativo di recuperare le precedenti perdite di potere d'acquisto, superano l'inflazione in media di mezzo punto l'anno¹³. L'occupazione torna a crescere e la produttività del lavoro rallenta fino al valore dello 0,8 medio annuo; le retribuzioni di fatto crescono ancora in misura inferiore all'ipotesi di stabilità della distribuzione primaria, e la quota del lavoro continua, seppure molto più lentamente, a contrarsi. Questa fase può essere considerata un'approssimazione al secondo caso illustrato dalla tabella 1 e, infatti, il coefficiente γ ha un valore medio più vicino all'unità (0,7). Va comunque notato che, nonostante la durata quinquennale, si tratta di un periodo straordinario, in quanto caratterizzato da un'intensa attività negoziale sospinta dalla necessità di recuperare almeno in parte il potere d'acquisto delle retribuzioni perduto nel precedente triennio.

L'ultima fase (2001-2006) è contrassegnata dalla stagnazione della produttività del lavoro (0,1 per cento l'anno). L'inflazione programmata perde per alcuni anni il suo valore di obiettivo di politica economica fondamentale, comune a tutti e tre gli attori del sistema delle relazioni industriali secondo l'originaria impostazione di Tarantelli, per diventare in sostanza un limite imposto dal Governo alla crescita delle retribuzioni.

¹³ Nel periodo, retribuzioni e costo del lavoro seguono dinamiche diverse perché quest'ultimo è soggetto all'abolizione del contributo obbligatorio al SSN e di altri oneri minori, in conseguenza dell'introduzione dell'Irap. La stima dell'effettivo impatto di queste misure sul costo del lavoro è ancora incerta, ma comunque di certo inferiore alla riduzione registrata dal reddito da lavoro dipendente stimato nell'ambito dei conti nazionali (l'aliquota di fatto a carico dell'impresa sulla retribuzione lorda si riduce, nel 1998, di quasi sei punti percentuali). Il costo del lavoro sostenuto dalle imprese subisce comunque un'ulteriore riduzione per il quasi contemporaneo varo del "pacchetto Treu" che, grazie all'introduzione di forme contrattuali flessibili, opera un significativo abbattimento dei costi di adeguamento della manodopera al ciclo e degli stessi costi salariali al margine.

Figura 9 – *Retribuzioni contrattuali, inflazione programmata e inflazione effettiva (Numeri indice in base 1992=100)*



Fonti: Istat, Retribuzioni contrattuali, Prezzi al consumo, Presidenza del Consiglio.

A fronte di un'inflazione in linea con il secondo periodo, la crescita delle retribuzioni di primo livello (contrattuali) accelera oltre l'inflazione programmata (e anche oltre quella effettiva), e l'accelerazione si trasmette alle retribuzioni di fatto (figura 9). Così, nonostante il rallentamento retributivo legato al declino della produttività, le imprese distribuiscono ai salari poco meno di mezzo punto l'anno più di quanto sarebbe consentito dalla regola di invarianza (γ va a 1,3), e la quota del lavoro dipendente torna a salire, al ritmo di quattro decimi di punto l'anno. Siamo dunque in una situazione vicina a quella del terzo caso della tabella 1: la stagnazione della produttività del lavoro a fronte della relativa rigidità in termini reali delle retribuzioni opera un paradossale riequilibrio della distribuzione primaria.

In definitiva, sulla base dei primi 13 anni di concreta applicazione del protocollo '93, è possibile concludere che esso non solo non ha assicurato l'invarianza della distribuzione primaria del reddito, come era possibile attendersi, ma non è riuscito nemmeno a favorire né la crescita della produttività del lavoro, né lo sviluppo della contrattazione decentrata (che anzi, dopo un breve periodo di fioritura è venuta chiudendo progressivamente i propri spazi) e, conseguentemente, non è riuscito ad assicurare la flessibilizzazione dei salari, che invece si sarebbe realizzata se l'economia italiana non fosse entrata nella fase di crisi della produttività su cui ci siamo soffermati nel primo paragrafo.

La figura 10 fornisce qualche informazione in più sui divari settoriali e territoriali nella distribuzione alle retribuzioni reali dei guadagni di produttività del lavoro, tracciando una mappa dell'accumulazione delle rendite oligopolistiche che è stata consentita dalla combinazione della moderazione salariale, delle privatizzazioni e della debole regolazione della concorrenza (cfr. il par. 5 più avanti).

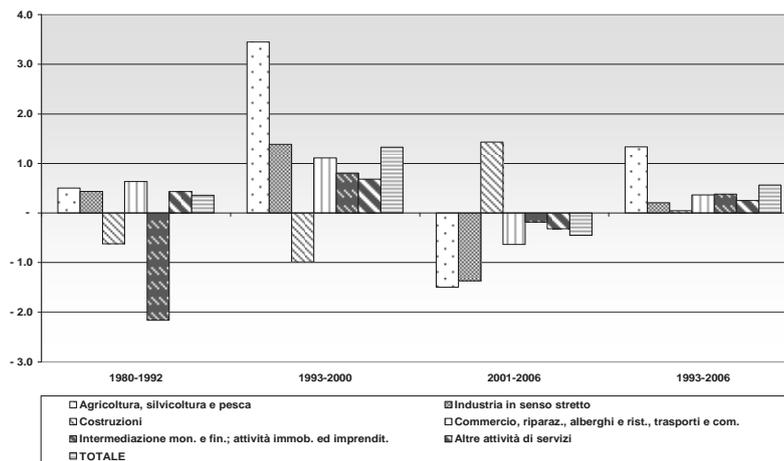
Per quanto riguarda i settori, è interessante notare che i guadagni di produttività non distribuiti si concentrano nell'agricoltura e, in misura diversa, nei servizi *market oriented* (intermediazione monetaria e finanziaria, commercio, altri servizi professionali e alle imprese), ovvero in attività poco esposte alla concorrenza interna e internazionale; mentre nell'industria in senso stretto e nelle costruzioni i margini inutilizzati sono molto inferiori.

Notevole è poi il caso dell'intermediazione monetaria, che mostra un governo delle retribuzioni molto più favorevole alle imprese rispetto al periodo 1980-1992, come anche quello delle costruzioni, che presentano un andamento anticiclico rispetto agli altri settori (retribuzioni molto fuori target nel periodo 1993-2000 e, all'opposto, alti margini non distribuiti nel 2001-2006).

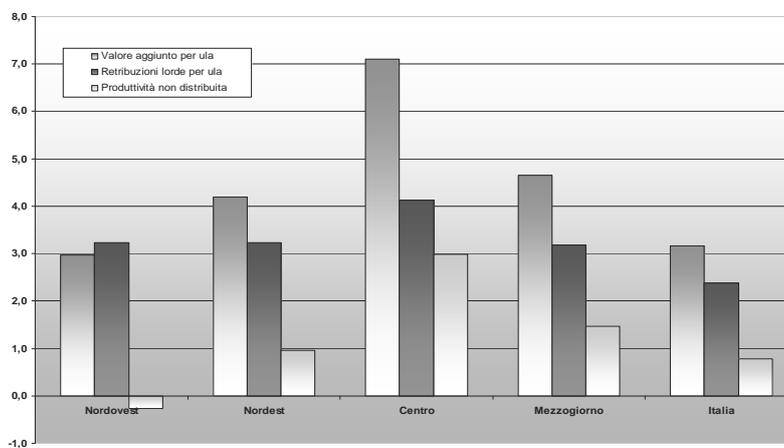
Con riferimento all'aspetto territoriale, i guadagni non distribuiti si concentrano nell'Italia Centrale, dove si riscontra una presenza relativamente elevata di attività di servizio e di attività agricole. La stessa combinazione, con un maggior peso però dell'agricoltura e guadagni non distribuiti meno elevati, si riscontra nel Mezzogiorno. Nel Nordovest, invece, dove si concentrano le grandi imprese industriali e più diffuse sono sia la sindacalizzazione, sia la contrattazione decentrata, le retribuzioni crescono in termini reali al punto da assorbire una parte del valore aggiunto eccedente i guadagni di produttività del lavoro.

Figura 10 – Produttività del lavoro non distribuita alle retribuzioni – Anni 1980-2006 (A) e medie 2000-2004 (B) (Tassi di variazione percentuale medi annui)

A) Per settore



B) Per ripartizione



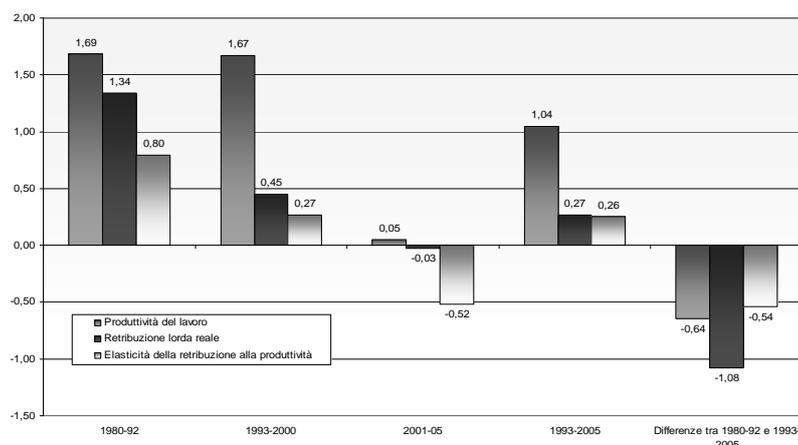
Fonte: Istat, Conti nazionali, elaborazioni dell'autore.

5. Le ricadute macroeconomiche

5.1 Gli incentivi per i dipendenti e per le imprese

L'analisi del funzionamento del protocollo '93 e dei suoi effetti sulla distribuzione del reddito ci suggerisce di esaminare il collegamento tra la stagnazione salariale e la crisi della produttività. È infatti facile constatare che il malfunzionamento del protocollo e la sua impostazione asimmetrica rispetto alla distribuzione primaria del reddito (insieme con la diffusione delle forme di lavoro flessibili alle coorti in entrata nell'occupazione), nel corso del tempo sono venuti erodendo i premi con i quali il normale funzionamento dell'economia remunera l'impegno dei lavoratori per l'aumento della produttività.

Figura 11 – *Elasticità apparente delle retribuzioni lorde alla produttività del lavoro – Anni 1980-1992 e 1993-2005 (Tassi di variazione percentuale medi annui)*



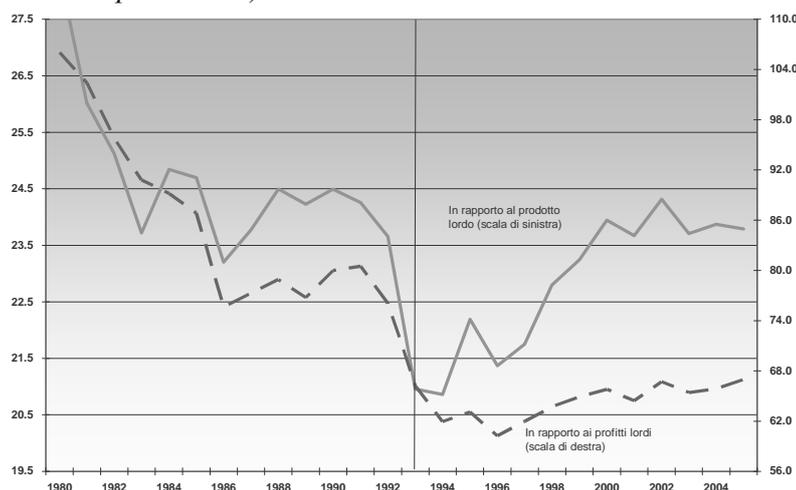
Fonte: Istat, Conti nazionali.

La figura 11 evidenzia la parallela, progressiva caduta della produttività del lavoro e dell'elasticità della remunerazione del lavoro dipendente alla variazione della produttività. Se negli anni '80 per ogni punto di aumento della produttività del lavoro le retribuzioni lorde crescevano, in media, di 0,8 punti, nel periodo successivo al 1993, data la divaricazione tra la dinamica retributiva e quella della produttività, l'elasticità media è crollata a un quarto di punto: per i dipendenti e per il sindacato, impegnarsi a "fare produttività" non conveniva più. Nel frattempo, la

produttività del lavoro cadeva da un tasso di crescita medio annuo dell'1,7 per cento nel periodo 1980-1992 all'1,0 per cento nel 1993-2005, con un valore dello 0,1 per cento nel periodo finale 2001-2005.

All'opposto, per valutare sinteticamente l'alterazione delle convenienze per le imprese, è opportuno condurre un'analisi non molto più complessa. In questo caso assistiamo al fenomeno speculare: nel nuovo contesto distributivo la reattività dei profitti alla produttività è, paradossalmente, cresciuta *troppo*. Se prima tra il 1980 e il 1993 occorre un guadagno di produttività di più di 10 punti per consentire un solo punto di aumento del saggio di profitto, tra il 1993 e il 2006 è bastato, in media, poco più di un punto (si veda la fig. 15 più avanti). Ma la ben maggiore profittabilità non si è tradotta in un proporzionale aumento degli investimenti.

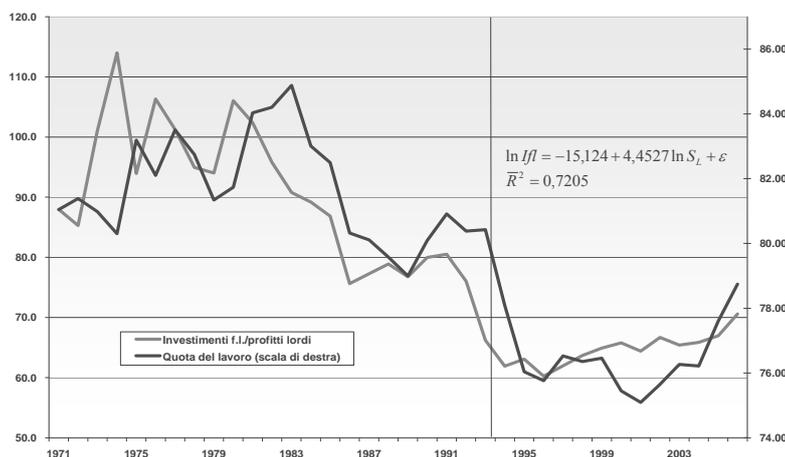
Figura 12 – Investimenti fissi lordi. Rapporti caratteristici – Anni 1980-2005 (Incidenze percentuali)



Fonte: Istat, Conti nazionali, elaborazioni dell'autore.

Dopo essere caduti (tra gli anni '80 e i primi anni '90) dal 31 a poco più del 21 per cento del prodotto interno lordo, a partire dal 1993 gli investimenti hanno messo a segno una lieve ripresa (figura 12). Ma la ripresa, che li ha riportati nel 2005 poco sopra il 23,5 per cento del pil, non si può che valutare come insufficiente rispetto alle necessità di crescita dell'economia: mentre nel 1992 essi equivalevano al 76 per cento dei profitti, nel 2005, nonostante gli sviluppi dei mercati dei capitali, le privatizzazioni e le riforme della contrattazione e del mercato del lavoro, essi erano caduti al 67 per cento.

Figura 13 – Relazione tra la quota del lavoro nel reddito e il rapporto tra investimenti e profitti – Anni 1971-2006 (Valori percentuali)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

Il motivo di questa insufficienza non è difficile da comprendere. L'abbattimento del prezzo relativo del lavoro (di cui una parte è implicita nella flessibilizzazione delle forme contrattuali) ha reso preferibile per le imprese fare scelte di espansione occupazionale piuttosto che di ammodernamento tecnologico e organizzativo.

Questo comportamento non è in alcun modo inatteso e, anzi, i dati mostrano una significativa relazione di lungo periodo tra quota del lavoro e investimenti che solo apparentemente è paradossale (figura 13): nell'economia italiana, al calare della quota del lavoro si contrae anche, regolarmente, la proporzione degli investimenti rispetto ai profitti.

In particolare, nel regime salariale frutto della sommaria applicazione del protocollo '93, gli investimenti non soltanto sono stati inferiori a quanto i profitti avrebbero consentito¹⁴, ma soprattutto sono stati *espansivi*: hanno generato più occupazione e meno produttività che negli anni '80. Per le imprese, impegnate ad accrescere l'occupazione avvalendosi dei nuovi strumenti contrattuali, impegnarsi anche sul fronte della produttività è stato meno necessario, dato che erano possibili ritorni interessanti anche con attività relativamente poco produttive¹⁵.

¹⁴ Gli investimenti italiani, almeno in parte, sono migrati all'estero, attratti da un'attesa di profitti anche maggiori. Sui recenti movimenti internazionali di capitale delle imprese italiane si vedano i lavori contenuti in Acocella e Sonnino (2003).

¹⁵ Un forte segnale in questo senso è dato dalla persistenza del cosiddetto "nanismo" delle imprese italiane.

Non c'è quindi da stupirsi se la spinta propulsiva dell'economia si è progressivamente esaurita fino ad arrestarsi del tutto: i guadagni di produttività alla base della crescita economica sono il risultato di costose e impegnative innovazioni tecnologiche e organizzative nei luoghi di lavoro che, nel nuovo contesto distributivo, nessuno – né imprese, né sindacato, né dipendenti – aveva un forte incentivo a realizzare. Ed è proprio questo sistema premiale perverso, venutosi a creare per il malfunzionamento del protocollo del '93, che bisogna ribaltare per riequilibrare lo scambio politico tra i partner sociali e consentire alla produttività di tornare a crescere e all'economia di prosperare.

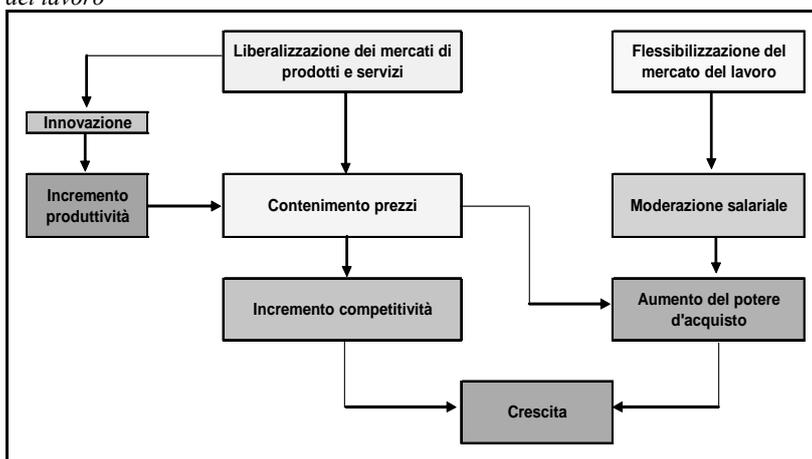
5.2 L'interazione tra protocollo '93 e mercato del prodotto

Ma l'incapacità del protocollo '93 di incentivare la produttività e la crescita non risiede soltanto nella sua incompletezza, quanto anche nel grave squilibrio macroeconomico che si è venuto a creare a causa dell'asimmetria tra la regolazione del mercato del lavoro e quella del mercato del prodotto. Allargando l'orizzonte dell'analisi oltre i confini del sistema di relazioni industriali sino a comprendere le necessità di aggiustamento strutturale delle economie avanzate in questa fase dello sviluppo capitalistico, la cattiva performance del protocollo può essere utilmente interpretata attraverso i risultati di un lavoro di Blanchard e Giavazzi (2003) (figura 13). Lo studio è basato su di un modello di equilibrio generale, che consente di valutare gli effetti congiunti della riforma dei mercati del prodotto e del lavoro sotto l'urto della globalizzazione dei mercati e delle nuove tecnologie.

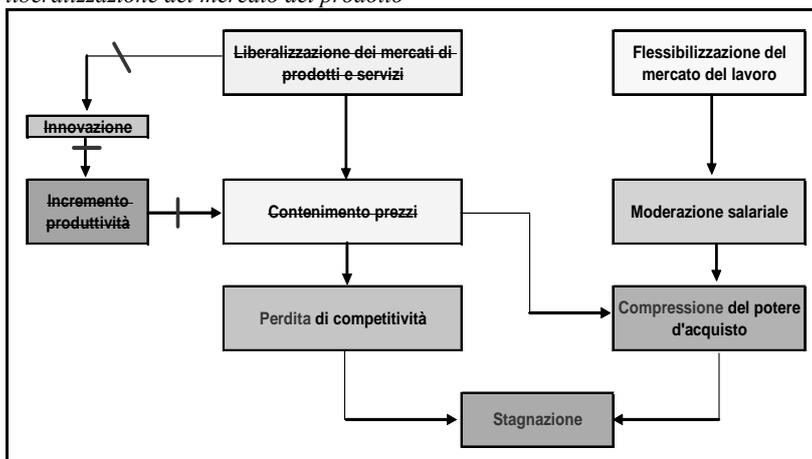
Il risultato più importante evidenziato dal modello è che, se un paese procede alla riforma del mercato del lavoro (con effetti di raffreddamento della dinamica retributiva e flessibilizzazione dei rapporti di lavoro) senza avere già adeguatamente liberalizzato il mercato dei prodotti, e avere quindi ottenuto un'adeguata pressione concorrenziale su prezzi e margini, le conseguenze sulla distribuzione del reddito e sulla crescita saranno perverse: la quota del lavoro declinerà, le imprese protette acquisiranno margini per posporre l'impegno a migliorare la produttività e la dinamica dei prezzi rimarrà relativamente elevata. La conseguenza sarà l'erosione del potere d'acquisto dei salari e, quindi, il rallentamento della domanda interna. D'altro canto, in un contesto di inasprimento della concorrenza internazionale, i prezzi relativamente elevati si tradurranno anche in una perdita di competitività sui mercati esteri, che contribuirà a frenare ulteriormente la crescita dal lato della domanda estera.

Figura 14 – Il modello di Blanchard-Giavazzi (2003) e il Protocollo '93

A) Interazioni tra liberalizzazione del mercato del prodotto e successiva flessibilizzazione del mercato del lavoro



B) Effetti perversi della flessibilizzazione del mercato del lavoro non preceduta da una liberalizzazione del mercato del prodotto



Nel caso dell'Italia, la lunga stagione di privatizzazioni varata sin dalla fine degli anni '80 non solo non è stata in grado di costruire il contesto competitivo necessario a tenere il passo con l'integrazione europea e la progressiva internazionalizzazione dei mercati, ma anzi ha paradossalmente consentito un sensibile aumento delle rendite nei settori protetti, il cui ammontare totale a prezzi costanti del 2000 è passato da un valore di circa 38 miliardi di euro l'anno nel

periodo 1980-1993 a circa 100 miliardi l'anno nel periodo 1993-2005¹⁶. Le misure di privatizzazione non solo non hanno impedito che alcuni settori, ancora largamente protetti dalla concorrenza interna e internazionale (l'energia, i trasporti e le comunicazioni, i servizi alle imprese ma anche l'agricoltura), approfittassero della loro posizione di mercato e della moderazione salariale per accrescere le proprie rendite, ma addirittura li hanno favoriti, consentendo alle imprese neo-privatizzate di abbandonare la tradizionale *mission* pubblica di utilità sociale in favore di una privata ricerca di valorizzazione immediata. Questa evoluzione ha di certo giovato al contenimento immediato dei disavanzi pubblici, grazie all'aumento dei dividendi incassati dal Tesoro in quanto proprietario della *golden share* di alcune di queste imprese, ma certamente non ha migliorato le condizioni e le prospettive economiche né delle famiglie né delle imprese impegnate nella competizione internazionale.

In questo modo, l'applicazione del protocollo '93 ad un contesto macroeconomico caratterizzato da un mercato del prodotto non competitivo ha consentito che, nel dilemma del prigioniero della politica dei redditi, prezzi, tariffe e margini scaricassero l'onere dell'aggiustamento sui salari, con il deludente risultato di una lunga fase di compressione del loro potere d'acquisto cui hanno corrisposto una dinamica dei prezzi interni e all'esportazione comunque mediamente superiore a quella delle economie concorrenti e, quindi, un netto peggioramento della bilancia commerciale e un progressivo rallentamento della crescita, frenata tanto dal lato della domanda interna quanto da quello della competitività internazionale.

5.3 Il deterioramento strutturale

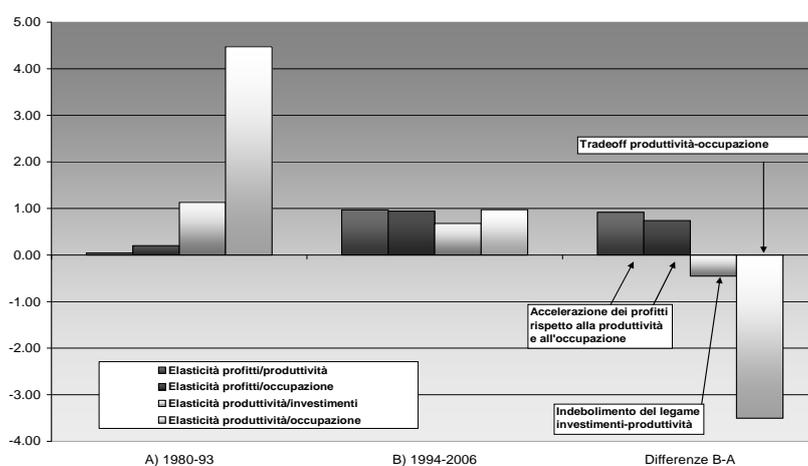
La mancata riforma (e riorganizzazione) del mercato dei beni e dei servizi, pur a fronte di un mercato del lavoro ampiamente flessibilizzato, segnala come l'economia italiana sia ancora lontana dall'aver portato a termine il processo di aggiustamento strutturale necessario a fronteggiare le sfide dell'internazionalizzazione e delle nuove tecnologie. Alcuni indicatori macroeconomici segnalano lo stato di sofferenza in cui versa l'economia (figura 15).

Come già abbiamo notato, dopo il 1993 si evidenzia anzitutto un significativo aumento dell'elasticità della redditività rispetto sia alla produttività del lavoro che all'occupazione; le imprese possono conseguire rilevanti aumenti dei profitti anche

¹⁶ Per le modalità di calcolo della grandezza, secondo una procedura basata su quella proposta da Griffith e Harisson (2004), rimando a Tronti (2006).

senza doversi preoccupare di ottenere consistenti guadagni di produttività, limitandosi ad accrescere l'occupazione.

Figura 15 – Relazioni tra produttività, investimenti, occupazione e redditività prima e dopo il 1993 – Anni 1980-93 e 1994-2006 (Rapporti tra tassi di variazione; redditività misurata come rapporto tra profitti lordi e somma di investimenti lordi e redditi da lavoro dipendente dell'anno precedente a prezzi costanti; occupazione misurata in termini di occupati interni)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

D'altro canto, si segnalano due snodi critici fondamentali per la performance macroeconomica, entrambi legati alla produttività del lavoro. Il più evidente è quello del profilarsi di un netto *tradeoff* tra crescita dell'occupazione e crescita della produttività – un *tradeoff* che non si è presentato nel caso della trasformazione strutturale di altre economie europee con una crescita occupazionale significativa, come quella irlandese, spagnola, finlandese o greca.

Si tratta di un risultato già riscontrato da diversi autori, generalmente con riferimento ai confronti internazionali di lungo periodo tra l'economia degli Stati Uniti e le economie europee. Blanchard (2004), ad esempio, sostiene che in Europa, nei decenni passati, la presenza di retribuzioni minime elevate impediva alle imprese di occupare i lavoratori a produttività più bassa, con la conseguenza di accrescere la produttività media attraverso un processo di selezione della manodopera e al costo di più bassi tassi di occupazione e di una crescita molto

contenuta dei posti di lavoro (la cosiddetta *jobless growth*)¹⁷. In una prospettiva ricardiana, la moderazione salariale in termini reali rende via via sostenibili occupazioni a produttività marginale decrescente. Se queste attività diventano anche sufficientemente redditizie, come indica l'aumento simultaneo dell'elasticità della redditività all'occupazione e alla produttività, una parte significativa delle iniziative di creazione di occupazione si rivolgerà in questa direzione, con la conseguenza di deprimere la dinamica della produttività media per un effetto di composizione. Un recente lavoro dell'Istat (2004c) mostra che il declino della produttività subito dal settore privato non agricolo dell'economia italiana tra il 1998 e il 2001, anche una volta corretto per l'aumento delle posizioni lavorative part-time, è, in realtà, un effetto di composizione dovuto alla crescita dell'occupazione nei segmenti a produttività bassa o stagnante dell'apparato produttivo. In assenza della modifica del mix occupazionale, la dinamica della produttività, seppure molto modesta, sarebbe stata positiva. Dopo il 2001, invece, gli effetti di composizione risultano blandamente positivi, mentre il tasso di variazione netto (*within*) della produttività delle imprese è negativo (cfr. Istat, 2006).

Peraltro, la produttività media non rallenta solo quando aumenta il peso delle occupazioni a produttività bassa, ma anche quando aumenta l'incidenza di quelle a produttività stagnante o declinante. Il *tradeoff* tra occupazione e produttività si inquadra, infatti, anche nella visione della dinamica economica propria del modello di *unbalanced growth* di Baumol (1967): in particolare, in presenza di una dinamica uniforme della domanda per i settori dinamici (agricoltura e manifattura) e per le attività a produttività stagnante (servizi), l'aumento dell'occupazione in queste ultime non può che essere più consistente, con sensibili effetti sulla dinamica aggregata della produttività e del prodotto, tanto più forti quanto maggiore è la crescita occupazionale. Lo sviluppo delle tecnologie, l'innovazione dei prodotti e delle forme organizzative, l'accumulazione del capitale umano e dei beni relazionali – in altri termini, la trasformazione e l'ammodernamento strutturale delle imprese – possono però modificare la geografia delle attività dinamiche, e allentare per questa via il vincolo alla crescita¹⁸.

¹⁷ Sull'evidenza del *tradeoff* nel confronto tra Europa e USA, si veda anche Sestini e Tronti (2002). Ma la rilevanza degli effetti ricardiani in un'economia con capitale umano (e capitale fisico) non omogenei, in opposizione alla vulgata della "legge di Okun", era già stata sottolineata da De Cecco (1972) e da Tarantelli (1970, 1974), con particolare riferimento al caso dell'economia italiana degli anni '50 e '60. Oggi, per l'economia italiana sembra ripresentarsi una situazione analoga.

¹⁸ Su questo aspetto, e in particolare sulle potenzialità della crescita dei servizi e sulla loro stretta integrazione con l'industria nella direzione di una ripresa della dinamica della produttività aggregata, si vedano Oulton (2001) e Sestini e Tronti (cit.).

Il secondo snodo critico a livello macroeconomico evidenziato dalla figura 14 è costituito dall'indebolirsi degli effetti degli investimenti sulla produttività: dopo il 1993 l'elasticità apparente della produttività agli investimenti subisce un continuo declino. Se negli anni tra il 1980 e il 1993 per ogni punto percentuale di crescita degli investimenti fissi lordi la produttività cresceva di 1,2 punti, tra il 1994 e il 2006 l'elasticità si riduce mediamente di più di un terzo, passando al valore di 0,7 e segue, inoltre, un profilo decrescente tra il primo e il secondo sottoperiodo (1994-97: 1,0; 1998-2006: 0,5). Questo risultato, insieme con le evidenze già discusse, conferma il carattere espansivo ma segnala anche il deterioramento qualitativo della natura degli investimenti, che negli anni più recenti sono stati indirizzati, almeno per la componente al margine, alla creazione di posti di lavoro a produttività bassa o stagnante, con il risultato di un impatto meno che unitario dell'occupazione sul reddito.

Al declino dell'efficacia degli investimenti sulla produttività si collega, poi, il recente andamento della *total factor productivity* nell'economia italiana (cfr. Istat, 2007)¹⁹: tra il 1996 e il 2006 il contributo della *tfp* alla crescita del valore aggiunto è stato, nella media dell'economia, nullo; in particolare, nel periodo più recente (2001-06) è stato mediamente negativo (-0,5 per cento l'anno), con cadute significative nel credito e nelle attività di servizio alle imprese (-2,1 per cento), nei servizi pubblici, sociali e personali (-1,5 per cento), nell'agricoltura (-0,8 per cento). In presenza di un andamento degli investimenti lordi insufficiente ma non del tutto negativo, questo risultato segnala un deterioramento dei beni relazionali nelle imprese e nel sistema di relazioni industriali, intendendo con questo termine l'assetto relazionale che consente la valorizzazione del capitale umano potenziale

¹⁹ L'indicatore, per quanto comunemente utilizzato e raccomandato dalle istituzioni internazionali (ad es. Oecd, 2001), è fortemente problematico, non solo per la molteplicità di significati che tende a rivestire (progresso tecnico, cooperazione sociale, capitale sociale, imprenditorialità ecc.), ma anche per la scelta metodologica, ormai universalmente accettata, di utilizzare nella sua costruzione le quote distributive come *proxy* delle elasticità del prodotto ai fattori. Come è noto, si tratta di un'approssimazione che, anche accettando acriticamente il paradigma neoclassico, varrebbe però soltanto in regime di concorrenza perfetta sia nel mercato dei beni sia in quello del lavoro. Ora l'economia italiana, come queste stesse pagine argomentano ampiamente, è gravata da vaste zone protette dalla concorrenza, dove si accumulano rendite ingenti che remunerano il capitale ben oltre il suo contributo alla crescita; mentre, all'opposto, la remunerazione del lavoro è frenata da assetti istituzionali che sono il frutto di intese concertative centralizzate, quanto mai lontane dal funzionamento di un mercato del lavoro di concorrenza. L'indicatore viene pertanto usato qui a titolo meramente indicativo, di segnale macroeconomico assai vago dell'efficacia produttiva della combinazione dei fattori, ma nella piena coscienza dell'infondatezza di qualunque tentativo di utilizzare l'indicatore stesso o altri indicatori ad esso collegati per valutare il merito del contributo dei singoli fattori alla crescita.

degli individui (Fondazione Giacomo Brodolini, 1997)²⁰. Oltre che dalla sua intensità e dalle tecnologie che ha a disposizione, infatti, la capacità produttiva che il capitale umano raggiunge dipende in modo cruciale dalla qualità delle relazioni interpersonali (individuali e collettive), nei luoghi di lavoro ma anche altrove: diverse culture, sistemi di valori, istituzioni, rapporti fiduciari e interconnessioni determinano nelle unità oggetto dell'analisi economica – siano esse individui, famiglie, imprese, territori o interi sistemi produttivi – differenze nella capacità di promuovere e valorizzare le conoscenze e le abilità produttive. Sotto questo profilo, la dotazione di beni relazionali caratteristica di ciascuna unità costituisce un aspetto fondamentale delle sue potenzialità di sviluppo²¹. Di conseguenza, un insieme di unità sufficientemente dotato di beni relazionali è in grado di allocare e interconnettere il capitale umano e, quindi, gestire conoscenze e competenze in modo più produttivo, equo ed efficiente, e perciò stesso di generare processi di crescita autopropulsivi. Mentre all'opposto, in un contesto povero di beni relazionali, la semplice creazione di capitale umano potenziale o di conoscenze non è di per sé sufficiente né ad assicurare la sua trasformazione in capitale umano effettivo, né a generare le spinte necessarie allo sviluppo.

Nel caso del passaggio alle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (che incidono fortemente sulla relazionalità dei soggetti economici e sulla configurazione organizzativa delle imprese) poi, oltre al tradizionale problema della carenza di beni relazionali in alcuni contesti territoriali, ci troviamo di fronte al problema di gestire un vero e proprio "salto relazionale": il patrimonio relazionale tradizionale può essere "spiazzato" dalle potenzialità relazionali innovative che caratterizzano l'ICT. Al sistema produttivo si richiede, pertanto, di trasformarsi e riorganizzarsi, a partire dalle sue unità elementari (i luoghi di lavoro), in modo da utilizzare al meglio le potenzialità relazionali offerte dalle nuove tecnologie. L'aggiustamento strutturale richiede che le imprese si trasformino in *learning organisations*, in imprese innovative capaci di sfruttare, in modo significativo e complementare, tre fattori – le nuove tecnologie, i disegni

²⁰ Il concetto di beni relazionali viene qui definito in termini più ristretti di quanto comunemente avvenga nella letteratura economica sul tema del rapporto tra relazionalità e razionalità (si veda, ad esempio, la raccolta di Sacco e Zamagni, 2002). In particolare, l'accezione qui accolta è direttamente mirata agli esiti delle relazioni interpersonali sui processi produttivi e distributivi. Questo approccio, definito approfonditamente nel lavoro della Fondazione Brodolini citato nel testo, si basa in larga misura sul fondamentale lavoro di Putnam (1993) sullo sviluppo economico nelle regioni italiane.

²¹ Si rimanda qui alla ormai vastissima letteratura sugli effetti economici del capitale sociale.

organizzativi innovativi e le nuove pratiche di lavoro ad alta performance – al fine di conseguire un miglioramento continuo dei processi produttivi e dei prodotti²².

Questi tre fattori sono collegati da una fitta rete di interdipendenze, a tal punto che (come le ricerche internazionali ma, ormai, anche nazionali dimostrano) l'effetto dei cambiamenti introdotti in uno risulta significativamente maggiore solo in presenza di contemporanei adattamenti anche negli altri fattori. Sotto questo profilo, le imprese non possono limitarsi a promuovere l'accumulazione delle competenze nei luoghi di lavoro, ma debbono anche assicurare la creazione di nuovi beni relazionali (gerarchie, informazione e comunicazione, *accountability*, autonomia e *problem-solving*, rotazione, 'buone' relazioni industriali ecc.), adeguati al nuovo contesto tecnologico e alle caratteristiche del lavoro *high trust-high performance* (Marsden, 1996).

6. Conclusioni: portare a termine l'aggiustamento strutturale

L'immagine dell'economia italiana che delineano le pagine precedenti è quella di un sistema produttivo in mezzo al guado dell'aggiustamento strutturale. Dal 1995 ad oggi il numero degli occupati è cresciuto di quasi tre milioni (più del 13 per cento) e l'area del lavoro si è estesa a quote della popolazione femminile, anziana, giovanile e immigrata, che prima ne risultavano escluse. L'allargamento, di cui hanno beneficiato soprattutto attività di servizio orientate al mercato, ha comportato, in termini di produttività e di crescita, un netto riposizionamento rispetto ai paesi concorrenti, segnalando la presenza di gravi problemi strutturali non risolti: come abbiamo visto, il *tradeoff* occupazione-produttività non si è presentato con questa gravità in nessuna delle economie europee ad alta crescita occupazionale e nemmeno nelle altre economie mediterranee. La domanda di lavoro addizionale, però, così come la 'riserva industriale' (per quanto ormai proveniente dal mondo intero), non sono infinite: l'allargamento dovrebbe avere termine, e così il processo di ricomposizione settoriale e la fase di 'addestramento' delle nuove leve di lavoro. L'economia dovrebbe riprendere, nella nuova configurazione strutturale, un cammino regolare. Ma la ripresa tarda a venire. Perché?

L'Italia ha intrapreso, in modo anche tempestivo, percorsi di riforma nella giusta direzione: le privatizzazioni da un lato e la riforma del sistema contrattuale e delle

²² Su questi aspetti la letteratura internazionale è ormai amplissima, basti qui citare Black e Lynch (2004). Con riferimento al caso delle imprese italiane, si vedano i lavori di Cristini *et al.* (2003), Pini (2004), e Leoni (2007). Rimando anche a un mio lavoro sullo sviluppo dei mercati delle conoscenze quale requisito per una nuova fase di sviluppo dell'economia (Tronti, 2003).

forme del lavoro dall'altra. Ma le riforme sono state incomplete su entrambi i fronti, e la netta prevalenza degli effetti di contenimento delle retribuzioni reali di quella del mercato del lavoro ha portato alla stagnazione dell'economia. Infatti, solo se la riforma del mercato dei beni precede e riequilibra quella del mercato del lavoro, la moderazione salariale può fondarsi sul contenimento dei prezzi e l'economia può al tempo stesso garantire la tenuta della domanda interna e giovare dei guadagni di competitività causati dalla moderazione contestuale di prezzi e salari. Le privatizzazioni non accompagnate da adeguate liberalizzazioni e l'applicazione incompleta del protocollo '93 hanno invece avuto ad effetto perverso un forte aumento delle rendite da oligopolio, causando una perdita di benessere e di competitività dell'intero sistema economico, in un gioco puramente redistributivo, a somma zero.

Dunque, è diventato ancor più indispensabile che il governo vari misure e regole effettivamente capaci di eliminare le rendite, assicurando la concorrenza nei settori oggi protetti o regolandoli in modo più intelligente; ed è altrettanto necessario che riprenda con forza la vigilanza sui comportamenti inflazionistici delle imprese e sanzioni in modo efficace, dal lato fiscale/parafiscale o degli incentivi²³, le condotte opportunistiche rispetto all'obiettivo comune del tasso di inflazione programmato. Se così non sarà e i settori protetti continueranno ad essere *free-riders* rispetto all'inflazione programmata, il potere d'acquisto delle retribuzioni rimarrà al palo e la competitività e la crescita ne saranno ancora penalizzate.

Sul lato del mercato del lavoro, dati i risultati ottenuti nel governo dell'inflazione e nell'espansione dell'occupazione, l'ipotesi di abbandonare il protocollo del '93 non è all'ordine del giorno. Tuttavia, perché cessi di essere un elemento di freno della produttività e della crescita, è necessario che esso sia completato e adattato alla finalità di assicurare, per un lungo periodo, tassi di sviluppo *superiori* a quelli medi europei. Le retribuzioni reali debbono crescere perché, oltre ad essere un costo per le imprese, sono la principale componente della domanda aggregata, e anche un fondamentale elemento di pungolo alle imprese sul terreno dell'innovazione tecnologica e organizzativa²⁴. I partner sociali e il governo devono assumere, implicitamente o esplicitamente, l'obiettivo della stabilità della distribuzione primaria del reddito. L'accumulazione delle rendite e la debolezza del rapporto tra profitti e investimenti indicano infatti che il livello della quota dei

²³ Ricordiamo qui per inciso che il disegno originario del protocollo prevede, secondo le linee a suo tempo tracciate da Tarantelli, vere e proprie sanzioni per le imprese/i settori che non rispettano l'inflazione programmata, nei termini di aumenti discrezionali degli oneri sociali o fiscali (la cosiddetta *tax-based income policy*). E analogamente si prevedono politiche di *price-cap* per le imprese a controllo pubblico.

²⁴ A queste ragioni di ordine macroeconomico si sommano quelle di ordine micro enunciate dalla teoria dei salari di efficienza (ad es. Shapiro e Stiglitz, 1984).

profitti è, in Italia, eccessivo rispetto al “normale” funzionamento dell’economia (cfr. Zenezini, 2004). Questo obiettivo comporta, come abbiamo visto analiticamente nel paragrafo 4, l’ampliamento della contrattazione di secondo livello ma anche, realisticamente, una funzione di supplenza almeno temporanea della contrattazione nazionale.

È quindi necessario che, facendo tesoro della nuova la manovra in tre punti di incentivazione della contrattazione decentrata varata dal recente protocollo *welfare*²⁵, i partner sociali si adoperino ad un consistente sviluppo della contrattazione decentrata e incentivante l’innovazione e lo sviluppo della produttività. Ma, nell’attesa che questi risultati si concretizzino, è altrettanto necessario che il sistema di relazioni industriali dimostri a livello centrale un maggiore pragmatismo e un più alto grado di flessibilità e capacità di adattamento, utilizzando discrezionalmente, come stimolo alla riorganizzazione, la contrattazione nazionale di categoria per distribuire una parte più o meno ampia dei guadagni di produttività *price-neutral*, limitatamente ai comparti nei quali la contrattazione di secondo livello stenta a prendere piede. Se si vuole tornare a dare al salario il valore di sostegno all’economia e stimolo all’innovazione che ha sempre avuto, laddove manca un forte sviluppo della contrattazione decentrata, il rilievo di quella di primo livello non può che aumentare (almeno temporaneamente).

Il protocollo di luglio non è quindi da smantellare ma da portare a compimento, investendo con forza la concertazione tra i partner sociali del tema della crescita e della riorganizzazione dei luoghi di lavoro, oltre a quelli del controllo dell’inflazione e dell’ampliamento dell’occupazione in cui essa ha saputo ben meritare. In questa situazione, con il prof. Nicola Acocella dell’Università di Roma e il prof. Riccardo Leoni dell’Università di Bergamo, abbiamo ritenuto di dover lanciare il manifesto *Per un nuovo patto sociale per la produttività e la crescita* (Acocella, Leoni e Tronti, 2006). Il documento propone di riequilibrare i termini dello sterile (e anzi dannoso) scambio politico ‘a una dimensione’, consentito dall’applicazione parziale e asimmetrica del protocollo del ’93, con il varo di una nuova fase di contrattazione decentrata, dedicata allo sviluppo e all’incentivazione della produttività e della crescita attraverso la riorganizzazione dei luoghi di lavoro e l’introduzione di rapporti di lavoro ad alta performance, secondo linee concertate trilateralmente nel quadro di un patto sociale esplicito, ispirato alle misure di

²⁵ “Protocollo su previdenza, lavoro e competitività per l’equità e la crescita sostenibili”, 23 luglio 2007. I tre punti sono: a) sgravio del costo del lavoro per le imprese che erogano premi di risultato attraverso le procedure di contrattazione di secondo livello; b) sgravio dei contributi a carico dei lavoratori sui premi di risultato fino al cinque per cento della retribuzione annua e loro corresponsione in busta paga; c) pensionabilità di tutta la retribuzione di risultato così agevolata.

potenziamento del lavoro che caratterizzano le imprese innovative. Se nel 1993 questa scelta poteva essere un'indicazione di prospettiva, oggi è un'emergenza.

Riferimenti bibliografici

- Acocella N. e Leoni R. (eds.) 2006, *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physika-Verlag, Heidelberg-New York.
- Acocella N. e Sonnino E. (a cura di) 2003, *Movimenti di persone e movimenti di capitali in Europa*, il Mulino, Bologna.
- Acocella N., Leoni R. e Tronti L. 2006, *Per un nuovo Patto Sociale sulla produttività e la crescita*, sul sito <http://www.pattosociale.altervista.org/>.
- Antonoli D., Delsoldato L., Mazzanti M. e Pini P. 2007, *Dinamiche innovative, relazioni industriali, performance nelle imprese manifatturiere*, Franco Angeli, Milano.
- Baumol W.J. 1967, *Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis*, "American Economic Review", Vol. 57, June.
- Black S. and Lynch L. 2004, *What's driving the new economy? The benefits of workplace innovation*, "Economic Journal", no. 114.
- Blanchard O. 2004, *The economic future of Europe*, NBER Working Paper, no. w10310.
- Blanchard O. and Giavazzi F. 2003, *Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labour markets*, "Quarterly Journal of Economics", no. 118 (3).
- Boeri T., Faini R., Ichino A., Pisauro G. e Scarpa C. (a cura di) 2005, *Oltre il declino*, il Mulino, Bologna.
- Ciampi C.A. 1996, *Un metodo per governare*, il Mulino, Bologna.
- Ciocca P. 2006, *'Doing good'. Ezio Tarantelli's Approach to Political Economy*, in: Acocella e Leoni (eds.), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physika-Verlag, Heidelberg-New York.
- De Cecco M. 1972, *Una interpretazione ricardiana della forza-lavoro in Italia*, "Note economiche", no. 1.
- Fondazione Giacomo Brodolini 1997, *Sviluppo economico e beni relazionali*, "Economia & lavoro", n. 1-2.
- Gallino L. 2003, *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino.
- Gallino L. 2005, *L'impresa irresponsabile*, Einaudi, Torino.
- Gallino L. 2006, *Italia in frantumi*, Laterza, Roma-Bari.
- Griffith R. and Harisson R. 2004, *The link between product market reform and macro-economic performance*, "European Economy Economic Papers", no. 209, August.
- Istat 2004, *Crescita dell'occupazione e rallentamento della produttività del lavoro*, in: Istat, Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003, Roma, cap. IV, par. 4.3.1.
- Istat 2006a, *Tempi di lavoro e valorizzazione delle competenze*, in: Istat, Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2005, Rubbettino, Soveria Mannelli, cap. IV.
- Istat 2006b, *Stagnazione della produttività ed effetti di composizione settoriale*, in: Istat, Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2005, Rubbettino, Soveria Mannelli, cap. II.

- Leoni R. (a cura di) 2007, *Economia dell'innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di gestione delle risorse umane e performance d'impresa*, Franco Angeli, Milano, in corso di pubblicazione.
- Marsden D. 1996, *Employment policy implications of new management systems*, "Labour", 10:1, Spring, pp 17-61.
- Mucchetti M. 2003, *Licenziare i padroni?*, Feltrinelli, Milano.
- Oecd 2001, *Measuring Productivity. Measurement of Aggregate and Industry-Level Productivity Growth*, Oecd, Paris.
- Oulton N. 2001, *Must the growth rate decline? Baumol's unbalanced growth revisited*, "Oxford Economic Papers", October, 53(4), pp 605-27.
- Pini P. (a cura di) 2004, *Innovazione, relazioni industriali e risultati d'impresa. Un'analisi per il sistema industriale di Reggio Emilia*, Franco Angeli, Milano.
- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton (Mass.).
- Sacco P.L. e Zamagni S. (2002), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, il Mulino, Bologna.
- Saltari E. e Travaglini G. 2006, *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*, UTET, Torino.
- Sestini R. e Tronti L. 2002, *Escaping the stagnancy trap. Unbalanced growth and employment in the services*, in: Balducci R. e Staffolani S. (eds.), *Income distribution, growth and employment*, Esi, Napoli.
- Shapiro, C. and Stiglitz, J. 1984, *Equilibrium unemployment as a worker discipline device*, "American Economic Review", June.
- Sylos Labini, P. 2004, *Torniamo ai classici*, Laterza, Roma-Bari.
- Tarantelli E. 1970, *Produttività del lavoro, salari e inflazione*, "Quaderni di Ricerche L. Einaudi", Roma, ora in Tarantelli E. 1988, *L'utopia dei deboli è la paura dei forti. Saggi, relazioni e altri scritti accademici*, a cura di Filosa R. e Rey G.M., Franco Angeli, Milano.
- Tarantelli E. 1974, *Studi di economia del lavoro*, Giuffrè, Milano.
- Tarantelli E. 1995, *La forza delle idee. Scritti di economia e politica*, a cura di Chiarini B., Laterza, Roma-Bari.
- Tronti L. 2003, *Capitale umano e nuova economia. Riorganizzazione dei sistemi formativi e sviluppo dei mercati delle conoscenze*, "Lavori diritti mercati", n. 1.
- Tronti L. 2005a, *Europa-Usa: modelli occupazionali a confronto*, "La Rivista delle Politiche Sociali", n. 3.
- Tronti L. 2005b, *Protocollo di luglio e crescita economica: l'occasione perduta*, "Rivista internazionale di scienze sociali", n. 2.
- Tronti L. 2006, *The July Protocol and Economic Growth: The Chance Missed*, in: Acocella e Leoni (eds.), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physika-Verlag, Heidelberg-New York.
- Zenezini M. 2004, *Il problema salariale in Italia*, "Economia & lavoro", n. 2.

SOMMARIO

Distribuzione del reddito, produttività del lavoro e crescita: il ruolo della contrattazione decentrata

Da molti anni, ormai, l'economia italiana stenta a crescere e, dato il significativo aumento dell'occupazione, la causa della mancata crescita è da attribuire alla produttività. L'esame comparato della productivity performance segnala un vero e proprio tracollo di lungo periodo della posizione internazionale dell'Italia, evidenziando gli esiti, sfavorevoli per la crescita dell'economia italiana, del "nuovo scambio politico" (crescita della quota dei profitti contro crescita economica) da tempo in atto tra i partner sociali delle economie avanzate. L'esame del ruolo della contrattazione decentrata nel determinare la distribuzione primaria e nell'incentivare la produttività del lavoro, condotto attraverso la modellizzazione del sistema di regolazione delle retribuzioni varato con il patto sociale del 1993, evidenzia il legame tra crisi della contrattazione decentrata e a crisi della produttività. Il paper evidenzia il venir meno degli incentivi alla produttività, per i lavoratori come per le imprese, e i problemi di interazione macro tra il mercato dei beni e quello del lavoro che hanno imposto un tradeoff tra occupazione e produttività in un contesto di rendite crescenti e perdita di competitività. Il paragrafo conclusivo si sofferma sulla necessità di integrare l'architettura del protocollo del '93 con un rafforzamento della contrattazione decentrata nel quadro di un nuovo patto sociale per la produttività e la crescita, basato sulla riorganizzazione dei luoghi di lavoro.

SUMMARY

Income distribution, labour productivity and growth: the role of local bargaining

For many years now, the Italian economy has been finding it hard to grow and, given the relevant employment increase, the cause of the lack in growth is to be traced to productivity. The comparative examination of productivity performance shows a true long period collapse of Italy's international position, evidencing the outcomes, unfavourable for the growth of Italian economy, of the "new political exchange" (increase of the profit share in value added against economic growth), for a long time in existence between the social partners of the advanced economies. The examination of the role of local bargaining in determining the primary

distribution and stimulating labour productivity, lead through modelling the wage regulation system launched with the social pact of 1993, evidences the tie between the crisis of local wage bargaining and the productivity crisis. The paper evidences the vanishing of the incentives to productivity, for workers as well for enterprises, and the problems of macro interaction between the product market and the labour one that have imposed an employment-productivity tradeoff in a context of increasing rents and competitiveness loss. The concluding paragraph supports the necessity to integrate the architecture of the '93 protocol with a strengthening of local wage bargaining, in the framework of a new social pact for productivity and growth, based on workplace reorganisation.

COMUNICAZIONI

LA VALUTAZIONE D'IMPATTO DEGLI INCENTIVI ALLE IMPRESE NELLE AREE DI DEGRADO URBANO

Cristina Abbafati, Fabio Antolini, Andrea Billi

Introduzione

La crescita della marginalità e dell'esclusione sociale in specifiche aree urbane, definite in letteratura come aree marginali, suggerisce un ripensamento degli strumenti e delle politiche attuate per diminuire i divari di sviluppo e di benessere della medesima area metropolitana.

Il presente lavoro intende offrire un tentativo di valutazione d'impatto degli incentivi stanziati attraverso la Legge 266/97, art. 14 (*"Interventi per lo sviluppo imprenditoriale in aree di degrado urbano"*) con l'obiettivo specifico di mettere in evidenza il ruolo d'impulso all'imprenditoria locale e alla creazione di nuova occupazione.

1. La politica economica territoriale: il ruolo delle città

La ricerca sul tema dello sviluppo locale, da tempo riconosce alla città - intesa come agglomerato urbano - una specifica capacità propulsiva nel diffondere processi innovativi di sviluppo. Al riguardo sono nati i modelli gravitazionali, per descrivere l'interazione spaziale ai più svariati livelli territoriali. Ed infatti concettualmente, il numero di relazioni che si vengono a creare tra due luoghi sono *direttamente* correlate alla dimensione territoriale delle località, mentre in senso contrario agisce la loro distanza. La valorizzazione delle singole unità spaziali (le città) come potenziale di localizzazione, andrebbero ricercate nella relazione positiva che le legherebbe con la domanda di trasporto e la rendita del suolo. Resta, pur tuttavia, il convincimento diffuso che la città, per la sua accessibilità¹, possa

¹ Al riguardo una analisi interpretativa differente è fornita da E. Del Colle, "E' proprio il territorio periurbano il luogo delle nuove residenze e della redistribuzione sul territorio delle attività produttive (materiali ed immateriali) ed anche dei grandi insediamenti di servizio, attorno ai quali si va organizzando l'insieme delle attività urbane; in tutto ciò vengono coinvolti non soltanto residenti in diminuzione) ma soggetti diversi (pendolari, studenti, visitatori per affari ecc.), che invece sono in continuo aumento", in Tecnopoli, Franco Angeli, 2006.

svolgere un'opera di aggregazione, rappresentando il luogo delle reti relazionali globali e, quindi, di offerta di servizi. Inoltre occorre tener presente come nella città si determini "capitale relazionale", che la rende prima di tutto una organizzazione sociale che consente il raggiungimento di un elevato livello culturale, della qualità della vita, della libertà individuale, della modernizzazione della società e, infine, dell'innovazione [Camagni R., Capello R., 2003]. I nuovi modelli di "città illuminate"² e di "tecnopoli"³ stanno rappresentando i nuovi poli di promozione di crescita economica, con l'opportunità di creare centri di ricerca e incubatori di impresa. L'interazione con il tessuto sociale ed economico del territorio, nel quale le nuove istituzioni (incubatori di impresa) dovrebbero agire, appare quindi il principale fattore di successo. Si cerca così di costruire e, soprattutto, di individuare in ambito urbano una nuova "atmosfera industriale", non più basata su "una cultura di prodotto, ma su un comune orientamento alla produzione e alla diffusione della conoscenza"⁴ ove provvedere a trattenere giovani più brillanti, attirare talenti, saper avviare un processo d'integrazione culturale, produrre azioni di marketing territoriale e, infine, riuscire a promuovere nuove istituzioni (incubatori di impresa, e agenzie di sviluppo locale)⁵.

² I. Arzeni S. "Efficienza a misura d'uomo", Il Sole 24, Giovedì 8 Marzo 2007.

³ Questa è la tesi sostenuta da E. Del Colle, in "Tecnopoli", Franco Angeli Milano, 2006.

⁴ Questa è la tesi sostenuta da Pierluigi Sacco, in "Le città illuminate", Il Sole 24 ore, Ibidem.

C'è chi sostiene, invece, che l'innovazione abbia meno bisogno di incubatori di impresa e maggiormente di luoghi pubblici densi di storia ma avvolti dalle più sofisticate infrastrutture digitali. Si tratta quindi di ripensare l'innovazione post-industriale, legandola alla tradizione locale.

⁵ Di questo orientamento è anche Sergio Arzeni (Oecd), in "Efficienza a misura d'uomo", Il Sole 24 ore, Ibidem. Le economie di agglomerazione che pongono al centro gravitazionale la città, lasciano irrisolto però un problema, ovvero non spiegano come mai, nella diverse realtà territoriali coesistono città di diversa dimensione e quale influenza gravitazionale esse possano effettivamente esercitare. Il problema è particolarmente evidente in Italia, dove la maggior parte degli oltre 8.000 comuni hanno una ridotta popolazione ed una ridotta concentrazione di imprese, siano esse industriali o di servizi. Si potrebbe così arrivare a sostenere che un polo urbano di ridotte dimensioni, non avendo i necessari requisiti di agglomerazione, non può rappresentare, in quei paesi dove esiste una elevata "frammentarietà amministrativa", un buon "motore" per promuovere la crescita economica (a proposito si veda la tesi della città come incubatore, Leone e Struyk 1976).

2. La legge 266/97 art.14

Nell'ambito di una gamma di interventi di promozione e stimolo allo sviluppo territoriale trova collocazione la Legge 266/97, all'art. 14 (Interventi per lo sviluppo imprenditoriale in aree di degrado urbano) che, ad integrazione ad altre iniziative comunali, ha previsto lo stanziamento di fondi per 10 grandi Comuni italiani (Bari, Bologna, Cagliari, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Roma, Torino e Venezia) in favore dello sviluppo del tessuto imprenditoriale in quei quartieri definiti a rischio di degrado urbano⁶, dove cioè fattori sociali, ambientali ed economici rendono particolarmente disincentivante l'insediamento e lo sviluppo di attività economiche. Essa ha trovato attuazione mediante interventi *indiretti e di contesto* – i servizi alle imprese, l'animazione economica, gli incubatori d'impresa – ed interventi *diretti* – erogazione di agevolazioni alle piccole imprese per investimenti da effettuare nella aree di degrado. La realizzazione degli interventi (da sottolineare l'interessante confronto con gli operatori economici delle aree mentre scarso è stato il confronto con le strutture finanziarie e con i consorzi di imprese) ha consentito (che è poi lo scopo del presente lavoro) un processo di valutazione delle performance delle imprese, opportunamente confrontate con quelle che invece, pur avendo presentato richiesta di agevolazione, non hanno beneficiato di finanziamenti. Ciò ha richiesto la formazione di un primo campione di imprese⁷, nel quale sono state analizzate le imprese per settore di attività produttiva, per forma giuridica, e un secondo campione, costituito dalle sole imprese s.r.l., sulle quali sono stati selezionati dati di bilancio e, successivamente costruire indicatori di base delle performance aziendali.

⁶ Per l'individuazione delle aree si rimanda agli specifici studi effettuati dai singoli comuni e al 1° report di monitoraggio ed analisi del processo di definizione del 5° Programma, IPI, 2004.

⁷ Per la realizzazione dei due campioni per quattro Comuni selezionati, sono state considerate le rispettive graduatorie delle iniziative ammissibili; da queste sono state estratte, per le imprese agevolate, le ultime in graduatoria e per il campione di controllo le prime. I due campioni, quello di analisi e quello di controllo sono della stessa numerosità, n.61 imprese ciascuno. Tale metodologia porta a selezionare imprese "adiacenti" in graduatoria che si ipotizza abbiano la medesima reattività all'impatto delle variabili esogene. Le informazioni utilizzate per le analisi sottostanti sono state tratte dalle visure storiche effettuate presso gli archivi InfoCamere.

3. Imprese agevolate e non

La verifica di eventuali differenze fra le principali caratteristiche delle imprese agevolate (forma giuridica, settore di attività etc.) rispetto alle imprese non agevolate ha consentito la definizione di una prima classificazione operata con riguardo all'iscrizione all'albo delle imprese artigiane. Le aziende agevolate risultano iscritte per il 36%, contro il 41% delle non agevolate⁸. In termini di forma giuridica le imprese agevolate sono al 39% ditte individuali; seguono le Società in nome collettivo (Snc) con il 23% e le Società a responsabilità limitata (Srl) con il 20%. Le Società in accomandita semplice (Sas) e le Società cooperative a responsabilità limitata (Scarl) presentano quote rispettivamente del 13% e del 5%. Fra le non agevolate la quota di ditte individuali appare nettamente più consistente, 59%, seguite con notevole distacco dalle Srl e dalle Snc entrambe con il 16%. Questo lascerebbe supporre una maggiore facilità di accesso ai finanziamenti per le imprese che non si configurano con la forma giuridica di ditte individuali e quindi con una dimensione media maggiore. Per quanto concerne i settori di attività, sia le agevolate che le non agevolate rientrano per quasi il 30% nella sezione del Commercio. Fra le agevolate segue il settore dell'informatica, R&S e servizi alle imprese con il 15%, mentre fra le non agevolate seguono le attività alberghiere e di ristorazione. Quest'ultimo settore, con un dato pari al 16% si discosta notevolmente dal dato delle imprese agevolate, pari invece al 7%. In merito all'anno di costituzione le imprese agevolate risultano al 59% nate prima del 1997, contro il 49% delle non agevolate; il 23% delle imprese agevolate risultano invece essere "imprese giovani" nate cioè dal 1997, contro il 30% delle non agevolate. Dal 2000 al 2001 sono infine nate il 18% delle imprese agevolate rispetto al 21% delle non agevolate. Un'ultima importante informazione è quella relativa allo stato di attività delle imprese. Dai dati sul campione preso in esame non sembra vi siano differenze significative fra le imprese agevolate e non agevolate, che risultano per il 84-85% registrate ed attive. Il rimanente 15-16% è costituito da imprese in altro stato di attività (cancellate, sciolte, in fallimento ed in liquidazione). Incrociando lo stato di attività con l'anno di costituzione si rileva che nell'ambito delle imprese attive, quelle agevolate risultano in maggioranza costituite prima del 1997 (62%), infine le imprese non agevolate attive risultano in media di più recente costituzione.

⁸ Per l'analisi grafica dei dati si rimanda al lavoro IPI citato. Al riguardo sarà opportuno ricordare che il confronto è tanto più pertinente quanto più le imprese (agevolate e non) risultano tra loro simili, problema sul quale si è prestata attenzione sebbene in presenza di alcuni limiti operativi e tecnici.

4. Analisi di bilancio sulle imprese agevolate e confronto con le non agevolate

L'analisi di alcuni indicatori di bilancio delle imprese beneficiarie ha consentito di comprendere se e come le agevolazioni possano aver influito sulle performance economiche e finanziarie delle imprese stesse. Sono state selezionate un totale di 55 Srl nei comuni di Milano⁹, Roma e Torino, di cui 31 hanno ottenuto le agevolazioni della Legge mentre 24, pur essendo risultate ammissibili non hanno ottenuto il contributo. In pratica, sono state confrontate le ultime imprese in graduatoria con le prime escluse. I due gruppi di imprese sono stati considerati come gruppi omogenei e pertanto non è stata fatta un'analisi a livello di singolo Comune. Sono stati confrontati i dati di bilancio del 1998 (anno antecedente il primo programma di all'agevolazione) o, se successivo, quelli dell'anno di avvio dell'impresa (tali dati sono di seguito indicati come "ex ante"), con gli ultimi bilanci disponibili (2001 o 2002; i dati ad esso riferiti sono di seguito indicati come "ex post")¹⁰. Dai dati relativi a 31 imprese, società a responsabilità limitata, che hanno ottenuto i contributi previsti dalla Legge 266/97 art. 14 nelle tre città considerate in occasione del primo programma, emergono alcuni risultati significativi. Queste prime indicazioni sono state confrontate con i dati delle prime 24 imprese non agevolate presenti nelle rispettive graduatorie. L'analisi confronta la situazione delle imprese ex post rispetto a quella ex ante la richiesta delle agevolazioni. Le immobilizzazioni, misura degli investimenti netti, per le aziende agevolate mostrano un incremento di circa il 24%. In termini assoluti gli investimenti medi passano da circa 188 mila euro a 233 mila euro per le imprese del campione. Per le aziende non agevolate i dati mostrano una lieve ma costante riduzione degli investimenti medi per azienda; si passa infatti da circa 108.000 euro in media ex ante a circa 106.000 ex post. Un primo confronto fra imprese agevolate e non, mostra dunque un dato in controtendenza in cui solo le imprese finanziate hanno incrementato gli investimenti, mentre le altre attività imprenditoriali hanno registrato una tendenza ad una lieve contrazione dell'investimento, in linea anche con il trend macroeconomico del periodo. Tali dati sembrano, quindi, indicare che le imprese agevolate abbiano effettuato gli investimenti previsti nella richiesta di agevolazione, mentre quelle non agevolate abbiano rinunciato a portare a compimento il progetto di investimento per il quale hanno presentato domanda. L'attivo circolante è cresciuto del 45%, passando da 317 a 431 mila euro in media

⁹ I Comuni selezionati sono quelli che avevano un sufficiente numero di imprese agevolate con forma giuridica di società di capitali, perché solo per questo tipo di imprese è stato possibile avere i dati di bilancio registrati nella banca dati di Unioncamere.

¹⁰ Tale periodo dovrebbe anche essere un tempo sufficiente per l'impresa per registrare i primi effetti dell'agevolazione.

ad impresa. Di conseguenza la struttura patrimoniale delle imprese agevolate è risultata essere composta da un 34% in immobilizzazioni e da un 66% di attivo circolante. Per le imprese non agevolate la crescita è stata del 21% (da 353 a 428 mila euro per impresa) indicando, in linea con quanto registrato per gli investimenti, una minore vitalità di queste rispetto alle prime. Il Patrimonio netto medio delle imprese agevolate (circa 72 mila euro) resta sostanzialmente stabile in gran parte a causa dell'influenza dei risultati di esercizio negativi di alcune aziende considerate. Per le imprese non agevolate il patrimonio netto passa da una media di 51 mila euro ex ante ad una media molto inferiore, pari a circa 9 mila euro ex post (oltre l'83% in meno). I Debiti medi incrementano del 52% (da 378 a 576 mila euro), con un rapporto rispetto al totale dell'attivo che passa dal 73% ex ante all'81% ex post. In sostanza in media c'è una sotto patrimonializzazione delle aziende. Il dato risulta più stabile per quanto riguarda le aziende non agevolate (da 11,6 mila euro medi ex ante a 11,5 ex post). L'incidenza del capitale di terzi risulta più elevata; per questo gruppo infatti la quota media dei debiti raggiunge l'88% dell'attivo. In termini di fatturato medio l'incremento è stato del 25% (da 794 a 997 mila euro) evidenziando uno stato di salute buono. Il fatturato medio del gruppo di imprese non finanziate risulta meno elevato e subisce un decremento del 4% (da 716 a 690 mila euro). Le attività non agevolate confrontate con quelle che hanno potuto beneficiare degli aiuti finanziari previsti dalla legge 266 dimostra con apprezzabile chiarezza che il programma presentato ha portato un sostanziale incremento degli investimenti; inoltre la salute delle aziende finanziate appare migliore a fronte di un più adeguato andamento del capitale circolante, del rapporto debiti con il resto della struttura patrimoniale e, infine, anche in relazione al fatturato si nota una maggiore solidità dei risultati nell'arco temporale considerato. Si rileva¹¹, inoltre, che il numero medio di occupati per le imprese agevolate risulta, negli anni, sempre maggiore di quelle non agevolate e presenta un trend abbastanza stabile (circa 12 ULA medie nel periodo, con un picco di 14 nel 2001), rispetto all'andamento calante delle imprese non agevolate (si passa dalle 10 ULA medie del 1998 alle 6 del 2002) Per confrontare il comportamento delle imprese in relazione alla loro dimensione, si è effettuata una classificazione suddividendo le aziende in quattro livelli a seconda della valore totale delle immobilizzazioni ex post (di seguito indicate come investimenti)¹². In relazione al rapporto tra debiti e

¹¹ Le Unità lavorative aziendali (ULA) sono state calcolate rapportando il costo del lavoro (al netto del TFR) a 22.000 (stima del costo del lavoro medio annuale per un singolo lavoratore, da parte di un'azienda di piccole dimensioni).

¹² I 4 gruppi individuati includono imprese con un totale immobilizzazioni ex post: fino a 20 mila euro; oltre 20 e fino a 40 mila euro; oltre 40 e fino a 100 mila euro; oltre 100 mila euro. La numerosità di osservazioni per ogni classe è la seguente: per le imprese agevolate 5, 8, 6 e 12; per quelle non agevolate 4, 4, 9, 7.

totale attività, si rileva, per le imprese agevolate, una maggiore incidenza dei primi per le iniziative con investimenti fino a 20 mila euro, mentre per quelle non finanziate si registra un andamento dell'incidenza dei debiti crescente all'aumentare della classe di investimento). Gli indicatori economici, di seguito commentati, segnalano risultati migliori per le aziende agevolate con investimenti superiori a 100 mila euro, mentre per le imprese non agevolate la situazione si inverte. Per ciò che attiene il fatturato medio, le imprese agevolate, rispetto a quelle non finanziate, registrano risultati sensibilmente migliori nella classe con investimenti superiori a 100 mila euro, mentre i risultati nelle altre classi risultano altalenanti. Considerando il rapporto tra utile netto e patrimonio netto, si evidenzia che le aziende agevolate con i migliori risultati appartengono alle classi d'investimento estreme (le più piccole e le più grandi). Il risultato si spiega considerando che, per le imprese più grandi, i costi fissi per gli investimenti effettuati vengono recuperati grazie alla maggiore dimensione, mentre, per quelle più piccole, i costi vengono contenuti grazie alla maggiore flessibilità, al numero molto ridotto di dipendenti, ed al management di tipo familiare. Nelle aziende che non hanno beneficiato delle agevolazioni i risultati negativi sono maggiormente diffusi. Il margine operativo lordo (MOL), prodotto della gestione caratteristica, ossia depurato delle operazioni finanziarie e straordinarie, conferma migliori performance per le imprese agevolate con investimenti superiori a 100 mila euro, mentre per le non agevolate la situazione si inverte. I risultati economici negativi delle imprese non agevolate, con classe di investimento maggiore, segnalano la necessità per le imprese che raggiungono una II costo del personale in rapporto al fatturato evidenzia un maggior rendimento degli euro spesi per il personale nelle aziende non agevolate¹³, tranne nel caso dell'ultima classe d'investimento dove la situazione si inverte.

5. Valutazioni di sintesi e conclusioni

Le analisi svolte consentono di esprimere alcune considerazioni di sintesi. Anzitutto si può affermare che la legge ha avuto un ruolo positivo nel processo di impulso all'imprenditoria locale e nella creazione di nuova occupazione. Tale affermazione appare supportata sia dal confronto tra i target definiti nei programmi dei Comuni con i valori effettivamente realizzati sia dall'analisi dei bilanci delle imprese agevolate, rispetto alle non agevolate. Nel primo caso si nota come i

¹³ Tale dato segnala un piano di crescita generale (in termini di immobilizzi e di personale) delle imprese agevolate, che dovrebbe dare i propri benefici in termini di risultato di mercato dopo un certo numero di anni.

Comuni, seppur ognuno in misura diversa, abbiano saputo definire correttamente target numerici realizzabili e coerenti con gli obiettivi di impulso economico dell'area; allo stesso tempo emerge come siano riusciti ad attivare le corrette procedure per ottenere i risultati prefissati. Dall'analisi dei bilanci delle iniziative agevolate, si evince che il sostegno previsto dalla legge ha effettivamente avuto un impatto positivo sia in relazione al volume d'affari che all'aspetto patrimoniale (minore incidenza del capitale di terzi e crescita del totale attivo a causa di un aumento sia delle immobilizzazioni che del capitale circolante). Dall'analisi dei costi del personale, inoltre, si desume un'influenza positiva della Legge sui livelli occupazionali. Il dettaglio per livello di investimento evidenzia una significativa differenza delle performance tra iniziative agevolate e non agevolate per le imprese con investimenti maggiori (oltre 100 mila euro di immobilizzazioni) che lascia intuire che la legge si sia dimostrata maggiormente efficace a mantenere o aumentare il livello di competitività per le imprese non eccessivamente piccole. Va, comunque, ricordato che l'effetto sulla sopravvivenza imprenditoriale è meno evidente; inoltre i dati sulle imprese agevolate segnalano una maggiore facilità di accesso agli incentivi da parte delle imprese già costituite. Si può, pertanto, affermare che la legge ha contribuito a migliorare le performance delle imprese competitive ma non a facilitare la sussistenza di quelle non competitive; inoltre essa ha avuto una migliore capacità di consolidare e sviluppare le attività esistenti piuttosto che di ampliare il numero di imprese e modificare la struttura produttiva delle aree. A confermare tale dato si registra che le attività agevolate sono omogenee con quelle normalmente presenti nelle aree urbane (i settori più agevolati sono quelli commerciali e dell'informatica). Un altro aspetto positivo della normativa è che essa pare completare la gamma di strumenti a disposizione del Comune per lo sviluppo delle sub-aree più disagiate: gli altri strumenti a disposizione sono orientati ad interventi di carattere infrastrutturale e sociale. La legge 266 art.14 dà, quindi, la possibilità ai Comuni di completare la gamma degli strumenti di sviluppo con azioni di più diretta incidenza sul tessuto economico-imprenditoriale. In tal senso ben si integra con azioni che agiscono sul contesto economico di riferimento dell'area, come ad esempio gli incubatori. L'analisi delle principali cause di revoche e rinunce, infatti, evidenzia come principale fattore di difficoltà il deficit del contesto economico di riferimento (mancanza di idonee strutture immobiliari per la localizzazione delle unità produttive, non adeguato livello culturale e di propensione al rischio da parte degli imprenditori dell'area, difficoltà nel reperimento delle risorse lavorative e finanziarie). Altri due aspetti significativi della normativa sono da un lato l'attivazione di un fecondo confronto delle strutture pubbliche con gli operatori economici e i centri di ricerca (al momento, tuttavia, si registra una non adeguata partecipazione nella programmazione da parte delle strutture finanziarie), dall'altro lo stimolo, nelle

amministrazioni locali, allo sviluppo di una capacità di intervento a sostegno dell'imprenditoria. In tale senso è importante sottolineare che dall'analisi pare emergere che un *modus operandi* efficace è quello che prevede azioni che sappiano:

destinare risorse adeguate, in termini numerici, e qualitativi alla gestione della normativa; definire e condividere i programmi in collaborazione con gli operatori economici dell'area; gestire in modo coerente le fasi di rilevazione delle necessità del territorio, di definizione degli obiettivi quali/quantitativi, di ideazione di efficaci azioni per il loro raggiungimento, di confronto con gli operatori per la gestione del programma, di diffusione dell'informazione e di monitoraggio degli interventi.

Si rileva, infine, l'opportunità, di orientare la futura azione dei Comuni lungo alcune direttrici prioritarie: favorire il collegamento tra il contesto finanziario e quello imprenditoriale, anche tramite un maggiore coinvolgimento delle strutture finanziarie nella programmazione della normativa; orientare la normativa allo sviluppo delle azioni, come quella degli incubatori, che paiono avere un impatto più duraturo sul contesto economico di riferimento; prevedere procedure comuni e standardizzate sia per l'analisi delle aree di degrado, sia per la definizione di obiettivi misurabili e di concrete azioni di intervento; supportare con metodologie scientifiche le procedure di monitoraggio e valutazione dei risultati; mirare alla qualità dei soggetti beneficiari piuttosto che alla numerosità degli stessi (in tal senso decisive risultano le procedure di selezione dei beneficiari e il coinvolgimento di imprese con adeguata dimensione); garantire continuità all'azione sia in termini di risorse finanziarie disponibili (molti Comuni hanno segnalato la necessità di poter disporre di fonti finanziarie certe, nei modi e nei tempi, come uno dei fattori essenziali per il successo delle azioni) che di confronto con gli operatori economici delle aree di intervento.

Riferimenti bibliografici

Antolini F., Boccella N., “Sentieri di crescita e cluster di imprese” Liguori, Napoli 2006.
Arzeni S. “Efficienza a misura d’uomo”, *Il Sole 24*, Giovedì 8 Marzo 2007.

Camagni e Capello, *La città come <<milieu>> e i <<milieux urbani>>: teoria e evidenza empirica*, in *Impresa e Territorio* a cura di Gioacchino Garofoli, Istituto Tagliacarne, Il Mulino 2003.

Camagni R., “Economia Urbana”, Nis, Roma, 1993.

Del Colle E., “Tecnopoli, L’articolazione territoriale della competitività in Italia”, Franco Angeli, Milano 2006.

Filippucci C. (a cura di), “Temi di analisi statistico economica regionale”, Franco Angeli, Milano 2004.

Istituto per la Promozione Industriale, Rete delle Città, MISE (2004) Legge 266/97 art. 14 – Interventi per lo sviluppo imprenditoriale in aree di degrado urbano.

Cristina ABBAFATI, Università Sapienza di Roma
Fabio ANTOLINI, Università di Teramo
Andrea BILLI, Università Sapienza di Roma

SUMMARY

The rapid and not homogeneous growth of big cities in industrialized countries has highlighted the development of a related process of social and economic exclusion in some the marginal areas. This phenomenon is known in economic literature as distressed urban areas and is becoming more and more important in social, economic and planning policies of the big cities. The author presents the evaluation of the application of public incentives to entrepreneurship development in such areas as a poverty reduction and social inclusion policy in Italy.

POLITICHE ECONOMICHE E STRUTTURE DEMOGRAFICO-TERRITORIALI IN ITALIA: IPOTESI DI LAVORO

Nicola Boccella, Valentina Feliziani, Silvia Nenci

1. Obiettivo della ricerca

L'obiettivo della presente ricerca è analizzare il rapporto che intercorre tra dinamica demografica e misure di politica economica. L'ipotesi che guida la ricerca e che si vuole verificare è se gli interventi di politica economica, prioritariamente a carattere fiscale e sociale, possano generare impatti differenziati in relazione alla struttura e al comportamento demografico delle diverse realtà locali, con possibili effetti distorsivi a livello territoriale.

A tal fine si intende svolgere, prendendo in esame l'intero territorio nazionale, un'analisi disaggregata a livello comunale, con l'obiettivo di costruire aree territoriali omogenee, sia dal punto di vista della dinamica demografica, sia della distribuzione per classi di età, per determinare modelli territoriali in grado di cogliere le trasformazioni dello sviluppo demografico nel nostro Paese.

2. Elementi evolutivi e strutturali della popolazione italiana: tendenze nazionale e locali

Prima di sviluppare l'analisi disaggregata a livello comunale, abbiamo elaborato uno studio, ancora in fase iniziale, incentrato su dati nazionali e provinciali. Le indicazioni raccolte in questa prima fase, sebbene parziali e non del tutto idonee a cogliere adeguatamente le trasformazioni in atto nel modello di sviluppo demografico che si vuole costruire, offrono interessanti spunti d'analisi.

Come è noto, e ampiamente documentato, la struttura demografica del nostro paese si caratterizza per i seguenti aspetti:

- Crescita della popolazione. Si registra, in questi ultimi anni, un modesto incremento della popolazione, che dipende quasi per intero dalla dinamica migratoria; mentre infatti il tasso di crescita naturale della popolazione passa da -0,60% del 1999 a -0,23% del 2005, il tasso di crescita totale della popolazione passa da 1,98 % del 2001 a 4,94 % del 2005, con un tasso netto migratorio per mille abitanti che passa da 2,54 del 1999 a 2,82 del 2002.

- Tassi di natalità. Le stime più recenti valutano in 1,32 il numero medio di figli per donna, in lieve crescita negli ultimi tre anni - grazie alla fecondità delle donne immigrate - ma ancora tra i più bassi al mondo; il tasso di fecondità, negli anni 1999 – 2004, passa da 38,54 a 40,61, subendo un lieve incremento, soprattutto dovuto ad aumenti registrati nel Nord – Ovest e nel Nord Est piuttosto che al Sud, dove invece si registra una diminuzione.

- Struttura demografica. Le persone con 65 anni ed oltre rappresentano attualmente il 20% della popolazione (dati al 2006) - grazie, in primo luogo, alla continua crescita della durata media della vita - mentre i minorenni sono soltanto il 17%.

- Rapporto tra generazioni. Il rapporto tra generazioni in età non attiva (minori fino a 14 anni e anziani di 65 anni e più) e generazioni in età attiva (15-64 anni) raggiunge attualmente il 51%. Se si prendono in considerazione solo gli ultra-64enni, il carico strutturale sulla popolazione in età attiva è attualmente pari al 30%.

- Ripartizione per classi di età (dati 1999 - 2004). Coerentemente con i bassi tassi di natalità e con il modesto incremento della popolazione, la ripartizione per classi di età delle fasce di popolazione più giovane mostra una diminuzione nelle prime cinque classi (10-14,15-19, 20-24,25-29, 30-34) e un aumento nell'ultima classe presa in considerazione (34-39).

- Nuclei familiari. Cambia la famiglia italiana: si riduce la dimensione media, cala il peso delle famiglie con 5 componenti e più (dall'8,4 al 6,5%), aumentano le persone sole e senza figli.

- Nuovi modelli di relazioni familiari. Aumenta l'istruzione, cresce l'età del matrimonio e dell'uscita dalla famiglia d'origine, aumentano i figli nati fuori dal matrimonio e si sposta in avanti l'età in cui si ha il primo figlio.

Va rilevato che, all'interno del quadro nazionale sopra richiamato, si registrano tendenze diversificate a livello territoriale: ampie diversità nei principali indicatori considerati marcano tanto le aree Nord-Sud del Paese quanto le diverse realtà provinciali.

A livello di ripartizione Nord-Sud, si profilano nuove tendenze che sembrano ribaltare la tradizionale conformazione socio-demografica territoriale: il Mezzogiorno, da sempre riserva demografica del Paese, registra oggi andamenti negativi della fecondità, mentre, al contrario, l'Italia settentrionale evidenzia moderati segni di ripresa (anche grazie alla maggiore presenza di immigrati stranieri). I dati provvisori relativi al 2006 registrano un numero di figli per donna pari a 1,37 nel Nord ed a 1,33 nel Sud, quando appena tre anni prima il rapporto era di 1,25 a 1,34 (dati Istat). La conseguenza di ciò è il realizzarsi di un processo di convergenza che va ad erodere il tradizionale vantaggio meridionale in tema di nascite in Italia.

Sempre nel Sud, le conseguenze della denatalità sul declino e sull'invecchiamento della popolazione risultano più accentuate rispetto al Nord, a causa di una minore presenza di immigrati stranieri e dalla progressiva ripresa di flussi di emigrazione di giovani in cerca di migliori prospettive.

Altro cambiamento particolarmente significativo è rivelato dal dato relativo alla permanenza dei giovani in famiglia: per la prima volta nella storia del nostro Paese, i giovani del Sud rimangono più a lungo a vivere con i genitori rispetto ai coetanei del Nord.

E' da tenere presente, come detto, che i dati nazionali sono la risultante di aggregazioni di dati territoriali. Se si studia il fenomeno ad un livello di disaggregazione maggior, quale quello provinciale, emergono ulteriori riflessioni. Prendiamo a titolo di esempio i seguenti indicatori:

- Tasso di crescita naturale della popolazione. Per quanto riguarda la crescita della popolazione, segnaliamo, ad esempio, che la provincia di Bolzano, tra il 1999 e il 2004, ha registrato un comportamento demografico simile a quello delle province del Sud e Isole, quali, ad esempio, Napoli e Catania, con un dato di partenza relativamente elevato e decrementi nel tempo.

- Indice di invecchiamento . Aumentano gli squilibri territoriali tra le Province di Reggio Emilia e Torino: dal dato iniziale del 1999, sostanzialmente allineato, rispettivamente di 20,7 e 19,3, la prima registra nel corso del quinquennio una diminuzione, la seconda un aumento.

- Indice di vecchiaia . Aumentano i divari tra Nord-Ovest e Nord-Est. Da un dato di partenza simile, il Nord-Ovest vede aumentare l'indice, tra il 1999 ed il 2004, di 6,3 punti percentuali, il Nord Est diminuire di 1,34. La provincia di Treviso, ad esempio, che partiva da un dato relativamente modesto (123,99) diminuisce, seppur in modo lieve, nel quinquennio 1999-2004, mentre quella di Genova, che già al 1999 registrava un dato superiore (241,84) subisce un aumento.

- Indice di dipendenza dai giovani . Diminuiscono i divari tra le Province: ad esempio, Bologna e Vibo Valentia. La prima registra nel 1999 un indice relativamente basso di 15,94 e lo vede aumentare a 18,23 nel 2004, la seconda parte da un dato più elevato, 27,89 e lo vede diminuire a 24,97.

- Ripartizione per classi di età. Lo studio delle classi prese in esame ha evidenziato un comportamento, per ripartizione territoriale, omogeneo, con diminuzione delle classi più giovani e un aumento dell'ultima, con l'eccezione della prima classe (età 10 - 14), in cui a fronte della diminuzione del Sud e delle Isole, si registra un aumento del Centro, del Nord-Est e del Nord-Ovest. Crotone, ad esempio, registra una diminuzione dell'ampiezza della classe, partendo da un dato 1999 elevato (7,07), mentre Varese registra un aumento, seppur lieve (dato 1999 +4,43, dato 2004 +4,48).

- Nuclei familiari. La percentuale di famiglie con 5 componenti o più (dati censimenti Istat 1971, 1981, 1991, 2001) diminuisce in modo sostanzialmente omogeneo nel Paese; l'entità della diminuzione è tuttavia diversa se si studia il dettaglio provinciale. Trieste, ad esempio, passa da una percentuale di 6,2 (dato 1971) a 2,12 (dato 2001), registrando una diminuzione modesta; mentre Cagliari, a esempio, passa da una percentuale di 36 a 10,79. Alla diminuzione di famiglie con cinque componenti o più, corrisponde l'aumento delle famiglie unipersonali. Tale aumento è più marcato nelle Province del Centro e del Nord, e meno in quelle del Sud e delle isole. Qualche eccezione: la provincia di Novara, che ha un comportamento simile alle Province del Sud, e Sassari, che invece registra una tendenza analoga a quella del Centro-Nord.

3. Impatto degli interventi di politica sociale sulla struttura e sul comportamento demografico locale

Se poniamo in relazione la dinamica demografica attuale con gli obiettivi di lungo periodo della programmazione economica, è evidente come la necessità di affrontare il forte declino della natalità ed il conseguente processo di invecchiamento della popolazione - sia di quella anziana sia di quella facente parte della forza lavoro - diventi una delle priorità per la futura azione di governo. La crisi demografica, infatti - come ben noto - ha implicazioni rilevanti sulla crescita economica e sullo sviluppo. L'aumento della popolazione anziana rispetto alla popolazione in età attiva comporta non solo l'incremento della spesa per la protezione sociale a favore degli anziani - configurandosi quale fattore di pressione sugli equilibri di sostenibilità del bilancio pubblico - ma anche la riduzione di disponibilità di risorse per incentivare lo sviluppo economico.

Nella formulazione ed adozione di misure di politica economica che vanno ad incidere sull'evoluzione e la struttura demografica si tiene spesso poco in considerazione due aspetti che, a nostro avviso, assumono particolare rilevanza: la necessità di tenere conto delle profonde differenze che, in un'economia dualistica qual è ancora l'Italia, permangono nella distribuzione delle risorse e dei bisogni tra le due aree del Paese; il fatto che la diversa struttura demografica, attraverso l'impatto sulle variabili territoriali, condiziona a sua volta gli esiti della politica stessa.

Il rischio in cui si incorre non tenendo conto di questi aspetti è che, in caso di disomogeneità territoriale e differenziazione degli impatti, uno stesso intervento di politica economica possa accentuare gli squilibri già presenti fra le diverse aree territoriali, incrementando, anziché correggendo, le distorsioni in atto. L'esito

dell'intervento pubblico sarebbe un trasferimento occulto di risorse dal punto di vista territoriale.

Il caso delle politiche per la famiglia può costituire un buon esempio. Le considerazioni sulla scelta di tale soggetto sono facilmente intuibili: basti pensare al ruolo strategico che essa ricopre anche in relazione alla crescita economica dell'intero sistema paese. La famiglia è ancora oggi il soggetto decisore della redistribuzione del reddito tra consumi e risparmio, svolge la funzione di ammortizzatore sociale nei periodi di crisi economica e disoccupazione, nonché funzioni di welfare nell'attività di assistenza ai malati e agli anziani. Tuttavia, nonostante la sua centralità sia sociale sia economica, scarsa è oggi l'attenzione e la tutela che le viene riconosciuta. Da qui la volontà e l'esigenza bipartisan di rilanciare una politica a sostegno della famiglia.

E' quindi in corso in questi mesi la discussione relativa al disegno di un articolato programma di misure a sostegno della famiglia che raccoglie contributi (e critiche) provenienti da entrambi i lati dei due principali schieramenti politici. Si tratta di un pacchetto di incentivi alla famiglia tarato principalmente sul fisco e su un nuovo regime tariffario che si ispira alle politiche sulla famiglia adottate di recente dalla Francia che, con il suo regime fiscale ed il sistema di servizi e di assistenza, ha ottenuto risultati invidiabili tanto da divenire un modello per molti paesi europei.

La rilevanza - non solo politica - di tale misura ha portato anche la comunità scientifica ad interessarsi al tema, stimolando la produzione di riflessioni circa le implicazioni e gli impatti ad essa connessi.

L'obiettivo dichiarato della politica in discussione è incentivare la crescita demografica. Uno degli elementi centrali del pacchetto (ed anche il più dibattuto) è rappresentato dal quoziente familiare: un sistema che, sostituendo le detrazioni per carichi familiari, calcola l'imposta sul reddito in funzione dei componenti del nucleo familiare. In base a tale sistema, all'aumentare della numerosità del nucleo familiare il reddito su cui si applica l'imposta si riduce, cosicché ricade in uno scaglione inferiore ed è soggetto a una aliquota più bassa. Il quoziente incide direttamente sul modello complessivo di tassazione producendo effetti non solo sull'andamento demografico e sulla fiscalità ma anche sul reddito disponibile nelle diverse zone del paese.

4. Prime riflessioni

Al di là delle analisi in corso circa l'opportunità o meno di adottare questa specifica misura, la riflessione che qui proponiamo riguarda le conseguenze

impreviste che l'adozione di un intervento di modifica del regime fiscale può avere a livello territoriale.

Se in Francia l'aliquota media applicata ad una famiglia di 4 componenti è attualmente pari al 5% - a fronte del 26% dell'Italia - quali conseguenze potrebbe avere l'adozione del quoziente familiare, date le caratteristiche della popolazione italiana e l'attuale distribuzione dei nuclei familiari, sugli esistenti squilibri territoriali? L'esito finale potrebbe essere un trasferimento territoriale di risorse che aggravi le disparità esistenti.

Come sottolineato, la realtà italiana è caratterizzata da differenze nei comportamenti demografici, non soltanto e semplicisticamente Nord – Sud, ma anche e soprattutto, tra ripartizioni territoriali, tra Province e tra Comuni di una stessa ripartizione. Affinché una data politica economica possa essere efficace, ma anche efficiente, è assolutamente necessario uno studio attento del territorio su cui andrà ad agire.

Il rischio, infatti, non è soltanto quello che la collettività paghi in termini di inefficienze, ma anche quello di incrementare, anziché correggere, gli squilibri demo – economici già presenti.

Riferimenti bibliografici

Baldini M., Onofri P. 2001. «Transizione demografica e mercati finanziari», atti del Convegno Giornate di studio sulla popolazione, Milano.

Affari & Finanze, 2007, Gli aiuti alle famiglie e la linea del governo, la Repubblica, 7 maggio.

Censis 2007. La famiglia italiana nei dati del Censis, atti della Conferenza per le politiche della famiglia, Roma, maggio.

Dipartimento per le politiche di sviluppo e di coesione. 2006. Quaderno strutturale territoriale. Principali indicatori macroeconomici al 2005, Ministero dello sviluppo economico, Roma.

Fuà G. 1991, Orientamenti per la politica del territorio, Il Mulino, Bologna.

Il Sole24 Ore, 2007, «Sì alla parità, ma con correttivi», 10 maggio.

Il Sole24 Ore, 2007. Il quoziente? Un costo fino a 9 miliardi, 13 maggio.

Istat 2006. Annuari, Popolazione e movimento anagrafico dei comuni, Istat Roma.

Istat 2006. Popolazione comunale per sesso, età e stato civile, anno 2002 – 2005, Roma.

Istat 2006. Ricostruzione della popolazione residente per età e sesso nei comuni italiani, anni 1992 – 2001, Roma.

Istat, Ministero per le politiche per la famiglia. 2007. La famiglia in Italia. Dossier statistico, Istat Roma.

Istituto di ricerche sulla popolazione 2001. Rapporto sulla situazione demografica italiana, Roma.

- La voce.info 2007. Chi lavora in famiglia?, 10 maggio.
La voce.info 2007. Quant'è complicato il sistema familiare, 5 marzo.
La voce.info 2007. Quel singolare quoziente di famiglia, 5 marzo.
Marsili M., Patruno V., Ventura M. 2001 atti del Convegno Giornate di studio sulla popolazione, Milano, febbraio.
Micheli, G.A.; Clerici, R. (Eds.) 1996. Morfologia e mobilità urbana. Franco Angeli, Milano.
Presidenza del Consiglio dei Ministri 2007. Legge Finanziaria 2007, Roma.
Rizzi D. e Zanette M. 2000. Politiche fiscali e di sostegno a carattere regionale per le famiglie con figli, Nota di lavoro 2005/10, Università Ca' Foscari di Venezia, Venezia.
Rossi F. 1997. «Stime e proiezioni di popolazioni per lo studio dei mercati», in Micheli G.A. Rivellini G. (a cura di) Popolazione e mercato, Franco Angeli, Milano.
Saitta P. e Sollima N. 2006. Politiche familiari in Italia: problemi e prospettive. Confronto tra le leggi regionali di Friuli-Venezia Giulia, Toscana e Marche, Working Paper n. 17, Dipartimento di Economia, Statistica, Matematica e Sociologia "Pareto", Università degli studi di Messina.

Nicola BOCCELLA, Professore ordinario di Economia Politica, Sapienza Università di Roma

Valentina FELIZIANI, Docente di Economia politica, Sapienza Università di Roma

Silvia NENCI, Docente di Politica economica, Università di Cassino

RIASSUNTO

Il lavoro presentato in occasione della XLIV riunione della S.I.E.D.S. rientra tra le ricerche in corso presso il Centro di ricerca sul diritto e l'economia dei mercati (CIDEM) della Sapienza Università di Roma.

L'obiettivo della presente ricerca è quello di analizzare il rapporto esistente tra dinamica demografica e misure di politica economica. In particolare, l'ipotesi che si vuole verificare è se gli interventi di politica economica, prioritariamente a carattere fiscale e sociale, possano generare impatti differenziati in relazione alla struttura e al comportamento demografico delle diverse realtà locali, con possibili effetti distorsivi a livello territoriale.

A tal fine, si intende svolgere un'analisi disaggregata a livello comunale con l'obiettivo di costruire aree territoriali omogenee, sia dal punto di vista della dinamica demografica, sia della distribuzione per classi di età, per determinare modelli territoriali in grado di cogliere le trasformazioni dello sviluppo demografico nel nostro Paese.

SUMMARY

The work presented at the XLIV annual S.I.E.D.S Conference is a background analysis of a research activity that the authors are carrying out at the Interdepartmental Centre for Law and Economics of the Markets - CIDEM - University of Rome "Sapienza".

The aim of this research project is to analyse the relationship between demographic trends and economic policy measures. The hypothesis to test is whether a specific economic policy, primarily a fiscal and social one, can cause differentiated impacts depending on the demographic structure and behaviour of the heterogeneous local entities, with a possible bias effect at the territorial level.

For this purpose, we will carry out a disaggregated analysis at the local level (i.e. the municipality) aimed at creating territorial areas with homogeneous features, both from the point of view of the demographic trend and age class distribution. The final goal is to figure out different territorial models at the basis of the overall demographic evolution of our country.

TRATTI DELL'UNIVERSITÀ CHE SEGNANO LA STAMPA¹

Luigi Bollani, Domenica Fioredistella Iezzi, Simona Staffieri

1. Lo scenario di riferimento

Negli ultimi anni il sistema universitario italiano è stato al centro di un vivace dibattito ideologico e legislativo, che ha avuto una prima concreta realizzazione nel "Regolamento in materia di Autonomia degli Atenei (DM 509/99). Con tale decreto il sistema italiano muta completamente veste, secondo un modello armonizzato con gli altri paesi dell'Unione Europea (Iezzi, 2005).

Come è noto, la riforma del 1999 ha introdotto una architettura articolata su 3 cicli: I. Primo Ciclo: costituito dai Corsi di Laurea (CL), in cui l'obiettivo è di assicurare agli studenti sia un'adeguata padronanza di metodi e contenuti scientifici generali che l'acquisizione di specifiche conoscenze professionali. II. Secondo Ciclo: comprende Corsi di Laurea Specialistica (CLS), Corsi di specializzazione di 1° livello (CS1); Corsi di Master Universitario di 1° livello (CMU1), con lo scopo di fornire allo studente una formazione di livello avanzato per l'esercizio di attività di elevata qualificazione in ambiti specifici. III. Terzo Ciclo: include Corsi di Dottorato di Ricerca (CDR), Corsi di Specializzazione di 2° livello (CS2) e Corsi di Master Universitario di 2° livello (CMU2). In questo terzo ed ultimo ciclo, la finalità è l'acquisizione di una corretta metodologia della ricerca scientifica o di professionalità di elevatissimo livello.

Questo nuovo modello è stato fulcro di molte polemiche e la stampa ha seguito con attenzione il processo di riforma dell'Università ed il dibattito nazionale anche su altri temi riguardanti l'istruzione superiore.

E' motivo di riflessione il fatto che tradizionalmente in Italia le riforme universitarie, più che dibattute ed accettate in quanto tali, hanno costituito un

¹ L'articolo è frutto di riflessione comune dei tre autori. Tuttavia a Luigi Bollani si riconoscono l'idea del lavoro e il suo coordinamento e si attribuiscono i paragrafi 2 e 5. A Domenica Fioredistella Iezzi si attribuiscono i paragrafi 1 e 4. A Simona Staffieri si attribuisce il paragrafo 3.

aspetto di leggi più generali. Anche la riforma del “tre più due” ed ora del “tre e due”, avviata dal ministro Berlinguer è stata portata a termine dal ministro Zecchino all’interno della legge Bassanini, riguardante la pubblica amministrazione nel suo insieme. Con la commissione Martinotti, che ha lavorato in una direzione di avvicinamento all’Europa, si è giunti, nel 1998, alla Dichiarazione della Sorbona, presto estesa a tutta Europa², nell’impegno comune di attuare riforme secondo il progetto di un ciclo di studi di primo livello eventualmente completato con un secondo ciclo.

2. Motivazioni, finalità dello studio e tipologia dei dati analizzati

Il lavoro trae motivazione dall’importanza che si attribuisce al dibattito mediatico veicolato dalla stampa nel riportare fenomeni sociali rilevanti all’attenzione dei lettori e contemporaneamente a contribuire con un proprio peso ad influenzare l’opinione pubblica e il mondo politico. In particolare si vuole fare riferimento ai contributi della stampa italiana relativi all’argomento Università al fine di individuare le dimensioni tematiche più discusse e di esplorare le modalità e le rappresentazioni, nel dibattito pubblico, con cui la stampa ha trasmesso i cambiamenti avvenuti all’interno del sistema universitario.

Lo studio affronta in particolare l’analisi delle forme lessicali³ utilizzate per formare i titoli degli articoli, considerati in questo contesto come elementi chiave di comunicazione massmediologica, e percepibili in modo completo anche dai lettori che non si addentrano nella lettura intera del testo o che non danno ad esso sufficiente peso (Bollani, 2006).

La ricerca si estende ad una raccolta di 1.272 titoli, contenenti almeno una radice della parola “università” o “ateneo”, pubblicati sulle principali testate nazionali a partire dal 26 aprile 1998 fino al 5 maggio 2007 e rintracciabili attraverso il motore di ricerca della rassegna camerale⁴.

Di ogni articolo si considera, oltre al titolo, la data di edizione, la testata di appartenenza, il numero d’ordine della pagina in cui esso compare, la sua lunghezza⁵, il fatto che si tratti o meno di un’intervista o di una lettera; viene anche

² A seguito della Dichiarazione di Bologna.

³ Nel tipo di analisi proposto esse sono di solito riportate a radici.

⁴ La rassegna è accessibile dal sito <http://newrassegna.camera.it> e permette di condurre ricerche in archivio secondo varie chiavi.

⁵ La lunghezza viene espressa in numero di pagine della testata in cui esso compare.

rilevata la sezione di appartenenza secondo la classificazione proposta dalla rassegna e l'autore dell'articolo medesimo (dove presente).

Attraverso l'analisi di questi dati ci si propone di dare conto delle testate più coinvolte nel dibattito universitario e delle modalità con cui esse si accostano al lettore per questo tema. Si vogliono anche mettere in evidenza gli attori più spesso coinvolti nella discussione mediatica, distinguendo un loro eventuale ruolo attivo, manifestato a mezzo di intervista. Assai importante risulta poi lo sviluppo diacronico delle parole-chiave che sottolineano l'evoluzione dei contenuti massmediologici e permettono di individuare gli aspetti centrali del dibattito.

3. Testate e modalità di presentazione degli articoli

Nella tabella 1 si presenta la distribuzione degli articoli analizzati in questo studio, secondo le diverse testate.

Si rileva una produzione di articoli maggiore per i quotidiani "SOLE 24 ORE" (16% dei casi), "CORRIERE DELLA SERA" (15% degli articoli) e "REPUBBLICA" (9%).

Il 14% degli articoli considerati nello studio risultano pubblicati in prima pagina. Tale percentuale scende se si considerano solo i primi due quotidiani, cui corrisponde tuttavia un uso frequente della prima pagina in termini assoluti: "SOLE 24 ORE" (11% dei casi); "CORRIERE DELLA SERA" (7% dei casi). E' interessante rilevare che il "MATTINO", in 32 articoli esaminati, presenta ben 26 contributi (81% dei casi) in prima pagina. Tale testata, quindi, riconosce una grandezza di autorevolezza all'argomento.

Segue un 15% degli articoli che si situa tra la seconda e la quinta pagina⁶.

⁶ Si tratta di un dato indicativo, perché riferito a testate di lunghezza diversa.

Tabella 1 – Testate e numero di articoli esaminati.

TESTATA	NUMERO CONTRIBU TI	TESTATA	NUMERO CONTRIBU TI
SOLE 24 ORE	200	MATTINO	32
CORRIERE DELLA SERA	189	RIFORMISTA	32
REPUBBLICA	115	SECOLO D'ITALIA	30
MESSAGGERO	99	EUROPA	28
STAMPA	85	CORRIERE SERA ED. MILANO	24
UNITA'	59	TEMPO	18
GIORNALE	51	MANIFESTO	16
ITALIA OGGI	49	FOGLIO	15
LIBERAZIONE	38	LIBERO	13
AVVENIRE	33	SECOLO XIX	11
		ALTRE TESTATE*	47
<i>(segue a fianco)</i>		TOTALE	1.272

* Nella voce "ALTRE TESTATE" sono incluse quelle con frequenza inferiore a dieci.

Fonte: Elaborazioni dal sito <http://newrassegna.camera.it>

Interessante è la collocazione dei tipi di contributo "lettera" e "servizio". Essi si concentrano prevalentemente nelle ultime pagine: il 70% delle lettere e il 76% dei servizi trovano posizione a partire dalla sedicesima pagina.

La modalità di presentazione del contributo "servizio" è stata attribuita attraverso la considerazione della lunghezza dell'articolo, i contributi che si sviluppano su più pagine trovano la loro allocazione nelle posizioni finali.

La modalità "lettera" sembra essere esclusiva di alcune sole testate esaminate: "CORRIERE DELLA SERA" (55% dei casi); "REPUBBLICA" (21% dei casi). Il 14% delle "interviste" (17 contributi) vengono proposte dalla testata "CORRIERE DELLA SERA" (comprensiva delle edizioni locali), il 10% dalla testata "UNITA'". È interessante notare come 10 delle 17 interviste della testata "CORRIERE DELLA SERA" appartengano all'edizione locale di Milano.

La modalità di rappresentazione "intervista" si articola sotto forma di domande, quesiti che il giornalista sottopone a testimoni, attori, uomini politici ed esperti di università. Il 35% delle interviste vengono sottoposte a professori universitari e il 39% a politici. Per la parte rimanente sono i rettori e i rappresentanti del mondo imprenditoriale ad essere intervistati.

Tabella 2 – Profilo intervistati.

PROFILO INTERVISTATI	NUMERO INTERVISTATI	FREQUENZE PERCENTUALI
PROFESSORE UNIVERSITARIO	44	35,48
POLITICO	39	31,45
RAPPRESENTATE MONDO IMPRENDITORIALE	9	7,26
RETTORE	9	7,26
MINISTRO UNIVERSITA' E RICERCA	8	6,45
ALTRI PROFILI	15	12,10
TOTALE	124	100,00

Fonte: Elaborazioni dal sito <http://newrassegna.camera.it>

Si rileva la mancanza delle modalità studente, rappresentante degli studenti e associazioni studentesche tra gli intervistati. Tale evidenza lascia supporre che la stampa non ascolti la voce diretta degli studenti che costituiscono comunque a pieno titolo un attore del palcoscenico Università. Tuttavia si rileva una frequenza molto alta della parola studente (37 occorrenze) all'interno dei titoli esaminati. Gli studenti, si configurano, quindi, come "oggetto", ossia contenuto del titolo ma non sono mai presenti come voce attiva e autorevole di intervistati.

4. Le parole-chiave nel tempo

Si rileva dall'analisi del campione relativo al periodo esaminato⁷, un interesse della stampa al mondo accademico – valutato in numero di articoli pertinenti - in continua crescita, a partire in particolare dall'anno 2000. Si ricorda infatti che è del 3 novembre 1999 il Decreto n. 509 che conferisce autonomia didattica ai singoli atenei e fonda un sistema di differenziazione dell'offerta formativa sul territorio nazionale.

I temi di discussione legati all'Università hanno lasciato traccia in alcune parole, presenti nei titoli, che sottolineano eventi più importanti. L'estrazione dell'informazione dai testi è avvenuta selezionando le parole-chiave con un approccio del tipo *corpus based* (Bolasco, 2005). Si è calcolato l'indice *Term Frequency Inverse Document Frequency* (TFIDF) che si basa su due assunti:

- 1) quante più volte un termine è presente nei titoli, tanto più è significativo per quel caso;
- 2) se un termine è ripetuto in molti documenti risulta poco utile per discriminare i vocaboli nelle testate nei diversi anni.

⁷ Si sono, per questa analisi, considerati 1.176 articoli negli anni 1999-2006.

Tale indice è calcolato come segue:

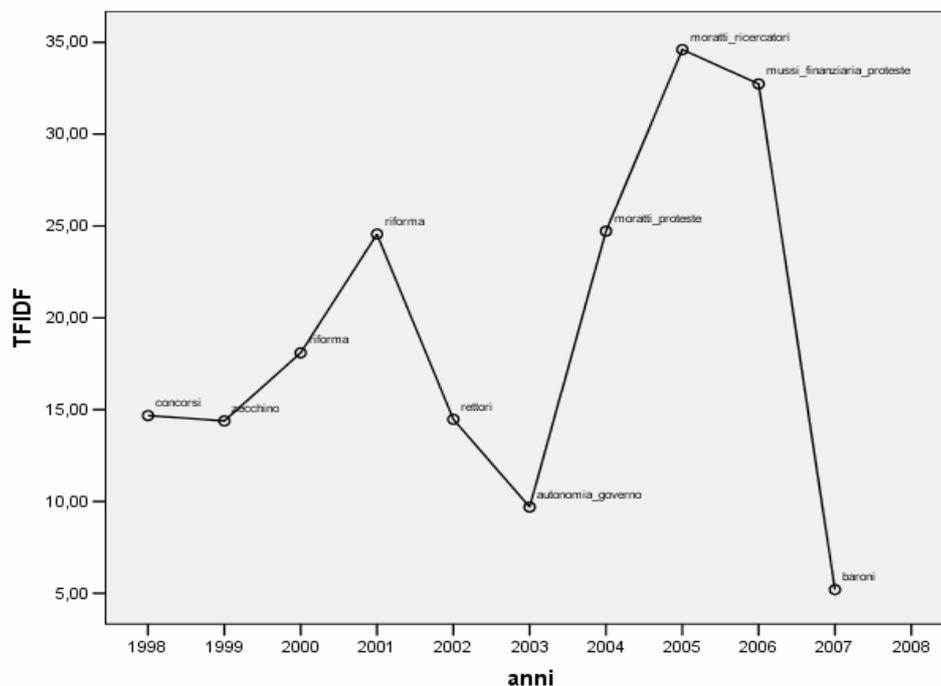
$$TFIDF = TF \times \ln\left(\frac{N}{DF}\right) \quad [1]$$

dove N è il numero di documenti archiviati, TF “term frequency” è il numero di volte che un termine compare nel documento e DF “document frequency” misura il numero di documenti che contengono il termine.

Nella figura 1 di seguito proposta, sull’asse del tempo vengono riportate il valore dell’indice TFIDF in corrispondenza delle parole-chiave o espressione-chiave di ciascun anno considerato.

Negli ultimi 10 anni, vi sono stati due momenti chiave nel dibattito nazionale: il periodo dell’avvio della riforma della architettura della offerta formativa (2000-2001) e la modifica delle modalità delle assunzioni dei ricercatori precari e i tagli alla finanziaria (2005-2006). Gli ultimi due aspetti sono legati ai nomi dei Ministri dell’Università che si sono avvicendati nei diversi governi. Il Ministro Letizia Moratti che approva il 25 ottobre 2005 una nuova legge per il reclutamento dei professori e dei ricercatori universitari, con la novità dell’introduzione della figura del ricercatore a tempo determinato e il Ministro Mussi che con la finanziaria del 2006 taglia drasticamente i fondi alle Università.

Non stupisce trovare anche il nome Zecchino in corrispondenza dell’anno 1999. Zecchino, infatti come Ministro dell’Università e della Ricerca Scientifica porta a termine nel 1999 la riforma universitaria. Tra i titoli più significativi si trovano “Zecchino: maggiore autonomia per rendere vitale l’università”; “Università docenti in rivolta contro il progetto di Zecchino”; “Università i DS contro Zecchino”. Negli anni che seguono 2000 e 2001 la parola più rilevante è riforma, si tratta degli anni di attuazione della stessa. Nel 2002 sono i rettori gli attori maggiormente coinvolti nei titoli esaminati, la loro voce viene ascoltata dalla stampa per testimoniare i disagi economici che vivono gli atenei. Tra i titoli considerati si legge: “I Rettori pronti a chiudere le università”, “Università i Rettori battono cassa”, “Rivolta dei Rettori contro Finanziaria”.

Figura 1 – Le parole chiave nel tempo

La matrice di dimensione (anni x parole-chiave), costruita a partire dalla matrice dei pesi TFDFI, ha consentito di identificare le dimensioni latenti del fenomeno. A tal fine si è utilizzato l'algoritmo PROXCAL (Borg & Groenen, 2005), che ha individuato 3 dimensioni latenti (S -Stress=0,045): la riforma dell'Università, la riforma dei concorsi e i tagli della finanziaria alla ricerca.

5. Conclusioni e prospettive di approfondimento

Lo studio svolto porta contributo nell'individuazione delle testate, dei temi e degli attori maggiormente coinvolti nella discussione massmediologica. Esso pone in particolare evidenza, attraverso lo studio delle parole-chiave, gli argomenti di confronto pubblico sul mondo universitario che cronologicamente sono stati oggetto di maggiore dibattito.

Nelle premesse era implicito che, da un esame dei soli titoli degli articoli, potesse emergere il contributo informativo più rilevante che la testata riserva alla massa degli utenti generici, non sempre particolarmente attenti ai contenuti.

Contemporaneamente già attraverso il titolo la testata mette in evidenza la propria forza d'impatto verso l'opinione pubblica e il mondo politico. Un problema interessante e non ancora risolto in questo breve studio può essere quello di dare conto di un'influenza reciproca che da un lato porta le mutazioni del sistema a riflettersi sulla carta stampata e dall'altro riconosce all'impatto della componente mediatica un fattore di influenza importante sull'evoluzione del sistema.

Riferimenti bibliografici

- Bolasco S. (2005). Statistica testuale e text mining: alcuni paradigmi applicativi, in *Quaderni di Statistica*, Vol 7.
- Borg I., Groenen P. (2005). *Modern Multidimensional Scaling, Theory and Applications*. New York, Springer-Verlag.
- Bollani L 2006. *Eco massmediologica dei giochi olimpici di torino 2006 un'analisi testuale della stampa quotidiana*, SIEDS 2006 Atti del convegno.
- Iezzi D.F. 2005. A new method to measure the quality on teaching evaluation of the university system: the Italian case, in *Social Indicators Reasearch*, Vol. 73, No. 3: 459-477.

Luigi BOLLANI, Professore Aggregato, Università di Torino.

Domenica Fioredistella IEZZI, Professore Associato, Università di Roma "Tor Vergata".

Simona STAFFIERI, Istituto Nazionale di Statistica.

SUMMARY

The Italian University events related by the press

The newspapers' titles since 1998 to 2006 about the Italian University system were carried out. We applied an approach corpus based to analyse the main events reported by the press.

SULLA MORTALITÀ MASCHILE NELL'EX-URSS: EFFETTI ED IMPLICAZIONI DEMOGRAFICHE*

Pierpaolo Bonerba, Serena Francovig

1. Premessa

A partire dalla fine della seconda guerra mondiale l'Europa è stata caratterizzata da una sequela di cambiamenti che ne hanno radicalmente trasformato gli assetti socio-demografici. Il generalizzato progressivo miglioramento delle condizioni di vita in generale e di quelle igienico sanitarie in particolare ed il cospicuo utilizzo di antibiotici e vaccinazioni hanno condotto ovunque la mortalità verso i propri minimi biologici¹. I paesi dell'Est e del Sud Europa sono passati da uno stato di elevata mortalità – fino agli anni Quaranta del XX secolo – ad uno stato di mortalità contenuta, analoga a quella dei paesi nordici e dell'Europa occidentale².

Tra la fine degli anni Ottanta e l'inizio degli anni Novanta, l'URSS ha dovuto affrontare una vera e propria rivoluzione in campo politico, economico e sociale, dovuta all'implosione del c.d. socialismo reale. Da un punto di vista prettamente demografico nella quasi totalità degli Stati che hanno tratto origine dall'implosione dell'URSS si è osservata, a partire almeno dall'inizio degli anni Novanta, una mortalità tendenzialmente crescente e comparativamente elevata, con conseguenti contrazioni dei valori della speranza di vita alla nascita³.

Tenuto conto di tutto ciò, il nostro intento in questa occasione sarà quello di analizzare, a partire dal 1991, gli assetti demografici dei paesi appartenenti all'ex-URSS, con particolare riferimento alle peculiarità che si riscontrano allorché si studia l'evoluzione della mortalità maschile nella Federazione Russa.

* Il lavoro è frutto di un'intensa collaborazione tra gli Autori, tuttavia per quel che concerne la stesura del testo al dott. Pierpaolo Bonerba vanno attribuiti i paragrafi 1 e 3 ed alla dott.ssa Serena Francovig i paragrafi 4 e 5, il paragrafo 2 è in comune.

¹ Circa i limiti biologici della mortalità umana vedasi quanto riportato in un vecchio contributo del Bourgeois-Pichat (Bourgeois-Pichat J., 1952).

² Meslè F. (2004).

³ Invero, l'accentuazione dei divari di mortalità tra paesi della vecchia Unione Europea ed ex-URSS è un fenomeno tuttora non sufficientemente studiato, soprattutto per quel che concerne determinanti e implicazioni.

2. Dati e metodologia

Per quel che concerne il materiale documentario di base utilizzato per analizzare le problematiche demografiche di nostro diretto interesse, abbiamo fatto riferimento non solo a fonti statistiche nazionali, quali il GOSKOMSTAT (State Committee of the Russian Federation on Statistics), ma anche a fonti statistiche internazionali, quali l'Organizzazione Mondiale della Sanità (WHO), le Nazioni Unite (UN) e l'Human Mortality Database dell'Università della California (Berkeley) e del Max Planck Institute for Demographic Research di Rostock.

L'analisi condotta sulla mortalità ha coinvolto, in primis, tutti i paesi appartenenti all'ex-Urss e successivamente a causa delle singolari caratteristiche rilevate ci si è soffermati solo sulla mortalità maschile nella Federazione Russa. Si è ritenuto, quindi, opportuno analizzare preliminarmente i dati sulla speranza di vita alla nascita maschile, dal 1980 al 2002, e in seguito – visti i diversi valori registrati nel corso degli anni – si è deciso di procedere prendendo in considerazione le principali caratteristiche strutturali del fenomeno in questione.

Infine, sono stati analizzati i quozienti di mortalità maschile, per causa e per età, grazie ai quali è stato possibile approfondire lo studio delle principali determinanti della mortalità maschile.

3. Da URSS a Federazione Russa: trasformazioni demografiche di un territorio

È indubbio che gli ultimi decenni del XX secolo sono stati anni di radicali trasformazioni per l'URSS sia in ambito geo-politico che in ambito socio-economico. Nel 1991, il crollo del regime sovietico ha portato al disfacimento dell'URSS ed alla creazione di un "sistema" caratterizzato dall'esistenza di 15 nuovi Stati ognuno dei quali con precise caratteristiche geografiche, economiche, politiche, religiose e, non da meno, con evidenti peculiarità demografiche.

L'estensione territoriale dell'ex-URSS è di circa 22milioni di kmq, con una popolazione (attuale) che si aggira intorno ai 285milioni, il 50% della quale è collocata nella Federazione Russa. Per agevolare il nostro studio si è deciso di analizzare gli Stati aggregandoli in cinque gruppi e cioè: a) il gruppo UE composto da Estonia, Lettonia e Lituania; b) il gruppo limitrofo UE comprendente Bielorussia, Moldavia ed Ucraina; c) la Federazione Russa; d) il gruppo Caucasic formato da Armenia, Azerbaijan e Georgia; e) il gruppo Islamico rappresentato da Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan e Uzbekistan.

Tab. 1 – Indicatori demo-economici e territoriali nell'ex URSS, negli anni indicati.

Paesi	Kmq 2005	Popolaz. 2005 (in .000)	Iv ⁴ 2005	PIL pro capite 2004 (US\$)	TFT 2000- 2005*	e ₀ 2000 – 2005*			ISU 2004	
						M	F	MF		
Gruppo UE	Estonia	45.226	1.344	21,6	8.331	1,4	65	77	71	0,858
	Lettonia	64.589	2.302	22,4	6.480	1,3	66	77	72	0,845
	Lituania	65.200	3.425	20,3	5.868	1,3	66	78	72	0,857
Totale	175.015	7.071	-	-	-	-	-	-	-	-
Gruppo limitrofo UE	Bielorussia	207.600	9.795	18,1	2.330	1,2	62	75	69	0,794
	Moldavia	33.843	4.145	14,9	615	1,5	64	71	68	0,694
	Ucraina	603.700	46.918	20,6	1.366	1,1	62	73	68	0,774
Totale	845.143	60.858	-	-	-	-	-	-	-	-
	Federazione Russa	17.075.200	143.953	17,1	4.042	1,3	58	72	65	0,797
Gruppo Caucasico	Armenia	29.800	3.018	14,5	1.017	1,4	68	75	72	0,768
	Azerbaijan	86.600	8.352	9,3	1.026	1,7	67	73	70	0,736
	Georgia	69.700	4.473	17,9	1.151	1,5	67	74	71	0,743
Totale	186.100	15.843	-	-	-	-	-	-	-	-
Gruppo Islamico	Kazakhstan	2.717.300	15.211	10,4	2.717	2,0	60	71	66	0,774
	Kyrgyzstan	198.500	5.204	7,3	433	2,5	61	69	65	0,705
	Tajikistan	143.100	6.550	5,1	322	1,7	63	69	66	0,652
	Turkmenistan	488.100	4.833	6,2	1.294	2,8	58	67	63	0,724
	Uzbekistan	447.400	26.593	6,2	456	2,7	63	70	67	0,696
Totale	3.994.400	58.391	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale generale		22.275.858	286.116	-	-	-	-	-	-	-

*valore medio

Dai dati a nostra disposizione (Tab. 1) si evincono, in ognuno dei cinque gruppi, propri tratti caratteristici. I paesi appartenenti al gruppo UE (Estonia, Lettonia e Lituania), ad esempio, presentano il PIL pro-capite e l'ISU⁵ più elevati, la speranza di vita alla nascita (71-72 anni) e l'indice di vecchiaia più alto (20-22%), oltre che livelli di fecondità molto bassi. A loro volta l'Ucraina e l'Armenia registrano rispettivamente il tasso di fecondità totale più basso (1,1 figli per donna) e la speranza di vita alla nascita totale e maschile più elevata (72 e 68 anni). La Federazione Russa si distingue poiché detiene la speranza di vita alla nascita maschile più bassa (58 anni) e perchè riscontra la maggiore differenza della speranza di vita alla nascita tra i sessi: le donne russe hanno 14 anni di speranza di vita alla nascita in più degli uomini russi. Infine il gruppo Islamico si mostra piuttosto eterogeneo al suo interno: si passa infatti da paesi ad alta fecondità – Turkmenistan 2,8 figli per donna – a paesi a fecondità controllata (Tajikistan 1,7

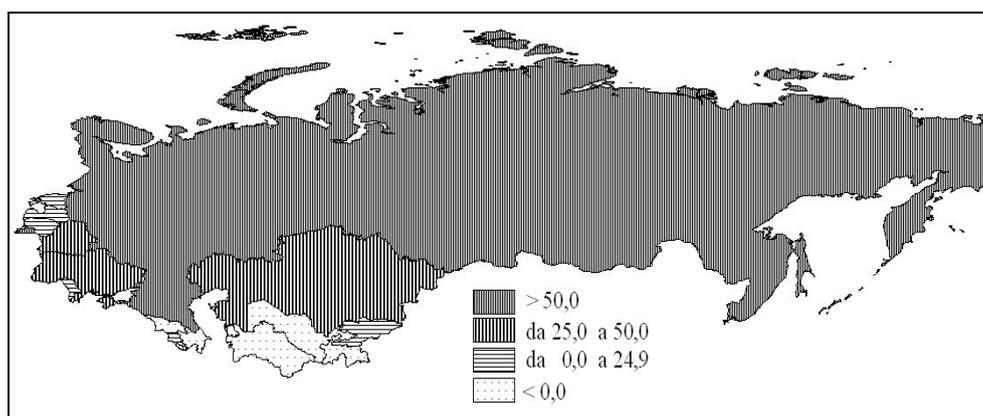
⁴ In questo caso, l'indice di vecchiaia è espresso dalla proporzione (e/o percentuale) della popolazione in età superiore ai 60 anni rispetto al totale della stessa popolazione di riferimento.

⁵ Per ulteriori approfondimenti sulle caratteristiche dell'indice di sviluppo umano si rimanda il lettore al Capitolo I del Rapporto sulle Economie del Mediterraneo – edizione 2007.

figli per donna) con un PIL pro-capite che varia da 322US\$ a 2.717US\$, una speranza di vita alla nascita molto bassa ed un indice di vecchiaia abbastanza contenuto, variando tra il 5,0% ed il 10,0%.

Nell'ambito dell'analisi dei divari demografici, tra i gruppi succitati, va osservato che, dal 1991 al 2005, l'indicatore demografico che più ha risentito dei cambiamenti socio-economici accaduti nella vecchia URSS è stato il quoziente di mortalità maschile (vedi Fig. 1). Più precisamente, si è assistito ad un suo tendenziale aumento nella Federazione Russa, nel gruppo UE e nel gruppo limitrofo UE e ad una tendenziale contrazione nel gruppo Islamico – ad eccezione del Kazakistan e Kyrgyzstan – e nel gruppo Caucasicco (Armenia esclusa).

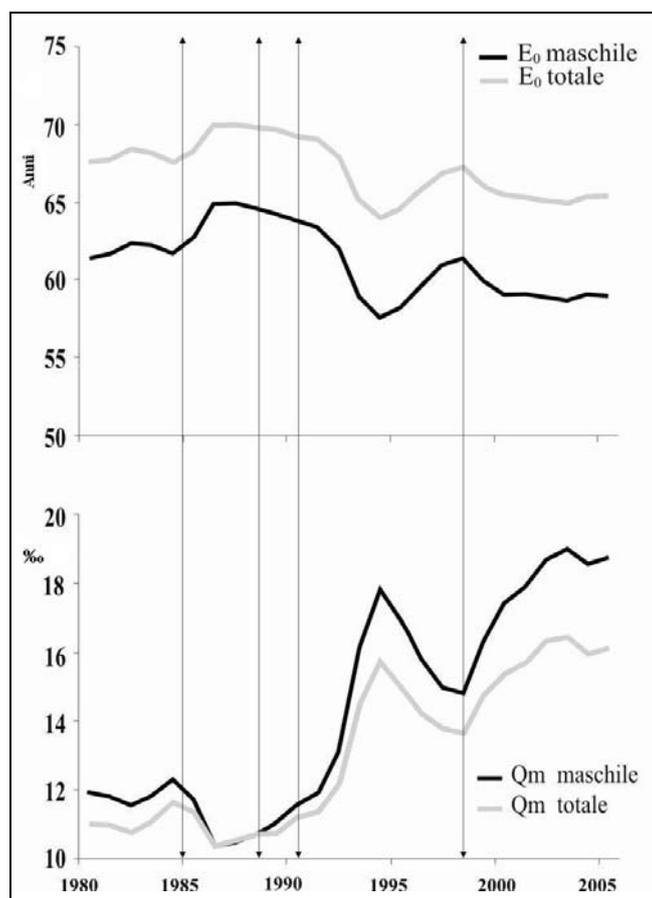
Fig. 1 – *Variazioni del quoziente di mortalità maschile (in %), nei paesi dell'ex-URSS, 1991 – 2005.*



4. La supermortalità maschile nella Federazione Russa

Partendo dalle considerazioni fino ad ora esposte, in questo paragrafo ci occuperemo dell'evoluzione della mortalità maschile nella Federazione Russa, dagli anni Ottanta all'inizio del nuovo Millennio.

Dai dati a nostra disposizione (vedi Fig. 1) emerge evidente il "trend" del quoziente di mortalità: si è passati da valori "europei" (10,39‰ nel 1986) a valori che oramai si osservano difficilmente anche nei paesi del Terzo Mondo (19,01‰ nel 1994) in un brevissimo lasso di tempo. La Fig. 2 esprime il confronto tra il trend dei quozienti di mortalità e quello della speranza di vita alla nascita: da una prima analisi si riscontra che a brusche cadute della mortalità corrispondono, ovviamente, sostanziali incrementi della speranza di vita alla nascita.

Fig. 2 – Quozienti di mortalità e speranza di vita alla nascita, 1980 – 2005.

L'andamento disegnato da questi due indicatori appare dipendere anche da alcuni avvenimenti storici, politici, sociali ed economici che la Russia ha affrontato dal 1980 in poi: a) il declino della mortalità – e l'aumento della speranza di vita alla nascita – dal 1985 al 1988, coinciderebbe con l'attuazione della legge anti-alcol istituita dal governo Gorbaciov; b) l'incremento della mortalità – e la diminuzione della speranza di vita alla nascita – dal 1991 al 1995, sarebbe legato al crollo del *blocco sovietico* ed alle conseguenti crisi di instabilità politica; c) l'incremento della mortalità rilevato a partire dal 1999, potrebbe dipendere dalle gravi difficoltà economiche, dovute alla c.d. "crisi del rublo".

La relazione tra l'evoluzione della mortalità ed il percorso socio-economico della Federazione Russa diviene ancor più evidente allorquando si analizzano le età più colpite dalle variazioni della mortalità e le principali cause di morte⁶ di questi anni. Va osservato che circa l'80% dei decessi totali della popolazione maschile russa – nel periodo di tempo esaminato – è dipeso da malattie cardiocircolatorie, cancro e cause esogene, mentre, il restante 20% è dovuto a cause di morte da malattie infettive e alla generica voce “altre cause”. La principale causa di morte della popolazione maschile russa è costituita dalle malattie cardiocircolatorie, la cui incidenza dal 1980 al 2002 è costantemente cresciuta passando dal 40,78% al 47,45% dei decessi totali (Tab. 2). Un notevole peso hanno anche le cause di morte esogene ed il cancro, con incidenza e caratteristiche evolutive differenti nell'ambito dell'intervallo considerato (1980-2002).

Tab. 2 – Principali cause di morte (%) della Federazione Russa, 1980 – 2002⁷

Cause di morte	1980	1985	1990	1995	2000	2002
Malattie cardiocircolatorie	40,78	43,53	43,99	43,14	46,21	47,45
Cancro	15,39	17,33	19,81	14,33	13,97	12,88
Cause esogene	21,82	18,00	19,02	23,35	21,19	21,13
<i>Totale prime tre</i>	<i>77,99</i>	<i>78,86</i>	<i>82,82</i>	<i>80,82</i>	<i>81,37</i>	<i>81,46</i>
Malattie infettive	2,74	2,30	1,69	2,09	2,53	2,39
Altre cause	19,27	18,84	15,49	17,09	16,10	16,15
<i>Totale generale</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

Risulta, inoltre, evidente che – così come avviene ovunque – la mortalità e conseguentemente le differenti cause di morte assumono una rilevanza diversa con il variare dell'età: la popolazione giovane (0-14 anni) presenta quozienti di mortalità di un certo rilievo per le “cause esogene” e le “altre cause”, mentre per la popolazione anziana (65anni ed oltre) il rischio di morte appare particolarmente elevato per le “Malattie cardiovascolari”, seguite dal “Cancro”. Per quel che concerne gli adulti, infine, il rischio di morte risulta ovviamente più elevato per la classe matura (45-64 anni), ove hanno un notevole peso le “Cause esogene”, legate a suicidi ed alcolismo, le quali risultano, poi, preminenti – rispetto a tutte le altre cause di morte prese in considerazione – per gli adulti più giovani (15-44 anni di età).

⁶ Per quel che concerne la classificazione delle cause di morte si è fatto ricorso ai raggruppamenti utilizzati dall'Organismo Mondiale della Sanità, prendendo in considerazione, in questa occasione, solo le quattro principali cause di morte, con l'aggiunta della voce “altre cause”.

⁷ Pur disponendo dei dati relativi a ciascun anno di calendario del periodo considerato, nelle Tab. 2-3 – per economia di spazio – abbiamo riportato dati per intervalli quinquennali.

Tab. 3 – *Quozienti di mortalità (%) per gruppi d'età e per causa, 1980-2002.*

Classi d'età	Cause di morte	1980	1985	1990	1995	2000	2002
0-14	Malattie cardiocircolatorie	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02
	Cancro	0,09	0,09	0,08	0,07	0,07	0,06
	Cause esogene	0,50	0,47	0,46	0,50	0,42	0,40
	Malattie infettive	0,33	0,25	0,12	0,10	0,08	0,06
	Altre cause	1,88	1,79	1,26	1,00	0,93	0,95
15-44	Malattie cardiovascolari	0,75	0,60	0,67	1,27	1,19	1,25
	Cancro	0,34	0,29	0,33	0,35	0,30	0,28
	Cause esogene	2,94	2,29	2,59	4,40	3,96	3,89
	Malattie infettive	0,16	0,15	0,13	0,29	0,40	0,38
	Altre cause	0,92	0,77	0,44	1,15	1,15	1,22
45-64	Malattie cardiocircolatorie	7,45	7,66	8,83	12,79	12,21	13,17
	Cancro	4,47	4,91	5,98	5,52	4,75	4,36
	Cause esogene	4,16	3,39	3,23	6,38	5,67	6,38
	Malattie infettive	0,60	0,48	0,39	0,72	0,84	0,89
	Altre cause	3,42	3,31	2,86	5,17	4,56	5,08
65+	Malattie cardiocircolatorie	50,51	55,97	50,63	51,80	55,02	57,42
	Cancro	12,81	13,87	14,78	14,19	14,07	13,86
	Cause esogene	2,86	2,59	2,51	3,71	3,62	4,11
	Malattie infettive	0,82	0,52	0,37	0,45	0,41	0,40
	Altre cause	11,86	11,89	11,48	12,83	11,55	11,09

Globalmente si può, dunque, ritenere che l'analisi in funzione dell'età della mortalità maschile evidenzi, grosso modo, l'esistenza di una sub-popolazione – quella degli individui in età lavorativa – che si è mostrata e continua a mostrarsi più vulnerabile dei giovani e degli anziani ai cambiamenti avvenuti nel corso dell'ultimo quarto di secolo.

5. Conclusioni

L'analisi dell'evoluzione della mortalità da noi condotta ribadisce come la popolazione russa, ed in particolare quella maschile, abbia sofferto notevolmente dell'impatto dirompente generato dalla caduta del sistema sovietico. Le trasformazioni della società e del sistema politico ed economico hanno avuto un cospicuo impatto nella vita delle persone, con evidenti conseguenze psico-sociali, quali ad esempio l'abuso di alcol, gli stress psicologici, l'aumento della criminalità, che hanno sicuramente condizionato la variabile mortalità⁸. I dati a nostra disposizione non consentono di procedere ad un'analisi esaustiva dell'influenza dell'abuso di sostanze alcoliche sulla mortalità, anche in quanto non si tratta di

⁸ Shkolnikov V.M., Cornia G.A., Leon D.A., Meslé F. (1998).

causa diretta di morte⁹; tuttavia è opinione corrente che esista un legame tra di loro, anche in funzione del repentino calo della mortalità tra il 1985 ed il 1990 in coincidenza con la “campagna anti-alcol”.

Da più parti gli anzidetti divari in tema di mortalità vengono attribuiti all'inadeguatezza del sistema sanitario¹⁰ russo in campo tecnologico e farmaceutico, principalmente dovuto al processo di isolamento intellettuale e scientifico che ha avuto luogo a partire dagli anni '60 fino al crollo del sistema sovietico. Occorre, tuttavia far presente che l'attuale condizione del sistema sanitario non giustificherebbe la circostanza per cui la mortalità abbia continuato a colpire principalmente la popolazione maschile – e non quella femminile – in età lavorativa, piuttosto che quelle tradizionalmente più vulnerabili, costituite dagli anziani e dai bambini.

Riferimenti bibliografici

Bourgeois-Pichat J. (1952), *Essai sur la mortalité “biologique” de l'homme*, Population, n°3.

Di Comite L., Bonerba P., Girone S. (2007), *La popolazione. L'invecchiamento demografico*, in P. Malanima (a cura), *Rapporto sulle Economie del Mediterraneo – Edizione 2007*, ISSM-CNR Napoli, Il Mulino.

ISPI – TCI (2004), *Atlante geopolitico mondiale*, Touring editore, Milano.

Leon D.A., Chenet L., Shkolnikov V.M., Zakharov S., Shapiro J., Rakhmanova G., Vassin S., McKee M. (1997), *Huge variation in Russian mortality rates 1984-1994: artefact, alcohol, or what?*, The Lancet, Vol. 350.

Levitova M., Novotny T. (2004), *Noncommunicable disease mortality in the Russian Federation: from legislation to policy*, Bulletin of the World Health Organization, 82.

Meslé, F. (2004), *Mortality in Central and Eastern Europe: long-term trends and recent upturns*, Demographic Research, Special Collection 2.

Shkolnikov V.M., Cornia G.A., Leon D.A., Meslé F. (1998), *Causes of the Russian Mortality Crisis: Evidence and Interpretations*, World Development, Vol. 26, n° 11.

⁹ “Con alcune eccezioni, come: avvelenamento da alcol, incidente in stato d'ebbrezza e alcune tipologie di cirrosi”, Shkolnikov V.M. et al. (1998).

¹⁰ Levitova M., Novotny T. (2004); WHO (2006).

Shkolnikov V.M., Andreev E., McKee M., Leon D.A., Meslé F.; Vallin J. (2004), *Mortality Reversal in Russia: The story so far*, Hygea Internationalis, Vol. 4.

WHO (2006a), *Interpersonal Violence and Alcohol in the Russian Federation*, Policy Briefing, Copenhagen.

WHO (2006b), *Highlights on health in the Russian Federation 2005*, Ginevra.

UN (2006), *World Mortality Report 2005*, New York.

Pierpaolo BONERBA, Dottore di ricerca, Dipartimento per lo Studio delle Società Mediterranee, Università di Bari

Serena FRANCOVIG, Dottoranda di ricerca, Dipartimento per lo Studio delle Società Mediterranee, Università di Bari

RIASSUNTO

Attualmente i paesi dell'ex-URSS presentano, soprattutto per il sesso maschile, i più bassi valori della speranza di vita in Europa. Negli anni '80 e '90 questi paesi sono stati caratterizzati dall'implosione del sistema comunista con radicali cambiamenti sia nell'ambito politico che in quello economico-sociale, cambiamenti che, dal punto di vista demografico, hanno portato ad una progressiva contrazione della speranza di vita, in particolar modo di quella maschile.

Utilizzando dati dell'Organizzazione Mondiale della Sanità si è analizzata, per i 15 paesi nati dal crollo del sistema sovietico, la recente evoluzione della mortalità maschile, evidenziando come la Federazione Russa presenti – in genere, assieme alle Repubbliche islamiche – il quadro più preoccupante, soprattutto per quel che concerne gli adulti di sesso maschile che, anche se potenzialmente meno vulnerabili di giovani e vecchi, sono coloro che risentono maggiormente dei nuovi assetti del fenomeno preso in considerazione.

SUMMARY

Nowadays, the ex-URRS countries show, especially for males, the lowest life expectancy values in Europe. During the '80s and the '90s these countries have been characterised by the implosion of the communist system with subsequent radical changes in the political and socio-economical fields, transformations that, in the demographic point of view, caused a progressive contraction of the life expectancy, in particular for males.

The recent male mortality evolution of all the 15 countries born by the disruption of the Soviet system has been analysed by using World Health Organisation data and has been underlined how the Russian Federation registers – along with the Islamic Republics – the most worried picture, particularly regarding the male adults which, also if potentially less vulnerable than youth and elderly, are those that have been most affected by the structural characteristics of the considered phenomenon.

LA LEGGE DI OKUN E LE TRASFORMAZIONI DEL MERCATO DEL LAVORO

Giovanni Busetta, Dario Corso

1. Introduzione

Come è noto, la legge di Okun consiste in una relazione empirica che lega le variazioni del tasso di disoccupazione alle variazioni nei tassi di crescita del PIL reale. Tale formulazione deriva dagli studi effettuati da A. Okun sull'economia post-bellica degli Stati Uniti d'America e che hanno condotto alla stesura nel 1962 di un lavoro che misura la natura e l'entità del legame tra le due variabili¹. Già a partire dall'originale lavoro del 1962, però, Okun non mancò di evidenziare come alcuni cambiamenti strutturali riguardanti il mercato del lavoro potessero inficiare la validità, della relazione stimata.

Nel filone di ricerca che si è occupato di stimare la validità della legge in contesti spazio-temporali differenti rientrano due gruppi di lavori. Del primo gruppo fanno parte i lavori che si sono occupati di verificare la validità della legge di Okun per gli Stati Uniti in periodi storici differenti (cfr Smith 1975, Gordon 1984, Gordon 1998 e Mankiw 1994 e Weber 1995). Il secondo gruppo si è concentrato, invece, sulle eventuali differenze di impatto della relazione stimata nei diversi paesi (cfr. Knoester 1986, Kaufman 1988, Mosa 1997 e Lee 2000). Questi autori hanno esteso l'analisi alle economie delle nazioni appartenenti all'OCSE, o a quelle del gruppo dei G-7. In entrambi i casi è emersa una sostanziale conferma della legge, in particolare, i valori più elevati vengono fatti registrare da Paesi quali USA e Canada, mentre valori più modesti dei coefficienti caratterizzano i paesi Europei e il Giappone² che sembrerebbero scontare, così, le maggiori rigidità del proprio mercato del lavoro.

In riferimento al secondo filone teorico alcuni autori hanno osservato (cfr. Evans 1989 e Gordon 1984), per esempio, gli effetti che gli *shock* petroliferi degli anni '70, avrebbero determinato nella relazione dinamica tra PIL reale e disoccupazione. Altri autori individuano nella progressiva partecipazione della donna al mercato del lavoro, nell'aumento della produttività e nei processi di

¹ Cfr. sull'argomento Okun A. (1962)

² Cfr. tra gli altri sull'argom. Lee J. (2000)

ristrutturazione aziendale i reali fattori che hanno determinato una perdita d'intensità del coefficiente stimato (cfr. Juhn, Murphy e Topel 1991, Prachowny 1993 e Weiner 1993).

L'obiettivo della presente analisi consiste nel verificare la validità della legge di Okun in Italia a livello regionale, tenendo conto delle differenze esistenti nel tasso di partecipazione al mercato del lavoro. Alla base di tale verifica risiede, infatti, l'ipotesi che in Italia siano presenti alcuni di quegli aspetti che lo stesso Okun indicava come probabili cause di una modifica dei risultati ottenuti dalle stime. Con il presente lavoro intendiamo offrire una possibile spiegazione di questo apparente mancato funzionamento della legge di Okun per quanto riguarda l'Italia nel periodo in esame. La restante parte del presente lavoro è suddivisa nel seguente modo. Nella sezione 2 vengono presentati il dataset utilizzato e la metodologia applicata. Nella sezione 3 vengono prospettati i principali risultati empirici. Le conclusioni vengono infine riportate nella sezione 4.

2. Dati e metodologia

Rappresentazione del dataset

Con il presente lavoro intendiamo testare la validità della legge di Okun per le regioni italiane nel periodo 1992-2004. Per fare ciò, utilizzeremo un panel bilanciato di dati annuali riguardanti le 20 regioni italiane.

I dati utilizzati per le elaborazioni sono tutti di fonte Istat. In particolare, i dati sul PIL reale sono quelli relativi ai conti economici regionali e sono espressi a prezzi costanti con anno base 1995. I dati su occupati, disoccupati, forze lavoro e tassi di attività sono quelli relativi alle serie storiche ricostruite dall'Istat, coerenti con la nuova indagine sulle forze lavoro³ e sono espressi in termini di medie annue.

³ Tali dati si basano, in riferimento agli aggregati del mercato del lavoro, per il periodo 1992-2003, sulle serie storiche ricostruite coerenti con la nuova indagine sulle forze lavoro e per il 2004, infine, provengono direttamente dall'indagine continua sulle forze lavoro per garantire la piena confrontabilità con i dati precedenti. In particolare i dati sono tratti dalle tabelle relative all'indagine del IV° trimestre 2006. I dati sono in media annua e in migliaia. Con riferimento alla popolazione, invece, per il periodo 1992-2001, ci si è basati sulla ricostruzione intercensuaria della popolazione residente, per il periodo 2002-2003 provengono dalla rilevazione sulla popolazione residente comunale per sesso, anno di nascita e stato civile, un'indagine che l'Istat conduce dal 1992 presso le Anagrafi dei comuni italiani popolazione residente distinta per sesso, età, e stato civile, per il periodo. I dati relativi al 2004, infine, provengono direttamente dai dati sulla popolazione riportati nell'indagine continua sulle forze lavoro.

I dati sulla popolazione attiva e complessiva, sono stati utilizzati tra l'altro anche per calcolare i tassi di occupazione e di attività, specifici e generici⁴. Infine i tassi di occupazione, attività e disoccupazione sono calcolati in media annua sulla base degli aggregati appena menzionati.

La metodologia utilizzata

Okun ha originariamente stimato la relazione tra tassi di disoccupazione e PIL reale utilizzando due differenti metodologie: quella definita delle differenze prime e quella dell'*output gap*, ottenendo comunque dalle due differenti metodologie risultati non troppo dissimili tra loro. A partire dalla sua originaria formulazione gli autori che si sono occupati di stimare la legge di Okun si sono suddivisi piuttosto equamente tra coloro che hanno studiato tale relazione attraverso modelli del primo e del secondo tipo.

Nel presente lavoro, analizzeremo il trade-off tra crescita del PIL reale e tasso di disoccupazione attraverso l'utilizzo di un modello in differenze prime⁵. Stimeremo la relazione originariamente misurata da Okun attraverso uno stimatore LSDV (Least Square Dummy Variables)⁶ che ci consente di calcolare il coefficiente separatamente per le regioni del Mezzogiorno e del Centro-Nord. A partire quindi dal seguente modello:

$$y_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 D_{Mezz_i} + \alpha_3 D_{CN_i} + \beta_1 (D_{Mezz_i} X_{it}) + \beta_2 (D_{CN_i} X_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

dove y_{it} rappresenta il valore del PIL reale per la regione i -esima al tempo t e x_{it} rappresenta il valore del tasso di disoccupazione per la regione i -esima al tempo t . D_{Mezz} e D_{CN} sono invece due *dummy* regionale che inseriamo sia nell'ordinata

⁴ La confrontabilità dei dati tra le due serie è garantita dal fatto che il campione estratto per l'indagine sulle forze lavoro proviene dalle liste dell'anagrafe dei vari comuni campione.

⁵ Tale metodologia di analisi produce almeno due vantaggi rispetto alla modellistica che utilizza l'*output gap*. In primo luogo, la trasformazione lineare nelle differenze prime non risente della discrezionalità insita nella stima del PIL potenziale, necessario per calcolare il *gap* con il PIL reale corrente. In secondo luogo, come evidenziato tra gli altri da Mankiw (1994), il modello in differenze prime rappresenta uno strumento efficace per rendere le serie stazionarie quando si ha a che fare, come nel caso analizzato da Okun, con dati contraddistinti dalla presenza di una radice unitaria (cfr. tra gli altri sull'argom. Lee J., 2000).

⁶ L'utilizzo di dati panel, ci consente di ovviare al problema della mancanza per l'Italia di serie storiche di una certa durata che siano tra loro confrontabili, limitandoci ad analizzare il periodo 1992-2004. Utilizziamo, inoltre, uno stimatore con variabili *dummy* al fine di cogliere le differenze strutturali tra le varie regioni. La scelta di utilizzare, infine, *dummy* per macro-aree, piuttosto che regionali, serve ad evitare di rinunciare ad un numero eccessivo di gradi di libertà.

all'origine della regressione, che nel suo coefficiente angolare⁷. Mentre la D_{Mezz} assume valore 1 per le regioni appartenenti al Mezzogiorno d'Italia e 0 per quelle appartenenti al Centro-Nord, la dummy D_{CN} è speculare alla precedente. L'equazione (2) mostra la rappresentazione dell'equazione (1) al tempo t-1.

$$y_{it-1} = \alpha_1 + \alpha_2 D_{Mezz_i} + \alpha_3 D_{CN_i} + \beta_1 (D_{Mezz_i} X_{it-1}) + \beta_2 (D_{CN_i} X_{it-1}) + \varepsilon_{it-1} \quad (2)$$

Se sottraiamo all'equazione (1) l'equazione (2), otteniamo il seguente modello in differenze prime (3):

$$\Delta y_{it} = \beta_0 + \beta_1 (D_{Mezz_i} \Delta X_{it}) + \beta_2 (D_{CN_i} \Delta X_{it}) + \Delta \varepsilon_{it} \quad (3)$$

dove Δ rappresenta l'operatore differenza e ε è un termine di disturbo autoregressivo. Il parametro β_0 misura l'intercetta del modello e cattura quindi il trend di lungo periodo, mentre β_1 e β_2 rappresentano per l'appunto quello che viene comunemente chiamato il coefficiente di Okun scomposto nelle sue due componenti relative alle differenti macroaree. Un ulteriore vantaggio insito nell'utilizzo della stima nelle differenze prime consiste nella generalità dovuta all'inserimento nell'analisi di dummy territoriali sia nell'intercetta che nel coefficiente angolare.

3. Risultati empirici

In questa sezione presentiamo i risultati empirici delle stime effettuate sulla legge di Okun sulla base del modello presentato nella sezione 2.

La nostra analisi prende spunto dalle differenze osservate tra i dati sulla partecipazione al mercato del lavoro tra le due distinte macro-aree del Mezzogiorno e del Centro-Nord. L'idea di fondo di questo lavoro è che una così spiccata differenza nella partecipazione della popolazione attiva al mercato del lavoro possa rendere vani, almeno parzialmente, gli effetti di una riduzione nel tasso di disoccupazione sulla crescita del PIL reale.

Tale diversa forma di partecipazione al mercato del lavoro spinge a credere che la legge di Okun possa non trovare una verifica per il Mezzogiorno dato che la popolazione attiva tende ad entrare nelle forze lavoro quando il ciclo economico è

⁷ Tale inclusione tra l'altro non comporta una riduzione nel numero di gradi di libertà, in quanto tale specificazione viene comunque a elidersi nell'equazione in differenze.

positivo ed ad uscirne quando è negativo. La non stazionarietà di tali soggetti nelle forze lavoro, anche in condizioni del ciclo economico meno favorevoli, porta ad una maggiore volatilità del tasso di disoccupazione, meno collegabile alla dinamica del PIL. Nel Centro-Nord, invece, si assiste ad una maggiore stabilità del numero delle forze lavoro, in quanto, sono minori i travasi tra forze lavoro e non forze lavoro anche nei momenti meno favorevoli del ciclo economico⁸. Per tutte le ragioni sopracitate, nel presente modello, oltre a stimare il tradizionale effetto delle variazioni del tasso di disoccupazione sulla crescita del PIL reale⁹, misureremo separatamente gli effetti delle componenti (disoccupati, occupati e forze lavoro), che determinano il tasso di disoccupazione per le due differenti macroaree.

Le stime

Nella tabelle 1 e successive sono riportati i risultati delle stime condotte. Nel complesso, emerge la sostanziale significatività dei coefficienti relativi al Centro Nord utilizzando come regressore il tasso di disoccupazione (Tab.1) e come variabile dipendente il PIL in differenza rispetto all'anno precedente¹⁰. Quando, però, vengono presi in considerazione, separatamente, i due aggregati che lo compongono, ammontare dei disoccupati (Tab.2) e delle forze lavoro¹¹ (Tab.3), è possibile notare che, nel primo caso, risultano significativi i coefficienti relativi al Centro-Nord, mentre, nel secondo caso, quelli relativi al Mezzogiorno.

Tabella 1 – Risultati delle stime relative alla relazione tra PIL e Tasso di Disoccupazione

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(T. Disoccup.)*MEZZ	-5581.031	5861.221	-0.952196	0.3421
D (T. Disoccup.)*CN	-14574.02	7320.336	-1.990895	0.0477
AR(1)	0.953995	0.087309	10.92671	0.0000
R-squared	0.674907	Mean dependent var		2467.252
Adjusted R-squared	0.671910	F-statistic		225.2503
Durbin-Watson stat	2.254975	Prob(F-statistic)		0.000000

⁸ La dinamica appena descritta è anche nota come paradigma del lavoratore scoraggiato ovvero l'offerta di lavoro tende a diminuire, a parità di popolazione, quanto più bassa è la domanda di lavoro, e viceversa. Nel caso in cui, invece, tra domanda ed offerta di lavoro esiste una relazione inversa, nel senso che al crescere dell'occupazione diminuisce l'offerta, e viceversa, la relazione viene definita ipotesi del lavoratore addizionale.

⁹ Il valore del PIL reale è in Miliardi di Euro.

¹⁰ Circa l'utilizzo di tale formulazione si veda: Okun 1962, Mankiw 1994, Lee J., 2000.

¹¹ I valori di disoccupati e forze lavoro sono in migliaia di unità.

Come ulteriore prova dell'ipotesi alla base del lavoro, abbiamo ripetuto l'analisi utilizzando uno degli aggregati che compongono il tasso di occupazione, ed in particolare gli occupati¹² (tab.4).

Le stime su tasso di occupazione e occupati appaiono entrambe significative per il Mezzogiorno evidenziando che è proprio l'estrema variabilità nelle forze lavoro meridionali a rendere poco significativa la relazione di Okun le regioni italiane.

Tabella 2 – Risultati delle stime relative alla relazione PIL e Disoccupati.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(Disoccupati)*MEZZ	0.000224	0.009269	0.024137	0.9808
D(Disoccupati)*CN	-0.022669	0.009627	-2.354833	0.0194
AR(1)	0.955149	0.028940	33.00498	0.0000
R-squared	0.679219	Mean dependent var		2467.252
Adjusted R-squared	0.676263	F-statistic		229.7375
Durbin-Watson stat	2.294284	Prob(F-statistic)		0.000000

Tabella 3 – Risultati delle stime relative alla relazione PIL e Forze Lavoro.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(Forze lavoro)*MEZZ	0.016716	0.003191	5.237730	0.0000
D(Forze Lavoro)*CN	-0.008354	0.008846	-0.944327	0.3461
AR(1)	0.966667	0.088816	10.88395	0.0000
R-squared	0.680165	Mean dependent var		2467.252
Adjusted R-squared	0.677218	F-statistic		230.7377
Durbin-Watson stat	2.280900	Prob(F-statistic)		0.000000

Tabella 4 – Risultati delle stime relative alla relazione PIL Occupati.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(Occupati)*MEZZ	0.015958	0.004006	3.983708	0.0001
D(Occupati)*CN	0.000687	0.014993	0.045801	0.9635
AR(1)	0.954603	0.092046	10.37094	0.0000
R-squared	0.676947	Mean dependent var		2467.252
Adjusted R-squared	0.673970	F-statistic		227.3586
Durbin-Watson stat	2.255110	Prob(F-statistic)		0.000000

¹² Il valore degli occupati è in migliaia di unità.

4. Conclusioni

Dalla sintesi delle stime ottenute è possibile dedurre che nelle aree del Mezzogiorno, in cui la partecipazione al mercato del lavoro è molto "volatile", il tasso di disoccupazione può non presentarsi come un indicatore ottimale per stimare la relazione con gli andamenti del PIL. Tale volatilità delle forze lavoro legata a incrementi o decrementi della dinamica del PIL, tende a sterilizzare l'evoluzione del tasso di disoccupazione. Una conferma di tale evidenza la si ottiene dalle stime relative agli occupati e alla forza lavoro. Da quest'ultimo risultato, in particolare, sembrerebbe che la popolazione attiva si ripresenti sul mercato del lavoro solo quando ha la "quasi" certezza di trovare un'occupazione passando, direttamente, dalla condizione di non forza lavoro a quella di occupato.

Tale dinamica non appartiene alle regioni del Centro-Nord in cui la partecipazione al mercato del lavoro è maggiormente stabile, determinando una relazione più stretta tra disoccupati e PIL.

In conclusione sembra possibile affermare che nelle aree in cui la partecipazione al mercato del lavoro è bassa, gli occupati e le forze lavoro costituiscono degli indicatori migliori, rispetto al tasso di disoccupazione, nell'evidenziare una relazione con le variazioni del PIL reale.

Riferimenti Bibliografici

Chinhui, J., Murphy, K., Topel, R.H., (1991), Why Has the Natural Rate of Unemployment Increased over Time?, in *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 2 pp. 75-142.

Evans, G. W.(1989), Output and Unemployment Dynamics in the United States: 1950-1985, in *Journal of Applied Econometrics*, n. 4, pp. 213-37.

Gordon, R.J. (1984), Unemployment and potential output in the 1980's, *Brookings Papers Econom. Activity*, n. 15, pp. 537-564.

Gordon, R.J. (1998), *Macroeconomics*, New York: Harper Collins.

Juhn, Chinhui, Kevin Murphy, and Robert H. Topel. "Why Has the Natural Rate of Unemployment Increased over Time?" *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (1991): 75-142.

Kaufman, R. (1988), An International Comparison of Okun's Law, *Journal of Comparative Economics*, n. 12, pp.189-203.

- Knoester, A (1986), Okun's Law Revisited, in *Weltwirtsch. Arch.*, n. 122, pp. 657–666.
- Lee, J. (2000), The Robustness of Okun's Law: Evidence from OECD Countries, in *Journal of Macroeconomics*, n. 22, pp. 331-356.
- Mankiw, N. G. (1994), *Macroeconomics*, New York: Worth Publishers.
- Mosa, I.A. (1997), A Cross-Country Comparison of Okun's Coefficient, in *Journal of comparative economics*, n. 24, pp. 335-356.
- Okun, M. A. (1962, 1970), Potential GNP: Its measurement and significance, in *Proceeding Business and Economic Statistic section of the American Statistical Association*, pp. 89-104.
- Prachowny, M. F. j. (1993), Okun's Law: Theoretical Foundations and Revised Estimates, in *Review of Economics and Statistics*, n. 55, pp. 331-36.
- Smith, G. (1975), Okun's law revisited, in *Quart. Rev. Econom. Bus.* N. 15, pp. 37-54.
- Weber, C.E. (1995), Cyclical Output, cyclical unemployment, and Okun's Coefficient: a New Approach, *J. Appl. Econom.*, n. 10, pp. 433-445.
- Weiner, S. E., (1993), New Estimates of the Natural Rate of Unemployment, in *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, n. 78, pp. 53 - 69.

Giovanni Busetta, Ricercatore presso il Dipartimento di Statistica e Matematica per la Ricerca Economica della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Napoli "Parthenope".

Dario Corso, Assegnista di ricerca presso il Centro Interdipartimentale per la Ricerca e il Monitoraggio dell'Economia e del Territorio della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Palermo.

SUMMARY

Okun's law turns out from the relationship between economic growth and unemployment fluctuations of the American economy during the sixties.

Following Okun's conclusions several analysis tried to test the empirical relevance of the initial relation for different countries and historical periods.

In this paper we propose an empirical application regarding Italian regions. As we have observed the inconsistency of Okun's Law for the south of Italy, we tried to test the reason for the absence of significance in the analysed coefficients. Observing the particularly low levels of participation to labour market in this area, we propose other labour market indicators more compatible with a delayed development area.

VERSO UN INDICATORE COERENTE DELLA PERFORMANCE A BREVE E MEDIO TERMINE DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO

Pietro Busetta, Patrizio Sicari

1. Considerazioni introduttive

Nel momento in cui ci si pone il problema di valutare la performance economica di Paesi come Algeria, Marocco, Tunisia, Egitto e Turchia (specificamente oggetto del presente studio), alla pari di qualsiasi altro PVS, il più delle volte si prende avvio da un punto che, in realtà, sintetizza già una serie di questioni implicite, risolte spesso in modo del tutto inconsapevole.

In primo luogo, un giudizio sull'andamento più recente dei sistemi economici citati presuppone la preventiva definizione di un adeguato termine di riferimento. La valutazione della loro performance economica viene infatti effettuata sapendo già qual è l'interrogativo di fondo cui i risultati dovranno rispondere: «qual è la distanza dei fondamentali economici del Paese in osservazione rispetto al livello degli indicatori mediamente associabili ad un'economia di mercato come la conosciamo nell'emisfero occidentale?». In altre parole, la valutazione dello stato di salute dell'economia dei PVS di volta in volta considerati viene attuata confrontando le loro caratteristiche strutturali e sistemiche, nonché i tratti peculiari della loro evoluzione dinamica, con gli standard tipici delle economie maggiormente industrializzate.

Nel campo dell'analisi strettamente teorica e delle relative verifiche empiriche, un'esplicita conferma di tale filosofia di fondo può essere riscontrata nel fertile campo delle cosiddette *New Growth Theories*, il cui obiettivo fondamentale è, in primo luogo, di verificare l'esistenza di una *convergenza* dei Paesi meno sviluppati verso i tassi di crescita tipici dei Paesi leader e, in seconda istanza, di determinare empiricamente l'esatta velocità alla quale tale fenomeno avrebbe – o dovrebbe avere – luogo (Barro, Sala-I-Martin, 1995).

Una simile impostazione finisce però con l'attribuire all'obiettivo da raggiungere un'enfasi forse eccessiva, soprattutto nei casi in cui il differenziale di sviluppo con il *benchmark* implicito è maggiormente ampio, con il rischio di sottovalutare l'influenza esercitata sul processo di crescita da differenti condizioni socio-economiche di partenza.

In questo senso, proprio Algeria, Marocco, Tunisia ed Egitto rappresentano un caso emblematico, con condizioni iniziali fortemente differenziate rispetto al loro

tradizionale termine di riferimento: il contesto europeo. Basti considerare, per esempio, che circa il 30% della loro popolazione ha oggi meno di quindici anni (il 45% circa meno di venti) e che oltre il 90% delle imprese complessivamente esistenti è rappresentato da micro-imprese; senza considerare l'enorme incidenza sui rispettivi prodotti interni lordi della cosiddetta "economia informale".

I Paesi in questione, quindi, nell'arco dei prossimi decenni dovranno affrontare la sfida di tenere sotto controllo il tasso di disoccupazione, gestendo la forte espansione nella forza lavoro, spinta da tassi di crescita della popolazione comunque più sostenuti di quelli tipici dei Paesi europei, soprattutto quando considerati al netto dell'apporto fornito dagli immigrati.

2. Il background concettuale

Ha dunque senso cercare la misurazione del reale grado di integrazione di questi Paesi nei circuiti dell'economia globale? È coerente procedere alla valutazione della performance di un'economia sulla base di un sistema di regole, valori e concezioni predefinito dal "valutatore"? Al cospetto di tali interrogativi il presente lavoro assume un atteggiamento definibile come "realista". Pochi dubbi esistono circa la validità di un'operazione di valutazione delle performance nazionali che assume l'economia globale come *benchmark* implicito, utilizzando gli indicatori tipici delle economie maggiormente industrializzate come sue approssimazioni formali. L'avvento della globalizzazione è un dato di fatto, così come è un ulteriore dato di fatto che i Paesi maggiormente industrializzati ne rappresentano il cuore pulsante. Si è dunque ritenuto opportuno mantenere il presente lavoro nel solco della letteratura consolidata, andando a costruire l'indicatore proposto per i PVS sulla base di un meccanismo che individua, di volta in volta, nel G7, G8 o G9 il proprio *benchmark* di riferimento.

Detto questo, tuttavia, si ritiene anche che la piena significatività di un confronto internazionale avente per parametro la capacità dei Paesi a sviluppo ritardato di aderire, in tempi ragionevoli, agli standard qualitativi e quantitativi tipici dei contesti più evoluti, debba in qualche modo presupporre un'altrettanto piena consapevolezza dei limiti in precedenza evidenziati.

A tale consapevolezza si richiama in modo esplicito l'indicatore qui proposto, che ne fa il punto di partenza verso uno sviluppo ulteriore, rappresentato da una modifica nella concezione di fondo con cui generalmente si approccia la determinazione del grado di integrazione globale dei PVS. Una modifica consistente nel tentativo di condurre i vincoli allo sviluppo sopra evidenziati all'interno del meccanismo di valutazione, in modo da liberare dal loro effetto frenante la lettura delle dinamiche di crescita attuata dall'indicatore e compensare, almeno in parte, il divario dal *benchmark* nelle condizioni di partenza.

I Paesi oggetto di analisi sono effettivamente impegnati in un cammino di miglioramento, ma la crescita da essi fatta registrare è comunque quantitativamente e qualitativamente modesta rispetto alle esigenze, acute dalla presenza di problemi strutturali. Il giudizio di fondo sulla loro performance economica ha dunque una valenza tendenzialmente negativa.

Nel caso dell'indicatore proposto, invece, la logica di base viene ad essere in parte ribaltata: la crescita dei Paesi in esame, per quanto modesta, avviene nonostante la presenza di vincoli strutturali allo sviluppo.

3. Il ruolo della prospettiva temporale assunta e il database di partenza

Sotto il profilo strettamente metodologico, il processo di costruzione dell'indice composito di Dinamismo Economico (DE) prevede il riallineamento delle condizioni socio-economiche di partenza attraverso il ricorso ad una sorta di doppio binario. Per un verso, proprio in conseguenza dei divari esistenti, si modificano alcuni dei parametri valutativi tradizionalmente impiegati in letteratura, in modo da concretizzare il cambiamento nella logica di fondo del procedimento. Al contempo, nella determinazione dell'indicatore si assume una "filosofia" derivata dall'analisi di tipo congiunturale, per cui lo spettro d'osservazione è prevalentemente orientato al breve periodo, con il fine di privilegiare le variabili flusso rispetto a quelle stock e ridurre quindi l'incidenza delle variabili sistemiche e strutturali che scontano, in misura maggiore, il divario nei livelli di sviluppo tra PVS e Paesi industrializzati.

Il parziale richiamo alle tecniche dell'analisi congiunturale avviene nell'ottica di garantire la possibilità di una comparazione dei ritmi di crescita a breve dei diversi sistemi economici e l'individuazione di quelli caratterizzati da un più elevato grado di dinamismo. Il riferimento al breve periodo viene in questo caso ritenuto il mezzo migliore per isolare lo spunto reattivo mostrato dai PVS, comparandone la qualità con la dinamica media dei Paesi maggiormente industrializzati.

La prospettiva temporale assunta ed alcune modifiche ai parametri valutativi tradizionalmente adottati costituiscono allora lo strumento mediante cui, nel presente lavoro, si considerano esplicitamente gli sforzi verso lo sviluppo compiuti dai PVS.

In merito alla sua composizione, l'indicatore DE è collegato ad un set di 30 indicatori, tratti, in maggioranza, dalle principali banche dati esistenti a livello internazionale e, per la parte restante, elaborati dagli autori¹.

I 30 indicatori individuati sono stati aggregati per ambiti tematici di riferimento, andando così a definire i seguenti cinque sottogruppi fondamentali²:

Fondamentali macro-economici.

Principali indicatori del contesto socio-economico.

Indicatori del commercio estero.

Indicatori sull'attrazione degli Investimenti Diretti dall'Estero.

Indicatori inerenti all'ambiente d'affari (il cosiddetto *Business Environment*).

Lo scopo specifico della disaggregazione illustrata è evidentemente quello di poter disarticolare la dinamica evolutiva del sistema, ponendo in risalto quelli che sono i suoi maggiori punti di forza o di debolezza.

4. La Metodologia di costruzione dell'indice DE

Individuati gli indicatori, il passo successivo è consistito nella creazione di un database di riferimento. Tale operazione è stata compiuta andando a "listare", per ognuno dei trenta indicatori selezionati, le performance dei Paesi in esame e dei relativi *benchmark* nel corso dell'anno cui si riferiscono i dati di più recente disponibilità³.

Per ognuno dei trenta indicatori si è poi proceduto alla definizione di un intervallo di variazione, i cui estremi superiore ed inferiore sono stati individuati in corrispondenza delle performance che, a livello mondiale, per quegli stessi

¹ Le banche dati utilizzate nella costruzione dell'indicatore composto sono le seguenti:

UN COMTRADE, *United Nations Commodity Statistics Database*;

UNCTAD, *Foreign Direct Investment Database*;

UNCTAD, *TRAINS Database*;

World Bank, *World Development Indicators Database*;

World Bank, *Doing Business Database*;

World Trade Organization, *International Trade Statistics Database*.

² L'ampiezza delle aree tematiche coinvolte nella costruzione dell'indicatore mal si presta al limite delle otto cartelle qui richiesto. Gli autori sono stati quindi obbligati, per esigenze di spazio, ad escludere la singola elencazione dei 30 indicatori, alla pari delle numerose rappresentazioni tabellari di corredo, dalla presente trattazione. Tale materiale verrà in ogni caso liberamente fornito ad ogni interessato che ne facesse richiesta agli stessi autori.

³ Nel caso dello studio in esame, vista la non uniforme disponibilità di dati relativi al 2006, si è deciso di fare riferimento al 2005.

indicatori e nel medesimo anno di riferimento, si sono potute ragionevolmente considerare come la migliore e la peggiore in senso assoluto. L'individuazione di tali estremi è stata comunque improntata ad un criterio di ragionevolezza che, soprattutto per le performance peggiori, ha condotto ad escludere i dati relativi ai Paesi meno sviluppati, la cui maggiore variabilità avrebbe artificiosamente alterato il meccanismo di comparazione.

Agli estremi superiore ed inferiore si sono convenzionalmente attribuiti i punteggi +2 e -2, così come si è convenzionalmente assegnato il punteggio 0 alle performance dei *benchmark* (G7, G8 e G9) nei singoli indicatori. Con questa impostazione è stato quindi possibile standardizzare – all'interno dell'intervallo [-2,+2] – le performance di Algeria, Marocco, Tunisia, Egitto e Turchia, parametrando le stesse all'estremo superiore od inferiore dei rispettivi intervalli di variazione, a seconda che la performance del Paese – riguardo all'indicatore di volta in volta considerato – sia risultata superiore o inferiore a quella del *benchmark*. Alla dinamica dei singoli Paesi, nelle trenta diverse dimensioni (indicatori) considerate, è stato quindi possibile assegnare un punteggio qualitativo compreso tra +2 (estremamente positivo) e -2 (estremamente negativo), attraverso un sistema che determina lo specifico posizionamento del dato ancorandolo al segno della variazione (migliorativa o peggiorativa rispetto a quella del *benchmark*), da un lato, e alla distanza dal rispettivo estremo, dall'altro.

Il meccanismo è più complesso per il tasso di crescita della popolazione, il tasso della fertilità e il tasso di inflazione, avendo dovuto affrontare intervalli di variazione non uniformemente polarizzati sotto il profilo della natura, positiva o negativa, della loro variazione. Per il tasso di inflazione, ad esempio, se è possibile affermare che valori prossimi allo zero rappresentano l'estremo positivo dell'intervallo di variazione (motivo per il quale al tasso zero si è convenzionalmente attribuito il punteggio +2), la medesima affermazione non può essere mantenuta qualora il tasso inizi ad assumere valori negativi, entrando nel campo della deflazione. Si è quindi provveduto alla definizione di un ulteriore intervallo di variazione valido unicamente in campo negativo, con il tasso zero come estremo superiore ed un tasso pari a -5,0% come estremo inferiore. Attribuendo per convenzione il punteggio zero all'estremo superiore e il punteggio -2 a quello inferiore, nei casi di deflazione è stato possibile determinare un punteggio negativo da portare in detrazione a quello positivo conseguito per aver comunque toccato (sebbene poi anche superato) la soglia positiva massima dell'intervallo "primario", rappresentata per l'appunto dal tasso zero.

Un'impostazione analoga è stata adottata per il tasso di crescita della popolazione. Come noto, i Paesi maggiormente industrializzati, soprattutto quelli europei, si caratterizzano per una dinamica demografica estremamente più lenta di quella dei PVS. Tuttavia, in questa specifica circostanza, appare difficile poter

affermare che il dato del benchmark coincida con il versante positivo della valutazione. Si è dunque deciso di privilegiare i Paesi a più alto tasso di crescita della popolazione nel meccanismo di determinazione del punteggio, tenendo al contempo conto del fatto che una crescita demografica eccessivamente sostenuta comporta problematiche altrettanto rilevanti. La soglia di transizione dal campo positivo a quello negativo è allora stata convenzionalmente individuata in corrispondenza di un tasso annuo di crescita della popolazione pari all'1,5%. Si è quindi provveduto alla definizione di un intervallo di variazione "primario", con estremo superiore pari a +1,5% (cui si associa il punteggio +2) ed estremo inferiore posto identico a -0,5% (coincidente, invece, con il punteggio -2). Analogamente a quanto visto con riferimento al tasso di inflazione si è poi definito un intervallo di variazione "ausiliario", anch'esso valido unicamente in campo negativo e compreso tra gli estremi +1,5% (pari a 0) e +4,0% (pari a -2). Ciò, ancora una volta, con l'unico scopo di portare il punteggio negativo eventualmente accumulato per il segmento di intervallo compreso tra il tasso di crescita annua della popolazione dell'1,5% e quello più elevato eventualmente fatto registrare dal Paese k , al punteggio massimo (+2) conseguito per il fatto di aver comunque raggiunto l'estremo superiore dell'intervallo di variazione primario.

Tale meccanismo è stato pedissequamente applicato anche nel caso del tasso di fertilità, in cui l'intervallo "primario" di variazione è compreso tra 0 e 2,2 figli per donna e quello "ausiliario" tra 2,2 e 3,5 figli per donna.

Ottenuti i punteggi per singoli indicatori è stato possibile determinare la performance dei Paesi nei cinque sottogruppi individuati come media aritmetica semplice dei punteggi degli indicatori in essi inclusi. Allo stesso modo, il punteggio finale dell'indice composito di Dinamismo Economico è stato ottenuto calcolando, per singolo Paese, la media aritmetica semplice degli score dei cinque sottogruppi descritti. È importante rilevare che l'indice DE viene fornito in due distinte versioni. Una in cui i trenta indicatori considerati presentano tutti un peso unitario ed un'altra in cui, invece, ai singoli indicatori vengono attribuiti pesi differenti, in relazione alla loro maggiore o minore rilevanza rispetto agli obiettivi posti a base del presente lavoro.

In ognuno dei livelli di analisi esaminati (i singoli indicatori, i sottogruppi e l'indicatore finale) il contenuto informativo viene dunque espresso attraverso un punteggio numerico variabile tra -2 e +2. Valori di punteggio superiori allo zero esprimono il fatto che il Paese osservato ha sovra-performato il *benchmark* di riferimento nel livello di analisi assunto, con un'intensità che sarà tanto più elevata quanto più il punteggio sarà prossimo alla soglia massima +2. Per converso, valori di punteggio negativi mostreranno performance peggiori di quelle fatte registrare dal *benchmark*, con un'intensità crescente in misura proporzionale al ridursi della distanza dalla soglia di punteggio -2. Un punteggio nullo, infine, segnala che la

dinamica del Paese k oggetto di analisi risulta in media identica a quella mostrata dal *benchmark*.

Avendo specifico riguardo alle risultanze dell'indicatore composito DE si può in buona sostanza osservare come punteggi compresi tra 0 e +2 segnalino l'importante circostanza che il Paese k si sia mantenuto più a lungo del rispettivo *benchmark* nel versante positivo degli intervalli di variazione dei trenta indicatori selezionati. Nell'ambito della prospettiva temporale di riferimento, il Paese k mostrerebbe, quindi, in media un dinamismo economico superiore a quello fatto registrare dal complesso delle economie maggiormente industrializzate. Naturalmente, considerazioni esattamente opposte possono essere avanzate nel momento in cui il punteggio di riferimento risulti invece compreso tra 0 e -2.

5. Considerazioni finali

La tabella 1 mostra i valori finali dell'indice DE per i cinque Paesi oggetto di specifico esame. A titolo di confronto vengono anche forniti i valori DE per i singoli Paesi costituenti il raggruppamento del benchmark assunto (G7/8/9). Per esigenze di spazio non vengono invece forniti i risultati intermedi dei 5 sottogruppi, comunque disponibili su richiesta. Dall'analisi dei valori DE emerge subito come dal gruppo dei cinque Paesi presi a riferimento si stacchi nettamente la Turchia, la quale mette in evidenza uno spunto dinamico non solo decisamente più elevato di quello medio dei Paesi del Nord Africa, ma, nel complesso, superiore anche a quello della maggior parte dei Paesi industrializzati, con la debita eccezione di Canada e Regno Unito. È quindi possibile affermare che, all'interno della prospettiva temporale assunta, l'intensità del processo di crescita e sviluppo del sistema economico turco è stata decisamente superiore a quella media dei *benchmark* di riferimento, con una dinamica che ha trovato nelle performance inerenti ai principali indicatori socio-economici e agli Investimenti Diretti Esteri i sostegni più consistenti.

Venendo, invece, ai Paesi del Nord Africa, è possibile avanzare due diversi ordini di considerazioni. In primo luogo, appare rilevante il fatto che per nessuno di essi si possa riscontrare l'esistenza di un divario sostanziale rispetto alle dinamiche di crescita dei Paesi industrializzati. In effetti, il dato peggiore è mostrato dall'Egitto, in assenza di ponderazione, con uno *score* negativo compreso tra -0,10 (G9) e -0,11 (G7 e G8), laddove Algeria, Marocco e Tunisia evidenziano punteggi assai prossimi allo zero. Tali risultati evidenzerebbero il fatto che i Paesi in questione siano contraddistinti dalla presenza di dinamiche di crescita indubbiamente solide, il che appare confermato anche da vari rapporti internazionali, pur nell'ambito di problematiche strutturali non certo indifferenti (OECD, 2006). In secondo luogo, i valori DE, in corrispondenza dei quattro Paesi

del Nord Africa qui considerati, pur evidenziando numerose similitudini ed un contesto relativamente uniforme, non devono condurre a ritenere il contesto nord africano più omogeneo di quanto non lo sia realmente. Lievi differenze risultano in verità già dai punteggi dell'indice composito, dai quali, oltre al peggiore posizionamento dell'Egitto, si ricava anche che è la Tunisia a mostrare un dinamismo maggiore. Nel caso di ricorso alla ponderazione, infatti, il punteggio attribuito alla performance complessiva della Tunisia è superiore a quello assegnato a Francia, Germania e Cina, per non parlare di quelli ben più bassi di Italia e Giappone.

Gli spunti di eterogeneità risultano più evidenti nel momento in cui si passa ad un'analisi degli *score* attribuiti ai singoli sottogruppi. In questo caso, infatti, emerge abbastanza chiaramente la contrapposizione tradizionalmente individuata in letteratura tra le economie più strettamente legate alle dinamiche europee (Tunisia e Marocco) e quelle caratterizzate da un più elevato livello di internazionalizzazione (l'Egitto), con l'Algeria a giocare il ruolo del caso "ibrido" (Abdelmalki, Sandretto, Sadni-Jallab, 2007; Cristobal, Baleix, 2006; FEMISE, 2006).

Riguardo all'Algeria, il valore DE ad essa assegnato poggia interamente sulle performance positive realizzate in due soli sottogruppi: commercio estero e principali indicatori socio-economici, a riprova della sua totale dipendenza dalle esportazioni di greggio e gas naturale.

Tunisia e Marocco, invece, costruiscono il valore del loro indice DE attorno alle buone performance dei principali indicatori socioeconomici, degli indicatori inerenti agli Investimenti Esteri e ai continui miglioramenti fatti registrare sotto il profilo della qualità dell'ambiente d'affari. Negativo per entrambi, invece, l'andamento degli indicatori connessi al commercio estero, in conseguenza di una certa contrazione nei flussi di export avutasi nel corso del 2005 e di maggiori problemi connessi al tasso di copertura e al saldo negativo della bilancia commerciale (pari al 18,6% del Pil, nel caso del Marocco).

Quanto all'Egitto, è interessante osservare come, a dispetto di fondamentali macro-economici e principali indicatori socioeconomici non certo brillanti, il più consistente grado di internazionalizzazione dell'economia egiziana abbia comunque consentito di realizzare le migliori performance nel sottogruppo degli Investimenti Diretti Esteri e garantire una sostanziale tenuta sul fronte del commercio estero.

In conclusione, l'indice DE mette chiaramente in risalto il fatto che PVS come Algeria, Marocco, Tunisia, Egitto e Turchia rappresentino una notevole opportunità di crescita e sviluppo per l'intero contesto europeo, il quale, tuttavia, tarda a prenderne coscienza, lasciando spesso campo libero ad altri attori internazionali maggiormente abili a sfruttare gli spazi di integrazione economica.

Tabella 1 – I valori finali dell'indice di Dinamismo Economico

Paesi	Bench mark	INDICE DI DINAMISMO ECONOMICO		Paesi	Bench mark	INDICE DI DINAMISMO ECONOMICO	
		Score non ponderato	Score ponderato			Score non ponderato	Score ponderato
Algeria	G9	-0,03	0,02	Germania	G9	0,04	-0,02
	G8	-0,03	0,03		G8	0,02	-0,04
	G7	-0,02	0,04		G7	-0,01	-0,04
Egitto	G9	-0,10	-0,05	Regno Unito	G9	0,49	0,57
	G8	-0,11	-0,05		G8	0,50	0,60
	G7	-0,11	-0,06		G7	0,43	0,55
Marocco	G9	-0,03	-0,01	Stati Uniti	G9	0,28	0,25
	G8	-0,03	0,00		G8	0,27	0,25
	G7	-0,06	-0,03		G7	0,20	0,19
Tunisia	G9	0,02	0,07	Canada	G9	0,55	0,64
	G8	0,02	0,08		G8	0,54	0,64
	G7	-0,02	0,04		G7	0,46	0,58
Turchia	G9	0,35	0,49	Fed. Russa	G9	0,02	0,10
	G8	0,33	0,47		G8	0,01	0,09
	G7	0,28	0,43		G7	0,00	0,09
Italia	G9	-0,16	-0,27	Cina	G9	0,01	0,08
	G8	-0,21	-0,31		G8	0,01	0,08
	G7	-0,28	-0,38		G7	0,00	0,07
Francia	G9	0,10	0,06	Giappone	G9	-0,24	-0,43
	G8	0,08	0,06		G8	-0,24	-0,39
	G7	0,03	0,02		G7	-0,29	-0,42

Riferimenti bibliografici

Abdelmalki L., Sandretto R., e Sadni-Jallab M.. 2007. *The FTA Between the United States and Morocco: The Importance of a Gradual and Asymmetric Agreement*, Working Paper, GATE, Lyon.

Barro R.J. e Sala-i-Martin X.. 1995. *Economic Growth*.

Blanes Cristobal J.V. e Baleix J.M.. 2006. *The Free Trade Agreement Morocco-EU: A Simulation of the Impact on Bilateral Flows*, Documento de Trabajo E2006/23, Centros de Estudios Andaluces.

FEMISE. 2006. *Report on the Euro-Mediterranean Partnership 2006*.

OECD. 2007. *African Economic Outlook*, Paris.

World Bank. 2006. *MENA Region: 2006 Economic Developments and Prospects, Financial markets in a New Age of Oil*, Washington.

World Bank. 2007. *MENA Region: 2007 Economic Developments and Prospects, Job Creation in an Era of High Growth*.

Pietro Busetta, ordinario di Statistica Economica presso l'Università di Palermo
fond.cur@iol.it

Patrizio Sicari, dottorando di ricerca presso il Cirmet, Università di Palermo,
patriziosicari@libero.it

SUMMARY

The paper tackles the evaluation of Developing Countries' short and medium term economic performance. In particular it focuses on Algeria, Morocco, Tunisia, Egypt and Turkey, due to their proximity to Europe as well as to their strategic role for the development of the whole Mediterranean region. The assessment on their level of integration with the global economy, expressed through the comparison with a benchmark represented by the average performance of G7, G8 and G9 member countries, is done by referring to a specific indicator: the index of Economic Dynamism. This composite indicator, which synthesizes the country's economic performance in five main areas (macroeconomic fundamentals, socioeconomic context, foreign trade, FDI attraction and, finally, business environment), has been built according to a peculiar logic. On one side, in order to isolate the quality of DC improving dynamics from the effects of major structural gaps, the index is mainly targeted on economic climate analysis techniques, then stressing the role and impact of flow variables (short term) rather than stock ones (long term). At the same time, in order to explicitly take different starting conditions into proper account, the DE index is based on the modification of some traditional evaluation criteria of DC economic performance, by also considering some of their aspects that exceed the economic sphere.

In short terms, the ED index tries to capture the *dynamic* energy expressed by DCs in their efforts towards socioeconomic development before its strength gets leveled by the following intervention of structural and systemic variables. This dynamic energy is then considered as a proxy of these countries' economic potential.

UNA MISURA DI SINTESI DEL LIVELLO DELLA DOTAZIONE INFRASTRUTTURALE NEL SETTORE DEI TRASPORTI NELLE REGIONI ITALIANE

Pietro Busetta, Salvatore Tosi

1. Aspetti introduttivi

Dalla fine degli anni ottanta numerosi studi hanno analizzato le relazioni esistenti tra la dotazione di infrastrutture e lo sviluppo economico evidenziando l'esistenza di un legame tra infrastrutturazione e crescita economica. Aschauer (1989), nel suo studio empirico realizzato su una serie storica dal 1949 al 1985 della produzione Usa riscontra, all'interno della funzione di produzione, una elasticità per il fattore capitale pubblico positiva e significativamente elevata, attribuendo così a questo un ruolo determinante per la crescita economica di un paese. Un lavoro coordinato da D. Biehl (1991) e svolto da un gruppo di studio della Comunità Europea attribuisce alle infrastrutture un ruolo determinante nello sviluppo regionale, concludendo che «la produttività, i redditi e l'occupazione regionale sono funzione crescente della dotazione di infrastrutture». Una lettura congiunta, poi, consente di trarre conclusioni importanti circa l'efficienza con cui, in diverse aree del Paese, si è riusciti nel tempo a trasformare le risorse finanziarie impegnate a tali fini in opere finite (Picci, 2001).

Per una analisi classificatoria, invece, in letteratura è frequente distinguere le infrastrutture in materiali e immateriali riferendosi con le prime alle reti di trasporto, di distribuzione di acqua, di energia, e con le seconde alle strutture per lo sviluppo, l'innovazione e la formazione quali, ad esempio, centri di ricerca, servizi alle imprese, ecc., con ciò sottolineando la crescente importanza assunta dalle infrastrutture immateriali nelle economie avanzate (Di Palma, Mazziotta, Rosa, 1998). Una ulteriore classificazione (Aschauer, 1989; Picci e Bonaglia, 2000) distingue tra infrastrutture *core* e *non-core*; secondo tali autori, la parte core delle infrastrutture «comprende le tipologie di infrastrutture più immediatamente collegate al processo produttivo (strade e aeroporti, ferrovie e altre linee di trasporto, marittime, lacuali e fluviali); mentre, le infrastrutture non-core sono una componente residuale». Tale classificazione, infine, è adottata da C. Mastromarco e U. Woitek (2004) nel quale il capitale pubblico è esplicitamente diviso in

componente *core e non core*, e dove empiricamente si evidenzia il ruolo che ogni componente assume nel determinare il diverso grado di sviluppo delle regioni.

Ai fini del presente lavoro, l'interesse per tale tematica scaturisce dalla rinnovata attenzione riservata di recente al settore dei trasporti dagli organi istituzionali. A febbraio 2006, il *coordinamento dei presidenti delle regioni del Mezzogiorno* ha formulato proposte per un nuovo sistema dei trasporti e delle infrastrutture del Mezzogiorno, individuando nel «settore della mobilità e della logistica una delle questioni meridionali di maggiore rilevanza, considerandola una priorità nazionale», proponendo di affrontarla con *una programmazione unitaria per le Regioni del Mezzogiorno*. Conseguentemente, a marzo 2007, il Ministro dello sviluppo economico ha istituito una *Cabina di regia per gli interventi nel settore delle infrastrutture e dei trasporti* allo scopo di garantire l'unitarietà dell'impianto programmatico del Quadro Strategico Nazionale (QSN) che seguirà gli investimenti previsti dalla politica regionale unitaria contenuta nel nuovo documento di programmazione per il periodo 2007-2013.

Il presente lavoro, collocandosi nella stessa area di ricerca che misura l'offerta di infrastrutture in termini di dotazione fisica, risponde alle esigenze dei soggetti che programmano le politiche di sviluppo territoriale, di misurare il reale livello di infrastrutturazione locale. Lo scopo è costruire un indice per la misurazione del livello di infrastrutture del settore trasporti presenti nelle regioni italiane.

2. Il sistema di indicatori utilizzato

La classificazione utilizzata nel presente lavoro, segue l'impostazione proposta dall'Istat, secondo la quale le infrastrutture si distinguono in economiche e sociali. Le prime comprendono le aree relative alle reti per il trasporto delle merci e delle persone, nonché quella per il trasporto dell'energia, dell'acqua e del gas, mentre le infrastrutture di natura sociale riguardano l'ambito della sanità, dell'istruzione, della cultura e dell'ambiente. L'attenzione è posta sulle infrastrutture utili al trasporto di merci e persone, guardando in particolare alla rete di trasporti stradali, ferroviari e aerei. Di seguito si propone una riflessione scaturita da alcune evidenze derivanti da opportune elaborazioni sui cosiddetti indicatori di *dotazione e funzionalità* delle infrastrutture economiche presenti nelle regioni italiane. Al riguardo, per ciò che attiene l'individuazione degli indicatori, quelli di dotazione, esprimono gli input e le risorse disponibili e sono espressi in termini relativi attraverso una opportuna normalizzazione: la dotazione relativa di un'area si calcola mettendo al numeratore l'offerta di risorse e al denominatore la superficie territoriale, quando l'infrastruttura è al *servizio dello spazio*, oppure la popolazione residente, qualora l'infrastruttura è al *servizio della popolazione* (Biehl, 1991). Il

rapporto tra dotazione e superficie esprime le unità di risorse disponibili per kmq; il rapporto tra dotazione e popolazione, le unità di risorse disponibili per residente.

Le infrastrutture puntuali, infine, sono semplicemente rapportate alla superficie territoriale o alla popolazione della regione in cui sono localizzate.

Le misure di funzionalità, invece, includono diverse tipologie di indicatori che esprimono aspetti di tipo qualitativo dei servizi offerti. Riguardano le modalità organizzative o le caratteristiche strutturali dell'attività, nel qual caso gli indicatori sono costruiti come rapporto tra tipologie di risorse ed esprimono le modalità di allocazione degli input disponibili. Oppure, quando riguardano il livello di utilizzazione delle strutture, l'indicatore è espresso come rapporto tra il numero di utenti e le risorse disponibili (R. N. Anthony, D. W. Young, 1992).

3. La dotazione di infrastrutture economiche nelle regioni italiane

Ai fini di una analisi regionale per la verifica del livello di dotazione di infrastrutture economiche, la tavola 1 riporta alcuni indici che esemplificano il livello di dotazione presente in ciascuna regione e nelle macroregioni italiane, distinguendo tra infrastrutture a rete (trasporto stradale e ferroviario) e infrastrutture puntuali (trasporto aereo e marittimo). Essi sono costruiti ponendo al denominatore la superficie territoriale e al numeratore l'offerta di infrastrutture.

Accanto a questi indicatori, se ne riportano altri che misurano la disponibilità di risorse strumentali quali, ad esempio, le aree di parcheggio degli aeroporti e la superficie dei piazzali dei porti.

Per le infrastrutture stradali, sono riportati i km di autostrade presenti in ciascuna regione per 1.000 km di superficie territoriale, calcolato rapportando alla superficie territoriale (in kmq) a 1.000. I dati evidenziano che la regione meno "dotata" di autostrade – escludendo la Sardegna che, come è noto, ne è priva – è la Basilicata (2,9 km di autostrada ogni 1.000 kmq di superficie territoriale), seguita da Umbria e Molise, mentre tra le regioni più dotate, se si esclude la Liguria che, per la sua particolare conformazione morfologica presenta valori particolarmente elevati, si rilevano la Valle d'Aosta, la Campania, l'Abruzzo e il Piemonte. Tra le regioni del Mezzogiorno, inoltre, la Sicilia è l'unica che riporta un valore sopra la media nazionale. Volgendo, infine, lo sguardo alle macroregioni del Paese, l'area più dotata è quella del Nord-Ovest, il cui valore rilevato (31,1) è quasi doppio di quello calcolato per il Mezzogiorno (16,7). Per ciò che riguarda le infrastrutture relative ai trasporti ferroviari, la tavola riporta due indici di dotazione relativi ai km di rete ferroviaria elettrificata (a binario semplice e doppio) per 1.000 kmq di superficie territoriale, calcolati rapportando i km di rete ferroviaria elettrificata alla superficie territoriale (espressa in kmq) per 1.000. Anche in questo caso, per

entrambi gli indicatori, si rileva un valore particolarmente alto per la regione Liguria (58,6 chilometri per 1.000 kmq di superficie).

Tabella 1: Indici di dotazione delle infrastrutture "core" nelle regioni e nelle macroregioni italiane (2003, 2004)

REGIONI	Infr. Stradali		Infr. Ferroviarie		Infr. Aeree			Infr. Marittime	
	Km di autostrade per 1.000 kmq di superficie territoriale (2003)	Km di rete ferroviaria elettrificata a binario doppio per 1.000 kmq di sup. territoriale (2004)	Km di rete ferroviaria elettrificata a binario semplice per 1.000 kmq di sup. territoriale (2004)	Superficie delle piste degli aeroporti per kmq di superficie territoriale (2003)	Area di sedime degli aeroporti per 1.000 kmq di superficie territoriale (2003)	Area di parcheggio degli aeroporti per kmq di superficie territoriale (2003)	Metri di accosti dei porti per 10 kmq di superficie territoriale (2003)	Superficie dei piazzali dei porti per kmq di superficie territoriale (2003)	
Piemonte	31,1	25,3	22,9	13,1	205,1	8,2	0,0	0,0	
Valle d'Aosta	33,7	0,0	0,0	11,4	85,8	0,0	0,0	0,0	
Lombardia	24,2	28,1	27,8	32,2	909,8	81,1	0,0	0,0	
Trentino-Alto Adige	13,8	14,6	7,0	2,8	29,4	0,8	0,0	0,0	
Veneto	25,8	29,9	11,0	31,5	513,1	29,0	13,8	165,9	
Friuli-Venezia Giulia	26,7	37,9	10,6	17,2	308,0	7,0	18,5	264,8	
Liguria	69,2	58,6	29,7	36,1	599,5	36,0	56,7	532,9	
Emilia-Romagna	25,7	21,7	21,8	18,6	370,7	10,2	9,2	59,5	
Toscana	18,4	31,5	9,8	21,7	417,1	7,1	9,1	44,7	
Umbria	7,0	21,3	20,4	9,9	208,1	13,0	0,0	0,0	
Marche	17,4	19,7	9,0	13,7	199,1	5,5	13,6	13,7	
Lazio	27,3	41,5	15,4	53,6	1121,5	53,3	8,4	4,4	
Abruzzo	32,7	8,9	23,1	10,2	151,4	4,5	6,1	9,1	
Molise	8,1	5,2	12,4	0,0	0,0	0,0	0,0	10,1	
Campania	32,5	37,7	17,5	8,7	147,2	9,0	16,2	53,4	
Puglia	16,2	16,6	14,2	25,2	422,0	7,7	18,0	172,9	
Basilicata	2,9	2,4	17,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Calabria	19,6	17,2	13,6	24,9	374,0	6,2	11,2	97,0	
Sicilia	23,0	5,8	24,7	27,9	257,9	13,9	18,3	67,6	
Sardegna	0,0	0,7	0,0	16,9	210,0	14,3	14,3	46,2	
Nord-ovest	31,9	27,3	24,3	25,5	525,5	40,4	5,3	49,9	
Nord-est	23,2	24,6	13,9	18,8	330,1	13,3	9,7	104,1	
Centro	19,2	31	12,2	28,1	558,6	21,3	8,3	21,2	
Mezzogiorno	16,7	11,4	14,9	18	236,8	8,8	13,2	69,3	
ITALIA	21,5	21	16	21,6	373,8	18,2	19	63,4	
Regioni non abb. 1	25,2	26,5	17,1	23,2	450,4	23,6	7,7	56,4	
Regioni abb. 1	15,2	11,6	14,1	18,8	245	9,2	13,8	75,1	

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Le infrastrutture in Italia - Settore Ambiente e Territorio, 2006

Un aspetto di particolare rilievo attiene al fatto che l'indice relativo alla rete elettrificata a binario doppio, sintomo di elevata tecnologia e velocità, scinde nettamente l'Italia tra un Centro-Nord molto dotato (valori superiori al dato nazionale) e un Mezzogiorno scarsamente dotato con un valore medio pari a circa la metà di quello nazionale (l'indice, per l'Italia, è pari a 21 Km per 1.000 kmq di superficie). Le regioni più dotate sono, dopo la Liguria, il Lazio (41,5), Friuli (37,9) e Campania (37,7), mentre le meno dotate ci sono Valle d'Aosta e Sardegna, quasi totalmente sprovviste, nonché Basilicata (2,4), Molise (5,2) e Sicilia (5,8).

Per le infrastrutture relative alla rete dei trasporti aerei, la tavola riporta tre particolari indici di dotazione. Il primo attiene alla superficie delle piste degli aeroporti per kmq di superficie territoriale, calcolato come rapporto tra la superficie delle piste degli aeroporti (in mq) e la superficie territoriale (in kmq); il secondo riporta l'area di sedime (superficie di terreno compresa all'interno della recinzione aeroportuale esterna) degli aeroporti per kmq di superficie territoriale, calcolato come rapporto tra l'area stessa (in mq) e la superficie territoriale (in kmq); infine, il terzo è relativo alle aree di parcheggio degli aeroporti per kmq di superficie territoriale, ottenuto come rapporto tra le aree di parcheggio degli aeroporti (in mq) e la superficie territoriale (in kmq). Per i tre indicatori osservati, i dati evidenziano una alta dotazione per le regioni Lazio e Lombardia, evidentemente dovuto alla presenze delle strutture presenti nelle città di Roma e Milano, seguite da Liguria e

Veneto. Guardando alle aree del Paese, si rileva che nel Mezzogiorno la superficie delle piste degli aeroporti è circa l'85% di quella presente al Centro-Nord, mentre il rapporto peggiora di molto se si guarda all'area di sedime (57%) e alle aree di parcheggio (41%), che costituiscono infrastrutture "al servizio" degli aeroporti.

Infine, per le infrastrutture relative ai trasporti marittimi, gli indicatori utilizzati attengono ai metri di accosto dei porti per 10 km di superficie territoriale, ottenuto come rapporto tra la lunghezza (in m) degli accosti dei porti e la superficie territoriale (in kmq) per 10, nonché la superficie dei piazzali dei porti per kmq di superficie territoriale, ottenuto come rapporto tra la superficie dei piazzali dei porti (in mq) e la superficie territoriale (in kmq). Limitando il confronto alle sole regioni interessate a tale infrastrutturazione, si nota ancora la loro prevalente presenza nelle regioni del Centro-Nord; basti pensare che la Sicilia, con una costa dieci volte superiore (1.493,9 Km) a quella del Friuli (111,7 km) ha una dotazione pressoché simile (rispettivamente 18,5 e 18,3 metri di accosti ogni 10 kmq di superficie).

4. La funzionalità delle infrastrutture economiche nelle regioni italiane

Ai fini dell'analisi proposta, accanto agli indici di dotazioni, sono stati rilevati alcune evidenze empiriche scaturenti dai cosiddetti indici di funzionalità. Si tratta di indici costruiti specificamente per i diversi ambiti delle reti di trasporto.

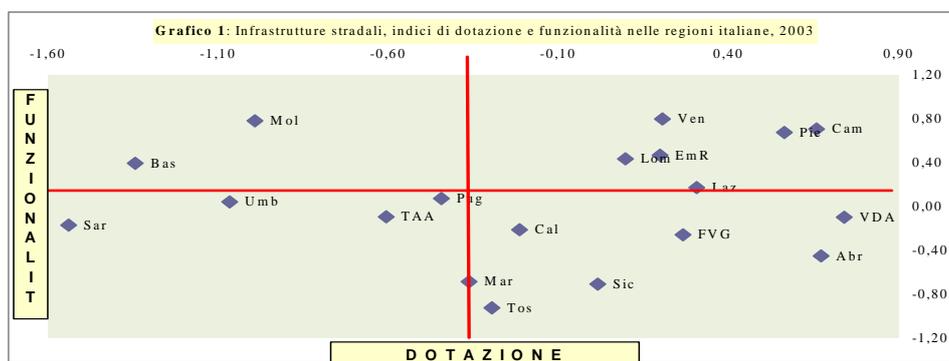
Tabella 2: Indici di funzionalità delle infrastrutture "core" nelle regioni e nelle macroregioni italiane (2003, 2004)

REGIONI	Trasporti stradali		Trasporti ferroviari		Trasporti aerei				Trasporti marittimi				
	Tasso di mortalità stradale per 1.000 incidenti (2003)	Km di autostrade a tre corsie per 100 km di autostrade (2003)	Km di rete ferroviaria elettrificata per 100 km di rete ferroviaria (2004)	Km di rete ferroviaria a binario doppio per 100 km di rete ferroviaria (2004)	Passeggeri arrivati e partiti per 1.000 mq di piste degli aeroporti (2003)	Tonnellate di cargo caricate e scaricate per 1.000 mq di piste degli aeroporti (2003)	Superficie delle piste degli aeroporti per 1.000 mq di area di sedime (2003)	Area di parcheggio degli aeroporti per 1.000 mq di area di sedime (2003)	Distanza media dai centri urbani (2003)	Tonnellate di merci imbarcate e sbarcate per metro di lunghezza degli accosti (2003)	Passeggeri imbarcati e sbarcati per metro di lunghezza degli accosti (2003)	Superficie dei piazzali per 10 metri di lunghezza degli accosti (2003)	Capacità dei magazzini e dei silos dei porti per 10 metri di lunghezza degli accosti (2003)
Piemonte	36,6	35,6	67	35,1	8.454,60	21,4	63,8	40,1	14,7	0	0	0	0
Valle d'Aosta	38,7	0	0	0	193,8	0	132,9	0	2,5	0	0	0	0
Lombardia	19,2	58	81,6	39,5	32.238,50	518,7	41,9	89,2	20,3	0	0	0	0
Trentino-Alto Adige	38,8	0	81,5	55	1.108,80	0	95,6	26,2	4	0	0	0	0
Veneto	38,1	37,9	65,1	47,6	14.374,50	49,8	61,4	56,6	5,6	1.199,00	43,7	1.203,80	197
Friuli-Venezia Giulia	33,6	2,9	81	63,3	4.486,80	2,1	55,8	22,7	33	3.221,00	24,2	1.430,70	1.201,80
Liguria	13,4	11,5	96,8	64,2	5.239,90	12,8	60,3	60	6,5	2.404,80	112,8	939	352,5
Emilia-Romagna	28,3	42,5	91,6	45,7	10.010,30	53,2	50,3	27,5	5,3	1.238,40	0,5	645,8	1.305,60
Toscana	20,4	0	64,8	50,7	6.766,80	18,2	52	17,1	5,2	1.610,20	492,7	489,3	347,6
Umbria	41,8	0	95,9	49	680	0,1	47,5	62,5	11	0	0	0	0
Marche	25,7	0	62,1	49,5	3.740,30	39,8	69,1	27,5	13	750,9	92,9	100,4	83,6
Lazio	17,8	49,8	86,9	63,4	29.863,20	205,9	47,8	47,6	19,7	1.061,30	213,6	51,9	0
Abruzzo	29,8	2	64,1	17,8	2.717,80	16,4	67,1	29,7	4	346,7	3,5	148,6	38,1
Molise	58,2	0	27,7	8,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Campania	36,8	36,5	75,6	51,6	38.338,20	52,5	59,1	61	6	964,9	991,4	330,1	132
Puglia	42,5	0	72,6	39	4.431,70	11,5	59,6	18,2	5,5	1.503,00	63,7	959,5	39
Basilicata	49,6	0	58,4	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Calabria	36,2	0	53,9	31,3	4.361,10	6,4	66,7	16,7	10,0	1.597,80	576,4	869,6	7,9
Sicilia	25,2	0	56	10,6	12.418,00	23,8	108,2	53,9	12,1	1.881,50	365,9	370,2	30,8
Sardegna	37,1	0	3,7	7,3	11.654,40	18,6	80,4	61	6,3	1.424,70	337,9	322,4	39,1
Nord-ovest	22,2	35,6	75,1	39,8	22.493,50	326,5	48,5	76,8	14,1	2.404,80	112,8	939	352,5
Nord-est	33	29,7	78,7	50,3	11.249,90	43,8	57	40,3	7,8	1.700,10	24,4	1.069,80	814,4
Centro	21,1	20,9	75,4	54,6	19.230,60	124,8	50,3	38,2	10,9	1.214,00	301,3	253,7	172,6
Mezzogiorno	34,3	8,2	56,9	25,1	10.058,20	18,4	76	37	8,2	1.487,20	388,3	527	46
ITALIA	26,7	23	69,4	39,7	15.412,30	119,8	57,7	48,7	9,9	1.581,80	273,8	633,4	251,3
Regioni non abb. 1	25	27,9	75,6	46,2	17.797,50	168,4	51,6	52,4	10,6	1.625,50	134,1	729,2	468,7
Regioni abb. 1	34,9	9,4	56,2	25,8	10.439,40	18,5	76,6	37,5	8,4	1.535,80	404,7	543,1	46,3

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Le Infrastrutture in Italia - Settore Ambiente e Territorio, 2008

In particolare, gli indicatori di funzionalità dei trasporti stradali forniscono misure della composizione della rete facendo emergere i territori con una maggiore presenza, rispetto alla rete complessiva, di strade ad alta percorrenza, mentre altre indicatori misurano densità di traffico e incidentalità stradale. Per il trasporto ferroviario, poi, le misure di funzionalità riguardano la composizione percentuale della rete secondo il numero di binari e l'elettrificazione. La funzionalità delle linee aeree e marittime, infine, è misurata con indicatori che esprimono il traffico rispettivamente di aeromobili e navi, di passeggeri e merci; mentre altre misure riguardano l'organizzazione di aeroporti e porti, con il rapporto, rispettivamente, tra ampiezza delle aree di sedime o di parcheggio e superficie delle piste, nonché tra superficie dei piazzali o capacità dei magazzini e lunghezza degli accosti.

La tavola 2 riporta tali indici di funzionalità, distinti per regioni e macroregioni italiane, relativi ai diversi ambiti del trasporto. Per ciò che riguarda i trasporti stradali, la tavola riporta il tasso di mortalità stradale per 1.000 incidenti che non evidenzia particolari polarizzazioni regionali, mentre l'altro indice, relativo ai km di autostrade a tre corsie ogni 100 km di autostrade mostra una loro ubicazione nelle sole regioni del Centro-Nord, con la sola eccezione della Campania.



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, *Le infrastrutture in Italia - Settore Ambiente e Territorio, 2006*

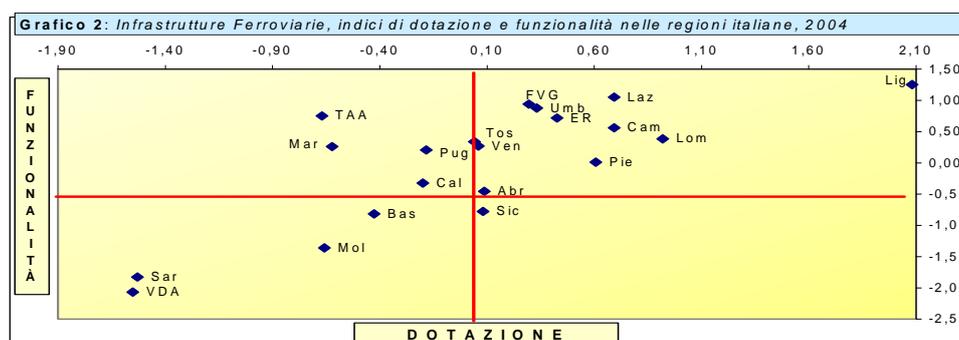
Per i trasporti ferroviari, ai fini di un giudizio sulla funzionalità delle relative infrastrutture, si riportano i km di rete ferroviaria elettrificata (sia a binario unico che doppio) ogni 100 km di rete ferroviaria. Anche in questo caso, i risultati mostrano un Mezzogiorno con valori dimezzati rispetto a quelli rilevati per le aree del Centro-Nord, laddove si distinguono le regioni Friuli e Liguria, seguite da Toscana, Marche, ed Emilia Romagna; l'unica regione del Mezzogiorno che fa rilevare valori sopra la media nazionale è ancora la Campania. Infine, in relazione

ai trasporti aerei e marittimi, gli indici proposti rilevano la capacità delle infrastrutture presenti nelle varie regioni di servire l'utenza, tenendo conto sia dei passeggeri che delle tonnellate di merci in transito nelle infrastrutture regionali, dove le distanze tra le due aree del Paese rimangono evidenti.

5. Il posizionamento delle regioni italiane tra dotazione e funzionalità delle infrastrutture dei trasporti

Al fine di confrontare la posizione delle regioni italiane in termini di dotazione e funzionalità delle infrastrutture economiche presenti in ciascuna di esse, si propone una ulteriore analisi. In particolare, i grafici 1, 2 e 3 riportano i valori, dopo averli standardizzati per un possibile confronto, degli indici di dotazione e funzionalità più sopra esaminati, distinguendo i vari ambiti del settore dei trasporti.

Il grafico 1 riporta sugli assi i valori degli indici di dotazione e di funzionalità riferire alle venti regioni italiane. Il valore particolarmente alto rilevato per la Liguria, evidentemente scaturente dalla particolare strutture morfologica di quel territorio, ha consigliato di ometterne la presenza al fine di consentire un confronto tra le altre regioni non inficiato da valori particolarmente anomali. Il grafico mostra che in termini di infrastruttura stradali, le regioni italiane appaiono tutte particolarmente dotate, laddove tra queste si distinguono quelle che hanno elevata dotazione e funzionalità (in alto a destra) da quelle che malgrado l'alta dotazione, rilevano una bassa funzionalità delle stesse (in basso a destra). C'è, infine, un gruppo di regioni che, malgrado una bassa dotazione, mostra alta funzionalità.

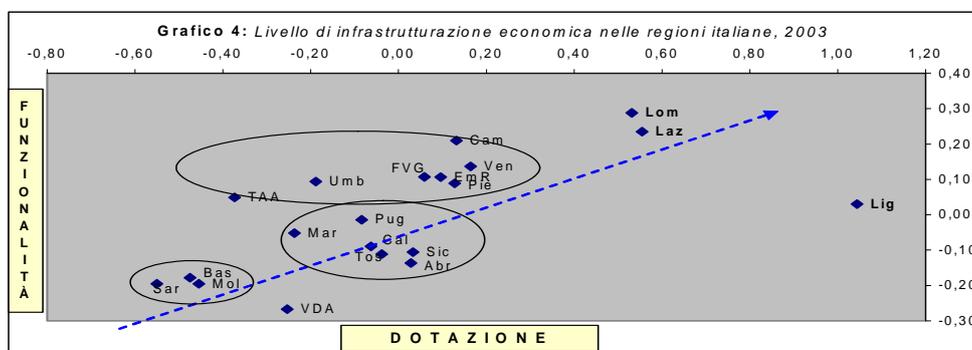


Fonte: Elaborazioni su dati Istat, *Le infrastrutture in Italia - Settore Ambiente e Territorio, 2006*

Il grafico 2, relativo alle infrastrutture ferroviarie, mette in evidenza il fatto che per la maggior parte delle regioni del Centro-Nord e per la Campania, la cui inclusione tra le regioni “migliori” è stata già rilevata, al crescere della dotazione si rileva anche una alta funzionalità, mentre per 4 regioni (Trentino, Marche, Puglia e Calabria) si rileva una buona funzionalità anche se la dotazione è sotto la media nazionale (in alto a sinistra). Coerentemente con quanto rilevato in precedenza, con bassa dotazione e funzionalità si ritrovano le regioni della Basilicata, Molise e Sardegna. In basso a destra, poi, si trova la sola Sicilia che denota la particolare situazione di una bassa funzionalità malgrado una dotazione superiore a molte altre regioni del Mezzogiorno, in particolare di Calabria e Puglia.

6. Una misura della infrastrutturazione nei trasporti nelle regioni italiane

Il grafico 4 riporta il tentativo di sintetizzare il valore delle infrastrutture dei trasporti presenti nelle regioni italiane, tenendo conto contestualmente degli indici dotazione e funzionalità. I valori, standardizzati e sintetizzati con una media ponderata che tiene conto del diverso peso del tipo di infrastrutture per le diverse regioni, evidenziano una correlazione positiva tra dotazione e funzionalità. In sintesi le 20 regioni italiane possono essere classificate in 5 cluster:



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, *Le infrastrutture in Italia - Settore Ambiente e Territorio, 2006*

- il primo comprende le regioni Sardegna, Molise e Basilicata: per esse è stato rilevato un basso livello di dotazione e di funzionalità;
- il secondo comprende le regioni Marche, Puglia, Calabria, Toscana, Sicilia e Abruzzo: per esse si rileva un modesto livello di dotazione e di funzionalità;

- il terzo comprende Trentino, Umbria, Friuli, Piemonte, E.Romagna, Veneto e Campania: si caratterizzano per un elevato livello di funzionalità, in presenza di un modesto livello di dotazioni;
- il quarto comprende la regione Lazio e Lombardia, i cui alti valori sono legati al notevole livello infrastrutturale presente nelle città di Roma e Milano;
- infine Liguria e Valle d'Aosta che, per la particolarità dei loro territori, presentano valori che li rende non classificabile nei precedenti cluster.

7. Conclusioni

I profili di analisi appena presentati, descrivono e interpretano la relazione esistente tra dotazione di infrastrutture e funzionalità delle stesse attribuendo ad una loro elevata presenza un ruolo determinante per lo sviluppo regionale, misurandone, quindi, la dimensione fisica. La dotazione così intesa esprime non solo la presenza della infrastruttura vera e propria sul territorio, ma anche l'offerta di servizi annessi all'infrastruttura stessa.

Le risultanze delle evidenze riportate non dimostrano nulla di particolarmente nuovo rispetto alle acquisizioni che sono comuni tra gli studiosi della infrastrutturazione del Paese: le realtà del Mezzogiorno e delle Isole sono caratterizzate da un livello di dotazione di infrastrutture molto più basso di quello del Centro Nord spiegando, anche per questa via, il ritardo economico dell'area rispetto al resto del Paese. Anche se è vero che il livello di infrastrutturazione di un'area non solo precede ma anche segue il suo sviluppo in termini socio-economici, servirebbe una scelta radicale del governo nazionale nel costruire in questa area del Paese le infrastrutture necessarie. Ciò non vuol dire che tali altre regioni siano molto ben dotate. Probabilmente un confronto con altre aree molto industrializzate dell'Europa potrebbe anche vederle in coda alla graduatoria.

Rimane, però, il fatto che il Paese è sempre più diviso in due tanto da avere la sensazione di essere di fronte a due realtà nazionali diverse.

Riferimenti bibliografici

Aschauer D. A. 1989 “*Is Public Expenditure Productive?*”. *Journal of Monetary Economics*, 23, 177-200.

Biehl Dieter 1991, “*Il ruolo delle Infrastrutture nello sviluppo regionale*”. In *Economie locali in ambiente competitivo*, (a cura di) Boscacci F. e Gorla G., Franco Angeli, Milano.

Bonaglia F. e Picci L. 2000, *Lo stock di capitale pubblico nelle regioni italiane*. Bologna, Università degli Studi di Bologna, 2000. Quaderni del Dipartimento di Scienze Economiche, n. 374, Bologna.

Cnel, *Atlante delle infrastrutture* 2004, Consiglio Nazionale dell’Economia e del Lavoro, Roma, www.cnel.it.

Di Palma M., Mazziotta C. e Rosa G. 1999, “*Infrastrutture e sviluppo, indicatori quantitativi a confronto*”. In *Nel Sud per competere*, (a cura di) D’Amato A. e Rosa G., Laterza, Roma.

Istat 2006, *Le infrastrutture in Italia*, Informazione n. 7, Roma

Mastromarco C. e Woitek U. 2004, *Public Infrastructure investment and efficiency in Italian Regions*, www.cide.info/conf/papers/1161.pdf

Pietro Busetta, Ordinario di Statistica Economica, facoltà di Economia, Università di Palermo.

Salvatore Tosi, Dottore di Ricerca in Analisi congiunturale, territoriale e della qualità totale.

LO SVILUPPO SOCIO-ECONOMICO E FINANZIARIO DEL MEZZOGIORNO D'ITALIA: UN'ANALISI TERRITORIALE

Erika Calabrese, Angela Coscarelli, Domenica Federico, Antonella Notte*

1. Introduzione

I ben noti processi di globalizzazione dell'economia, con l'intensificarsi della circolazione di merci e capitali e la contemporanea riarticolazione dei processi produttivi su scala mondiale, stanno grandemente modificando le relazioni tra le diverse aree territoriali. In tale contesto, il Mezzogiorno d'Italia rappresenta un'area di interesse particolare da sempre caratterizzata da difficoltà congiunturali che spesso ne hanno limitato lo sviluppo (Svimez, 2006; ABI, 2003). Il presente lavoro si propone di realizzare un'analisi socio-economica e finanziaria del Mezzogiorno, attraverso un approccio multidisciplinare centrato sulla costruzione di una batteria di indicatori, finalizzati a evidenziare possibili realtà di malessere demografico, economico e finanziario delle province del sud. Nello specifico, l'analisi mira a valutare la localizzazione delle province in merito alle caratteristiche considerate. La ricerca si sviluppa mediante la raccolta e la rielaborazione di dati tratti dal XIV Censimento Generale della Popolazione e delle Abitazioni, dall'VIII Censimento dell'Industria e dei Servizi, da Unioncamere e dalla Banca d'Italia. La metodologia statistica utilizzata prevede una Analisi in Componenti Principali, idonea a sintetizzare le relazioni fra le diverse dimensioni del fenomeno indagato, e una Cluster Analysis necessaria per fare emergere gruppi di province eterogenei tra loro, ma omogenei al loro interno.

2. La finanza e l'economia nel Mezzogiorno d'Italia

Nell'ambito del dibattito concernente la relazione tra sviluppo finanziario e crescita economica di un territorio, risulta ormai generalmente accettata l'esistenza di una correlazione significativa tra il grado di sviluppo del sistema finanziario e il

* Il lavoro è frutto della collaborazione tra gli autori. Tuttavia, per la stesura del testo, i paragrafi 1 e 5 sono il risultato di una ricerca comune; il paragrafo 2 è da attribuirsi ad Antonella Notte, il paragrafo 3 a Domenica Federico, il paragrafo 4.1 ad Erika Calabrese ed il paragrafo 4.2 ad Angela Coscarelli.

tasso di crescita del sistema economico di un territorio (Goldsmith, 1969; McKinnon, 1973). Da un lato, le prestazioni dell'economia locale dipendono dalla capacità degli intermediari finanziari di favorire lo sviluppo attraverso efficienti ed efficaci processi di allocazione del risparmio; dall'altro, le performance del sistema finanziario sono dominate dalle caratteristiche e dall'evoluzione del territorio di riferimento (Forestieri-Mottura, 2005; Onado, 2004; Ruozi, 2006). Questa correlazione è ancora più evidente in ambiti territoriali circoscritti e particolarmente disagiati come il Mezzogiorno. Partendo da questo assunto, è stato interessante cogliere alcuni aspetti e tratti distintivi in grado di sintetizzare la struttura finanziaria e socio-economica del sud Italia. Il Mezzogiorno si è storicamente contraddistinto per la presenza di un sistema bancario a forte vocazione locale, in cui risultano numericamente predominanti le Banche di Credito Cooperative (BCC). Nel 1996, su 264 banche con sede amministrativa nel sud, ben 185 unità –pari a circa il 70%- erano BCC, a fronte di una minore presenza a livello nazionale di tali categorie bancarie (61%). Al contrario, gli ultimi anni sono stati caratterizzati da una fase di progressiva concentrazione del sistema bancario (Resti, 2006; Schwizer, 2001) che ha determinato una significativa riduzione del numero di banche insediate, passate da 264 nel 1996 a 148 nel 2006, con una variazione negativa del 44% (Tab. 1).

Tabella 1 – *La struttura del sistema finanziario nel Mezzogiorno.*

	1996	2001	2006	Variazione 1996-2001	Variazione 2001-2006	Variazione 1997-2006
Banche	264	164	148	-0,38	-0,10	-0,44
di cui: BCC	185	120	110	-0,35	-0,08	-0,41
Banche Popolari	36	9	10	-0,75	0,11	-0,72
SpA	43	39	28	-0,09	-0,28	-0,35
N. sportelli	5609	6534	7015	0,16	0,07	0,25
N. comuni serviti da banche	1595	1769	1729	0,11	-0,02	0,08

Fonte: Banca d'Italia, anni vari

Nel 2006, il grado di bancarizzazione del sud Italia, studiato rapportando il numero di sportelli bancari con la dimensione territoriale (superficie in kmq), la popolazione e la ricchezza prodotta per abitante (PIL pro-capite) con il numero di sportelli e il numero di comuni serviti da banche con il numero di comuni presenti sul territorio, ha evidenziato la scarsa rilevanza del Mezzogiorno rispetto alle altre aree geografiche dell'Italia (Tab. 2). Nonostante ciò, attualmente, la platea di banche che si contende il mercato del Mezzogiorno risulta assai eterogenea dal punto di vista dimensionale. Invero, in termini di numero di sportelli, accanto alle banche di medie, piccole e minori dimensioni, che nel 2006 rappresentano circa il

58% del totale, operano nel sud Italia anche le banche di medie e grandi dimensioni con circa il 42%. In termini di numero di banche per sede amministrativa emerge, invece, la presenza solo di banche di piccole e minori dimensioni con rispettivamente 15 e 98 unità (Banca d'Italia, 2007).

Tabella 2 – *Il livello di bancarizzazione nel Mezzogiorno (anno 2006).*

	N. sportelli per Km ²	N. abitanti per sportello	PIL pro-capite per sportello (migliaia di euro)	Grado di copertura (%)
Italia Meridionale e Insulare	0,06	2905	2,32	72,81
Italia Nord-Occidentale	0,17	1506	2,80	65,08
Italia Nord-Orientale	0,14	1222	3,13	91,76
Italia Centrale	0,11	1633	3,83	83,65

Fonte: Banca d'Italia, 2006

A confermare la rilevanza operativa delle banche di minori dimensioni è l'ammontare dei finanziamenti concessi a favore di controparti residenti nel sud Italia. Infatti, nel 2006, circa il 62% dei finanziamenti sono elargiti dalle banche di più piccole dimensioni, mentre il restante 38% è erogato dalle banche di grandi e maggiori dimensioni. Tutto ciò induce a pensare che l'attività di concessione del credito non sia pienamente in grado di supportare la crescita e lo sviluppo dell'economia del Mezzogiorno; è indubbio, infatti, che gli istituti di più grandi dimensioni non solo siano più capaci di valutare il merito creditizio dei propri clienti riducendo, quindi, le possibilità che i finanziamenti si trasformino in sofferenze, ma siano anche più inclini a fornire utili suggerimenti, dal punto di vista gestionale e strategico, alla clientela affidata (soprattutto imprese); al contrario, le banche di dimensioni ridotte incontrano in questi ambiti maggiori difficoltà.

Questa situazione trova in parte conferma sia nella qualità dei prestiti erogati che nella dimensione della domanda di servizi bancari. Per quanto attiene la qualità dei crediti, nel 2006, il Mezzogiorno presenta un ammontare di sofferenze pari al 30% del totale nazionale. Invero, l'indice di rischiosità, ovvero il rapporto tra le sofferenze registrate e gli impieghi erogati, risulta pari a circa il 7%, contro il 3% del centro-nord. Per quanto riguarda la domanda di servizi bancari provenienti dal Mezzogiorno, essa appare di dimensioni estremamente più ridotte rispetto a quella del centro-nord (Tab. 3).

Tabella 3 - *La domanda di servizi bancari (valori in migliaia di euro) (anno 2006).*

	Depositi per abitante	Impieghi per abitante
Italia Meridionale	6,83	9,71
Italia Insulare	7,06	10,08
Italia Nord-Occidentale	17,36	35,59
Italia Nord-Orientale	14,35	30,07
Italia Centrale	15,75	28,71

Fonte: Banca d'Italia, 2006

La situazione finanziaria descritta riflette una condizione socio-economica del territorio piuttosto complessa. Secondo gli ultimi dati disponibili e relativi al 1° Gennaio 2006 (<http://demo.istat.it>), l'incremento della popolazione nel Mezzogiorno ha mostrato un deciso rallentamento. La popolazione del sud è cresciuta, infatti, di appena 12 mila unità rispetto al 2005, attestandosi all'inizio dell'anno 2006 sui 20,7 milioni di residenti, pari al 35,3% della popolazione nazionale. Le cause sono imputabili ad una bassa natalità, ad un progressivo invecchiamento della popolazione, ad una scarsa capacità di attrarre e ad una ripresa dei flussi migratori interni verso le regioni settentrionali. In merito a quest'ultimo aspetto, inoltre, è necessario sottolineare che circa la metà (48,8%) delle persone che lasciano il Mezzogiorno per una regione del centro-nord hanno un titolo di studio medio-alto (diploma e laurea) (Svimez, 2006). Per quanto attiene la crescita economica, è emerso che, nel 2005, il PIL pro-capite nel Mezzogiorno è rimasto inferiore a quello delle regioni del centro-nord (16,27 migliaia di euro contro 26,99 migliaia di euro), mentre il numero di persone occupate si è ridotto di circa 20 mila unità, contro le 179 mila unità delle regioni centro-settentrionali. Il sistema imprenditoriale continua, inoltre, a mantenere i tipici connotati di economie poco industrializzate. Nel 2006, le imprese individuali rappresentano il 76% del totale imprese attive sul territorio, contro il 12% delle società di persone e il 10% delle società di capitale. Infine, in termini di valore aggiunto prodotto dal sistema imprenditoriale locale, emerge che sia il settore dell'agricoltura che quello dell'industria in senso stretto hanno mostrato, nel 2005, una maggiore flessione rispetto al centro-nord (Svimez, 2006).

3. La raccolta degli indicatori socio-economici e finanziari

L'analisi è stata condotta attraverso una categorizzazione e una suddivisione per aree tematiche di alcuni indicatori che individuano le caratteristiche specifiche delle province del Mezzogiorno, secondo tre distinte macroaree: socio-demografica, economica e finanziaria. Gli indicatori sono stati costruiti mediante la

raccolta dei dati forniti dal XIV Censimento Generale della Popolazione e delle Abitazioni, dall'VIII Censimento dell'Industria e dei Servizi, da Unioncamere e dalla Banca d'Italia. E' stata operata una scelta sulla contemporaneità dei dati dando priorità alle informazioni più recenti e aggiornate. L'insieme iniziale di cinquantaquattro indicatori selezionati è stato ridotto a diciotto, considerando l'eliminazione di quelle informazioni fortemente correlate tra loro (Tab. 4).

Tabella 4 – Indicatori utilizzati.

Area socio-demografica	Area economica	Area finanziaria
Indice carico sociale figli donna	Imprese individuali attive	Depositi per famiglie
Indice di struttura in età lavorativa	Società di capitali attive	Finanziamenti agevolati
Livello di invecchiamento	Tasso di cessazione	Impieghi per imprese
Occupazione femminile	Tasso di crescita	Numero di banche
Occupati nell'agricoltura		Sofferenze
Occupati nell'industria		
Quoziente di mortalità		
Tasso di occupazione		
Tasso di attività		

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, anni vari; Istat, anni vari

Dal punto di vista socio-demografico, sono stati considerati gli aspetti dinamici della popolazione e le caratteristiche relative all'indice di struttura e al grado di occupazione. In riferimento all'indice di struttura sono stati considerati l'indice carico figli per donna, l'indice di struttura in età lavorativa e il livello di invecchiamento, mentre per quanto riguarda il grado di occupazione sono stati esaminati i dati relativi all'occupazione femminile, all'occupazione nell'agricoltura e nell'industria il tasso di occupazione e il tasso di attività.. Dal punto di vista economico, sono stati individuati alcuni indicatori attinenti la struttura del sistema imprenditoriale, allo scopo di fornire informazioni sulla quantità di imprese attive nelle singole province e sul grado di sviluppo del tessuto imprenditoriale locale.

Specificamente, in merito a quest'ultimo aspetto, sono stati presi in considerazione il tasso di crescita, dato dal rapporto tra il saldo delle imprese iscritte e cessate e il numero delle imprese registrate all'inizio del periodo di riferimento, e il tasso di cessazione, espresso dal rapporto tra le imprese cessate nel periodo di riferimento e il numero di imprese registrate all'inizio del periodo considerato. Infine, dal punto di vista finanziario, sono stati valutati i dati relativi alla struttura del sistema finanziario, al fine di fornire informazioni sul livello di

densità bancaria e sul grado di intermediazione creditizia. In particolare, il livello di intermediazione è stato esaminato attraverso lo studio, da un lato, dei prestiti nei confronti di soggetti in stato di insolvenza e dei finanziamenti agevolati, dall'altro degli impieghi e dei depositi distinti per settori economici.

4.L'analisi multivariata nelle province del Mezzogiorno

4.1 L'Analisi in Componenti Principali

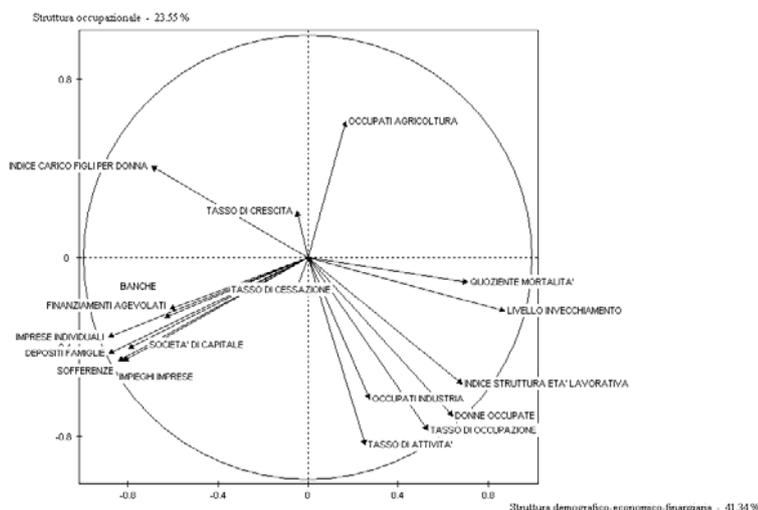
Il primo passo della ricerca è stato quello di sottoporre la matrice dei dati all'Analisi in Componenti Principali (ACP) in modo da evidenziare forme latenti di legame tra le variabili considerate (Benzécri 1973, Fabbris, 1997). Valutando la matrice delle correlazioni sono stati estratti cinque fattori con autovalori maggiori di uno. Tuttavia, dopo un'attenta valutazione, sono stati presi in considerazione i primi tre fattori che nell'insieme spiegano il 75,8% della variabilità totale.

Il primo fattore, definito "struttura demografico-economico-finanziaria", spiega il 41,34% della variabilità totale. Infatti, gli indicatori presenti in tale asse sono relativi alla struttura demografica della popolazione (livello di invecchiamento [+0,87]; indice carico figli per donna [-0,69]; quoziente di mortalità [+0,71]; indice di struttura in età lavorativa [+0,68]) e alla struttura economico-finanziaria del territorio che caratterizza l'asse negativamente (società di capitale [-0,80]; imprese individuali [-0,89]; numero di banche [-0,61]; finanziamenti agevolati [-0,64]; sofferenze [-0,84]; impieghi imprese [-0,82]; depositi famiglie [-0,88]).

Il secondo fattore, definito "struttura occupazionale", spiega il 23,55% della variabilità complessiva. In questo asse si collocano il tasso di attività [-0,84], il tasso di occupazione [-0,7], il lavoro svolto nei settori dell'agricoltura e dell'industria (occupati nell'agricoltura [+0,61] e occupati nell'industria [-0,64]) e, infine, l'occupazione femminile (percentuale donne occupate [-0,71]).

Il terzo fattore, definito "grado di sviluppo economico", spiega il restante 10,9% della traccia e si contraddistingue dal tasso di cessazione delle imprese [+0,93] e dal tasso di crescita delle imprese [-0,85] (figura 1).

L'interpretazione dei primi due assi fattoriali si fonda sulla posizione delle variabili nel cerchio di correlazione: se una variabile è ben rappresentata la sua immagine sul piano fattoriale è vicina alla circonferenza (Kendall, 1975).

Figura 1 – Il cerchio delle correlazioni tra il primo e il secondo asse.

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, anni vari; Istat, anni vari

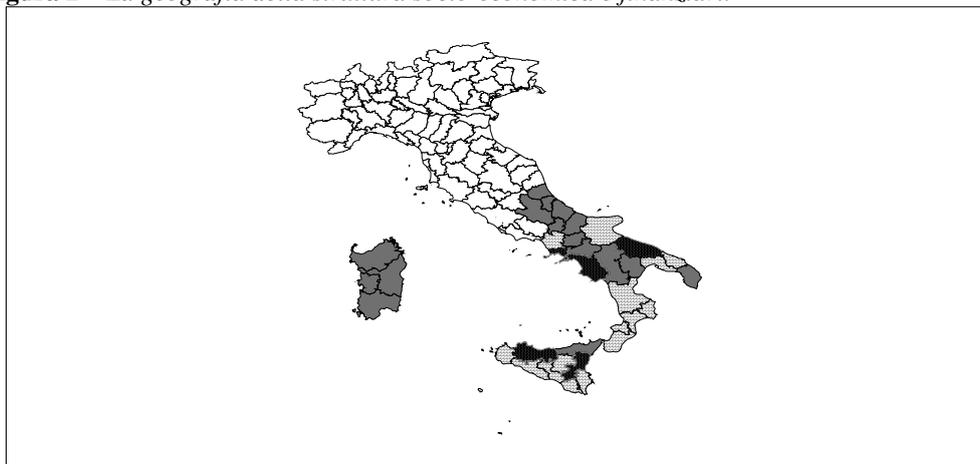
4.2 La Cluster Analysis

L'Analisi in Componenti Principali ha consentito di evidenziare la nuvola di punti relativa alla disposizione delle province del Mezzogiorno lungo gli assi principali d'inerzia. A partire, quindi, dalle coordinate fattoriali ottenute è stato possibile individuare dei cluster di province da intendersi come classi di equivalenza sotto determinati criteri. In realtà, si tratta di evidenziare dei gruppi che siano al loro interno omogenei, ma eterogenei tra loro in merito alle caratteristiche considerate (Bolasco, 2004). Per determinare il numero ottimale dei gruppi finali è stata effettuata la lettura del dendogramma che ha portato a selezionare un numero di gruppi pari a tre, pervenendo a un guadagno nel rapporto di inerzia inter/totale da 0,498 a 0,531. Per ogni cluster è stato definito un profilo in base alle caratteristiche che accomunano le province in esso racchiuse.

Il primo cluster, definito "province con disagio occupazionale", è caratterizzato da un tasso di occupazione medio pari al 31,9% e inferiore di tre punti percentuali rispetto alla media del territorio (34,6%). Si tratta per lo più di occupati nel settore agricolo (13% contro 10,8%). Una stima approssimativa della precarietà di queste province, dal punto di vista lavorativo, emerge anche dall'indice di struttura in età lavorativa (89,1% contro 92,1%). A caratterizzare il cluster è, inoltre, l'indice di carico figli per donna che evidenzia una leggera ripresa della fecondità (20%

contro 19%). Il secondo cluster, denominato “province anziane con buona occupazione”, è contraddistinto da un buon tasso di occupazione medio intra gruppo (38,1% contro 34,6%), prevalentemente orientato nel settore dell’industria (29,1% contro 26,4%). Il gruppo si compone di una popolazione piuttosto anziana con un livello di invecchiamento medio superiore di due punti percentuali rispetto al dato nazionale (25,1% contro 23,5%). In questo cluster si ravvisano, inoltre, sintomi di malessere demografico considerando anche una debole presenza di carico figli per donna (17,5% contro il 19,1%). Infine, il terzo e ultimo cluster, definito “province giovani e produttive”, è rappresentato da un livello di invecchiamento più basso del valore medio complessivo di tre punti percentuali (20,8 contro 23,5) e da una fecondità sopra la media (21,1% contro 19,1%). Inoltre, tale gruppo è contraddistinto, dal punto di vista economico, da una forte presenza di imprese di tipo individuale (30% contro 8,5%), mentre, dal punto di vista finanziario, da una buona copertura territoriale (numero di sportelli bancari: 1,8% contro 0,7%), da una consistente raccolta bancaria (depositi famiglie: 8,1% contro 2,7%) e da ingenti finanziamenti a favore soprattutto del settore produttivo (impieghi imprese: 30% contro 8,5%) (Figura 2).

Figura 2 – *La geografia della struttura socio-economica e finanziari.*



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, anni vari; Istat, anni vari

	Province con disagio occupazionale (15)		Province anziane con buona occupazione (16)		Province giovani e produttive (5)
---	---	---	---	--	-----------------------------------

5. Conclusioni

L'analisi condotta ha consentito di evidenziare come, anche all'interno dell'area geografica del Mezzogiorno, possano coesistere province con differenti caratteristiche socio-economiche e finanziarie.

È emersa l'esistenza di tre gruppi di province che ha consentito una distribuzione delle regioni nei diversi cluster. Infatti, la Calabria e la Puglia (a eccezione di Bari) sono inserite nel primo cluster, mentre l'Abruzzo, il Molise, la Basilicata e la Sardegna sono comprese nel secondo gruppo. Fanno eccezione la Sicilia e la Campania le cui province sono distribuite in tutti e tre i cluster.

In particolare, con riferimento al terzo gruppo, è interessante evidenziare come le grandi province del Mezzogiorno (Napoli, Salerno, Bari, Palermo e Catania) siano accomunate da caratteristiche di natura prettamente finanziaria ed economica, tali da mostrare come il rafforzamento del sistema finanziario locale possa rappresentare un elemento chiave per il miglior allocamento delle risorse finanziarie e per creare le condizioni per una effettiva competitività economica del territorio.

Viceversa il primo gruppo lamenta una situazione economica negativa. Trattasi dell'intera Calabria, alcune province della Sicilia e della Puglia e la provincia di Caserta. L'occupazione è orientata per lo più nel settore agricolo, gli indicatori finanziari non accomunano queste province evidenziando nell'insieme un disagio generale in termini di economia e di sviluppo di questo territorio. Infine, il 2° gruppo è quello che si colloca in una situazione intermedia tra il 1° e il 3° cluster, evidenziando una condizione occupazionale medio buona, ma caratterizzata da una popolazione tendenzialmente anziana, segno di malessere demografico moderato.

Lo studio condotto fornisce, dunque, una fotografia delle condizioni socio-economiche del Mezzogiorno mostrando i punti più caratteristici dell'economia meridionale ed evidenziando inoltre i possibili futuri punti d'intervento.

Riferimenti bibliografici

- ABI 2003. Banche e Mezzogiorno, in: *Bancaria*, n. 2, pp. 32-40.
- Benzécri J. P. 1973. *L'Analyse des Données*, Tome I, Dunod, Paris.
- Bolasco S. 2004. *Analisi Multidimensionale dei Dati. Metodi, strategie e criteri d'interpretazione*, Carocci, Roma.
- Fabbris L. 1997. *Statistica Multivariata. Analisi esplorativa dei dati*, McGraw Hill.
- Forestieri G. e Mottura P. 2005. *Il sistema finanziario*, Egea, Milano.
- Goldsmith R. 1969. *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven CT.

- Golini A., Mussino A. e Savioli M. 2000. Il malessere demografico in Italia, Il Mulino, Bologna.
- Kendall M. 1975. *Multivariate Analysis*, Griffin & Company, London.
- McKinnon R.I. 1973. *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution, Washington DC.
- Onado M. 2004. *La banca come impresa*, Il Mulino, Bologna.
- Resti A. 2006. *Le fusioni bancarie. La lezione dell'esperienza*, Bancaria Editrice, Roma.
- Ruozzi R. 2006. *Economia e gestione della banca*, Egea, Milano.
- Schwizer P. 2001. *Concorrenza, concentrazione e ristrutturazione nel sistema finanziario*, in: Anderloni L., Basile I. e Schwizer P. (a cura di), *Nuove frontiere delle concentrazioni e ristrutturazioni*, pp. 87-106, Bancaria Editrice, Roma.
- Svimez 2006. *Rapporto 2006 sull'Economia del Mezzogiorno*, Roma.
- www.bancaditalia.it; www.infocamere.it; www.istat.it; <http://demo.istat.it/>

Erika CALABRESE, Dottore di Ricerca in Storia Economica, Demografia, Istituzioni e Società nei paesi mediterranei, Università della Calabria, e.calabrese@unical.it

Angela COSCARELLI, Dottore di Ricerca in Storia Economica, Demografia, Istituzioni e Società nei paesi mediterranei, Università della Calabria, a.coscarelli@unical.it

Domenica FEDERICO, Dottore di Ricerca in Scienze Bancarie e Finanziarie, Università della Calabria, dfederico@unical.it

Antonella NOTTE, Dottore di Ricerca in Scienze Bancarie e Finanziarie, Università della Calabria, anotte@unical.it

SUMMARY

The aim of this paper is to realize a social-economic and financial analysis of the South of Italy, through a multidisciplinary approach focused on some indicators, to emphasise possible situation of demographic, economical and financial malaise of the south districts. In particular, the purpose is to value the districts location about the characteristics considered. The analysis has been carried out by collecting and analysing data published on the last Italian census 2001, on the last industries and services Italian census, on Unioncamere and on the Statistical Bulletin of the Bank of Italy. The multivariate statistical approach is composed by a Principal Component Analysis, suitable for synthesize the relationships between the different dimensions considered, and a Cluster Analysis, necessary to carry out some typologies of district groups about the examined characteristics. The multivariate analysis shows the existence of three southern areas characterized by different aspects.

LA PRESENZA STRANIERA IN ITALIA: COSA DICONO LE ULTIME RILEVAZIONI ANAGRAFICHE?

Angela Coscarelli, Erika Calabrese*

1. Introduzione

La conoscenza della presenza straniera in Italia ha rappresentato da sempre un problema di non facile soluzione. Nonostante i numerosi progressi compiuti, l'informazione messa a disposizione dalle fonti ufficiali sugli immigrati stranieri risulta insufficiente a colmare le esigenze conoscitive di un fenomeno in continua espansione. I rapidi mutamenti sociali hanno spinto i ricercatori a mettere in atto strategie di raccolta delle informazioni per cogliere differenti fasce di popolazione e differenti fenomeni, ma anche per cogliere diverse manifestazioni di uno stesso fenomeno con angolazioni differenti e variabili livelli di approfondimento (Conti, Strozza, 2006). Pur esistendo forti differenze territoriali, sia per ciò che concerne la consistenza della presenza straniera che la composizione della stessa, l'immigrazione è un fenomeno che coinvolge l'intero territorio italiano. Il presente lavoro si propone di realizzare un'analisi economica e socio-demografica sulla presenza straniera nelle province italiane con l'obiettivo di coglierne le similarità e le differenze a livello territoriale. Gli indicatori analitici e sintetici della distribuzione territoriale sono costruiti attraverso l'utilizzo di fonti ufficiali e amministrative, in particolare le rilevazioni anagrafiche relative agli stranieri residenti nell'anno 2006 (<http://demo.istat.it>) e il censimento della Popolazione e delle Abitazioni realizzato nel 2001 (<http://dawinci.istat.it/>). Per comporre un quadro di sintesi sulle principali caratteristiche della presenza straniera si fa ricorso ad un'analisi fattoriale in Componenti Principali. Successivamente la Cluster Analysis evidenzia alcune tipologie di province rispetto alle peculiarità esaminate. L'obiettivo è realizzare un'analisi distinta per genere con lo scopo di segnalare una più o meno marcata diffusione sul territorio nazionale e osservare la tipologia del territorio rispetto alle caratteristiche prese in esame.

* Del presente lavoro i paragrafi 1, 2 e 5 sono lavoro comune dei due autori; il paragrafo 3 è da attribuire ad Erika Calabrese; il paragrafo 4 è da attribuire ad Angela Coscarelli

2. Indicatori di sintesi per lo studio della presenza straniera nelle province italiane

Gli indicatori costruiti per l'analisi del fenomeno migratorio mirano a cogliere le peculiarità salienti della popolazione presa in esame. Allo scopo di tracciare un quadro chiaro e attendibile sull'evoluzione e sulle caratteristiche dell'immigrazione e della presenza straniera in Italia, per la costruzione degli indicatori di sintesi sono utilizzate le recenti rilevazioni anagrafiche (<http://demo.istat.it>), che si riferiscono agli stranieri residenti nell'anno 2006 nelle 103 province italiane e il censimento della Popolazione e delle Abitazioni (Istat, 2001). La scelta degli indicatori è dettata dal criterio dell'apertura alle molteplici sfaccettature del fenomeno immigrazione rispetto alla localizzazione nelle diverse realtà provinciali. La natura degli indicatori è di tipo socio-demografico e, inoltre, l'analisi è realizzata suddividendo il collettivo per genere. Gli indicatori, suddivisi per area tematica, colgono i seguenti aspetti:

- Caratteristiche demografiche della popolazione straniera (anno 2006);
- Dimensione del fenomeno migratorio (anno 2006);
- Storia migratoria (anno 2006);
- Istruzione e lavoro (anno 2001).

Tutti gli indicatori sono determinati prendendo come riferimento la popolazione anagrafica alla data più aggiornata (anno 2006). Le informazioni relative alla dimensione del fenomeno migratorio si riferiscono agli immigrati provenienti dai paesi a forte pressione migratoria (Pfp¹) residenti nel 2006 nelle 103 province. Inoltre per la costruzione di alcuni indicatori relativi all'istruzione e all'occupazione, si fa riferimento alla popolazione del censimento 2001 (21/10/2001), poiché non esistono per tali aspetti dati più aggiornati.

3. Principali risultati sulla presenza straniera maschile nelle province italiane

L'analisi fattoriale in componenti principali (ACP), dopo una preventiva analisi delle correlazioni, è stata applicata ad un numero ridotto di indicatori (13) rispetto a quelli di partenza, evidenziando quattro fattori distinti che assorbono l'82% della

¹ I paesi a forte pressione migratoria (PFP) sono stati così definiti: Paesi appartenenti all'Europa centro-orientale, all'Africa Settentrionale, all'Asia Centro-Meridionale, all'Asia Orientale (ad eccezione del Giappone) e all'America centro-meridionale; per estensione, anche gli apolidi sono stati inclusi in questa componente.

variabilità totale. L'interpretazione dei primi due assi fattoriali si fonda sulla posizione delle variabili nel cerchio di correlazione (tabella 1).

Tabella 1 – Variabili continue attive influenzanti i primi quattro assi fattoriali (caso maschile)

Fattore 1: Struttura e lavoro (46,76%)	
% Pop <15 anni	-0,77
Indice vecchiaia	0,81
QN 2005	-0,85
Età Media	0,92
Incidenza	-0,82
Tasso Occupazione 2001	-0,79
Indice struttura età lavorativa	0,85
% Analfabeti/Pop(10+)	0,76
Fattore 2: Provenienza (16,4%)	
% Europa Centro-Orientale	0,76
% Africa Settentrionale	-0,74
Fattore 3: Motivi di soggiorno (12,31%)	
% Lavoro	-0,65
% Famiglia	0,82
Fattore 4: Titolo studio elevato (6,7%)	
% Laureati+Diplomati/Pop(20+)	0,76

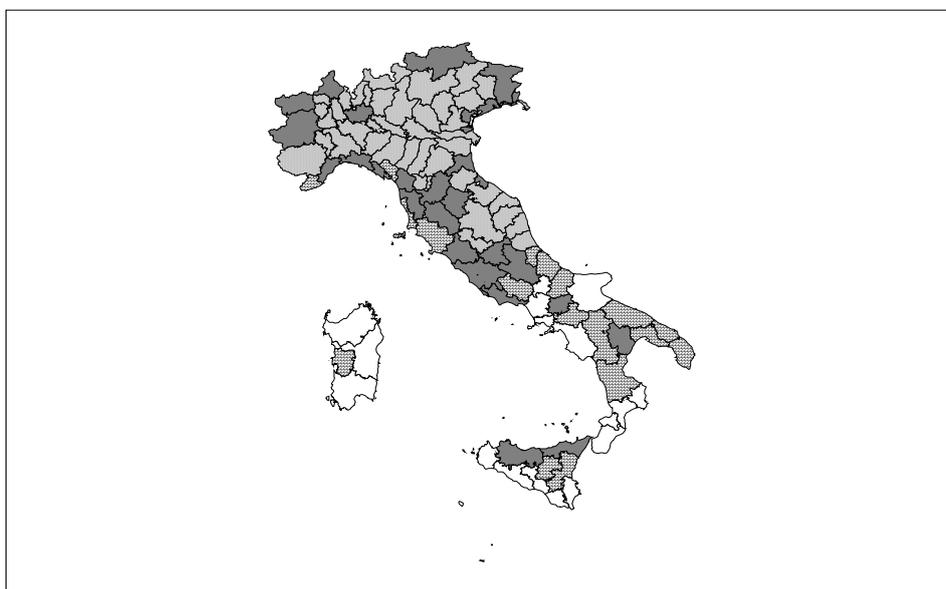
Fonte: elaborazione su dati Istat. Analisi in Componenti Principali, procedura COPRI, package SPAD 5.0

Il primo asse, che assorbe il 47% circa della variabilità, si potrebbe definire di *struttura e lavoro*. Tale asse risulta influenzato dalla struttura per età della popolazione maschile immigrata (età media, quoziente di natalità, percentuale di popolazione giovane, indice di vecchiaia) e dalle caratteristiche sul lavoro, ma con connotazioni di istruzione bassa. (tasso occupazione, indice di struttura per età lavorativa, percentuale di analfabeti). Il secondo asse, che spiega il 16,4% della variabilità, si potrebbe definire di *provenienza*, poiché è determinato dalla quota di stranieri provenienti da alcuni paesi a forte pressione migratoria quali l'Europa Centro-Orientale e l'Africa Settentrionale. Un altro 12,31% della variabilità è spiegato dal terzo asse definito delle *motivazioni del soggiorno* in Italia; mentre il quarto fattore (6,7%) assume rilievo considerando il livello di istruzione (percentuale di diplomati e laureati), quindi l'asse del *titolo di studio elevato*.

3.1 Cluster Analysis

L'analisi della distribuzione della popolazione straniera maschile nelle 103 province italiane, evidenzia l'esistenza di 4 tipologie di immigrati, distribuite tra le province del centro nord e del Mezzogiorno (figura 1).

Figura 1 – Posizionamento delle province nelle classi individuate dalla Clusterizzazione. Caso maschile



Fonte: elaborazione su dati Istat

Gruppo 1: immigrati istruiti (27)	Gruppo 2: giovani lavoratori (40)	Gruppo 3: anziani ricongiunti (19)	Gruppo 4: africani anziani poco istruiti (17)
--------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------------	--

Il primo gruppo è definito degli *immigrati istruiti*, poiché è caratterizzato da un'elevata percentuale di laureati e diplomati pari al 9,5% contro una media generale dell'8,3%, provenienti prevalentemente da tutti i paesi a forte pressione migratoria tranne il Maghreb (una media del 24% contro il 31% della media generale). Tale gruppo è costituito da 27 province sparse nell'Italia centro-settentrionale, principalmente le grandi metropoli (Torino, Milano, Roma, Firenze), e da alcune province meridionali (Palermo, Messina, Matera, Benevento). Il

secondo gruppo, dei *giovani lavoratori*, è costituito da individui giovani, con un'età media di 29 anni inferiore alla media generale di 31 anni, giunti in Italia per motivi di lavoro e famiglia, con una maggiore incidenza sulla popolazione italiana rispetto alla media generale (3,2 contro 2,2) e un alto tasso di occupazione dell'83% contro una media del 75%. In effetti tale gruppo è rappresentato da 40 province settentrionali. Al contrario, il terzo gruppo è costituito da 19 province prevalentemente meridionali, ad eccezione di Imperia, Trieste, ed alcune province toscane (Livorno, Grosseto, Massa-Carrara). Si tratta di un gruppo di immigrati *anziani, laureati con motivi di soggiorno legati alla famiglia*. In effetti, si tratta di uomini prevalentemente laureati (9,5% contro una media dell'8,2) giunti in Italia per ricongiungimento familiare (35% contro 32%), con un'età media di 32 anni contro una media generale di 30 anni circa e una percentuale di ultrasessantenni superiore di 10 punti percentuali rispetto alla media generale (23% contro 13%). Il quarto gruppo, denominato degli *africani anziani e poco istruiti*, è caratterizzato da un'elevata percentuale di analfabeti pari al 10% contro una media del 4%, prevalentemente africani (51% contro il 31% della media generale), con una percentuale di ultrasessantenni pari a 19,3% superiore di circa sei punti percentuali rispetto alla media generale (13,9) ed un tasso di occupazione molto basso pari al 62% contro una media del 75%. Tale cluster è rappresentato da 17 province esclusivamente meridionali.

4. Principali risultati sulla presenza straniera femminile nelle province italiane

Nella situazione femminile si riscontrano alcune differenze rispetto a quella maschile. L'analisi in componenti principali evidenzia l'esistenza di tre fattori che spiegano il 74,5% della variabilità totale. In linea generale, il primo asse, definito di *struttura*, appare legato alla composizione per età della popolazione, nonché alla stima della fecondità, e spiega il 45,86% della variabilità totale. Il secondo asse (18,53%) è caratterizzato da indicatori legati alla presenza straniera dei Pfp (Europa Centro-Orientale e Africa Settentrionale) e da caratteristiche legate all'istruzione, contrapponendo in maniera netta le donne istruite provenienti dall'Europa Centro-Orientale alle maghrebine analfabete. Tale asse è denominato della *provenienza e dell'istruzione*. Per ciò che concerne il terzo fattore (10,14%), anche in questo caso, come nel caso maschile, potrebbe essere interpretato come quello dei *motivi di soggiorno* (tabella 2).

Tabella 2 – Variabili continue attive influenzanti i primi quattro assi fattoriali (caso femminile)

Fattore 1: Struttura(45,86%)	
indice struttura età lavorativa	-0,84
indice vecchiaia	-0,77
indice carico sociale figli/donna	0,97
TFT*	0,97
%D(15-49)	-0,77
QN 2005	0,93
incidenza	0,74
Età media	0,95
Fattore 2: Provenienza e istruzione(18,53%)	
% Europa Centro-Orientale	0,56
% Africa Settentrionale	-0,53
Tasso Occupazione 2001	0,62
% Analfabeti/Pop(10+)	-0,77
% Laureati+Diplomati/Pop(20+)	0,54
Fattore 3: Motivi di soggiorno (10,14%)	
% Lavoro	-0,59
% Famiglia	0,86

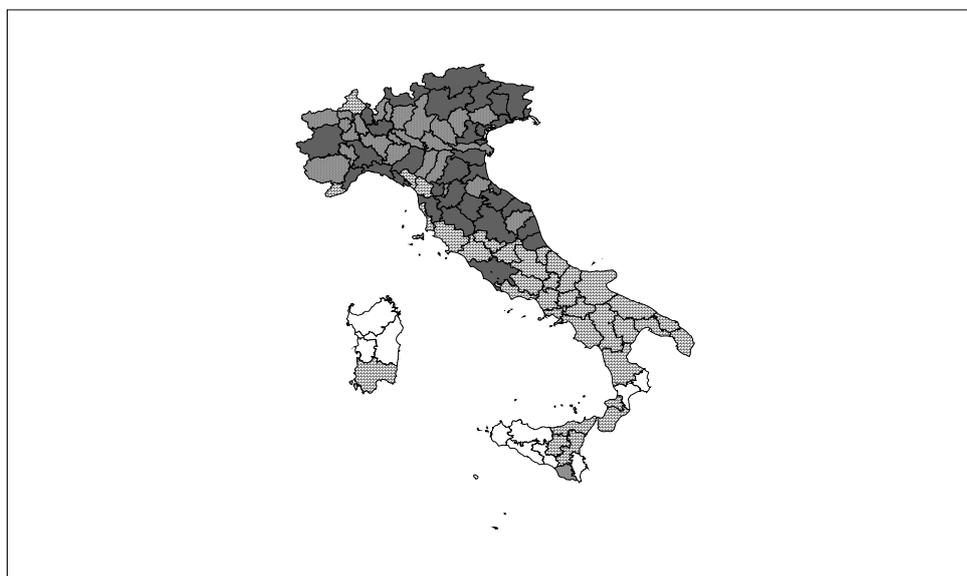
Fonte: elaborazione su dati Istat. Analisi in Componenti Principali, procedura COPRI, package SPAD 5.0

4.1 Cluster Analysis

La partizione in 4 gruppi, anche nel caso femminile, è risultata essere la più idonea. Il primo gruppo, delle *lavoratrici istruite*, è rappresentato da 32 province, che, come si vede dalla rappresentazione grafica (figura 2), sono esattamente le province con i centri metropolitani: Torino, Milano, Genova, Firenze, Roma. Si tratta di donne istruite con una percentuale media di occupate di circa il 41%, contro il 34% della media generale. Anche il secondo gruppo è ben visibile, con 25 province settentrionali. Sono *africane feconde* che giungono in Italia prevalentemente per motivi di lavoro ed hanno una percentuale di bambini tra 0 e 4 anni del 30,2% contro una media generale del 21,4. La città di Ragusa è l'unica realtà meridionale facente parte del gruppo. Al contrario, del terzo gruppo fanno parte le province meridionali, in particolare le isole. In questo caso si parla di *analfabete africane* poiché il gruppo presenta un'alta percentuale di donne

analfabete pari all'8% contro una media del 4% circa, prevalentemente africane (35,7 contro 18,9) e con un tasso di occupazione inferiore alla media generale (22,5 contro 34,5). L'ultimo gruppo infine, è caratterizzato da province del centro sud e da alcune realtà settentrionali (Verbania, Trieste, Imperia); si tratta di donne *europee, anziane, istruite* con una percentuale di bambini inferiore rispetto alla media generale (15,6 contro 21,4) e un tasso di occupazione più basso di circa 4 punti percentuali (34% contro il 30%) se paragonato alla media generale.

Figura 2 – Posizionamento delle province nelle classi individuate dalla Clusterizzazione. Caso femminile



Fonte: elaborazione su dati Istat

Gruppo 1: lavoratrici istruite (32)	Gruppo 2: africane feconde (25)	Gruppo 3: africane analfabete (10)	Gruppo 4: europee anziane istruite (36)
--	------------------------------------	---------------------------------------	--

5. Conclusioni

L'analisi condotta in questo lavoro è stata elaborata tenendo scissi i due collettivi di stranieri, ovvero i maschi e le femmine. Dall'analisi dei dati si è potuto rilevare che i due sottogruppi caratterizzano in maniera diversa le province italiane. Si evidenziano chiaramente le differenze territoriali nel caso della popolazione straniera come in quella italiana. In effetti, si riscontrano notevoli diversità tra le

province del nord d'Italia, del centro e del Sud in termini di collocamento degli stranieri. Sia i maschi, sia le femmine, hanno trovato maggiore stanzialità nelle province del nord e del centro, dove si ritrovano maggiori offerte lavorative ed i tassi di occupazione sono più bassi anche per gli autoctoni. I gruppi di province più consistenti sono quelli caratterizzati da stranieri lavoratori, giovani e attivi. La caratteristica principale rilevata è la correlazione positiva esistente tra le collettività di stranieri provenienti da paesi a forte pressione migratoria e l'istruzione. Infatti, per entrambi i collettivi, risulta che gli immigrati africani sono prevalentemente analfabeti e si contrappongono agli immigrati provenienti dall'Europa dell'est, generalmente in possesso di un titolo di studio elevato. In particolare, nel collettivo maschile si riscontra un gruppo di stranieri prevalentemente istruiti e giunti in Italia per ricongiungimento familiare quindi, presumibilmente, con un progetto migratorio finalizzato alla stanzialità. Nel caso del collettivo femminile si può osservare, ancora, la caratteristica di accentramento del primo gruppo nelle province metropolitane. In generale, la particolarità dell'immigrazione femminile caratterizza in maniera considerevole il fenomeno immigratorio italiano. L'accentramento delle donne nelle città metropolitane è segno di una peculiarità rilevante, considerando appunto che è l'elemento femminile ad acquisire importanza nell'analisi sulla presenza straniera nelle province italiane.

Riferimenti bibliografici

Bolasco S. 2004. *Analisi multidimensionale dei dati. Metodologie, strategie e criteri d'interpretazione*, Carocci, Roma, 2004.

Conti C., Strozza S. (2006), (a cura di), *Gli immigrati stranieri e la capitale. Condizioni di vita e atteggiamenti dei filippini, marocchini, peruviani e romeni a Roma*, Collana di sociologia, Franco Angeli, Milano, 2006.

Fabbris L., (1997), *Statistica multivariata. Analisi esplorativa dei dati*, Milano, McGraw-Hill Libri Italia.

www.istat.it; <http://demo.istat.it/>

Angela COSCARELLI, Dottore di Ricerca in Storia economica, demografia, istituzioni e società nei paesi mediterranei - Università della Calabria
a.coscarelli@unical.it

Erika CALABRESE, Dottore di Ricerca in Storia economica, demografia, istituzioni e società nei paesi mediterranei - Università della Calabria
e.calabrese@unical.it

SUMMARY

The main objective of this work is to analyse the data of the immigrants who are resident in Italy on 1st January 2006 and the data of the last census 2001 in order to construct a set of socio-demographic indicators about the legal immigrant presence in the Italian districts. The analysis is made separating the whole group of immigrants by sex. The Component Analysis has permitted to identify four main factors for the men and three for the women, besides the Cluster Analysis is applied to identify the groups of districts characterised by similar features. The main issues pay attention on four groups of districts for both sexes. The groups are characterised by the workers, men and women, activity age, young people and people who experienced a positive period of stay in Italy. Besides, the positive correlation between the immigrants coming from strong demographic pressure countries and the education is also present. For both sexes, we can observe that the African people are illiterate contrasting with Eastern European immigrants who have a high level of education generally. At the end, an important issue is the female consistent presence in the metropolis, a new aspect of the Italian immigration phenomenon.

L'IMPATTO DELLE IMMIGRAZIONI SULLA DINAMICA DELLA POPOLAZIONE IN ABRUZZO¹

Bernardo Cardinale, Paola Mucciante

1. Introduzione.

Gli ultimi decenni del XX secolo hanno segnato un'era particolarmente significativa per i movimenti migratori. Gli effetti della globalizzazione, le innovazioni tecnologiche, la facilità di comunicazione e di trasporto nonché eventi geopolitici drammatici quanto rivoluzionari hanno determinato, o, comunque facilitato, flussi cospicui di individui decisi ad emigrare alla ricerca di condizioni di vita migliori. Di fatto, il volume e la struttura delle migrazioni internazionali hanno subito drastici cambiamenti e il numero dei paesi coinvolti nel fenomeno della mobilità umana è decisamente aumentato. Anche l'Italia ha subito gli effetti di questo complesso e variegato fenomeno, tanto da doversi considerare le migrazioni internazionali come uno degli eventi socio-demografici di maggiore rilievo negli ultimi decenni. Infatti, il tipico carattere dell'emigrazione si è invertito, a partire dagli anni Settanta del secolo scorso; nel 1997, per la prima volta, il numero di stranieri regolari ha raggiunto il milione e si è raddoppiato nel 2003. La rapida crescita dei movimenti migratori e il costante aumento dei flussi di ingresso avvicinano dunque, sempre più, la realtà italiana a quella dei paesi europei storicamente considerati di immigrazione.

Sebbene l'impatto delle immigrazioni presenti molteplici implicazioni che riguardano gli aspetti economico, sociale, culturale e psicologico, l'aspetto demografico appare più facilmente misurabile e l'influenza di tale fenomeno sulla composizione e sulla dinamica della popolazione dipende dall'ampiezza e dalle caratteristiche strutturali dei gruppi di migranti.

Tuttavia, talune difficoltà si rilevano nel quantificare la presenza straniera in Italia, in quanto esiste una pluralità di fonti che, comunque, non consentono la precisa individuazione di un'importante componente della compagine migratoria,

¹ Il lavoro, pur frutto di una riflessione comune sul tema trattato, è da attribuirsi a Bernardo Cardinale per i paragrafi 1 e a Paola Mucciante per i paragrafi 2 e 3 e per le elaborazioni dei dati; le conclusioni e la bibliografia sono da considerarsi come redatte in comune dai due autori.

quella irregolare, costituita da individui i quali, pur non possedendo i requisiti richiesti dalla legge, dimorano sul territorio italiano.

Sostanzialmente l'effetto delle immigrazioni è duplice: nel breve periodo incide direttamente sull'ammontare e sulla composizione per sesso e per età della popolazione; nel lungo periodo modifica la dinamica della fecondità e della mortalità. La portata dell'effetto demografico di breve periodo dipende soprattutto dal volume delle immigrazioni e dalla composizione degli immigrati (distribuzione per età, e genere struttura familiare), mentre l'intensità dell'influenza nel lungo periodo, è funzione di svariati fattori sia quantitativi che qualitativi, tra i più importanti citiamo l'ampiezza dei diversi gruppi (etnie) di migranti, la durata della loro permanenza e le dinamiche delle integrazioni socio-culturali. Una manifestazione completa delle implicazioni derivanti dall'effetto indiretto si ha dopo un discreto periodo di tempo.

In letteratura esistono molteplici studi basati su modelli teorici di popolazioni che analizzano e spiegano il meccanismo demografico delle migrazioni sotto certe condizioni. Massicce immigrazioni hanno effetti positivi, tali risultati emergono non soltanto da simulazioni fatte su popolazioni teoriche, ma anche da analisi empiriche. Con particolare riferimento ai paesi dell'Unione Europea (15), le statistiche ufficiali mostrano che negli ultimi 15 anni la crescita della popolazione si è avuta in gran parte (o quasi interamente) al saldo migratorio positivo. Mentre l'effetto positivo dell'immigrazione sulla crescita della popolazione è indiscutibile, e potrebbe rappresentare una possibile soluzione al declino demografico (Organizzazione per la Cooperazione Economica e lo Sviluppo (OECD), 2001; Coleman, 1995; Alvarado and Creedy, 1998), autorevoli studiosi ritengono controverso il ruolo che si attribuisce a tale fenomeno circa la sua incidenza sulla struttura per età. A tale proposito, da quanto emerge dal rapporto dell'OECD (2001), l'impatto dei flussi migratori in popolazioni con un avanzato processo di invecchiamento non dovrebbe essere sovrastimato, mentre per l'International Organization for Migration (IOM 2003) è dubbia la validità di una politica migratoria perseguita allo scopo di controllare l'invecchiamento della popolazione.

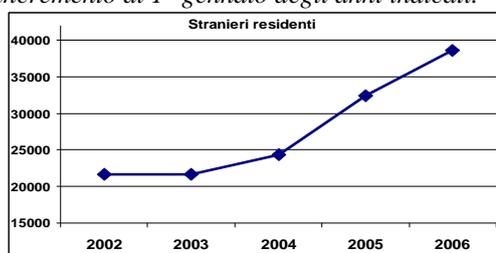
In questo contributo si vuole analizzare la presenza straniera in Abruzzo e come essa si differenzi e si caratterizzi nelle diverse province della regione, contribuendo a modificarne il *trend* demografico. I dati utilizzati, sono quelli forniti dall'ISTAT, relativi agli stranieri con regolare permesso di soggiorno (elaborati su fonte Ministero dell'Interno) e quelli iscritti all'anagrafe della popolazione residente negli anni dal 2002 al 2006.

2. Immigrazione e presenza straniera in Abruzzo: gli stranieri residenti.

Al 1° gennaio 2006 gli stranieri regolarmente iscritti all'anagrafe in Abruzzo erano 43.849, il loro ammontare rispetto al 2002 è raddoppiato, con un tasso di incremento medio annuo, nel periodo 2002-2006, del 14,14%.

Un sostanziale aumento degli stranieri residenti si è avuto nel 2004-2005, determinato soprattutto dai provvedimenti di regolarizzazione (Legge n. 189 del 30 luglio 2002, art. 33, e Legge n. 222 del 9 ottobre 2002), grazie ai quali numerosi immigrati, già irregolarmente presenti in Italia, avevano potuto sanare la propria posizione e iscriversi così all'anagrafe.

Figura 1 – Dinamica temporale degli stranieri residenti in Abruzzo e tassi annui di incremento al 1° gennaio degli anni indicati.



Anni	Stranieri residenti	di cui minorenni	Incremento medio annuo
2002	21.626	4.390	
2003	24.348	5.456	11,86%
2004	32.466	6.644	28,77%
2005	38.582	7.900	17,26%
2006	43.849	9.115	12,80%

Di quanto questa compagine incide sulla popolazione residente? Nel 2002 gli stranieri residenti in Abruzzo erano l'1,7%, al 1 gennaio 2006 tale quota è aumentata al 3,26%, da evidenziare che al livello provinciale, tuttavia la l'incidenza percentuale di stranieri residenti è piuttosto diversificata nelle quattro province, come si evince dalla Tabella 1.

Tabella 1 – Popolazione residente e stranieri residenti in Abruzzo al 1° gennaio 2006

Province	Popolazione residente			Di cui stranieri residenti			incid. % stranieri su pop.
	Maschi	Femmine	Totale	Maschi	Femmine	Totale	
L'Aquila	148551	156550	305101	6609	6543	13152	4,45%
Teramo	146040	152749	298789	6311	7003	13314	4,32%
Pescara	149538	160409	309947	4414	5241	9655	2,95%
Chieti	190595	200875	391470	3377	4351	7728	1,77%
Abruzzo	634724	670583	1305307	20711	23138	43849	3,26%

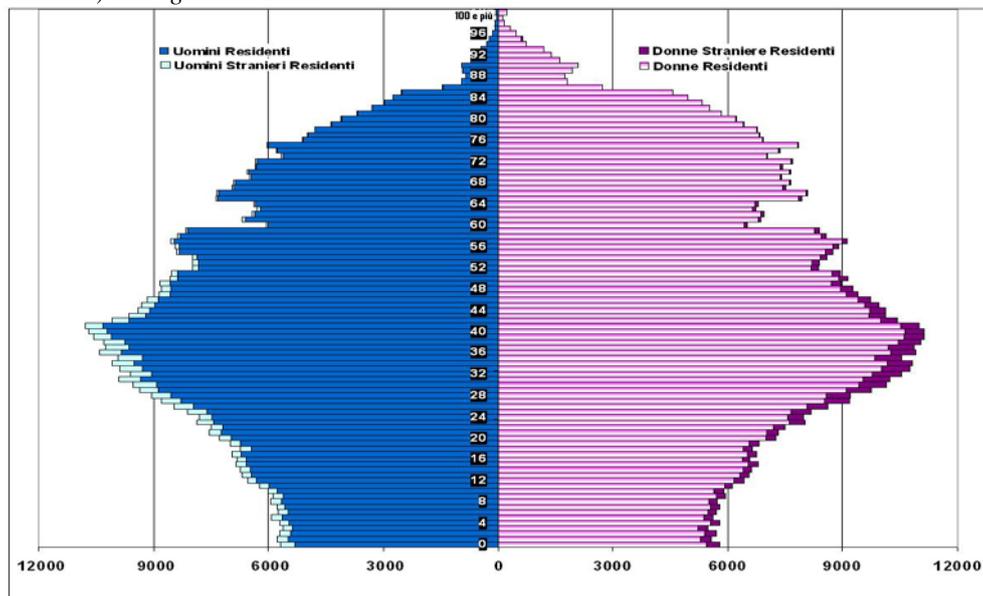
In generale, negli ultimi anni, la popolazione residente in Abruzzo è leggermente aumentata. Tale crescita è stata favorita, prevalentemente, dal saldo positivo delle migrazioni con l'estero che è riuscito a controbilanciare i valori sempre negativi del saldo naturale.

Tabella 2 – Bilancio demografico dell'Abruzzo nel periodo negli anni indicati

	2002	2003	2004	2005	2006
Popolazione al 1° Gennaio	1.262.379	1.273.284	1.285.896	1.299.272	1.305.307
Nati vivi	10.580	10.971	11.101	11.200	11.087
Morti	13.275	13.672	13.075	13.493	13.223
Saldo Naturale	-2.695	-2.701	-1.974	-2.293	-2.136
Iscritti da altri comuni	24.056	25.111	25.461	26.977	27.791
Iscritti dall'estero	5.066	10.195	7.793	6.189	5.868
Altri iscritti	7.298	4.792	7.830	1.319	1.474
Cancellati per altri comuni	21.483	22.195	22.811	23.716	25.599
Cancellati per l'estero	922	1.362	1.409	1.321	1.835
Altri cancellati	415	1.228	1.514	1.120	1.073
Saldo Migratorio	13.600	15.313	15.350	8.328	6.626
Popolazione al 31 Dicembre	1.273.284	1.285.896	1.299.272	1.305.307	1.309.797

Nonostante l'apporto degli stranieri, la crescita dell'invecchiamento della popolazione non è stata attenuata.

Nel panorama mondiale l'Italia continua ad essere uno dei paesi con la popolazione più anziana, com'è testimoniato dal fatto che al 1° gennaio 2006 la popolazione di 65 anni e più ammonta al 19,73%, la realtà regionale segue, in peggio, quella nazionale; infatti sempre in riferimento allo stesso periodo, la popolazione anziana in Abruzzo è pari al 21,28%.

Figura 2 – Struttura per età e genere della popolazione residente in Abruzzo (italiani e stranieri) al 1° gennaio 2006.

Nel contesto di un incremento costante di immigrati, una particolare attenzione va rivolta alla dinamica della componente più giovane. Infatti la percentuale dei minorenni rispetto al totale degli stranieri iscritti all'anagrafe è di circa il 20%. Ciò sostanzialmente è dovuto all'effetto delle nascite in Abruzzo da genitori stranieri e dai ricongiungimenti familiari.

L'età media dei residenti stranieri è 30 anni, più di 10 anni in meno rispetto a quella dei residenti abruzzesi che è di 42,8. Inoltre, il peso relativo della popolazione in età lavorativa (circa l'80% del totale) è più alto tra gli immigrati stranieri rispetto agli italiani, e di conseguenza il contributo alla produzione interna di un immigrato assume un rilevante significato economico.

Gli stranieri residenti in Abruzzo si distribuiscono nelle quattro province secondo le seguenti percentuali: L'Aquila 30,0%, Teramo 30,4%, Pescara 17,6%, Chieti 22,0%.

In riferimento ai paesi di origine dei migranti, negli ultimi anni, pur rimanendo invariato il peso dei flussi provenienti dai paesi in via di sviluppo, si è verificato un deciso cambiamento: dal primato dei nord africani, al sorpasso ad opera della compagine proveniente dall'Est europeo.

Tabella 3 – Ripartizione percentuale degli stranieri residenti in Abruzzo per cittadinanza al 1° gennaio 2006 (primi 10 paesi)

	Maschi	Femmine	Totale	M%	F%	MF%
Albania	5497	4633	10130	26,5	20,0	23,1
Romania	2019	3052	5071	9,7	13,2	11,6
Macedonia	2540	1571	4111	12,3	6,8	9,4
Marocco	2190	1284	3474	10,6	5,5	7,9
Cina Rep. Pop.	1476	1273	2749	7,1	5,5	6,3
Ucraina	390	2161	2551	1,9	9,3	5,8
Polonia	404	1152	1556	2,0	5,0	3,5
Serb.e Mont.	948	591	1539	4,6	2,6	3,5
Senegal	517	100	617	2,5	0,4	1,4
Tunisia	351	248	599	1,7	1,1	1,4
Altri Comunitari	166	1535	2501	4,7	6,6	5,7
Altri non Comun.	3413	5538	8951	16,5	23,9	20,4
Totale	20711	23138	43849	100,0	100,0	100,0

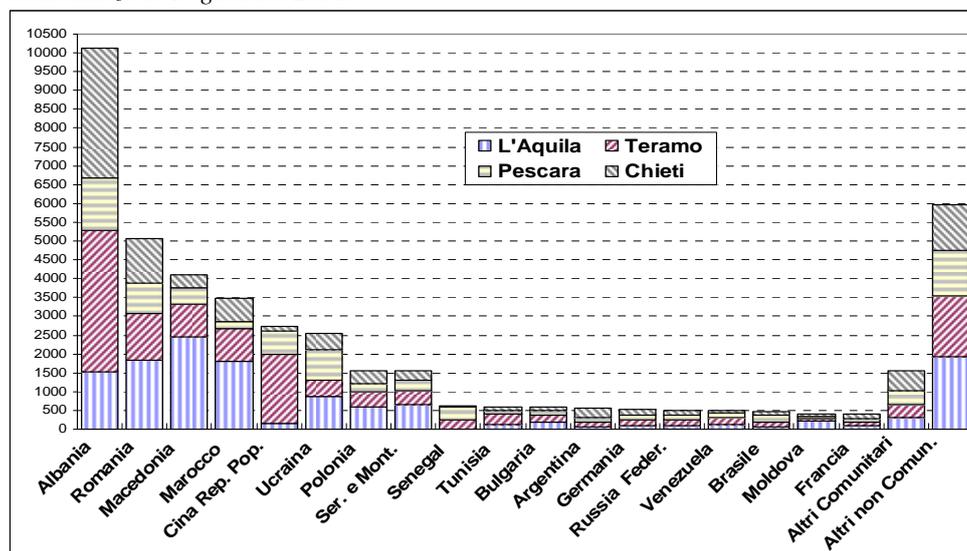
I dati confermano l'opinione corrente secondo la quale negli ultimi 4-5 anni sarebbero state favorite – o perlomeno non ostacolate - quelle che a suo tempo, e

non senza vivace dibattito, erano state identificate come aree di provenienza più prossime alla cultura e alle tradizioni del nostro Paese².

Un altro elemento piuttosto significativo è dato dalla composizione per sesso delle comunità migranti, che risulta profondamente disuguale a seconda della provenienza. Evidente che la presenza femminile è nettamente superiore (le straniere sono pari al 52,8%) tale percentuale aumenta se si considerano solo alcuni paesi dell'Europa (Ucraina, Polonia, Federazione Russia).

Il rapporto tra i sessi per i residenti stranieri è di 89,5 maschi per 100 femmine, mentre per i residenti è di 94,6 maschi su 100 femmine.

Figura 3 – Ripartizione degli stranieri residenti nelle quattro province abruzzesi per cittadinanza al 1° gennaio 2006.



Analizzando provenienza e destinazioni, è interessante notare che alcuni gruppi etnici si concentrano in misura maggiore in specifiche province a seconda del tipo di lavoro offerto nelle diverse aree. La comunità degli albanesi, la più numerosa in assoluto, ha un forte peso in tutto il territorio abruzzese, ma si concentra in misura maggiore nella provincia di Chieti (la sua incidenza sul totale degli stranieri residenti nella provincia di Chieti è pari al 45%), mentre nella provincia dell'Aquila sono i macedoni a rappresentare la comunità più numerosa, con circa il 19%.

² Fond. Giovanni Agnelli (a cura di), 2006 *Generazioni, famiglie, migrazioni. Pensando all'Italia di domani*. Fond. Agnelli G., Torino

3. I permessi di soggiorno.

Oltre ai dati di fonte anagrafica, analizzati nel precedente paragrafo, la presenza straniera in Italia è rilevata anche attraverso i permessi di soggiorno i cui dati sono forniti dal Ministero dell'Interno. Sostanzialmente sono rilevati gli individui di maggiore età che, entrati legalmente nel nostro paese hanno chiesto e ottenuto un permesso la cui durata è subordinata a determinate condizioni. Da essi sono però esclusi i minorenni, in quanto dichiarati (senza indicazione del numero) sul permesso della persona adulta che li ha portati con sé.

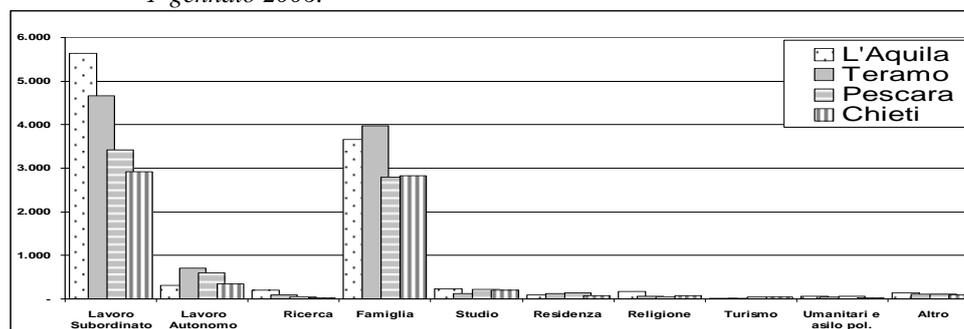
Tra il 2002 e il 2006 i permessi di soggiorno concessi in Abruzzo a cittadini stranieri sono quasi raddoppiati, passando da 18.444 a 34.564, con un tasso di incremento medio annuo pari all'11,41%.

Tabella 4 – Distribuzione dei permessi di soggiorno nelle Province abruzzesi negli anni indicati.

	Anni				
	2002	2003	2004	2005	2006
L'Aquila	6.398	6.752	10.612	11.307	10.519
Teramo	4.369	5.394	9.624	10.130	9.950
Pescara	4.227	4.402	6.149	7.070	7.469
Chieti	4.543	4.664	6.652	6.806	6.626
Abruzzo	19.537	21.212	33.037	35.313	34.564

I dati sui permessi di soggiorno forniscono, inoltre, importanti informazioni circa il motivo della presenza. Il lavoro è il motivo prevalente (60%) seguito da motivi di ricongiungimento familiare (29,8%) in costante aumento negli ultimi anni.

Figura 4 – Permessi di soggiorno rilasciati in Abruzzo per motivo della presenza al 1° gennaio 2006.



Dai dati emerge, inoltre, che i gruppi più numerosi tendono non solo a consolidare ma anche ad incrementare la loro consistenza, ciò è confermato dall'alto numero dei ricongiungimenti familiari.

Le caratteristiche del fenomeno migratorio sono in rapidissima evoluzione. Nel giro di pochissimi anni si è modificato non solo il numero ma anche la struttura della popolazione straniera: in particolare cominciano a radicarsi nuclei familiari stabili. Tale tendenza fa pensare ad un progetto migratorio di lungo termine, dove le condizioni economiche lo permettono.

4. Conclusioni

Negli ultimi anni si è assistito ad un sostanziale aumento dei flussi migratori e anche in Abruzzo tale fenomeno assume delle proporzioni interessanti, in linea con i valori medi nazionali. In particolare da quanto analizzato si possono ravvisare alcune chiavi di lettura relative agli effetti demografici e alle loro implicazioni nel breve e nel lungo periodo.

Indubbiamente, nel breve periodo, le immigrazioni hanno un effetto positivo sulla crescita della popolazione, soprattutto se si considera che, negli ultimi anni, il saldo naturale è costantemente negativo e l'incremento della popolazione si ha grazie al saldo migratorio con l'estero positivo. Al 1 gennaio 2006 la popolazione straniera ammontava a 46.135 unità, pari al 3,5% della popolazione abruzzese residente. Inoltre, dato che il peso relativo della popolazione in età lavorativa (circa l'80% del totale) è più alto tra gli immigrati stranieri (rispetto agli italiani), il contributo alla produzione interna di ciascun immigrato (peso relativo) è maggiore rispetto a quello degli italiani.

D'altro canto, nel lungo periodo "... il flusso degli immigrati non riuscirà ad invertire il processo di invecchiamento della popolazione in Europa, ma potrà servire a mitigare l'impatto negativo che si avrà sulla struttura della popolazione in età lavorativa"³.

Anche volendo attuare una politica a sostegno delle immigrazioni come possibile soluzione al declino della popolazione, il numero degli anziani aumenterà sempre di più. Il processo di invecchiamento coinvolge anche gli stranieri. Le loro caratteristiche variano nel tempo, i loro comportamenti si adeguano, in particolare quelli che riguardano la riproduttività, alle abitudini della popolazione del paese di accoglienza.

³ United Nations, Population Division, 2002a, 2002b.

Riferimenti bibliografici

- Alvarado J. E Creedy J. 1998. *Population Ageing, Migration and Social Expenditure*. EdwardElgar, Cheltenham.
- Annan K. 2004. *On an immigration strategy for Europe*. Population and development review, pp. 188-189, vol.30, no. 1.
- Cagiano de Azevedo R. 2000. *Le migrazioni internazionali. Il cammino di un dibattito*, Giappichelli, Torino.
- Cagiano de Azevedo R. 1999 *Popolazione e sviluppo. Messaggi dal Cairo*. Giappichelli, Torino.
- Coleman D. 1995. *International migration: demographic and socio-economic consequences in the United Kingdom and Europe*. International migration Review 29(1), pp. 155-206.
- Di Comite L. e Paterno A. (a cura di) 2002. *Quelli di fuori. Dall'emigrazione all'immigrazione: il caso italiano*. F. Angeli, Milano.
- Di Comite L. (a cura di). *In tema di migrazioni*, 2006, Cacucci Editore, Bari
- Fond. Agnelli G. (a cura di) 2006. *Generazioni, famiglie, migrazioni. Pensando all'Italia di domani*. Fond. Agnelli G., Torino.
- International Organization for Migration (IOM) 2003. *World Migration: Managing Migration, Challenges and Responses for People on the Move*. Vol. 2, IOM, Geneva.
- Landini P. 2006. *Popolazione e trama insediativa*. Studi sull'economia abruzzese. Profili settoriali e percorsi di crescita (a cura di Mauro G.), pp. 56-85 Franco Angeli.
- Moretti E. e Pace R. 2001. Emigration, Settlement Project or Return Project?, *Statistica*", n. 3.
- Natale M. e Moretti E. 2003, *Siamo pochi o siamo troppi? Alcuni aspetti delle relazioni tra evoluzione demografica e sviluppo economico e sociale*. Franco Angeli.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) 2001. *Migration: The Demographic Aspects*. OECD, Paris.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) 2003. *Trends in International Migration*. SOPEMI Annual Report, OECD, Paris.
- United Nations 2002. *A Long Range Population Projections*, Proceedings of the United Nations Technical Working Group on Long-range Population Projections, United Nations Headquarters, ESA/P/WP.196, United Nations, New York.
- United Nations 2002b. *World Population Prospects, the 1998 Revision*, Population Division volume I: Comprehensive Tables (ST.ESA/SER.A/177), Vol. II: The Sex and Age Distribution of the World Populations (ST.ESA.SER.A/180) United Nations, New York.

Bernardo CARDINALE, Università degli Studi di Teramo, Facoltà di Scienze Politiche, Dipartimento di Storia e Critica della Politica.

Paola MUCCIANTE, Università degli Studi "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara, Facoltà di Economia, Dipartimento di Economia e Storia del Territorio.

SUMMARY

The impact of international migrations on the population dynamics in Abruzzo

The last ten years of the XXth century have been characterized by significant migration movements. The effects are due to globalisation, technological changes and new means of transport. Also the political tragic events have determined and facilitated the flux of people willing to immigrate in search of a better life.

The volume and structure of international migration and the number of countries involved in human movements has intensely increased. Our country has also been involved in this complex phenomenon to the extent of considering it one of the major social demographic issues in the last decade.

Even though immigration is a top ranking phenomenon, it is not easy to quantify the amount of foreigners in Italy. Various statistical sources like are not enough to quantify them mainly due to the irregular foreigners that are not taken into account.

At the beginning of the year 2006, Abruzzo had 43.849 foreigners while our country had 43.849 with a rise respectively of 12.80% and 10.59% a rise slightly inferior to those of two years ago due to the new laws in force regarding immigrants that has allowed them to become regular citizens in our country.

This analysis has allowed us to study the presence of foreigners in Abruzzo and how it changes within its provinces contributing to vary the demographic trend.

All figures considered relate to regular foreigners with permission and foreign residents from 2002 to 2006.

PERDITA DI COMPETITIVITÀ DELLE IMPRESE IN ITALIA: PROBLEMA DIMENSIONALE, DI SPECIALIZZAZIONE PRODUTTIVA O CULTURALE?

Andrea Ciccarelli

1. Introduzione

Le graduatorie pubblicate da diversi organismi appaiono sostanzialmente concordi nell'attribuire una progressiva perdita di competitività al Sistema Italia; ciò appare ancor più preoccupante alla luce della sempre maggiore spinta all'internazionalizzazione delle imprese e alla globalizzazione dei mercati, che fanno crescere in misura esponenziale le interdipendenze e le interazioni fra i sistemi economici nazionali e fra le imprese dei diversi Paesi.

Gli studiosi che si sono occupati di questo fenomeno hanno cercato di inquadrare la complessa problematica nel tentativo di isolarne le cause e, quindi, di proporre la giusta "ricetta" per invertire tale tendenza negativa; molti appaiono concordi nell'identificare negli scarsi investimenti effettuati in ricerca e sviluppo e, più in generale, nella insufficiente capacità di innovare, alcuni dei motivi principali della perdita della capacità di competere delle nostre imprese.

Scopo di questo lavoro è quello di evidenziare le ragioni di questa inferiore spesa delle imprese italiane in termini di "ricerca" e "innovazione" (così come sembrerebbe emergere dalle analisi di molti degli indicatori proposti in letteratura), cercando di evidenziare se tali carenze siano solamente il frutto della particolare struttura produttiva (come, spesso, viene indicato dagli analisti) o, piuttosto, di una oggettiva minore sensibilità dei nostri imprenditori verso le tematiche proposte.

2. Competitività, produttività e innovazione

La globalizzazione dei mercati e la massiccia entrata nel panorama internazionale di nuovi attori (Cina ed India, fra tutti) in grado di sconvolgere, grazie ai "numeri" che possono vantare¹, gli equilibri pre-esistenti, e di ottenere ritmi di crescita non solo considerevoli, ma che si stanno protraendo nel tempo da

¹ I soli due Paesi citati rappresentano oltre un terzo della popolazione mondiale.

anni², hanno obbligato le economie più sviluppate e mature a predisporre le opportune misure, politiche ed economiche, al fine di mantenere il proprio livello di competitività.

La principale via per accrescere/rilanciare la propria capacità di competere (e, di conseguenza, il livello di benessere e tenore di vita dei cittadini, che sembra dipendere strettamente dal successo, interno ed internazionale, delle imprese) appare quella di un incremento della produttività totale di tutto il sistema economico, che consenta alle singole imprese (e al sistema, nel suo complesso) di collocarsi convenientemente e stabilmente nei mercati internazionali.

Negli ultimi anni la realtà italiana non sembra certo essere andata in tale direzione: come sottolineato anche dal Governatore della Banca d'Italia (Banca d'Italia, 2007a), la produttività dell'industria è cresciuta di poco più di un punto nel 2006 (contro le performance - tra il 3% e il 6% - registrate da Germania, Francia e Spagna), e dopo essere calata di circa tre punti percentuali nel periodo 2001-2005.

Ma come fare per accrescere la produttività (e, dunque, la competitività) delle imprese? Semplificando i termini del problema, potremmo dire che le direzioni sono, fondamentalmente, tre: a) offrire prodotti (e servizi) della medesima qualità di quelli presenti sul mercato ad un prezzo inferiore; b) incorporare nel prodotto (servizio) finale un contenuto qualitativo superiore a quello di beni analoghi già presenti nel mercato; c) offrire *nuove* tipologie di prodotti (o servizi).

Per quanto riguarda la concorrenza di prezzo, l'Italia non sembra certo essersi avvantaggiata negli ultimi anni: limitandoci ad analizzare il costo del lavoro, è possibile notare come nel periodo 2002-2006 il CLUP (Costo del Lavoro per Unità di Prodotto) sia aumentato più del doppio (+3,2% medio annuo) rispetto a quanto registrato, mediamente, nei quattro principali Paesi europei (+1,4%)³; inoltre, come noto, soprattutto le manifatture tradizionali, sono esposte alla concorrenza effettuata non solo dai Paesi asiatici, ma anche dai paesi dell'est europeo (resa possibile dai più bassi costi per le materie prime, e in particolar modo, per il fattore lavoro), che rende, di fatto, perdente la scelta di competere su tale variabile strategica.

Pertanto, le (sole) strade percorribili appaiono quella del miglioramento qualitativo dell'esistente o, al limite, della realizzazione di "novità"; ma questo sposta il discorso sulla capacità del nostro sistema economico di creare (e diffondere) innovazione, presupposto necessario per il lancio di prodotti "nuovi" sul mercato.

² La Cina ha fatto registrare un tasso medio di incremento annuo del Pil, negli ultimi 10 anni, pari a circa il 9%; l'India del 6,5%. Nello stesso periodo, gli Stati Uniti sono cresciuti, mediamente, di 3%, mentre l'area Euro (a 13 paesi) del 2,2% (Banca d'Italia, 2007a).

³ Francia, Germania, Spagna e la stessa Italia (Banca d'Italia, 2007b).

Della positiva influenza dell'innovazione sull'economia nel suo complesso e, più precisamente, del suo impatto sulla crescita della produttività a livello di impresa, si è ampiamente dibattuto in letteratura (Malerba, 2000; Zandano, 2005; Parisi, Schiantarelli, Sembenelli, 2005); in particolare, Mun e Nadiri (2002) hanno ben messo in evidenza come gran parte degli incrementi della produttività totale degli ultimi anni sia dovuta alle positive esternalità generate dalle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, il cui impatto sull'economia e sulla struttura (tecnica e organizzativa) delle imprese appare, senza dubbio, consistente.

I tentativi di misurare il livello di innovazione all'interno dei singoli Paesi sono stati numerosi; tra questi, il *Summary Innovation Index*, predisposto nell'ambito del progetto *European Innovation Scoreboard* (EIS) del 2006, che, a partire da 25 indicatori di base, permette di costruire una graduatoria dei Paesi europei (oltre agli Stati Uniti e al Giappone) in funzione della loro capacità innovativa. Ai primi posti troviamo i Paesi scandinavi (con in testa la Svezia, che mostra un valore dell'indice pari a 0,72), oltre a Svizzera (0,71), Giappone (0,65) e Stati Uniti (0,70). Dai dati, inoltre, sembrerebbe emergere abbastanza chiaramente il ritardo dell'Italia, che si colloca al 18° posto (su 33) dell'ordinamento, con un valore dell'indice sintetico pari a 0,36 (contro una media per l'EU-25 di 0,42); in sostanza, il nostro Paese precede, oltre alla Spagna e al Portogallo, solamente le aree dell'est e del sud Europa, generalmente considerate ad un livello di sviluppo inferiore.

Il basso livello di innovazione è uno dei ben noti problemi della struttura produttiva italiana, e deriva dalle carenze (quantitative e, forse, soprattutto qualitative) negli investimenti effettuati nel passato in ricerca, istruzione, formazione, ecc... Una delle cause di tale situazione sembra essere il sottodimensionamento delle unità produttive (Soete, 1979; Van Dijk, Hertog, Menkveld, Thurik, 1997); i "pericoli" di un eccessivo peso di micro-impresе e della quasi totale mancanza di soggetti di grandi dimensioni sono stati ben messi in evidenza da Onida (2004), che vede nell'insufficiente irrobustimento dimensionale uno dei più seri vincoli alla crescita del nostro Paese, soprattutto a causa degli scarsi investimenti che tale tipologia aziendale è solita fare in termini di innovazione, capitale umano, ecc. Entrando maggiormente nel dettaglio, la piccola dimensione aziendale sembra influire soprattutto sulla possibilità di effettuare ricerca di tipo *science-based* (Gobbo, Morelli, 2002): le micro realtà nostrane, infatti, non sembrano in grado di impegnarsi direttamente in attività di R&S (terreno quasi esclusivo delle imprese di maggiori dimensioni), contraddistinguendosi proprio per la loro capacità di «assorbimento» di tecnologia creata all'esterno dell'impresa, grazie ad un sistema di «apprendimento informale derivante dall'esperienza» e «all'adozione dei macchinari in cui i nuovi processi produttivi si incorporano».

Sull'influenza della dimensione aziendale nella *performance* delle imprese, considerazioni analoghe sono riscontrabili anche in Ciocca e Rey (2004) per i quali «la produttività – per più vie (R&D, organizzazione, dotazione di capitale, internazionalizzazione, economie di scala) – cresce con la dimensione dell'impresa. I differenziali di produttività fra le classi estreme si situano fra i 25 mila euro per la classe di addetti 1-9 e i 53 mila per la classe di 250 addetti e oltre».

Ai fatti appena esposti, si associa un eccessivo sbilanciamento del nostro sistema produttivo verso quei settori tradizionali, ormai maturi, che, oltre a rendere il nostro Paese più vulnerabile nei confronti delle economie emergenti, appaiono meno sensibili alle problematiche dell'innovazione. Il legame tra settore economico e attività innovativa è stato ampiamente studiato, fin dal ben noto lavoro di Pavitt (1984); in questa sede ci appare interessante sottolineare come la specializzazione produttiva sembrerebbe configurarsi non solo come la *causa* degli scarsi investimenti in R&S, ma anche come il suo *effetto* (Gobbo, Morelli, 2002): il legame tra innovazione e attività ad alto contenuto tecnologico e/o di conoscenza, infatti, se da un lato ha come effetto la creazione di nuovi prodotti (e processi produttivi), dall'altro genera un circolo virtuoso per il quale è la stessa industria ad elevato contenuto tecnologico a richiedere, in continuazione, nuova attività di ricerca e capitale umano di livello sempre più elevato. Pertanto, nella situazione italiana, si creerebbe un circolo vizioso «tra bassa intensità di capitale umano, bassa attività di R&S, specializzazione del sistema produttivo nei settori tradizionali caratterizzati da un basso fabbisogno di lavoro altamente specializzato», all'interno del quale la specializzazione produttiva sembrerebbe configurarsi non solo come una *causa*, ma soprattutto come l'*effetto* del basso livello di spesa in R&S riscontrabile in Italia⁴.

Un ulteriore vincolo all'attività innovativa delle imprese sembrerebbe essere riscontrato nelle particolari forme in cui l'attività aziendale si concretizza nel nostro Paese, spesso legate ad un capitalismo di tipo familiare e ad un propensione al lavoro autonomo decisamente superiore alla media (il 34,2% degli addetti è riconducibile a tale tipologia, contro il 5,6% in Francia, il 6,9% in Germania e il 7,4% nel Regno Unito)⁵ che, pur per motivazioni differenti, evidenziano comportamenti a volte lontani da un'ottica di tipo imprenditoriale, così come generalmente intesa.

⁴ Ricordiamo in questa sede che la spesa in R&S dell'Italia è pari all'1,1% del Pil, contro il quasi 2% dell'UE-15, dato che pone il nostro Paese ad una notevole distanza da quelli più avanzati, quali la Svezia (3,8%), la Finlandia (3,5%), il Giappone (3,1%), la Svizzera (2,9%), l'Islanda (2,8%), gli Stati Uniti (2,6%) e la Germania (2,5%).

⁵ Istat, 2007

Infine, non va dimenticato che una fetta, forse non troppo piccola, della dinamica innovativa non riesce ad essere colta appieno dalle informazioni statistiche disponibili (Antolini, Ciccarelli, 2007): si tratta di tutti quegli aspetti, di tipo organizzativo e gestionale, che non sempre possono essere rilevati nella loro interezza - e questo appare abbastanza penalizzante soprattutto all'interno di una struttura economica e produttiva come quella italiana, che tante risorse, materiali ed immateriali, ha dedicato, negli ultimi anni, alla completa ristrutturazione del sistema e dei modelli organizzativi.

3. Nanismo delle imprese e produzioni mature: sono il (vero) problema del Sistema Italia?

Pur in una situazione nella quale le fonti informative disponibili non sembrerebbero sempre in grado di fornire un'esaustiva misurazione del fenomeno innovazione, sia per quanto riguarda i singoli indicatori di base, sia per quanto attiene alla definizione complessiva della capacità innovativa di un'area, non sembra potersi negare il ritardo strutturale del nostro Paese da quelli più sviluppati, oltre alla sostanziale perdita di terreno anche nei confronti di alcuni inseguitori.

Come già accennato nelle pagine precedenti, diverse sono le ricette proposte, e molte partono dall'assunto che tra i mali che affliggono la struttura produttiva italiana, due sono quelli che maggiormente influenzano la (scarsa) propensione ad innovare all'interno delle imprese: il sottodimensionamento e l'eccessivo sbilanciamento verso settori dell'attività economica tradizionale.

Non è nostra intenzione discutere questi concetti ampiamente dibattuti dalla letteratura (e già messi in rilievo nel paragrafo precedente), e con i quali ci troviamo in accordo: l'influenza della struttura settoriale e dimensionale nelle decisioni di spesa per attività innovative (e, più in generale, il loro impatto sulla produttività⁶) appare abbastanza chiara e documentabile, anche ad una semplice analisi esplorativa dei dati di base. Tuttavia, ci sembra interessante andare a studiare la "propensione ad innovare" del nostro sistema produttivo, proprio disaggregando le informazioni disponibili secondo le modalità dimensione e settore.

⁶ L'interesse qui esposto per il tema dell'innovazione non è fine a se stesso, ma strumentale alla comprensione (e alla soluzione) del più generale problema-produttività che affligge il Sistema Italia; l'importanza di aumentare il livello di innovazione all'interno delle imprese sta proprio nella sua capacità di configurarsi, attualmente, come il principale *driver* per la crescita della produttività, e, dunque, della competitività della struttura produttiva.

Negli ultimi anni sono stati prodotti molti sforzi al fine di fornire affidabili statistiche sul tema dell'innovazione; una delle indagini più complete attualmente a disposizione appare essere la *Community Innovation Survey* (CIS), ormai giunta alla quarta edizione: i dati sono riferiti al 2004, e il campo di osservazione sono i 25 Stati Membri, oltre alla Bulgaria, l'Islanda, la Norvegia e la Romania; i dati disponibili (sulla numerosità delle imprese, il fatturato, gli occupati, l'attività innovativa, ecc...) fanno riferimento a diversi settori dell'attività economica, e vengono rilevate sulle imprese con almeno 10 addetti⁷.

Purtroppo, le informazioni a disposizione di chi volesse indagare la dinamica innovativa disaggregando i dati simultaneamente per settore di attività economica e dimensione d'impresa non sono numerose, e, talvolta, la qualità dei dati ivi contenuti non è dello stesso livello di altre indagini (ormai consolidate nelle metodologie e nelle fasi di rilevazione) coordinate da Eurostat; tuttavia, limitandoci (per il momento) ad un'analisi descrittiva di alcune delle informazioni (quelle più omogenee), possiamo effettuare alcuni confronti tra i principali Paesi (Tabella 1): sembrerebbe emergere, per l'Italia, una spesa in attività innovative inferiore a quella media in tutte le modalità rilevate dall'analisi, ad eccezione delle piccole imprese del settore dei trasporti e comunicazioni (per le quali si rileva un'attività quasi doppia). Il confronto appare, inoltre, decisamente penalizzante in rapporto ai Paesi maggiormente attivi (quali la Svezia, l'Irlanda e la Germania) che evidenziano, generalmente, una tendenza ad investire in innovazione decisamente superiore alla nostra in quasi tutti i settori dell'attività e per tutte le dimensioni aziendali investigate.

Ulteriori considerazioni su questo tema possono essere tratte da una fonte informativa relativamente recente, l'*EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, che raccoglie informazioni (tratte dai bilanci ufficiali) sulla spesa per R&S effettuata dai 2000 gruppi di imprese maggiormente impegnati in tal senso. Non si tratta di una rilevazione campionaria, pertanto i risultati presentati non possono essere generalizzati, però possono aiutare a farci un'idea del problema.

Innanzitutto, va precisato che le elaborazioni qui presentate sono state effettuate

⁷ Per informazioni più dettagliate su tale indagine, si veda: Eurostat, *Fourth community innovation survey - Metadata* disponibile sul sito: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

su quelle imprese con almeno 1000 addetti (per l'Italia si tratta di 33 imprese, delle poco meno di 600 realmente presenti alla data indicata), e limitatamente ai Paesi indicati nella Tabella 2; non c'è, dunque, un problema di tipo dimensionale: si tratta delle imprese maggiormente strutturate, quelle che sono solitamente definite i "campioni nazionali"⁸. Dall'osservazione dei dati presentati nella Tabella 2 (nella quale i settori di attività sono stati raggruppati – al fine di rendere le informazioni più omogenee – sulla base del contenuto tecnologico e/o di conoscenza incorporato nell'attività economica svolta, secondo una classificazione già proposta da Eurostat/Ocse⁹), emerge, ancora una volta, il ritardo strutturale delle nostre imprese, le quali, nei rispettivi macro-settori di appartenenza, mostrano una spesa per ricerca e sviluppo in rapporto al fatturato generalmente inferiore a quella media; solamente nel settore dei "servizi a basso contenuto di conoscenza" viene rilevato un valore estremamente elevato, ma ciò sembrerebbe essere causato dalla particolare composizione dell'aggregato, nel quale sono inseriti solamente due gruppi di imprese: una è Autostrade, la seconda Finmeccanica, che risulta al 50° posto della graduatoria mondiale (prima impresa italiana, ovviamente) per ammontare di spesa effettuata.

Tabella 1 – Spese in attività innovative per addetto, ripartite per classe dimensionale – Anno 2004 - (N.I. Media dei Paesi considerati =100)

Paese	D - Attività Manifatturiere	I - Trasporti, Magazz. e Comun.	J - Interm. monetaria e finanziaria	K - Attività Imm., Nol., Inform., ecc..
<i>Imprese da 10 a 49 addetti</i>				
Germania	150,9	82,3	124,2	128,2
Irlanda	187,1	269,1	500,9	218,2
Spagna	45,8	36,2	29,1	81,0
Francia	79,4	50,1	64,3	109,7
Italia	93,7	196,4	61,3	39,0
Svezia	204,6	248,9	884,7	187,1
Norvegia	132,5	90,3	22,8	229,5
Media Paesi*	100,0	100,0	100,0	100,0

⁸ Solamente per citare alcuni dei gruppi presenti, si noti che all'interno della banca dati è possibile trovare imprese come FIAT e Ducati, Zambon, Chiesi e Recordati (tutte ricomprese nel gruppo "Manifatture a medio-alta tecnologia"), o anche Banca Intesa, San Paolo IMI, Telecom Italia e Fastweb (nel gruppo dei "Servizi ad alto contenuto tecnologico").

⁹ Per una dettagli sulla classificazione si veda Eurostat, *High-technology manufacturing and knowledge-intensive services sectors*, disponibile sul sito <http://ec.europa.eu/eurostat>.

Segue tabella 1:

<i>Imprese da 50 a 249 addetti</i>				
Germania	109,1	91,8	113,1	115,1
Irlanda	349,5	1.941,4	298,8	250,9
Spagna	52,1	23,5	9,0	64,3
Francia	79,5	138,7	29,9	116,2
Italia	94,0	51,5	30,0	39,3
Svezia	112,0	126,3	992,7	186,0
Norvegia	121,2	57,4	25,3	193,6
Media Paesi*	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Imprese con almeno 250 addetti</i>				
Germania	118,4	136,7	118,8	243,3
Irlanda	109,4	293,6	235,8	63,3
Spagna	41,5	89,1	14,0	31,6
Francia	105,2	102,9	106,1	73,0
Italia	52,3	62,6	58,5	95,8
Svezia	157,4	22,7	1.146,3	75,5
Norvegia	42,4	51,9	61,8	89,9
Media Paesi*	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eurostat – Fourth Community Innovation Survey (CIS 4)

*La media calcolata a partire dai seguenti Paesi, per i quali i dati risultavano sostanzialmente omogenei: Belgio, Bulgaria, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Norvegia, Paesi Bassi, Portogallo, Repubblica Ceca, Romania, Spagna, Svezia

In sostanza, dai dati disponibili sembrerebbe (e il condizionale è necessario, viste le modalità di costruzione della banca dati, che non è detto sia rappresentativa dell'intero collettivo di imprese operanti nei vari Paesi) che anche le nostre realtà più strutturate mostrino una sensibilità verso l'innovazione (misurata, in questo caso, dalla spesa effettuata in R&S) inferiore – anche a parità di macrosettore di attività economica – a quella rilevabile in analoghe realtà di livello mondiale; trattandosi, inoltre, di tutte imprese con almeno 1000 addetti, tale comportamento non sembra, dunque, essere dovuto a problemi di tipo “dimensionale”.

Tabella 2 - Spesa per Ricerca e Sviluppo in rapporto al fatturato – Anno 2005 - (N.I. Media dei Paesi considerati =100)

Paese	Manifatture a medio - bassa e bassa tecnologia	Manifatture a medio - alta ed alta tecnologia	Servizi a basso contenuto di conoscenza	Servizi ad alto contenuto di conoscenza	Totale
Austria	46,0	37,0	-	15,4	20,6
Belgio	81,4	107,6	5,2	12,2	48,5
Danimarca	115,4	108,2	-	56,3	106,2
Finlandia	72,2	126,6	314,5	44,8	115,2
Francia	97,6	104,2	73,1	53,1	72,7
Germania	65,9	86,2	15,0	46,9	95,4
Giappone	140,2	84,2	87,2	69,0	109,3
Gran Bretagna	48,8	136,2	149,0	42,9	45,6
Italia	37,1	54,4	942,0	30,3	53,4
Paesi Bassi	425,5	135,1	55,6	18,6	142,8
Spagna	22,4	22,0	-	63,5	25,3
Stati Uniti	120,3	108,4	81,2	194,6	124,1
Svezia	92,8	104,2	10,4	136,3	109,0
Svizzera	172,3	159,6	-	220,3	198,0
Media Paesi	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: EU Industrial R&D Investment Scoreboard

4. Alcune considerazioni conclusive

L'innovazione prodotta dalle imprese è ritenuta, a ragione, un elemento centrale al fine di spiegare la differente crescita in termini di produttività all'interno dei sistemi economici dei vari Paesi che, ormai, appaiono sempre più esposti ad una competizione globale, e, dunque, devono la maggior parte degli incrementi di ricchezza alla loro capacità di competere sui mercati internazionali.

In questo contesto, appare decisamente preoccupante il gap strutturale che si è venuto a creare tra i Paesi più sviluppati e l'Italia, il cui sistema produttivo non sembra capace di fornire una risposta efficace (almeno a breve termine) alla carenza di investimenti in R&S e, più in generale, in "innovazione". Il problema, che appare affondare le sue radici anche nella struttura dimensionale e settoriale delle imprese italiane, ad una puntuale ricognizione delle informazioni statistiche disponibili (le quali non sempre sembrano in grado di rispondere alle esigenze conoscitive), sembrerebbe essere soprattutto di tipo "culturale", e potrebbe essere causato da fattori quali la formazione degli individui (sbilanciata verso un'offerta di materie non scientifiche), o la forma proprietaria delle aziende (di natura

familiare), generalmente poco inclini ad effettuare investimenti in attività innovative, considerate ad alto rischio, e il cui ritorno economico è solitamente nel medio e lungo periodo; e proprio nell'elemento culturale potrebbe essere individuata la causa delle differenze dimensionali e settoriali riscontrabili nella struttura imprenditoriale del nostro Paese.

Impegnandoci a tornare anche in futuro su questi argomenti, riteniamo che bisognerà operare in due direzioni: innanzitutto, è necessario stimolare la produzione di nuova informazione statistica, che sia il più possibile aderente alle esigenze di studio (in modo da fornire risposte anche ad un dettaglio settoriale, dimensionale e territoriale adeguato) e di tempestività (indispensabile per un tema in continua evoluzione come quello dell'innovazione); quindi, anche alla luce delle eventuali "nuove" informazioni venutesi a creare, occorrerebbe studiare nel dettaglio le relazioni impresa-innovazione, in modo da far emergere (ed, eventualmente, correggere) i veri ostacoli (di natura soprattutto culturale) all'investimento in tale attività. Solamente una corretta definizione delle problematiche, infatti, permetterebbe di individuare la giusta "cura" da somministrare al sistema delle imprese, per il quale, se venissero confermate alcune delle indicazioni emerse dalla presente analisi, seppur sviluppate a livello ancora generale, è proprio agendo sulla leva "culturale" che si avrebbero conseguenze positive sulla crescita dimensionale e sullo spostamento verso attività a più alto contenuto tecnologico e di conoscenza; ciò ribalterebbe, pertanto, il rapporto di causalità tra le grandezze considerate, che sembrano più l'effetto del deficit di cultura innovativa, che non la sua causa.

Riferimenti bibliografici

- Antolini F. e Ciccarelli A., 2007. *Servizi, ICT e Innovazione. Una prima riflessione sul gap strutturale italiano*, in *Economia dei servizi*, n. 3, pp. 409-430.
- Banca d'Italia, 2007a. *Relazione annuale*, Centro stampa, Roma.
- Banca d'Italia, 2007b. *Bollettino economico*, n. 49, Centro stampa, Roma.
- Baussola M., 1996. *Innovazione tecnologica, diffusione e crescita economica*, Giuffrè, Milano.
- Ciocca P. e Rey G.M., 2004. *Per la crescita dell'economia italiana*, in *Economia Italiana*, n.2, pp. 333-354.
- European Commission, 1995. *Green Paper on Innovation*, COM(1995) 688 del 20.12.1995, Bruxelles.
- Gobbo F. e Morelli G., 2002. *Dimensione d'impresa e innovazione tecnologica in Italia*, in *Economia Italiana*, n.3, pp. 647-684.
- ISTAT, 2007. *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 2006*, Roma.
- Malerba F. (a cura di), 2000. *Economia dell'innovazione*, Carocci, Roma.

- Mun S.B. e Nadiri M.I., 2002. *Information Technology Externalities: Empirical Evidence From 42 U.S. Industries*, NBER Working Paper n. 9272.
- OECD e Eurostat, 2005. *Oslo Manual. The measurement of Scientific and Technological Activities*, Paris.
- Onida F., 2004. *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, Il Mulino, Bologna.
- Parisi M. L., Schiantarelli F. e Sembenelli A., 2006, *Productivity, Innovation and R&D. Micro evidence for Italy*, in *European Economic Review*, n. 50, pp. 2037-61.
- Pavitt K., 1984. *Sectoral Patterns of Technical change. Towards a taxonomy and a theory*, in *Research Policy*, 13, pp. 343-374.
- Soete L., 1979. *Firm size and innovative activity: the evidence reconsidered*, in *European Economic Review*, 12, 319-340.
- Van Dijk B., Hertog R., Menkveld B. e Thurik R., 1997. *Some New Evidence on the Determinants of Large and Small – Firm Innovation*, in *Small Business Economics*, 9, 335-343.
- Zandano G., 2005. *L'innovazione tecnologica come motore di crescita e sviluppo: il caso dell'Information Technology*, in *Economia Italiana*, n. 2, pp. 737-761.

SUMMARY

The progressive lack of competitiveness of Italy, more worrying in the light of an increasing boost to the internationalization process of the firm and markets globalization, seems to derive mostly from poor investments in R&D, and, more generally, from an insufficient ability to innovate. The available information shows that the sources of a lower expenditure of Italian firms in the field of “research” and “innovation” are likely to be linked not only to a distinctive productive structure – downsized and unbalanced towards traditional sectors – but primarily to an objective lower sensitivity of our firms – and of our entrepreneurs – towards the themes here suggested, that could be the real cause of such a lack of innovation.

CENSIMENTO DEMOGRAFICO DEL 2011: ESAME DI ALCUNE PROPOSTE RECENTEMENTE FORMULATE

Antonio Cortese

1. Premessa

Un gruppo di lavoro sui censimenti costituito dalla SIS (Società Italiana di Statistica) e dall'USCI (Unione Statistica dei Comuni Italiani) ha recentemente formulato alcune proposte sul prossimo censimento della popolazione¹. Riconosco alle due associazioni il merito di aver avviato un confronto del quale si avvertiva la necessità in considerazione dell'approssimarsi della scadenza censuaria. Quanto al merito delle proposte, nutro però ampie riserve che qui sinteticamente esplicito, selezionando alcuni temi, con l'intento di fornire un contributo alla discussione che auspico possa essere portata avanti nel corso dei prossimi mesi.

2. Titolarità della rilevazione e popolazione legale

L'art. 15 del decreto legislativo 6 settembre 1989, n. 322 affida all'Istat il compito di provvedere all'esecuzione dei censimenti. Nel fissare i compiti degli Uffici di statistica, che fanno parte del Sistema statistico nazionale (Sistan), lo stesso decreto, all'art. 6, pone a carico di questi Uffici l'onere di "collaborare con le altre amministrazioni per l'esecuzione delle rilevazioni previste dal programma statistico nazionale".

Sulla base di queste disposizioni non è possibile parlare di "titolarità congiunta della rilevazione tra Istat e Comuni". Altro discorso è naturalmente quello dell'opportunità, da parte dell'Istat, di coinvolgere i Comuni nel lavoro di progettazione del censimento. Sul sito dell'USCI si dà infatti notizia di una lettera con la quale il Presidente dell'Istat comunica la decisione di costituire un "Comitato *consultivo* per la preparazione del censimento a livello comunale".

Anche dal fatto che ai Comuni sia affidata la responsabilità di gestire l'anagrafe della popolazione residente, non possono scaturire particolari conseguenze. La funzione anagrafica fa infatti capo al Ministero dell'Interno. E' pertanto parimenti escluso, a mio giudizio, che, in assenza di precise normative, la popolazione legale possa essere "calcolata sul registro anagrafico". D'altro canto la popolazione, si è

¹ Il documento è consultabile sui rispettivi siti.

spesso sostenuto, non è un dato neutro. Essa serve per assegnare fondi, benefici, sussidi, ecc.

3. Anagrafe della popolazione residente

Su questo tema mi è capitato di recente di esprimermi in questi termini: “Volgendo lo sguardo al futuro, torna poi a riproporsi la necessità di riflettere sulla possibilità di andare ad un superamento dei censimenti tradizionali. Questo sogno si è sostanzialmente già realizzato per quanto riguarda il censimento dell’industria e dei servizi, come dimostra l’esperienza del 2001. Vi è ora l’opportunità più concreta di cominciare a ragionare, anche per il censimento demografico, su un sistema di misura della popolazione completamente *register-oriented*” (Cortese, 2006). Su questa lunghezza d’onda si colloca da tempo anche l’Istat. “La cultura statistica demografica nazionale, tradizionalmente di matrice censuaria, si è progressivamente modificata tanto che si prospettano, a medio e lungo termine, scenari in base ai quali il sistema di misure demografiche non ruoti più attorno al censimento, visto come momento purificatore, strumento decennale di verifica amministrativa e pietra miliare di riallineamento statistico. Si giunge, anzi, fino ad ipotizzarne un superamento, come già avvenuto in Danimarca e Paesi Bassi e come è programmato che avvenga in altri paesi europei dotati di registri di popolazione. In questa prospettiva, a maggior ragione, gli obiettivi di una migliore tenuta dei registri di popolazione e, contestualmente, di un più adeguato e razionale sfruttamento del potenziale informativo statistico in essi custodito diviene una sfida non eludibile di altissimo profilo” (Istat, 1999).

Ciò detto, mi preme segnalare che sulla base di quanto stabilito dall’art. 46, ultimo comma, del Regolamento anagrafico, l’anagrafe deve essere costantemente aggiornata nell’intervallo tra due censimenti. Precisato che nella stragrande maggioranza dei Comuni la tenuta del registro anagrafico non desta preoccupazioni², vanno ricordate le difficoltà che hanno caratterizzato e caratterizzano la realtà di alcuni grandi centri urbani. Valga per tutti l’esempio del Comune di Roma che negli ultimi censimenti non ha mai effettuato il confronto censimento-anagrafe respingendo il ripetuto sollecito all’allineamento del registro comunale³.

² Lo scarto tra popolazione censita e popolazione anagrafica si concentra per lo più in ambiti territoriali ristretti.

³ Solo alla fine del 2006, secondo quanto hanno riferito diversi organi di stampa, l’amministrazione capitolina avrebbe provveduto alla revisione dell’anagrafe attraverso accertamenti indiretti che comporterebbero il recupero di circa 170 mila abitanti!

In proposito va fatta menzione – siamo nel 1998 – di uno studio dell’Aipa (Autorità per l’informatica nella pubblica amministrazione) per la realizzazione di un “Sistema di accesso e interscambio anagrafico” (SAIA) che poi il Ministero dell’Interno fece proprio. L’idea era quella di dare vita a un nuovo sistema di anagrafi concepito quale struttura portante dei flussi informativi delle pubbliche amministrazioni. “Le informazioni presenti nelle anagrafi comunali sono attualmente replicate in modo non omogeneo su diversi sistemi informativi delle amministrazioni centrale e locali. Questo comporta gravi problemi di allineamento e certificazione che si traducono, di fatto, in maggiori oneri sia per le amministrazioni sia per i cittadini. Da queste semplici considerazioni si deduce che un sistema unitario delle informazioni anagrafiche deve consentire il reperimento delle informazioni alla fonte di origine (anagrafe comunale) e garantire l’allineamento delle informazioni anagrafiche ai diversi utilizzatori delle informazioni stesse” (Benzi, 1998).

Con la pubblicazione sulla G.U. del d.m. 13 ottobre 2005, n. 240 con il quale è stato adottato il “Regolamento di gestione dell’Indice nazionale delle anagrafi”, il progetto SAIA ha compiuto un importante passo in avanti. E’ questa, a mio parere, la linea “innovativa” lungo la quale muoversi.

E’ spesso stata anche la consapevolezza della non piena adeguatezza del registro anagrafico a “legittimare” in passato il censimento “tradizionale” pur se talvolta si è dovuto prendere atto che era più il censimento a beneficiare dell’anagrafe che viceversa. Era quasi scontato che messe definitivamente a posto le anagrafi, gli orientamenti sarebbero cambiati. A dispetto delle aree “calde” ben note agli addetti ai lavori⁴, sono del parere che la qualità complessiva del sistema delle anagrafi consenta oggi di pensare ad una maggiore integrazione, in forme nuove, tra censimento ed anagrafe⁵. A questo fine sarebbe opportuno nel breve periodo che su questo versante si agisse con risolutezza con interventi mirati finalizzati all’obiettivo di creare le condizioni per realizzare tale migliore integrazione.

⁴ Mi riferisco ai Comuni, non molti, che hanno costantemente incontrato problemi nell’aggiornamento dello schedario anagrafico.

⁵ Mi è capitato talvolta di difendere la “purezza” del censimento. Oggi penso che si possa considerare la possibilità di fornire al rilevatore indicazioni tratte dallo schedario anagrafico allo scopo di realizzare in qualche modo una sorta di anticipato confronto censimento-anagrafe.

4. Costi della rilevazione

Che gli Uffici di statistica siano “un punto di riferimento irrinunciabile del processo di realizzazione dei censimenti” è affermazione sicuramente non contestabile. Ho sempre pensato che anche il migliore dei piani elaborato centralmente per la rilevazione decennale avesse scarse speranze di successo se privo della piena collaborazione dei Comuni. E’ pure in base a tale convinzione che nel regolamento di esecuzione della legge che indice il censimento, si è sempre inserita una disposizione che affida al Sindaco il compito di garantire il regolare svolgimento delle operazioni censuarie. Non mi interessa evidentemente portare l’attenzione su casi rispetto ai quali tale fiducia è stata mal riposta. Anzi, mi sembra doveroso raccogliere l’invito a tener conto di quanto sostenuto, che cioè il budget censuario non ha sempre assicurato il finanziamento integrale delle spese sostenute dai Comuni. Una volta operate le scelte organizzative, si effettui una quantificazione accurata di tali oneri e si richieda all’Istat di ottenere un contributo finanziario che permetta di rimborsarle interamente in considerazione anche della pesante situazione di molti bilanci comunali. Con riferimento a questo punto parlare di “innovazione” sarebbe del tutto fuori luogo.

In realtà c’è un aspetto delicato che dovrà essere affrontato nel confronto tra organismo centrale ed organismi che operano a livello locale. Se gli Uffici comunali di statistica “devono” collaborare con l’Istat, non pare azzardato ipotizzare che almeno una quota dei costi da questi ultimi sostenuti per la realizzazione del censimento, dovrebbe gravare sui Comuni. Una rigidità di posizioni in materia potrebbe altrimenti portare alla conclusione, paradossale, che anche l’estrazione di un campione di famiglie dall’anagrafe si risolve nella fornitura di un servizio il cui costo dovrebbe essere rimborsato.

Su un piano generale, quello dei costi della conta esaustiva è sempre stato un problema centrale tanto che, anche all’interno dell’Istat, ci si è talvolta interrogati sull’opportunità di ripetere i censimenti (Siesto, 1978).

5. Contenuti informativi e tempestività nella diffusione dei risultati censuari

L’esperienza statunitense dello short form e del long form è ben nota (Cortese, 1983). Mi si passi la considerazione: accanto allo studio dell’approccio seguito in altri paesi, altrettanto importante sarebbe stato il recupero dell’ampio dibattito sviluppatosi in Italia intorno al censimento nel corso di diversi decenni.

La proposta del doppio questionario va esaminata in stretto rapporto con le decisioni che verranno assunte in materia di contenuti informativi che nel 2001 – è

un mio giudizio – sono stati enormemente ampliati⁶. Con la sola eccezione di due quesiti dei quali vi è traccia in una nota del documento (“condizione di salute percepita” e una domanda del tipo “se avesse bisogno di aiuto, avrebbe a chi rivolgersi”) che non mi sembrerebbe opportuno inserire sul questionario censuario mentre penso che potrebbero eventualmente essere recepiti dalle indagini multiscopo sulle famiglie, mi sembra che le esigenze conoscitive manifestate siano piuttosto contenute e quindi tali da non giustificare l’adozione del doppio questionario.

Del tutto comprensibile è la richiesta di poter disporre dei risultati censuari in tempi più ristretti anche se è bene rammentare che per il raggiungimento di questo obiettivo è fondamentale il pieno rispetto delle scadenze fissate dal programma censuario a carico degli organi periferici che collaborano con l’Istat⁷.

6. Distribuzione su più anni della raccolta dei dati

Viene altresì proposto di distribuire su più anni (due, tre o quattro?) la raccolta dei dati anche se limitatamente ai Comuni di maggiore ampiezza demografica. E’ questo certamente il punto più problematico della proposta SIS-USCI.

L’obiettivo sarebbe quello di ottenere “la riduzione della complessità da un lato e la possibilità di impiantare, a livello comunale, uffici che in luogo di concentrare uno sforzo enorme in un ridotto periodo di tempo, possano agire, in dimensioni meno cospicue, per un numero di anni consistente”.

A fronte di vantaggi che non riesco a cogliere, mi sembrano invece evidenti i rischi connessi all’eventuale accoglimento della proposta. Se vogliamo parlare di “innovazione”, dovremmo piuttosto far riferimento a quanto si è fatto negli ultimi anni per la produzione delle statistiche demografiche (Sorvillo e Venturi, 2007). Sono del parere che il montaggio della macchina organizzativa richieda tempi e risorse che non vengono ridotti dalla diluizione nel tempo della raccolta dei dati. Si può anzi ritenere che mantenerla in vita per un lungo periodo di tempo comporti uno stress organizzativo maggiore e costi più elevati. Nei passati censimenti si è sempre attribuita molta importanza alla cosiddetta campagna di sensibilizzazione i cui effetti sono destinati a prodursi in poche settimane. Si pensa di ripeterla per più anni con conseguente aggravio dei costi o la si considera superflua? Me lo chiedo

⁶ Sull’opportunità di tornare a considerare taluni quesiti ci sarebbe da riflettere a lungo: faccio solo il caso di quello sul “numero delle scale all’interno dell’edificio” e di quello sui “livelli sui quali si articola l’abitazione”.

⁷ Nel 1991 il Comune di Roma ha reso disponibili i questionari per il centro di registrazione solo alla fine del marzo 1993 determinando lo slittamento della data prevista per la pubblicazione sulla G.U. dei dati relativi alla popolazione legale.

anche perché nel documento si afferma che “l'utilizzo di una metodologia tradizionale nel 2011 esporrà i censimenti, come peraltro già avvenuto in altri paesi⁸, al rischio di un movimento di opinione portatore di sospetto riguardo a rilevazioni di informazioni a carattere esaustivo sulle persone e sulle abitazioni, tanto più pericoloso in quanto ha riflessi pesanti sull'attendibilità dei dati rilevati e investe quindi la credibilità della statistica ufficiale nel suo momento di massima espressione e diffusione”.

Ho poi motivo di ritenere che la proposta sottintenda l'idea di un corpo di rilevatori che resti nel tempo a disposizione degli Uffici comunali di censimento. In caso contrario si dovrebbero infatti ripetere le operazioni di reclutamento e di formazione. Sui rilevatori tornerò comunque più avanti. Ricordo intanto che in passato si è sempre cercato di evitare che da un loro impiego per lunghi periodi potesse derivare un qualche diritto all'assunzione in pianta stabile.

Ciò premesso, va da sé che il punto più delicato è quello della complessa procedura per “attualizzare” alla data di riferimento del censimento notizie rilevate in epoca precedente. Per tale operazione si avrà la necessità di informazioni individuali che consentano di modificare i contenuti del singolo questionario censuario. Si tratta perciò di flussi informativi particolari che ovviamente non hanno niente a che fare con le consuete notizie trasmesse all'Istat per la normale produzione delle statistiche demografiche. L'“aggiornamento”, se così vogliamo chiamarlo, si configura pertanto come adempimento che è a completo carico dei Comuni. L'operazione, che a me sembra enormemente complessa, non si affronta con un generico richiamo all'“implementazione di un sistema di controllo e enumerazione continua dei movimenti anagrafici”. Vi sono infatti notizie che non possono essere “aggiornate” sulla scorta delle “mutazioni anagrafiche”. Al riguardo se posso comprendere il ricorso, peraltro genericamente prospettato, a “informazioni contenute in altri archivi di natura amministrativa”, che comunque non coprono tutte le necessità, confesso che mi sfugge il significato di espressioni che alludono alla necessità di “andare sul territorio con modalità professionali”.

⁸ Sarebbe interessante approfondire questo aspetto senza strumentalizzazioni. A me sono in particolare note le vicende censuarie dei Paesi Bassi (nel 1970 l'Istituto di Statistica predispose per il censimento un questionario assai articolato con domande sui comportamenti sessuali della popolazione e fu questa circostanza a determinare forti reazioni dell'opinione pubblica) e della Germania (nel 1980, su ricorso dei Verdi, la Corte Federale contestò la decisione dello Statistisches Bundesamt di inserire sul modulo censuario un quesito sull'appartenenza religiosa). “It takes years to build up confidence in statistics and it takes minutes to destroy it”: forse il segreto è quello di continuare a procedere con le dovute attenzioni.

7. Rilevatori

Senza alcuna retorica mi permetto di ricordare che il compito dei rilevatori riveste la massima importanza, in quanto il successo dei censimenti in gran parte è subordinato alla cura che essi pongono nella raccolta dei dati e alla diligenza con cui ne accertano l'attendibilità. Rammento pure che il relativo costo ha sempre assorbito una quota assai consistente del finanziamento stabilito per l'effettuazione del censimento.

Sul tema il documento in esame sostiene che devono essere "privilegiate le forme organizzative che, anziché ricorrere a un esercito di rilevatori impreparati, non motivati, scarsamente retribuiti, si appoggino su organizzazioni diffuse su tutto il territorio nazionale con le quali stabilire convenzioni e accordi per le operazioni porta a porta".

E' utile richiamare le esperienze che si sono fatte con gli ultimi censimenti quanto meno per segnalare che, relativamente al numero, si è per lo più partiti da proposte che provenivano dai Comuni, e che, per quanto riguarda la selezione delle persone cui affidare l'incarico, sono stati molto spesso sempre i Comuni ad indicare l'opportunità di utilizzare i propri dipendenti, magari pressati dalle richieste di questi ultimi che individuavano nel censimento l'occasione per delle entrate straordinarie. D'altra parte si è pure ritenuto che così operando si potevano prevenire "turbolenze" che vi sono state, ad esempio nel 1981, per una agitazione dei rilevatori che richiedevano un aumento del compenso inizialmente pattuito.

La questione è in ogni caso aperta fermo restando che i "paletti" fondamentali sono, da un lato, quello della compatibilità di questa componente di costo con l'entità complessiva delle risorse che saranno erogate e, dall'altro, quello del numero dei rilevatori che è da porre in stretta relazione con i termini di tempo che saranno fissati per la consegna ed il ritiro dei questionari.

8. Popolazione straniera

Quella della conta degli immigrati, il cui numero è destinato a crescere, sarà veramente una bella sfida per il prossimo censimento.

Il documento SIS-USCI non approfondisce questo aspetto limitandosi ad una generica considerazione: "Particolari accorgimenti andranno trovati, sia in termini di comunicazione, sia in ambito di rilevazione, per raggiungere la quota maggiore possibile di popolazione straniera".

Su questo fronte, il censimento 2001 ha inevitabilmente incontrato alcune difficoltà. Il dato provvisorio (987.363 cittadini stranieri) è risultato molto inferiore al dato anagrafico. "L'elevata mobilità territoriale di questa popolazione – ebbe a precisare l'Istat – rende plausibile un rigonfiamento delle anagrafi che prendono

atto di un trasferimento solo in presenza di una eventuale iscrizione in un altro Comune italiano, mentre non possono registrare un trasferimento del cittadino straniero fuori dai confini nazionali se non espressamente comunicato dall'interessato" (Istat, 2002). Poi in realtà, alquanto sorprendentemente, il "recupero" di popolazione (differenza tra dato provvisorio e dato definitivo) ha riguardato, nella misura di circa il 50 per cento, proprio la popolazione straniera che è passata a 1.339.889 unità.

Osservo che vi è l'esigenza di confermare (è stata una novità) la definizione di "cittadino straniero residente" legata non solo all'ovvio accertamento della sua dimora abituale ma anche al possesso dei requisiti per l'iscrizione in anagrafe. In caso affermativo, mi sembrerebbe opportuno puntare alla "stabilizzazione" del dato anagrafico attraverso quella maggiore integrazione di schedario e censimento della quale ho più sopra fatto cenno.

Riferimenti bibliografici

- Benzi, R. (1998), *Anagrafi: un progetto intersettoriale*, Giornale del Sistan, N. 8.
- Cortese, A. (1983), *Problematica dei censimenti demografici: alcune riflessioni sull'impiego della tecnica campionaria*, Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica, N. 1-2.
- Cortese, A. e Greco, M. (1993), *Il grado di copertura del censimento demografico 1991: alcune considerazioni sulla base del confronto con le risultanze anagrafiche*, Quaderni di Ricerca-Istat.
- Cortese, A. (1997), *Alcune considerazioni sulla qualità dei dati dell'ultimo censimento generale della popolazione e delle abitazioni*, Quaderni di Ricerca-Istat, N. 1.
- Cortese, A. (2006), *L'approvazione del regolamento di gestione dell'INA*, I Servizi Demografici, N. 13.
- Istat (1999), *Popolazione per sesso, età e stato civile nelle province e nei grandi comuni. Nuove stime per gli anni 1993-1996*, Collana Informazioni, N. 20.
- Istat (2002), *14° Censimento generale della popolazione e delle abitazioni, Primi risultati*.
- Leti, G.-Cicchitelli, G.-Cortese, A.-Montanari, G.E. (2002), *Il campionamento da liste anagrafiche: analisi degli effetti della qualità della base di campionamento sui risultati delle indagini*, Rapporto di ricerca N. 02-12 della CoGIS, Roma.
- Siesto, V. (1978), *La risposta istituzionale alle esigenze informative della P.A.: l'Istituto Centrale di Statistica*, Atti del Convegno "L'impiego della statistica e dello statistico nell'ambito della P.A.: problemi e prospettive", Bressanone.
- Sorvillo, M.P. e Venturi, M. (2007), *L'innovazione tecnologica al servizio della funzione statistica svolta dai Comuni*, I Servizi Demografici, N. 4.

Antonio CORTESE, Docente di "Metodi statistici di valutazione delle politiche"
Facoltà di Economia, Università degli Studi RomaTre.

SUMMARY

A working group formed by statisticians of the academic world and officers of major Municipalities have recently formulated some proposals related to the population census to be held in Italy in 2011.

The author reviews the mentioned proposals and: a) points out the need for a greater integration between census and population register at municipality level; b) suggests to subordinate the adoption of a double (short and long) form to the selection of questions; c) disagrees with the intention of distributing the collection of information over several years, as this would render the updating at the time of the census very difficult.

L'IMPRENDITORIALITÀ STRANIERA IN PROVINCIA DI COSENZA

Giuseppe De Bartolo, Manuela Stranges¹

1. Introduzione

Negli ultimi anni in Italia, così come nelle altre economie occidentali, si sta verificando un consistente incremento del numero di immigrati che avviano attività imprenditoriali, a riprova del progredire dei processi di inserimento socio-economico degli stranieri nel nostro paese. Nel presente contributo, dopo una breve analisi di inquadramento dell'imprenditorialità straniera in Italia, è stato analizzato nel dettaglio il fenomeno nella provincia di Cosenza. Sono stati, allo scopo, utilizzati i dati Infocamere – Unioncamere di Movimprese (2007) che hanno consentito l'osservazione dell'imprenditorialità degli immigrati con riferimento a diverse caratteristiche, tra le quali: classe d'età e nazionalità, carica ricoperta all'interno dell'impresa e settore di attività economica. La disponibilità dei dati generali dal 2000 al 2006 ci ha consentito di esaminare l'evoluzione di breve periodo del fenomeno nel suo complesso, mentre i dati analitici disponibili per gli ultimi quattro anni di osservazione ci hanno permesso di valutare le trasformazioni in termini di caratteristiche degli imprenditori immigrati.

2. La presenza straniera in provincia di Cosenza

L'immigrazione rappresenta oramai un tratto caratteristico della dinamica demografica italiana. Al 01 gennaio 2006 risiedevano nel nostro paese 2.670.514 stranieri, con una variazione rispetto all'anno precedente dell'11,2%. La presenza complessiva sul territorio calabrese, al 01 gennaio 2005, era pari a 31.195 unità, il 25% dei quali residenti nella provincia di Cosenza (7.778). La provincia cosentina è seconda solo a quella di Reggio Calabria in quanto a presenze (12.265); segue la provincia di Catanzaro, con 5.982 stranieri residenti, mentre le province di Crotona e Vibo Valentia presentano entrambe valori di poco superiori alle 2.000 unità (Istat, 2006a). Tra le regioni meridionali, la Calabria è quella nella quale si è manifestato

¹ Il lavoro è frutto delle riflessioni comuni dei due autori. Tuttavia i par. 1 e 3 sono da attribuire a Giuseppe De Bartolo, i paragrafi 2 e 4 a Manuela Stranges, il 5 ad entrambi.

l'aumento più consistente negli anni 1993 – 2003, con una crescita del +359,4% (Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2004a, p. 6). Osservando la distribuzione degli stranieri per motivazione, la Calabria è anche la terza regione meridionale (dopo Campania e Basilicata) per numero di soggiornati per lavoro (*ivi*). Nella tabella 1 sono raccolti alcuni dati sul bilancio demografico della popolazione straniera complessiva in provincia di Cosenza e alcuni indicatori da noi calcolati, attraverso i quali è possibile apprezzare la crescita notevole della popolazione straniera: al 2005, ad esempio il tasso di incremento totale è stato pari a 98,92 stranieri per 1000 già residenti².

Tabella 1 – *Bilancio demografico e indicatori della presenza straniera in provincia di Cosenza. Anno 2005.*

	Maschi	Femmine	Totale
Movimento della popolazione			
Popolazione straniera residente al 1° Gennaio	3.407	4.371	7.778
Iscritti per nascita	44	41	85
Iscritti da altri comuni	215	242	457
Iscritti dall'estero	364	670	1.034
Altri iscritti	24	23	47
Totale iscritti	647	976	1.623
Cancellati per morte	7	5	12
Cancellati per altri comuni	319	302	621
Cancellati per l'estero	25	19	44
Acquisizioni di cittadinanza italiana	50	55	105
Altri cancellati	79	63	142
Totale cancellati	480	444	924
Popolazione straniera residente al 31 Dicembre	3.574	4.903	8.477
<i>di cui minorenni</i>	704	725	1.429
Altri indicatori			
Saldo naturale	37	36	73
Saldo migratorio	180	551	731
Incremento netto	217	587	804
Nati per 1000 stranieri residenti	12,61	8,84	10,46
Tasso di incremento naturale per 1000 stranieri residenti	10,60	7,76	8,98
Tasso di incremento migratorio per 1000 stranieri residenti	51,57	118,83	89,94
Tasso di incremento totale per 1000 stranieri residenti	62,17	126,59	98,92
Iscritti per 1000 stranieri residenti	189,90	223,29	208,67
Acquisizioni di cittadinanza italiana per 1000 stranieri residenti	14,68	12,58	13,50
Cancellati per 1000 stranieri residenti	140,89	101,58	118,80
Minorenni per 1000 stranieri residenti	196,98	147,87	168,57

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat, 2006a

² Tale valore è certamente abbastanza elevato, ma appare basso se confrontato con il 124,46% italiano del medesimo anno (nostre elaborazioni su dati Istat, 2006b).

3. Alcune note sull'imprenditorialità straniera in Italia e in Calabria

Negli ultimi anni, a seguito dei processi di integrazione della popolazione straniera nel tessuto socio-economico italiano, abbiamo assistito ad una crescita notevole dell'imprenditorialità immigrata (Palidda, 2002). Secondo il Rapporto promosso dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, in collaborazione con Confartigianato e Banca Etica (2004b), nel 2003 le imprese individuali promosse da immigrati in Italia sono state ben 145.885, con una crescita rispetto al valore del 2000 di oltre il 70%. Tali imprese impiegavano complessivamente 230.000 lavoratori, il 13% dei quali (circa 30.000) italiani. Tali dati consentono, dunque, di apprezzare l'impatto dell'imprenditorialità straniera sul sistema economico italiano: escludendo il contributo di tali imprese, infatti, si sarebbe registrato in Italia un tasso di crescita delle imprese individuali negativo. Le nazionalità maggiormente attive sono quella marocchina (quasi 25.000 imprese) e cinese (circa 16.000). A maggiore distanza seguono, invece, la nazionalità albanese e quella senegalese (circa 10.000) e quella romena (7.000 circa).

Tabella 2 – *Imprese di extracomunitari in Calabria (2005 e 2006)*

	2005	2006
Imprese di extracomunitari	6.011	7.890
Variazione % 2005/2006	-	31,26
Totale imprese attive*	157.249	156.581
% sul totale delle imprese attive	3,82	5,05
Imprenditori extracomunitari iscritti dal 2000	-	6.708
Totale imprenditori iscritti dal 2000	-	101.371
% incidenza degli extracomunitari sul totale degli imprenditori iscritti dal 2000	-	6,61

* dati del primo semestre dell'anno indicato

Fonte: nostre elaborazioni su Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

Concentrando l'attenzione sull'imprenditorialità in Calabria è possibile apprezzare, osservando i dati raccolti nella tabella 2, la crescita delle imprese di extracomunitari, che incidevano per il 3,82% sul totale delle imprese attive nel 2005, raggiungendo quota 5,05% nel 2006. La variazione percentuale registrata nei due anni è stata pari al 31,26%. Se osserviamo il dato sugli imprenditori iscritti a partire dal 2000, è possibile rilevare alcuni caratteri del fenomeno dell'imprenditorialità straniera: rapportando il numero delle imprese attive dal 2000 a quelle attive nel 2006, otteniamo una stima della stabilità nel tempo. L'85% delle imprese di extracomunitari presenti in Calabria ha una vita imprenditoriale ancora giovane ma che dura da almeno sei anni. L'incidenza di tali imprese totale degli imprenditori iscritti a partire dal 2000 è, infine, pari al 6,61%.

4. Caratteri e dinamiche dell'imprenditorialità straniera nel Cosentino

Il fenomeno dell'imprenditorialità straniera in provincia di Cosenza ha manifestato un notevole aumento negli ultimi anni. Nel 2000 gli imprenditori extracomunitari erano 1.501. Gli anni nei quali il tasso di sviluppo ha mostrato valori maggiori sono stati il 2001, il 2002 e il 2004 (tabella 3). Al 2006 le imprese straniere presenti sul territorio della provincia cosentina erano complessivamente 2.642, per lo più concentrate nel settore del commercio al dettaglio, con 1.289 imprese (tabella 4). Le attività commerciali assorbono, dunque, il 48,79% del totale dell'imprenditorialità straniera³, riflettendo una tendenza nazionale (l'incidenza percentuale del commercio sul totale delle imprese straniere in Italia è pari al 42,93%) a sua volta derivante dall'elevata diffusione delle imprese commerciali sul totale delle attive in Italia.

Tabella 3 – *Imprese di extracomunitari registrate in provincia di Cosenza. Valore assoluto e tasso di sviluppo in percentuale (2000-2006).*

Anni	N° imprese	Tasso di sviluppo
2000	1.501	-
2001	1.742	16,06
2002	1.969	13,03
2003	2.127	8,02
2004	2.396	12,65
2005	2.509	4,72
2006	2.642	5,30

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere, Movimprese, 2006

L'elevata concentrazione settoriale dell'imprenditoria straniera cosentina è confermata anche dal peso ridotto degli altri settori di attività: ad esempio, il secondo settore più consistente in termini di numero di imprese dopo quello del commercio è quello delle costruzioni, che fa, però, registrare solo 206 imprese (7,8% del totale). Guardando ai tassi di sviluppo⁴ è possibile apprezzare la crescita registrata nel settore del commercio tra il 2000 e il 2001 (+31,8%) e tra il 2003 e il 2004 (+21,56%) e, sempre tra il 2000 e il 2001, per l'industria alimentare e delle bevande (+20%). Dall'osservazione dei dati in tabella 4 è possibile anche rilevare la crescita o la diminuzione del peso di ciascun settore sul totale per anno: come più volte rimarcato, il settore più consistente è quello del commercio al dettaglio, che ha visto crescere il proprio peso percentuale da poco più del 36% del 2000 a

³ L'incidenza del settore del commercio al dettaglio è cresciuta rispetto al 2005, quand'era pari a 47,67%.

⁴ Calcolati come rapporto percentuale tra l'incremento netto nei due anni e l'ammontare nel primo dei due considerati.

quasi il 49 nel 2006. Mediamente stabile nel tempo, invece, il peso percentuale di industrie alimentari e delle bevande, commercio all'ingrosso e altre attività professionali e imprenditoriali. In diminuzione, infine, l'incidenza sul totale delle imprese nei settori agricoltura, caccia e relativi servizi, costruzioni, commercio, manutenzione e riparazione autoveicoli e motocicli, alberghi e ristoranti e altre attività dei servizi.

Tabella 4 – Imprese di extracomunitari in provincia di Cosenza per settore di attività. Valori assoluti e percentuali e tassi di sviluppo in percentuale, prime dieci sezioni per numerosità (2000-2006)

Sez. di attività economica		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricoltura, caccia e relativi servizi	V.a.	67	69	71	75	82	73	80
	V. %	4,46	3,96	3,61	3,53	3,42	2,91	3,03
	T. s. %	-	2,99	2,90	5,63	9,33	-10,98	9,59
Industrie alimentari e delle bevande	V.a.	35	42	50	55	59	65	58
	V. %	2,33	2,41	2,54	2,59	2,46	2,59	2,20
	T. s. %	-	20,00	19,05	10,00	7,27	10,17	-10,77
Costruzioni	V.a.	127	139	154	168	180	195	206
	V. %	8,46	7,98	7,82	7,90	7,51	7,77	7,80
	T. s. %	-	9,45	10,79	9,09	7,14	8,33	5,64
Commercio, manutenzione e riparazione autoveicoli e motocicli	V.a.	34	34	36	39	44	49	51
	V. %	2,27	1,95	1,83	1,83	1,84	1,95	1,93
	T. s. %	-	0,00	5,88	8,33	12,82	11,36	4,08
Commercio ingrosso e intermediazione del comm. escluso autov.	V.a.	87	97	114	127	135	134	131
	V. %	5,80	5,57	5,79	5,97	5,63	5,34	4,96
	T. s. %	-	11,49	17,53	11,40	6,30	-0,74	-2,24
Commercio dettaglio escluso autoveicoli e riparazione beni pers.	V.a.	544	717	847	946	1.150	1.196	1.289
	V. %	36,24	41,16	43,02	44,48	48,00	47,67	48,79
	T. s. %	-	31,80	18,13	11,69	21,56	4,00	7,78
Alberghi e ristoranti	V.a.	101	101	114	111	113	114	118
	V. %	6,73	5,80	5,79	5,22	4,72	4,54	4,47
	T. s. %	-	0,00	12,87	-2,63	1,80	0,88	3,51
Altre attività professionali e imprenditoriali	V.a.	42	49	50	55	58	66	63
	V. %	2,80	2,81	2,54	2,59	2,42	2,63	2,38
	T. s. %	-	16,67	2,04	10,00	5,45	13,79	-4,55
Altre attività dei servizi	V.a.	53	54	59	61	60	57	62
	V. %	3,53	3,10	3,00	2,87	2,50	2,27	2,35
	T. s. %	-	1,89	9,26	3,39	-1,64	-5,00	8,77
Imprese non classificate	V.a.	189	173	183	193	210	249	276
	V. %	12,59	9,93	9,29	9,07	8,76	9,92	10,45
	T. s. %	-	-8,47	5,78	5,46	8,81	18,57	10,84
Altre imprese	V.a.	222	266	290	296	304	311	308
	V. %	14,79	15,27	14,73	13,92	12,69	12,40	11,66
	T. s. %	-	19,85	9,00	2,18	2,69	2,10	-0,93
Totale	V.a.	1.501	1.742	1.969	2.127	2.396	2.509	2.642
	V. %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	T. s. %	-	16,06	13,03	8,02	12,65	4,72	5,30

Per la presente e per le prossime tabella vale la seguente legenda: V.a. = valori assoluti; V. % = valore percentuale sul totale delle imprese per anno; T. s. % = tasso di sviluppo annuo percentuale

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere, Movimprese, 2006

Tabella 5 – Imprese di extracomunitari in provincia di Cosenza per nazionalità. Valori assoluti e percentuali sul totale e tassi di sviluppo (2003- 2006).

		2003	2004	2005	2006
Albania	V.a.	10	17	19	24
	V. %	0,47	0,71	0,76	0,91
	T. s.%	-	70,00	11,76	26,32
Romania	V.a.	21	30	40	42
	V. %	0,99	1,25	1,59	1,59
	T. s.%	-	42,86	33,33	5,00
Turchia	V.a.	3	3	6	4
	V. %	0,14	0,13	0,24	0,15
	T. s.%	-	0,00	100,00	-33,33
Altri Paesi d'Europa	V.a.	457	530	547	574
	V. %	21,49	22,12	21,80	21,73
	T. s.%	-	15,97	3,21	4,94
Africa Centrale, Orientale e Meridionale	V.a.	50	46	45	46
	V. %	2,35	1,92	1,79	1,74
	T. s.%	-	-8,00	-2,17	2,22
Africa Occidentale	V.a.	30	37	39	43
	V. %	1,41	1,54	1,55	1,63
	T. s.%	-	23,33	5,41	10,26
Africa Settentrionale	V.a.	568	677	662	716
	V. %	26,70	28,26	26,39	27,10
	T. s.%	-	19,19	-2,22	8,16
Vicino e Medio Oriente	V.a.	12	11	11	11
	V. %	0,56	0,46	0,44	0,42
	T. s.%	-	-8,33	0,00	0,00
Cina	V.a.	61	116	168	194
	V. %	2,87	4,84	6,70	7,34
	T. s.%	-	90,16	44,83	15,48
Altri Paesi Estremo Oriente	V.a.	29	42	54	63
	V. %	1,36	1,75	2,15	2,38
	T. s.%	-	44,83	28,57	16,67
America Centrale e del Sud	V.a.	392	414	419	412
	V. %	18,43	17,28	16,70	15,59
	T. s.%	-	5,61	1,21	-1,67
America Settentrionale	V.a.	176	186	178	186
	V. %	8,27	7,76	7,09	7,04
	T. s.%	-	5,68	-4,30	4,49
Australia e Oceania	V.a.	41	39	43	39
	V. %	1,93	1,63	1,71	1,48
	T. s.%	-	-4,88	10,26	-9,30
Giappone	V.a.	2	2	2	2
	V. %	0,09	0,08	0,08	0,08
	T. s.%	-	0,00	0,00	0,00
Canada	V.a.	231	245	272	280
	V. %	10,86	10,23	10,84	10,60
	T. s.%	-	6,06	11,02	2,94
* n.c	V.a.	24	1	4	6
	V. %	1,13	0,04	0,16	0,23
	T. s.%	-	-95,83	300,00	50,00
Totale Complessivo	V.a.	2.127	2396	2.509	2642

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere, Movimprese, 2006

Per quanto attiene alle provenienze (tabella 5), il valore più consistente è quello degli imprenditori provenienti dall'Africa Settentrionale (716), concentrati prevalentemente nel commercio al dettaglio (691, pari al 97%) che include anche quello ambulante, seguiti da quelli provenienti da altri paesi europei (574) e dall'America Centrale e Meridionale (412). La crescita più consistente si è registrata tra gli imprenditori cinesi che hanno più che triplicato la loro presenza, passando da 61 imprese nel 2003 ad un valore di 194 nel 2006. I tassi di sviluppo elevati fatti registrare dagli imprenditori cinesi ne sono una prova (90,16% tra il 2003 e il 2004). Gli imprenditori si concentrano prevalentemente nel commercio al dettaglio, che assorbe il 92% delle imprese cinesi (180).

Per quanto riguarda, invece, la distribuzione per età (tabella 6), vi è una prevalenza di imprenditori extracomunitari compresi nella classe d'età 30-49 anni, con 1.905 imprese nel 2006, mentre gli imprenditori giovani (di età inferiore ai 30 anni) e quelli maturi e anziani (di età superiore ai 50 anni) si equivalgono a livelli molto più bassi (rispettivamente, 373 e 364). La suddivisione percentuale delle aziende per età dell'imprenditore è abbastanza stabile nel tempo, mentre guardando ai tassi di sviluppo è possibile notare come nell'ultimo anno siano stati gli imprenditori *over 50* a mostrare la crescita più rilevante (9,64%). Infine, guardando alla carica ricoperta è possibile osservare che il 75,62% degli imprenditori è titolare o socio dell'attività, il 20,55% è amministratore, il 3,82% ricopre un'altra carica.

Tabella 6 – Imprese di extracomunitari in provincia di Cosenza per classe d'età dell'imprenditore (2006)

Classe d'età		2003	2004	2005	2006
<30	V.a.	305	351	368	373
	V. %	14,34	14,65	14,67	14,12
	T. s.%	-	15,08	4,84	1,36
30-49	V.a.	1.533	1.720	1.809	1.905
	V. %	72,07	71,79	72,10	72,10
	T. s.%	-	12,20	5,17	5,31
>50	V.a.	289	325	332	364
	V. %	13,59	13,56	13,23	13,78
	T. s.%	-	12,46	2,15	9,64

Fonte: nostre elaborazioni su dati Unioncamere, Movimprese, 2006

5. Riflessioni conclusive

Dalle analisi condotte è stato possibile rilevare un notevole dinamismo imprenditoriale degli stranieri nella provincia di Cosenza, con tassi di sviluppo molto elevati, in particolare negli anni dal 2000 al 2004. Si registra un'elevata concentrazione settoriale, per la quale il 49% delle imprese di extracomunitari è

attiva nel settore del commercio al dettaglio. Il 27% degli imprenditori proviene dall'Africa settentrionale, il 22% dagli altri paesi d'Europa, il 16% dall'America Centrale e del Sud e l'11 dal Canada. In crescita la presenza cinese che si attesta sul 7% nel 2006, da un valore di poco meno del 3% nel 2003. La concentrazione settoriale è abbastanza evidente per quanto riguarda questo ultimo gruppo, nonché quello degli imprenditori dell'Africa settentrionale, mentre gli altri gruppi si distribuiscono maggiormente tra i diversi settori. Infine, per quanto riguarda la distribuzione per età, gli imprenditori sono prevalentemente compresi nella classe d'età centrale 30-49 (oltre il 72%).

Il contributo presentato rappresenta la prima parte di un lavoro più ampio che prenderà in esame l'imprenditorialità straniera su tutto il territorio regionale, allo scopo di comprenderne le peculiarità rispetto al tessuto socio-economico calabrese ed alle sue caratteristiche strutturali, individuando anche le differenze tra le cinque specifiche realtà provinciali. L'osservazione attenta dell'imprenditorialità degli stranieri ha una duplice importanza: innanzitutto, il fenomeno fornisce certamente un'indicazione del grado di integrazione degli stranieri e poi il contributo attivo degli stranieri può giocare un ruolo estremamente positivo per l'economia italiana nel suo complesso (Ambrosini, 1999).

Riferimenti bibliografici

- Ambrosini M. (1999). *Utali invasori. L'inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Franco Angeli, Milano.
- Istat (2006a). *Popolazione straniera residente al 1 Gennaio 2006 per età e sesso*. Dati scaricabili on line all'indirizzo <http://demo.istat.it>
- Istat (2006b). *La popolazione straniera residente in Italia al 1° gennaio 2006*. Serie Statistiche in breve. 17 ottobre 2006
- Infocamere - Unioncamere, Movimprese (2007). *Dati su imprenditori extracomunitari in provincia di Cosenza. Anno 2006 e Serie Storica 2000-2005*
- Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali (2004a). *L'immigrazione nel Sud è in movimento? Azione di Sistema per lo Studio dell'Immigrazione nel Mezzogiorno*, Roma, 18/11/04
- Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Confartigianato, Banca Popolare Etica (2004b). *L'imprenditorialità immigrata: caratteristiche, percorsi e rapporti con il sistema bancario, Rapporto finale*.
- Palidda S. (2002). «Immigrazione e imprenditorialità: un adattamento continuo», in *Impresa & Stato*, n. 59, Franco Angeli, Milano.

Giuseppe DE BARTOLO, Professore Ordinario di Demografia, Dipartimento di Economia e Statistica, Università degli Studi della Calabria. debart@unical.it

Manuela STRANGES, Dottore di ricerca in Demografia, Dipartimento di Economia e Statistica, Università degli Studi della Calabria. m.stranges@unical.it

SUMMARY

The foreign entrepreneurship in the province of Cosenza

During the last few years in Italy, as in the other western economies, the number of foreigners who have started entrepreneurial activities has consistently increased, as an evidence that the processes of social and economic inclusion of immigrants are progressing very quickly and strongly. In the present contribution, after a brief analysis of the main characteristics of the foreigners' entrepreneurship in Italy, it has been analyzed in the detail the phenomenon in the province Cosenza, which is one of the five provinces of Calabria. From the analyses carried on it has been possible to find a remarkable entrepreneurial dynamism of the foreigners in the province of Cosenza, with development rates of entrepreneurial activities very significant, in particular in the period 2000 – 2004.

An elevated sector concentration is recorded, for which 49% of the non-EU enterprises are active in the field of commerce. About the origins of the entrepreneurs, 27% of them come from the North Africa, 22% from the other countries of Europe, 16% from the Central and South America and 11% from Canada. The Chinese presence is increasing, since it is attested on 7% in 2006, from a value little less of 3% in 2003. The sector concentration is quite evident for this last group, as for the entrepreneurs from North Africa, while the other groups are largely distributed between the various fields. At last, for what concerns the distribution by age, the entrepreneurs are mostly comprised in the age class 30-49 (over 72% of the total value).

This paper represents only the first part of a wider research that will take under investigation the foreign entrepreneurship on all the regional territory, in order to comprise the peculiarities regarding the social and economic background of Calabria and its structural characteristics, distinguishing also the differences between the five specific provincial areas. The observation of the entrepreneurship of the foreigners has a twofold importance: at the first place, the phenomenon surely provides an indication of the integration degree of the immigrants and then, as observed with regard to the total growth rate of the enterprises in Italy, the active contribution of the foreigners can play an extremely positive role for the Italian economy in its complex.

I MODERNI POLI COMPETITIVI

Tatiana Gaborin

1. Introduzione

Lo scenario geo-economico italiano, e non solo, in questi ultimi anni ha vissuto profondi mutamenti al suo interno con fasi di alterna fortuna per gli agglomerati urbani. I processi di globalizzazione e di internazionalizzazione dei mercati hanno portato, com'è noto¹, ad una revisione dei ruoli e delle competenze nell'ambito amministrativo ed economico che ha avuto, come conseguenza, il rilancio dell'ambito territoriale nel processo di sviluppo economico e l'assunzione di un ruolo di rilievo che gli era stato per molto tempo e da molti autori negato².

All'interno di questa ottica di ritrovato fulgore del territorio si iscrive lo studio delle aree metropolitane. In ambito italiano, tale definizione vede la luce in modo organico solo grazie alla Legge 142/90 che ne sancisce la nascita e ne delimita nove. Tale intervento non risulta però esaustivo in quanto non fornisce gli strumenti idonei alla delimitazione di altre aree metropolitane. Altri saranno gli interventi legislativi³ in materia susseguitisi negli anni senza che vi sia un effettivo ed efficace riscontro dell'impegno legislativo. Allo stato attuale, infatti, delle nove aree metropolitane individuate solo quattro hanno adempiuto alla normativa vigente, Venezia, Genova, Bologna e Firenze, alle quali si aggiunge Palermo (sancita tramite una legge regionale).

Sebbene, dunque, il percorso italiano non sia stato agevole, il tema delle aree metropolitane ed il loro ruolo crescente nel processo di sviluppo economico non ha ceduto il passo mantenendo viva l'attenzione degli studiosi. Ad alimentare

¹ Per un maggiore approfondimento a tal proposito si rimanda, tra gli altri, a Caroli (1999) e Paoli (1999) e Valdani-Ancarani (2000).

² Ci si riferisce all'accezione "classica" di ambiente secondo cui il territorio altro non sarebbe che un fattore statico ed estraneo al processo di sviluppo. Questa teoria comincia a vacillare grazie agli interventi di Porter che elabora un rinnovato concetto di ambiente avvicinandolo a quello cui oggi ci riferiamo, individuando in esso forti potenzialità di sviluppo socio-economico - si rimanda a Porter (1990) e Porter (1998a).

³ L'intervento successivo alla 142/90 sarà il Decreto Legislativo 267/2000 che inserisce il criterio di "stretta integrazione territoriale" per l'individuazione di altre aree; successivamente si avrà la Legge Costituzionale 3/2001 che conferma l'istituzione delle aree metropolitane ed infine la Legge 131/2003 affida al Governo il compito di emanare decreti per l'adeguamento alle nuove disposizioni sugli enti locali.

l'interesse per le aree metropolitane ha giovato l'impegno mostrato a livello europeo.

2. Le aree metropolitane nel dibattito europeo

Le linee guida tracciate dalla Strategia di Lisbona, che si propongono di rendere l'Europa la più competitiva economia della conoscenza a livello mondiale, hanno posto l'accento sull'unità territoriale di riferimento per l'attuazione di politiche di sviluppo e promozione del territorio. Quello urbano è dunque l'ambito di riferimento per gli interventi di tipo socio-economico che mirano al miglioramento delle condizioni di vita in tali aree. I primi interventi in questa direzione risalgono al 1991 con il lancio dei Progetti Pilota Urbani e con l'iniziativa URBAN, quest'ultima si proponeva di rilanciare i quartieri urbani più "critici". Nell'incontro tenutosi a Venezia è stato presentato il Rapporto sulle città in Europa e, nell'anno successivo, all'interno della Commissione europea si fa strada l'ipotesi di una "dimensione urbana" delle politiche comunitarie. Nel 1998 a Vienna viene presentato il Quadro di Azione per lo Sviluppo Urbano Sostenibile, mentre un anno dopo a Potsdam si affronta il tema dello Sviluppo dello Spazio Europeo⁴. Nel corso degli anni l'attenzione viene dunque posta su un ambito territoriale non più nazionale ma urbano, mostrando come questo spazio possa accogliere al suo interno i "bacilli" dello sviluppo. Sviluppo che passa, però, non più solo attraverso il canonico processo di produzione materiale ma che trae origine e forza dall'economia della conoscenza.

È interessante notare come, tra gli organismi europei, spicchi il Comitato Economico e Sociale Europeo (di seguito CESE) che si occupa di proporre iniziative con sfondo economico e sociale nei Paesi membri. In un parere d'iniziativa⁵ è proprio il CESE che legittima le aree metropolitane come interpreti della strategia di Lisbona in quanto queste sono al centro delle trasformazioni economiche all'interno dell'Unione e prendono parte in maniera attiva allo sviluppo di centri di eccellenza con un apporto notevole⁶ in termini di competitività.

Non a caso l'interesse verso le aree metropolitane, considerate punte di diamante nella corsa ad aggiudicarsi una posizione di preminenza nell'economia

⁴ Per l'exkursus storico sull'interesse europeo per l'ambito urbano si rimanda a Camagni, *Società della conoscenza, funzioni urbane e i fondamenti della politica europea per le città*, in Amato G., Varaldo R., Lazzeroni M. (2006).

⁵ Si veda il Parere d'iniziativa del CESE (2004).

⁶ Per una trattazione più approfondita si rimanda a Del Colle E. (2006).

della conoscenza, è testimoniata dalle misure messe in atto da alcuni Paesi europei⁷ che portano avanti studi combinati sul piano economico e sociale per verificare la vitalità di tali aree e, inoltre, dalla volontà e dalla crescente richiesta di inserire nelle banche dati di Eurostat questa delimitazione spaziale così da consentire studi statistici comparabili⁸ tra i vari Paesi membri che abbiano come unità di riferimento proprio l'area metropolitana.

3. I Poli competitivi in Italia

Alla luce di quanto detto finora, sembra interessante verificare se, in ambito nazionale, si possa riscontrare o meno una reale e maggiore vivacità delle aree metropolitane tale da renderle i nuovi poli competitivi erodendo, almeno in parte, la popolarità dei distretti industriali⁹.

Il grande merito di tali aree metropolitane risiede nella capacità di generare la conoscenza, fattore fondamentale per l'economia attuale. Ed è proprio per merito delle caratteristiche di un'area metropolitana che si attiva il circuito che genera conoscenza che si trasforma in innovazione e, quindi, in sviluppo economico. Da sempre si è ritenuto che la conoscenza si localizzi nei centri urbani, dove si instaurano circoli virtuosi di input e output utili allo sviluppo delle tecnologie, dove è più possibile che si localizzino centri di formazione specializzata e centri di ricerca e dove è più agevole che avvenga lo scambio di conoscenze lungo il reticolo multipolare che caratterizza un'area urbana.

L'obiettivo, dunque, del presente lavoro è dimostrare se, rispetto ad altre delimitazioni spaziali, considerate più tradizionali (in quanto seguono le normali logiche amministrative e non, come nel caso delle aree metropolitane, quelle funzionali), l'area metropolitana possa assurgere a modello di polo competitivo in grado di offrire quelle caratteristiche volte al miglioramento economico dell'area stessa e delle zone limitrofe.

Il procedimento adottato nell'analisi consiste nel confrontare ambiti territoriali differenti quali la Regione di appartenenza (Regione), la Regione senza l'area metropolitana (Regione-A.M.), la Regione senza il centro metropolitano (Regione-capoluogo) e l'area metropolitana stessa (A.M.) rispetto ad un set di indicatori per evidenziare gli eventuali vantaggi che quest'ultima ha tratto dalle intense e

⁷ Si rimanda a Casacchia O., Nuvolati G., Piroddi E., Reynaud C. (2006).

⁸ Si veda European Commission (2000), European Commission (2004), Feldmann B. (2003), Metrex (2004).

⁹ Per il momento di stallo che i distretti vivono nello scenario economico italiano si rimanda tra gli altri a Lorizio M., Gurrieri A.R. (2005), Vergnano F. (2007).

particolari interrelazioni instauratesi tra il centro metropolitano e gli altri comuni che la compongono.

Dal punto di vista operativo sono state prese in esame le sole aree metropolitane che attualmente, in adempienza alla normativa vigente, hanno visto delimitare i propri confini con le relative leggi regionali e sono le aree di Venezia, Genova, Firenze, Palermo e Bologna¹⁰. Le quattro unità territoriali di riferimento per l'analisi sono state confrontate in base al contesto socio-demografico e al contesto economico, due macro aree organizzate in una serie di indicatori (si veda la Tabella 1) che, è bene sottolineare, non vogliono essere certo esaustivi nel definire il complesso fenomeno della competitività ma sono un primo passo verso la conoscenza più approfondita del comportamento delle aree metropolitane rispetto alle altre unità territoriali prese qui in esame.

Tabella 1 – *Indicatori utilizzati nell'analisi statistica*

Contesto economico	Contesto socio-demografico
% di addetti delle U.L. all'industria	Indice di vecchiaia
% di addetti delle U.L. ai servizi	% di iscritti da altro comune su popolazione
% di addetti delle U.L. ai servizi J e K ¹¹	% di cancellati per altro comune su popolazione
Valore aggiunto pro capite	% di stranieri residenti su popolazione
Reddito disponibile pro capite	Densità demografica
Tasso di attività	
Tasso di occupazione	
Tasso di disoccupazione	
Tasso di occupazione giovanile	

I dati raccolti coprono un arco temporale che varia dal 2001 al 2005 e provengono dalle banche dati dell'Istituto Tagliacarne e dell'Istat; questa scelta delle fonti se da un lato consente di lavorare con dati ufficiali ed affidabili, dall'altro pecca di completezza delle informazioni: in alcuni casi, infatti, non sono

¹⁰ Rispettivamente, la legittimazioni delle suddette aree si è avuta per l'area di Venezia con la L.R. 36/1993 vengono considerati parte dell'area 5 comuni; Genova con la L.R. 12/91 e successiva L.R. 7/1997 coinvolge 41 comuni della provincia; Firenze con il DCR 130/2000 è costituita dalle province di Firenze, Prato e Pistoia; Palermo con la L.R. 9/1986 e con il Decreto del Presidente della Regione del 10/8/1995 conta 27 comuni; ed infine l'area di Bologna con le L.R. 33/1995 e L.R. 20/2000 che coincide con la provincia ad esclusione di qualche comune.

¹¹ Secondo la Classificazione delle attività economiche ATECO il settore J comprende le attività finanziarie, mentre il settore K racchiude al suo interno le attività mobiliari, il noleggio, l'informatica, la ricerca e i servizi alle imprese.

reperibili i dati relativi ad alcuni comuni che compongono l'area metropolitana. Secondo l'iter di un'analisi di tipo statistico, i dati, dopo essere stati raccolti sono stati aggregati nella costruzione di indicatori elementari relativizzati così da consentire un confronto tra aree di differente dimensione. A questo punto sono stati standardizzati così da eliminare le differenze delle unità di misura per poter essere poi aggregati.

Il metodo di aggregazione dei dati, già ampiamente utilizzato in Ciccarelli (2003) e Del Colle (2006), consiste, inizialmente, nel misurare la distanza euclidea tra il valore di una generica unità territoriale di riferimento e quello dell'unità che presenta il valore peggiore per ogni dimensione considerata. Successivamente la stessa operazione viene poi effettuata con gli indici delle singole dimensioni, così da ottenere un Indice Generale di competitività secondo la formula riportata di seguito:

$$IG = \left[\frac{1}{p} \cdot \frac{(Z_{ij} - Z_{\min j})^2}{(Z_{\max j} - Z_{\min j})^2} \right]^{\frac{1}{2}}$$

I risultati ottenuti (si veda la Tabella 2) mostrano come, ad eccezione dell'area di Venezia, le aree metropolitane si trovino in testa alla graduatoria di competitività.

Per quanto riguarda la Regione Liguria l'area di Genova ottiene valori molto alti in indicatori di grande rilievo come la quota di addetti ai servizi a più alto contenuto tecnologico, il valore aggiunto pro capite e il reddito disponibile.

Anche per quanto riguarda gli aspetti socio-demografici si registra un'elevata densità demografica e un basso numero di cancellazioni di residenza verso altri comuni a dimostrazione, probabilmente di condizioni di vita soddisfacenti.

Una situazione simile (anche per il tasso di disoccupazione che presenta i valori più bassi in entrambe le aree metropolitane) nel contesto economico si ritrova nell'area metropolitana di Bologna, ma in questo caso si assiste ad una forte mobilità interna, in quanto l'area fa registrare i valori più alti sia per quanto riguarda gli iscritti da altro comune che i cancellati per altro comune.

È interessante notare come, ancora una volta, gli indicatori di tipo economico mostrano un forte vantaggio dell'area di Firenze rispetto alle altre unità di riferimento con i valori più alti per la quota di addetti ai servizi J e K e per gli indicatori di benessere economico. Rispetto alle aree viste finora, quella di Firenze fa registrare un indice di vecchiaia più basso rispetto alle zone più periferiche.

Meno in linea appare la situazione dell'area di Palermo, in cui il tasso di disoccupazione ha il valore più alto e il tasso di occupazione giovanile coincide

con il minimo: questo mostra come in questo caso l'area non goda di grande vitalità dal punto di vista occupazionale.

L'area di Venezia è, invece, quella che più si discosta dall'andamento delle altre in quanto, nella graduatoria ottenuta è ultima. Tale situazione può essere spiegata con i criteri di formazione dell'area: questa, come detto, comprende cinque soli comuni che, sebbene le consentano di vantare i valori più alti per reddito pro capite e valore aggiunto, non possono essere considerati membri esclusivi dell'area che dovrebbe includere anche le zone di Padova e Treviso, in quanto le tre province costituiscono un insieme policentrico caratterizzato da una fitta rete di relazioni economiche (come accade per l'area fiorentina), fattore che si ritiene non possa essere tralasciato nella costruzione di un'area metropolitana.

Tabella 2 – *Graduatoria degli aggregati territoriali in base ai risultati dell'Indice Sintetico*

Regione Liguria	Regione Sicilia
1) A.M. di Genova	1) Regione - AM
2) Regione - capoluogo	2) A.M. di Palermo
3) Regione - A.M.	3) Regione
4) Regione	4) Regione - capoluogo
Regione Emilia Romagna	Regione Veneto
1) A.M. di Bologna	1) Regione - AM
2) Regione - AM	2) Regione - capoluogo
3) Regione - capoluogo	3) Regione
4) Regione	4) A.M. di Venezia
Regione Toscana	
1) A.M. di Firenze	
2) Regione - capoluogo	
3) Regione	
4) Regione - AM	

4. Conclusioni

Alla fine di questa analisi che, è bene ribadire, non vuole certo essere esaustiva sull'argomento ma che si propone come un primo lavoro sul tema, emerge un fattore interessante ovvero come le aree metropolitane, ad eccezione di Venezia, mostrino un importante fattore comune, cioè la forte presenza di addetti non solo ai servizi, ma ai servizi a più alto contenuto tecnologico a dimostrazione del fatto che

il fattore conoscenza che, come detto, gioca un ruolo fondamentale nel processo di sviluppo economico, trovi un terreno più fertile proprio nelle aree metropolitane rispetto alle zone più periferiche.

Anche gli alti valori riportati negli indicatori prettamente economici mostrano una vivacità più elevata di questi centri dove si concentra maggiormente la ricchezza a discapito, ancora una volta, delle altre unità territoriali prese in esame.

Queste due considerazioni ci consentono di sottolineare nuovamente il nesso esistente tra la produzione e lo scambio di conoscenze altamente specializzate e la creazione di un territorio ricco, motivo per cui si ritiene di dover “riaprire” il dibattito sulle aree metropolitane e sul loro peso nel sistema economico e produttivo dell’intero sistema Paese, ponendo di nuovo l’accento sull’importanza della delimitazione e della legittimazione, questa volta fattiva, di tali aree, dando loro il riconoscimento che meritano. A tale scopo sarebbe di notevole utilità l’istituzione di banche dati complete ed aggiornate che tengano conto di questa delimitazione spaziale così da facilitare le analisi su tali aree riducendo le difficoltà che si incontrano nel reperimento dei dati stessi¹² che, a volte, devono essere “costruiti” aggregando i dati delle unità territoriali di base.

Se, dunque “le aree metropolitane sono i laboratori dell’economia mondiale, i centri propulsivi dell’economia, della creatività e dell’innovazione”¹³. è bene che si riproponga, inoltre, il dibattito sull’annoso problema della governance di tali aree a livello, non solo nazionale, ma anche europeo.

Riferimenti bibliografici

- Amato G., Varaldo R., Lazzeroni M. 2006. *La città nell’era della conoscenza*. FrancoAngeli, Milano.
- Bonicelli E. 2006. *Bologna metropolitana*. Il Sole-24 Ore del 22/09/2006.
- Casacchia O., Nuvolati G., Piroddi E., Reynaud C. 2006. *La statistica per le aree metropolitane: proposta per un sistema informativo integrato*, Rapporto di indagine Presidenza del Consiglio dei Ministri Commissione per la garanzia dell’informazione statistica.
- CESE 2004. *Le aree metropolitane europee: implicazioni socioeconomiche per il futuro dell’Unione europea*. Parere d’Iniziativa del 10 dicembre 2004. Bruxelles.
- CESE 2007. *Le aree metropolitane europee: implicazioni socioeconomiche per il futuro dell’Unione europea*. Parere d’Iniziativa del 25 aprile 2007. Bruxelles.
- Ciccarelli A. 2003. *Una metodologia statistica per l’analisi di competitività delle province*. Working Paper n. 35, Istituto G. Tagliacarne, Roma.

¹² Come, peraltro, già suggerito nel Parere d’iniziativa del CESE (2007) in cui il Comitato richiede che Eurostat si doti di una banca dati relativa alle aree metropolitane così da consentire lavori di comparazione e di studio tra le varie realtà metropolitane dell’Unione.

¹³ La citazione è tratta da CESE (2007).

- Del Colle E. 2006. *Tecnopoli*. FrancoAngeli, Milano.
- European Commission 2000, *The urban audit*, Office for Official Publications of the European Commission, Luxembourg.
- European Commission 2004, *The urban audit*, Office for Official Publications of the European Commission, Luxembourg.
- Feldmann B. 2003, *European Urban Statistics: launching Urban Audit II*, disponibile sul sito web: http://www.busmgt.ulst.ac.uk/scorus/files/phafile/UA_descr%2003.doc
- Iezzi D.F. 2006. “La qualità della vita percepita nelle metropoli europee”. *Rivista di Economia e Statistica del Territorio*, n. 2.
- Irace F. 2006. “Saremo sempre più urbani”. *Il Sole-24 Ore* del 10/09/2006.
- Knapp W., Schmitt P. 2003. “Re-structuring Competitive Metropolitan Regions in North-west Europe: on Territory and Governance”. *European Journal of Spatial Development*, n.6.
- Lamonica G.R. 2005. “A method for the identification of functionally homogeneous territorial zones”, *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica*, Vol. LIX NN.3/4, Luglio/Dicembre.
- Lorizio M., Gurrieri A.R. 2005. “Globalizzazione e competitività: il caso italiano”, *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica*, Vol. LIX NN.3/4, Luglio/Dicembre.
- Maiocchi L. 2006. “È la conoscenza che ci fa europei”. *Il Sole-24 Ore* del 27/09/2006.
- Meijers E. 2006. *The notion of complementarity in urban networks: definition, value, measurement and development*, Atti della X Conferenza UNECE Conference on Urban and Regional Research, 22-23 maggio, Bratislava.
- Merlini A., Polli A. 2005. “Scelte politiche e spazi funzionali. Una rivisitazione dei concetti di area urbana e area rurale”, *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica*, Vol. LIX NN.3/4, Luglio/Dicembre.
- Poma L. 2005. “L’organizzazione territoriale della conoscenza”, *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica*, Vol. LIX NN.3/4, Luglio/Dicembre.
- Sacco P.L. 2006. “Quartieri di qualità”. *Il Sole-24 Ore* del 10/12/2006.
- Termote M. 2005. “Implicazioni urbane dei mutamenti demografici e economici nei paesi sviluppati”, *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica*, Vol. LIX NN.3/4, Luglio/Dicembre.
- Trullén J., Boix R. 2001. “Economia della conoscenza e reti di città: città creative nell’era della conoscenza”. *Sviluppo Locale*, Vol.8, n.18.
- Vergnano F. 2007. “Il distretto perde appeal”. *Il Sole-24 Ore* del 23/08/07.

Tatiana GABORIN, Dottoranda di Ricerca in Analisi delle Politiche di Sviluppo e Promozione del Territorio, Dipartimento di Storia e Critica della Politica, Università degli Studi di Teramo.

ASPETTI REGIONALI DIFFERENZIALI DELLA BASSA FECONDITÀ IN ITALIA

Giuseppe Gabrielli

1. Premessa

Molti dei PSA hanno raggiunto nel tempo una fecondità inferiore ai livelli di sostituzione e alcuni di essi hanno mantenuto valori estremamente bassi dei relativi indicatori. Tra questi, come è ormai ben noto, l'Italia ha raggiunto tali livelli durante gli anni Novanta mantenendoli fino ad oggi (cfr., tra gli altri, Sobotka, 2004). Inoltre ancora oggi esistono in Italia persistenti differenze regionali nei comportamenti riproduttivi (White et al., 2007) le cui motivazioni sono ancora oggetto di studio in letteratura. Le recenti teorie socio-economiche e demografiche, infatti, sembrano dare una spiegazione esauritiva delle tendenze in atto (Livi Bacci 2002). Al contrario, ancora pochi sono i contributi esistenti in letteratura che hanno approfondito le differenze dei diversi contesti geografici, sebbene sia stato loro riconosciuto un ruolo importante per comprendere le dinamiche della fecondità. Sulla base di tali considerazioni, questo contributo, che fa parte di un più esteso programma di ricerca¹, è finalizzato a evidenziare quali siano le differenze tra i comportamenti fecondi (riguardanti l'intensità e la cadenza) nei diversi contesti regionali italiani di riferimento tramite un'analisi per coorte e ordine di nascita utilizzando sia dati aggregati che individuali.

2. Dati utilizzati e scelte operative

Per tale studio, a livello aggregato, vengono utilizzate le principali fonti statistiche ufficiali nazionali e, a livello individuale, le informazioni derivanti dalle due indagini Multiscopo dell'ISTAT su "Famiglia, soggetti sociali e condizione dell'infanzia" (d'ora in poi FSS) del 1998 e del 2003². Le due indagini, che sono

¹ Il presente lavoro fa capo al programma di ricerca su "La popolazione tra stagnazione e sviluppo", coordinato dal Prof. L. Di Comite e finanziato con fondi Ateneo dell'Università di Bari (a.a. 2006-07).

² Alcuni dei dati utilizzati fanno parte del programma di ricerca su "Explaining Very Low Fertility in Italy" coordinato dal Prof. D. Kertzer della Brown University (Providence),

utilizzate congiuntamente nel lavoro e che sono rappresentative a livello regionale, comprendono rispettivamente 59.050 e 49.541 individui. Tra le altre indicazioni disponibili, le FSS forniscono numerose informazioni sulle caratteristiche socio-demografiche, la storia riproduttiva, la storia coniugale, la famiglia d'origine, l'istruzione, la storia occupazionale degli intervistati.

L'attenzione si concentra su cinque regioni italiane scelte per le peculiarità del loro comportamento fecondo: Liguria, Emilia Romagna, Campania, Sicilia e Sardegna. Il campione considerato comprende complessivamente 6.468 donne in età 15-49 anni. Da un punto di vista operativo, in un primo approccio esplorativo si effettuerà a livello aggregato una comparazione di alcuni indicatori demografici e socio-economici dei cinque contesti regionali osservati (par.3) e si descriverà l'evoluzione dei comportamenti fecondi attraverso lo studio di due indicatori (par.4): il tasso di fecondità totale (come indicatore di intensità); l'età media al parto (come indicatore della cadenza). Per poter meglio comprendere quali siano i principali aspetti differenziali che caratterizzano le biografie ed i comportamenti individuali, verranno applicate poi alcune tecniche tipiche di Event History Analysis per effettuare una analisi di tipo multivariato (modelli logistici a tempo discreto) e per stimare il tasso di rischio di accadimento dell'evento di volta in volta osservato (par.5).

3. Fotografia dei contesti regionali osservati

I dati che compaiono nella tabella 1 evidenziano alcuni indicatori riassuntivi dei contesti regionali osservati.

In tema di nuzialità, dal 1981 al 2001 si osserva una generale diminuzione del tasso di nuzialità³ per tutte le regioni osservate. Contemporaneamente si osserva, soprattutto in Liguria ed Emilia Romagna, un aumento dei matrimoni celebrati con rito civile a discapito di quelli religiosi e la presenza nelle regioni settentrionali di una interessante quota di convivenze sul totale delle unioni (rispettivamente 10,1% in Liguria e 9,4% in Emilia Romagna). La Sardegna sarebbe caratterizzata, sorprendentemente, da una forte diminuzione della nuzialità, da un elevato aumento dei matrimoni civili, ma da una esigua presenza di convivenze.

finanziato dall'US National Institute of Child Health and Human Development (R01HD048715) e dall'US National Science Foundation (BCS0418443).

³ Il tasso di nuzialità è rapporto tra il numero di matrimoni celebrati nell'anno e l'ammontare medio della popolazione residente, moltiplicato per 1.000 (www.demo.istat.it).

Tabella 1 – Alcuni indicatori demografici e socio-economici di cinque regioni italiane negli anni 1981 e 2001.

Indicatori sintetici	Regioni				
	Liguria	Emilia R.	Campania	Sicilia	Sardegna
	<i>1981</i>				
tasso di nuzialità	4,5	4,6	7,0	6,4	6,2
% unioni civili	23,1	17,9	15,1	5,5	10,4
tasso di abortività ^(a)	19,7	22,0	9,4	10,2	12,7
% nascite naturali	9,4	8,0	3,8	6,8	6,3
% bambini 0-2 in asili nido	4,1	14,9	0,7	1,1	1,2
% laureati 25+ ^(b)	4,4	3,6	3,4	3,5	2,6
tasso di disoccupazione femminile	11,8	11,1	21,1	26,4	29,0
% occupati in agricoltura	5,2	12,4	17,0	17,2	12,7
Costo medio delle case (€m ²) ^{(d)(*)}	884,8	1.023,8	869,0	585,2	761,2
	<i>2001</i>				
tasso di nuzialità	3,9	3,8	5,7	5,1	4,5
% unioni civili	40,0	37,3	18,7	19,9	29,5
% convivenze	10,1	9,4	3,5	4,7	5,7
tasso di abortività	10,8	10,4	8,5	7,2	5,8
% nascite naturali	20,5	19,5	3,1	8,7	10,7
% bambini 0-2 in asili nido	20,8	29,4	13,7	16,3	21,2
% laureati 25+	7,7	7,4	5,5	5,8	5,4
tasso di disoccupazione femminile	8,9	5,3	32,1	31,2	26,8
% occupati in agricoltura	3,4	6,0	7,4	9,5	8,0
% poveri ^(c)	5,8	5,0	24,3	23,1	19,3
Costo medio delle case (€m ²) ^{(d)(*)}	1.375,8	2.244,0	1.797,0	1.168,8	1.370,4
Spesa media mensile familiare (€)	2.026,9	2.658,0	1.788,6	1.722,4	1.874,7

^(a) dato del 1986; ^(b) dato del 1988; ^(c) dato del 2002; ^(d) dato relativo ai cinque capoluoghi di regione.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT e Nomisma (*), anni vari.

Considerando un secondo gruppo di indicatori (che riguardano in senso ampio le nascite), si registra nel 1986 un elevato tasso di abortività⁴ in Emilia Romagna (22,0%) e in Liguria (19,7%) seguite a distanza dalla Sardegna (12,7%). Nel 2001, tali valori si sono ovviamente ridimensionati (grazie anche alla maggiore informazione e all'aumento dell'utilizzo di metodi contraccettivi) e sono aumentate le nascite al di fuori del matrimonio (naturali). Al contrario, la Campania e la Sicilia mostrano rispettivamente un aumento nullo o lieve di queste ultime. Ancora una volta, dunque, la Sardegna si collocerebbe in una posizione intermedia.

⁴ Il tasso di abortività è calcolato attraverso il rapporto tra il numero di aborti nell'anno e il numero di donne in età 15-49, moltiplicato per 1000 (www.demo.istat.it).

Interessante appare, altresì, notare come solo in Emilia Romagna (regione felicemente nota per le misure adottate per l'assistenza all'infanzia) si rileva nel 1981 una discreta quota di bambini (a 0-2 anni di età) iscritti negli asili nido (14,9%). Nel 2001, si osserva un aumento cospicuo di tale percentuale in tutte le regioni (soprattutto Liguria e Sardegna), ma quelle meridionali (Campania e Sicilia) restano il "fanalino di coda".

Tra i diversi indicatori sull'istruzione e l'occupazione, appare interessante soffermarsi soprattutto sul tasso di disoccupazione femminile⁵. Considerando il 1981 e il 2001, si può notare come ci sia sempre stata una netta differenza tra le regioni settentrionali e quelle meridionali, ma col tempo tale differenza si è accentuata, crescendo, da un lato, la percentuale di donne disoccupate in Campania (da 21,1% a 32,1%) e in Sicilia (da 26,4% a 31,2%) e diminuendo, dall'altro, la stessa quota in Emilia Romagna (da 11,1% a 5,3%) e in Liguria (11,8% a 8,9%). La Sardegna, con il più alto tasso di disoccupazione femminile nel 1981 (29,0%), registrerebbe, sorprendentemente, un lieve calo nel 2001 (26,8%).

Infine, da un punto di vista economico, si conferma quanto fin qui evidenziato: l'esistenza di almeno tre diversi contesti. Più alta è la quota di poveri nelle regioni meridionali (Campania e Sicilia) e la spesa media mensile familiare nelle regioni settentrionali (Liguria ed Emilia Romagna). La Sardegna si discosta da entrambi i gruppi citati.

4. Evoluzione della fecondità: intensità e cadenza

In questo paragrafo si confrontano i comportamenti fecondi nelle cinque regioni studiate (intensità e cadenza). Nella figura 1 è riportata la serie storica del tasso di fecondità totale per coorte 1940-65⁶ (d'ora in poi TFTC). Innanzitutto, si nota come in una analisi per generazioni mentre risultano marcate le differenze territoriali riguardo i valori assunti dall'indicatore sintetico osservato, non si evidenzia il recupero della fecondità che si manifesta con l'analisi per contemporanei. Infatti, anche per le coorti più recenti, si osserva come il TFTC sia continuamente decrescente⁷ e come persistano differenti livelli di fecondità tra

⁵ Il tasso di disoccupazione femminile è calcolato attraverso il rapporto tra il numero di donne disoccupate e la forza lavoro femminile, moltiplicato per 100.

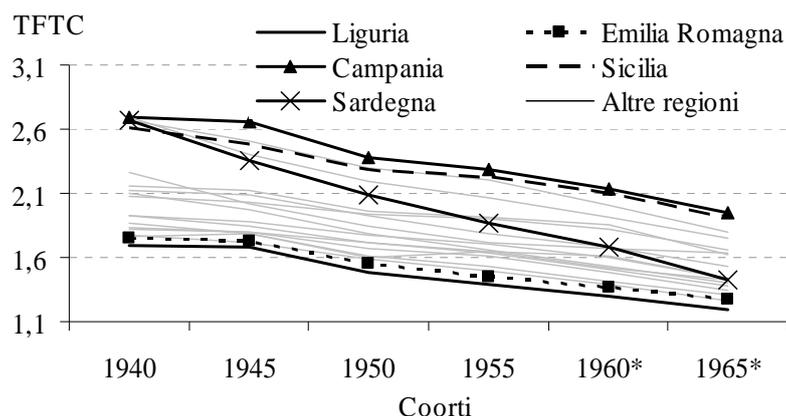
⁶ Al momento della stesura del presente lavoro, l'ultima coorte ad avere completato il periodo di vita fecondo è quella del 1955; i valori per le coorti successive sono stati dunque in parte stimati dall'Istat e non ancora pubblicati (Caltabiano, 2006).

⁷ Diversamente, numerosi sono gli studi in letteratura che studiano il recupero della fecondità in atto soprattutto nelle regioni settentrionali attraverso una analisi per contemporanei (TFT).

regioni del Sud e regioni del Nord.

Per quanto riguarda la Campania e la Sicilia, nello specifico, il TFTC si riduce sino al livello di sostituzione (pari a 2,10 figli per donna in regime di bassa mortalità) nella coorte del 1960. In seguito tale valore diminuisce ulteriormente (per la coorte 1965, il TFTC è pari a 1,95 in Campania e 1,91 in Sicilia). Considerando la Liguria e l'Emilia Romagna, invece, si osserva un livello basso di fecondità sin dalla coorte del 1940 (rispettivamente 1,69 e 1,75). Infine, la Sardegna mostra un rapido e forte declino della fecondità nell'arco di poche generazioni passando da 2,67 nel 1940 a 1,42 nel 1965. Confrontando il TFTC della Campania e della Liguria, si è passati da una differenza di 1 figlio per donna (2,70 - 1,69) a un valore pari a 0,74 (1,95 - 1,19). Tale dato dimostra come le differenze regionali in Italia sull'intensità della fecondità siano sostanzialmente persistenti.

Figura 1 – TFTC per coorti 1940-65 e per regione.



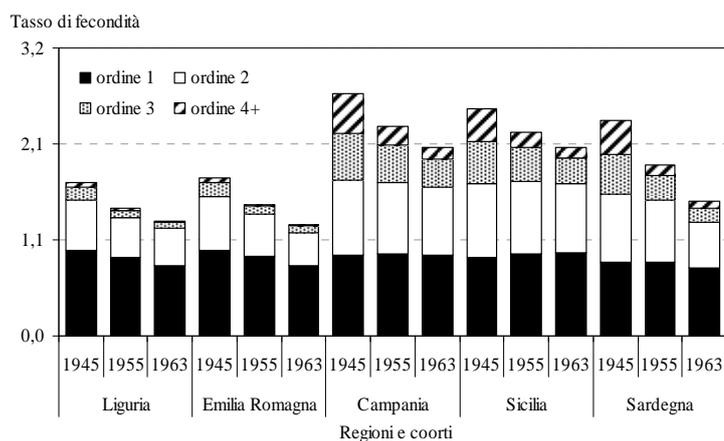
* valore in parte stimato

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, 1997 e dati stimati dall'ISTAT non ancora pubblicati.

Considerando discendenza finale per ordine di nascita (Istat, 1997) si osservano ulteriori differenze (fig. 2). Si nota come il declino della fecondità per coorti in Campania e in Sicilia dipenda essenzialmente da una diminuzione delle nascite di terzo ordine o più. Diversamente, in Liguria ed Emilia, dove si rileva già nella coorte 1945 un esiguo numero di figli di ordine superiore, si osserva nel tempo anche una diminuzione dei figli di primo e secondo ordine. Infine, in Sardegna per le coorti del 1945 e 1955 si rileva un rapido declino delle nascite di terzo ordine o più. Nel 1963, si aggiunge un decremento anche nei primi due ordini.

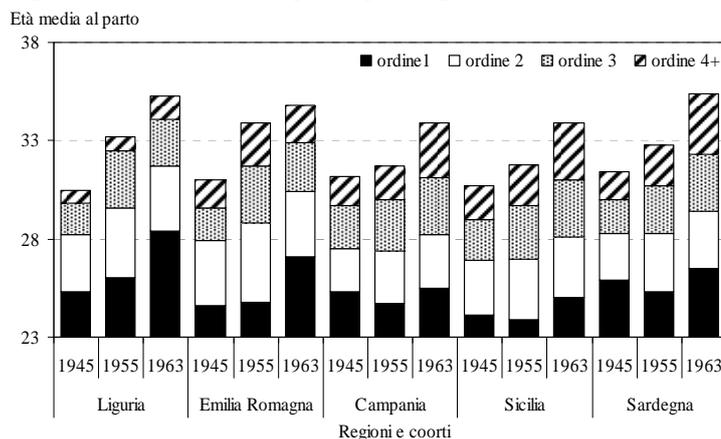
Relativamente all'età media al parto (fig. 3), si osserva una posticipazione dell'ingresso nella vita feconda in tutte le regioni considerate soprattutto nell'ultima coorte di riferimento (1963). Tale incremento si evidenzia soprattutto in Liguria che assume per tale generazione la più alta età media della madre alla nascita del primogenito (28,4 anni). Il valore più basso è rilevato in Sicilia (25 anni). Anche il passaggio al secondo figlio viene leggermente posticipato nelle regioni settentrionali (3,3 anni dopo il primo figlio) rispetto soprattutto alla Campania (2,7 anni dopo il primo figlio). Per le tutte le regioni meridionali e insulari considerate⁸, infine, si osserva un graduale incremento dalla coorte 1945 a quella 1963 delle età medie al terzo ed al quarto figlio.

Figura 2 – Discendenza finale per regione e ordine di nascita, coorti 1940-63.



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, 1997.

⁸ Come è stato già osservato, esiguo è il numero di figli di terzo ordine e più in Liguria ed Emilia Romagna.

Figura 3 – Età media al parto per regione e ordine di nascita, coorti 1940-63.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, 1997.

4. Individui e fecondità

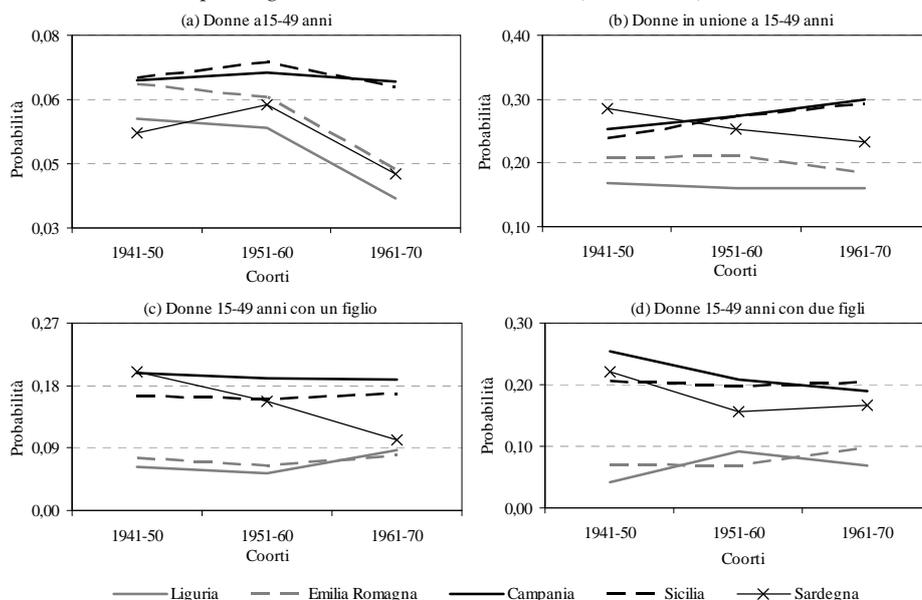
La probabilità di transizione al primo, secondo e terzo figlio è stimata attraverso modelli logistici a tempo discreto. Considerando tutte le intervistate in età 15-49 anni [fig. 4(a)], si nota come il numero di donne senza figli sia significativamente meno pronunciato in Campania e Sicilia e come il calo abbia interessato le coorti più giovani. Essendo ancora limitata in Italia la quota di nascite naturali⁹, sembra più corretto studiare la transizione al primo figlio considerando unicamente le donne in unione¹⁰ [fig. 4(b)]. In questo caso risulta evidente come il calo riguardi Sardegna ed Emilia Romagna mentre al Sud rimane forte il legame tra unione e primogenito. Tra le donne che hanno avuto un primo figlio [fig. 4(c)], in Sardegna diminuisce nel tempo la propensione ad averne un secondo mentre rimane costante nelle altre regioni. Infine, per le donne con due figli, il calo della probabilità di transizione al terzo figlio [fig. 4(d)] sembra interessare soprattutto la Campania¹¹.

⁹ Tale quota sta aumentando solo recentemente nelle regioni settentrionali.

¹⁰ Nello specifico vengono considerate tutti i tipi di unioni: religiose, civili, di fatto.

¹¹ Riguardo tale evento il numero dei casi osservati è talmente basso in Liguria, Emilia e nelle due coorti più giovani della Sardegna da rendere poco attendibile il risultato ottenuto.

Figura 4 – Transizione al primo (a, b), secondo (c) e terzo figlio (d) per le coorti 1941-50, 1951-6, 1961-70 e per regione. Probabilità di rischio (odds ratio).



Fonte: elaborazioni su dati FSS, 1998 e 2003.

5. Considerazioni conclusive

Dalle elaborazioni eseguite e dalle considerazioni fin qui espresse è emerso quanto in Italia persistano ancora oggi delle differenze regionali che riguardano aspetti demografici, sociali ed economici. In estrema sintesi, è possibile affermare come ancora profonde siano le differenze tra le regioni settentrionali e quelle meridionali. Particolare è, inoltre, il caso della Sardegna che assumerebbe valori intermedi negli indicatori individuati rispetto alle altre regioni osservate.

Per quanto riguarda i comportamenti fecondi, è emerso come il decremento generalizzato della fecondità in Italia abbia interessanti caratteristiche differenziali a livello regionale. Il calo in Liguria ed Emilia Romagna dipenderebbe da una diminuzione del numero medio di figli di primo e secondo ordine con un relativo aumento delle età medie al parto soprattutto nell'ultima coorte osservata. In Campania e Sicilia ad un aumento in media dell'età media al primo parto si affiancherebbe un calo delle nascite di terzo ordine e più. Infine, in Sardegna il brusco calo della fecondità dipenderebbe da una generalizzata diminuzione del

numero di figli in tutti gli ordini di nascita anche se in tempi diversi.

Da un'analisi a livello individuale è stato possibile avere una conferma di quanto sin qui analizzato. La diminuzione della probabilità ad avere il primo figlio riguarderebbe la Liguria, l'Emilia Romagna e la Sardegna in cui diminuirebbe nel tempo anche la propensione ad averne un secondo. Infine, la riduzione della fecondità in Campania coinvolgerebbe essenzialmente il terzo figlio. Ulteriori spunti di analisi potranno essere dati dallo studio delle cause (a livello individuale e contestuale) che hanno portato ad avere comportamenti fecondi così differenziati.

Riferimenti bibliografici

- Bongaarts J., Feeney G. (1998). "On the quantum and tempo of fertility," *Population and Development Review*, 24 (2): 271-291.
- Caltabiano M. (2006). *Recenti sviluppi della fecondità per coorti in Italia*, working paper n.2, Dipartimento di Scienze Statistiche, Università di Padova.
- Frejka T., Sardon J.P. (2007). "Cohort birth order, parity progression ratio and parity distribution trends in developed countries", *Demographic Research*, 16(11): 315-374.
- Istat (1997). *La fecondità nelle regioni italiane. Analisi per coorte*, Informazioni 35, Roma.
- Livi Bacci M. (2002). "Too few children and too much family", *Daedalus*, 130:137-56.
- Nomisma, (2006). *Rapporto dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare. La congiuntura immobiliare: prezzi e canoni degli immobili*, www.nomisma.it.
- Sobotka T. (2004). *Postponement of Childbearing and Low Fertility in Europe*. Amsterdam: Dutch University Press.
- White M. et al. (2007). "Regional Context and Fertility in Contemporary Italy", *Paper presented at Annual Meeting of PAA*, New York, 29/31 March.

RIASSUNTO

Il lavoro è finalizzato ad osservare i comportamenti riproduttivi in cinque contesti regionali italiani di riferimento utilizzando sia dati aggregati che individuali. Dalle elaborazioni e dai risultati ottenuti emergerebbe quanto in Italia persistano ancora oggi delle differenze tra le regioni settentrionali (in particolare Liguria ed Emilia Romagna) e quelle meridionali (Campania e Sicilia) che riguardano aspetti demografici, sociali ed economici. Particolare è, inoltre, il caso della Sardegna che assumerebbe valori intermedi negli indicatori individuati rispetto alle altre regioni osservate. Da un'analisi per coorte e ordine di nascita, poi, importanti caratteristiche differenziali emergerebbero considerando i comportamenti fecondi (intensità e cadenza). In estrema sintesi, il calo della fecondità, per le generazioni considerate, coinvolgerebbe le nascite di primo e secondo ordine nelle regioni settentrionali osservate e le nascite di ordine superiore in quelle meridionali. Ancora una volta la Sardegna emergerebbe come un interessante caso di studio.

SUMMARY

This paper aims at describing the reproductive behaviors in five Italian regional contexts, using both macro and survey micro data. According to processing and results, it is clear that in Italy there are still important demographic and socio-economic differences between northern regions (Liguria and Emilia Romagna) and southern regions (Campania and Sicilia). Sardegna is a particular case: its values are between those of the other observed regions, as to the singled out indicators. Important differential characteristics in reproductive behavior (intensity and cadence) are shown by regions according to a cohort and birth order analysis of 1940-65. Briefly, the drop of fertility, among the observed cohorts, involves first and second order births in northern regions and the highest order births in southern ones. Again Sardegna seems to be an interesting case of study.

APPROVVIGIONAMENTO IDRICO ED URBANIZZAZIONE NEL MEDITERRANEO

Sabrina Greco

1. Introduzione

Per molti secoli l'impatto delle attività umane sulle risorse idriche è stato trascurabile e la disponibilità, apparentemente illimitata, non ha generato particolari accorgimenti istituzionali per controllarne l'accesso e discriminarne l'uso. Nel corso degli ultimi decenni lo scenario è radicalmente mutato, infatti, in molte aree le attività umane hanno progressivamente ostacolato l'approvvigionamento idrico e per il futuro la situazione diventerà ancora più critica dal momento che la domanda è in continua crescita mentre l'offerta appare fissa e limitata. Nel corso del 20° secolo, secondo recenti studi delle Nazioni Unite, l'utilizzo dell'acqua è cresciuto ad un tasso maggiore rispetto a quello della popolazione e paesi come il Medio Oriente, il Nord Africa e l'Asia Meridionale si trovano da tempo in una situazione di carenza idrica.

L'urbanizzazione, la crescita della popolazione, lo sviluppo socio-economico ed i mutamenti climatici sono fattori che possono pregiudicare l'approvvigionamento idrico. Il processo di urbanizzazione determinato dalla crescita demografica e dal massiccio esodo rurale ha causato nel corso del XX secolo il progressivo depauperamento delle risorse idriche. È ampiamente noto che i paesi prospicienti il bacino mediterraneo attualmente presentano grossi problemi di scarsità idrica e l'approvvigionamento assume il ruolo di variabile strategica a causa delle forti tensioni che si possono creare per il controllo delle risorse. Infatti, tali paesi sono caratterizzati da squilibri in termini di distribuzione delle risorse idriche che sono essenzialmente concentrate nella riva Nord, mentre i paesi sulla riva Sud ed Est del bacino mediterraneo presentano una limitata disponibilità. Appare, quindi, evidente che, allo scopo di garantire la disponibilità nel tempo dell'approvvigionamento idrico, sarà necessario promuovere forme di gestione in grado di far fronte alle necessità del presente e da poter soddisfare i bisogni delle future generazioni.

2. Popolazione urbana

In molte aree del bacino mediterraneo il risultato a lungo termine dell'attività umana ha prodotto grandi trasformazioni in termini di approvvigionamento idrico, la cui dinamica temporale e distribuzione spaziale non è più univocamente determinata come in passato, dai fattori naturali ma, sempre più, dai processi di urbanizzazione che si manifestano nell'area.

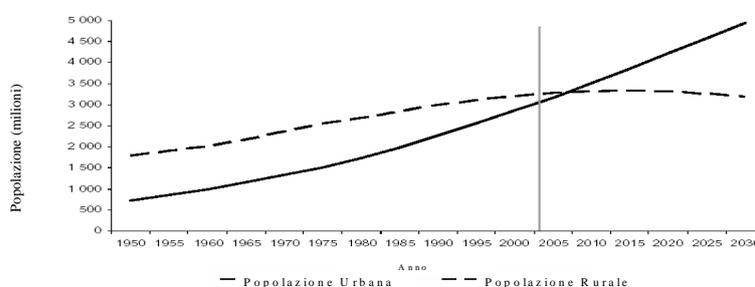
Spesso la riduzione in termini di quantità ed anche di qualità delle risorse idriche ha prodotto gravi carenze, per cui non potendosi più soddisfare la crescente richiesta, essa è diventata un fattore limitante dello sviluppo di questi paesi.

I problemi più gravi si manifestano nelle aree aride, caratterizzate da limitate risorse idriche, dove la cospicua crescita della popolazione aggiunge ulteriori motivi di preoccupazione.

La pressione demografica nei paesi in via di sviluppo ha portato ad un sovrasfruttamento delle risorse disponibili che di sovente vengono utilizzate ad un ritmo superiore alla capacità di ripristino naturale.

L'aumento della popolazione nei paesi della riva Sud del Mediterraneo e la limitata disponibilità idrica pro-capite, costituiscono uno degli elementi caratterizzanti del contesto mediterraneo.

Figura 1 – Popolazione urbana e rurale nel mondo, 1950 - 2030

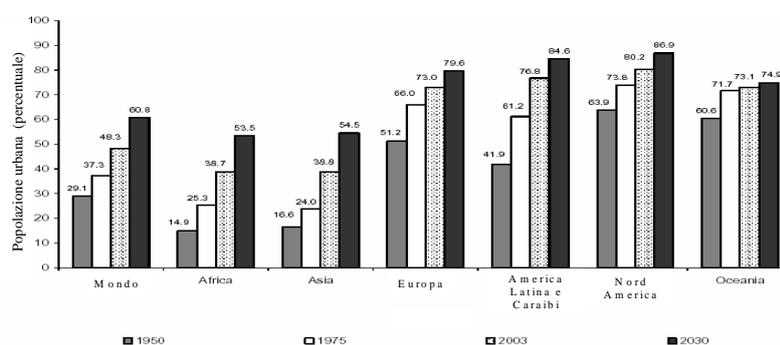


Fonte: United Nations Department of Economic and Social Affairs

Secondo le statistiche delle Nazioni Unite, a livello mondiale, la popolazione urbana è notevolmente aumentata nel corso degli ultimi cinquanta anni e, almeno nell'immediato futuro, la tendenza sarà quella di una ulteriore crescita. (Fig. 1); circa la metà della popolazione mondiale risiede, oramai, in zone urbane, attualmente l'Africa e l'Asia sono tra le aree meno urbanizzate ma risulta interessante osservare come l'incidenza percentuale della popolazione urbana

crecerà in questi paesi nei prossimi anni con un ritmo maggiore rispetto ad altre aree (Fig. 2).

Figura 2 – *Popolazione urbana nelle principali aree geografiche, 1959 - 2030.*

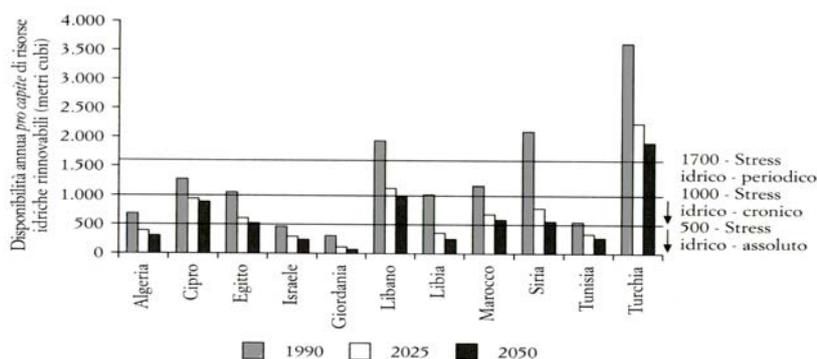


Fonte: United Nations Department of Economic and Social Affairs

3. Stress idrico¹

Nei paesi mediterranei la crisi idrica nasce dall'interazione tra fattori naturali ed antropici. I primi sono rappresentati dai vincoli imposti dall'ambiente naturale come il clima e le caratteristiche del suolo, i secondi sono determinati soprattutto dagli alti tassi di crescita demografica e dall'urbanizzazione. Mentre i paesi della riva Nord del Mediterraneo presentano bassi livelli di natalità e di mortalità, i paesi delle rive Sud ed Est, invece, si trovano ancora in una fase di transizione demografica caratterizzata da bassi tassi di mortalità, ma anche dal permanere di alti tassi di incremento demografico. Osservando l'evoluzione della popolazione in alcuni paesi del bacino mediterraneo si nota che essa appare destinata ad aumentare in tutte queste aree (Di Comite – Bonerba – Girone, 2006).

¹ Per le Nazioni Unite, un paese si definisce soggetto a stress idrico se ha una disponibilità idrica pro-capite tra i 1.700 ed i 1.000 m³ d'acqua annui, mentre tra i 1.000 ed i 500 m³ il paese è considerato in scarsità idrica e sotto i 500 m³ in condizioni di scarsità assoluta.

Figura 3 – Disponibilità idrica pro capite in alcuni paesi mediterranei

Fonte: United Nations Department of Economic and Social Affairs

I divari demografici esistenti nel bacino mediterraneo influenzano il rapporto popolazione/approvvigionamento idrico. Molti di questi paesi utilizzano allo stato attuale una quantità di acqua superiore a quello consentita dalle proprie risorse rinnovabili trovandosi così in una situazione di deficit idrico. In base alle previsioni effettuate dalle Nazioni Unite, la disponibilità idrica pro-capite diminuirà drasticamente nel corso degli anni (Fig. 3).

Entro il 2025 quasi tutti questi paesi, ad eccezione della Turchia e del Libano, avranno uno stato di stress idrico irreversibile. In particolare, sette paesi (Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libia, Siria e Tunisia) dovrebbero entrare in una situazione di stress idrico assoluto, cioè in uno stato in cui la disponibilità di acqua risulterebbe inferiore al minimo necessario per garantire accettabili standard di vita.

Lo sviluppo economico e l'inurbamento sempre più marcato producono un incremento della domanda idrica da parte di tutti i settori produttivi, originariamente sviluppatasi a partire da una disponibilità non limitata della risorsa.

La pressione sulla risorsa nei paesi della riva Sud è stata soprattutto determinata dallo sviluppo del settore agricolo, sempre più orientato verso sistemi di coltivazione ad elevato assorbimento idrico. La crescita della domanda idrica nei paesi arabi del Mediterraneo è anche da collegare al rapido processo di urbanizzazione, aggravato dal mancato ammodernamento della rete idrica. Si è andata poi manifestando una differenziazione netta nelle modalità di accesso all'acqua potabile che passa dai sistemi di adduzione più efficienti dei quartieri ricchi, in cui le interruzioni dell'erogazione sono rare, ai frequenti tagli che si

registrano nei quartieri più poveri, fino alla completa assenza di infrastrutture nei quartieri informali nati in seguito ai rapidi processi di inurbamento. La continua crescita della domanda idrica nei centri urbani impone lo sfruttamento di fonti sempre più distanti con un enorme incremento dei costi di adduzione. Il problema interessa diverse aree urbane in cui si generano fenomeni di conflittualità tra settori produttivi e si accrescono gli squilibri territoriali e le ineguaglianze sociali.

4. Le politiche idriche nei paesi mediterranei

Quando si tratta di individuare i possibili interventi da realizzare per affrontare il problema della scarsità idrica, le operazioni possibili sono essenzialmente di due tipi. Da un lato si può aumentare la quantità di acqua disponibile, dall'altro si può, invece, cercare di ridurre la domanda e provvedere ad una allocazione più efficiente delle risorse tra i diversi settori produttivi².

Nel corso del XX secolo, le azioni si sono concentrate principalmente sul fronte dell'offerta, soprattutto con la realizzazione di grandi infrastrutture multifunzionali, attraverso le quali – sulla base delle risorse disponibili all'interno del territorio – si è cercato di aumentare le quantità disponibili di acqua. Ma la possibilità di continuare ad investire in tali interventi appare oggi abbastanza limitata.

I costi di costruzione dei grandi impianti, quali dighe e bacini di stoccaggio, tendono a crescere enormemente non solo perché i luoghi più appropriati per la loro costruzione sono stati in gran parte utilizzati, ma anche per l'impatto ambientale e per i costi sociali legati alla realizzazione di tali opere. Con la nascita del concetto di gestione integrata della risorsa è andata diffondendosi la consapevolezza che il problema idrico può essere risolto soltanto attraverso un'appropriata combinazione di interventi di diversificazione dell'offerta e di controllo della domanda. Dall'analisi delle politiche idriche dei paesi del bacino mediterraneo emergono elementi di continuità e di rottura rispetto al passato e nuovi indirizzi di policy che si vanno gradualmente affermando nel settore idrico.

Per quanto riguarda gli elementi di continuità si riscontra ancora una diffusa tendenza alla sovvenzione delle tariffe idriche. Il concetto di *cost recovery* stenta ad affermarsi anche se si assiste ad una progressiva presa di coscienza degli effetti negativi che i sussidi pubblici hanno sui consumi idrici in un contesto generalizzato di scarsità, quale quello che caratterizza i paesi delle rive Sud ed Est del Mediterraneo. La gestione basata sull'offerta continua ad essere prevalente così come la priorità assegnata al settore agricolo in termini di allocazione della risorsa.

² Per quanto riguarda l'ottimizzazione dell'uso delle risorse idriche, il processo di transizione economica in atto nei paesi della sponda Sud ed Est del Mediterraneo, risulterà determinante.

Un fattore di novità è invece costituito dal graduale disimpegno dello stato dal settore idrico. Nei paesi del Mediterraneo il settore idrico è interessato, infatti, da un processo di riforma che tende ad un decentramento delle competenze verso il settore privato. Tuttavia, a causa della debolezza delle autonomie locali, il processo appare sottoposto alle continue pressioni delle multinazionali. Si cerca, inoltre, di individuare il quadro territoriale più appropriato per una migliore valorizzazione delle risorse idriche e si va affermando la gestione per bacino idrografico che rappresenta la scala geografica naturale di concertazione dove possono manifestarsi le istanze provenienti da tutti gli utenti del servizio idrico.

Un elemento che emerge come priorità comune a tutti i paesi arabi del Mediterraneo è costituito dalla tutela e preservazione di un patrimonio idrico già fortemente deteriorato. Le linee di indirizzo che devono orientare le politiche di gestione delle risorse idriche sono state elaborate in ambito internazionale, ma tali principi appaiono assai lontani dai contesti economici e sociali in cui dovrebbero essere applicati.

Gli enormi investimenti necessari nel settore idrico in un contesto di debole crescita economica chiama direttamente il settore privato. Data l'estrema varietà delle situazioni ambientali, sociali ed economiche presenti nell'area, è difficile individuare univoche strategie di intervento.

5. Conclusioni

L'approvvigionamento idrico rappresenta uno dei principali vincoli allo sviluppo soprattutto dei paesi della riva Sud del Mediterraneo. Esso è il risultato delle strategie di adattamento messe in atto dall'uomo per cercare di superare i limiti imposti dall'ambiente, compatibilmente con il livello di tecnologia e con gli assetti socio-istituzionali vigenti. I cambiamenti climatici sicuramente hanno determinato una riduzione della disponibilità di acqua e, a sua volta, l'urbanizzazione ha determinato un incremento della domanda idrica. Ma ciò che maggiormente contribuisce alla gestione non sostenibile delle risorse idriche è la presenza di un ambiente istituzionale inadeguato, caratterizzato da amministrazioni deboli che hanno varato strategie di breve periodo o sono rimaste, soprattutto per ragioni di consenso politico, ostaggio di interessi particolaristici.

La complessità dei fattori che interagiscono nella crisi idrica del bacino del Mediterraneo rende oggi molto difficile perseguire il riequilibrio tra domanda ed offerta di acqua attraverso i tradizionali interventi sul territorio, che mirano ad aumentare l'entità delle risorse disponibili. In una prospettiva di lungo periodo, peraltro, la strada del solo incremento dell'offerta appare difficilmente praticabile, sia per le conseguenze ambientali che ne deriverebbero, sia per l'eccessivo incremento dei costi di realizzazione delle conseguenti opere. Si va facendo sempre

più diffusa, pertanto, la convinzione che sia necessaria una politica delle acque capace di agire principalmente sul fronte della domanda e, pertanto, capace di tutelare l'integrità della risorsa idrica, renderne più efficiente l'utilizzazione e legarne la destinazione a precisi obiettivi di politica economica ed ambientale.

Riferimenti bibliografici

Barraqué B. (1999), *Le politiche dell'acqua in Europa*, F. Angeli, Milano.

Cori B., Lemmi E. /a cura/ (2001), *La regione mediterranea. Sviluppo e cambiamento*, Patron, Bologna.

Di Comite L., Bonerba P., Girone S. (2006), *La popolazione. Tra stagnazione e sviluppo*, in Malanima P. (a cura), *Rapporto sulle economie del Mediterraneo – Edizione 2006*, il Mulino, Bologna.

Di Comite L., Moretti E. (2006), *Geopolitica del Mediterraneo*, 2.a ristampa, Carocci, Roma.

Di Comite L., Valleri M. A. /a cura/ (1992), *Urbanizzazione e contrurbanizzazione: il caso italiano*, Quaderni del Dipartimento per lo Studio delle Società Mediterranee, Università di Bari, Cacucci, n° 3, Bari.

Ferragina E. (1998), *L'acqua nei paesi mediterranei. Problemi di gestione di una risorsa scarsa*, il Mulino, Bologna.

Martinotti G. (1993), *Metropoli*, il Mulino, Bologna.

Margat J., (1992), *L'eau dans le bassin méditerranéen. Situation et prospective*, Fascicule du Plan Bleu, n° 6, Paris. Éditions Economica.

Murolo A. (2007), *Aspetti economici dello sviluppo sostenibile*, Giappichelli, Torino.

Natale L. (1987), *Principi di pianificazione dei sistemi idrici*, in: *La gestione delle risorse idriche*, Edizione delle Autonomie, Roma.

Pace G. (2003), *Economie mediterranee-Rapporto 2003*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

Poté L. (2004), *L'eau en Méditerranée. La concertation, base de la coopération*, in Lobrano G. (a cura), *Autonomia, regioni, città. Passato e futuro del Mediterraneo*, "Isprom/Quaderni mediterranei", n° 8, Sassari/Cagliari.

Preston S.H. (1979), *Urban Growth in Developing Countries: a Demographic Reappraisal*, Population and Development Review, n° 2.

Tabutin D. (2000), *La ville et l'urbanisation dans les théories du changement démographique*, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.

Turton A. R. (1999), *Water Scarcity and Social Adaptive Capacity: Towards an Understanding of the Social Dynamics of Water Demand Management in Developing Countries*, School of Oriental and African Studies, London.

United Nations (2004), *World urbanization prospects. The 2003 Revision*, Department of Economic and Social Affairs-Population Division, United Nations Publication, New York;

Véron J. (2006), *L'urbanisation du monde*, La Découverte, Paris.

Véron J. (2006), *La moitié de la population mondiale vit en ville*, Population & Sociétés, n° 435.

Sabrina GRECO, Dottoranda di ricerca in “Demografia ed economia delle grandi aree geografiche”, Dipartimento per lo Studio delle Società Mediterranee (DSSM), Università di Bari

RIASSUNTO

Strettamente connesso all'incremento della popolazione mondiale, il problema della formazione e della espansione delle aree urbane costituisce un fattore di crisi nella gestione delle risorse idriche.

Secondo tutte le stime la maggiore crescita della popolazione si avrà nei PVS e si intuisce come il rapporto tra scarsità della risorsa idrica ed aumento della richiesta della stessa molto verosimilmente porterà ad un incremento esponenziale dei costi.

Le problematiche idriche ed in particolare i complessi scenari esistenti nei Paesi del Mediterraneo, rappresentati dalla gestione pubblica oppure privata della risorsa idrica, in questa occasione ci hanno indotto ad analizzare il rapporto tra urbanizzazione e approvvigionamento idrico inteso come distribuzione della risorsa.

SUMMARY

The problem of shaping and growing of urban areas represents an important crisis factor in managing water resources, and it is tightly related to the increase of population.

According to all appraisals, a major increase in population will occur in Developing Countries (PVS) and we can guess how the relationship between the shortage of water and the increase in its demand will lead to an exponential increasing of expenses.

Because of water problems and Mediterranean countries complex backgrounds, represented by public or private management of water resources, we have been driven, on this occasion, to analyze the relationship between urbanisation and water supplying, as resource delivering.

INNOVAZIONE, ECONOMIA DELLA CONOSCENZA E SVILUPPO LOCALE: L'ABRUZZO VERSO I TRAGUARDI DI LISBONA 2000

Francesca Petrei

1. Introduzione

Il tema dell'innovazione ha assunto negli ultimi anni un'importanza centrale all'interno del dibattito economico e la maggior parte delle strategie di sviluppo vede nella conoscenza e nel cambiamento tecnologico un momento fondamentale.

Anche la "strategia di Lisbona", adottata dal Consiglio Europeo nel Marzo 2000 riunito per la definizione di strategie e linee guida per lo sviluppo competitivo dell'economia europea, indica come uno dei pilastri essenziali il sostegno all'innovazione, nella convinzione che vi sia uno stretto legame tra *performance* innovativa e sviluppo economico: l'obiettivo per l'Unione Europea fissato in quell'occasione è di "*diventare l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo*¹" ponendo attenzione sui tre elementi del "triangolo della conoscenza": ricerca, tecnologia e istruzione per creare innovazione.

Misurare la capacità innovativa di un Paese, dunque, diventa una necessità e il presente contributo si muove in tale direzione ponendosi l'obiettivo di analizzare la capacità innovativa a livello regionale.

La scelta di indagare un fenomeno come l'innovazione a livello regionale, quindi locale, è basata sulla convinzione che l'innovazione sia un elemento fortemente territoriale. Essa, infatti, viene stimolata attraverso la cooperazione tra attori locali e risorse specifiche del luogo che non possono facilmente né essere trasferite, né copiate altrove; i fattori che la stimolano sono determinati dalle condizioni ambientali e dalle componenti contestuali specifiche che possono ostacolare o promuovere i processi innovativi². È, dunque, fondamentale che sia compresa l'importanza di creare strumenti politici mirati alla promozione dello sviluppo endogeno territoriale, ad esempio a livello regionale, per garantire una ripresa di competitività del Paese nell'economia globale.

¹ Commissione della Comunità Europea, (2005).

² Sulla concentrazione geografica dell'attività innovativa, tra gli altri: Asheim B. T., Isaksen A., (2003) e Ciciotti E., Rizzi P., (2003).

La seconda motivazione che induce a studiare il fenomeno dell'innovazione a livello regionale è che sempre più a livello Europeo, attraverso l'Eurostat, si sta ponendo l'attenzione proprio alla regione³ come unità d'indagine ideale per analizzare fenomeni economici, sociali ecc., acquisita la convinzione che dati e indicatori a livello territoriale disaggregato giochino un ruolo fondamentale in quanto aiutano a comprendere meglio le peculiarità dei territori e ad accrescere la consapevolezza dei decisori e dei *policy makers*.

2. Misura sintetica dell'innovazione

Per analizzare la capacità innovativa di una regione, nel caso presente l'Abruzzo, il punto di partenza più opportuno sembra quello di seguire le indicazioni che derivano dalla predisposizione, da parte della Commissione Europea, di una serie di strumenti, con cui di solito sono accompagnate le politiche comunitarie, volti a verificare i progressi compiuti dai diversi Paesi nel corso del tempo. Nel caso specifico dell'innovazione, i Paesi dell'EU hanno un traguardo numerico da raggiungere per cui entro il 2010 devono destinare alla spesa in R&D, indicatore principale di innovazione, il 3% del PIL, con il vincolo che i 2/3 di tale spesa debbano essere finanziati dal settore privato.

Dunque, l'obiettivo per i Paesi Membri è quello di favorire il passaggio da un tipo di economia tradizionale a un'economia basata sulla conoscenza, in cui risulta fondamentale il ruolo dell'innovazione. Da qui la necessità di avere una misura sintetica della *performance* innovativa di un territorio; esiste a riguardo un progetto, *l'European Trend Chart on Innovation*⁴, in cui attraverso 20 indicatori sintetizzati in un indice generale, si fornisce una graduatoria dei Paesi secondo la loro *performance* innovativa: l'Italia si trova nella seconda parte della classifica e non sembra, quindi, brillare nei risultati. Come già detto, tuttavia, è interessante spostarsi dal livello nazionale a quello regionale, poiché il nazionale è un dato di sintesi, un distillato di situazioni fra loro molto variegate. La graduatoria a livello regionale è il RIS⁵, basata questa volta su 7 indicatori che misurano la *performance* innovativa di 208 regioni appartenenti ai 27 Paesi Membri. La situazione delle regioni italiane è piuttosto differenziata, 2 si trovano nella parte alta della classifica, 8 nella parte centrale tra cui l'Abruzzo, le altre nella parte bassa.

³ Livello NUTS 2 - http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nuts/basicnuts_regions_en.html

⁴ Commissione della Comunità Europea, (2006A).

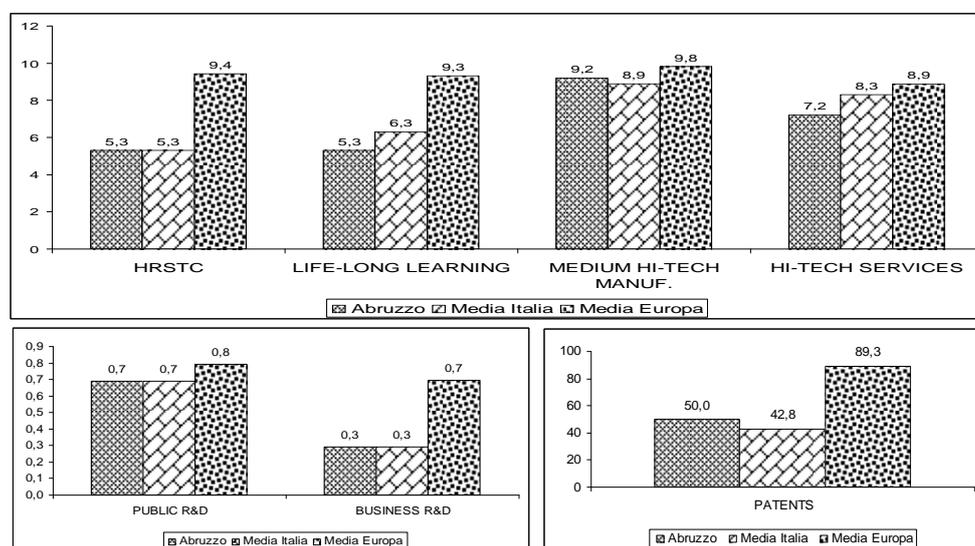
⁵ Commissione della Comunità Europea, (2006B).

3. La regione Abruzzo nel confronto con le regioni italiane ed europee

A partire dalla graduatoria generale RIS, si è proceduto a una elaborazione ed a una successiva analisi dei microdati, indicatore per indicatore, con lo scopo di indagare meglio la posizione della regione Abruzzo rispetto alle altre regioni italiane ed europee.

Un primo confronto utile da effettuare sembra quello tra la *performance* innovativa dell'Abruzzo e la media delle regioni italiane ed europee, per avere delle prime indicazioni sui risultati della regione (vedi grafico 1).

Grafico 1 – Confronto: Abruzzo – media italiana ed europea.



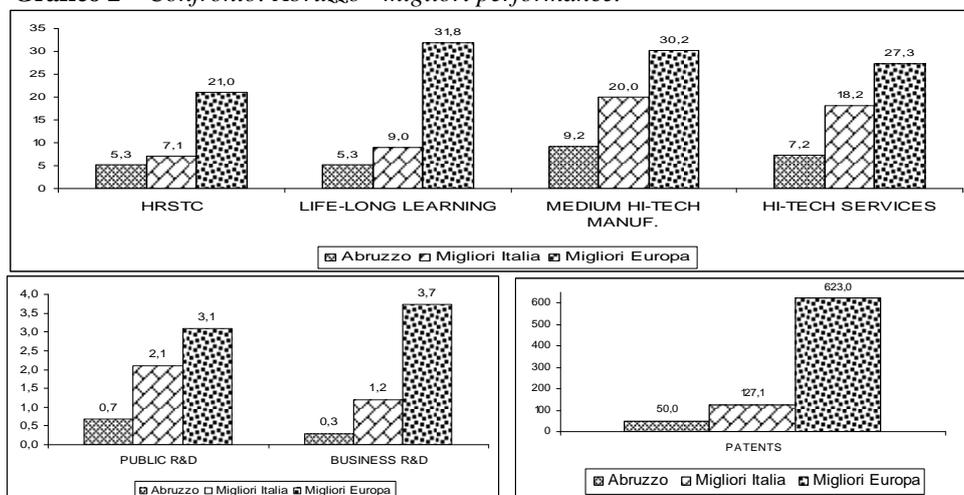
Fonte: elaborazione propria su dati Eurostat.

L'Abruzzo per tutti e sette gli indicatori presenta dati in linea con la media italiana: da ciò si evince che la regione si distacca nettamente dalle altre regioni della ripartizione territoriale in cui è inserita (Mezzogiorno) per avvicinarsi alle regioni del Centro - Nord, sottolineando un ruolo di *regione cerniera* tra Sud e Centro Italia. Rispetto alla media delle regioni europee, per alcuni indicatori l'Abruzzo si mantiene in linea, per altri meno; più nel dettaglio, si nota una *performance* positiva soprattutto nell'indicatore relativo alle *medium – hightech manufacturing*, in cui l'Abruzzo supera la media italiana per avvicinarsi a quella europea, e anche nell'indicatore relativo all'investimento *public R&D* in cui è perfettamente in linea con la media italiana e si avvicina a quella europea. Risultati

meno brillanti si trovano nell'indicatore *life-long learning* e per quanto riguarda i brevetti (*patents*) l'Abruzzo supera la media italiana, ma si trova comunque distante dai valori medi europei.

Dopo aver analizzato in breve questi risultati, si è proceduto con un altro tipo di confronto, questa volta tra la regione Abruzzo e le regioni italiane ed europee che hanno ottenuto il miglior risultato in ogni indicatore (grafico 2).

Grafico 2 – Confronto: Abruzzo - migliori performance.



Fonte: elaborazione propria su dati Eurostat.

Si ritiene, infatti, che questo tipo di analisi possa servire a capire chi ha le *performance* migliori e perché, cioè ad individuare le motivazioni e le politiche che hanno portato in alto una determinata regione e comprendere se, in qualche modo, queste indicazioni strategiche possano essere utili per migliorare la *performance* della regione Abruzzo.

Tabella 1 – Posizioni Abruzzo - migliori Italiane - migliori Europee.

	HRSTC	Life-long learning	Med.hi-tech manuf.	Hi-tech services	Public R&D	Business R&D	Patents
	Abruzzo 184°	Abruzzo 133°	Abruzzo 110°	Abruzzo 123°	Abruzzo 84°	Abruzzo 133°	Abruzzo 106°
Regioni Italia	Lazio 140°	Friuli V. Giulia 71°	Piemonte 12°	Lazio 10°	Lazio 9°	Piemonte 36°	E.Romagna 50°
Regioni Europa	Stockholm (SE) 1°	Sydsverige (SE) 1°	Stuttgart (DE) 1°	Stockholm (SE) 1°	Midi-Pyrénées (FR) 1°	Braunschweig (DE) 1°	Oberbayern (DE) 1°

Fonte: elaborazione propria su dati Eurostat.

Come si vede dalla tabella 1, le regioni *leaders* in Europa appartengono al Centro-Nord, cioè Svezia, Germania, Francia; per quanto riguarda l'Italia troviamo il Lazio, il Piemonte, l'Emilia Romagna e il Friuli Venezia Giulia.

Da questo confronto tra le migliori *performance* europee ed italiane risulta che l'Italia è ancora indietro rispetto alle prime regioni europee anche se ci sono dei picchi di eccellenza in alcuni indicatori (le posizioni del Lazio per servizi *hi-tech* e spesa in R&D pubblica e la posizione del Piemonte per le manifatture *hi-tech* e nella spesa in R&D privata, ma anche l'Emilia per deposito di brevetti ne sono esempi). L'Abruzzo è nettamente distaccato dalle migliori *performance*, ma in quasi tutti gli indicatori ottiene posizioni di metà classifica, segno comunque che si tratta di una regione che ha delle buone potenzialità, non ancora sfruttate nella giusta direzione e dimensione.

4. Esiste una ricetta per l'innovazione?

L'innovazione è un fenomeno complesso e composito, quindi appare difficile definire teorie unificatrici o ricette che riescano ad individuare un percorso unico per migliorare la *performance* innovativa in una regione, ma osservare le politiche intraprese da quei Paesi che hanno fatto dell'innovazione la leva fondamentale del loro sviluppo economico può essere utile per trarre spunti di riflessione.

Analizzando l'indicatore della spesa in R&D, si evince che l'Italia (1,1%) si trova in forte ritardo rispetto all'obiettivo previsto a Lisbona del 3% sul PIL, nessuna regione italiana raggiunge il 3%, tranne il Lazio che negli ultimi anni ha fatto degli enormi passi avanti raggiungendo il 2,78% sul PIL⁶; l'Abruzzo, dal canto suo, è in linea con la media italiana (1,08%). A livello europeo, la media è stabile all'1,9% e solo 2 Paesi (Svezia e Finlandia) e 21 regioni (tutte appartenenti a Paesi del Centro-Nord Europa) raggiungono l'obiettivo fissato a Lisbona.

Negli indicatori utilizzati per la graduatoria RIS, la spesa in R&D è divisa in settore pubblico (che comprende anche l'Università) e settore privato: questo aspetto è cruciale, perché l'altro obiettivo fissato a Lisbona è che i 2/3 della spesa in R&D siano finanziati dal settore privato. A livello europeo, viene speso in media dal settore privato il 54%, mentre dal settore pubblico il 35%⁷: quindi, il primo predomina, anche se ad aver raggiunto l'obiettivo dei 2/3 di spesa in R&D finanziata dal settore privato sono solo tre Paesi: Lussemburgo, Finlandia e Germania.

⁶ Questo non è un caso, infatti, la maggior parte dei Paesi Europei veicola gran parte dei propri investimenti in ricerca nella regione della capitale - *capitals regions*.

⁷ Il restante 11% è la spesa del *Private non-profit sector* - Dati Eurostat.

Dunque, è evidente un ritardo della regione Abruzzo, come d'altronde dell'intero Paese, nell'investimento in R&D, ma analizzando i dati ci si accorge che ciò non riflette uno scarso impegno del settore pubblico: infatti, il divario tra l'Italia e gli altri Paesi solo in minima parte può essere attribuito a questo settore⁸. Il vero responsabile della scarsa propensione a investire in R&D è, dunque, il settore privato: anche nella regione Abruzzo si nota questa tendenza (0,69% pubblico - 0,29% privato).

Da cosa nasce questa bassa propensione dei nostri imprenditori a investire in ricerca? Di certo, una delle motivazioni risiede nella struttura dimensionale e settoriale delle imprese italiane in generale ed anche abruzzesi: le nostre imprese non investono in R&D perché sono troppo piccole e soprattutto perché operano in settori a basso contenuto tecnologico. Inoltre, è evidente una scarsa dotazione di capitale umano riscontrabile nei bassi livelli di istruzione della nostra forza lavoro⁹ per cui è difficile avere specializzazioni altamente qualificate da inserire nei settori che maggiormente investono in R&D.

Dunque ci chiediamo: perché la struttura industriale italiana non converge verso quella di altri Paesi? Per quali motivi i giovani italiani non cercano di conseguire livelli di istruzione almeno analoghi a quelli dei loro coetanei negli altri Paesi industrializzati? Le ragioni sono diverse.

Innanzitutto, i mutamenti della struttura industriale sono per natura piuttosto lenti e tendono, quindi, a condizionare le scelte di istruzione dei giovani che trovano più facilmente un'occupazione nei settori tradizionali, in cui minore è la richiesta di una manodopera altamente qualificata. Inoltre, i bassi livelli di spesa per l'istruzione universitaria e per la formazione professionale scoraggiano gli investimenti in capitale umano.

Dunque, poiché il problema della bassa spesa in R&D in Italia non nasce dal settore pubblico, non è pensabile risolverlo semplicemente concedendo generosi incentivi pubblici ai privati che rischiano di appesantire un bilancio pubblico già in affanno. È, però, pur vero che gli incentivi sono, comunque, uno strumento necessario, purché essi siano circoscritti e soprattutto oggetto di continua e precisa valutazione. Questo è ciò che accade, per esempio, in Germania dove la regione di Braunschweig è prima nella graduatoria relativa alla spesa in R&D nel settore

⁸ Italia 0,55% del PIL, Usa 0,56%, Regno Unito 0,61%, Germania 0,75%, Francia 0,78% - Dati Eurostat.

⁹ In Italia solo il 43% della popolazione tra i 25 e i 64 anni possiede un diploma di scuola media superiore contro il 64% nella media Ocse; si riscontra la stessa tendenza sia per i giovani (il divario è pari a ben 17 punti anche per la popolazione fra i 25 e i 34 anni), sia a livello universitario, con un 12% di diplomati o laureati a fronte di un 26% dei Paesi Ocse - Dati Eurostat.

privato con il 3,73%¹⁰, notevole risultato conseguito sia grazie a specifici fattori presenti sul territorio, ma anche grazie alla linea di Governo che, già dagli anni '90, ha posto una grande attenzione al settore della scienza e della tecnologia attraverso una strategia centrata proprio sull'utilizzo di attente politiche di valutazione che hanno il compito di ridurre le inefficienze e gli sprechi.

Un'altra esperienza da tenere in considerazione è certamente quella della Svezia, Paese in cui è predominante uno stretto rapporto tra mondo della ricerca scientifica e mondo imprenditoriale e industriale grazie a vari strumenti lungimiranti tra cui la formazione di istituti di ricerca scientifica di tipo collettivo o cooperativo¹¹. Altre considerazioni sulle politiche attuate negli altri Paesi Europei per incentivare il settore *business* a investire in R&D si possono trarre dalle esperienze francesi e finlandesi, Paesi in cui ci sono stati incisivi interventi sulla fiscalità, cioè radicali defiscalizzazioni delle spese in R&D certificate e interventi di semplificazione burocratica e amministrativa. Inoltre, in questi Paesi, c'è una continua attenzione alle risorse umane attraverso politiche di valorizzazione del capitale umano.

5. Conclusioni

La capacità innovativa della regione Abruzzo, dalla presente analisi, risulta essere ancora in una fase "iniziale": ci sono ricche potenzialità sul territorio, ma queste ancora non vengono utilizzate e pienamente sfruttate nella direzione più proficua per innescare uno sviluppo economico basato sull'innovazione.

Si suggerisce, dunque, l'ipotesi di un piano di sviluppo integrato tra territorio e imprese nella cosiddetta economia della conoscenza¹²: fare *business* nell'economia della conoscenza significa creare ricchezza tramite ciò che si conosce, si apprende e si scambia in un processo di partecipazione nel quale tutte le componenti non devono esitare a mettersi in gioco e a valorizzare i saperi con il massimo della loro diffusione e accessibilità.

La variabile di successo fondamentale è, dunque, la qualità e il valore di eccellenza delle risorse umane disponibili, prodotti di un sistema complesso di fattori di crescita che risultano tanto più importanti quanto più sono sostenuti da una visione e concezione di futuro progressivamente radicata nel profilo delle aspettative del territorio.

¹⁰ Sul 7,01% del totale della spesa; è un'importante regione industriale che ha, oltre l'industria automobilistica, rilevanti istituti e centri per la ricerca.

¹¹ Questi organismi sono finanziati al 50% dallo Stato (attraverso i cosiddetti NUTEK) e il restante 50% dai consorzi industriali.

¹² Tra gli altri, sull'economia della conoscenza, Antonelli C., (2005), Rullani E., (2004).

Il primo imperativo urgente, dunque, riguarda le imprese abruzzesi: è innegabile che il problema principale riguardi la loro struttura dimensionale e settoriale, ma è anche vero che a parità di dimensione e di settore, le imprese italiane (e quindi anche quelle abruzzesi) hanno una minore propensione ad investire in R&D rispetto alle altre imprese europee¹³. Ciò accade perché ancora non è pienamente diffusa una vera e propria cultura dell'innovazione: si tende ancora a considerare la tecnologia un costo e non un investimento, mentre è necessario far proprio il concetto che innovazione e tecnologia siano le leve abilitanti del *business* e che la ricerca sia lo strumento principale dal quale dipende il futuro sviluppo. Questa nuova cultura orientata all'innovazione deve essere diffusa in tutta la società italiana a partire dal livello imprenditoriale e aziendale; la struttura privata produttiva, però, non può, da sola, affrontare questo cambiamento: come abbiamo visto nelle regioni *leaders* in Europa (in particolare in Germania e in Svezia), è il livello politico e istituzionale che deve dare il via ad una strategia politica ed economica lungimirante che metta al primo posto la ricerca e l'innovazione e che dia i mezzi e gli strumenti necessari alle imprese e ai governi locali per convertirsi alla nuova cultura dell'innovazione.

Nella regione Abruzzo è già presente un *humus* importante di conoscenze e competenze da cui partire per innescare al meglio le politiche di sviluppo del territorio ed è, dunque, possibile cominciare ad attivare il *business* dell'economia della conoscenza per competere nello scenario mondiale e per incentivare nuovi investimenti in una cultura nuova in cui l'impresa si relaziona con il territorio. Inoltre, per far crescere qualitativamente (e dimensionalmente) le imprese sono necessari almeno due ingredienti (utilizzati con successo, come abbiamo visto, dalle istituzioni francesi e finlandesi): in primo luogo, interventi molto incisivi sulla fiscalità, specie con radicali defiscalizzazioni delle spese in R&D certificate e interventi di semplificazione burocratica e amministrativa. In secondo luogo, prendere coscienza del patrimonio delle risorse umane presenti sul territorio e fare in modo che esso rimanga sul territorio stesso attraverso sia interventi di modifica radicale nell'uso finora fatto della *leva formazione*, affinché si creino vantaggi allargati per la crescita degli investimenti pubblici e aziendali, sia attraverso un maggiore allineamento delle Università e degli istituti di formazione ai bisogni delle imprese, affinché si crei un nuovo rapporto tra Università, ricerca e impresa volto a creare innovazione e sviluppo: le Università dovrebbero diventare motori di sviluppo territoriale e avvicinarsi al mondo imprenditoriale cercando di valorizzare economicamente i risultati della ricerca in termini di brevetti e di aziende *spin-off*, mentre le imprese dovrebbero essere sempre più anche centri di ricerca in un continuo scambio tra ateneo e impresa volto a sostenere le vocazioni del territorio.

¹³ Tra gli altri, lo dimostrano Lotti F., Schivardi F., (2005), Daveri F., (2006).

Riferimenti bibliografici

- Antonelli C., 2005. *Una strategia italiana verso l'economia della conoscenza*, distribuzione gratuita on-line, Università degli Studi di Torino.
- Asheim B. T., Isaksen A., 2003. *Sistemi innovativi locali, PMI e politiche per l'innovazione*, in Garofoli G., (a cura di), «Impresa e Territorio», Il Mulino, Bologna.
- Bossi G., Scellato G., (a cura di) 2005. *Politiche distrettuali per l'innovazione delle regioni italiane*, Rapporto di ricerca COTEC.
- Capellari S., Monte A., 2005. *I diagrammi polari per il confronto dei sistemi innovativi regionali*, in Quintano C., (a cura di), «Scritti di statistica economica 12», n. 28, Napoli.
- Ciciotti E., Rizzi P., 2003. *Capacità innovativa e sviluppo regionale: alcune evidenze delle regioni italiane negli anni novanta*, in Garofoli G., (a cura di), «Impresa e Territorio», Il Mulino, Bologna.
- Confindustria, 2006. *L'Italia vista dall'Europa. Verso i traguardi di Lisbona: i risultati dell'Italia*, 3° edizione, distribuzione gratuita on-line (www.confindustria.it).
- Commissione della Comunità Europea, 2006A. *European Innovation Scoreboard (EIS) - European Trend Chart on Innovation*, Bruxelles.
- Commissione della Comunità Europea, 2003. *European Innovation Scoreboard – technical paper n. 1: Indicators and Definitions*, Bruxelles.
- Commissione della Comunità Europea, 2006B. *Regional Innovation Scoreboard – RIS - European Trend Chart on Innovation*, Bruxelles.
- Daveri F., 2006. *Innovazione cercasi*, Editori Laterza, Bari.
- Eurostat, 2006. *Science, technology and innovation in Europe*, distribuzione gratuita on-line, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).
- Eurostat – Statistics in focus, 2007. *Patent Applications to the EPO at national level*, distribuzione gratuita on-line, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).
- Eurostat – Statistics in focus, 2006. *Trade in high tech products*, distribuzione gratuita on-line, (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).
- Istat, 2005. *Rapporto Annuale. La situazione del Paese*, Roma.
- Lotti F., Schivardi F., 2005. *Cross-country differences in patent propensity: a firm level investigation*, in «Giornale degli economisti e Annali di Economia», dicembre.
- Malerba F., 2000. *Economia dell'innovazione*, Carrocci, Roma.
- Rullani E., 2004. *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci, Roma.
- Unioncamere, 2006. *Rapporto di Unioncamere. Sintesi dei principali risultati*, distribuzione gratuita on-line, (www.unioncamere.it).
- Vittadini G., 2006. *Valutazione del capitale umano, delle imprese, dei servizi e nuova informazione statistica*, distribuzione gratuita on-line, Università degli Studi di Milano-Bicocca.

INDICI E DISTRIBUZIONI MASSIMANTI IN TAVOLE DI CONTINGENZA QUADRATE CON MARGINALI PREFISSATI

Giovanni Portoso

1. Introduzione

Il contesto di studio è costituito da tavole di contingenza bidimensionali con margini prefissati, contenenti due variabili di tipo categorico, la cui associazione viene di solito misurata con l'indice "Chi" quadrato di K. Pearson e/o con il suo valore normalizzato, ottenuto rapportandolo al valore massimo proposto da H. Cramer. Quest'ultimo valore, considerando solo la numerosità del collettivo ed il numero di righe e colonne, prescinde dai totali marginali e molto spesso si presenta elevato, abbassando di conseguenza il risultato normalizzato ed alterando non poco la valutazione e la interpretazione connettiva tra le variabili esaminate.

Nella presente nota si sono ricercate distribuzioni massimanti che tengano conto dei totali marginali allo scopo di ridurre la distorsione introdotta dal suddetto massimo, formulando alcuni indici operativi.

Il problema non è nuovo nella letteratura statistica e si collega alle classi di Fréchet (Leti, 1970; Greselin e Zenga, 2002; Poliscchio, 2002) e la cui univoca soluzione implica il ricorso ad algoritmi di massimizzazione, fondati sulle analisi di tutte le possibili tabelle calcolabili, sulla cui computazione si sono espressi diversi autori (Gupta, 1968; Greselin, 2003).

2. Notazioni e precisazioni sul Massimo Chi quadrato

Data una popolazione, composta da N unità, congiuntamente distribuita secondo due caratteri qualitativi X e Y , ciascuno con un numero finito s di categorie nominali, disposta in una tavola di contingenza quadrata, sia n_{ih} la frequenza d'incrocio tra la i -esima riga e la h -esima colonna, $n_{i0} = \sum_h n_{ih}$ la i -esima frequenza marginale di riga e $n_{0h} = \sum_i n_{ih}$ la h -esima frequenza marginale di colonna.

Come già sottolineato, la normalizzazione del "Chi" quadrato si ottiene rapportando l'indice suddetto al suo massimo, pari a $Max \chi^2 = N (s-1)$. Detto massimo si raggiunge solo in caso di massima dipendenza bilaterale (assoluta dipendenza), allorquando ogni riga della tabella massimante è una DDmax-saturated (Greselin e Zenga, 2004). In tal caso la tabella massimante presenta solo

frequenze diagonalizzate, pari alle rispettive frequenze marginali ; cioè, $n_{ii} = n_{i0} = n_{0i}$ e $n_{ih} = 0$, pertanto la formula per il calcolo del “Chi” quadrato : $N [\sum_i \sum_h n_{ih}^2 / (n_{i0} n_{0h}) - 1]$ si semplifica in $N (s-1)$.

Negli altri casi esso rappresenta un massimo teorico, difficilmente raggiungibile quanto più gli n_{i0} divergono dagli n_{0i} ; ne risulta che il suddetto massimo - nel seguito indicato con $Max T$ - é molto spesso inadeguato a misurare la reale massima connessione tra le due mutabili.

Diventa pertanto importante stabilire di quanto il “Chi” quadrato massimo - vincolato ai marginali di riga e di colonna prefissati contenuti nella tabella di contingenza esaminata - possa distanziarsi da $Max T$, cioè da quello teorico soprattutto per poter misurare quanto si guadagna in termini connettivi; è più che ovvio che un maggiore distacco si traduce in un più alto risultato normalizzato e quindi in una relazione associativa più stretta.

E’ opportuno pertanto configurare le condizioni in cui il suddetto “Chi” quadrato massimo acquisisca il valore più basso al fine di definire il guadagno massimo rispetto a $Max T$ e formulare in tal modo un indice normalizzato di guadagno connettivo, che consenta di misurare il guadagno relativo ottenibile sostituendo quest’ultimo con il massimo “Chi” quadro empirico, ancorato ai marginali.

3. Indice normalizzato di guadagno connettivo

Posto che $Max T$ si raggiunge, come già rilevato, in condizioni di massima dipendenza bilaterale, si cerca ora un “Chi” quadrato massimo in relazione a condizioni minimali di dipendenza, che si realizzano allorquando ai marginali di riga (o di colonna) uniformemente distribuiti, fanno riscontro marginali di colonna (o di riga) massimamente concentrati, quando cioè i marginali di riga (o di colonna) sono tutti - tranne uno - pari a 1 e l’altro pari a $N-s+1$, mentre i corrispondenti di colonna (o di riga) sono tutti pari a N/s .

Sorge, però, un problema di allocazione.

Come vanno sistemati i vari 1 nelle celle interne di siffatta tabella massimante?

Due le alternative possibili :

- 1) Diagonalizzazione degli 1 in modo che ogni riga (o colonna) chiuda con $N/s-1$ tranne l’*essesima* che chiude con N/s , come evidenziato in Tab. 1.

Tabella 1 – Schema di massima dissomiglianza tra i marginali, basato sulla diagonalizzazione degli 1.

X Y	y₁	y₂	y_h	y_s	Totali
x₁	1			N/s-1	N/s
x₂		1		N/s-1	N/s
x_i			1	N/s-1	N/s
x_s				N/s	N/s
Totali	1	1	1	N-s+1	N

2) Posizionamento degli 1 sulla prima riga (o colonna) che chiude con (N/s)-s+1 ed N/s nelle altre celle dell'essima colonna (o riga), come riportato in Tab. 2 .

Tabella 2 – Schema di massima dissomiglianza tra i marginali, basato sulla allocazione degli 1 sulla prima riga..

X Y	y₁	y₂	y_h	y_s	Totali
x₁	1	1	1	(N/s)-s+1	N/s
x₂				N/s	N/s
x_i				N/s	N/s
x_s				N/s	N/s
Totali	1	1	1	N-s+1	N

Calcolando il “Chi” quadro su entrambi gli schemi risulta che esso è più basso nel 1° schema. Infatti denominando con $Max D_1$ il “Chi” quadro abbinato al 1° schema e con $Max D_2$ quello del secondo, si ha che :

$$Max D_1 = N (s-1)^2 / (N-s+1) - s (s-1) (s-2) / (N-s+1) \quad (1)$$

$$Max D_2 = N (s-1)^2 / (N-s+1) \quad (2)$$

E' di tutta evidenza che lo schema, di cui alla Tab. 2 , rappresenta la distribuzione massimante per il caso di massima dissomiglianza tra i marginali e pertanto al fine di calcolare la distanza, denominata nel seguito $Max G$, dal massimo “Chi” quadro teorico, si utilizzerà $Max D_2$.

$$Max G = Max T - Max D_2 = N (s-1) [1 - (s-1) / (N-s+1)] \quad (3)$$

$$e \quad Max G / Max T = 1 - (s-1) / (N-s+1) \quad (4)$$

Ne deriva pertanto che il massimo guadagno, relativizzato rispetto a $Max T$ - a parità di s - si eleva con l'aumentare di N .

Sulla base di quanto suddetto, un indice normalizzato di guadagno, I_G , in termini connettivi, si formalizza ponendo al numeratore la distanza reale tra $Max T$ ed il massimo "Chi" quadrato, ottenibile sulla base dei marginali prefissati, risultanti dalla distribuzione presa in esame ed indicato nel seguito con $Max E$, che resta da determinare. Quindi:

$$I_G = (Max T - Max E) / Max G \quad (5)$$

Come è facilmente intuibile I_G acquisisce il valore 0 allorché $Max E = Max T$ e cioè nel caso di massima dipendenza bilaterale mentre assume il valore 1 quando si è in presenza di massima dissomiglianza tra i marginali nel senso suaccennato e cioè quando $Max E = Max D_2$.

4. Configurazione della Distribuzione Massimante

Il problema si accentra sul calcolo della distribuzione massimante, sulla quale calcolare $Max E$.

Preliminarmente occorre condurre alcune operazioni di tipo permutativo operando su una tabella con celle interne vuote, che contenga solo i marginali prefissati come risultanti dalla tabella di contingenza analizzata.

In primis si spostano le colonne e le righe, i cui totali sono rispettivamente uguali, situandole nelle prime righe e colonne della tavola e riportando nelle celle d'incrocio valori uguali ai totali in modo da rispettare la relazione $n_{ii} = n_{i0} = n_{0i}$, che conduce - se sussiste per tutti gli i - a $Max T$; si procede quindi ad ordinare, rispettivamente, gli altri totali di riga e di colonna in modo non decrescente.

Si propongono, nel seguito, due procedure di generazione della distribuzione massimante, che - alternativamente usate - consentono di ottenere, nella gran parte dei casi, $Max E$.

La prima richiede il posizionamento sulla diagonale principale degli $n_{ii} = \min(n_{i0}, n_{0i})$ mentre nelle celle residue si allocano le differenze in modo da rispettare i marginali di riga e di colonna. Va però sottolineato che dette differenze sono univocamente determinabili solo nel caso in cui i prefissati marginali di riga (o di colonna) sono tutti - tranne uno - rispettivamente inferiori ai corrispondenti di colonna (o di riga). Infatti in detto caso le frequenze non diagonalizzate si calcolano considerando il complemento ai marginali maggioranti e sono tutte contenute nel vettore di dati, che insiste sull'unico marginale superiore tra gli $s-1$ marginali inferiori rispetto ai loro omologhi.

Negli altri casi il calcolo delle differenze si presta a risultati non univoci in quanto possono essere diversamente scomposte e collocate in vari modi nelle submatrici di complemento, le cui dimensioni risentono del numero di marginali maggioranti come riportato nella Tab. 3.

Con riguardo alla suddetta tabella, va precisato che r indica il numero di marginali, s , diminuito del numero di totali, rispettivamente uguali, t , collocati nelle prime righe e colonne, cioè: $r = s - t$.

Tabella 3 – Dimensioni delle submatrici di complemento rispetto ai marginali maggioranti.

Numero Marginali maggioranti	Dimensione Submatrice
1	$(r-1) \times 1$ (vettore)
2	$(r-2) \times 2$
3	$(r-3) \times 3$
.....
$r/2$ per r pari	$r/2 \times r/2$
$(r+1)/2$ per r dispari	$(r+1)/2 \times (r-1)/2$

La procedura alternativa si realizza, seguendo il criterio delle tabelle di cograduazione del Salvemini (1939) che - diversamente dall'altra - conduce a risultati univoci, non richiedendo la generazione della submatrice di complemento e semplificando pertanto l'individuazione della possibile distribuzione massimante.

Dalle simulazioni effettate risulta che le procedure - soprattutto quella diagonalizzante - nella gran parte dei casi consentono di determinare $Max E$ o valori abbastanza prossimi ad esso. Pertanto anche se $Max E$ - qualche volta - con l'uso dei due criteri proposti non è univocamente determinato, va sottolineato che l'eventuale valore, ad esso vicino, ne costituisce una limitazione inferiore; può comunque essere utilizzato per stimare il guadagno in termini connettivi e valutare la distorsione che l'uso di $Max T$ può implicare.

5. Applicazione e risultati empirici

Nelle Tabb. 4, 5, 6 si propongono alcuni esempi di tavole di contingenza con i marginali già ordinati in modo non decrescente mentre nella tabelle bis si sono

riportate le corrispondenti distribuzioni massimanti, ottenute usando i due criteri della diagonalizzazione e cograduazione.

Più che interessante si rivela anche con riguardo alla valutazione del legame associativo sia il confronto tra l'indice di Cramer, calcolato usando al denominatore $Max T$ e l'omologo calcolato usando $Max E$, sia il guadagno che si ottiene in termini connettivi passando dal primo al secondo.

Tabella 4 – Tavola di contingenza (valori ipotetici) 4x4 con 3 marginali maggioranti (in corsivo) ed indici relativi.

X Y	y₁	y₂	y₃	y₄	n_{i0}	INDICI
x₁	4	6	0	0	10	<i>$X^2 = 118,57$</i>
x₂	1	8	11	0	20	<i>$Max T = 300$</i>
x₃	0	0	14	16	30	<i>$Max D_2 = 9,28$</i>
x₄	0	0	0	40	40	<i>$\chi^2/MAX T = 0,395$</i>
n_{0i}	5	14	25	56	100	<i>$(\chi^2/MAX T)^{0,5} = 0,629$</i>

Tabella 4bis – Distribuzione massimante della Tab. 4 ottenuta con la diagonalizzazione dei marginali ed indici relativi.

X Y	y₁	y₂	y₃	y₄	n_{i0}	INDICI
x₁	5	0	0	5	10	<i>$Max E = 183,93$</i>
x₂	0	14	0	6	20	<i>$Max G = 290,97$</i>
x₃	0	0	25	5	30	<i>$I_G = 0,399$</i>
x₄	0	0	0	40	40	<i>$\chi^2/MAX E = 0,645$</i>
n_{0i}	5	14	25	56	100	<i>$(\chi^2/MAX E)^{0,5} = 0,803$</i>

Con riferimento alla Tab. 4 l'indice di Cramer risulta pari a 0,395, che in chiave interpretativa costituisce una misura di connessione non molto alta; se invece si considera il "Chi" quadro rapportato a $Max E$ (Tab. 4bis) si sale a 0,645 con un guadagno in termini connettivi del 39,9% ed ovviamente una reinterpretazione correttiva dei risultati. Nella Tab. 4bis le frequenze diagonalizzate sono riportate nelle celle a doppio bordo mentre le celle a sfondo grigio contengono il vettore di complemento, che insiste sull'unico totale maggiorante di riga.

Tabella 5 – Tavola di contingenza (valori ipotetici) 5x5 con 3 marginali maggioranti (in corsivo) ed indici relativi.

X Y	y₁	y₂	y₃	y₄	y₅	n_{i0}	INDICI
x₁	10	0	0	10	0	20	$\chi^2 = 314,43$
x₂	0	10	15	0	0	25	<i>Max T = 720</i>
x₃	0	2	14	19	0	35	<i>Max D₂ = 16,36</i>
x₄	0	0	0	21	19	40	$\chi^2/MAX T = 0,437$
x₅	0	0	0	0	60	60	$(\chi^2/MAX T)^{0,5} = 0,661$
n_{0i}	10	12	29	50	79	180	

Tabella 5bis – Distribuzione massimante della Tab. 5 ottenuta con la diagonalizzazione dei marginali ed indici relativi.

X Y	y₁	y₂	y₃	y₄	y₅	n_{i0}	INDICI
x₁	10	0	0	10	0	20	<i>Max E = 462,00</i>
x₂	0	12	0	0	13	25	<i>Max G = 703,64</i>
x₃	0	0	29	0	6	35	<i>I_G = 0.367</i>
x₄	0	0	0	40	0	40	$\chi^2/MAX E = 0,681$
x₅	0	0	0	0	60	60	$(\chi^2/MAX E)^{0,5} = 0,825$
n_{0i}	10	12	29	50	79	180	

Per quanto riguarda la Tab. 5 e 5bis valgono le medesime considerazioni condotte sulle Tabb. 4 e 4bis con la variante della matrice di complemento, che, essendoci tre maggioranti di colonna e due di riga, è di ordine 3x2.

Tabella 6 – Tavola di contingenza (valori ipotetici) 4x4 con 2 marginali maggioranti (in corsivo) ed indici relativi.

X Y	y₁	y₂	y₃	y₄	n_{i0}	INDICI
x₁	10	7	4	13	34	$\chi^2 = 84,20$
x₂	0	8	12	32	52	<i>Max T = 630</i>
x₃	0	6	17	38	61	<i>Max D₂ = 9,13</i>
x₄	0	5	38	20	63	$\chi^2/MAX T = 0,134$
N_{0i}	10	26	71	103	210	$(\chi^2/MAX T)^{0,5} = 0,366$

La Tab 6bis illustra un esempio in cui la distribuzione massimante si ottiene invece ripiegando sul criterio della cograduazione evidenziato dalle celle a doppia cornice. L'indice di Cramer è pari a 0,134 e presenta una connessione bassissima mentre quello rettificato, usando *Max E*, sale a 0,252 con un guadagno del 47,6%.

Tabella 6bis – Distribuzione massimante della Tab. 6 ottenuta con la cograduazione ed indici relativi.

X Y	y ₁	y ₂	y ₃	y ₄	n _{i0}	INDICI
x ₁	10	24	0	0	34	Max E = 334,73
x ₂	0	2	50	0	52	Max G = 620,87
x ₃	0	0	21	40	61	I _G = 0,476
x ₄	0	0	0	63	63	$\chi^2/MAX E = 0,252$
n _{0i}	10	26	71	103	210	$(\chi^2/MAX E)^{0,5} = 0,502$

6. Considerazioni conclusive

Dai pochi esempi surriportati risulta che l'indice di Cramer è il più delle volte inadeguato a misurare la reale connessione tra le due variabili categoriche; esso può vantaggiosamente essere sostituito o anche abbinato al suo omologo, ottenuto rapportando il "Chi" quadro a Max E.

Va sottolineato che le procedure proposte ed alternativamente usabili - diagonalizzazione e cograduazione - non sono esaustive nel senso che non esauriscono la gamma dei procedimenti che possano condurre a distribuzioni massimanti. Va anche detto, però, che le simulazioni effettuate depongono a loro favore in quanto esse - soprattutto la diagonalizzante - risultano prevalenti. Comunque anche nei casi, piuttosto rari, in cui esse conducono a distribuzioni che costituiscono limitazioni inferiori della massimante, possono essere utilmente usate per stimare sia Max E sia il guadagno approssimativo in termini connettivi.

In conclusione la presente nota non pretende di aver risolto definitivamente il problema della ricerca - dati marginali prestabiliti - della distribuzione massimante che conduce al massimo "Chi" quadrato ancorato alla distribuzione in esame, ma propone due mere soluzioni che consentono di risolverlo nella gran parte dei casi e fornisce strumenti operativi, facilmente calcolabili, per rettificare in positivo la valutazione del legame associativo tra due variabili categoriche.

Riferimenti bibliografici

- Greselin F., Zenga M. (2002) Measures of association in the Fréchet class, *Atti della XLI Riunione Scientifica della SIS*, Cleup, Padova.
- Greselin F., (2003) Counting and enumerating frequency tables with given margins, *Statistica & Applicazioni*, Vol. I, 2, 87-104.
- Greselin F., Zenga M. (2004) A partial ordering of dependence for contingency tables, *Statistica & Applicazioni*, Vol. II, 1, 53-71.
- Gupta H. (1968) Enumeration of symmetric matrices, *Duke Math. J.*, 35, 653-660.
- Leti G. (1970) La distribuzione delle tabelle della classe di Fréchet, *Metron*, Vol. XXVIII, 1-4.
- Polisicchio M. (2002) Partial and Total Orderings on Contingency Tables in the Fréchet class, *Proceedings of the 41st scientific meeting of the Italian statistical society*, Vol. 2, Cleup, Padova, 105-112. .
- Salvemini T. (1939) Sugli indici di omofilia, *Atti della I Riunione della Società Italiana di Statistica*, Pisa.

SUMMARY

In this paper we analyze the maximum of the K. Pearson's index χ^2 , which is the product between the observed population's numerosness and the categories' number, reduced by I , for quadratic contingency tables.

This value is obtained only in the case of absolute dependence; in any other cases it decreases more and more following the rise of the divergence between the marginal totals; therefore the index normalized of H. Cramer becomes little reliable and the valuation of the association is distorted.

Through the paper, the χ^2 maximum is examined in reference to strongly dissimilar categorical variables; we propose some maximal procedures applied on the observed contingency table, based on the diagonalization or the cograduation (T. Salvemini, 1939) of the marginal totals in order to calculate an observed maximum more proper and related with the examined double distribution. In the most cases, the proposed procedures find out the maximal distribution and allow to exactly calculate the maximum linked to the observed values; in the other cases they allow to calculate a maximum quite closed to the values observed, that can be used however as an estimate. Moreover, we worked out the operative indices which allow to measure the gain in evaluating obtained replacing the theoretical maximum with the one observed.

LA PERDITA DI COMPETITIVITÀ TURISTICA IN ITALIA: È SOLO UN PROBLEMA DI PREZZI?

Eleonora Scarsella

1. Premessa

L'Italia è numericamente una potenza turistica: nella classifica mondiale è prima nella dimensione storico-culturale potendo contare ben 45 siti Unesco, patrimonio dell'umanità. Il binomio cultura-turismo è stato da sempre il fattore di successo: i monumenti, la storia, l'enogastronomia sono da sempre veicoli di un'immagine forte, specifica e ben riconoscibile dell'Italia nel mondo.

Eppure, con un patrimonio così forte da pubblicizzare, il nostro Paese sta perdendo in termini di competitività e di attrattività nello scenario globale.

Questo oramai è divenuto un fatto noto e negli ultimi tempi viene continuamente sottolineato dagli esperti del campo. Il problema a cui di continuo si rimanda è la questione dei prezzi in cui l'Italia sembra essere davvero svantaggiata rispetto alle altre nazioni. Dunque, a livello internazionale la questione prezzo sembra essere uno dei fattori principali che incide sulla competitività nazionale, ma all'interno di ogni singola nazione è proprio così? a livello regionale valgono gli stessi risultati?

Su queste basi, il presente lavoro intende indagare su alcune delle problematiche ancora inevitabilmente aperte sulla questione dei *prezzi turistici* cercando, da un lato di analizzare e fare chiarezza sulle modalità e sull'evoluzione dei prezzi-turismo su scala nazionale, dall'altro di esaminare cause più qualitative dove sarà più semplice intervenire tempestivamente.

Il presente contributo, nello specifico, ha come obiettivo quello di valutare se e quanto la variabile prezzo possa incidere sulla capacità attrattiva delle Regioni italiane, in senso turistico.

Considerata la non ampia disponibilità di informazioni riguardanti i "prezzi turistici", vengono utilizzati a riguardo dati attinenti ai capitoli di spesa dei consumi delle famiglie italiane che sono in rapporto più o meno stretto con l'attività turistica (M.Manente, 1994, Rapporto Mercury 2007¹).

¹ M.Manente, V.Minghetti, I modelli di previsione del movimento turistico da e per l'Italia: la banca dati, Quaderni Ciset, n. 53, Venezia, 1993. Enit – Istat, (2007) *Rapporto sul Turismo Italiano quindicesima edizione*, Mercury srl, Firenze

Vengono poi, confrontati l'indice relativo ai "prezzi turistici" delle regioni italiane con l'andamento delle presenze turistiche per verificare la natura del legame tra le due suddette grandezze.

2. Aspetti generali

Molti sono stati gli studi che hanno caratterizzato i primi mesi del 2007 e che hanno approfondito le questioni attinenti all'economia turistica; primo fra tutti il Rapporto stilato dal World Economic Forum (di seguito Wef) che sottolinea ancora una volta l'allarme sulla perdita di competitività del sistema turistico italiano in rapporto alla competizione mondiale.

Il Wef ha valutato complessivamente il sistema di 124 Paesi nel Mondo, e, per quanto riguarda l'Italia ha individuato un elemento che pone il nostro Paese negli ultimi posti nello scenario internazionale: il livello dei prezzi in campo turistico. Infatti, nella graduatoria generale, l'Italia occupa il 33° posto, ma ciò che davvero sembra essere significativo è la 116ª posizione, su 124 Paesi considerati, in termini di competitività di prezzo.

Anche nell'ultimo rapporto Ambrosetti-Tci (Gennaio 2007), viene messa in evidenza la posizione piuttosto critica dell'Italia in tema di competitività e si annuncia come sarà possibile perdere sostanziose quote di mercato in pochi anni, se non ci saranno progettualità turistiche del Paese più attinenti all'esigenze attuali.

Il problema più rilevante che viene mostrato anche in questo studio, è il rapporto qualità/prezzo che spinge 20 milioni di italiani a scegliere le vacanze all'estero (+ 2,6% dello scorso anno) perché si dimostrano più convenienti.

Anche una delle più autorevoli fonti attinenti all'economia turistica in Italia, il Rapporto Mercury, nella sezione dedicata annualmente all'analisi della competitività di prezzo dell'Italia sui principali mercati di domanda turistica internazionale, mostra come il nostro Paese sia meno concorrenziale rispetto ad altre nazioni. La metodologia qui usata è quella elaborata nel 1994 dalla dott.ssa Mara Manente per il Ciset, con il quale si costruisce un indicatore come rapporto tra l'indice dei prezzi turistici italiani (ITP) e la media ponderata dell'indice dei prezzi turistici dei paesi competitori dell'Italia su ogni mercato di domanda considerato (CCTP). I pesi per la ponderazione sono stati costruiti come rapporto tra le presenze in ciascun paese di destinazione sul totale delle presenze trascorse all'estero dai turisti originati da ciascun paese di domanda. A valori più bassi dell'indicatore corrisponde un aumento della competitività dei prezzi/servizi

italiani². Viene dimostrata una notevole perdita di competitività soprattutto nei confronti della Germania, dell'Austria, dell'Inghilterra che mostrano una maggiore aggressività di prezzo.

3. Competitività regionale italiana

Parlare di prezzi turistici non è sicuramente cosa semplice. Infatti, il problema principale è che ad oggi non esiste un paniere di beni specifico ed attinente esclusivamente al *mercato delle vacanze*.

Inoltre, non abbiamo prezzi assoluti ma solo variazioni di prezzi calcolati sui consumi delle famiglie per quei capitoli di spesa che sono in rapporto più o meno stretto con l'attività turistici:

- Alimenti, bevande e tabacchi
- Trasporti
- Comunicazione
- Ricreazioni, spettacoli e cultura
- Alberghi e pubblici servizi

Per di più, i dati di cui disponiamo sono variazioni di numeri indici con serie storiche piuttosto brevi e non sempre a copertura nazionale³.

L'idea che in questo lavoro si tenta di portare avanti, è l'applicazione di una procedura simile alla metodologia adottata per un contesto internazionale nel Rapporto Mercury, applicata in un confronto tra le regioni italiane.

Nello specifico viene costruito un indice di competitività di prezzo singolo ed esclusivo per ciascuna regione italiana calcolato per gli anni 2000-2005 (anni per cui è possibile avere dati che garantiscono la copertura di tutte le regioni italiane).

In particolare:

$$\text{RTP/RCTP} = \frac{\text{Indice dei prezzi turistici Regione considerata}}{\text{Indice medio ponderato prezzi turistici delle regioni concorrenti}}$$

² Per ulteriori approfondimenti sulla metodologia di costruzione dell'indicatore si rinvia a Rapporto Mercury, opera già citata.

³ Istat, Nota introduttiva per la diffusione degli indici regionali dei prezzi al consumo per l'anno 2007.

I pesi usati per la ponderazione sono costruiti come rapporto tra l'ammontare delle presenze turistiche in ciascuna regione concorrente sul totale delle presenze turistiche in Italia, escluse quelle riferite alla regione considerata.

Dai risultati ottenuti si evince come molte delle regioni esaminate mantengono, negli anni, costante e invariato il livello dei prezzi, molte altre vedono una diminuzione, altre ancora un aumento (tabella 1):

Tabella 1 – Competitività di prezzo per le singole regioni						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Abruzzo	100	99,9	99,6	99,4	100,2	101,0
Piemonte	100	99,7	99,0	99,1	99,0	99,1
Valle	100	98,9	98,3	98,0	97,3	97,5
Lombardia	100	99,7	99,3	99,2	98,8	98,6
Trentino	100	100,4	101,1	101,4	101,0	101,0
Veneto	100	99,4	99,4	99,2	98,8	98,8
Friuli	100	100,2	100,1	99,9	99,9	99,8
Liguria	100	99,8	100,3	100,6	100,4	100,1
Emilia Romagna	100	99,9	99,7	99,3	99,3	99,3
Toscana	100	100,1	99,9	99,6	99,2	98,9
Umbria	100	100,1	99,6	99,1	99,0	99,4
Marche	100	99,7	99,2	99,0	98,7	98,7
Lazio	100	100,8	101,2	101,4	101,6	101,5
Molise	100	99,2	98,2	98,4	98,3	99,1
Campania	100	100,6	101,1	102,1	103,5	103,7
Puglia	100	100,5	101,0	101,1	101,2	101,0
Basilicata	100	100,1	99,8	99,9	100,5	100,5
Calabria	100	100,5	99,8	100,8	101,3	101,9
Sicilia	100	99,8	99,2	99,5	100,5	100,9
Sardegna	100	99,9	99,9	99,4	99,6	99,5

Fonte: elaborazioni proprie

Se calcoliamo la tendenza sia delle presenze che dei prezzi per il 2005 e ne facciamo una graduatoria, possiamo vedere (tabella 2), in maniera diretta, quali sono le relazioni che intercorrono tra le due variabili:

Tabella 2 – *Relazione Prezzi-Presenze 2005.*

Regioni	Variazioni prezzi 2005	Variazioni presenze 2005
Abruzzo	0,8	0,3
Molise	0,8	-0,9
Calabria	0,5	5,9
Umbria	0,5	1,2
Sicilia	0,4	2,8
Campania	0,2	-3,9
Valle d'Aosta	0,2	-0,3
Piemonte	0,1	9,3
Veneto	0	4
Marche	0	-2,8
Basilicata	0	1,7
Friuli	0	-2,1
Emilia Romagna	0	-0,1
Sardegna	-0,1	-0,1
Trentino	-0,1	2,8
Lazio	-0,1	12,9
Puglia	-0,2	4,2
Lombardia	-0,2	0,1
Toscana	-0,3	7,5
Liguria	-0,4	-2,7

Aumento delle presenze e dei prezzi
Valori invariati
Diminuzione delle presenze e dei prezzi

Ora in teoria, secondo la logica internazionale all'aumentare dei prezzi le presenze dovrebbero diminuire e viceversa.

In realtà invece questo non accade per le singole regioni italiane: infatti per l'Abruzzo, per esempio, che è la regione in cui i prezzi mostrano un aumento notevole, anche le presenze aumentano in maniera considerevole, così come per la Calabria, Umbria, Sicilia, Piemonte; diminuiscono invece per il Molise, la Campania, e per la Valle d'Aosta.

Al contrario, vediamo come tanto in Liguria, quanto in Sardegna, dove i prezzi scendono in modo sensibile, assistiamo ad un analogo e preoccupante calo delle presenze.

Dai dati presentati, quindi, emerge come le variazioni dei prezzi e quelle delle presenze non sono sempre inversamente proporzionali, ma, spesso, si muovono nella stessa direzione.

4. Conclusioni

In conclusione possiamo sostenere che all'interno di ogni singolo Paese le logiche di competitività turistica sembrano essere del tutto diverse da quelle internazionali. Infatti attribuire al fattore prezzo l'unico elemento di debolezza del sistema turistico italiano interno, appare riduttivo, o meglio, è forse necessario interporlo con almeno un altro fattore di apodittica responsabilità.

A mio avviso, la mancanza di un'integrazione sistemica nella maggioranza delle regioni italiane, per quei molteplici fattori che il turista percepisce come un insieme di un unico servizio complesso, che è la vacanza, fa sì che la crisi in Italia diventi ancora più acuta.

La questione *prezzo/integrazione*, non appare dunque così slegata.

Pertanto il turismo potrebbe trovare quella chiave di volta, tanto auspicata, in quella cultura di tipo distrettuale, in cui il nostro Paese è leader nel vecchio continente.

Infatti una gestione di tipo "distretto" in cui vige la cooperazione di tutti gli attori responsabili dei mille prodotti di cui l'impresa turistica italiana è composta, assicura il contenimento dei costi, quello dei prezzi, e una maggiore efficienza produttiva. Appare ragionevole dunque, pensare che il modello del DI (Distretto Industriale) non sia solo di facile applicazione nel modello dell'industria, ma anche ad altri sistemi economici, sociali e politici e, di seguito, soprattutto al sistema produttivo turistico. Infatti le specificità territoriali, che sono alla base di una logica distrettuale, sono anche caratteristiche proprie del "prodotto turismo".

Sembra dunque evidente come, ripetere il successo dei distretti industriali in una prospettiva di "*distretti turistici*" possa costituire per le regioni italiane un'opportunità di sviluppo fondamentale.

Inoltre nel turismo il processo produttivo viene a coincidere con il momento stesso del processo di consumo che diventa parte integrante, anche se temporaneo, del vissuto del consumatore/turista. Poiché il prodotto turistico non si caratterizza dall'unicità di un bene e poiché la sua principale caratteristica è quella di essere composto da una molteplicità di prodotti/fattori che non sono quasi mai proposti da un unico produttore, può sembrare chiaro che proprio in questo caso sia auspicabile applicare una logica di cooperazione tra le varie parti per creare sinergia, e dunque sistema.

È bene ricordare che in ambito turistico non si può adattare una strategia di "*incremento delle vendite*" simile a quella di un "*semplice prodotto commerciale*", in quanto non esiste nessuna strategia unica, riconosciuta e mondiale per incrementare il tasso di "*partenza per le vacanze*", ma esistono piani unici e singolari per ogni tipo di territorio e di prodotto che valgono solo se hanno modo di esistere con *logiche sistemiche*.

E un territorio turistico diventa **sistema turistico** quando tutte le parti naturali, sociali, politiche, pubbliche e private che operano sul territorio sono in grado di creare una struttura-sistema finalizzata al raggiungimento di un risultato unico.

Riferimenti bibliografici

- Beccatini G. (1998), *Distretti industriali e made in Italy. La basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Boringhieri, torino.
- Costa P. – Manente M., (1993), *The economic impact of tourism in Italy: a multiregional multisectoral analysis for 1988*, Quaderni Ciset n. 3, Università di Venezia Cà Foscari.
- Enit – Istat, (2007) *Rapporto sul Turismo Italiano quindicesima edizione*, Mercury srl, Firenze.
- Istat, (2007), *Come si rilevano i prezzi al consumo*, Roma.
- Istat, (2007) *Indici dei prezzi al consumo*, Roma.
- Istat, (2007) *Paniere dell'indice dei prezzi al consumo per l'intera collettività nazionale – Coefficienti di ponderazione*, Roma.
- Istat, (2007), *Tavole turismo - Presenze Regionali 2005*, Roma.
- Manente M. - V.Minghetti, (1993), *I modelli di previsione del movimento turistico da e per l'Italia: la banca dati*, Quaderni Ciset, n. 53, Università di Venezia Cà Foscari.
- Paolucci U., (2007), *Gli obiettivi e le strategie dell'Italia verso l'estero*, in «Impresa turismo», Unioncamere-Isnart.
- Savelli. A., (2004), *Turismo, territorio, identità - Ricerche ed esperienze nell'area mediterranea*, Franco Angeli, Milano.
- World Economic Forum, (2007), *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007- Furthering the process of economic development*.

Eleonora SCARSELLA, Dottoranda di ricerca in “Epistemologia dell’informatica e mutamenti sociali” Dipartimento Scienze della Comunicazione, Università degli Studi di Teramo.

INVECCHIAMENTO DEMOGRAFICO E SQUILIBRI DEL MERCATO DEL LAVORO: L'ITALIA VERSO IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI EUROPEI

Manuela Stranges

1. Introduzione

Tra i fenomeni demografici che interessano l'Italia e gli altri paesi industrializzati, assume oggi particolare rilevanza il processo di invecchiamento, soprattutto in ragione delle sue ricadute sul mercato del lavoro. Tale processo, infatti, determina una serie di squilibri strutturali, in particolare uno scopenso tra chi contribuisce attivamente al sistema economico (la forza lavoro) e chi ne è fuori e assorbe risorse (i pensionati).

A partire da tali considerazioni, nel presente contributo è stata analizzata l'evoluzione della struttura per età della popolazione italiana, mostrandone i caratteri passati e presenti e, utilizzando le più recenti previsioni rilasciate dall'Istat (2006a), i trend futuri. In particolare, tali previsioni ci hanno consentito di stimare la consistenza futura della popolazione anziana che passerà dagli attuali 11.379.341 persone (pari al 19,5% della popolazione totale) a 12.994.314 persone nel 2015 (22%), a 15.750.492 nel 2030 (27%) a 18.788.436 nel 2050 (34%). A tale aumento corrisponderà un deciso peggioramento di tutti gli indici di struttura e un rilevante calo della popolazione in età lavorativa. Saranno, infine, sinteticamente analizzati gli obiettivi fissati in sede europea per far fronte agli squilibri ingenerati dal processo di invecchiamento e la posizione dell'Italia verso il loro raggiungimento.

2. Il processo di invecchiamento in Italia

Osserviamo alcuni indicatori del processo di invecchiamento demografico in Italia negli ultimi anni per comprendere quanto il fenomeno progredisca rapidamente (tabella 1). Se, da un lato, è possibile mettere in evidenza la leggera ripresa del tasso di fecondità totale, quindi una lievissima attenuazione dell'invecchiamento cosiddetto "*dal basso*", dall'altro è possibile rilevare un aumento della longevità, sia maschile sia femminile e, quindi, il progredire del processo di invecchiamento "*dall'alto*". La popolazione anziana rappresenta, oramai, poco meno del 20% della popolazione complessiva, mentre la percentuale

di giovanissimi (che, ad esempio, era superiore al 26% negli anni 50) è scesa al 14%. Tutti gli indici di struttura calcolati e riportati in tabella 1 mostrano un deciso peggioramento del processo di invecchiamento: in particolare, guardando al valore assunto dall'indice di vecchiaia, possiamo notare come vi siano oggi in Italia 140 anziani ogni 100 giovanissimi.

Tabella 1 – Indicatori del processo di invecchiamento demografico in Italia

Anni	Numero medio di figli per donna	Speranza di vita alla nascita (in anni)		Struttura per età della popolazione (valori percentuali)				Indici di struttura (valori percentuali)		Età media (valori in anni)
		Maschi	Femmine	0-14	15-64	65+	Vecchiaia	Dipendenza strutturale	Dipendenza anziani	
2002	1,27	77,1	83,0	14,2	66,8	19,0	133,8	49,8	28,5	42,2
2003	1,29	77,2	82,8	14,2	66,6	19,2	135,9	50,1	28,9	42,3
2004	1,33	77,7	83,7	14,1	66,4	19,5	137,8	50,6	29,3	42,5
2005	1,32	77,6	83,2	14,1	66,1	19,8	140,4	51,2	29,9	42,7

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat, 2006a

Utilizzando le previsioni Istat rilasciate nel 2005, possiamo anche stimare quali saranno i futuri equilibri tra le diverse classi d'età all'interno della popolazione italiana, che possiamo sintetizzare attraverso le proporzioni riportate nella tabella 2. Al 2005, ad esempio, 1 persona su 5 avrà più di 65 anni, valore che salirà a 1:4 nel 2030 e a 1:3 nel 2050. Ancora più rilevante il cambiamento che avverrà nei gruppi più estremi: gli ultrasessantacinquenni, 1 ogni 11 oggi, saranno 1 ogni 9 nel 2015, 1 ogni 7 nel 2030 e 1 ogni 5 nel 2050. Le proporzioni degli ultraottantacinquenni passeranno, ai medesimi anni, da 1:51 a 1:30, 1:22 e 1:13. Gli ultracentenari, *solo* 1 ogni 5.000 nel 2005, raddoppieranno la loro presenza al 2015 (1:2.500), e subiranno altri due raddoppi nel 2030 (1:1.111) e nel 2050 (1:417).

Tabella 2 – Equilibri generazionali nella popolazione italiana. Situazione attuale (2005) e previsioni (2015, 2030, 2050)

Classi d'età	2005	2015	2030	2050
≥ 65	1 ogni 5	1 ogni 5	1 ogni 4	1 ogni 3
≥ 75	1 ogni 11	1 ogni 9	1 ogni 7	1 ogni 5
≥ 85	1 ogni 51	1 ogni 30	1 ogni 22	1 ogni 13
≥ 100	1 ogni 5.000	1 ogni 2.500	1 ogni 1.111	1 ogni 417

Fonte: per il 2005, nostre elaborazioni su dati Istat, 2006a; per gli anni 2015-2050, nostre elaborazioni su dati Istat, 2006b.

3. Progressi e ritardi dell'Italia verso il raggiungimento degli obiettivi europei

Il problema principale connesso al processo di invecchiamento è, dunque, la sproporzione che si ingenera tra i diversi gruppi che compongono la popolazione, in particolare tra le classi centrali, economicamente produttive, e le altre improduttive. Le conseguenze più forti del processo di invecchiamento saranno avvertite, appunto, all'interno del mercato del lavoro, dove il numero di persone che compongono la forza lavoro scenderà drasticamente nei prossimi anni, come conseguenza della denatalità che caratterizza ormai da decenni il nostro paese. L'attenzione istituzionale per le conseguenze economiche del processo di invecchiamento demografico è testimoniata dalle diverse risoluzioni adottate a livello europeo.

In particolare, nel Consiglio Europeo di Lisbona del 2000 e nei successivi consigli di Stoccolma 2001 e Barcellona 2002, sono stati fissati una serie di obiettivi da raggiungere per mitigare gli effetti negativi del processo di invecchiamento sul mercato del lavoro dei paesi interessati. Sinteticamente, gli obiettivi che gli stati europei dovranno cercare di raggiungere entro il 2010 sono i seguenti: innalzare il tasso d'occupazione totale in tutti i paesi al 70%, innalzare il tasso di occupazione femminile al 60% e innalzare il tasso di occupazione dei lavoratori più anziani (55-64 anni) al 50%. Inoltre, nell'intento di affrontare con maggiore incisività le conseguenze del processo di invecchiamento demografico, il Consiglio europeo di Barcellona del marzo 2002 ha stabilito l'innalzamento dell'età media di uscita dal mercato del lavoro fino ad un valore di 65,4 anni.

Per comprendere in quale posizione si trovi il nostro paese nel cammino verso il raggiungimento di tali obiettivi e, quindi, quali siano le aree di intervento prioritarie in relazione al mercato del lavoro può essere utile osservare, come riassunto nella tabella 3, quali sono i valori italiani in merito a ciascun obiettivo e quanto distante tale valore sia dal target prefissato.

L'Italia mostra di essere indietro, sia guardando proprio al valore obiettivo sia guardando al valore medio Ue25, di gran lunga superiore a quello italiano per tutti gli indicatori misurati. Il tasso di occupazione generale italiano è stato pari al 57,6% nel 2005, contro un valore medio europeo del 63,8% e ben distante dal 70% dell'obiettivo fissato in sede istituzionale (meno 12,4 punti percentuali). Il primo obiettivo appare, quindi, raggiunto per l'82,3%. Una distanza più marcata si nota in relazione al tasso di occupazione femminile e, ancora di più, in relazione a quello dei lavoratori maturi e anziani. Il tasso di occupazione delle donne italiane al 2005 è stato pari al 45,3%, 14,7 punti percentuali in meno rispetto all'obiettivo del 60% e 6,2 punti percentuali in meno rispetto al valore medio europeo, con un livello di raggiungimento del 75,5%. L'aumento del tasso di occupazione femminile è stato individuato come obiettivo in ragione dell'attenuazione che la partecipazione delle

donne al mercato del lavoro può fornire, almeno nel breve periodo, agli squilibri derivanti dal processo di invecchiamento.

Tabella 3 – L'Italia e gli obiettivi europei. Valori al 2005.

Obiettivo	Descrizione (entro il 2010)	Valore da raggiungere	Valore medio europeo*	Valore italiano	Distanza dall'obiettivo (assoluta)**	Raggiungimento dell'obiettivo (%)***
Lisbona	Tasso di occupazione generale	70,0%	63,8%	57,6%	12,4%	82,3%
	Tasso di occupazione femminile	60,0%	56,3%	45,3%	14,7%	75,5%
Stoccolma	Tasso di occupazione dei lavoratori 55-64 anni	50,0%	42,5%	31,4%	18,6%	62,8%
Barcellona	Età media di uscita dal mercato del lavoro (anni)	65,4	60,9	59,7	5,7	91,3%

* *media Ue25*

** *calcolata come differenza tra il valore obiettivo e il valore reale italiano*

*** *percentuale calcolata come rapporto tra il valore italiano sul valore obiettivo*

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat, 2006

Occorre, però, considerare che una grossa quota dell'aumento dell'occupazione femminile è costituito da lavoro part-time (come indicano i dati provenienti dalle rilevazioni trimestrali della forza lavoro condotte dall'Istat), forma sempre più preferita dalle donne, in quanto consente di conciliare meglio gli impegni lavorativi e quelli familiari. Stime dell'OECD (2006) mostrano una generale crescita della diffusione del lavoro part-time in Italia, dall'8,9% del totale dell'occupazione nel 1990 al 14,9% del 2004. Il valore italiano è, comunque, inferiore a quello europeo (in questo caso Ue15, 17,4%) e leggermente inferiore anche alla media OECD (15,2%). Tra i paesi europei spicca il valore dell'Olanda (35,5%).

4. La partecipazione dei lavoratori maturi e anziani al mercato del lavoro

Concentrandoci sul livello dei tassi di occupazione dei lavoratori maturi e anziani (dati in tabella 3), la distanza tra l'obiettivo e il valore italiano è di quasi 19 punti percentuali, con un livello di raggiungimento del 62,8%. Il dato italiano è, peraltro, anche distante dalla media europea, che è di ben 11,1 punti percentuali al di sopra del nostro valore nazionale. Come mostra sinteticamente la tabella 4, il tasso di occupazione dei lavoratori senior in Italia ha, in realtà, avuto un

incremento negli ultimi anni¹, dal 27,7% del 2000 al 31,4% del 2005, ma ancora insufficiente rispetto a quanto richiesto per il raggiungimento dell'obiettivo di Stoccolma.

Tabella 4 – *Tasso di partecipazione dei lavoratori 55-64 anni per genere in Italia. Valori percentuali, anni 2000-2005*

	Anni					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Maschi	40,9	40,4	41,3	42,8	42,2	42,7
Femmine	15,3	16,2	17,3	18,5	19,6	20,8
Totale	27,7	28,0	28,9	30,3	30,5	31,4

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat, 2006

Proprio sulla consistenza del tasso di occupazione dei lavoratori anziani si concentra l'attenzione degli studiosi quando si parla delle ricadute del processo di invecchiamento demografico sul mercato del lavoro. Se, infatti, la popolazione dei paesi industrializzati invecchia così rapidamente, appare obiettivo prioritario incrementare i tassi di partecipazione di questa fascia di popolazione, che avrà una consistenza progressivamente crescente nel tempo rispetto alla popolazione complessiva. Il problema principale, in questo caso, diviene quello di favorire l'*active ageing*², ossia l'invecchiamento attivo, secondo cui attraverso il mantenimento della partecipazione degli individui alla vita sociale ed economica si può migliorare notevolmente anche la qualità della loro vita³.

La bassa partecipazione al mercato del lavoro delle persone mature e anziane ha diverse cause, tra cui un ruolo rilevante è certamente giocato dalla crescente richiesta da parte delle aziende di lavoratori altamente qualificati, che potrebbe sfavorire la permanenza dei lavoratori più anziani, almeno di quelli meno propensi alle innovazioni (si pensi al crescente uso dell'informatica e delle nuove tecnologie) e più restii ai cambiamenti. Vi sono, poi, tutte le considerazioni concernenti la ridotta disponibilità alla mobilità e all'aggiornamento che, secondo alcuni, caratterizzerebbero i lavoratori più anziani, nonché l'idea, comunemente molto diffusa, che le *performance* lavorative degli anziani siano meno brillanti di quelle dei giovani. Spesso, però, queste motivazioni, come mostrato anche da

¹ La maggior parte di questo incremento è da attribuirsi al contributo dell'occupazione femminile più che a quella maschile (Stranges, 2007, pp. 110-111), come peraltro già evidente osservando il trend di crescita per sesso.

² Per dati sui processi di *active ageing* in Europa, si veda Avramov e Maskova, 2003.

³ Infatti, secondo la definizione della World Health Organization (W.H.O.), l'*active ageing* è un processo di ottimizzazione delle opportunità di salute, partecipazione e sicurezza degli anziani che ha l'obiettivo di migliorare la loro qualità della vita

diversi studi empirici⁴, sono basate più su stereotipi e pregiudizi che su fatti concreti (Stranges, 2006, p. 127-132). Non bisogna, inoltre, dimenticare altri fattori, quali la scomparsa di alcuni settori produttivi tradizionali, ad esempio quelli artigianali, quasi del tutto soppiantati dalle produzioni industriali nelle quali sono spesso richieste competenze più elevate e profili formativi più alti (lauree, qualifiche e altro), non possedute dai lavoratori più anziani. Occorre, ancora, ricordare come vi sia una correlazione positiva tra età e stipendio che potrebbe scoraggiare l'assunzione o il trattenimento nelle aziende dei lavoratori più anziani, a favore invece dell'acquisizione di risorse più giovani per le quali sono spesso previste forme di agevolazioni ed incentivi fiscali, oltre che salari decisamente più ridotti (Livi Bacci, 2005).

Infine, è necessario rilevare che in taluni paesi il pensionamento anticipato è stato incoraggiato nella speranza, poi rivelatasi vana, che l'uscita delle coorti più anziane di lavoratori avrebbe favorito l'ingresso di quelle più giovani. Una ricerca comparata internazionale tra i paesi dell'OECD (2000) ha messo in evidenza come non vi sia correlazione tra la diminuzione dei tassi di partecipazione dei lavoratori anziani e livello di disoccupazione, permettendo di comprendere come la pratica dell'*old-out/young-in* attuata tramite programmi di pensionamento anticipato si riveli assolutamente fallimentare in termini di riduzione della disoccupazione.

L'inefficacia delle politiche di pensionamento anticipato nel ridurre i tassi di disoccupazione è legata a tre motivi principali: innanzitutto, il ritiro di un lavoratore anziano dal mercato del lavoro non si traduce necessariamente nell'assunzione di un disoccupato che riempia il posto rimasto vacante. Si pensi a quelle aziende di tipo industriale dove le conoscenze tecniche e le competenze di un lavoratore anziano non possono essere rimpiazzate con tanta facilità. Oltre a ciò, è necessario anche tenere presenti i vincoli spazio-temporali che rendono l'incontro tra domanda e offerta di lavoro un meccanismo sostanzialmente imperfetto e, spesso, poco fluido e immediato. In secondo luogo, anche se i lavoratori anziani fossero licenziati da un certo posto di lavoro, potrebbero mettersi alla ricerca di un'altra occupazione e, quindi, entrare a far parte anch'essi della schiera dei disoccupati annullando di fatto l'effetto positivo dell'uscita, ed eventualmente trovarlo (e anche in questo caso la correlazione *old out/young in* si rivelerebbe nulla). Infine, non bisogna dimenticare che le pensioni anticipate sono spesso finanziate attraverso tassazioni più elevate, ragion per cui nel lungo periodo, forzare il pensionamento anticipato potrebbe addirittura peggiorare il problema, in

⁴ L'insieme degli stereotipi sugli anziani è indicato in letteratura con il termine "*ageism*", e si configura come una vera e propria costruzione sociale, che condiziona l'atteggiamento nei loro confronti e, di conseguenza, le decisioni sulla loro collocazione sociale e lavorativa. Per una trattazione sull'argomento di veda Henrard (2002).

termini di sostenibilità del sistema economico, conti pubblici e produttività, piuttosto che migliorarlo.

5. Riflessioni conclusive

Appare dunque chiaro, dalle riflessioni e dalle semplici analisi sin qui compiute, come il processo di invecchiamento demografico porrà delle enormi sfide al mercato del lavoro e, più in generale, al sistema economico italiano. La forza lavoro italiana scenderà al 77% circa del suo valore attuale entro un quarantennio, con una diminuzione in termini assoluti di oltre 8 milioni di unità. Altrettanto avverrà per la popolazione in età produttiva. Gli indici demografici calcolati mostrano un deciso peggioramento del ricambio all'interno della fascia produttiva di popolazione, oltre che una crescente concentrazione della popolazione in età lavorativa stessa nelle fasce d'età più elevate.

L'attenzione istituzionale a tali tematiche è testimoniata anche dalle diverse risoluzioni e direttive europee, culminate nella definizione degli obiettivi di Lisbona, Stoccolma e Barcellona. Il cammino dell'Italia verso il raggiungimento di tali obiettivi appare ancora difficile: in particolare, il nostro paese manifesta un notevole ritardo per quanto riguarda i tassi di occupazione femminile e dei lavoratori senior, rispettivamente 15 e 19 punti percentuali al di sotto dei valori prefissati, con una percentuale di raggiungimento solo del 76% e del 63%. La strada per la conquista degli obiettivi passa attraverso un generale riassetto, non solo del sistema economico e fiscale (mediante una ridefinizione dei criteri di ingresso ed uscita nel mercato del lavoro), ma anche attraverso una generale revisione del sistema formativo ed educativo e la messa a punto di politiche pubbliche realmente a favore della partecipazione al mercato del lavoro.

Per quel che concerne l'occupazione femminile, sono necessari interventi a sostegno della conciliazione lavoro-maternità e la predisposizione di strutture che possano supportare la funzione *genitoriale* (gli asili nido, ad esempio). Grande attenzione va posta, poi, ai giovani, attuando strumenti che consentano di anticipare il loro ingresso nel mercato del lavoro, ad esempio forme di apprendistato e tirocini che si concilino con le attività di studio e formazione⁵.

Per favorire la partecipazione delle coorti più anziane di lavoratori, invece, un concetto chiave dovrà necessariamente essere quello di *active ageing*, o invecchiamento attivo, che presuppone la promozione di una serie di strategie che consentano alle persone di rimanere produttive e socialmente integrate per un

⁵ Già la Riforma Biagi (Legge n° 30 del 14/02/2003) prevede diverse forme di tirocinio e apprendistato di questo tipo.

periodo di tempo più lungo e anche in una fase avanzata della loro vita. Per applicare concretamente politiche complete ed efficaci di invecchiamento attivo in Italia sarà anche necessario rivedere l'intero sistema formativo, prevedendo l'implementazione di programmi di formazione continua (*lifelong learning processes*), che possano favorire la ritenzione dei lavoratori maturi e anziani nel mercato del lavoro.

È poi necessario rivedere il meccanismo degli incentivi/disincentivi alla permanenza nel sistema produttivo delle coorti più anziane di popolazione, aumentando i vantaggi per coloro che decidono di continuare a lavorare anche dopo la pensione rispetto a coloro che decidono di uscire in anticipo dal mercato del lavoro. Sarà, infine, necessario prevedere una serie di stimoli al prolungamento del periodo lavorativo, quali l'introduzione di forme di lavoro part-time (e, naturalmente, di forme di pensione part-time), specifici programmi di inserimento e reinserimento dei lavoratori over 55, oltre che ripensare le politiche salariali e lubrificare i meccanismi di ricollocamento delle coorti più anziane di lavoratori, attraverso la previsione, ad esempio, di sezioni dei centri per l'impiego dedicate in maniera specifica a questi segmenti di forza lavoro.

Riferimenti bibliografici

- Avramov D., Maskova M. (2003). *Active ageing in Europe*, Volume 1, Council of Europe. Population Studies Series, n°41, Strasburg, Council of Europe.
- Eurostat (2006). Dati su Sviluppo sostenibile, disponibili e scaricabili on line dal sito <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, alla sezione Sustainable development indicators, sottosezione Ageing Society.
- Henrad J. C., "Les défis du velleissement", La Decouverte, Paris, 2002.
- Istat (2006a). *Popolazione residente per età, sesso e stato civile al 1° gennaio 2005*. Dati disponibili on line sul sito <http://demo.istat.it> alla sezione Popolazione residente.
- Istat (2006b). *Previsioni della popolazione, aggiornamento 2005*. Dati disponibili on line sul sito <http://demo.istat.it> alla sezione Previsioni.
- Livi Bacci M. (2005), «I paese dei giovani vecchi», *Il Mulino*, n°3, Il Mulino, Bologna.
- Oecd, Organization for economic cooperation and development (2006). *OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD Publications, Paris.
- Oecd, Organization for economic cooperation and development (2000). *Reforms for an ageing society*, OECD Publications, Paris.
- Stranges M. (2007). «L'invecchiamento demografico in Italia: verso un miglioramento della relazione tra età e lavoro», *Quaderni Europei sul Nuovo Welfare*, n°7, Istituto del Rischio, Trieste-Ginevra, pp.102-118.
- Stranges M. (2006). «Invecchiamento demografico e mercato del lavoro: il ruolo dei processi di lifelong learning», *Affari Sociali Internazionali*, n°1/2006, Franco Angeli, Roma, pp. 123 – 144.

Manuela STRANGES, Dottore di ricerca in Demografia, Dipartimento di Economia e Statistica, Università degli Studi della Calabria. m.stranges@unical.it

SUMMARY

Demographic ageing and imbalances of the labour market: Italy towards the achievement of the European goals

Italy is rapidly ageing, as well as the other industrialized countries. The process of demographic aging will pose enormous challenges for the Italian economic system, in particular for the labour market, since the Italian work force will come down to approximately 77% of its current value within forty years, with an absolute lessening of over 8 millions unit. The demographic indices calculated and shown in the present contribution proved a certain worsening of replacement among the productive population, beyond an increasing concentration of the working population in the highest age groups. The institutional attention to such a thematic is confirmed also from the various European resolutions and directives culminated in the definition of the Lisbon, Stockholm and Barcelona goals. The way of Italy towards the attainment of such objectives appears still difficult: in particular, our country shows a remarkable delay as far as concerns the female's and senior workers' occupation rates, which are respectively 15 and 19 percentage points under the prefixed values, with a percentage of attainment only of 76% and 63%. The road for the achievement of the European goals passes through a general reorganization, not only of the economic and fiscal system (which means a redefinition of the criteria of entering and exit into the labour market), but also through a general review of the educational system.

For what concerns the feminine occupation, it is necessary the creation and promotion of structures which can help women to conciliate job and motherhood (the nursery schools and day nurseries, for example). Great attention must be also placed on the young people, putting into effect tools that concur to anticipate their entrance in the labour market, for example apprenticeship and trainings that can conciliate with the ordinary study and formation activities. In order to favour the participation of the older cohorts of workers, a key concept seems to be the one of *active ageing*, which refers to strategies that make individuals remain productive and social integrated also when they get old. In order to promote complete and concrete strategies of this type in Italy it will be also necessary to revise the entire educational system, by implementing *lifelong learning processes*, which can promote the retention of mature and old workers in the labour market. It is, then, necessary to modify the mechanism of the incentives/disincentives for the older cohorts of workers, increasing the advantages for those who decide to continue to work after the pension regarding those who decide to exit in advance from the labour market. It will be, at last, necessary to provide specific programs of introduction and re-introduction of workers over 55 years, beyond that to rethink the salary policies and to lubricate the mechanisms of placement of older workers.

IL CONTRIBUTO DELLE DONNE STRANIERE ALL'EVOLUZIONE RECENTE DELLA FECONDITÀ ITALIANA *

Salvatore Strozza, Claudia Labadia, Raffaele Ferrara

1. Introduzione

È trascorso più di un decennio da quando l'Italia ha toccato il minimo storico nei suoi livelli di fecondità del momento e, sebbene i valori osservati negli ultimi anni non siano ancora tali da far pronosticare un rapido riavvicinamento alla soglia di sostituzione delle generazioni, può tuttavia dirsi quantomeno cessato quel deciso declino del tasso di fecondità totale (TFT) per contemporanei, che aveva caratterizzato tutta l'ultima parte dello scorso secolo. Se si considera che sempre nella seconda metà degli anni '90, l'Italia è divenuto il quarto paese per numero di stranieri nell'ambito dell'Unione europea, dietro soltanto a Germania, Francia e Regno Unito (Bonifazi 1998), e che da allora ha visto ulteriormente accrescere, grazie alle ultime procedure di regolarizzazione, anche la componente più stabile della propria immigrazione, ci si chiede se e in che misura l'apporto delle donne straniere abbia influito sulla recente evoluzione della fecondità italiana.

L'obiettivo del presente contributo è proprio quello di stimare le variazioni della fecondità tra il 2001 e il 2004 all'interno delle ripartizioni e delle regioni italiane separando, mediante l'applicazione di un apposito modello di decomposizione, gli effetti dovuti ai diversi attori in gioco.

2. Evoluzione recente della fecondità italiana e delle nascite da stranieri

I dati Istat relativi all'evoluzione della fecondità italiana nel periodo 1952-2004 (Istat 2007a) sembrano indicare l'esistenza di tre distinte fasi: una prima, che va dalla

* Questo articolo si colloca all'interno della ricerca su "L'immigrazione euro-mediterranea nei nuovi paesi di accoglimento dell'Europa meridionale: evidenze empiriche per l'Italia", diretta da S. Strozza, finanziata dal Dipartimento di Scienze Statistiche (Università di Napoli Federico II), e co-finanziata dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca Scientifica (MIUR) come parte del progetto nazionale "Dinamiche demografiche, migrazioni e loro impatto economico" (PRIN 2005), coordinato da L. Di Comite.

fine degli anni '50 alla prima parte degli anni '60, si caratterizza per la significativa crescita dei valori dell'intensità della fecondità del momento, tanto da indicare questa fase come quella del *baby boom*; una seconda nella quale ha invece luogo un progressivo declino, divenuto più intenso soprattutto dalla metà degli anni '70 quando si è anche scesi al di sotto della soglia di sostituzione delle generazioni (circa 2,1 figli per donna), periodo del *baby bust*; una terza ed ultima fase nella quale a partire dal 1995, anno in cui le stime ufficiali di fecondità fanno registrare il valore minimo mai raggiunto prima dal nostro paese (1,19 figli per donna), sembra essere cominciata una ripresa, seppur lentissima, della fecondità italiana, che nel 2004 è risalita sino a 1,32 figli per donna¹.

I tassi distinti per ripartizione geografica mostrano come fino all'inizio degli anni '90 i percorsi e le strategie riproduttive all'interno del Paese fossero tutt'altro che omogenei² (Istat 2007b). Quanto accaduto negli ultimi quindici anni è invece un rapido restringimento della "forbice", che sembra aver annullato il divario esistente tra le ripartizioni centro-settentrionali e quelle meridionali, almeno per quanto riguarda i valori dell'intensità per contemporanei della fecondità.

Sulla recente ripresa della fecondità nelle aree settentrionali e più in generale della fecondità italiana potrebbe aver giocato un ruolo chiave l'apporto fornito dalla popolazione di origine straniera che oggi, com'è noto, ha assunto dimensioni considerevoli e manifestato una decisa tendenza all'insediamento stabile (Golini, 2006). Una conseguenza certa è che anche le nascite da madre straniera sono risultate in costante aumento: tra il 1999 e il 2004 i nati vivi da madre non italiana sono cresciuti sia in termini assoluti, da circa 29.000 a ben oltre 63.000 (oltre il doppio delle loro dimensioni iniziali), che in termini relativi rispetto a tutti i nuovi nati in Italia, dal 5,7 al 11,5% (tabella 1).

Tabella 1 – *Nati vivi da madre straniera per ripartizione territoriale. Italia, 1999 e 2004. Valori assoluti, valori percentuali e numeri indice.*

Ripartizione territoriale	Valori assoluti		% per ripartizioni		% sul totale nascite		N. Indice 1999=100
	1999	2004	1999	2004	1999	2004	
Nord-ovest	10.876	23.438	37,3	36,9	8,7	16,7	215,5
Nord-est	7.280	18.628	25,0	29,4	8,1	17,7	255,9
Centro	6.982	14.659	24,0	23,1	7,6	14,3	210,0
Sud	2.617	4.871	9,0	7,7	1,8	3,4	186,1
Isole	1.379	1.870	4,7	2,9	2,2	2,9	135,6
Italia	29.134	63.466	100,0	100,0	5,7	11,5	217,8

Fonte: elaborazioni proprie su dati Istat.

¹ Non va dimenticato che le grandi fluttuazioni verificatesi all'interno delle misure di periodo altro non sono che il risultato di variazioni temporali nell'età al matrimonio e alla nascita dei figli (Delgado Perez, Livi Bacci 1992).

² L'analisi longitudinale ha certamente consentito di accertare meglio le strategie riproduttive delle diverse generazioni, evidenziando anche significative differenze a livello territoriale. Nelle regioni del Centro-Nord si è affermato da tempo il modello familiare basato sul figlio unico, mentre quello per certi versi atipico dei due figli per donna continua a resistere nel Mezzogiorno, anche se si va ampliando la proporzione di donne senza figli (Santini 2006).

Appare evidente come il frutto dei concepimenti delle donne immigrate si concentri soprattutto nel nord del Paese (nel 2004 quasi il 37% nel nord-ovest e circa il 29% nel nord-est), discreta è anche la quota che si segnala al centro (oltre il 23%), ancora bassissime sono invece le nascite riscontrate nel sud (neanche l'8%) e nelle isole (quasi il 3%), a conferma della maggiore capacità di attrazione delle regioni settentrionali, dove gli immigrati hanno più ampie possibilità di insediarsi stabilmente.

3. L'apporto delle donne straniere alla fecondità: un modello di decomposizione

Allo scopo di valutare quanto la variazione negli ultimi anni del TFT del momento sia dovuto al contributo delle donne straniere viene di seguito proposta una procedura di scomposizione della fecondità per misurare l'apporto assoluto e relativo degli immigrati.

Preliminarmente, va ricordato che i tassi di fecondità specifici per età riferiti al totale della popolazione residente sono una media ponderata dei tassi per età delle donne italiane e di quelle straniere con pesi dati dalla composizione per cittadinanza (italiana e straniera) delle donne nell'età considerata. Il tasso di fecondità all'età x relativo all'anno t (f_x) può essere scritto come di seguito:

$${}_t f_x = \frac{{}_t N_x}{{}_t \bar{D}_x}$$

dove ${}_t N_x$ sono i nati vivi nell'anno t da madri di x anni compiuti e ${}_t \bar{D}_x$ il numero medio di donne di età x nell'anno t . Allo stesso modo sono calcolabili i tassi di fecondità specifici per età distintamente per le donne italiane e straniere:

$${}_t f_x^I = \frac{{}_t N_x^I}{{}_t \bar{D}_x^I} \quad {}_t f_x^S = \frac{{}_t N_x^S}{{}_t \bar{D}_x^S} \quad \text{per } x = 15, 16, \dots, 49 \text{ anni}$$

con la sola aggiunta alla simbologia già nota dell'indice posposto in apice che sta ad indicare la cittadinanza delle madri e delle donne rispettivamente nel numeratore e nel denominatore del rapporto (I = italiana, S = straniera).

È facile mostrare come un tasso di fecondità specifico per età sia uguale a:

$${}_t f_x = \frac{{}_t N_x^I + {}_t N_x^S}{{}_t \bar{D}_x} = \frac{{}_t N_x^I}{{}_t \bar{D}_x^I} \cdot \frac{{}_t \bar{D}_x^I}{{}_t \bar{D}_x} + \frac{{}_t N_x^S}{{}_t \bar{D}_x^S} \cdot \frac{{}_t \bar{D}_x^S}{{}_t \bar{D}_x} = {}_t f_x^I \cdot \bar{d}_x^I + {}_t f_x^S \cdot \bar{d}_x^S \quad [1]$$

Una media ponderata dei tassi specifici relativi alle donne italiane e straniere con pesi dati rispettivamente dalla proporzione di donne italiane (\bar{d}_x^I) e straniere (\bar{d}_x^S) di età x . Pertanto il valore del TFT registrato in un anno t può essere scomposto come di seguito:

$${}_t TFT = \sum_{x=15}^{49} {}_t f_x^I \cdot \bar{d}_x^I + \sum_{x=15}^{49} {}_t f_x^S \cdot \bar{d}_x^S = \sum_{x=15}^{49} {}_t f_x^I \cdot \bar{d}_x^I + \sum_{x=15}^{49} {}_t f_x^S \cdot \bar{d}_x^S \quad [2]$$

in una parte dovuta al contributo delle donne italiane e in un'altra imputabile al contributo delle donne straniere. Evidentemente il contributo degli stranieri potrà

essere differente nelle diverse aree in cui può essere suddiviso il territorio italiano non solo perché i livelli di fecondità alle diverse età possono variare ma anche per il fatto che il loro impatto sulla fecondità complessiva varia in ragione del peso delle donne straniere nelle diverse età riproduttive. Il contributo degli italiani e degli stranieri può essere poi relativizzato dividendo per il valore del TFT e moltiplicando per 100 ciascuna delle due componenti a secondo membro della formula [2].

Un secondo aspetto da considerare riguarda la valutazione del contributo della componente straniera alla variazione del TFT in un dato periodo di tempo (anni 0 e 1). È facile mostrare come tale variazione possa essere distinta nella variazione assoluta del contributo delle donne italiane e nella variazione assoluta del contributo delle donne straniere

$${}_1TFT - {}_0TFT = \sum_{x=15}^{49} {}_1f_x^I \cdot \bar{d}_x^I - \sum_{x=15}^{49} {}_0f_x^I \cdot \bar{d}_x^I + \sum_{x=15}^{49} {}_1f_x^S \cdot \bar{d}_x^S - \sum_{x=15}^{49} {}_0f_x^S \cdot \bar{d}_x^S$$

e, attraverso semplici passaggi, si possa pervenire alla seguente formulazione

$${}_1TFT - {}_0TFT = \left[\frac{1}{2} \sum_{x=15}^{49} ({}_1\bar{d}_x^I + {}_0\bar{d}_x^I) \cdot ({}_1f_x^I - {}_0f_x^I) \right] + \left[\frac{1}{2} \sum_{x=15}^{49} ({}_1\bar{d}_x^S + {}_0\bar{d}_x^S) \cdot ({}_1f_x^S - {}_0f_x^S) \right] + \left[\frac{1}{2} \sum_{x=15}^{49} [({}_1f_x^S + {}_0f_x^S) - ({}_1f_x^I + {}_0f_x^I)] \cdot ({}_1\bar{d}_x^S - {}_0\bar{d}_x^S) \right] \quad [3]$$

in cui la variazione assoluta del TFT in un dato periodo è dovuta a tre parametri distinti riportati tra parentesi quadre e ora descritti nello stesso ordine in cui compaiono nella formula [3]: l'effetto dovuto alla variazione del TFT delle donne italiane; l'effetto dovuto alla variazione del TFT delle donne straniere; l'effetto dovuto alla variazione dell'incidenza delle donne straniere nella fascia d'età riproduttiva³.

Facendo ricorso ad un approccio classico, è possibile valutare il contributo di ciascuno dei tre fattori distinguendo gli effetti semplici da quelli dovuti alla variazione congiunta di due o di tutti e tre i fattori e all'effetto interazione. A tale scopo riscriviamo la formula [3] in modo più compatto:

$$\Delta TFT = \sum \Delta f_x^S \cdot \left({}_0\bar{d}_x^S + \frac{1}{2} \Delta \bar{d}_x^S \right) + \sum \Delta f_x^I \cdot \left({}_0\bar{d}_x^I + \frac{1}{2} \Delta \bar{d}_x^I \right) + \sum \Delta \bar{d}_x^S \left[({}_0f_x^S + \frac{1}{2} \Delta f_x^S) - ({}_0f_x^I + \frac{1}{2} \Delta f_x^I) \right]$$

indicando con il simbolo Δ la variazione nell'intervallo di tempo 0-1.

³ Più in dettaglio, il valore dell'effetto della variazione di peso della popolazione femminile straniera nelle età riproduttive non è altro che la somma delle differenze di incidenza in ciascuna età ponderate con la differenza media nei due anni tra i tassi di fecondità specifici per età delle straniere e delle italiane.

Di seguito vengono riportati gli *effetti semplici* dovuti alla variazione di uno dei tre fattori considerati, supponendo fissi nel tempo i valori dei restanti due fattori. In sostanza, si tratta della variazione del TFT tra 0 e 1 dovuta alla variazione di uno solo dei tre fattori:

$$\Delta(TFT^S) = \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^S \cdot \bar{d}_x^S; \quad \Delta(TFT^I) = \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^I \cdot \bar{d}_x^I = \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^I \cdot (1 - \bar{d}_x^S);$$

$$\Delta(\bar{d}^S) = \sum_{x=15}^{49} ({}_0f_x^S - {}_0f_x^I) \cdot \Delta \bar{d}_x^S.$$

Vanno ora calcolati gli effetti doppi e quelli dovuti alle interazioni tra due dei tre fattori considerati. Gli *effetti doppi* esprimono la variazione del TFT dovuta alla variazione congiunta di due dei tre fattori:

$$\Delta(TFT^S, \bar{d}^S) = \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^S \cdot \bar{d}_x^S + \sum_{x=15}^{49} \Delta \bar{d}_x^S ({}_0f_x^S - {}_0f_x^I) + \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^S \cdot \Delta \bar{d}_x^S$$

$$\Delta(TFT^I, \bar{d}^S) = \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^I \cdot \bar{d}_x^I + \sum_{x=15}^{49} \Delta \bar{d}_x^S ({}_0f_x^S - {}_0f_x^I) + \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^I \cdot \Delta \bar{d}_x^I$$

$$\Delta(TFT^S, TFT^I) = \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^S \cdot \bar{d}_x^S + \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^I \cdot \bar{d}_x^I$$

Le *interazioni doppie* si ottengono sottraendo agli effetti doppi gli effetti semplici:

$$I(TFT^S, \bar{d}^S) = \Delta(TFT^S, \bar{d}^S) - \Delta(TFT^S) - \Delta(\bar{d}^S) = \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^S \cdot \Delta \bar{d}_x^S$$

$$I(TFT^I, \bar{d}^S) = \Delta(TFT^I, \bar{d}^S) - \Delta(TFT^I) - \Delta(\bar{d}^S) = \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^I \cdot \Delta \bar{d}_x^I$$

$$I(TFT^S, TFT^I) = \Delta(TFT^S, TFT^I) - \Delta(TFT^S) - \Delta(TFT^I) =$$

$$= \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^S \cdot \bar{d}_x^S + \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^I \cdot \bar{d}_x^I - \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^S \cdot \bar{d}_x^S - \sum_{x=15}^{49} \Delta f_x^I \cdot \bar{d}_x^I = 0$$

Va da subito notato come la variazione della fecondità degli stranieri e la variazione della fecondità degli italiani risultino tra loro indipendenti e quindi l'interazione assuma valore nullo. Anche l'interazione tripla tra i tre fattori considerati risulta nulla come emerge dai calcoli di seguito riportati. L'interazione tripla è infatti uguale alla differenza tra il risultato della variazione congiunta dei tre fattori e la somma degli effetti semplici e delle interazioni doppie, di seguito sintetizzate per ogni fattore dalla variazione singola e da una parte della variazione doppia. In formula:

$$I(TFT^S, TFT^I, \bar{d}^S) = \Delta(TFT^S, TFT^I, \bar{d}^S) - \Delta_2(TFT^S) - \Delta_2(TFT^I) - \Delta_2(\bar{d}^S)$$

con $\Delta_2(TFT^S)$, $\Delta_2(TFT^I)$, $\Delta_2(\bar{d}^S)$, che indicano la variazione singola e parte delle interazioni doppie rispettivamente del TFT^S , TFT^I e \bar{d}^S . Pertanto sostituendo

$$\Delta_2(TFT^S) = \Delta(TFT^S) + \frac{1}{2}I(TFT^S, \bar{d}^S) + \frac{1}{2}I(TFT^S, TFT^I),$$

$$\Delta_2(TFT^I) = \Delta(TFT^I) + \frac{1}{2}I(TFT^I, \bar{d}^S) + \frac{1}{2}I(TFT^S, TFT^I) \text{ e}$$

$$\Delta_2(\bar{d}^S) = \Delta(\bar{d}^S) + \frac{1}{2}I(TFT^S, \bar{d}^S) + \frac{1}{2}I(TFT^I, \bar{d}^S)$$

nella formula precedente si ottiene che $I(TFT^S, TFT^I, \bar{d}^S) = 0$. È quindi possibile sintetizzare le componenti dell'evoluzione nel modo seguente:

$$\begin{aligned} \Delta TFT &= \Delta(TFT^S) + \Delta(TFT^I) + \Delta(\bar{d}^S) + I(TFT^S, \bar{d}^S) + I(TFT^I, \bar{d}^S) = \\ &= \Delta_2(TFT^S) + \Delta_2(TFT^I) + \Delta_2(\bar{d}^S) \end{aligned}$$

sia tenendo distinti gli effetti singoli da quelli di interazione sia assegnando le interazioni doppie in modo equo tra i fattori coinvolti. In quest'ultimo caso si ritorna però ai tre fattori della formula [3], a cui faremo più spesso riferimento nel resto dell'articolo. Ciascuna di queste tre componenti non è nient'altro che la somma degli effetti singoli, dovuti alla variazione nel tempo di quella sola componente, e di parte degli effetti delle interazioni doppie di quella componente con ciascuna delle altre due.

4. Alcuni risultati sul contributo delle donne straniere

Le stime dei TFT distinti per cittadinanza e ripartizione territoriale, evidenziano come il livello della fecondità del momento delle donne straniere sia generalmente più del doppio di quello delle donne italiane e come tale differenza risulti più marcata nelle regioni centro-settentrionali (tabella 2), dove più avanzato è il processo d'integrazione degli immigrati. Tali considerazioni risultano valide sia al 2001 che al 2004, con la differenza che nel periodo considerato il valore del TFT ottenuto a livello nazionale è risalito, sia per effetto di un leggero incremento nell'intensità della fecondità delle donne italiani residenti nelle ripartizioni centro-settentrionali, sia per un incremento della fecondità delle donne straniere residenti in quasi tutte aree del Paese, ad eccezione del sud. Anche il contributo delle donne immigrate appare più marcato nelle regioni del centro-nord dove si è passati da valori appena superiori al 10% nel 2001 ad altri che giungono fino al 20% nel 2004.

Tabella 2 – Stima dei tassi di fecondità totale (per 1000 donne) e del contributo dovuto ad italiane e straniere per ripartizione territoriale. Italia 2001 e 2004. Valori assoluti e percentuali.

Ripartizioni Territoriali	TFT			Contributo al TFT		% contributo
	italiane	straniere	totale	italiane	straniere	straniere
2001						
Nord-ovest	1127	2678	1204	1064	140	11,7
Nord-est	1136	2683	1221	1070	151	12,4
Centro	1110	2394	1171	1046	125	10,7
Sud	1367	2241	1376	1347	29	2,1
Isole	1306	2360	1317	1287	30	2,3
ITALIA	1219	2555	1265	1169	96	7,6

	2004					
Nord-ovest	1187	2749	1323	1076	247	18,7
Nord-est	1199	2860	1357	1084	273	20,1
Centro	1200	2409	1294	1093	201	15,5
Sud	1350	2163	1363	1316	47	3,5
Isole	1315	2241	1329	1290	39	2,9
ITALIA	1262	2623	1340	1177	163	12,2

Fonte: cfr. tabella 1.

La variazione più ampia del TFT (tabella 3) del momento si è registrata nelle tre ripartizioni centro-settentrionali e in particolare nel Nord-Est dove il valore della misura sintetica è passato da 1221 a 1357 figli per 1000 donne, con una variazione assoluta di segno positivo di 136 figli (in termini relativi l'incremento supera 11%). Distinguendo i diversi effetti in gioco, così come precedentemente descritti nel modello di decomposizione (effetto variazione del TFT delle italiane e delle straniere ed effetto variazione incidenza delle donne straniere), è possibile notare come in entrambe le ripartizioni settentrionali la variazione positiva del TFT sia dovuta, più o meno in eguale misura, all'aumento del valore della fecondità delle italiane e all'accresciuta incidenza delle donne straniere. Nel Nord-Est i due effetti connessi all'immigrazione (intensità ed incidenza) risultano insieme preponderanti su quello attribuibile all'aumento dell'intensità del fenomeno tra le italiane. Nella ripartizione centrale il contributo maggiore all'aumento della fecondità del momento è dovuto alla ripresa della fecondità delle italiane, mentre l'apporto delle immigrate copre meno di 1/3 del totale, contribuendo a far crescere il TFT del 3,3%. Nelle due ripartizioni del Mezzogiorno, dove la variazione del TFT tra il 2001 e il 2004 è stata praticamente trascurabile, nel caso del sud di segno negativo, si registra comunque un effetto positivo sulla fecondità, per quanto di piccole dimensioni, ascrivibile all'aumento dell'incidenza delle donne straniere.

Tabella 3 – *Variazione del TFT tra il 2001 e il 2004 (per 1000 donne) ed effetti dovuti alla variazione dell'incidenza delle donne straniere e alla variazione del TFT delle straniere e delle italiane per ripartizione territoriale.*

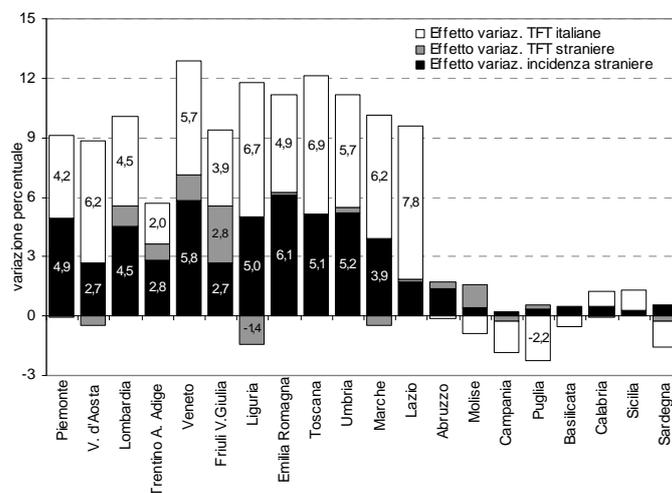
Ripartizioni territoriali	Variazione assoluta TFT 2001-2004	Effetti assoluti dovuti alla variazione di:			Effetti relativi (% del TFT 2001) dovuti alla variazione di:		
		incidenza straniere	TFT straniere	TFT italiane	incidenza straniere	TFT straniere	TFT italiane
Nord-ovest	119	57	6	56	4,7	0,5	4,7
Nord-est	136	64	13	59	5,2	1,1	4,8
Centro	123	37	1	84	3,2	0,1	7,2
Sud	-13	5	0	-17	0,4	0,0	-1,3
Isole	12	4	-1	9	0,3	-0,1	0,7
ITALIA	75	31	4	40	2,4	0,3	3,2

Fonte: cfr. tabella 1.

Le stime per regione confermano naturalmente quanto osservato finora, consentendo però di evidenziare quelle situazioni “estreme” che danno una maggiore tipizzazione a ciascuna ripartizione (figura 1). Il Veneto è la regione che ha fatto registrare la variazione più forte del TFT in termini relativi, anche in virtù del maggior contributo fornito dagli immigrati; il Lazio rappresenta quella in cui più marcata è la partecipazione delle donne italiane alla ripresa della fecondità nel periodo 2001-04; la Puglia fa registrare invece una variazione negativa, in conseguenza di una riduzione della fecondità delle italiane non sufficientemente controbilanciata dall’apporto proveniente della componente straniera.

In conclusione, la leggera ripresa della fecondità del momento e la riduzione delle differenze tra le diverse aree del Paese sembrano imputabili in modo significativo anche all’apporto degli immigrati, in particolare all’aumento del loro impatto sulla popolazione in età riproduttiva, in presenza di una fecondità che, pur non essendo aumentata in modo rilevante tra il 2001 e il 2004, è comunque rimasta su valori più che doppi rispetto a quelli registrati dalle donne italiane. Una parte importante della ripresa della fecondità, prevalente nelle regioni del Italia centrale, è dovuta però all’aumento della fecondità del momento delle italiane, che risulta più accentuata soprattutto nelle età meno giovani del periodo riproduttivo.

Figura 1 – Contributo delle donne italiane e straniere alla fecondità regionale. Italia, 2001 e 2004. Valori assoluti e valori percentuali.



Fonte: cfr. tabella 1.

C’è poi da chiedersi se l’aumento della fecondità tardiva delle italiane, evidenziato negli ultimi anni (Giorgi, Mamolo 2007), potrà in parte essere controbilanciato dalla più marcata fecondità giovanile delle donne immigrate.

Riferimenti bibliografici

- Bonifazi C. 1998, *L'immigrazione straniera in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Giorgi P., Mamolo M. 2007. "Decomposition of Late Fertility Dynamics across Italian Regions during the Period 1955-2000", *Genus*, LXIII, 1-2.
- Golini A. (cur.) 2006, *L'immigrazione straniera: indicatori e misure di integrazione*, il Mulino, Bologna.
- Istat 2007a, *Tavole di fecondità della popolazione italiana per regione di residenza*, scaricabili dal sito: <http://demo.istat.it/fecondita/index.html>
- Istat 2007b, *Bilancio demografico nazionale*, scaricabile dal sito: http://www.istat.it/salastampa/comunicati/in_calendario/bildem/20070705_00/.
- Livi Bacci M., Delgado Perez M. 1992, "Fertility in Italy and Spain: the Lowest in the World", *Family Planning*, 24, 4.
- Santini A. 2006, *Nuzialità e fecondità in Italia e nelle sue regioni durante il secolo XX*, relazione al convegno "Le grandi transizioni tra '800 e il '900. Popolazione, società, economia", SIDES, Pavia.

Salvatore STROZZA, Professore straordinario di Demografia, Università di Napoli Federico II.

Raffaele FERRARA, Dottorando di Ricerca in Demografia ed Economia delle Grandi Aree Geografiche, Università di Bari.

Claudia LABADIA, Dottore in Statistica presso l'Università di Napoli Federico II.

SUMMARY

The contribution of foreign women to the recent increase of the Italian fertility

How much of the Italian TFR slight increase in the period 2001-2004 is due to the growth of a foreign population characterised by fertility levels clearly higher than those of the autochthonous population? To answer this question we apply a decomposition model which assigns three distinct parameters to the TFR absolute variation in a given period: the effect due to the TFR variation of autochthonous women; the effect due to the TFR variation of foreign women; the effect due to the incidence variation of the foreign women in their reproductive age. The model is applied to different geographical levels (Italy, macro-districts and regions). The TFR growth is determined by the positive effect due to the growing incidence of foreign women but also by the resumption of the overall fertility of Italian women, clearly linked to the postponed birth recovery.

IL COMPARTO DEL MOBILE IMBOTTITO NELLE PROVINCE DI BARI E MATERA: ANALISI DELLO STATO DI CRISI E MISURE DI EFFICIENZA*

Domenico Summo, Tommaso Pepe**

1. Introduzione

Il tema della valutazione della *performance* aziendale ha comportato nel tempo un progressivo sviluppo sia negli strumenti sia nelle relative aree di applicazione. Accanto ai metodi basati essenzialmente sulla disciplina dell'economia aziendale si sono sviluppati nuove tecniche e sistemi di valutazione sempre più specifici a seconda delle finalità e della disponibilità dei dati. Efficienza e produttività, come è noto, vengono frequentemente usati per indicare la capacità di una azienda nel trasformare un insieme di input in un insieme di output. La produttività è, allora, definita dal rapporto tra l'output ed i fattori produttivi impiegati nel processo produttivo, mentre l'efficienza esprime il grado di aderenza del medesimo processo ad uno standard di ottimalità.

Negli ultimi anni si è assistito in Italia ad una perdita continua di competitività della struttura produttiva, che ha coinvolto anche l'organizzazione dei distretti industriali; l'accresciuto livello della concorrenza mondiale, l'effettivo livello di efficienza e di produttività delle imprese di un determinato comparto, hanno messo in risalto, in molte circostanze, la fragilità dello stesso sistema produttivo¹.

Anche il polo produttivo del mobile imbottito delle province di Bari e Matera è stato interessato dal vortice della concorrenza e della conseguenziale perdita di competitività, tanto da portare negli ultimi anni ad un evidente stato di crisi del settore; tuttavia, molte delle aziende del comparto – soprattutto quelle con

* Lavoro svolto nell'ambito della ricerca M.I.U.R. 60%, anno 2006, dal titolo "Progresso tecnico e qualità: un'analisi teorica ed empirica sulle metodologie per la misura delle relazioni tra produttività e customer satisfaction", titolare prof. Domenico Summo.

** Il lavoro è frutto congiunto dell'impegno degli stessi autori. Tuttavia i paragrafi 1 e 4 sono stati curati da Domenico Summo, i paragrafi 2 e 3 da Tommaso Pepe.

¹Del Colle E. (2006), *Tecnopoli. L'articolazione territoriale della competitività in Italia*, Franco Angeli Editore, Milano.

possibilità di ripresa - hanno avviato un radicale processo di cambiamento rivolto essenzialmente verso un migliore utilizzo dei fattori della produzione (primi fra tutti i servizi del lavoro e dei beni capitali) al fine di raggiungere migliori livelli di efficienza e di produttività.

La presente comunicazione vuole, allora, essere una prima sintesi di alcuni risultati emersi da un progetto di ricerca sulla misura della relazione tra produttività e *customer satisfaction*; in particolare, in una prima fase di ricerca si è voluto valutare in quale misura la capitalizzazione di alcune aziende del settore e l'investimento in ricerca e sviluppo abbiano contribuito al miglioramento dell'efficienza produttiva.

2. Il database utilizzato

L'analisi empirica è stata condotta secondo diverse fasi di studio su un database di aziende delle due province appartenenti al comparto del mobile imbottito; in particolare, dai registri camerali delle due province sono state selezionate le società di capitali appartenenti al comparto e classificate secondo il codice Ateco 36.11, riguardante la produzione di poltrone e divani. Sono state escluse sia quelle aziende che, pur avendo un codice di attività tipico del comparto, fanno parte dell'indotto ad esso collegato sia le aziende in liquidazione volontaria o fallimentare. Si è pervenuti, pertanto, ad un primo gruppo di unità produttive selezionate in maniera ragionata secondo caratteristiche di localizzazione geografica e di dimensionalità.

Il *data set* è stato costituito dalle voci del bilancio aziendale, riclassificato secondo la normativa europea, depositato presso il Registro delle Imprese delle Camere di Commercio delle due province; l'arco temporale di osservazione del fenomeno ha riguardato gli anni dal 2000 al 2005.

L'analisi è stata condotta seguendo due fasi nettamente distinte ma complementari al fine di conoscere le determinanti dell'efficienza produttiva; in una prima fase è stata condotta un'analisi esplorativa sui dati di bilancio e successivamente sulla base di opportune variabili di input e di output è stata impiegata la *Data Envelopment Analysis* (DEA) per la misura del livello di efficienza tecnica.

3. L'analisi esplorativa dei dati di bilancio

Una prima analisi ha consentito di classificare le aziende in due gruppi: da un lato quelle che, tra il 2000 ed il 2005, sono risultate sostanzialmente in fase di

crescita e solvibili, dall'altro quelle che hanno presentato nel tempo una continua perdita. La variabile che meglio evidenzia tale stato aziendale è il patrimonio netto inteso come sintesi della gestione patrimoniale, finanziaria ed economica della unità produttiva. In sintesi è emerso che nell'intervallo di tempo considerato il numero delle aziende con patrimonio in crescita è andato sempre più diminuendo, evidenziando lo stato di crisi del comparto; nel 2005, su cento aziende esaminate circa un quarto delle stesse evidenzia un aumento della voce patrimonio netto, dovuto sia in conseguenza ad aumenti di capitale di rischio sia ad accantonamenti da utili di esercizio.

La ricerca di informazioni sulla operatività delle aziende del comparto e sulla eventuale presenza di difficoltà di natura economico-gestionale e finanziaria rappresenta un tema particolarmente adatto ad essere analizzato mediante tecniche di *ratio analysis*. In tale contesto, l'analisi esplorativa ha avuto due principali applicazioni: fornire utili informazioni sulla rilevanza dello scostamento tra i valori ottenuti da ciascuna azienda e gli standard del comparto e operare una ponderata distribuzione delle aziende esaminate. Dalla tabella n. 3.1 si evidenziano i valori medi e la variabilità dei principali indicatori di bilancio, classificati secondo la dinamica del patrimonio netto (patrimonio netto in crescita e patrimonio netto in perdita). Particolare attenzione è stata posta proprio al calcolo dei loro valori medi, sintetizzati, nel caso specifico, con medie ponderate² al fine di avere una migliore rappresentatività dei risultati medi ottenuti ed una minore influenza dei valori estremi. In generale, da uno sguardo d'insieme dei risultati riportati emerge una migliore performance della maggior parte degli indici per le aziende con un migliore livello di patrimonializzazione; nel passare in rassegna gli indicatori per ciascuna macroarea si osserva che il *cash flow*, la *durata media delle scorte*, la *rigidità*, il *ROE*, l'*indebitamento permanente*, il *costo del personale sul costo di produzione* e gli *interessi attivi sugli oneri finanziari* costituiscono gli indicatori con la maggiore capacità di discriminare le aziende nei due raggruppamenti. Anche in letteratura sono proprio tali indicatori ad essere in genere assunti come discriminante nei diversi livelli di performance aziendale.

A questo punto, è risultato doveroso verificare l'ipotesi sul diverso comportamento assunto dalle stesse aziende con l'implementazione di statistiche test sulla media e sulla variabilità; da ciò, si è passati a misurare il loro relativo grado di dissomiglianza. Nel caso specifico si è fatto ricorso all'implementazione di un coefficiente di distanza secondo la metrica di Minkoski, al fine di individuare per quali gruppi di variabili i due raggruppamenti presentano le maggiori associazioni e per quali le maggiori dissomiglianze.

²Varetto F. (1986), *Problematiche di aggregazione dei dati di bilancio*, Centrale dei Bilanci, Torino.

Tabella n. 3.3 – Distribuzione degli indici di bilancio secondo il patrimonio netto.

Indicatori	Aziende con patrimonio netto in crescita		Aziende con patrimonio netto in perdita		Statistiche			
	μ	Std dev	μ	Std dev	Test t	F	Sign.	Misure di Dissomiglianza
<i>Indici di liquidità</i>								
Currant ratio	0,21	0,21	0,12	0,01	1,01	0,51	0,48	
Rotazione magazzino	9,15	1,39	8,49	16,10	1,32	0,73	0,31	
Liquidità totale	1,73	0,07	0,88	0,02	1,00	0,51	0,48	0,923
Liquidità immediata	0,23	0,00	0,13	0,03	1,07	4,54	0,04	
Cash flow	2,20	13,7	-1,77	2,65	-1,07	0,06	0,81	
Vendita su rotazione crediti	4,80	2,85	3,10	1,16	0,99	0,12	0,73	
<i>Indici di durata</i>								
Durata media delle scorte	38,22	29,79	57,15	105,3	1,45	0,12	0,72	
Durata media dei crediti	86,77	92,31	203,8	193,5	1,25	0,37	0,54	0,481
Durata debiti vs fornitori	29,44	45,20	87,75	85,10	3,55	1,06	0,31	
<i>Indici di solvibilità</i>								
Copertura primaria imm.	9,73	94,69	2,93	0,37	1,19	1,81	0,18	
Grado di finanziamento	1,39	0,16	-2,75	74,36	1,12	0,79	0,37	
Copertura sec. Immob.	3,10	11,36	2,25	0,28	1,96	5,10	0,02	
Autonomia finanziaria	0,68	0,02	-0,18	0,41	1,15	1,83	0,18	1,130
Intensità di capitale	80,61	153,5	99,56	179,5	6,04	7,17	0,01	
Elasticità	0,63	0,01	0,66	0,04	1,01	0,81	0,63	
Rigidità	0,37	0,01	0,34	0,05	0,87	0,65	0,78	
<i>Indici di redditività</i>								
ROE	13,73	62,61	-34,4	220,3	1,32	0,13	0,72	
ROI	17,31	197,1	8,45	358,7	2,13	2,69	0,11	
Turnover	17,11	48,26	21,97	39,14	3,47	6,76	0,01	
ROS	2,17	1,89	-0,78	95,38	-0,93	0,61	0,44	0,629
ROD	-40,3	780,9	-47,3	9,38	1,21	3,25	0,07	
Leverage	0,84	0,14	1,67	1,59	1,42	1,05	0,31	
MOL/V	0,02	0,01	-0,89	2,09	-0,11	0,01	0,91	
<i>Indici di indebitamento</i>								
Indeb. a breve termine	0,67	0,05	7,72	28,09	0,31	3,29	0,07	
Indebitamento a m/l term.	0,18	0,01	1,70	4,05	3,74	3,88	0,05	2,733
Indebitamento permanente	0,47	0,06	0,23	0,01	4,91	4,82	0,12	
<i>Indici finanziari</i>								
Interessi/oneri finanziari	0,36	0,57	-0,02	0,01	0,85	0,74	0,39	
Prov. extra gestione/RN	-0,21	0,23	-0,19	1,43	1,71	1,44	0,23	
Costo Personale/Fatturato	4,04	12,36	0,35	0,01	1,86	3,59	0,16	0,477
Costo pers./Costo di prod.	5,75	11,89	1,11	0,23	0,71	0,76	0,39	

Fonte: elaborazione su dati dell'indagine empirica.

In sintesi, si è potuto allora constatare che gli indicatori che mettono maggiormente in risalto le dissomiglianze tra le aziende dei due raggruppamenti sono risultati, rispettivamente: gli indici di indebitamento (2,733) e quelli di

solvibilità (0,130); al contrario, è stata riscontrata una ridotta dissomiglianza tra gli indici di durata (0,481) e quelli di natura finanziaria (0,477).

4. Efficienza e produttività nel comparto del mobile imbottito

Ai fini dello studio della produttività, la funzione di produzione può svolgere un importante ruolo descrittivo delle caratteristiche di un insieme di dati colti nella loro sostanza e dinamica temporale. Se sotto il profilo concettuale la trattazione della produttività non presenta particolari problemi, le difficoltà sorgono quando l'analisi della stessa passa dal livello strettamente concettuale a quello applicativo. Accanto alle tradizionali metodologie, una strada alternativa è rappresentata dall'implementazione di particolari funzioni di distanza che non richiedono alcuna assunzione specifica in merito al comportamento delle unità produttive, superano qualunque problema di carattere aggregativo, abbandonano l'ipotesi estrema che i processi produttivi siano tecnicamente efficienti e consentono di poter distinguere le variazioni di produttività ascrivibili alla dinamica del livello di efficienza e quelle ascrivibili alla dinamica del progresso tecnico; da tali funzioni, ne derivano degli indici di produttività molto flessibili ed adatti ad analisi su qualsiasi tipologia di struttura produttiva. D'altro canto una valutazione circa il livello di efficienza tecnica presuppone la conoscenza delle caratteristiche della tecnologia produttiva, ossia della sua frontiera di produzione rispetto alla quale misurare la distanza dei processi produttivi in valutazione, distanza che assume proprio al rango di misura di efficienza tecnica.

Da quanto è stato evidenziato nei precedenti paragrafi sul diverso comportamento delle aziende nei due raggruppamenti, si è ritenuto opportuno proseguire l'analisi con la misura dell'efficienza tecnica, attraverso una metodologia *DEA*. La tecnica *DEA* è una metodologia non parametrica di misurazione della efficienza che utilizza modelli di programmazione lineare, piuttosto che funzioni di produzione stimate econometricamente; questa, come è noto, confronta ogni unità di produzione, *DMU (Decision Making Unit)* con le *DMU* più efficienti e ne valuta l'efficienza relativa. Le unità produttive utilizzano determinati input e producono specifici output; ne deriva che una data unità produttiva *A* è più efficiente di un'altra *B*, se con la stessa quantità di input produce una maggiore quantità possibile di output, ovvero, se con una minore quantità di input produce almeno la stessa quantità di output.

La metodologia *DEA*, orientata all'output, è stata implementata al collettivo di aziende del comparto già esaminato secondo lo stesso intervallo temporale. Per l'applicazione empirica è stato costituito un vettore di input – con componenti le immobilizzazioni totali ed il costo del lavoro – ed un vettore di output – con

componente l'ammontare del fatturato. Le immobilizzazioni totali nel vettore di input sintetizzano - dal punto di vista economico - lo stock di capitale fisso al netto degli ammortamenti impiegati nel processo produttivo; si tratta di una voce presente nell'attivo fisso dello Stato Patrimoniale di ciascuna azienda e nel concreto esse sono costituite in prevalenza da fabbricati strumentali, macchinari, impianti, attrezzature e beni immateriali. La seconda variabile di input rappresenta la remunerazione al fattore lavoro (fisico ed intellettuale) impiegato nel processo produttivo; essa comprende sia la remunerazione diretta percepita dagli addetti sia quella parte di costo rappresentata dai contributi previdenziali ed assistenziali che le aziende pagano o accantonano durante l'esercizio. Se tale variabile nel processo produttivo delle aziende manifatturiere presenta un elevato livello di criticità, nel comparto del mobile imbottito - proprio per il suo essere a *labour intensive* - a maggior ragione, presenta la necessità di mano d'opera sempre più qualificata e specializzata.

Tabella n. 4.1 – Distribuzione percentuale delle aziende per classi di efficienza.

Classi di efficienza (valori in %)	Anni						Patrimonio Netto	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	In crescita	In perdita
<i>Rendimenti di scala variabili</i>								
Fino a 25	74,1	52,9	31,3	42,8	28,9	22,8	31,1	47,9
25 - 50	3,7	14,7	20,5	20,0	31,6	25,7	24,4	37,8
50 - 75	-	8,8	17,0	8,6	18,5	17,1	15,8	5,2
75 - 100	22,2	23,5	31,5	28,6	21,0	34,3	28,6	9,1
Totale	100,0	100,0						
<i>Score medio</i>	32,5	54,8	46,3	46,3	46,5	56,3		
<i>Std. dev.</i>	37,3	32,4	32,1	35,7	31,8	33,8		
<i>Rendimenti di scala costanti</i>								
Fino a 25	74,1	82,3	62,8	54,3	28,9	28,6	38,3	66,4
25 - 50	11,1	5,9	17,2	20,0	34,2	34,3	25,7	25,9
50 - 75	3,7	5,9	8,6	8,6	23,7	20,0	15,2	5,9
75 - 100	11,1	5,9	11,4	17,1	13,3	17,1	20,8	1,8
Totale	100,0	100,0						
<i>Score medio</i>	27,1	30,6	36,4	36,4	38,8	44,7		
<i>Std. dev.</i>	32,4	25,4	26,4	30,1	27,6	31,5		

Fonte: elaborazione su dati dell'indagine empirica.

Da un quadro d'insieme della precedente tabella n. 4.1, si osserva la distribuzione delle aziende classificate secondo le diverse classi di efficienza, in riferimento sia a rendimenti di scala variabili che costanti. In generale, si evince

che l'efficienza aumenta quando si considerano i rendimenti di scala variabili rispetto a quelli costanti; questo è facilmente spiegabile tenuto conto della migliore flessibilità e quindi di un più elevato adeguamento delle variabili in gioco in considerazione del mutare delle condizioni economiche e quindi della congiuntura.

Tabella n. 4.2 – Indicatori di redditività secondo classi di efficienza.

Indicatori di redditività	Anni					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Efficienza fino a 25 %</i>						
Capitale Investito/Capitale Netto	3,84	2,36	2,71	4,83	7,42	5,11
Costo di prod../Capitale invest.	1,06	1,01	1,03	0,90	0,38	0,29
Vendite/Costo di produzione	0,96	1,07	1,07	0,91	0,89	0,84
Reddito Operativo/Vendite	0,16	0,17	0,26	0,09	0,22	-0,01
Reddito Netto/Reddito Operativo	0,85	0,86	0,87	0,19	1,03	-53,44
ROE	0,52	0,37	0,66	0,07	0,58	0,66
<i>Efficienza tra 25,0 % e 50,0 %</i>						
Capitale Investito/Capitale Netto	2,12	1,93	4,37	1,28	1,33	1,33
Costo di prod../Capitale invest.	1,88	2,30	1,39	1,41	1,23	1,05
Vendite/Costo di produzione	1,08	1,04	1,00	0,99	1,04	1,02
Reddito Operativo/Vendite	0,12	0,08	0,13	0,11	0,21	0,23
Reddito Netto/Reddito Operativo	0,51	0,83	0,91	0,99	1,36	0,98
ROE	0,27	0,32	0,75	0,19	0,48	0,32
<i>Efficienza tra 50,0 % e 75,0 %</i>						
Capitale Investito/Capitale Netto	2,56	3,44	1,57	2,77	7,65	5,23
Costo di prod../Capitale invest.	1,33	1,45	1,65	1,70	1,61	2,07
Vendite/Costo di produzione	0,92	1,06	1,01	1,05	0,95	0,96
Reddito Operativo/Vendite	-0,28	-0,10	0,07	0,12	0,09	0,14
Reddito Netto/Reddito Operativo	0,38	-0,77	3,57	0,96	0,81	0,93
ROE	-0,33	0,42	0,63	0,56	0,89	1,34
<i>Efficienza tra 75,0 % e 100,0 %</i>						
Capitale Investito/Capitale Netto	3,70	5,46	3,83	2,88	6,17	4,93
Costo di prod../Capitale invest.	4,20	2,30	1,89	0,92	2,05	1,64
Vendite/Costo di produzione	1,04	1,03	0,99	4,18	1,03	1,03
Reddito Operativo/Vendite	0,07	-0,07	0,07	0,11	0,12	0,18
Reddito Netto/Reddito Operativo	0,64	-0,92	0,98	1,04	0,42	0,75
ROE	0,76	0,88	0,49	1,26	0,65	1,12

Fonte: elaborazione su dati dell'indagine empirica.

Ancora più in dettaglio, nel 2005 le aziende efficienti erano poco più di un quarto esaminando il fenomeno con rendimenti di scala variabili, mentre poco più di un decimo con rendimenti di scala costanti. In tutte e due le distribuzioni si

osserva un miglioramento del grado di efficienza nel lasso di tempo considerato con un lag di circa dodici punti percentuali nell'ultimo anno. Questo ha portato a considerare che le aziende, pur nella difficoltà dello stato di crisi del comparto, hanno reagito adattando e rivedendo l'intero processo produttivo, cercando di contenere le perdite o quanto meno di raggiungere una situazione di equilibrio. In media, durante l'intero periodo in osservazione il livello di efficienza tecnica è risultata pari al 47,6 % con rendimenti di scala variabili e al 36,7 % con rendimenti di scala costanti.

In ultimo, sulla base dei risultati ottenuti, si è posto il problema di individuare nell'ambito del processo produttivo le variabili che hanno influito maggiormente sul diverso grado di efficienza tecnica delle aziende esaminate; a tale scopo, nella precedente tabella n. 4.2 le diverse classi di efficienza sono state esaminate in relazione all'intero processo produttivo, sintetizzato dal ROE e dalla sua scomposizione; da ciò, è emerso che i maggiori livelli di efficienza sono da collegarsi al capitale investito rispetto al capitale netto, ai costi di produzione e al loro recupero attraverso le vendite. Tali risultati sono ancor più evidenti prendendo in esame gli indicatori di redditività calcolato per le aziende appartenenti alle ultime due classi di efficienza tecnica. Pertanto, dai dati emerge che non è solo il ROE a caratterizzare l'efficienza di un'azienda, ma significativi sono i risultati ottenuti proprio dalla combinazione congiunta dei fattori che contribuiscono alla produzione stessa (capitale investito ed i costi di produzione).

Riferimenti bibliografici

Del Colle E. (2006), *Tecnopoli. L'articolazione territoriale della competitività in Italia*, Franco Angeli Editore, Milano.

Färe R., Grosskopf S., Norris M., Zhang Z. (1994), *Productivity Growth, Technical progress and Efficiency Change in Industrialized Countries*, in *The American Economic Review*, vol. 84, n. 1.

Freo M., Tassinari G. (2005), *Alcune riflessioni in merito all'analisi quantitativa dei distretti industriali: il caso di Emilia Romagna e Veneto*, Dipartimento di Scienze Statistiche, Università di Bologna, Bologna.

Viesti G. (2003), *Distretti industriali e agglomerati territoriali in Italia. Lo stato delle conoscenze e i problemi di ricerca*, Istituto per il Commercio Estero, Roma.

Domenico SUMMO, Professore Associato, Dipartimento di Scienze Statistiche
Università di Bari.

Tommaso PEPE, Dottore in Scienze Statistiche ed Economiche.

RIASSUNTO

La presente comunicazione sintetizza alcuni risultati di un progetto di ricerca sulla misura della relazione tra produttività e *customer satisfaction*; lo scopo è quello di valutare se la capitalizzazione delle aziende e l'investimento in ricerca e sviluppo di uno specifico comparto di attività abbiano contribuito al miglioramento dell'efficienza produttiva.

Lo studio è stato effettuato su un database di aziende del comparto del mobile imbottito nelle province di Bari e Matera; il dataset è costituito dai dati di bilancio opportunamente elaborati. Dopo l'analisi esplorativa, sulla base di opportune variabili di input e di output è stata utilizzata la *Data Envelopment Analysis* (DEA) per la misura del livello di efficienza tecnica.

SUMMARY

This paper synthesizes some results of a research on the measure of the relationship between productivity and customer satisfaction; the purpose is that to estimate if the firm capitalization and the research and development investment of a specific line of business have contributed to the improvement of the productive efficiency.

The study has been effected on a database of firms of the manufacturing of upholstered furniture in the provinces of Bari and Matera; the dataset is opportunely constituted by the financial ratios. After the descriptive analysis, the Date Envelopment Analysis (DEA) has been used for the level measure of technical efficiency by the input and output variables.

INDAGINE SULLA QUALITÀ DELLA VITA DEGLI STUDENTI UNIVERSITARI IN VICENZA

Marco Marozzi, Luigi Salmaso

1. Considerazioni introduttive e motivazioni dell'indagine

L'Università è tornata a fiorire a Vicenza dopo quasi otto secoli dalla fugace ma intensa esperienza agli inizi del 1200. Grazie agli sforzi del Consorzio per lo Sviluppo di Studi Universitari in Vicenza, ora Fondazione Studi Universitari di Vicenza (FSU), l'Università ricompare nel 1990. Più precisamente, nell'anno accademico 1990/1991 è stato attivato, in convenzione con la Facoltà di Ingegneria dell'Università di Padova, il corso di Laurea in Ingegneria Gestionale, al quale qualche anno più tardi si sono aggiunti anche i corsi in Ingegneria Elettronica, Ingegneria Meccanica, Ingegneria Biomedica, Ingegneria Chimica e Ingegneria Meccatronica. Recentemente, la collaborazione con l'Ateneo Padovano si arricchisce attraverso la convenzione con la Facoltà di Medicina Veterinaria per l'attivazione del corso di Laurea in Sicurezza Igienico-Sanitaria degli Alimenti. La collaborazione con l'Università di Verona è più recente e risale invece al 1999 con l'istituzione, in convenzione con la Facoltà di Economia, del corso in Economia del Commercio Internazionale.

Vicenza è ora sede di corsi universitari che, attivati in collaborazione con due prestigiosi atenei come quelli di Padova e Verona, hanno richiamato un notevole afflusso di studenti. Ritenendo i tempi maturi per una profonda riflessione sulla percezione e le aspettative degli studenti riguardo la qualità dei vari servizi offerti dall'Università, e inoltre sulle dinamiche socio-economiche legate alla realtà universitaria ora presente e ormai ben radicata nella città di Vicenza, la Fondazione Studi Universitari di Vicenza ha promosso uno studio dal titolo "*Indagine sulla qualità della vita degli studenti universitari in Vicenza*".

Nonostante l'importanza della tematica, studi di questo tipo risultano ancora piuttosto rari. Quello di Magni (1994) è il primo studio sull'impatto economico di un ateneo (quello di Pavia) nel contesto cittadino. Precedentemente, Valussi (1988) e Hamende (1990) si sono interessati all'impatto socio-economico di particolari strutture universitarie o para-universitarie. Recentemente, si segnalano in particolare i contributi di Monetti (2000) sull'Università di Padova e di Moretti (2002) sull'Università di Udine. Il contributo di Monetti (2000) presenta alcuni

spunti su cui è possibile fare confronti, seppur parziali, con i dati raccolti nell'indagine sul contesto universitario di Vicenza.

Le Università si confrontano, soprattutto al giorno d'oggi, con una domanda di studio variegata ed esigente, dove gli studenti -risorsa scarsa e preziosa- sono fortemente contesi, all'interno di un contesto non solo regionale o nazionale, ma anche europeo e internazionale. Al fine di offrire un servizio realmente appetibile, è di vitale importanza considerare e valutare l'interazione esistente tra il contesto universitario, la città e gli studenti. L'Università a Vicenza ha contribuito in modo sostanziale ad arricchire e ampliare il capitale sociale della città con positive ricadute scientifiche e tecnologiche. La presenza di studenti, la maggior parte dei quali non residenti, si traduce però anche in domanda di servizi che non sono specifici dell'offerta didattica, ma che abbracciano aspetti della vita quotidiana come la mobilità, il vitto, l'alloggio, la socializzazione.

L'indagine promossa dalla Fondazione Studi Universitari di Vicenza è stata condotta su un campione rappresentativo di studenti di tutte le facoltà attive nella città. Le domande di cui si compone il questionario dell'indagine sono finalizzate a raccogliere in primo luogo le percezioni soggettive degli studenti e le loro aspettative sulla qualità dei servizi offerti dall'Università e dalla città di Vicenza. I risultati dell'indagine faranno luce sulle dinamiche socio-economiche legate alla presenza degli studenti universitari e supporteranno la predisposizione e l'aggiornamento di linee guida attraverso cui gestire l'offerta di un servizio strategico qual è per la società attuale la formazione universitaria.

2. Alcune annotazioni metodologiche

L'indagine è stata condotta nel 2004 su un campione casuale di 1.448 studenti iscritti nell'anno accademico 2003/2004 alle Università di Padova e Verona, sedi di Vicenza, con post-stratificazione per anno di corso e Facoltà di appartenenza. I corsi di Laurea considerati sono: Ingegneria Meccanica, Ingegneria Gestionale, Sicurezza Igienico Sanitaria degli Alimenti, Economia del Commercio Internazionale, Economia e Amministrazione delle Imprese (nuovo ordinamento, durata triennale); Ingegneria Gestionale (attivo il 5° e ultimo anno di corso del vecchio ordinamento quinquennale), e la Laurea Specialistica in Ingegneria Gestionale (durata biennale). È stata prevista l'auto-compilazione, supportata dalla presenza di personale incaricato, di un questionario anonimo differenziato per tre tipologie di studenti:

- i residenti nel comune di Vicenza;
- i residenti fuori Vicenza e pendolari;
- i fuorisede (residenti fuori Vicenza) domiciliati a Vicenza.

Le domande poste nel questionario sono state formulate al fine di evidenziare i punti di forza e di debolezza dell'offerta universitaria e municipale in termini di spazi, servizi, strutture, e al fine inoltre di comprendere l'impatto economico degli studenti universitari sulle attività commerciali della città di Vicenza e del territorio circostante. Il questionario affronta cinque diversi ambiti:

- caratteristiche generali degli studenti;
- valutazioni degli studenti sulle strutture e i servizi universitari a Vicenza;
- valutazioni degli studenti sulle strutture e i servizi della città di Vicenza;
- impatto economico della presenza degli studenti nel territorio di Vicenza;
- alloggio degli studenti fuorisede e valutazioni degli studenti pendolari e fuorisede su un eventuale nuovo alloggio ESU A.R.D.S.U. (Azienda Regionale per il Diritto allo Studio Universitario) a Vicenza.

3. Presentazione e discussione dei risultati dell'indagine

3.1 Caratteristiche generali degli studenti

Dei 1.448 questionari analizzati, 143 sono stati compilati da studenti residenti nel comune di Vicenza, 1.179 da studenti pendolari e i restanti 126 da studenti fuorisede domiciliati nella città. Il 68,4% degli studenti campionati sono maschi.

La frequenza settimanale in Facoltà risulta molto elevata: ben il 98,2% degli studenti rilevati si reca in Facoltà almeno tre giorni alla settimana. Tutti i fuorisede rilevati dichiarano una frequenza settimanale di tre o più giorni; la percentuale relativa agli studenti pendolari è 98,4%, mentre per i residenti è 95,1%.

La fascia di età più frequente è quella compresa tra 20 e 22 anni, si veda la tabella 1.

Tabella 1 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base all'età*

Età	Percentuale
< 20	16,3
20 - 22	62,3
23 - 25	18,2
26 - 28	2,0
> 28	1,2

Il 51,9% degli studenti è iscritto al secondo o al terzo anno, mentre il 3,1 è fuoricorso (si veda la tabella 2).

Tabella 2 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base all'anno di corso*

Anno di corso	Percentuale
1°	27,1
2° o 3°	51,9
4° o 5°	17,9
Fuori corso	3,1

La tabella 3 riporta la composizione percentuale del campione con riferimento al luogo di residenza degli studenti. Più della metà degli studenti risiede nella Provincia di Vicenza, mentre quasi un terzo è residente nelle province limitrofe di Padova e Verona. La presenza extra-regionale si attesta a circa il 2%.

Tabella 3 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alla residenza*

Residenza	Percentuale
Provincia di Vicenza	55,4
Provincia di Padova	13,8
Provincia di Verona	15,8
Altre province del Veneto	12,9
Altre regioni d'Italia	2,1

3.2 Valutazione delle strutture e dei servizi universitari

La tabella 4 riporta come ben l'88,4% degli studenti assegni un giudizio positivo sulle aule di lezione della facoltà di appartenenza. Per gli studenti residenti e per i fuorisede la percentuale è 82,5%, mentre per i pendolari è 89,6%.

Tabella 4 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sulle aule di lezione*

	Percentuale
Giudizio positivo	88,4
Giudizio negativo	10,4
Dovuto principalmente a:	
Funzionalità dei posti a sedere	3,7
Visibilità	3,3
Acustica	1,1
Altro motivo	2,3
Non risponde	1,2

Seppur in maniera minore, anche le aule studio riscontrano il gradimento degli studenti, che vi assegnano un giudizio positivo nel 67,8% dei casi (tabella 5). Considerando le tre tipologie di studenti, le percentuali sono del 72,5%, 68,6% e 52,8% rispettivamente per i residenti, i pendolari e i fuorisede.

Tabella 5 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sulle aule studio*

	Percentuale
Giudizio positivo	67,8
Giudizio negativo	27,0
Dovuto principalmente a:	
Numero di posti	21,0
Rumore	3,4
Funzionalità dei posti a sedere	0,9
Manutenzione	0,9
Altro motivo	0,8
Non risponde	5,2

Come mostra la tabella 5, il principale motivo di insoddisfazione è l'insufficiente disponibilità di posti a sedere.

La tabella 6 mostra come pure il giudizio sui laboratori di informatica sia lusinghiero, visto che il 76,5% degli studenti assegna un giudizio positivo (la percentuale non differisce molto nelle tre tipologie di studenti). Nuovamente, il principale motivo di insoddisfazione è dovuto all'insufficiente numero di posti.

Tabella 6 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sui laboratori di informatica*

	Percentuale
Giudizio positivo	76,5
Giudizio negativo	22,7
Dovuto principalmente a:	
Numero di posti	8,9
Hardware	2,2
Software	1,7
Altro motivo	9,9
Non risponde	0,8

Per quel che concerne il giudizio sui servizi informatici di facoltà, esso è positivo nell'85,2% dei casi (percentuale simile in tutti i gruppi di studenti). Marginale l'insoddisfazione, come mostra la tabella 7, che riporta anche i dati relativi ai servizi informatici di ateneo, per i quali il giudizio positivo è assegnato dall'85,5% degli elementi costituenti il campione.

Tabella 7 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sui servizi informatici di facoltà e di ateneo.*

	Servizi informatici di	
	facoltà	ateneo
	percentuale	
Giudizio positivo	85,2	85,5
Giudizio negativo	13,9	14,1
Dovuto principalmente a:		
Servizi limitati	4,6	3,0
Aggiornamento informativo	4,4	3,6
Reperimento delle informazioni	2,9	4,0
Chiarezza nelle informazioni	1,9	2,9
Altro motivo	0,1	0,6
Non risponde	0,9	0,4

Gli studenti fuorisede frequentano settimanalmente la biblioteca di facoltà in misura maggiore (46,6%) rispetto a residenti (36,4%) e pendolari (31,2%). Se nel complesso il 33,1% degli studenti frequenta la biblioteca almeno un giorno alla settimana, la percentuale si riduce al 4,5% per la frequenza settimanale di almeno due giorni. La biblioteca di facoltà è giudicata positivamente dall'83,5% degli studenti, si va infatti dal 78,4% dei residenti, all'84,0% dei fuorisede e all'84,1% dei pendolari. La tabella 8 mostra come solo il 6,2% ritenga insufficiente il numero di volumi e il 5,0% gli spazi.

Tabella 8 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sulle biblioteche di facoltà*

	Percentuale
Giudizio positivo	83,5
Giudizio negativo	16,1
Dovuto principalmente a	
Orario	1,3
Modalità di prestito	0,8
Spazi	5,0
Consultazione on-line	1,1
Numero di volumi	6,2
Altro motivo	1,7
Non risponde	0,4

Prima di discutere il giudizio degli studenti su un servizio fondamentale come la mensa universitaria, è bene soffermarsi su un aspetto più generale come il luogo in cui si pranza abitualmente durante una tipica giornata di lezione. Come mostra la tabella 9, gli studenti residenti preferiscono di gran lunga la casa (60,8%) seguita dalla mensa (18,2%), mentre per pendolari e fuorisede il luogo privilegiato del pranzo nella giornata di lezione è la mensa, con percentuali rispettivamente del 44,3% e del 57,1% seguita dalla casa (18,7% e 27,8%). E' interessante invece rilevare come a Padova uno studente universitario su due mangi abitualmente in mensa (Monetti, 2000), senza distinzione tra le tipologie di studenti.

Tabella 9 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al luogo in cui si pranza abitualmente durante una tipica giornata di lezione*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
In facoltà	7,0	16,6	2,4
Pizzeria	2,8	2,5	-
Bar	10,5	17,4	11,1
Mensa	18,2	44,3	57,1
Casa	60,8	18,7	27,8
Non risponde	0,7	0,5	1,6

La tabella 10 riporta la distribuzione percentuale degli studenti in base alla frequentazione di locali di ristoro durante la tipica giornata universitaria.

Tabella 10 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alla frequentazione di locali di ristoro durante la tipica giornata universitaria*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Mai	21,1	20,3	10,5
Saltuariamente	33,1	32,5	30,6
Si, in locali vicini all'università	15,5	34,9	21,8
Si, in locali del centro storico	25,4	10,1	33,1
Si, in locali di periferia	4,9	2,2	4,0

Senza sorprese, vengono privilegiati i posti vicini all'Università e quelli nel centro storico. Per quel che concerne la mensa universitaria, il 46,0% degli studenti la frequenta almeno un giorno alla settimana, mentre il 35,8% almeno due giorni. Come mostra la tabella 11, quello degli studenti fuorisede è il gruppo più assiduo, seguito dal gruppo dei pendolari.

Tabella 11 – *Percentuale degli studenti che frequentano la mensa universitaria*

Studenti	Frequenza settimanale	
	almeno un giorno	almeno due giorni
Residenti	23,1	18,2
Pendolari	47,0	36,0
Fuorisede	62,7	53,2
Nel complesso	46,0	35,8

Circa tre studenti su quattro assegnano alla mensa un giudizio positivo, si va dal 54,2% degli studenti fuorisede al 78,5% dei pendolari e all'89,3% dei residenti. Tra i motivi di insoddisfazione i menù poco assortiti (10,2%) e la scarsa qualità del cibo (6,6%). Solo l'1,8% segnala un prezzo troppo elevato. Si veda la tabella 12.

Tabella 12 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sulla mensa universitaria*

	Percentuale
Giudizio positivo	77,3
Giudizio negativo	22,7
Dovuto principalmente a:	
Assortimento dei menù	10,2
Qualità del cibo	6,6
Inadeguatezza degli spazi	3,0
Prezzo	1,8
Orari di apertura	1,1

Come mostra la tabella 13, la maggioranza degli studenti dichiara di aver un rapporto interpersonale almeno discreto con gli altri studenti, mentre sono una minoranza quelli che dichiarano di avere un rapporto limitato o nullo.

Tabella 13 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base rapporto interpersonale con gli altri studenti*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Nulla	2,8	5,5	1,7
Limitato	12,8	15,7	14,8
Discreto	22,7	26,0	22,6
Buono	36,9	34,6	33,9
Molto buono	24,8	18,2	27,0

3.3 Valutazione degli studenti sulle strutture e i servizi della città di Vicenza

Passando ad analizzare aspetti della quotidianità della vita degli studenti quali la mobilità, la socializzazione e le attività culturali, l'attenzione si rivolge al rapporto tra la presenza universitaria, la città di Vicenza e il suo territorio circostante, con la finalità di comprenderne le modalità di interazione e di cogliere eventuali scollamenti tra esigenze degli studenti e l'insieme di servizi e strutture offerte dalla Città, nonché di individuare per quest'ultima opportunità di sviluppo non ancora esplicitate e intraprese.

La percentuale di studenti che dichiarano di praticare attività sportiva risulta elevata (89,6%), ma una quota non irrilevante del 26,7% specifica un'attività solo saltuaria; il 62,9% degli studenti pratica sport almeno una volta a settimana e il

35,4% più di due volte a settimana (tabella 14). La palestra privata risulta il luogo preferenziale delle attività sportive per il 38,6% degli intervistati, mentre solo il 5,4% degli studenti si rivolge alle strutture del Centro Sport Palladio.

Tabella 14 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alla frequenza con cui fanno attività sportiva*

	Percentuale
Mai	10,4
Saltuariamente	26,7
Una volta alla settimana	8,9
Due volte alla settimana	18,6
Più di due volte alla settimana	35,4

La scelta tra le attività sportive si orienta maggiormente verso gli sport individuali (praticati da circa l'83% degli studenti) rispetto agli sport di squadra (praticati da circa il 70%). Tra gli sport individuali, l'atletica e gli esercizi in palestra riscuotono la maggior parte degli interessi, in particolare tra gli studenti fuorisede; segue il nuoto praticato da circa il 19% del totale degli studenti (si veda la tabella 15). Tra gli sport di squadra, il calcio e il calcetto primeggiano tra le alternative, seguiti dal basket e dalla pallavolo (si veda la tabella 16).

Tabella 15 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base allo sport individuale praticato*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Nessuno	12,0	18,0	8,1
Atletica e/o palestra	35,2	28,1	41,4
Tennis	9,3	4,4	2,0
Nuoto	20,4	18,0	21,2
Altro	23,1	31,5	27,3

Tabella 16 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base allo sport di squadra praticato*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Nessuno	30,0	27,7	50,6
Calcio	16,4	16,8	6,7
Calcetto	18,2	14,6	14,6
Basket e/o pallavolo	10,0	14,5	10,1
Altro	25,4	26,4	18,0

Riguardo ai mezzi di trasporto utilizzati per raggiungere le facoltà, i comportamenti delle tre tipologie di studenti (residenti a Vicenza, pendolari e fuorisede domiciliati a Vicenza) come è lecito attendersi, si differenziano nettamente, si veda la tabella 17. Circa il 78% degli studenti fuorisede si reca nelle Facoltà a piedi, mentre la bicicletta è utilizzata dal 15% circa di loro; bassissime le percentuali di coloro che utilizzano l'autobus (intorno al 2%) o i mezzi privati come auto o motociclo (circa il 5%). In media il tempo di percorrenza del tragitto casa-facoltà risulta pari a 10 minuti. Per i residenti nel comune di Vicenza (tempo medio di percorrenza del tragitto casa-facoltà: 8 minuti), il mezzo più utilizzato è la bicicletta (27% circa) a cui si aggiunge un 22% circa di studenti che si reca in Facoltà a piedi. Una quota importante di residenti (35%) fa uso dell'auto o del motociclo, il restante 16% circa si rivolge al servizio pubblico. La mobilità degli studenti pendolari è assicurata per quasi il 50% dal treno e per il 22% circa dalla corriera. Monetti (2000) ha rilevato un uso dei mezzi pubblici urbani (bus) superiore per quanto riguarda gli studenti universitari di Padova (30% di utilizzatori, senza distinzione tra le tipologie di studenti). Significativa la quota di studenti pendolari che raggiungono Vicenza in auto (circa il 28%). Il tempo per il raggiungimento delle sedi di Facoltà risulta per i pendolari mediamente pari a 55 minuti.

Tabella 17 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al mezzo di trasporto utilizzato per raggiungere la facoltà*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
A piedi	21,7	-	77,7
Bicicletta	27,2	-	15,1
Ciclomotore	14,7	-	3,2
Auto	20,3	27,9	1,6
Bus	16,1	-	2,4
Corriera	-	22,4	-
Treno e bus	-	10,3	-
Treno e bicicletta	-	5,7	-
Solo treno	-	33,7	-

Due studenti su tre esprimono un giudizio positivo sul servizio di trasporto pubblico della città: i residenti a Vicenza dichiarano valutazioni soddisfacenti nel 64% dei casi; tale percentuale sale al 66% per i pendolari e si attesta intorno al 78% per i fuorisede. Con riferimento ai principali motivi di insoddisfazione segnalati dal 33% di studenti che hanno espresso un giudizio negativo (si veda la tabella 18), l'11,9% giudica elevato il costo del biglietto, il 9,2% lamenta corse poco frequenti e l'8,8% fasce orarie non servite.

Tabella 18 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sul trasporto pubblico*

	Percentuale
Giudizio positivo	66,6
Giudizio negativo	33,0
Dovuto principalmente a:	
Costo	11,9
Frequenza delle corse	9,2
Fasce orarie servite	8,8
Lontananza delle fermate dalla facoltà	1,7
Percorsi tortuosi	1,4
Non risponde	0,4

La Biblioteca Bertoliana viene frequentata almeno un giorno alla settimana dal 72,7% degli studenti residenti, dal 20,0% dei pendolari e dal 42,2% dei fuorisede. Queste percentuali calano rispettivamente al 21,0%, 1,6% e 13,5% per chi la frequenta almeno due giorni alla settimana. Ampiamente favorevole si rivela il

giudizio sulle strutture e i servizi della biblioteca Bertoliana (96,3% di commenti positivi): tra i fuorisede la percentuale di studenti soddisfatti è pari a circa il 93%, seguono i residenti con un giudizio positivo espresso nel 95% circa dei casi e i pendolari soddisfatti nel 97% circa dei casi. Del tutto marginali, come mostra la tabella 19, i motivi di insoddisfazione.

Tabella 19 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sulla Biblioteca Bertoliana*

	Percentuale
Giudizio positivo	96,3
Giudizio negativo	3,6
Dovuto principalmente a:	
Consultazione on-line	2,0
Orario	0,5
Prestito ridotto	0,4
Numero dei volumi	0,4
Spazi	0,3
Non risponde	0,1

3.4 Impatto economico della presenza degli studenti nel territorio vicentino

Gli studenti spendono mediamente 28,80 Euro alla settimana per ragioni legate allo studio. Gli studenti fuorisede spendono di più (33,20 Euro) rispetto ai pendolari (29,40 Euro) e ai residenti a Vicenza (19,90 euro). Le corrispondenti distribuzioni sono riportate nella tabella 20.

Tabella 20 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alla spesa settimanale per ragioni legate allo studio*

Euro	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
< 21	58,7	34,1	33,4
21 - 30	29,4	32,3	31,7
31 - 50	7,0	22,7	17,9
51 - 100	4,2	8,2	8,9
> 100	0,7	2,7	8,1

La spesa media settimanale per cultura, svago e tempo libero si attesta sui 30,00 Euro e non differisce molto per le tre tipologie di studenti: residenti con 26,30, pendolari con 30,60 e fuorisede con 28,30 Euro. Nella tabella 21 è riportato il dettaglio delle distribuzioni percentuali.

Tabella 21 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alla spesa settimanale per cultura, svago e tempo libero*

Euro	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
< 21	33,1	30,5	38,7
21 - 30	36,6	34,7	32,3
31 - 50	25,4	22,7	16,1
51 - 100	4,2	9,0	12,1
> 100	0,7	3,1	0,8

Nove studenti su dieci acquistano almeno un libro (di studio oppure no) al mese. La tabella 22 mostra come una percentuale non indifferente di studenti dei tre gruppi acquisti almeno quattro libri al mese (compresi quelli per lo studio).

Tabella 22 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al numero di libri acquistati al mese (compresi quelli per lo studio)*

Libri	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
0	8,5	9,1	9,6
1	38,7	31,6	29,6
2	17,6	25,5	25,6
3	19,7	15,4	14,4
> 3	15,5	18,4	20,8

Per quel che concerne la frequenza con cui gli studenti acquistano i quotidiani, si nota che al dato generale di un 40,6% di coloro che acquistano un quotidiano almeno due volte alla settimana, corrispondano i seguenti dati parziali: 52,2% (studenti residenti a Vicenza), 41,8% (studenti pendolari) e 20,0% (studenti fuorisede), si veda la tabella 23.

Tabella 23 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alla frequenza settimanale con cui acquistano i quotidiani*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Mai	30,9	35,7	56,8
Una volta	16,9	22,5	23,2
Due volte	14,1	10,7	11,2
Tre volte	12,0	8,3	2,4
Sempre	26,1	22,8	6,4

Se circa la metà degli studenti residenti a Vicenza acquista più spesso libri, cd e articoli da regalo in negozi ubicati nel centro storico di Vicenza, i pendolari e i fuorisede preferiscono i negozi fuori Vicenza. Dalla tabella 24(a) notiamo come le percentuali relative agli acquisti on-line siano del tutto trascurabili, mentre il 28,9%, il 45,5% e il 38,4% degli studenti rispettivamente residenti, pendolari e fuorisede acquista libri, cd e articoli da regalo dove capita.

Tabella 24 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alla localizzazione dei negozi in cui vengono acquistati più spesso libri, cd e articoli da regalo (a) e articoli di abbigliamento (b)*

	(a)			(b)		
	residenti	studenti pendolari	fuorisede	residenti	studenti pendolari	fuorisede
Centro storico di Vicenza	48,6	8,4	22,2	24,6	2,9	11,4
Periferia di Vicenza	13,4	6,5	0,8	35,2	10,1	5,7
Fuori Vicenza	7,7	38,4	37,8	14,8	40,3	50,4
Dove capita	28,9	45,5	38,4	25,4	46,5	32,5
Sul web	1,4	1,2	0,8	-	0,2	-

La tabella 24(b) mostra come anche nel caso dell'acquisto di articoli di abbigliamento molti studenti si rivolgano dove capita e la percentuale di studenti pendolari e fuorisede che acquistano capi di abbigliamento fuori Vicenza è senza sorprese notevolmente superiore a quella relativa ai residenti (46,5% e 50,4% contro 14,8%).

Il 31,0% degli studenti si reca al cinematografo almeno due volte al mese. Risultano più assidui i residenti (48,6%) e i fuorisede (48,4%) che non i pendolari

(27,3%). Al fine di comprendere maggiormente Vicenza come luogo di svago relativamente a cinema e teatri, il questionario ha contemplato un focus sugli studenti non residenti a Vicenza, che hanno dichiarato di recarsi al cinema a Vicenza almeno una volta al mese nel 39,0% dei casi (pendolari) e nel 64,5% dei casi (fuorisede). Solo il 7,4% dei pendolari e il 4,8% dei fuorisede si reca a teatro a Vicenza almeno una volta all'anno.

La percentuale di studenti che dichiara di recarsi a teatro almeno due volte all'anno è 10,5%, 15,6% e 18,5% rispettivamente per residenti, pendolari e fuorisede (nel complesso 14,9%). Musei, gallerie e mostre sono frequentate almeno due volte all'anno dall'8,5% degli studenti. Appaiono più amanti delle Belle Arti i residenti (23,5%) rispetto a pendolari (6,5%) e fuorisede (9,6%).

Le attività ricreative che riscontrano maggior interesse tra gli studenti sono risultate i concerti (35%) e il cineforum (25%). Le conferenze a tema interessano una quota pari al 12%. Come mostra la tabella 25, vi è sostanziale omogeneità tra le tre tipologie di studenti considerati nell'indagine.

Tabella 25 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alle attività ricreative che riscontrano maggior interesse*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Spettacoli a teatro	6,5	6,5	8,9
Conferenze	10,8	12,7	12,1
Cineforum	33,0	24,6	24,2
Concerti	32,4	34,8	42,7
Altro	17,3	21,4	12,1

La frequentazione di locali notturni per almeno due volte al mese è dichiarata dal 60,4% del totale dei rispondenti. Con riferimento all'ubicazione dei locali notturni, i residenti si concentrano maggiormente in locali della provincia di Vicenza (52,6%), seguono i locali della periferia (26,7%) e del centro della città (11,9%), mentre una quota piuttosto modesta (8,8%) si spinge fuori provincia o fuori regione (si veda la tabella 26). Si reca in locali della periferia o del centro storico di Vicenza il 7,2% degli studenti pendolari, prevalentemente richiamati da locali ubicati in provincia o fuori provincia, e circa il 18,7% degli studenti fuorisede, anche questi ultimi si orientano maggiormente verso locali della provincia o fuori provincia.

Tabella 26 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base all'ubicazione dei locali notturni in cui essi si recano*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Centro storico di Vicenza	11,9	1,1	10,2
Periferia di Vicenza	26,7	6,1	8,5
Provincia di Vicenza	52,6	46,7	16,1
Fuori Provincia di Vicenza	8,1	44,1	56,7
Fuori Regione Veneto	0,7	2,0	8,5

Il 30,2% degli studenti consuma la cena fuori casa; nella maggior parte dei casi si tratta di andare in pizzeria o trattoria. Il fenomeno è omogeneo nelle tre tipologie di studenti (si veda la tabella 27).

Tabella 27 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base alla tipologia di locale in cui solitamente cenano fuori casa*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Bar	1,4	2,4	4,5
Pub	12,9	13,2	15,5
Pizzeria/trattoria	66,4	69,3	65,4
Ristorante	6,4	5,4	6,4
Altro	12,9	9,7	8,2

Per quel che concerne l'ubicazione dei locali, si nota come gli studenti fuorisede preferiscano di gran lunga i locali del centro storico di Vicenza. Residenti e pendolari preferiscono nell'ordine: i locali in Provincia di Vicenza, in periferia e nel centro storico della città (si veda la tabella 28).

Tabella 28 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base all'ubicazione dei locali in cui solitamente cenano fuori casa*

	Studenti		
	residenti	pendolari	fuorisede
Centro storico di Vicenza	25,9	21,2	66,6
Periferia e campagna di Vicenza	30,9	34,3	23,6
Provincia di Vicenza	40,3	39,7	4,2
Altro	2,9	4,8	5,6

Ci si soffermerà ora su quella particolare tipologia di studenti costituita dai fuorisede. La classe modale della spesa settimanale in alimenti è quella da 21 a 30 euro (42,8%), mentre la tipologia più frequente di punto vendita risulta il piccolo supermercato (53,7%). Maggiori dettagli sono desumibili dalle tabelle 29 e 30.

Tabella 29 – *Distribuzione percentuale degli studenti fuorisede in base alla spesa settimanale in alimentari*

Euro	Percentuale
< 21	36,3
21 - 30	42,8
31 - 40	11,3
41 - 50	5,6
> 50	4,0

Tabella 30 – *Distribuzione percentuale degli studenti fuorisede in base alla tipologia di esercizio in cui acquistano beni alimentari*

	Percentuale
Piccoli supermercati	53,7
Ipermercati	21,1
Discount	13,0
Piccoli negozi	8,9
Altri	3,3

3.5 Alloggio degli studenti fuorisede e valutazione di pendolari e fuorisede su un eventuale nuovo alloggio ESU a Vicenza

Per quel che concerne l'aspetto dell'alloggio degli studenti fuorisede, notiamo come il 56,7% condivida un appartamento con altri studenti, mentre il 33,3% abbia trovato sistemazione nel collegio studentesco, si veda la tabella 31.

Tabella 31 – *Distribuzione percentuale degli studenti fuorisede in base alla tipologia di alloggio*

	Percentuale
Appartamento con altri studenti	56,7
Appartamento da solo	6,7
Camera presso famiglia	2,5
Alloggio convenzionato ESU	0,8
Collegio studentesco	33,3

Il 79,2% dei fuorisede assegna un giudizio positivo alla propria sistemazione, mentre solo l'11,7% dichiara di trovarsi in una struttura vecchia e inadeguata (tabella 32).

Tabella 32 – *Distribuzione percentuale degli studenti in base al giudizio sull'alloggio*

	Percentuale
Giudizio positivo	79,2
Giudizio negativo	20,8
Dovuto principalmente a:	
Struttura vecchia e inadeguata	11,7
Privacy	3,3
Igiene	3,3
Manutenzione	1,7
Arredi	0,8

La maggior parte dei fuorisede spende per l'alloggio più di 150 e meno di 250 Euro (tabella 33), mentre il numero modale di coinquilini è pari a due (tabella 34) e solo il 14,1 degli alloggi si trova in periferia (tabella 35).

Tabella 33 – *Distribuzione percentuale degli studenti fuorisede in base alla spesa mensile per l'alloggio*

Euro	Percentuale
< 151	8,7
151 - 200	36,5
201 - 250	34,8
251 - 300	11,3
> 300	8,7

Tabella 34 – *Distribuzione percentuale degli studenti fuorisede in base al numero dei coinquilini nell'alloggio*

	Percentuale
0	12,5
1	17,0
2	30,7
3	28,4
> 3	11,4

Tabella 35 – *Distribuzione percentuale degli studenti fuorisede in base all'ubicazione dell'alloggio in Vicenza*

	Percentuale
Centro storico	42,4
Vicinanze del centro storico	43,5
Periferia	14,1

Per quel che riguarda l'attitudine mostrata dagli studenti pendolari ad alloggiare a Vicenza, notiamo come il 46,3% di loro alloggierebbe a Vicenza e il 32,8% in particolare, alloggierebbe in un appartamento con altri studenti (si veda la tabella 36).

Tabella 36 – *Distribuzione percentuale degli studenti pendolari in base all'attitudine ad alloggiare a Vicenza*

	Percentuale
Non alloggierebbe a Vicenza	53,7
Alloggierebbe a Vicenza	46,3
Di cui:	
In appartamento con altri studenti	32,8
In appartamento da solo	7,4
Presso un collegio studentesco	4,3
Con stanza in casa privata	1,8

Gli studenti pendolari sembrano più propensi alla condivisione dell'appartamento con altre persone: solo il 18,8% di essi preferirebbe infatti stare da solo. Questa percentuale è decisamente più alta tra i fuorisede: 29,0% (si veda la tabella 37).

Tabella 37 – *Distribuzione percentuale degli studenti non residenti in base al numero di persone con cui condividerebbero l'alloggio a Vicenza*

	Studenti	
	pendolari	fuorisede
0	18,8	29,0
1	23,4	27,2
2	33,4	28,2
3	14,7	10,7
> 3	9,7	4,9

E' interessante notare come gli studenti fuorisede mostrino una propensione alla spesa per l'alloggio a Vicenza maggiore di quella dei pendolari, il 63,4% dei quali spenderebbe meno di 150 Euro, mentre il 27,7% una cifra compresa tra 151 e 200 Euro, mentre tra i fuorisede codeste percentuali valgono rispettivamente 18,7% e 49,5% (tabella 38).

Tabella 38 – *Distribuzione percentuale degli studenti non residenti in base alla propensione alla spesa mensile per alloggiare a Vicenza*

Euro	Studenti	
	pendolari	fuorisede
< 151	63,4	18,7
151 - 200	27,7	49,5
201 - 250	5,1	18,7
251 - 300	1,8	11,2
> 300	2,0	1,9

Il 22,2% degli studenti non residenti a Vicenza si dichiara interessato ad un eventuale nuovo alloggio ESU A.R.D.S.U. (Azienda Regionale per il Diritto allo Studio Universitario). Questa percentuale media il dato relativo ai fuorisede (58,5%), più alto di quello relativo ai pendolari (18,7%). Per quanto riguarda l'ubicazione, le preferenze sono naturalmente rivolte per la maggior parte al centro della città (tabella 39).

Tabella 39 – *Distribuzione percentuale degli studenti non residenti in base alle preferenze sull'ubicazione di un eventuale nuovo alloggio ESU in Vicenza*

	Studenti	
	pendolari	fuorisede
Centro	52,4	63,5
Sud est	33,7	28,8
Sud ovest	7,7	4,8
Nord est	1,4	2,9
Nord ovest	4,8	-

Dall'ispezione della tabella 40 si evince come tra i servizi maggiormente graditi in un eventuale nuovo alloggio ESU, vi siano gli spazi adibiti ad attività sportiva (29,2% dei pendolari e 28,7% dei fuorisede), aule studio (23,4% dei pendolari e 18,8% dei fuorisede) e mensa serale (13,4% dei pendolari e 30,7% dei fuorisede).

Tabella 40 – *Distribuzione percentuale degli studenti non residenti in base ai servizi maggiormente graditi in un eventuale nuovo alloggio ESU*

	Studenti	
	pendolari	fuorisede
Internet	20,7	10,9
Aule studio	23,4	18,8
Spazi per attività sportiva	29,2	28,7
Attività culturali	13,3	10,9
Mensa serale	13,4	30,7

4. Commenti conclusivi

I risultati dell'indagine per quel che concerne i giudizi degli studenti su strutture e servizi universitari di Vicenza sono molto lusinghieri. La vita quotidiana degli studenti all'interno delle facoltà è infatti soddisfacente. Giudizi negativi su aule studio, laboratori di informatica e biblioteche di facoltà sono sempre minoritari, se non del tutto marginali; pure il servizio della mensa universitaria viene gradito dalla maggior parte degli studenti. Anche i servizi cittadini, come il trasporto pubblico, riscuotono il gradimento degli studenti.

Analizzando l'impatto economico della presenza studentesca a Vicenza, emerge chiaramente il ruolo centrale dello studente come consumatore di beni e servizi, legati non solo al contesto didattico-formativo prettamente universitario. Gli studenti infatti, sono caratterizzati da una interessante capacità di spesa: acquistano

molti libri e quotidiani, frequentano locali notturni e si recano a cena fuori casa e al cinema con notevole frequenza. Il ruolo di Vicenza, come contesto in cui avviene questo consumo di beni e servizi, è centrale non solo per gli studenti fuorisede che alloggiano in città, ma anche per i pendolari, che sono la maggioranza.

Una questione di rilevante interesse, per gli studenti non residenti a Vicenza, e in particolare per i fuorisede è quella dell'alloggio. I fuorisede residenti a Vicenza si dicono soddisfatti della propria sistemazione (in genere si tratta della condivisione di un appartamento con altri studenti, oppure del collegio studentesco). Per quel che riguarda gli studenti pendolari, è importante notare come una fetta rilevante di loro alloggerebbe a Vicenza. In tale contesto, una sfida che dovrebbe sicuramente raccogliere il sistema città-università è quella di cercar di andare incontro a questa potenziale nuova domanda di alloggio da parte degli studenti pendolari.

Per concludere, si discuteranno alcune delle caratteristiche operative più interessanti del questionario impiegato nell'indagine. Il questionario è stato in primo luogo predisposto per distinguere in maniera primaria gli studenti in tre gruppi: studenti residenti a Vicenza, fuorisede ivi domiciliati e pendolari. E' stata infatti contemplata una parte comune e una parte specifica, differenziata opportunamente per permettere una migliore comprensione delle caratteristiche tipiche dei tre gruppi di studenti. Si noti invece come il questionario utilizzato da Magni (1994) sia unico, con domande filtro legate alla domiciliazione, circostanza che rende meno agevole la comprensione delle peculiarità degli studenti.

Ulteriore caratteristica del questionario utilizzato nella presente indagine è quella di richiedere non solamente se un certo servizio viene o meno utilizzato, ma anche se questo utilizzo sia soddisfacente o meno, richiedendo in quest'ultimo caso la specificazione dei principali motivi di insoddisfazione. Inoltre, a differenza delle indagini citate, quella relativa a Vicenza contempla un'ampia articolazione per quanto riguarda alcuni importanti aspetti, come quelli relativi all'ubicazione spaziale dei luoghi di svago e di acquisto di generi alimentari e non alimentari.

Le caratteristiche del questionario, qui richiamate e discusse, lo rendono uno strumento che non si limita semplicemente a fotografare e constatare la realtà odierna dei fatti, ma che permette un proficuo impiego da parte degli amministratori della Città e dell'Università al fine di migliorare l'offerta di beni e servizi che soddisfino pienamente gli studenti.

Riferimenti bibliografici

Hamende B. (1990) *Il Centro Internazionale di Fisica Teorica di Miramare e il suo impatto socio-economico sulla città di Trieste*, Quaderno n. 12, Istituto di Geografia, Università di Udine.

Magni C. (1994) *L'impatto dell'università sull'economia pavese*, Antares, Pavia.

Monetti E. (2000) *Un'indagine sul costo per la frequenza universitaria a Padova e una stima dell'indotto economico per la città*, Tesi di Laurea, relatore Bernardi L., Facoltà di Scienze Statistiche, Università di Padova.

Moretti A. (2002) *L'impatto economico dell'Università di Udine in Friuli: primi risultati*, Working Paper M.O.S. n. 3, Università di Udine.

Valussi G. (1988) *L'impatto socio-economico. Il caso dell'area di ricerca scientifica e tecnologica di Trieste*, Quaderno n. 9, Istituto di Geografia, Università di Udine.

Marco MAROZZI, Dottore di Ricerca

Luigi SALMASO, Professore Associato di statistica

SUMMARY

A survey on students of the Universities in Vicenza

The role played by the Universities within the city of Vicenza is central. The aspects related to culture and learning are important as well as those related to society and economy. In order to evaluate all these questions, a sample survey on university students in Vicenza has been set up. In this paper, we present the results of the survey and we deeply discuss them.

INFORMAZIONI GENERALI

1. La collaborazione alla Rivista è aperta soltanto ai Soci della Società Italiana di Economia Demografia e Statistica e a coloro che vengono invitati a collaborare dalla Direzione.
2. I lavori per la pubblicazione vanno presentati alla Direzione della Rivista, adottando le regole indicate di seguito, con l'indicazione dei rispettivi titoli accademici ed eventuali qualifiche.
3. I lavori inviati verranno sottoposti al vaglio di un Comitato di lettura. Quelli non accettati per la pubblicazione non si restituiscono.
4. *Gli autori degli articoli e delle note pubblicate rinunciano, in favore della Rivista, alla proprietà letteraria.* La riproduzione integrale o parziale di articoli e note pubblicate nella Rivista è consentita alla condizione che risulti citata la fonte. Gli autori ricevono, gratuitamente, 15 estratti. Le spese per tirature supplementari o per stampa anticipata degli estratti sono a totale carico degli Autori.
5. La Rivista è distribuita ai Soci in regola col pagamento della quota di associazione.
6. La Rivista pubblica recensioni o segnalazioni delle opere ricevute in omaggio o in cambio.

Le quote di adesione alla S.I.E.D.S. sono le seguenti:

Soci individuali: Euro 70

Soci collettivi: Euro 120

Soci vitalizi, secondo accordi

Il versamento della quota sociali può essere effettuato tramite:

* c/c postale n. 42223008 intestato a Società Italiana di Economia Demografia e Statistica – Roma;

* bonifico bancario sul c/c n. **000002298373** della Unicredit Banca, Piazza Cavour, 21 – 00193 Roma;

CODICE IBAN: IT45Z0200803324000002298373

INFORMAZIONI PER GLI AUTORI REGOLE PER LA COMPOSIZIONE DEI TESTI

Foglio formato A4. Spazio riservato al testo rettangolo di 13x18 cm. Impostazione margini: Superiore 5,8 cm; Inferiore 5,8 cm; Sinistro 4 cm; Destro 4 cm.

Il **titolo** deve essere scritto in **Times New Roman 12 punti**

Il **testo** deve essere scritto in **Times New Roman 11 punti**

Interlinea singola o 0,5 cm o 12 punti

Rientro prima riga (**capoverso**) **0,5 cm**

La numerazione delle pagine deve essere fatta fuori del rettangolo 13x18.

Testo, note, riferimenti bibliografici e appendici in Times New Roman 10 punti

Interlinea delle note e dei riferimenti bibliografici 10 punti.

PRIMA PAGINA

Nella prima pagina va indicato il titolo del lavoro (massimo 3 righe) lasciando una linea bianca, in carattere Times New Roman 12 punti, tutto maiuscolo, in grassetto centrato.

Il Nome e Cognome dell'autore va scritto in carattere Times New Roman 11 punti (come il testo), sotto il titolo lasciando una linea bianca, maiuscolo e centrato.

Il testo deve iniziare a cm 5 dalla prima riga del rettangolo di cm 13x18 e deve essere **giustificato**.

PARAGRAFI

I paragrafi devono essere numerati progressivamente con numeri arabi seguiti dal punto e dal titolo. Sia il numero, sia il titolo devono essere in grassetto e allineati a sinistra. Esempio:

1. Introduzione

2. Metodi statistici

I sottoparagrafi devono essere numerati progressivamente all'interno del paragrafo, sempre in numeri arabi e il titolo in corsivo. Analogamente al paragrafo vanno allineati a sinistra. Esempio:

3.1 Descrizioni dati

3.2 Strategie di modellazione

Sia i paragrafi, che i sottoparagrafi devono essere preceduti da due linee bianche e seguiti da una linea bianca; dopo il paragrafo (sotto-paragrafo) si inizia con un rientro (capoverso). Per le ulteriori numerazioni si procede in modo analogo.

FORMULE

Le formule devono essere numerate progressivamente con numeri arabi tra parentesi. Il numero deve essere allineato a destra. Il richiamo avviene nel testo tramite il numero della formula. Esempio: "...come espresso nella (7)..."

NOTE

Le note al testo devono essere numerate consecutivamente, ridotte al minimo, e riportate a piè di pagina. Il numero della nota nel testo va scritto in esponente con carattere più piccolo. Esempio: "...come affermato¹..."

TABELLE

Le tabelle devono essere numerate consecutivamente con numeri arabi. Le tabelle devono essere contenute nel formato 13x18 cm, usando anche caratteri più piccoli. L'intestazione inizia con **Tabella n** (in grassetto) allineata a sinistra e il titolo è separato da un trattino e scritto in corsivo. Esempio:

Tabella 2 – *Stranieri residenti in Italia nei censimenti del 1991 e del 2001.*

FIGURE E GRAFICI

Le figure devono essere numerate consecutivamente con numeri arabi. Le figure e i grafici devono essere stampati in **bianco nero e non a colori**. L'intestazione inizia con **Figura n** (in grassetto) allineata a sinistra e il titolo è separato da un trattino e scritto in corsivo. Esempio:

Figura 1 – *Funzione integrata di rischio per maschi e femmine.*

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Le citazioni bibliografiche nel testo si effettuano con il nome dell'autore o degli autori e l'anno. Esempio: Cicchitelli, Herzel e Montanari (1992), oppure (Cicchitelli, Herzel, Montanari, 1992).

Dopo le conclusioni seguono i Riferimenti bibliografici (in grassetto) e allineato a sinistra. I riferimenti devono essere in ordine alfabetico come segue: il cognome precede il nome puntato e l'anno di pubblicazione. Il titolo del lavoro deve essere scritto in corsivo. Esempio:

Riferimenti bibliografici

Barr S.R. e Tuner J.S. 1990. *Qualità Issues and Evidence Statistical File*. In: Lieping G.E. e Uppuluri V.R.R. (eds), *Data Quality Control. Theory and Pragmatics*, pp 245-313, Marcel Dekker, New York.

Cicchitelli G., Herzel A. e Montanari G.E. 1992. *Il campionamento statistico*. Il Mulino, Bologna.

Trivellato U. 1990. *Modelli di comportamento e problemi di misura nelle scienze sociali: alcune riflessioni*, Atti della XXXV Riunione Scientifica della S.I.S., vol. 1, pp 11-31, Cedam, Padova.

APPENDICI

Dopo i riferimenti bibliografici seguono le appendici (lasciare soltanto due righe bianche dai riferimenti bibliografici) che devono essere numerate con numeri arabi. L'intestazione inizia con Appendice n (in grassetto) allineata a sinistra e il titolo è separato da un trattino e scritto in corsivo. Esempio:

Appendice 1 – *Eventuale titolo*

Appendice 2 – *Eventuale titolo*

SUMMARY

In fondo al testo ed a pagina a parte segue il riassunto in inglese (summary) che deve essere contenuto in 1 pagina del formato 13x18 cm. Il titolo, in carattere 11 punti, deve essere scritto minuscolo, in grassetto e centrato.

TITOLI ACCADEMICI E ALTRO

Indicare in fondo al testo i titoli accademici o altro al momento della presentazione del testo.

Consigli utili:

- per evitare inutili sprechi nell'impaginazione definitiva del volume della rivista non inserire pagine o spazi bianchi;
- usare il carattere **grassetto neretto** con parsimonia;
- evitare il più possibile le maiuscole, nelle sigle di enti o altro usare il carattere MAIUSCOLETTO;
- per le parole straniere inserite nel testo usare il carattere corsivo;
- usare le virgolette soltanto quando si riportano brani originali;
- per gli elenchi puntati, i sottoelenchi ecc. non inserire il rientro del capoverso (0,5 cm), usare eventualmente i diversi tipi di elenchi numerati messi a disposizione dal programma;
- nella riquadratura delle tabelle inserire semplicemente quei bordi orizzontali ($\frac{1}{4}$ pt) che servono per una migliore lettura della tabella ed evitare i bordi verticali e troppo marcati;
- inserire tabelle, grafici e immagini dopo il punto di fine capoverso;
- spostare in fondo al testo tabelle, grafici e immagini che non rientrano nel formato e necessitano quindi di una riduzione fotografica, segnalando l'inserimento a tutta pagina nel testo.

INVIARE IL TESTO IN LINGUAGGIO WORD PER WINDOWS ALL'INDIRIZZO E-MAIL DI VOLTA IN VOLTA INDICATO

Esempio: lasciare una linea bianca

**STUDI EMPIRICI SULLE PICCOLE
E MEDIE IMPRESE ITALIANE**

Mario Rossi

Prima riga del testo (a cm 5 del formato 13x18)

SOCIETÀ E RIVISTA ADERENTI AL SISTEMA ISDS
ISSN ASSEGNATO: 0035-6832

Direttore Responsabile: Prof. ENRICO DEL COLLE

Iscrizione della Rivista al Tribunale di Roma del 5 dicembre 1950 N. 1864



Associazione all'Unione Stampa Periodica Italiana

TRIMESTRALE

Spedizione in abbonamento postale art. 2 comma 20/c legge 662/96 - Filiale di Roma

La copertina è stata realizzata da Pardini, Apostoli, Maggi p.a.m.@tin.it - Roma

Stampato da CLEUP sc
“Coop. Libreria Editrice Università di Padova”
Via G. Belzoni, 118/3 – Padova (Tel. 049/650261)
www.cleup.it