

4. Attrattività dei territori e differenziali nei percorsi di coesione tra le aree del Paese

4.1 Il territorio come fattore di sviluppo: competitività esterna e vantaggi localizzativi nelle province italiane

L'attuale ciclo economico è caratterizzato, in Europa come in Italia, da situazioni diversificate: da un lato, le difficoltà finanziarie e di tenuta dei conti pubblici provocano un ristagno dei consumi interni e l'incapacità di promuovere processi di evoluzione dei sistemi imprenditoriali; dall'altro, lo sviluppo incalzante delle economie emergenti e la ripresa del processo di globalizzazione economica favoriscono alcuni cambiamenti nelle dinamiche evolutive per ciò che riguarda l'attrazione di risorse dall'esterno.

In questo scenario, la dimensione territoriale non è neutrale, visto che rappresenta il contesto in cui operano collettività di famiglie, imprese e istituzioni, nonché l'ambito in cui si concretizzano i risultati di ciò che, in senso lato, è possibile definire come "attrattività", elemento cardine per la capacità di competere di un territorio rispetto a tutti gli altri.

Attraverso l'utilizzo di una serie di basi statistiche territoriali, è possibile in particolare verificare il potenziale competitivo "esterno" dei territori nella sua accezione più ampia, sintetizzabile nel livello di risorse attratte su scala internazionale. Nello specifico, il livello di competitività esterna delle province - in una visione onnicomprensiva dei processi di attrazione di risorse - può essere osservato da diversi punti di vista, a partire dalle più importanti tipologie di soggetti che, in via primaria, partecipano al processo di localizzazione di risorse dall'estero (*incoming*): mercati, imprese, turisti, lavoratori e studenti. Circoscrivendo l'analisi alla scala internazionale (tralasciando cioè i rapporti intercorrenti tra territori italiani), ciò significa soffermarsi non solo sugli aspetti meramente monetari (investimenti diretti ed esportazioni) ma anche sulle altre tipologie di fenomeni (e soggetti) che, direttamente o indirettamente, introducono risorse sul territorio. Si definisce in tal modo un nuovo concetto ampliato di capacità attrattiva, che include la competitività esterna (investimenti di imprese dall'estero, capacità esportativa e di assorbimento della domanda turistica internazionale) e che aggiunge ad essa componenti relative anche alla sfera sociale e inerenti alla popolazione immigrata e gli studenti stranieri.

In tal senso, anche il termine internazionalizzazione è da leggersi in una accezione più ampia, ovvero come processo di integrazione internazionale dei territori che non mira solo all'accumulo di risorse monetarie ma anche alla capacità di assorbire esternalità derivanti dalla continua presenza sui circuiti relazionali presenti su scala globale. Tali esternalità relazionali, infatti, alimentano un circolo virtuoso in cui le risorse attratte facilitano la creazione di contatti e collegamenti e, allo stesso tempo, sostengono l'economia e la società locale nel doversi confrontare con un ambiente più competitivo, il che induce un costante stimolo all'innovazione.

Volendo arrivare a quantificare l'integrazione internazionale, si è provato ad identificare indicatori esplicativi dei fenomeni descritti per provincia (in parentesi la fonte dei dati e gli anni utilizzati)¹:

- **Mercati:** valore complessivo delle esportazioni di beni e servizi (al netto dei prodotti energetici) sul valore aggiunto (*COEWEB - Istat - 2007/2011*);
- **Imprese:** ammontare in euro degli investimenti diretti esteri² sul valore aggiunto (stime a partire da dati *Ufficio Italiano Cambi - 2006/2009*);
- **Turisti:** presenze straniere negli esercizi ricettivi sulla popolazione residente (*Capacità e movimento negli esercizi ricettivi - Istat - 2007/2010*);
- **Lavoratori:** popolazione straniera occupata sulla popolazione residente (*Rilevazione Continuativa sulle Forze Lavoro - Istat - 2007/2011*);

¹ La selezione degli indicatori parte anche da una verifica mirata alla possibilità di ampliare le analisi presentate in chiave europea. Al fine di aumentarne la comparabilità e porre le basi per l'elaborazione di una sintesi, gli indicatori sono stati utilizzati in forma standardizzata dal punto di vista statistico, ovvero sottraendo la media e dividendo per la relativa deviazione standard della serie.

² Gli Investimenti Diretti Esteri sono definiti dal Fondo Monetario Internazionale e dall'OCSE come un investimento in un'impresa acquisita (*brownfield*) o creata *ex novo* (*greenfield*) in cui l'investitore possiede almeno il 10% delle azioni ordinarie e per cui l'obiettivo è quello di stabilire una significativa influenza nella gestione dell'impresa.

- **Studenti:** incidenza degli studenti stranieri iscritti sulla popolazione residente (*Anagrafe degli Studenti - MIUR - 2007/2011*).

Dato il differente impatto che la localizzazione fornisce sui territori, sia per ciò che riguarda la capacità del processo attrattivo di promuovere lo sviluppo endogeno, sia per quel che concerne la attribuzione di quelle già definite come esternalità relazionali di tipo socio-economico, si pone la necessità di affiancare a tale determinazione di carattere “quantitativo” ulteriori elementi di specificazione qualitativa dei fenomeni. In tal senso, gli indicatori individuati in precedenza sono stati focalizzati (sempre su scala provinciale) anche sulla loro componente teoricamente più qualitativa, e quindi più benefica in termini di *spill over* ed esternalità (in parentesi la fonte e gli anni considerati)³:

- **Mercati:** valore complessivo delle esportazioni di beni e servizi ad elevata o crescente produttività⁴ sul valore aggiunto (*COEWEB – Istat – 2007/2011*);
- **Imprese:** ammontare in euro degli investimenti diretti esteri in settori ad alto contenuto tecnologico ed innovativo⁵ sul valore aggiunto (*stime a partire dai dati UIC e database FDI Markets di Financial Times Business - 2006/2009*);
- **Turisti:** presenze straniere negli esercizi alberghieri di categoria superiore sulla popolazione residente (*Movimento negli esercizi ricettivi – Istat – 2007/2010*);
- **Lavoratori:** popolazione straniera occupata con titolo di studio superiore al diploma sul totale degli occupati (*Rilevazione Continuativa sulle Forze Lavoro - Istat – 2007/2011*);
- **Studenti:** incidenza degli studenti iscritti stranieri sul totale degli studenti iscritti in materie scientifiche (*Anagrafe degli Studenti – MIUR – 2007/2011*).

Prima di analizzare i risultati sintetici dell'indicatore di integrazione economica internazionale, viene di seguito presentata una breve lettura per ciascuna delle cinque componenti individuate che introdurrà alcune considerazioni generali sui processi di attrazione delle dimensioni utilizzate e i principali risultati emersi a livello provinciale, sia sul fronte quantitativo che qualitativo.

In merito alla *attrattività dei mercati internazionali*, va innanzitutto evidenziato che essa, non estrinsecandosi sul territorio ma nel luogo dove ha origine la domanda, viene considerata all'interno della concettualizzazione qui proposta per via delle risorse monetarie attratte e della tipologia di esternalità che l'attrazione stessa tende a favorire.

L'analisi geografica delle esportazioni delle province italiane (al netto dei prodotti energetici, non considerati per via dell'impossibilità di territorializzarne correttamente gli effetti) trova sostanzialmente tre direttrici geografiche caratterizzate da valori elevati. Quella emiliana, delineata dalle province di Modena, Parma e Reggio Emilia; quella a cavallo tra il Veneto e il Friuli Venezia Giulia, rappresentata dalle province di Vicenza, Treviso, Belluno, Trieste e Pordenone; quella lombarda, costituita dalle province confinanti con l'area metropolitana di Milano (Varese, Lodi, Como e Mantova). Casi isolati, ma comunque ai vertici dell'attrattività dei mercati (intesa come valore delle esportazioni extra-energetiche sul valore aggiunto provinciale) sono quelli di Arezzo (in testa alla classifica, con un'incidenza pari al 91,5%) e Chieti (62,8%). Nel primo caso, la concia e la gioielleria alimentano il potenziale attrattivo mentre, nel secondo caso, sono soprattutto i mezzi di trasporto ad offrire un ampio contributo in termini di capacità esportativa.

L'attuale momento storico che governa i processi evolutivi dell'economia internazionale vede amplificarsi la suddivisione dicotomica tra chi si trova già in uno stadio dello sviluppo economico elevato (i così detti Paesi a economia avanzata) e chi, invece, muove i primi (ma sempre più veloci) passi verso la crescita. Nel primo caso, la presenza di una struttura dei costi non competitiva induce molti sistemi produttivi ad abbandonare progressivamente le produzioni standardizzate o le fasi produttive facilmente replicabili e caratterizzate da un

³ Anche in questo caso i valori sono stati espressi in forma standardizzata.

⁴ Si tratta di una classificazione adottata dall'Istat, basata su una selezione di attività economiche di export contraddistinte da domanda mondiale dinamica. Secondo la classificazione Ateco 2007 i settori dinamici sono: CE-Sostanze e prodotti chimici; CF - Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici; CI-Computer, apparecchi elettronici e ottici; CJ - Apparecchi elettrici; CL-Mezzi di trasporto; M - Attività professionali, scientifiche e tecniche; R - Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento; S - Altre attività di servizi.

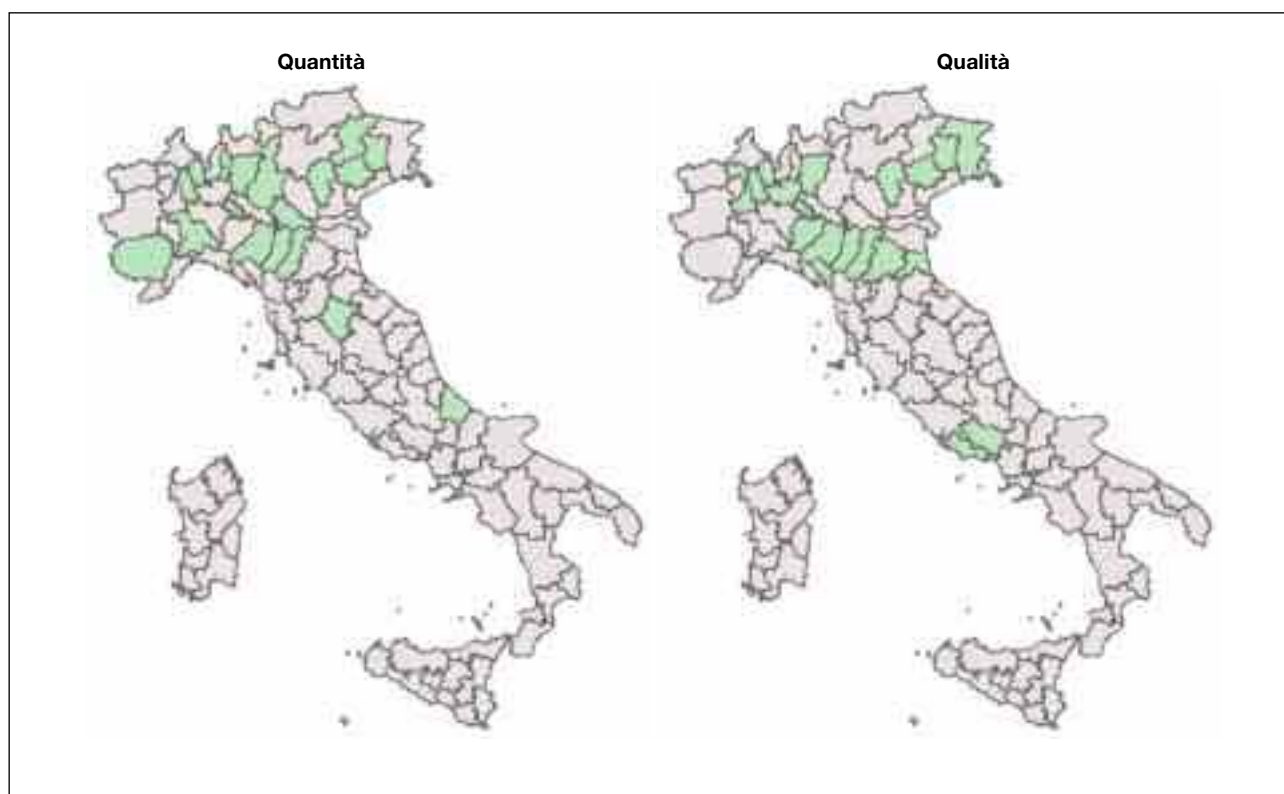
⁵ Seguendo la classificazione adottata dalla banca dati FDI Markets, si fa riferimento agli investimenti attivati nei seguenti settori: aerospaziale, energie rinnovabili, biotecnologie, elettronica, servizi avanzati alle imprese, chimico-farmaceutico, marketing e comunicazione, componenti elettroniche, servizi finanziari, semiconduttori, informatica e telecomunicazioni, Spazio e difesa, ricettività.

uso intensivo della manodopera, innescando così un processo di sostituzione guidato sostanzialmente dalla capacità di innovare e di utilizzare capitali e tecnologie attraverso un uso qualitativo della forza lavoro. I Paesi emergenti, invece, acquisiscono rapidamente quote di mercato nelle attività a valore aggiunto comparativamente più contenuto per via di una struttura di costo dei fattori produttivi che ne facilita la competitività. Tenuto conto di tali differenti percorsi evolutivi, analizzare la dimensione qualitativa delle province italiane in termini di esportazioni è di fondamentale importanza alla luce delle possibili implicazioni future che lo sviluppo locale potrebbe avere su di esse.

Tralasciando la presenza di due aree geografiche il cui successo sui mercati internazionali deriva dalla presenza di PMI di tipo distrettuale, la cui competitività si estrinseca in nicchie di mercato ad alto contenuto qualitativo (l'Emilia Romagna e l'area che attraversa il Veneto e il Friuli Venezia Giulia), è interessante osservare come le esportazioni di beni e servizi ad alta produttività si concentrino in alcune province confinanti con le principali aree metropolitane. La maggior parte delle imprese multinazionali dei settori a maggior contenuto tecnologico (prevalentemente chimico-farmaceutico ed elettronico-informatico) tendono infatti a localizzarsi poco lontano dai grandi centri urbani (Milano e Roma) per via della possibilità di usufruire di gran parte delle esternalità che l'ambiente metropolitano offre (infrastrutture, servizi avanzati alle imprese, centri di ricerca, ecc.), pur mantenendo limitati i costi di insediamento e riducendo gli effetti delle diseconomie urbane derivanti dal congestionamento.

Attrattività dei mercati internazionali per provincia*

Anno 2011 (esportazioni al netto del settore energetico su valore aggiunto)



* In verde la classe di territori contraddistinta dai valori più elevati (al di sopra della media più la deviazione standard).

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Istat

Diversamente, le multinazionali del terziario avanzato preferiscono localizzarsi all'interno del territorio provinciale o metropolitano per via della possibilità di usufruire di aree attrezzate alle attività dei servizi e del commercio. Non a caso, le province a maggior capacità di esportare beni ad alto valore aggiunto ed elevata produttività sono le province di Latina e Frosinone (la prima specializzata nel farmaceutico e la seconda nell'elettronica) per

ciò che riguarda l'area metropolitana romana, e le province di Varese, Bergamo, Novara e Lodi relativamente all'area milanese.

L'apertura dei mercati a livello globale ha, tuttavia, generato a livello provinciale comportamenti divergenti per le province italiane: alcune - per scarsa competitività o per l'eccessiva presenza in mercati oramai "saturi" o in flessione - si sono trovate in un contesto di contrazione della capacità attrattiva sui mercati esteri; altre invece, sono riuscite a sfruttare a proprio favore i processi di trasformazione più volte decantati, alimentando la crescita economica locale. In termini quantitativi, infatti, numerose province dell'area appenninica hanno mostrato segnali di rallentamento, che, tralasciando alcune eccezioni, sono per lo più dovuti alla presenza di sistemi produttivi insufficientemente strutturati sotto il profilo organizzativo e dimensionale. A queste province si associano numerose realtà prevalentemente distrettuali che, pur in presenza di un sistema di imprese competitive, sono state comunque travolte dall'ascesa dei nuovi Paesi emergenti senza avere il tempo di riorganizzare la propria strategia produttiva.

Anche per ciò che riguarda la dinamica delle province in termini di esportazioni a elevata o crescente produttività emergono considerazioni analoghe. Scorrendo la graduatoria in termini di dinamica, tuttavia, si evidenzia come tra le province a maggior capacità di attirare nuova domanda emergano Lodi, Frosinone e Latina, a riprova di come il processo di allocazione delle imprese più internazionalizzate proceda comunque, nonostante le difficoltà del contesto economico.

L'analisi della seconda componente, ovvero la *attrattività di investimenti diretti esteri*, è spesso sintetizzata attraverso la capacità di attivare la domanda di territorio avanzata dalle imprese, che deriva dal processo di competizione delle stesse su scala globale. Il territorio, in tal senso, può essere visto come luogo di scambio tra chi "lo domanda" (le imprese che ricercano vantaggi comparati di localizzazione) e chi "lo offre" (le forze economiche e sociali in esso attive).

L'analisi del posizionamento delle province nello scenario degli investimenti diretti esteri non può prescindere dallo studio dei fattori di contesto nazionale in cui il territorio stesso è integrato. Solitamente, infatti, l'azienda investitrice indirizza la propria scelta localizzativa attraverso una fase iniziale, su scala nazionale, in cui procede alla scelta dei Paesi che rispondono ai fattori macroeconomici e agli indicatori sensibili all'attività da svolgere. Successivamente, all'interno di ciascun paese selezionato, si scelgono quei territori le cui caratteristiche risultano coerenti con il *business* in cui opera l'impresa, facendo attenzione anche ai fattori più materiali dell'insediamento quali, per esempio, la disponibilità e le caratteristiche delle soluzioni insediative.

La scelta di localizzare o delocalizzare parte delle attività di un'impresa è legata, tradizionalmente, a valutazioni di tipo economico - ovvero a strategie di ricerca di maggior efficienza, attraverso la riduzione dei costi di produzione e commercializzazione dei prodotti - oppure a necessità di innalzamento qualitativo delle produzioni, sfruttando vantaggi legati al territorio di possibile localizzazione (presenza di centri di ricerca, risorse umane qualificate, ecc.). Da alcuni decenni, tuttavia, sono i costi della manodopera quelli che maggiormente hanno influenzato il processo di localizzazione delle aziende. La riduzione dei costi di trasporto, trainata da un miglioramento della competitività del settore e da alcune innovazioni che ne hanno rivoluzionato l'assetto (l'adozione di *container* ne è solo un esempio), hanno, infatti, reso marginali le considerazioni relative al posizionamento geografico delle unità locali, a meno di cambiamenti drastici dettati da un eventuale innalzamento dei prodotti energetici. D'altronde, mentre per le merci gli spostamenti risultano sempre più facilitati dalla tecnologia, altrettanto non può dirsi per il fattore lavoro, che, a sua volta, tende a evitare gli spostamenti e a scegliere la propria localizzazione sulla base di fattori qualitativi (qualificazione dell'occupazione e del territorio in cui l'impresa che assume si posiziona) oltre che quantitativi (retribuzione concessa dall'impresa).

Infine, i risparmi nelle aliquote contributive e fiscali o i fondi messi a disposizione per le imprese che intraprendono un'attività economica in particolari zone del paese sono un terzo elemento rilevante per la scelta della localizzazione finale⁶. In realtà, la scelta della localizzazione imprenditoriale è una scelta complessa, che

⁶ Un esempio su tutti è quello dell'Irlanda che, durante gli anni Novanta, attraverso la liberalizzazione e semplificazione delle attività economiche unita a una politica fiscale aggressiva (le imposte alle imprese non superavano il 10% degli utili) ha favorito la localizzazione di un elevato numero di imprese multinazionali.

tiene conto di tutti questi elementi ma anche di altri aspetti maggiormente legati a fattori qualitativi presenti sul territorio come la possibilità di acquistare un terreno *in loco*, la collaborazione con le istituzioni locali e le altre imprese, ecc.

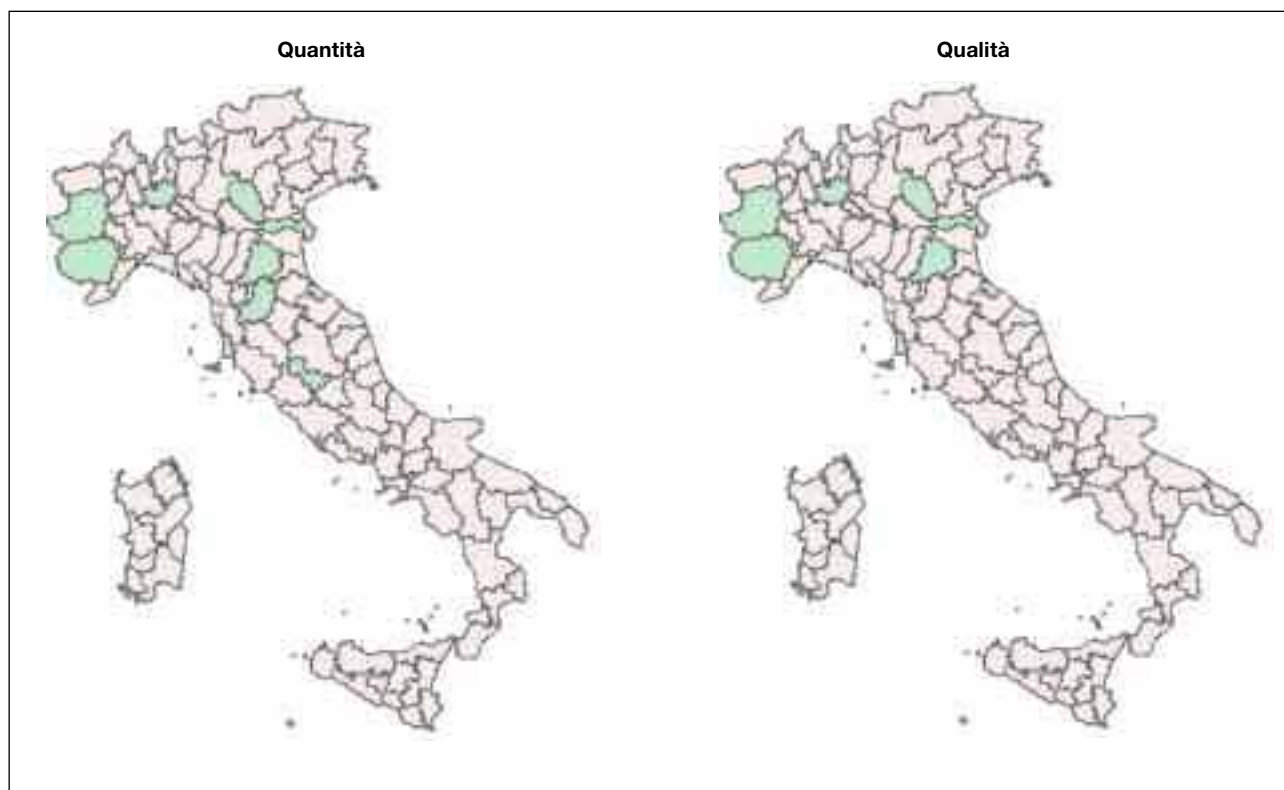
Per le caratteristiche stesse delle determinanti che alimentano l'attrazione degli investimenti diretti esteri (dal mercato del lavoro al livello dei consumi, dall'infrastrutturazione al carico fiscale), in soli quattro anni, nonostante l'apprezzamento dell'euro, il peso dello stock di investimenti diretti esteri presenti in Italia, espresso in dollari, è sceso dal 2,1% del 2007 all'1,6% del 2010. Ovviamente, l'ascesa delle grandi economie in via di sviluppo (Cina *in primis*) ha notevolmente inciso in termini di capacità attrattiva.

Il fenomeno dell'attrazione di capitali stranieri appare, comunque, fortemente concentrato. Oltre i due terzi dell'attrazione è esercitata dalle tre aree metropolitane maggiori (Milano, Roma e Torino). Tuttavia, la dimensione in termini di valore aggiunto creato non permette alla provincia romana di posizionarsi nella classe premiante per ciò che riguarda l'indice di attrattività qui proposto, a dispetto di quanto invece evidenziato per le altre due realtà. Anche Bologna e Firenze mostrano elevati livelli di attrattività, in relazione al valore aggiunto, il che dimostra come i processi di localizzazione imprenditoriale su scala globale siano fortemente influenzati dalla presenza delle esternalità tipiche delle grandi città.

L'attrazione di investimenti imprenditoriali, a prescindere dall'apporto in termini di risorse economiche e domanda diretta di lavoro, ha tuttavia una sua utilità strategica solo quando riesce a favorire quelle esternalità capaci di alimentare anche la competitività interna, ovvero la capacità di un territorio di crescere e svilupparsi grazie a forze endogene. In effetti, la sola capacità di attrazione di nuove imprese non sempre basta per alimentare lo sviluppo. Anzi, in alcuni casi, la localizzazione di grandi realtà produttive su un territorio ancora incapace di connettersi (e competere) con esse genera spesso un effetto di spiazzamento nei confronti dell'imprenditoria locale, che non trova così gli spazi necessari per fiorire.

Attrattività di investimenti diretti esteri per provincia*

Anno 2009 (investimenti diretti esteri su valore aggiunto)



* In verde la classe di territori contraddistinta dai valori più elevati (al di sopra della media più la deviazione standard).

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Banca d'Italia - Ufficio Italiano Cambi

Normalmente, una delle discriminanti con cui si analizza la qualità degli investimenti diretti esteri è associata alle motivazioni con cui l'impresa decide di localizzarsi su un determinato territorio⁷. Tuttavia, non potendo disporre di tali informazioni su scala locale, si è dunque definito il concetto di qualità degli investimenti diretti attratti focalizzando l'attenzione su quei settori normalmente connotati da alto valore aggiunto e/o da elevato potenziale innovativo che favoriscono l'assorbimento di una serie di riflessi positivi nell'insediamento delle unità produttive che riguardano soprattutto il trasferimento di know-how, di innovazione e di nuove modalità organizzative, sul territorio e in seno alle imprese locali.

Oltre alla provincia di Milano, che amplifica la sua capacità di attirare investimenti per via di un sistema dei servizi avanzati alla produzione ai vertici europei, altre realtà metropolitane quali Torino, Verona e Bologna presentano valori di attrattività media elevati. Delle altre province ad elevata attrattività qualitativa, poi, emergono anche piccole realtà quali Rovigo e Cuneo. Interessante è il caso dell'area metropolitana romana che (pur se di pochissimo), non riesce, come accennato, ad arrivare a valori di attrattività qualitativa tali da posizionarla sulla fascia più alta del potenziale attrattivo (settima su 107 province), nonostante gli evidenti progressi posti in essere negli ultimi anni (nell'elettronica, nell'ICT e nei servizi avanzati alle imprese).

La terza componente, quella dell'*attrattività di turisti stranieri*, evidenzia il ruolo del turismo come una delle principali risorse a disposizione dei territori per attivare processi cumulativi di crescita e sviluppo, sia per l'impatto che lo stesso genera in termini di valore aggiunto e occupazione, sia (e forse ancor più) per gli effetti prodotti in termini di stimolo alla crescita infrastrutturale e di immagine dei prodotti del territorio. È facile, dunque, capire come il turismo possa svolgere un ruolo di primo piano per le economie territoriali, contribuendo alla creazione di posti di lavoro e opportunità di sviluppo. Ciò vale soprattutto alla luce della possibilità di contribuire alla crescita dei territori attivando una strategia di attrazione turistica votata alla promozione e valorizzazione dell'identità locale e delle specificità degli stessi. Si tratta di un aspetto, quest'ultimo, che contrappone l'attrazione di turisti a quella della vendita di beni e servizi, dove invece prevale la logica di assimilazione dell'offerta al fine di sfruttare economie di scala e vantaggi di costo.

Il mercato del turismo, del resto, si contraddistingue da sempre per una natura estremamente mutevole e per dinamiche in continua evoluzione, sospinte dal lato della domanda da fattori demografici (allungamento della vita media, posticipazione della vita "familiare", ecc.), sociologici (maggiore flessibilità dei tempi di lavoro, valore crescente attribuito al tempo libero e al benessere) e ovviamente economici (*in primis*, aumento del reddito disponibile).

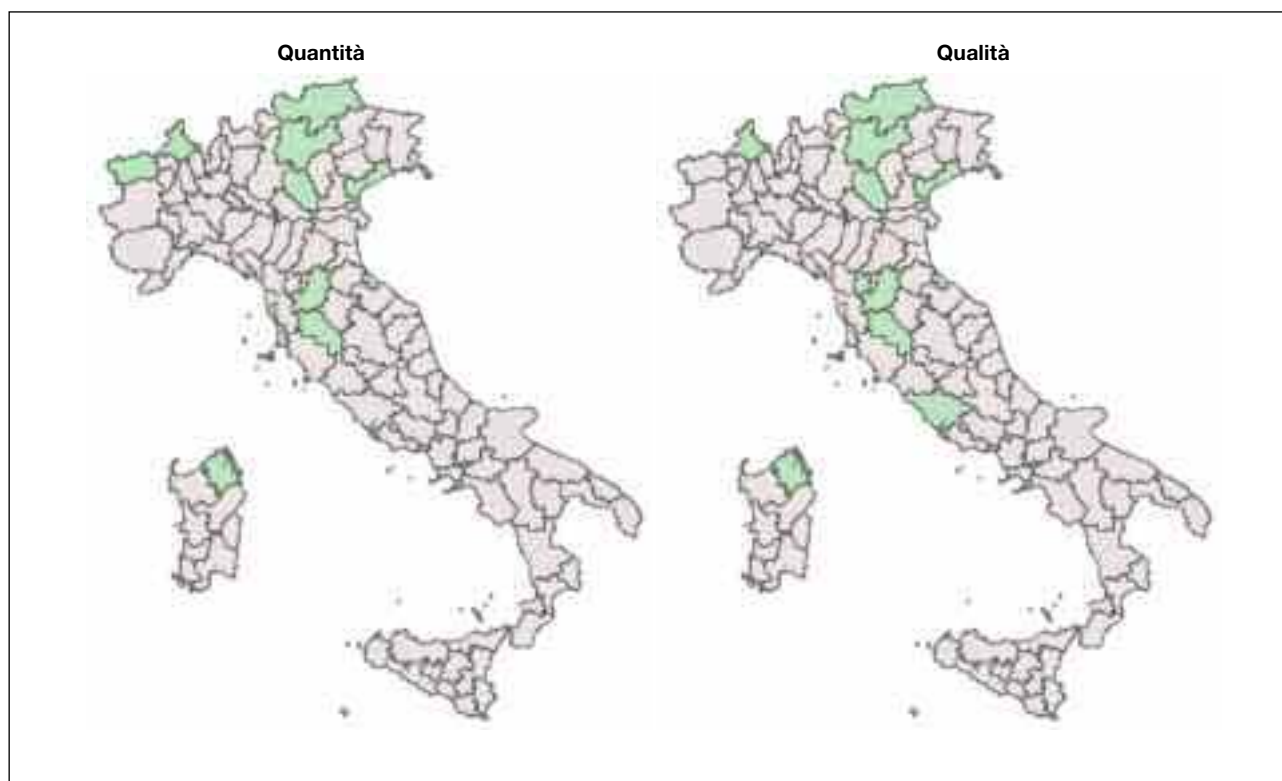
Come nel caso dei processi di localizzazione delle imprese o attrazione dei mercati, anche nel turismo si possono trovare evidenti collegamenti con l'intensificazione del processo di globalizzazione. A partire dagli anni Ottanta, alcuni Paesi emergenti hanno cominciato ad aprirsi a ritmi velocissimi a queste opportunità, con le destinazioni "tradizionali" nell'accoglienza internazionale che, progressivamente, hanno iniziato a perdere quote di mercato. Se negli anni Cinquanta il turismo internazionale si concentrava in Europa e Nord America, a partire dagli anni Settanta altre regioni del globo hanno cominciato a ricoprire un ruolo più significativo. Tuttavia, è solo in anni recenti che, grazie al boom economico, nuovi mercati, soprattutto asiatici, sono divenuti protagonisti dello scenario turistico internazionale. Malgrado ciò, l'Europa continua ad essere la destinazione che nel 2010 ha attratto il maggior flusso di turisti e il maggior beneficiario in termini di entrate. L'Italia, pur trovandosi ancora tra le prime cinque realtà turistiche al mondo (dopo Francia, Stati Uniti, Cina e Spagna), ha iniziato a mostrare segni di progressivo deterioramento del potenziale competitivo che ha interessato soprattutto gli anni della crisi. Nell'ultimo decennio, la quota sulla domanda globale in termini di spesa si è ridotta infatti da 6,0% fino a 4,6% (anno 2010).

Tra le province italiane, quelle che mostrano una maggiore capacità di attrarre turisti stranieri in base alla popolazione residente sono Bolzano (più di 35 pernottamenti annui in esercizi ricettivi per abitante, legati all'affluenza da paesi limitrofi) e Venezia, che rappresentano eccellenze anche su scala internazionale.

⁷ Si può distinguere, a tal proposito, tra investimenti *resource seeking*, diretti alla ricerca dei fattori a minor costo (soprattutto manodopera despecializzata e materie prime) o *market seeking*, finalizzati a superare restrizioni commerciali o ad avere un vantaggio competitivo di posizionamento sul mercato di riferimento. Diversamente gli investimenti *strategic seeking*, sono finalizzati ad agevolare l'accesso a fattori competitivi, spesso legati alla qualità come le tecnologie avanzate ed il potenziale innovativo insito in un territorio.

Attrattività dei turisti stranieri per provincia*

Anno 2010 (presenze straniere in esercizi ricettivi su popolazione residente)



* In verde la classe di territori contraddistinta dai valori più elevati (al di sopra della media più la deviazione standard).

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Istat

Sul fronte estivo-balneare, eccellenze relativizzate alla dimensione in termini di abitanti residenti sono sicuramente Rimini (10,6 presenze medie annue), Olbia-Tempio (10,0) e Livorno (8,4). Sul fronte alpino, sono le province di Trento (10,6) e Aosta (7,6) a evidenziare una performance degna di nota, mentre Verbano-Cusio-Ossola risulta una delle maggiori realtà del turismo lacuale del Centro Europa. Infine, per ciò che riguarda la domanda di visite artistico-culturali, le aree a maggior attrattività risultano quella veronese (10,5) e quella rappresentata dalle province toscane di Firenze e Siena.

Non emerge dalla rappresentazione grafica la provincia di Roma che, nonostante sia riconosciuta tra le primissime capitali turistiche globali, assorbe un numero di presenze straniere per abitante (4,6) inferiore a quello emerso per le realtà appena menzionate in ragione della dimensione del denominatore.

Alla luce della tendenza della domanda internazionale ad accorciare i tempi medi di permanenza, riuscire ad attrarre turisti ad elevata capacità di spesa è senza dubbio un imperativo a cui difficilmente i *policy makers* locali possono sottrarsi.

In tal senso, analizzare la sola componente di domanda turistica attratta dalle province italiane per ciò che riguarda i pernottamenti a maggior costo (sintetizzati nelle strutture alberghiere a quattro o cinque stelle) ha senza dubbio un suo valore, soprattutto alla luce della diversificazione con cui la qualità turistica così definita emerge a livello provinciale.

Nonostante siano sostanzialmente confermate le eccellenze emerse in termini quantitativi, risalta la comparsa della provincia romana che, nonostante la popolazione residente vicina ai tre milioni di abitanti, riesce comunque ad attrarre oltre 2,6 pernottamenti turistici annui di questa fascia per ogni residente, posizionandosi tra le prime sei province italiane per ciò che riguarda tale indicatore.

La crisi finanziaria ed economica che ha colpito le grandi economie occidentali, da sempre bacino di domanda turistica di importanza strategica, ha ovviamente amplificato gli effetti negativi dell'ascesa dei nuovi competitor a

minor costo e maggior offerta infrastrutturale con cui l'Italia si trova ora a competere. In termini quantitativi, la capacità di attrarre turisti in base alla popolazione residente manifesta una dinamica differente a seconda della tipologia turistica. L'area centrale, rappresentata dal turismo balneare e artistico-culturale ha mostrato evidenti segnali di difficoltà, mentre miglioramenti del livello di attrattività sono quasi ovunque evidenziati per ciò che riguarda la fascia settentrionale della Penisola. Appare interessante il caso delle province pugliesi che, nel giro di pochi anni, hanno visto aumentare notevolmente la capacità di internazionalizzare la domanda turistica già in evoluzione dagli anni precedenti.

In termini qualitativi, nonostante il permanere di difficoltà evolutive per ciò che riguarda il Centro Italia, sembrano prevalere le province che, tra il 2007 ed il 2010, hanno aumentato il proprio potenziale attrattivo. Tra le grandi realtà turistiche, alla riduzione del numero di turisti attratti dalla Capitale, si associano le crescite per ciò che riguarda la provincia di Venezia e quella di Bolzano che, in aggiunta alla posizione di leadership, risulta una delle province più dinamiche, sia in termini complessivi che relativi alle sole presenze alberghiere a quattro o cinque stelle.

Come già evidenziato, la volontà di analizzare il potenziale attrattivo delle province italiane in un'ottica più ampia possibile, accanto ai canali tipicamente economici rappresentati dai mercati, dalle imprese e dai turisti, introduce la necessità di affrontare aspetti che interessino anche la sfera sociale, a partire dalla *attrattività di lavoratori stranieri*.

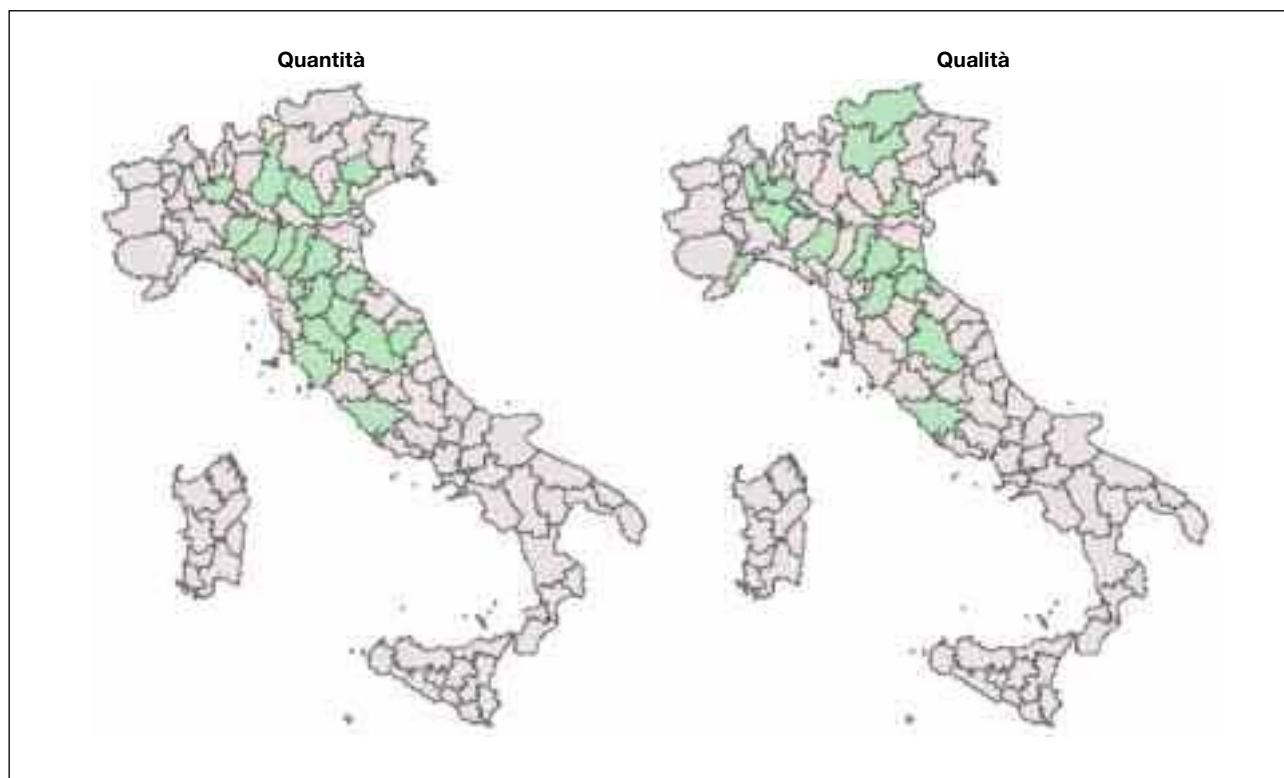
In tal senso, l'analisi sui processi di acquisizione di risorse su scala internazionale è infatti da riferirsi anche alla popolazione lavoratrice. Ciò equivale a considerare la componente lavorativa dei processi migratori come un importante tassello nella creazione di ricchezza di un territorio capace, inoltre, di alimentare il processo di integrazione internazionale così come precedentemente definito. D'altronde, in altre sezioni del presente Rapporto viene evidenziato come il supporto alla creazione di ricchezza offerto dagli occupati stranieri mostri una crescita maggiore di quella evidenziata dalla popolazione italiana, il che lascia intendere il ruolo strategico esercitato da tale componente nel determinare il livello di attrattività, anche qualora essa sia riferibile alla sola sfera economica.

Normalmente, l'attrazione di lavoratori immigrati cresce laddove sono presenti, simultaneamente, interessanti opportunità economiche e di occupazione unite ad un clima di inclusione e tolleranza che permetta un inserimento idoneo delle risorse attratte. In tal senso, nelle varie tipologie di sviluppo socio-economico che interessano l'Italia, quella riferibile all'area compresa tra l'Umbria, la Toscana e l'Emilia Romagna sembra emergere con particolare evidenza da questa analisi. La presenza di elevati livelli di industrializzazione (settore che, insieme all'agricoltura, mostra alti livelli di assorbimento della forza lavoro immigrata), l'abbondanza di posti di lavoro e di valori sociali generalmente collegabili all'ospitalità e alla fiducia hanno nel tempo alimentato l'attrattività della popolazione straniera. In un contesto di progressivo invecchiamento della popolazione e di erosione degli equilibri demografici, l'apporto della componente straniera (mediamente caratterizzata da una numerosità familiare più elevata e da un'età media inferiore) risulta inoltre alquanto utile anche per limitare le problematiche collegabili alla sfera del welfare locale.

Le province in cui, rispetto alla popolazione residente, si evidenzia una maggior capacità di offrire posti di lavoro a personale straniero sono Parma (6,7 occupati stranieri ogni 100 abitanti), Siena (6,5), Milano (6,5) e Piacenza (6,4).

Attrattività di lavoratori stranieri per provincia*

Anno 2011 (occupati stranieri su popolazione residente)



* In verde la classe di territori contraddistinta dai valori più elevati (al di sopra della media più la deviazione standard).

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati Istat

In generale, rispetto agli altri indicatori di attrattività già analizzati, si evidenzia una maggiore omogeneità delle performance quantitative che, tuttavia, trovano riscontro solo in parte per ciò che riguarda la componente qualitativa, rappresentata dai posti di lavoro offerti alla popolazione straniera con un titolo di studio di terzo livello (al di sopra del diploma superiore)⁸. Tale componente assume una connotazione sostanzialmente diversa da quella osservata nel complesso e riferibile per lo più agli occupati stranieri senza un elevato livello di qualificazione che, spesso, rappresentano manodopera a minor costo, più flessibile e adattiva alle mutevoli condizioni di lavoro e, per questo, di importanza strategica per alcuni settori ad intensità di lavoro.

Considerando la sola componente qualitativa, infatti, si fa riferimento alla possibilità per il territorio di usufruire di competenze, professionalità, interessi e opportunità altrimenti assenti facendo affidamento alla sola popolazione locale. In tal senso, di importanza fondamentale sono i posti di lavoro creati con l'avvento di imprese straniere (ma anche istituzioni pubbliche o collegate al mondo pubblico), che inducono spesso molti lavoratori provenienti dal paese "delocalizzante" a insediarsi sul territorio assumendo posizioni di rilievo e fornendo un contributo alla domanda per consumi di qualità.

A conferma di ciò, la provincia di Milano, che già si distingueva per un'elevata presenza di occupati stranieri complessivamente considerati, nella componente qualitativa trova il primato tra le province italiane (1% della popolazione residente), per via della presenza di numerose imprese attive su scala internazionale nei comparti del terziario avanzato che, proprio per tale caratteristica, sono normalmente inclini a incentivare tale tipologia occupazionale. Altre grandi realtà (in termini demografici) che mostrano elevati indici di attrattività occupazionale straniera di fascia elevata risultano Firenze, Parma, Bologna, Perugia e Roma, con valori compresi tra lo 0,8% e

⁸ Nello specifico, si fa riferimento ai seguenti livelli di istruzione: diploma universitario di due o tre anni, scuola parauniversitaria, laurea di primo livello, laurea specialistica di secondo livello, laurea di 4 anni secondo il vecchio ordinamento, laurea specialistica o magistrale.

lo 0,9%. In termini regionali, dalla cartina presentata, mentre scompaiono le province della bassa toscana, subentrano quelle del Trentino Alto Adige, alimentate dalle relazioni con Austria e Germania.

Una costante dell'occupazione straniera è data dalla crescita considerevole in termini di numero assoluto (circa 200mila unità lavoratori l'anno) che deriva sia da una maggiore integrazione socio-economica di questa fascia di popolazione, sia da un approccio più severo e stringente al rispetto della legislazione del lavoro.

Ciò ovviamente si riflette sulla capacità delle province italiane di attrarre lavoratori stranieri anche in un periodo di riduzione delle performance generali riferibili all'occupazione. Le province in tal senso più attrattive risultano senza dubbio Trieste e Piacenza, che in entrambi i casi mostrano miglioramenti delle rispettive quota di occupati su popolazione che eccedono i quattro punti.

Quanto appena affermato vale in misura minore se si fa riferimento alla componente più qualitativa e quindi più capace di generare esternalità territoriali. In tal senso, sono soprattutto le province marchigiane (esclusa Pesaro-Urbino) e l'area che un tempo rappresentava il cuore dell'Etruria (oggi costituita dalle province di Grosseto, Siena, Viterbo e Rieti) a mostrare vantaggio.

Nel Mezzogiorno, nelle province delle regioni isolate si evidenzia uno scarso *appeal* per i laureati stranieri, che invece non trova adito per ciò che riguarda i profili con una qualifica inferiore.

L'*attrattività di studenti stranieri* è un obiettivo del sistema universitario e una delle priorità di tutti i sistemi socio-economici dell'Occidente. Non a caso, la circolazione degli studenti, anche per facilitare i processi di integrazione socio-culturale, è uno degli obiettivi specifici dell'Unione Europea per cui vengono fatti continui investimenti (si veda il progetto *Erasmus*, dall'acronimo *European Region Action Scheme for the Mobility of University Students*) che sancisce la possibilità di uno studente universitario europeo di effettuare in un periodo di studio legalmente riconosciuto dalla propria università in un altro paese dell'Unione.

A livello territoriale, poi, la possibilità di aumentare la vivacità culturale del tessuto urbano e favorire la crescita della popolazione giovanile alimenta l'importanza di tale prerogativa attrattiva che, pur garantendo pochi vantaggi economici nell'immediato, ha una serie di riflessi che si manifestano successivamente sia in termini di miglioramento della competitività esterna, sia in termini di crescita delle potenzialità endogene della forza lavoro residente.

Facilitare l'attrazione di studenti stranieri non solo rappresenta un mercato in sé, al pari di quello delle presenze turistiche, ma favorisce il confronto rendendo più facile quella che normalmente viene definita come "contaminazione culturale" e che da più parti viene promossa come fattore determinante anzitutto nei processi di competitività di un sistema universitario, ma anche di un territorio economico. I fattori di attrazione di studenti stranieri, infatti, a parità di qualità dell'offerta didattica e di disponibilità di corsi in lingua inglese, riguardano la capacità del territorio di essere *appealing* e accogliente, soprattutto grazie alla presenza di servizi specifici per questo particolare tipo di pubblico.

Numerose realtà europee, anche italiane, hanno attivato strategie per migliorare i servizi per gli studenti stranieri al fine di aumentare l'internazionalizzazione del sistema universitario locale. L'ambizione è usare questo strumento per fare convergere politiche di internazionalizzazione e politiche di integrazione: aumentare la capacità del territorio di accogliere gli studenti stranieri, infatti, significa scommettere sulla loro integrazione e sulla possibilità non solo di attirare, ma anche di trattenere risorse umane qualificate.

L'Italia, nonostante i recenti progressi, mostra un differenziale attrattivo rispetto alle altre grandi economie europee decisamente elevato. La "quota di mercato" dell'attrazione universitaria è pari, per la Penisola, ad appena il 3% (poco più di 50mila studenti stranieri); nel Regno Unito è pari a 18%, favorito anche dalla presenza di indubbi vantaggi linguistici; in Germania e Francia, tuttavia, l'incidenza è comunque pari, rispettivamente, al 12% ed al 11%. Anche la Spagna mostra un piccolo vantaggio, con una quota pari al 5%.

D'altronde, la minore disponibilità di servizi universitari di qualità, l'impossibilità per molti studenti di accedere a borse di studio a copertura didattica e dell'alloggio, la scarsa presenza di residenze adibite *ad hoc*, soprattutto nelle grandi realtà metropolitane, il progressivo deterioramento dei livelli qualitativi dell'offerta didattica hanno facilitato l'attuale posizionamento dell'Italia nel panorama internazionale e quindi anche europeo. Ciò favorisce un livellamento verso il basso dell'attrattività delle province italiane, interrotto solo da alcune realtà storiche di successo, quali quelle presenti in provincia di Bologna, Trieste, Firenze e Torino.

Da sottolineare le performance attrattive di Pesaro-Urbino, Perugia (dove è localizzata l'Università degli Stranieri), Siena e Pisa, che nonostante le ridotte dimensioni, riescono comunque a favorire processi di localizzazione

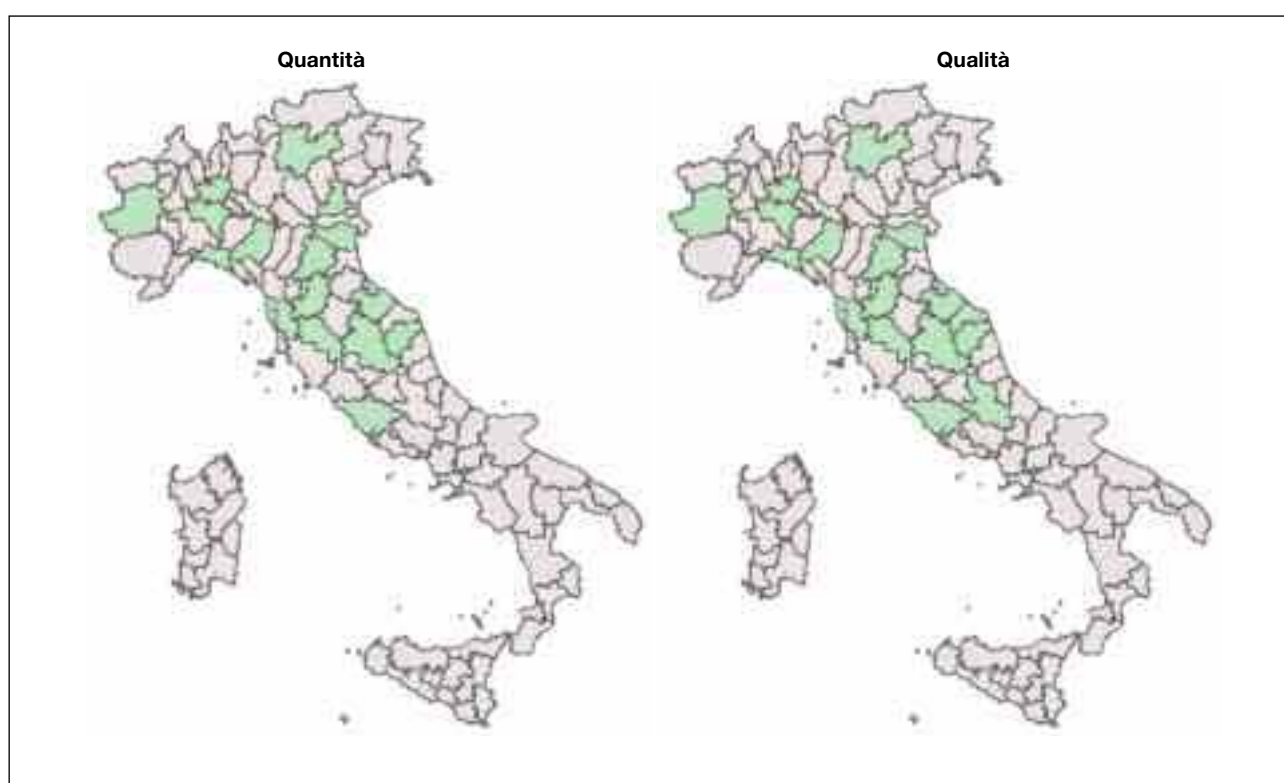
studentesca. In generale, anche per gli studenti, la capacità attrattiva su scala globale favorisce le province localizzate nell'area centrale estesa all'Emilia Romagna.

Riferendosi alle sole materie scientifiche, a partire dalla classificazione adottata dal MIUR e relativa a classi e corsi di laurea, area disciplinare di afferenza e ordinamento, il differenziale italiano risulta ancora maggiore, nonostante la presenza, anche qui, di una serie di nicchie formative di eccellenza in alcune materie collegate per lo più all'ingegneria e alle scienze biotecnologiche.

Anche in questo caso, sono le province di Trieste e Bologna ad eccellere, con, rispettivamente, 3,2 e 2,2 studenti ogni mille abitanti. Anche Parma e Pisa hanno alimentato il proprio potenziale attrattivo fino ad arrivare a 2,1 e 1,8 studenti stranieri iscritti.

Attrattività di studenti stranieri per provincia*

Anno 2010 (iscritti stranieri all'università su popolazione residente)



* In verde la classe di territori contraddistinta dai valori più elevati (al di sopra della media più la deviazione standard).

Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati MIUR

In termini dinamici, tra il 2007 ed il 2010, le province che hanno mostrato una maggior capacità di internazionalizzare i propri sistemi universitari sono state quelle di Genova e Torino. Si tratta di un risultato in larga parte attribuibile da un lato, alla pianificazione di veri e propri piani strategici di attrazione collegati ai Piani di sviluppo territoriali attivati per l'anno europeo della cultura, dall'altro sulla scia della rivoluzione del tessuto urbano in vista delle recenti olimpiadi invernali.

In tutti e due i casi, l'obiettivo di facilitare il passaggio da aree industriali a nuove realtà del terziario avanzato, ha evidenziato l'esigenza di servirsi anche della leva riferibile all'attrattività universitaria su scala internazionale, a riprova dell'importanza di tale strumento per ciò che riguarda lo sviluppo economico-sociale di un territorio.

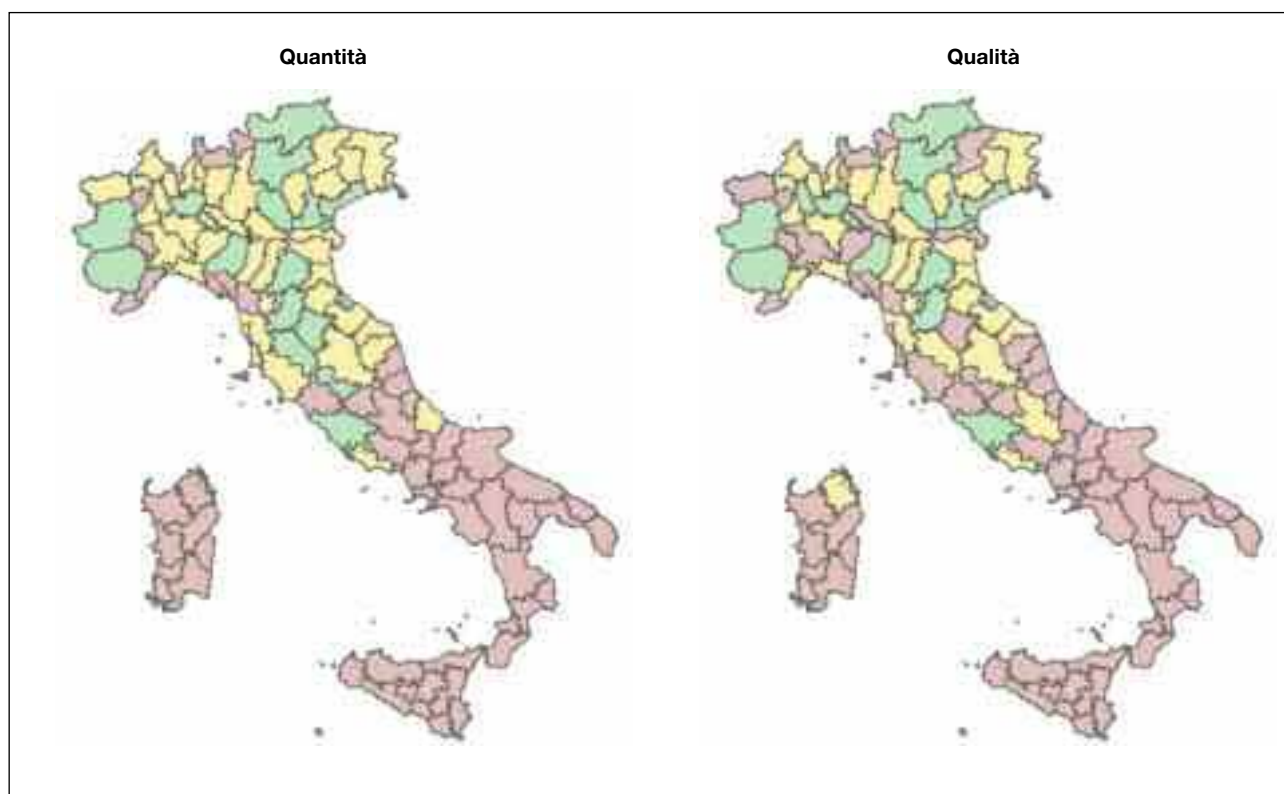
Al fine di disporre di una visione d'insieme dei temi indagati, si è quindi costruita una *elaborazione di sintesi* delle componenti descritte, distintamente per la parte "quantitativa" rispetto a quella più "qualitativa", aggregando gli indicatori di base standardizzati attraverso una media aritmetica. Suddividendo le 107 province in tre classi (alta, media e bassa attrattività o integrazione internazionale) emerge come nella prima dell'indicatore "quantitativo" si

collochino 17 province: Milano, Bolzano, Trieste, Firenze, Bologna, Verona, Arezzo, Venezia, Parma, Siena, Torino, Padova, Cuneo, Trento, Rimini, Roma e Terni. Ampliando poi lo spettro dei risultati positivi a tutte le province collocate al di sopra della media si aggiungono 39 territori. Si arriva così in tutto a un gruppo di 56 province caratterizzate da valori al di sopra della media. In tale contesto, è interessante notare come nessuna delle province del Mezzogiorno, ad esclusione di Chieti, rientra in tale raggruppamento.

Anche sul fronte qualitativo si conferma una classe ad elevata attrattività composta da 17 province. Di quelle selezionate per la dimensione quantitativa, sono tre le province, a cavallo tra la bassa Toscana e l'Umbria (Terni, Siena e Arezzo), che non riescono a confermarsi, a favore di due realtà localizzate ai confini dalla provincia di Milano (Cremona e Novara) che invece subentrano nella seconda selezione. Il caso ternano è di un certo interesse, per via del fatto che il passaggio alla sfera qualitativa conduce l'area su un profilo di bassa attrattività integrata.

Nell'area metropolitana laziale, è certamente da sottolineare la performance di Latina che, confermandosi su una classe intermedia dell'attrattività qualitativa (trentesima), manifesta il suo ruolo di catalizzatore di investimenti e risorse relative a importanti settori avanzati per lo più collegati alla farmaceutica ed alla chimica.

Livello di integrazione internazionale delle province italiane*



* In verde la classe di territori contraddistinta dai valori più elevati (al di sopra della media più la deviazione standard), in giallo quella contraddistinta da valori al di sopra della media e al di sotto della soglia precedentemente indicata.

Fonte: elaborazioni Unioncamere su varie fonti

Nel Mezzogiorno, è infine interessante notare come la provincia di Olbia-Tempio riesca a posizionarsi in una classe di attrattività intermedia, per via di elevati livelli di competitività del settore turistico che hanno interessato anche l'indicatore di attrattività delle imprese estere attive nel settore.

Nella tabella riepilogativa a seguire, è possibile evidenziare come nessuna delle province selezionate sia posizionata nella classe di attrattività più elevata per tutti i fattori, a dimostrazione di come il concetto di attrattività e, quindi, di competitività esterna, sia fortemente caratterizzato da connotazioni specialistiche.

In generale, come era lecito attendersi, la provincia milanese si conferma quella a maggiore attrattività, seguita dalle province di Bolzano, Trieste, Firenze (che tra tutte le province sembra quella più integrata per via di elevati valori di attrattività in ognuna delle classi analizzate), Bologna e Verona.

Riepilogo delle province italiane ad elevata integrazione economica quantitativa e qualitativa

(attrattività elevata per i cinque indicatori e indice medio* di attrattività generale)

Indice di integrazione economica quantitativa							Indice di integrazione economica qualitativa						
Provincia	Lavoratori	Mercati	Turisti	Studenti	Imprese	Indice medio	Provincia	Lavoratori	Mercati	Turisti	Studenti	Imprese	Indice medio
Milano	o			o	o	2,4	Trieste	o			o		2,3
Bolzano			o			1,4	Bologna	o	o		o	o	2,1
Trieste	o			o		1,4	Milano	o	o		o	o	1,5
Firenze	o		o	o	o	1,3	Firenze	o		o	o		1,5
Bologna	o			o	o	1,3	Parma	o	o		o		1,3
Verona	o		o		o	1,2	Bolzano	o		o			1,3
Arezzo	o	o				0,9	Roma	o		o	o		1,0
Venezia			o			0,9	Lodi	o	o				0,8
Parma	o	o		o		0,9	Trento	o		o	o		0,8
Siena	o		o	o		0,9	Rimini	o		o	o		0,8
Torino				o	o	0,9	Venezia			o			0,8
Padova	o			o		0,7	Novara	o	o				0,8
Cuneo		o			o	0,7	Verona			o		o	0,7
Trento			o	o		0,7	Padova	o					0,7
Rimini			o	o		0,7	Genova				o		0,7
Roma	o			o		0,6	Torino				o	o	0,6
Terni					o	0,6	Ferrara				o		0,6

* Media aritmetica dei valori standardizzati dei cinque indicatori utilizzati.

Fonte: Unioncamere

Sul fronte qualitativo, la provincia di Milano perde alcune posizioni a favore delle province di Trieste e Bologna, rispettivamente prima e seconda. Firenze si conferma anche sul fronte qualitativo mentre è interessante notare il salto in avanti della provincia capitolina che, in termini sintetici, si posiziona settima.

Fin qui sono stati analizzati i risultati in termini di competitività esterna delle nostre province, in una accezione ampliata di integrazione internazionale. Pur rappresentando un aspetto di assoluta rilevanza, soprattutto alla luce dell'attuale ciclo economico, la competitività esterna non sembra però spiegare i risultati di competitività complessiva del nostro Paese (ad esempio i livelli del prodotto pro capite o la dinamica del prodotto espresso in termini reali), e ciò è ancor più vero su scala locale, stante il ruolo menzionato dell'insieme delle esternalità rintracciabili sul territorio.

Senza la pretesa di arrivare a quantificazioni troppo ardite, si è voluto affiancare agli indicatori di competitività esterna allargata, o "integrazione internazionale", ottenuti come medie delle componenti precedentemente illustrate, una elaborazione effettuata a partire da variabili espressive di pre-condizioni positive per lo sviluppo di attività di impresa in un territorio, riconducibili in gran parte ad elementi di carattere endogeno.

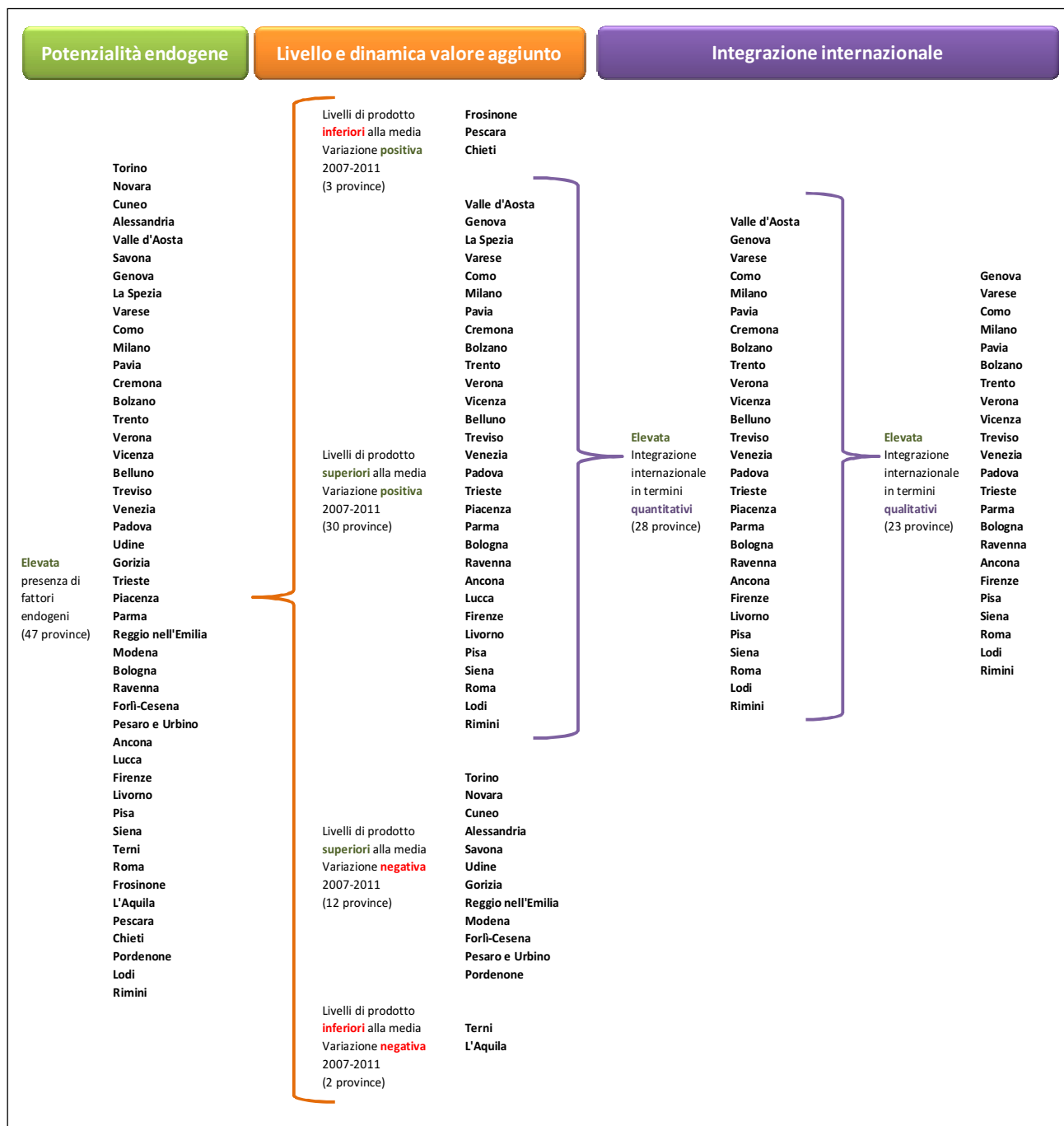
Partendo da una batteria di quattordici indicatori di base standardizzati⁹, si è arrivati pertanto a definire un *indicatore composito di "potenzialità endogene"*, elaborato per provincia ed esplicativo di dotazioni infrastrutturali, livelli di criminalità, disponibilità di forza lavoro qualificata, presenza di innovazione, regolarità del mercato del lavoro, diffusione di servizi avanzati, ecc. La scelta di tali indicatori cerca, per quanto possibile, di selezionare quegli aspetti che sono collegati sia alla nascita di percorsi di sviluppo dal basso (definiti endogeni), sia alla possibilità di amplificare il potenziale attrattivo e, quindi, la competitività esterna.

⁹ Si tratta in particolare di: dotazione di infrastrutture di trasporto (strade, ferrovie, porti, aeroporti); dotazione di infrastrutture culturali; numero di delitti per abitante; incidenza percentuale della forza lavoro con laurea o titolo equivalente sul totale; numero di posti letto in strutture ricettive; quota di imprese che dichiarano di effettuare investimenti in innovazione; peso delle importazioni di beni ad elevato contenuto tecnologico; livello della spesa delle famiglie per abitante; livello dei tassi di interesse alle imprese; presenza di servizi avanzati alle imprese (*Knowledge Intensive Business Services*); incidenza del lavoro irregolare.

In tal senso, si vuole ricordare come la necessaria distinzione tra competitività esterna e fattori di sviluppo endogeni, pur se necessaria, in realtà cela l'integrazione e la continua interazione sottostante le due dimensioni. Lo sviluppo di un territorio, quindi, in una visione armonica ed esaustiva, non può prescindere dagli uni e non può escludere gli altri.

Nella figura seguente, viene illustrato un processo di analisi che intende mettere in relazione gli aspetti già richiamati, adottando una logica di carattere selettivo, ovvero partendo dalle potenzialità endogene, passando ai risultati economici (osservati nel periodo di crisi economico-finanziaria), per arrivare infine ai risultati precedentemente presentati sulla integrazione internazionale quantitativa e qualitativa.

Processo di selezione delle province italiane per potenzialità endogene, livelli e dinamiche di valore aggiunto e competitività esterna



Fonte: Unioncamere

Entrando nello specifico, selezionando le province con presenza di fattori endogeni al di sopra del valore medio dell'indice, si ottiene un collettivo di 47 province, tutte localizzate nel Centro-Nord del Paese, con l'eccezione delle tre province abruzzesi di L'Aquila, Pescara e Chieti. All'interno di questo raggruppamento caratterizzato da potenzialità endogene, considerando il periodo 2007-2011, solo 30 realtà si contraddistinguono per livelli di valore aggiunto per abitante superiori al dato medio e, contemporaneamente, dinamiche positive del valore aggiunto nominale. Ciò evidenzia, come lecito e scontato attenderci, la presenza di un elevato livello di correlazione esistente tra dotazione di pre-condizioni e risultati in termini di ricchezza prodotta. In particolare, si "perdono" nella selezione tre province, che pur presentando dinamiche positive di valore aggiunto restano al di sotto dei livelli di prodotto pro capite (Frosinone, Pescara e Chieti). Ulteriormente, ben 12 province (Torino, Novara, Cuneo, Alessandria, Savona, Udine, Gorizia, Reggio nell'Emilia, Modena, Forlì-Cesena, Pesaro e Urbino, Pordenone), pur mostrando livelli di prodotto per abitante elevati, registrano, sempre nel periodo 2007-2011, dinamiche a prezzi correnti negative. Infine, due province, Terni e L'Aquila, pur disponendo di dotazioni endogene di rilievo, non verificano risultati positivi in termini di livelli e dinamiche di prodotto.

Introducendo nel processo di analisi gli indicatori di sintesi di competitività esterna (allargata al concetto di integrazione internazionale), basati su caratteristiche quantitative e qualitative, si determina una ulteriore selezione (sempre adottando i *benchmark* dei valori medi), che porta ad escludere le province di La Spezia e Lucca per le dimensioni quantitative, Valle d'Aosta, Cremona, Belluno, Piacenza, Livorno per i risultati di dimensione qualitativa del fenomeno. Con questo processo orientato a "filtrare" i migliori risultati registrati per ciascun aspetto (si potrebbe dire *win-win-win*), si arriva quindi a un collettivo di 23 province a "competitività integrata" per le quali, livelli superiori alla media di pre-condizioni favorevoli allo sviluppo, si associano a standard elevati di prodotto per abitante, a dinamiche positive (seppure in termini nominali) del valore aggiunto e, per concludere, a elevata competitività esterna o integrazione internazionale.

Si tratta delle aree di Genova in Liguria, Varese, Como, Milano, Lodi e Pavia in Lombardia, il Trentino Alto Adige di Bolzano e Trento, Verona, Vicenza, Treviso, Venezia e Padova in Veneto, Trieste in Friuli Venezia Giulia, Parma, Bologna, Ravenna e Rimini in Emilia Romagna, Ancona nelle Marche, Firenze, Pisa e Siena in Toscana e, infine, Roma nel Lazio. Non a caso l'elenco ricomprende i due territori-driver fondamentali di Milano e Roma che, per dotazioni endogene, a partire da quelle di carattere infrastrutturale, presentano situazioni di assoluto rilievo.

Se purtroppo non sorprende del tutto l'assenza di aree meridionali, il processo descritto dimostra quanto il rapporto tra dotazioni endogene e integrazione internazionale sia forte, nonché collegato a risultati positivi dal punto di vista degli indicatori produttivi. Il rapporto tra province con dotazioni elevate (47) e risultati in termini produttivi e di competitività esterna, porta a circa un 50% di "successi" (23 province) al quale si contrappone, ed è un'informazione importante rispetto alle potenzialità di queste aree, un'altra metà di territori che non riesce ad ottenere risultati adeguati nonostante premesse positive.

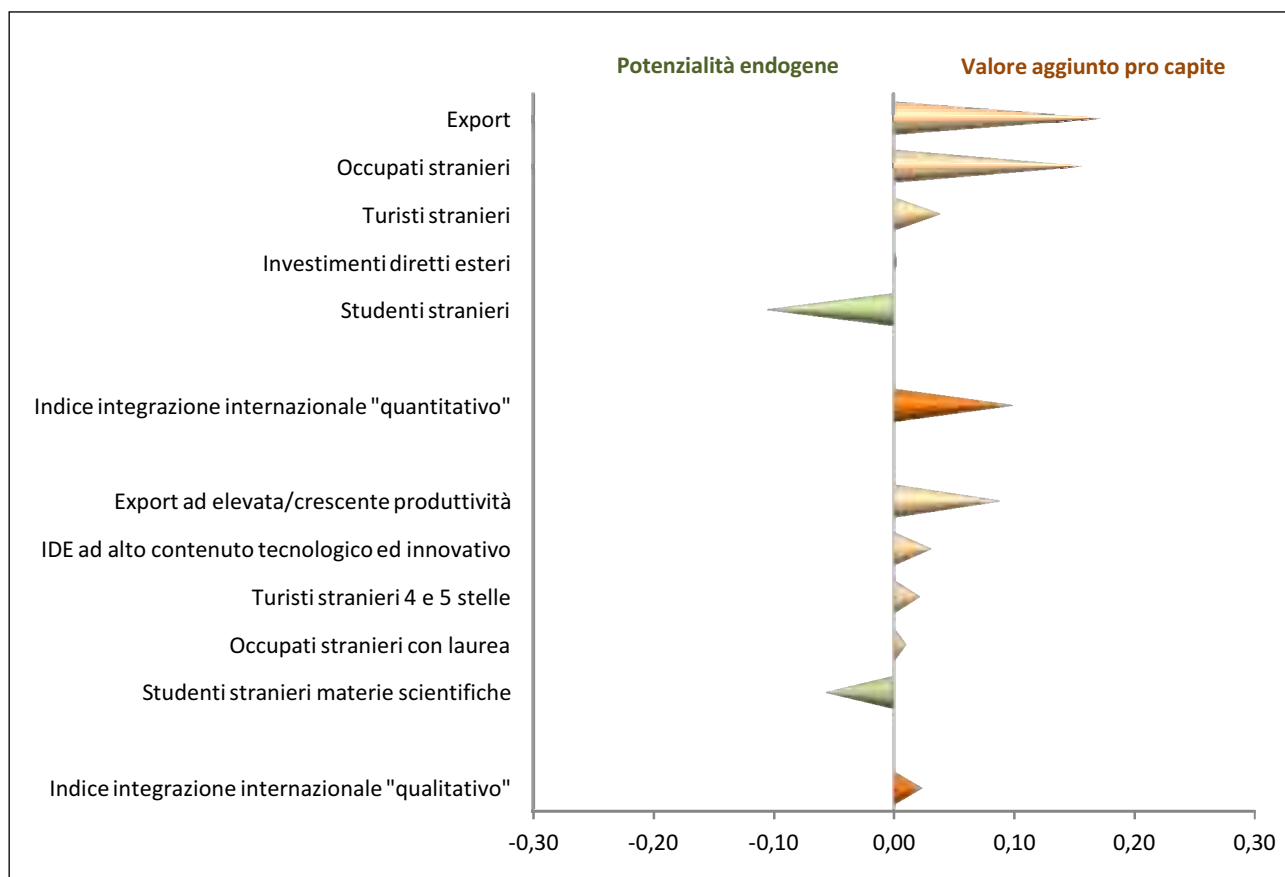
Ripetendo peraltro lo stesso processo con riferimento alle 60 province con livelli di dotazione endogena inferiori alla media complessiva, si ottengono 11 territori con livelli e dinamiche positive di prodotto, che diventano 8 selezionando quelli con integrazione internazionale elevata da un punto di vista quantitativo e solamente 3, tutte lombarde (Bergamo, Brescia e Mantova), che giungono a superare il "filtro" della attrattività internazionale relativa ad aspetti più qualitativi. Per quanto si è visto, la competitività esterna, anche ampliata a fattori extra-esportativi, è correlata positivamente a monte, con i fattori di carattere endogeno, e a valle, con i risultati in termini di livelli e dinamiche di prodotto.

Su questi aspetti l'analisi può essere approfondita. Anzitutto, in termini complessivi, il legame mediamente rilevato per l'integrazione internazionale è più forte, anche se non di molto, nei confronti dei livelli produttivi, e ciò poteva essere ipotizzabile: le componenti endogene possono esercitare una influenza che va inevitabilmente a diluirsi quando si vanno a verificare gli esiti finali dell'attività produttiva di un'area.

Distinguendo tra componente "quantitativa" e "qualitativa" del livello di integrazione internazionale, cresce nel secondo caso il nesso con la componente endogena, a scapito del collegamento con i livelli medi di prodotto per abitante. Quando si tende a tener conto delle componenti più qualitative sembra dunque crescere il ruolo delle pre-condizioni esistenti.

Nella figura successiva queste relazioni sono state quantificate come differenziale nella correlazione tra le componenti degli indicatori di integrazione internazionale, da una parte, e i livelli di dotazione endogena e livelli di prodotto pro capite, dall'altra. Si può notare, come già accennato, come il differenziale si riduca passando dall'indice di sintesi quantitativo a quello qualitativo. Tra le componenti, l'attrazione di studenti stranieri, anche iscritti in materie scientifiche, si "sbilancia" decisamente verso la dotazione endogena. La capacità di catalizzare flussi di studenti stranieri appare dunque particolarmente connessa alla presenza di fattori endogeni non solamente collegati a risultati economici, tra i quali spicca, ed è significativo per quanto già detto in precedenza, la presenza di infrastrutture culturali.

Differenziali di correlazione delle componenti e degli indici di integrazione internazionale con dotazione endogena e prodotto lordo pro capite*



* Differenza tra i coefficienti di correlazione dei livelli di valore aggiunto pro capite e della dotazione endogena calcolati rispetto alla batteria di indicatori di integrazione internazionale

Fonte: Unioncamere

Degna di nota è anche la posizione "a metà strada" degli investimenti diretti esteri tra dotazioni endogene e importanza del livello di sviluppo. Aspetto, quest'ultimo, che nel caso delle componenti ad alto contenuto tecnologico e innovativo torna ad essere più correlato con la dimensione produttiva.

L'attrazione di mercati e di occupazione straniera, come prevedibile, si collega in modo molto accentuato al livello del valore aggiunto per abitante, ed è interessante notare come, quando l'attenzione si sposta verso l'attrazione delle componenti più "qualitative" (occupati laureati, esportazioni ad elevata o crescente produttività) il differenziale tende a spostarsi invece stavolta verso le componenti endogene, enfatizzando il ruolo dei fattori "localizzativi". L'attrattiva di turisti stranieri sembra invece collocarsi abbastanza a metà strada tra i due aspetti considerati, spostandosi di nuovo leggermente nella direzione delle potenzialità endogene quando si circoscrive l'analisi alle strutture di maggiore pregio.

A partire dall'esercizio analitico qui proposto, emergono spunti di particolare interesse. Per molto tempo, la contrapposizione logica tra competitività endogena ed esogena aveva tralasciato il vincolo con cui esse sono legate. Come si è visto, soprattutto in un clima di difficoltà ad espandere la domanda interna, la presenza di fattori di "potenzialità endogena" può non bastare ad alimentare la ricchezza sul territorio. La competitività è ora infatti sempre più determinata dalla presenza in circuiti relazionali su scala globale che alimentano il confronto dei territori con altre realtà e con scenari certamente più pressanti sotto il profilo competitivo. In tal senso, l'internazionalizzazione (o meglio l'integrazione internazionale) è uno strumento di sostegno continuativo all'efficienza, capace di ampliare e cumulare gli effetti iniziali di attrazione di risorse.

Aprirsi all'estero (così come favorire ritorni di interesse di imprese delocalizzate fuori confine), tuttavia, non è possibile se non a partire da una serie di fattori pre-condizionali al dinamismo economico, alla nascita e alla competitività di imprese e persone. Come visto, sempre più realtà italiane, pur se con qualche ritardo, operano con l'obiettivo di attirare risorse economiche e, soprattutto, sociali per favorire un costante confronto e alimentare l'immagine del territorio sui circuiti relazionali internazionali. Realtà che già presentavano una serie di fattori allo sviluppo, certo, ma che hanno compreso come il sistema imprenditoriale locale non può rimanere isolato, ma ha bisogno dell'apporto e del confronto con l'esterno, in un continuo alternarsi, come in un armonico canone inverso, tra competizione e collaborazione.

4.2 I fattori di localizzazione nelle aree sottoutilizzate del Paese

Come illustrato nella sezione precedente, il processo di maggiore integrazione tra le economie di tutto il mondo ha reso ancora più importante l'analisi dei fattori che agiscono sulla localizzazione delle attività produttive. La globalizzazione ha visto aumentare considerevolmente l'offerta di aree ove produrre, e la relativa facilità con la quale possono essere spostate le localizzazioni produttive sta sempre di più determinando il successo, o il declino, di intere regioni e/o paesi in periodi temporali relativamente ristretti. Simili considerazioni acquisiscono maggiore rilievo tenendo presente che le regioni meridionali del nostro Paese presentano, con diversa intensità, un grado di utilizzo delle risorse produttive, in particolare del fattore lavoro, insoddisfacente.

Una ricognizione, quindi, dei principali fattori che, nelle regioni del Sud Italia, sono di ostacolo sia ad una maggiore capacità di attrazione di risorse produttive esterne, nonché di quelli che limitano un impiego più efficiente delle potenzialità endogene già presenti, appare quanto mai utile. Il punto di partenza non può che essere costituito da un'analisi delle cause che incidono sulla capacità di attrazione degli Investimenti Diretti Esteri (Ide), un eccellente punto di osservazione per verificare quali sono e come mutano i vantaggi (svantaggi) che rendono più (meno) attraente un territorio.

La capacità del sistema economico meridionale di attirare l'interesse delle multinazionali straniere (c.d. "internazionalizzazione passiva") risulta, come sopra evidenziato, largamente al di sotto di quanto avviene nel resto del Paese, che pure, nel confronto internazionale, si caratterizza per un'attrattività notoriamente modesta. A tale riguardo, si tenga presente che, nel 2010, gli Ide in entrata nel nostro Paese sono assommati a circa 20 miliardi di dollari, rispetto ai 34 della Germania, ai 47 del Regno Unito e ai 57 della Francia.

Con riferimento al solo Sud, la quota sul totale degli addetti nelle aziende partecipate estere in Italia è all'incirca pari al 5,5%, molto inferiore alle dimensioni economiche dell'area, sia, ad esempio, in termini di Pil (23%) che di occupati (26%). Il divario appare più contenuto considerando gli addetti presso gli stabilimenti di imprese a partecipazione estera collocati nel Mezzogiorno, pari al 14% del totale nazionale; il che comunque rivela la tendenza delle multinazionali presenti in Italia a collocare in altre regioni la sede centrale delle loro attività. Il coinvolgimento delle imprese meridionali in reti trans-nazionali appare quindi complessivamente modesto. Inoltre, esso avviene prevalentemente tramite lo svolgimento, parziale o completo, di processi produttivi concentrati sul *manufacturing*, controllati dall'esterno dell'area stessa.

Più nel dettaglio, una prima indicazione della capacità attrattiva di un territorio come il Mezzogiorno può essere desunto dal "grado di multinazionalità", calcolato come rapporto tra il numero degli addetti nelle imprese a partecipazione estera, che operano in tutti i comparti dell'economia, e il numero complessivo degli addetti nelle

unità locali¹⁰. Questo indicatore risulta alquanto squilibrato tra le ripartizioni territoriali: nel Nord-Ovest il 10% dell'occupazione risulta impiegato in imprese a partecipazione estera, mentre nel resto del Paese soltanto l'Abruzzo (5,6%), il Friuli Venezia Giulia (5,7%) e il Lazio (5,9%) si collocano leggermente al di sopra della media nazionale (5,1%). Il Mezzogiorno si caratterizza complessivamente per un grado di multinazionalità molto basso (1,2%), sostenuto essenzialmente da due regioni: il già citato Abruzzo e la Sardegna (1,7%). Ad ogni modo, come anticipato, questi dati sottostimano la presenza delle multinazionali nel territorio meridionale perché sono rilevati con riferimento alle sedi amministrative delle imprese e non alla localizzazione dei loro stabilimenti. Ne consegue che vengono attribuiti alle imprese a partecipazione estera con sede centrale nelle regioni del Centro-Nord tutti gli addetti e il fatturato dei loro stabilimenti eventualmente situati nel Mezzogiorno.

Limitatamente all'industria manifatturiera, è stato tuttavia possibile utilizzare alcune informazioni specifiche basate sulla localizzazione territoriale degli stabilimenti delle imprese a partecipazione estera. Ciò, quindi, ha reso possibile stimare il grado di multinazionalità della sola industria manifatturiera, usando al numeratore gli addetti negli stabilimenti a partecipazione estera, invece che quelli nelle imprese prima oggetto di analisi. In primo luogo, il totale nazionale (11,5%) appare nettamente superiore a quello dell'intera economia (5,1%), confermando il minore grado di apertura internazionale del settore dei servizi. Ma, soprattutto, gli squilibri territoriali tra le macro-aree risultano più contenuti: il Mezzogiorno mostra un indice di multinazionalità del 10,1%, di non molto inferiore alla media nazionale. All'interno dell'area meridionale spicca, in particolare, il valore, assai superiore alla media italiana che l'indicatore assume in Abruzzo (20,5%). La Basilicata (11%) e la Campania (10,5%) si collocano su valori non molti distanti dalla media nazionale, mentre il Molise presenta un dato comunque apprezzabile (9,8%).

Sebbene quest'ultime informazioni restituiscano un quadro nel quale il Sud è meno lontano dalle regioni settentrionali, con alcune regioni meridionali addirittura in posizione migliore, resta comunque il fatto che la capacità di attrarre investimenti dall'esterno è, nel confronto internazionale, modesta e al di sotto delle potenzialità dell'area. I motivi alla base di ciò sono stati nel tempo oggetto di approfondite analisi. Tra queste, se ne vuole ricordare una¹¹ che presenta il pregio di unire una rigorosa analisi economica con le indicazioni raccolte da una primaria società di consulenza internazionale attiva, tra l'altro, proprio nel campo del marketing territoriale, e che quindi ben conosce le richieste dei potenziali investitori.

La valutazione dell'attrattività di un territorio è stata condotta seguendo una consolidata prassi internazionale. Precisamente, i più importanti fattori di attrazione sono stati raccolti in cinque gruppi¹². Essi sono:

- a) dinamica regionale, data dallo sviluppo del Pil pro-capite e dalla capacità di assorbimento del mercato del lavoro. La dinamica regionale riflette la capacità economica dell'area e, allo stesso tempo, rappresenta la base su cui sviluppare nuove attività. Un ambiente dinamico fornisce alle imprese stimoli alla crescita;
- b) il potenziale di mercato, misurato attraverso la densità della rete di servizi privati di tipo imprenditoriale;
- c) i costi, con riferimento alla manodopera, qualificata e non;
- d) il potenziale di qualificazione, indicatore composito ricavato dalla consistenza dei centri di ricerca, pubblici e non, presenti nel territorio; il numero di studenti iscritti a facoltà tecniche e scientifiche; il rapporto tra forze in entrata e uscita dal mercato del lavoro;
- e) qualità della vita, anch'esso un indicatore composito relativo ai posti letto in alberghi e ospedali ogni 1.000 abitanti, alle vittime per incidenti autostradali (sempre ogni 1.000 abitanti), al grado di inquinamento atmosferico per abitante.

L'analisi è stata condotta su 243 regioni europee. La regione italiana collocatasi più in alto in graduatoria è risultata la Lombardia, al 128° posto. Le regioni meridionali sono tutte nella seconda parte della classifica, comprese tra il 145° posto della Basilicata e il 235° del Molise.

¹⁰ I dati relativi al "grado di multinazionalità" sono calcolati adoperando, al numeratore, i dati di fonte Reprint-Politecnico di Milano sugli addetti in imprese italiane partecipate dall'estero, e al denominatore quelli di fonte ASIA (Archivio Statistico delle Imprese Attive) dell'ISTAT.

¹¹ Crapelli R., Guerci C.M. (1999) "Perché scegliere il Sud?", *L'industria*, n.2. E' bene tenere presente che le principali conclusioni cui è pervenuto questo saggio sono state in gran parte confermate, come si mostrerà più avanti, da lavori più recenti.

¹² I cinque fattori riportati nel testo sono ottenuti, a loro volta, dall'aggregazione di un *data-set* di indicatori più ampio. Il processo di aggregazione è stato condotto, dapprima, con l'individuazione di correlazioni lineari e, successivamente, con il metodo delle componenti principali. Questa metodologia estrae da un *set* ampio di variabili, ma logicamente correlate, un unico indicatore che trattiene la massima variabilità possibile dell'insieme degli indicatori originari. E' quindi possibile passare da più variabili ad una sola in grado di riassumerle efficacemente. In questa maniera viene ridotta la dimensionalità di fenomeni complessi ad una sola variabile, con evidenti vantaggi per quanto attiene la rappresentazione del problema indagato.

Ovviamente, il risultato “riflette”, o meglio conferma, la scarsa attrattività delle regioni meridionali, e in parte anche del resto d'Italia, richiamata all'inizio. Tuttavia, è interessante osservare come incidono i diversi fattori nel determinare il risultato finale. Fra gli asset sui quali possono contare le regioni meridionali vi è, generalmente, un'alta qualità della vita, sebbene in territori circoscritti la percezione del pericolo associato a forme di criminalità organizzate particolarmente virulente sia tale da annullare questo elemento, e una buona qualificazione del fattore lavoro. Il costo del lavoro risulta competitivo all'interno dei principali Paesi europei ma non nei confronti dei nuovi *competitor* europei più dinamici (Slovacchia, Polonia, Slovenia, ecc.). L'offerta di lavoro meridionale risulta inoltre carente sulle qualifiche tecniche di livello medio. Praticamente tutte le regioni meridionali risultano fortemente penalizzate da una posizione periferica, acuita dalla cronica mancanza di infrastrutture di comunicazione (aeroporti, autostrade). Ad ogni modo, i due fattori che contribuiscono maggiormente alla *performance* complessivamente poco attraente del Sud sono il Potenziale di mercato e la Dinamica regionale.

Per quanto attiene il primo fattore, esso costituisce, nel Sud, un ostacolo particolarmente rilevante in quanto il modello di *business* che è andato progressivamente affermandosi su scala internazionale prevede che, affinché il (nuovo) impianto funzioni al meglio, questo sia collegato efficientemente con un ampio numero di fornitori, distributori, e con tutta una serie di altri operatori verso cui c'è un grande consumo di comunicazione, in senso lato. Ora, in aree quali il Mezzogiorno, in cui il tessuto produttivo è più rado, maggiore sono i costi di transazione, sia quelli dipendenti semplicemente dalla distanza che altri di coordinamento, e, di conseguenza, ugualmente maggiore è la presenza di diseconomie esterne che limitano, per l'appunto, il funzionamento ottimale di un nuovo investimento. Con riferimento al secondo fattore - Dinamica regionale - è un indicatore, come detto, costituito da diversi elementi. Tra questi, lo specifico componente che, in base all'analisi statistica condotta, appare essere il più rilevante nel determinare la minore/maggiore attrattività di un'area è l'evoluzione del Pil procapite. Nelle regioni meridionali, il prodotto per abitante è stato interessato nel medio periodo da una dinamica marcatamente decrescente. Limitatamente al saggio di crescita medio annuo del solo Pil, ad esempio, si è passato dal +2,2% medio annuo registrato negli anni '80 al +1,2% del decennio successivo e, addirittura, al -0,3% del primo decennio degli anni Duemila. Sembra dunque essere un contesto macroeconomico poco attraente per un potenziale investitore, specie per quanto riguarda gli Ide c.d. *greenfield*, consistenti nell'avvio di nuove imprese o stabilimenti produttivi. Questa tipologia di investimenti riveste un ruolo di primo piano nello sviluppo delle aree in ritardo, poiché contribuisce direttamente alla formazione di *nuovo* capitale produttivo all'interno del territorio beneficiario. Da un lato, quindi, il progressivo *decalage* nel saggio di aumento del reddito ha ristretto il mercato potenziale meridionale, e con esso l'attrattività per investimenti in nuova capacità produttiva, dall'altro l'ingresso nel mercato mondiale di nuovi *competitor* con un costo del lavoro assai minore ha spiazzato le risorse produttive alla ricerca di vantaggi nel prezzo degli *input*.

Un'altra maniera, assai stimolante, di analizzare il problema costituito dalla limitata capacità di attirare gli Ide da parte delle regioni meridionali consiste nello stimare, con l'ausilio di una metodologia econometrica, il potenziale di attrazione teorico di ogni regione. Precisamente, questo indicatore¹³ vuole offrire una “misura” della capacità attrattiva di un territorio date le sue caratteristiche oggettive, come ad esempio la dimensione del mercato o il costo del lavoro, e tenendo contemporaneamente presente i requisiti - generalmente nazionali - del *business environment* (sistema fiscale, grado di burocrazia, ecc.); tutti fattori osservabili e che concorrono a determinare le decisioni di localizzazione delle imprese. Ebbene, dall'analisi citata emerge un potenziale di attrazione molto basso per il Mezzogiorno: circa 3,7 nuovi investimenti per milione di abitanti, contro i 7,9 per il Nord d'Italia e i 14,3 per le altre regioni dell'Europa Occidentale Obiettivo 1. La scarsa attrattività del Mezzogiorno deriva dalle caratteristiche oggettive delle regioni che lo compongono, unitamente ai fattori standard, nel senso di comuni al resto del Paese (*business environment*) che determinano globalmente la geografia delle scelte economiche delle imprese.

Tuttavia, l'aspetto maggiormente interessante di questa ricerca consiste nel fatto che, rispetto alle stime appena viste, è stato compiuto un passo in più. Per capire, infatti, quali siano gli specifici fattori che deprimono il

¹³ Il lavoro da cui sono tratti i dati presentati nel testo è: Giorgio Barba Navaretti G., Basile R., Benfratello L., Castellani D. “Il Mezzogiorno e gli investimenti diretti esteri”, Centro Studi Luca d'Agliano, 29 maggio 2009. Il periodo temporale di riferimento dell'analisi è la seconda metà degli anni Duemila. Essa conferma il quadro prima esposto e integra i principali meccanismi casuali presentati.

potenziale di attrazione del Mezzogiorno è stato effettuato un esercizio di simulazione che ha il pregio di fornire indicazioni precise relativamente a ciò. In particolare, si è provato a stimare di quanto aumenterebbero le potenzialità del Sud Italia se le sue caratteristiche fossero portate, una alla volta, ad un livello pari a quelle della media delle regioni Irlandesi (per le variabili di *business environment* sono stati considerati i livelli italiani). Quale *benchmark* si è adoperata l'Irlanda in quanto, com'è ampiamente noto, a seguito del suo ingresso nell'Unione europea questa nazione ha vissuto un periodo di crescita spettacolare proprio grazie ai consistenti afflussi di investimenti diretti esteri. Ebbene, i fattori con maggiore impatto che emergono dall'analisi sono: l'abbattimento del numero di procedure necessarie per rendere valido un contratto contestato (+256,25%); l'aumento del reddito pro-capite (+195,85%); l'abbattimento del numero di procedure necessarie a iniziare un'attività (+76,65%); l'aumento dell'educazione terziaria (+59,1%).

In primo luogo, è interessante notare come, anche in quest'ultima analisi, temporalmente più recente rispetto a quella discussa all'inizio, il modesto livello del Pil pro-capite meridionale, unitamente alla sua dinamica declinante, si conferma un vincolo assai stringente. A tal riguardo, si rammenta che attualmente il prodotto per abitante meridionale è all'incirca pari al 58% di quello del Centro-Nord. Qualora il Sud dovesse imboccare, diversamente da adesso, un processo di convergenza verso le aree più sviluppate del Paese si potrebbero aprire spazi di recupero, in termini di maggiore attrattività, decisamente ampi.

Va altresì notato che alcune delle misure ritenute tra le più efficaci nel favorire l'attrazione di Ide riguardino caratteristiche che il Mezzogiorno condivide con il resto del Paese, e che spiegano anche la bassa attrattività dell'Italia nel suo complesso. Come approfondito anche in altre sezioni del presente Rapporto, la difficoltà a risolvere una controversia contrattuale o il numero di procedure necessarie ad aprire un'azienda sono problemi di rilievo nazionale, che vengono accentuati dalla minore efficienza della burocrazia meridionale. D'altra parte, se il Nord Italia dispone di altri fattori di attrazione che in parte compensano queste condizioni di svantaggio generale, così non è per il Mezzogiorno. L'impatto negativo del debole *business environment* è dunque più forte nel Sud che nel resto del Paese.

Per offrire una valutazione più efficace di quanto i fattori che stanno dietro al *business environment* siano un ostacolo ampio all'attrattività dell'area, spesso con un'importanza maggiore rispetto a considerazioni di natura fiscale o di mero costo, nella ricerca da cui sono stati tratti i dati sopra adoperati è stata effettuata un'operazione opposta a quella appena discussa. Precisamente, le caratteristiche dell'Irlanda sono state portate, una alla volta, su valori simili a quelle del Sud Italia. Ebbene, il principale risultato che emerge è che un aumento del numero di procedure necessarie per risolvere le controverse contrattuali riduce gli investimenti per milione di abitante da 102,16 a 28,70 (-71,23%); mentre l'incremento delle tasse sui profitti li riduce a 81,8 per milione di abitante (-19,93%). La leva fiscale è dunque poco efficace se permangono gli altri fattori che inibiscono gli investimenti, e risulta comunque meno incisiva della riduzione del 'red tape' burocratico.

Per apprezzare appieno l'effetto sfavorevole che la scarsa attrattività del Sud ha sulle potenzialità di sviluppo dell'area, è sufficiente ricordare come la letteratura sugli effetti delle multinazionali nelle aree di insediamento delle loro affiliate è ormai molto ricca e converge nel sottolineare il ruolo positivo che esse svolgono in termini di apporto di capitali e di conoscenze tecnologiche e organizzative. Se ne rileva, in particolare, la prevalente *complementarità* con gli scambi di merci e servizi, sia in termini di maggiori importazioni, rese necessarie per l'attività delle affiliate, sia in termini di crescita della capacità di esportare delle aree ospiti. Anche nel Mezzogiorno si rilevano segni chiari della relazione positiva che lega la dinamica dell'export alla presenza di imprese a partecipazione estera. E' stato condotto un semplice esercizio volto a valutare l'intensità del legame tra il grado di multinazionalità, come prima definito e calcolato, delle varie branche dell'industria del Mezzogiorno e la loro propensione a esportare. La correlazione positiva tra le due variabili è piuttosto evidente: il coefficiente di correlazione lineare, al netto dei derivati del petrolio, è pari, in una scala compresa tra zero e uno, a 0,89.

Da ultimo, particolarmente critica è la circostanza per cui i fattori individuati come ostativi nei confronti dei potenziali investitori esteri lo sono, in gran parte, anche verso le forze imprenditoriali locali. Infatti, le imprese, nazionali o straniere che siano, investono e crescono se esistono comunque delle condizioni di base che siano almeno *vicine* ai parametri medi delle altre regioni europee dove operano le imprese concorrenti. Venendo meno questa condizione, il "contesto" entro cui operano le aziende, come si avrà modo di osservare in seguito, non aiuta il processo di sviluppo delle stesse risorse endogene.

In questa stessa sezione del Rapporto è stata effettuata un'analisi *cluster* per raggruppare i territori – Sistemi Locali del Lavoro (SLL) – che presentano livelli di sviluppo, caratteristiche strutturali e dinamiche evolutive simili tra loro. Rimandando al prosieguo della trattazione l'esame approfondito dei principali risultati di tale esercizio, in questa sede si vuole richiamare l'attenzione su un aspetto specifico. Precisamente, tra i 9 macro-gruppi nei quali sono stati raggruppati i SLL presenti nelle regioni meridionali, ne è stato selezionato uno, l'insieme denominato *Aree forti consolidate*, costituito da 36 SLL. Questo insieme è costituito da SLL che mostrano livelli e indicatori demografici, occupazionali, e di dinamica del valore aggiunto che, oltre ad essere quasi uguali tra i diversi SLL, sono anche mediamente migliori dei corrispondenti valori medi della regione in cui sono collocati e dell'intera ripartizione meridionale. Come si può vedere dalla sintetica descrizione riportata, i 36 SLL così individuati coprono diversi campi di attività economica, dal turismo all'industria. Essi, quindi, sono indicativi di diverse *social capabilities*, applicate alla sfera economica, presenti nel Sud.

Limitatamente ai SLL che compongono l'insieme delle *Aree forti consolidate*, rappresentativo quindi delle "eccellenze" produttive presenti nel Sud, è stato replicato il medesimo esercizio¹⁴ di cui si è dato conto prima per capire quali fossero i principali elementi che ostacolavano l'attrattività del Sud nei confronti degli Investimenti Diretti Esteri. Per l'esattezza, in questo caso l'esercizio statistico vuole offrire spunti interpretativi per comprendere quali siano i fattori che frenano lo sviluppo delle risorse produttive endogene adoperando la griglia di elementi esplicativi - a) Dinamica regionale b) Il potenziale di mercato c) I costi d) Il potenziale di qualificazione e) Qualità della vita - precedentemente impiegati con riferimento, per l'appunto, agli Ide.



¹⁴ La tecnica statistica impiegata per l'esercizio commentato nel testo di questo paragrafo è la medesima impiegata nel precedente per "ordinare", in termini di importanza, i cinque fattori considerati rispetto alla loro capacità di incidere sull'attrattività degli Ide dall'estero.

Cluster di SLL meridionali "Aree forti consolidate"

Denominazione del SLL	Specializzazioni produttive prevalenti	Regione	Provincia
Avezzano	Aree urbane prevalentemente portuali	Abruzzo	L'Aquila
Celano	Sistemi dell'agroalimentare	Abruzzo	L'Aquila
L'Aquila	Aree urbane prevalentemente portuali	Abruzzo	L'Aquila
Sulmona	Sistemi dei mezzi di trasporto	Abruzzo	L'Aquila
Montorio al Vomano	Sistemi dell'abbigliamento	Abruzzo	Teramo
Pineto	Sistemi dell'abbigliamento	Abruzzo	Teramo
Campobasso	Sistemi senza specializzazione	Molise	Campobasso
Termoli	Sistemi dei mezzi di trasporto	Molise	Campobasso
Isernia	Sistemi senza specializzazione	Molise	Isernia
Avellino	Sistemi dei mezzi di trasporto	Campania	Avellino
Solofra	Sistemi integrati della pelle e del cuoio	Campania	Avellino
Agropoli	Sistemi senza specializzazione	Campania	Salerno
Salerno	Aree urbane prevalentemente portuali	Campania	Salerno
Altamura	Sistemi del legno e dei mobili	Puglia	Bari
Bari	Aree urbane prevalentemente portuali	Puglia	Bari
Gioia del Colle	Sistemi del legno e dei mobili	Puglia	Bari
Monopoli	Sistemi senza specializzazione	Puglia	Bari
Putignano	Sistemi dell'abbigliamento	Puglia	Bari
Rutigliano	Sistemi delle calzature	Puglia	Bari
Casarano	Sistemi integrati della pelle e del cuoio	Puglia	Lecce
Lecce	Aree urbane prevalentemente portuali	Puglia	Lecce
Potenza	Sistemi senza specializzazione	Basilicata	Potenza
Matera	Sistemi del legno e dei mobili	Basilicata	Matera
Catanzaro	Aree urbane prevalentemente portuali	Calabria	Catanzaro
Milazzo	Sistemi della chimica e del petrolio	Sicilia	Messina
Enna	Sistemi senza specializzazione	Sicilia	Enna
Catania	Aree urbane prevalentemente portuali	Sicilia	Catania
Ragusa	Sistemi senza specializzazione	Sicilia	Ragusa
Siracusa	Sistemi della chimica e del petrolio	Sicilia	Siracusa
Calangianus	Sistemi del legno e dei mobili	Sardegna	Olbia-Tempio
Sassari	Aree urbane prevalentemente portuali	Sardegna	Sassari
Macomer	Sistemi dell'industria tessile	Sardegna	Nuoro
Nuoro	Sistemi senza specializzazione	Sardegna	Nuoro
Cagliari	Aree urbane prevalentemente portuali	Sardegna	Cagliari
Carbonia	Sistemi della produzione e lavorazione dei metalli	Sardegna	Carbonia-Iglesias
Oristano	Sistemi senza specializzazione	Sardegna	Oristano

Fonte: elaborazioni Unioncamere-Svimez su dati Istat

Ciò che emerge, pur nei limiti delle fonti statistiche e del periodo temporale differente, è che i fattori “Dinamica regionale” e “Potenziale di mercato” si confermano, anche in riferimento alle aree migliori del Sud, il principale ostacolo a una crescita più intensa delle risorse produttive endogene. In altre parole, una dinamica “macro” stagnante e la debolezza, che talora si trasforma in vera e propria scarsità, delle relazioni economiche con altre imprese presenti nel territorio non solo frenano la capacità attrattiva del Sud verso potenziali investitori stranieri, ma prima o poi finiscono per limitare lo stesso sviluppo delle attività produttive locali. Se per quanto attiene il primo elemento la possibilità di intervento delle *policy* appare oggi assai limitata, stanti i pesanti vincoli che condizionano il quadro macroeconomico, il secondo fattore – l’infittimento del tessuto produttivo, specie se le unità produttive si dispongono “in rete” – appare un campo d’intervento potenzialmente molto promettente, perché può determinare un aumento di attrattività, dall’esterno, delle aree che beneficiano delle misure, e queste al contempo possono rendere più vigoroso lo sviluppo delle risorse endogene già presenti nello stesso territorio.

Con riferimento specifico al Mezzogiorno, la dotazione infrastrutturale e le implicazioni in termini di costo del trasporto, pur non esplicitamente considerati tra i fattori di attrazione quantificabili nell’analisi effettuata, svolgono indubbiamente un ruolo di primo piano nel determinare situazioni di vantaggio/svantaggio nelle decisioni di localizzazione. Tra le modalità di trasporto, la dotazione stradale delle regioni meridionali risulta complessivamente allineata ai valori nazionali, ma con un livello di sicurezza e una componente autostradale inferiore alla media nazionale. Come evidenziato in precedenti edizioni del Rapporto Unioncamere, posta uguale a 100 la dotazione di infrastrutture (complessive) stradali in Italia, il Sud aveva, nel 2010, un valore di 107,2. La presenza di infrastrutture ferroviarie, sempre posto pari a 100 la media nazionale, risulta invece nettamente inferiore; il corrispondente dato riferito al Mezzogiorno si è attestato su di un valore di 66,8. In particolare, la rete ferroviaria nel Sud risulta ancora scarsamente orientata all’intermodalità e alla logistica portuale. Le infrastrutture aeroportuali risultano sottodimensionate in termini complessivi, anche se con eccezioni nelle regioni insulari. Complessivamente, l’indice relativo alla dotazione di infrastrutture aeroportuali ha fatto segnare, sempre nel 2010, un valore relativo di 76,2. Le potenzialità maggiori, nel Sud, sono rappresentate dai porti, la cui dotazione tuttavia è ancora relativamente contenuta: l’indicatore sintetico fa segnare un dato analogo a quello degli aeroporti, 76,2, sempre posto uguale a 100 la media italiana. Relativamente a questa infrastruttura permangono deficit rilevanti, con una dotazione funzionale delle infrastrutture di supporto al porto vero e proprio (magazzini, piazzali, centri di lavorazione delle merci, terminal intermodali, ecc.) non adeguate alle potenzialità di sviluppo. In particolare, il sistema portuale meridionale soffre di gravi problemi di congestione stradale, ovvero di costi da “ultimo miglio”, specie per i porti situati all’interno di contesti fortemente urbanizzati.

Ad ogni modo, tra i molteplici aspetti che agiscono sulle infrastrutture, e per questa via sui vantaggi (o svantaggi) localizzativi di un territorio, si vuole richiamare l’attenzione su uno specifico elemento che sta assumendo un’importanza crescente. Precisamente, i rapidi cambiamenti nella struttura dei mercati dei beni e dei servizi hanno contribuito a rafforzare il peso della logistica delle merci - intesa come settore economico nel suo complesso composto dall’integrazione di servizi di trasporto, deposito e altri servizi - sul valore aggiunto complessivo. Per dare un’idea, si valuta che nel 2009 il valore della produzione dell’intero comparto della logistica (trasporto, deposito e servizi “a valore” collaterali) si è commisurato in 103 miliardi di euro¹⁵. In particolare, l’innovazione tecnologica e organizzativa della logistica a livello globale ha consentito di scomporre i processi produttivi in più fasi, creando le condizioni per l’estensione su vasta scala geografica delle reti di fornitura e approvvigionamento delle imprese, per il cui raccordo risulta determinante la configurazione dei *network* logistici. Il costo totale logistico (trasporti e altri servizi), e la capacità di controllare e coordinare operazioni di un sistema di fornitura geograficamente molto esteso, rappresentano variabili strategiche per l’inserimento competitivo di un territorio in tali *network*.

In tale ambito, sta assumendo un’importanza crescente la c.d. *Filiera Territoriale Logistica* (FTL). La FTL costituisce l’insieme degli agenti (imprese e amministrazioni) e delle operazioni (di produzione, di trasporto, di finanziamento, ecc.) che concorrono alla formazione e al trasferimento di un prodotto o di un gruppo di prodotti

¹⁵ AT KEARNEY, *La logistica italiana*, Roma, 2011.

allo stadio finale di utilizzazione. Le *Filiere Territoriali Logistiche* sono incentrate su processi internazionali di scambio di semi-lavorati, beni intermedi e prodotti finiti, che danno origine a complesse catene del valore nelle quali le attività organizzative e logistiche di pre e post produzione (design, marketing, distribuzione, assemblaggio), se effettuate in larga scala, costituiscono per la maggior parte delle filiere la principale fonte di valore aggiunto (anche oltre il 50% del valore finale del prodotto). Nel contesto economico globale, infatti, è l'organizzazione delle catene/filiere logistiche a catturare valore attraverso strategie localizzative e organizzative adeguate alle specifiche caratteristiche vocazionali del territorio.

L'aspetto maggiormente interessante dell'approccio alla logistica basato sulle FTL è che esso, potenzialmente, rappresenta un potente *driver* per l'espansione delle agglomerazioni produttive. Sfortunatamente, nel Sud, è carente lo sviluppo compiuto di piattaforme logistiche "di filiera" su larga scala, sebbene in diverse zone ne siano presenti importanti "pezzi", sia attinenti le infrastrutture vere e proprie che altri servizi collegati.

A tale riguardo, recentemente è stata operata una prima ricognizione¹⁶ tesa a individuare alcune agglomerazioni produttive di eccellenza situate nel Sud nelle quali, contemporaneamente, fossero anche presenti taluni elementi - quali infrastrutture, accessibilità, possibilità di fruire di agevolazioni speciali, ecc. - che, se messi a sistema, potrebbero dar luogo a vere e proprie FTL in grado di accrescere le potenzialità di sviluppo della medesima area. Precisamente, gli elementi considerati per individuare queste agglomerazioni (denominate Aree vaste) sono:

- a) presenza di porti, anche minori e meno congestionati, di aree retroportuali e di *inland terminal*;
- b) sufficiente dotazione infrastrutturale di trasporto multimodale terrestre;
- c) buona accessibilità interna e possibilità di inserimento in reti di trasporto internazionale (principalmente marittime);
- d) presenza di filiere produttive di eccellenza orientate all'esportazione;
- e) possibilità di fruire di agevolazioni speciali e incentivi per l'insediamento di attività logistiche (Zone Franche Urbane, Programmazione negoziata, Fondi strutturali europei, Contratti di Sviluppo e di Rete, Progetti di filiera, ecc.);
- f) esistenza di contesti deindustrializzati da riqualificare (aree dismesse) in senso produttivo per incrementare l'occupazione.

Nel lavoro di individuazione di queste Aree vaste,¹⁷ la presenza delle filiere produttive di eccellenza è stato l'elemento "tenuto fisso", mentre gli altri elementi potevano variare.

¹⁶ SVIMEZ, *Studio preparatorio sulla revisione del piano nazionale della logistica: le regioni del Mezzogiorno*, Roma, 2011.

¹⁷ Sono state individuate le seguenti Aree vaste: Area vasta dell'Abruzzo meridionale (filiera di eccellenza: ortofrutta, vitivinicola, vetro, chimica *automotive*, abbigliamento); Area vasta del basso Lazio e dell'alto casertano (filiera di eccellenza: ortofrutta, chimico, farmaceutico *automotive*, mozzarella di bufala, pasta); Area vasta Torrese-Stabiese (filiera di eccellenza: pomodoro, pasta, ortofrutta, florovivaismo, corallo, distillati, mozzarella di bufala e lattiero-caseario); Area vasta pugliese Bari-Taranto-Brindisi (filiera di eccellenza: olio di oliva; vitivinicola, grano e pasta, meccanica, materie plastiche, pesca e itticultura, aeronautica); Area vasta della piana di Sibari (filiera di eccellenza: ortofrutta, vitivinicola, lattiero-casearia, pesca e itticultura, distillati); Area vasta catanese (filiera di eccellenza: elettronica e telecomunicazioni, ortofrutta, pomodoro, farmaceutica, distillati); Area vasta della Sardegna settentrionale (filiera di eccellenza: ortofrutta, zafferano, lattiero-casearia, olio di oliva, pesca e itticultura, distillati).

Elementi in grado di dar luogo a Filiere Territoriali Logistiche nelle Aree vaste del Mezzogiorno

Area vasta	Principale infrastruttura ferroviaria	Principale infrastruttura stradale	Principale Inland terminal o centro intermodale	Strumenti partenariali e agevolativi attivabili
Abruzzo meridionale	Linea RFI "Adriatica" Bologna-Bari	Autostrada A14 Bologna-Bari	Interporto Val Pescara	Contratti di rete
Basso Lazio - Alto casertano	Linea RFI Roma-Napoli	Autostrada A1 Roma-Napoli	Interporto di Frosinone	Progetti di innovazione industriale
Torrese-Stabiese	Linea RFI Napoli-Pompei_Salerno	Autostrada A30 Napoli-Salerno	Interporto di Nola	Fondi strutturali UE e Fondi FAS (livello nazionale e regionale)
Bari-Taranto-Brindisi	Linea RFI "Adriatica" Bologna-Bari	Autostrada A14 Bologna-Bari	Interporto di Bari	
Piana di Sibari	Linea RFI "Ionica" Taranto-Sibari-Catanzaro	Autostrada A3 Salerno-Reggio Calabria		
Catanese	Linea RFI Messina-Catania-Siracusa	Autostrada A18 Messina-Catania-Siracusa	Terminal intermodale di Catania	
Sardegna settentrionale	Linea RFI Cagliari-Oristano-Sassari/Olbia	SS131 Cagliari-Oristano-Porto Torres		

Fonte: Svimez

Le agglomerazioni produttive di eccellenza presenti nei territori sopra citati hanno conseguito risultati apprezzabili e spesso sono andate consolidandosi nel tempo; tuttavia, le potenzialità di quest'ultime potrebbero essere significativamente aumentate attraverso il miglioramento e l'incremento dell'offerta di servizi logistici, già in parte presente nei medesimi territori, al fine di adeguarli alle richieste provenienti dalle reti distributive globali. Si tratta, più che di dar luogo a nuove opere, di rimuovere gli ostacoli che impediscono una messa in rete efficiente di quelle presenti, al fine di potenziare le prestazioni logistiche complessive del territorio sia in termini di minore costo logistico totale che di ampliamento delle attività di pre e post produzione. In altre parole, la sfida che attende le *policy* è quella di trasformare le Aree vaste del Mezzogiorno sopra indicate, ed anche altre, in *Filieri Territoriali Logistiche*, ovvero piattaforme integrate nelle quali offrire servizi (logistici) completi di cui necessitano le attività produttive localizzate nei territori meridionali per accrescere la loro capacità di penetrazione del mercato globale.

4.3 I servizi pubblici locali alla ricerca di un nuovo assetto

I servizi pubblici locali costituiscono un settore rilevante dell'economia del nostro Paese: la loro struttura a rete ed i loro legami con il territorio li collocano tra i principali "attori" della coesione sociale e dello sviluppo economico.

In un momento storico che vede il nostro Paese affrontare le difficili sfide del cambiamento, il settore dei servizi pubblici locali può rappresentare un potenziale volano di crescita economica. Molto spesso si è lamentato che la bassa crescita dell'economia italiana è, almeno in parte, da attribuire al mancato progresso della produttività, in particolare nel comparto dei servizi pubblici locali. Una delle cause che va certamente rinvenuta nel panorama normativo frammentario, disarticolato e molto spesso contraddittorio, che lascia il settore in un eterno limbo di assetto incompiuto.

Il dibattito pubblico si è più riprese concentrato sulla natura pubblica o privata della gestione dei servizi, anche sulla scorta dei risultati dei quesiti referendari del giugno 2011 e che avevano fatto venir meno l'obbligo di gara nel servizio idrico e nella gestione dei rifiuti urbani.

Gli esiti referendari hanno riaffermato il ruolo centrale degli Enti locali, così come l'ultimo intervento in materia con il cosiddetto decreto "Crescitalia" che si pone nel solco delle riforme degli ultimi anni riaffermando però l'obbligo di gara per la gestione dei servizi pubblici locali.

Al di là delle problematiche relative alla natura pubblica o privata della gestione diviene sempre più necessaria la realizzazione di assetti regolatori credibili ed efficaci. La predisposizione di un'architettura istituzionale e regolatoria finalizzata a compenetrare obiettivi di efficacia e di efficienza del servizio costituisce la base per arginare le distorsioni che originano dalla commistione tra regolato (il gestore dei servizi) e regolatore (Enti locale), per garantire una migliore *accountability* in materia di corrispettivi dei servizi, in un contesto di pieno recupero dei costi di esercizio e di investimento. L'impianto tariffario deve promuovere l'allocazione efficiente dei costi dei servizi, limitando il ricorso alla sussidiazione incrociata tra attività regolate e non regolate e tra le diverse categorie di utenze e lasciando alla fiscalità locale le risorse necessarie alle politiche di sostegno sociale.

L'obiettivo ultimo è quello di evitare distorsioni nell'applicazione delle tariffe, incentivare elevati livelli di efficienza e efficacia dei servizi, rendere omogenei e confrontabili i dati economici e patrimoniali delle gestioni, al fine di poter valutare e confrontare le singole prestazioni (analisi di *benchmarking*).

In questo senso, la direzione intrapresa dal legislatore appare orientata nella corretta direzione, con l'assegnazione dei compiti di regolazione economica ad Autorità indipendenti, come è il caso del servizio idrico e del trasporto locale. Nel settore della raccolta e dello smaltimento dei rifiuti il ritorno alla natura tributaria del corrispettivo, sebbene con logiche tariffarie, potrebbe far rientrare la materia nell'ambito più generale del federalismo fiscale e dunque dei costi *standard*.

Negli ultimi dieci anni le tariffe del servizio idrico integrato sono aumentate del 65%, circa tre volte la crescita dell'inflazione generale. Tuttavia questo dato rappresenta una misura di sintesi che non riesce a dare conto dell'estrema variabilità sia degli aumenti che dell'ammontare monetario della spesa sostenuta dalle famiglie e dalle imprese.

Ad oggi la riforma del settore promossa dalla legge Galli nel lontano 1994 rimane incompiuta con situazioni locali in cui le Autorità d'Ambito, chiamate ad assegnare il servizio idrico integrato e a determinare le tariffe secondo il cosiddetto metodo normalizzato, non si sono mai insediate, con la conseguenza che non sono infrequenti realtà in cui la gestione gravita ancora nella sfera di influenza degli Enti locali e i corrispettivi tariffari sono determinati sulla base dei criteri stabiliti dalle delibere del CIPE.

In questo contesto, le ultime novità legislative sono andate nella direzione della soppressione delle Autorità d'Ambito, con competenze demandate alle Regioni, e l'assegnazione di compiti di regolazione economica all'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas.

Molte sono le problematiche che dovrà affrontare l'Autorità: prima fra tutte l'aggiornamento dei criteri di determinazione della tariffa per tenere conto dell'esito referendario che ha sancito l'abolizione dell'adeguata remunerazione del capitale investito e l'armonizzazione dei corrispettivi applicati nei diversi territori. Alcuni dati aiutano a comprendere la portata di quest'ultimo fenomeno.

Per un nucleo familiare di 3 componenti con consumo pari a 160 m³ di acqua la dispersione sul territorio nazionale dei livelli medi di spesa relativi al 2010 è significativa: secondo la ricognizione annuale operata in circa 1.700 Comuni italiani da Unioncamere-INDIS e REF Ricerche¹⁹ si va da un minimo di 75 euro/anno ad un massimo di 485 euro/anno, a fronte di una spesa media di poco meno di 220 euro/anno.

Sul versante delle utenze non domestiche la situazione è sostanzialmente simile; ad esempio, sempre secondo la ricognizione di Unioncamere-INDIS e REF Ricerche per un ristorante che consuma 1.800 m³ all'anno di acqua la spesa media annua nel 2010 è pari a 3.500 euro ma con un minimo di 1.100 euro ed un massimo di quasi 8.500 euro.

¹⁹ "Rapporto sulle tariffe dei servizi pubblici locali 2011", Unioncamere-INDIS e REF Ricerche, in corso di pubblicazione.

La variazione media nazionale della spesa rispetto all'anno precedente per entrambe le categorie di utenza si aggira intorno all'8%: se da una parte l'allineamento tra le due tipologie di clienti segnala che la distribuzione dell'aumento del carico tariffario è stata uniforme tra famiglie e imprese, dall'altra si tratta comunque di una percentuale di crescita delle tariffe tre volte più elevata dell'aumento generale dei prezzi.

Il dato medio, poi, si rivela poco indicativo: oltre ad una significativa variabilità della spesa, i corrispettivi unitari del servizio idrico integrato sperimentano andamenti molto differenziati tra un territorio e l'altro del Paese: tra i capoluoghi di provincia si passa da riduzioni di circa il 20% ad aumenti che superano i 30 punti percentuali.

La dispersione dei valori di spesa e di variazione possono riflettere diverse condizioni di costo dovute a fattori specifici quali la dotazione infrastrutturale, le peculiarità tecnico-gestionali e la qualità del servizio fornito, ma celare anche un diverso grado di efficienza delle gestioni; il contributo offerto da ciascuna concausa è oggi difficilmente misurabile vista la mancanza di sistemi informativi completi e standardizzati utilizzabili a fini di analisi di *benchmarking*.

Servizio idrico: spesa annua all inclusive, per profilo tipo delle famiglie

Anno 2010 (euro/anno)

	1 componente 80m ³ /anno	3 componenti 160m ³ /anno	5 componenti 210m ³ /anno
Nord			
<i>min</i>	35	75	102
<i>max</i>	191	487	671
media semplice	95	197	273
media ponderata	94	196	272
Centro			
<i>min</i>	61	120	182
<i>max</i>	241	341	525
media semplice	137	282	399
media ponderata	125	244	349
Sud e Isole			
<i>min</i>	50	99	130
<i>max</i>	198	361	508
media semplice	108	241	346
media ponderata	105	235	332
Italia			
<i>min</i>	35	75	102
<i>max</i>	241	487	671
media semplice	105	223	310
media ponderata	104	218	308

Fonte: elaborazioni Unioncamere-INDIS e REF Ricerche

Servizio idrico: spesa annua all inclusive per profilo tipo di impresa

Anno 2010 (euro/anno)

	Impresa agricola 3.000 m ³	Parrucchiere/ barbiere 400 m ³	Bar/ pub 900 m ³	Ristorante/ trattoria 1.800 m ³	Impresa manifatturiera 10.000 m ³
Nord					
min	970	242	532	1.061	5.370
max	9.500	1.553	3.490	6.978	38.754
media semplice	4.528	666	1.608	3.299	18.258
media ponderata	4.422	654	1.587	3.257	18.035
Centro					
min	2.795	376	841	1.679	9.309
max	14.225	1.753	4.151	8.469	47.806
media semplice	7.630	1.156	2.601	5.286	29.122
media ponderata	6.415	976	2.147	4.351	24.001
Sud e isole					
min	2.052	305	716	1.311	6.733
max	10.054	1.101	2.812	5.915	48.695
media semplice	4.230	768	1.639	3.329	19.726
media ponderata	5.290	789	1.698	3.445	19.873
Italia					
min	970	242	532	1.061	5.370
max	14.225	1.753	4.151	8.469	48.695
media semplice	4.274	625	1.654	3.372	18.363
media ponderata	5.125	770	1.722	3.507	19.665

Fonte: elaborazioni Unioncamere-INDIS e REF Ricerche

Per il servizio di raccolta e smaltimento dei rifiuti solidi urbani la situazione è per molti aspetti simile: le tariffe sono salite del 30% negli ultimi dieci anni.

Ad oggi, dopo più di un decennio di riforme incompiute, persiste un sistema di corrispettivi duale che vede, da una parte, la stragrande maggioranza dei Comuni mantenere un regime tributario (la cosiddetta Tassa sui rifiuti - TARSU) e, dall'altra, una piccola porzione di Comuni, di maggiori dimensioni, adottare un regime tariffario con due diverse corrispettivi: la Tariffa di Igiene Ambientale (TIA1) delineata dal Decreto Ronchi del 1997 e la Tariffa Integrata Ambientale (TIA2) prevista dal Codice dell'Ambiente del 2006. La prima avrebbe dovuto sostituire la TARSU entro il 2008, la seconda avrebbe dovuto sostituire sia la TARSU che la TIA1 a seguito dell'emanazione di un decreto attuativo di matrice ministeriale che non è mai stato emanato.

La situazione, già di per se poco chiara, ha trovato ulteriori complicazioni con l'intervento della Corte Costituzionale che ha sancito la natura tributaria della TIA1, che è dunque uscita dall'ambito di applicazione dell'IVA, contribuendo ad accrescere le incertezze applicative.

Nell'ambito del processo di avvio verso il federalismo fiscale, il decreto "Salva Italia" di recente istituito il tributo comunale sui rifiuti e sui servizi che troverà effettiva applicazione dal 1° Gennaio 2013 (la cosiddetta TARES). Il nuovo tributo, che comporterà la soppressione sia della TARSU sia della TIA1 e TIA2, sarà costituito da due quote distinte: una destinata alla copertura dei costi del servizio di gestione dei rifiuti urbani e dei rifiuti assimilati avviati allo smaltimento, svolto in regime di privativa dai Comuni, e una a copertura dei costi dei servizi indivisibili dei Comuni.

Se questa è la complessa situazione sotto il versante normativo, non meno intricata è quella sul versante dei corrispettivi pagati da famiglie e imprese. Nel 2010, la spesa media annua per una famiglia di 3 componenti che risiede in un'abitazione di 108 mq, calcolata su un panel di 225 Comuni, è pari a 337 euro, ma con significativa dispersione sul territorio nazionale: da un minimo di 121 euro ad un massimo di 535 euro l'anno. Sul versante delle utenze non domestiche la dispersione è ancora più accentuata; per un ristorante di 180 mq la spesa media annua è di quasi 3.800 euro, con un minimo di 320 euro ed un massimo di 9.800 euro.

A differenza di quanto osservato per il servizio idrico, nel settore dei rifiuti l'aumento del carico tributario/tariffario non è stato uniforme tra utenza domestica e utenza non domestica, ma ha colpito in modo più incisivo le seconde: mediamente la spesa delle famiglie per il servizio RSU è cresciuta del 3,9%, contro circa il 6% di aumento misurato per le attività economiche che producono rifiuti assimilabili a quelli delle utenze domestiche (tipicamente attività commerciali e artigianali). E' un segnale che, a fronte degli aumenti di costi di smaltimento, una parte più rilevante è stata "scaricata" sulle imprese.

Inoltre, rispetto al servizio idrico, quello dei rifiuti si caratterizza per una maggiore dispersione delle variazioni di spesa intercorse tra il 2009 e il 2010: tra i capoluoghi di provincia, accanto a riduzioni del 20% si registrano incrementi dell'ordine del 40%.

Oltre al diverso regime di finanziamento, la variabilità dei corrispettivi e della loro evoluzione nel corso del tempo riflettono inevitabilmente diverse condizioni di costo dettate dalle dimensioni comunali in termini di popolazione e dalla vocazione più o meno produttiva del tessuto urbano, dalle modalità organizzative del servizio di raccolta, dalle logiche di assimilazione dei rifiuti speciali agli urbani, dalla dotazione di infrastrutture per il trattamento e lo smaltimento dei rifiuti e, non da ultimo, dal grado di efficienza dei soggetti chiamati a gestire il servizio.

Servizio rifiuti: spesa annua *all inclusive*, per profilo tipo delle famiglie

Anno 2010 (euro/anno)

Nord	1 componente 50 mq	3 componenti 108 mq	5 componenti 120 mq
min	49	121	138
max	155	376	486
media semplice	96	223	276
media ponderata	110	248	297
Centro			
min	68	148	164
max	173	401	493
media semplice	108	250	316
media ponderata	128	335	402
Sud e Isole			
min	60	129	144
max	248	535	744
media semplice	119	266	311
media ponderata	144	317	360
Italia			
media semplice	108	245	297
media ponderata	125	291	343

Fonte: elaborazioni Unioncamere-INDIS e REF Ricerche

Servizio rifiuti: spesa annua all inclusive, per profilo tipo di impresa

Anno 2010 (euro/anno)

	Albergo 1.000 mq	Supermercato 200 mq	Ristorante 180 mq	Bar 80 mq	Ortofrutta 60 mq
Nord					
min	1.380	837	753	335	228
max	8.867	5.200	8.015	3.077	3.438
media semplice	4.114	1.961	2.646	961	1.045
media ponderata	4.285	2.489	3.160	1.059	1.178
Centro					
min	1.668	1.027	851	424	308
max	11.022	4.583	7.545	2.970	3.048
media semplice	5.526	2.185	3.230	1.264	1.322
media ponderata	8.880	3.680	5.827	2.248	2.384
Sud e isole					
min	702	368	319	143	107
max	34.500	9.200	9.768	3.199	3.952
media semplice	6.137	2.068	2.383	968	861
media ponderata	8.649	2.644	2.994	1.233	1.059
Italia					
media semplice	5.184	2.037	2.624	1.011	1.009
media ponderata	6.800	2.834	3.780	1.412	1.445

Fonte: elaborazioni Unioncamere-INDIS e REF Ricerche

Se questa è la situazione attuale, quali potranno essere le conseguenze dell'introduzione della TARES?

Il nuovo regime imporrà la copertura integrale dei costi del servizio con il gettito del tributo, un vincolo già esistente nei Comuni a regime tariffario, ma assente nei Comuni a regime TARSU per i quali esiste solo un vincolo minimo di copertura al 50%. La TARES sembrerebbe dunque comportare un impatto maggiore per i Comuni a regime TARSU. Secondo i dati raccolti da Unioncamere-INDIS e REF Ricerche, riferiti al 2010, su un campione di oltre 260 Comuni a regime TARSU (per una popolazione di quasi 6 milioni di abitanti), la copertura media del costo del servizio è di poco inferiore al 94%, con un percentuale più contenuta al Centro (91%) e al Sud (90%) del Paese, rispetto al Nord (97%). Questa situazione ha comportato l'emergere di un fenomeno di illusione fiscale, giacché i mancati introiti destinati a coprire il costo del servizio RSU vengono ad essere recuperati attraverso il gettito della fiscalità generale e locale (trasferimenti dalle amministrazioni centrali, addizionali comunali IRPEF, ecc.), dunque sottraendo risorse all'erogazione di altri servizi comunali.

Una seconda possibile conseguenza è quella di assistere ad un aumento della spesa per il servizio sostenuto dalle famiglie più numerose negli stessi Comuni italiani che ancora applicano la TARSU. Infatti, il decreto che ha sancito l'introduzione della TARES rinvia al regolamento di applicazione della TIA1 (e TIA2) per i criteri di articolazione della tariffa (D.P.R. 158/99). La procedura di calcolo da questi prevista parte dalla determinazione del costo complessivo del servizio per giungere all'articolazione della tariffa applicata alle famiglie attraverso due coefficienti: un coefficiente di adattamento della distribuzione delle superfici delle abitazioni per la parte fissa della tariffa (euro/mq) e un coefficiente proporzionale di producibilità dei rifiuti per la parte variabile (euro/anno), entrambi declinati in funzione del numero dei componenti il nucleo familiare²⁰. Una struttura della tariffa che cerca di superare i limiti del regime TARSU ove la base imponibile è rappresentata dalle superfici abitative, scarsamente correlate alla effettiva produzione di rifiuto, con la conseguenza di generare sussidi incrociati fra

²⁰ Per un approfondimento sui coefficienti di producibilità applicati all'utenza domestica si rimanda al "Rapporto sulle tariffe dei servizi pubblici locali 2008-2009" di Unioncamere-INDIS e REF Ricerche.

famiglie con un diverso numero di componenti. Nel regime TARSU, infatti, le famiglie con abitazioni estese tendono a sussidiare le famiglie con abitazioni meno estese; parimenti, le famiglie meno numerose tendono a sussidiare quelle più numerose. La tariffa invece cerca di rispondere al principio comunitario del “chi più inquina più paga”, correlando il livello dei corrispettivi al numero dei componenti il nucleo familiare.

A parità di gettito e di distribuzione del carico tra utenze domestiche e utenze non domestiche rispetto all’attuale regime TARSU, si avrà dunque una redistribuzione del carico tariffario a favore delle famiglie meno numerose e a sfavore di quelle più numerose²¹. Anche se la reale portata dell’impatto dipenderà dalle scelte operate dagli Enti locali, è possibile fornire una stima dell’ordine di grandezza del fenomeno.

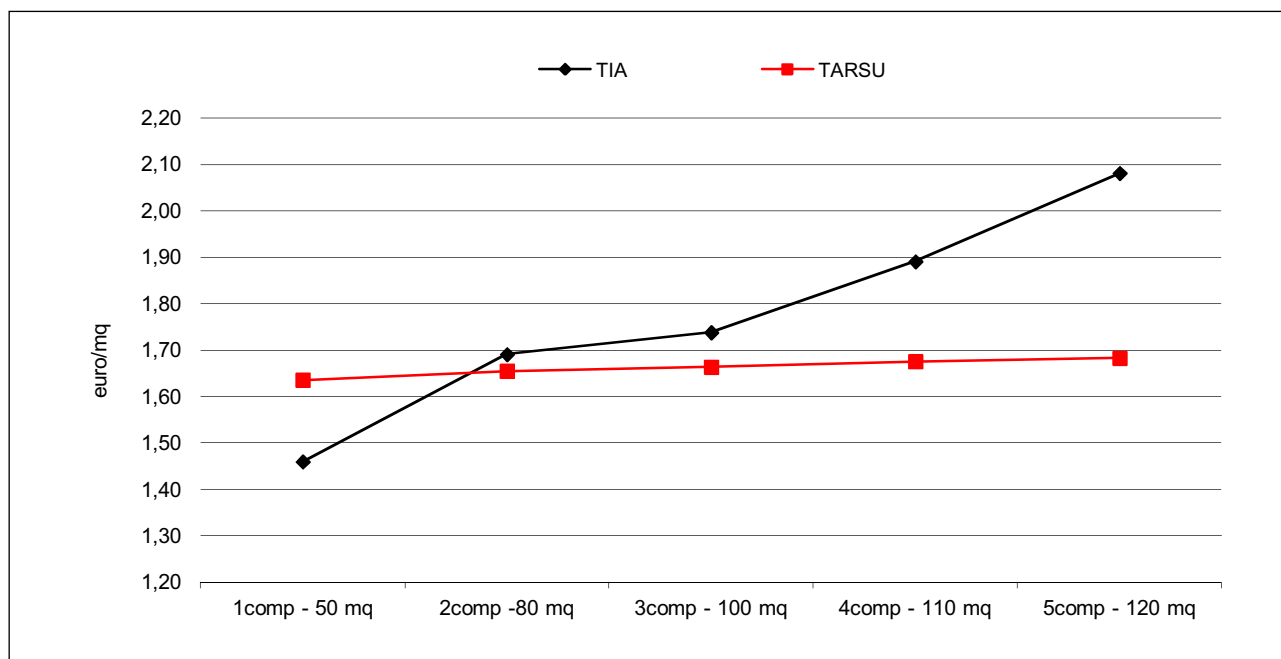
Calcolando la spesa media unitaria per profilo, al netto della tassazione, si osserva che la curva di carico è sostanzialmente piatta nei Comuni a regime TARSU²², mentre presenta una discreta progressività nei Comuni a regime tariffario. In questi ultimi, la spesa unitaria di un componente è inferiore del 16% rispetto a quella di 3 componenti, mentre un nucleo familiare di 5 componenti arriva a sostenere una maggiorazione nella spesa al mq di quasi il 20% rispetto al nucleo di 3 componenti.

L’aggravio potrebbe dunque esplicitarsi in modo differenziato sul territorio nazionale, considerato che nel Sud Italia i nuclei con almeno 4 componenti costituiscono il 30% delle famiglie dell’area, mentre al Centro rappresentano il 23% e al Nord non arrivano al 20%.

Tuttavia, per le famiglie numerose del Sud l’aumento è destinato ad essere più contenuto rispetto a quello delle famiglie del Nord e del Centro in virtù di coefficienti di producibilità di rifiuti, previsti nel D.P.R. 158/99, meno progressivi: in effetti, replicando l’analisi della curva di carico sul campione di Comuni suddivisi per area geografica emerge che per i nuclei di 5 componenti al Sud il differenziale di spesa rispetto al nucleo di 3 componenti si ferma al 14%, contro il 20% sperimentato nel resto del Paese.

Servizio rifiuti: curva di carico tariffario per regime di finanziamento - media Italia

Anno 2010 - Tariffe unitarie per regime e profilo tipo (componenti del nucleo familiare e superficie imponente)



Fonte: elaborazioni Unioncamere-INDIS e REF Ricerche

²¹ Lo stesso vale anche per le utenze non domestiche, dal momento che una ridefinizione dell’articolazione della tariffa secondo i criteri del D.P.R. 158/99 comporterà una redistribuzione del carico tariffario a sfavore della attività economiche con coefficienti elevati di producibilità. Le indagini annuali di Unioncamere-INDIS e REF Ricerche hanno mostrato che la progressività del carico tributario tra le attività con diverso grado di producibilità è più attenuata rispetto nei Comuni che applicano la tassa rispetto ai Comuni che applicano la tariffa.

²² La spesa per la famiglia monocomponente in regime TARSU non contempla le riduzioni per unico occupante.

Oramai da qualche anno si lamenta che l'elevato costo dell'energia elettrica che le categorie produttive si trovano a sostenere può aver contribuito a deteriorare la competitività del sistema paese.

Le indagini periodiche realizzate dal sistema delle Camere di commercio italiane²³ certificano che le micro, piccole e medie imprese italiane sostengono un costo di fornitura mediamente più elevato rispetto alle imprese dei principali *partner* dell'Unione monetaria europea; le differenze di costo sono particolarmente accentuate per i piccoli consumatori e tendono a ridursi con l'aumento dei consumi, anche grazie ad una struttura fortemente regressiva dell'imposizione fiscale e della componente parafiscale sul chilowattora (i cosiddetti oneri impropri) che caratterizza il nostro sistema rispetto agli altri paesi europei.

Trascorsi 8 anni dalla completa apertura del mercato libero dell'energia alle imprese italiane, gli esiti della liberalizzazione non possono che essere ritenuti soddisfacenti. Ad oggi circa il 90% dei consumi di energia elettrica delle imprese transita sul mercato libero; questo risultato riflette la polarizzazione del tessuto produttivo italiano che vede una porzione pari al 25% delle imprese prelevare oltre il 90% dei consumi totali del non domestico. In altre parole, i grandi consumatori, più attenti alle possibilità di risparmio sui costi di un importante fattore di produzione quale è quello dell'energia, hanno saputo cogliere i benefici offerti da un aumento significativo di fornitori messi in concorrenza tra di loro sul mercato libero.

Più articolata è invece la posizione dei piccoli consumatori, cioè della grande maggioranza delle micro, piccole e medie imprese italiane. Si tratta in particolare di consumatori non energivori, con volumi di consumo inferiori a 300 mila kWh/anno, allacciati prevalentemente in bassa tensione: essi costituiscono una quota particolarmente rilevante delle imprese italiane (oltre il 95%). E' il mondo delle partite IVA, artigiani e piccoli commercianti (sino a piccoli supermercati di quartiere), di piccole strutture alberghiere e di esercizi di somministrazione (bar e ristoranti), in alcuni casi con profili assimilabili a quello della generica utenza domestica, ma anche della micro e piccola impresa manifatturiera (fino a 49 addetti), impegnata in processi produttivi a bassa intensità elettrica.

Un mercato libero efficiente presuppone che il compratore disponga di tutte le informazioni necessarie a operare una valutazione circa la convenienza economica dei contratti di fornitura. Le indagini svolte dal sistema camerale italiano evidenziano che i micro e piccoli consumatori mancano spesso della preparazione e della consapevolezza adeguate per poter operare scelte razionali.

Alcuni dati emersi dalle ricognizioni operate delle Camere di commercio aiutano a comprendere la dimensione delle criticità:

- più dell'80% delle micro e piccole imprese si rivolge direttamente ad un venditore del mercato senza il ricorso ad un intermediario qualificato, come un consorzio di acquisto, o l'adesione ad accordi quadro sottoscritti tra associazioni di categoria e fornitori. Le imprese che si consorziano sono comunque medi e grandi consumatori e l'adesione si dimostra rilevante tra quelle localizzate al Nord e al Centro, mentre risulta sostanzialmente assente nell'area geografica del Sud;
- oltre il 40% delle micro e piccole imprese si limita a sottoscrivere la prima offerta commerciale sottoposta, privandosi di opportunità di risparmio che verosimilmente deriverebbero da un confronto più accorto tra le diverse proposte presenti sul mercato;
- più del 70% delle micro e piccole imprese ammette difficoltà nella lettura dei documenti di fatturazione, ovvero del primo strumento a disposizione dell'impresa per controllare le proprie modalità di consumo di energia elettrica e i relativi costi.

Accanto a queste evidenze, le rilevazioni operate dalla Rete delle Camere di commercio e delle loro Unioni regionali sui prezzi dell'energia di mercato libero hanno consentito di attestare che se fino al 2009 quest'ultimo era stato sinonimo di convenienza per le micro e piccole imprese, a partire dal 2010 le condizioni economiche applicate sul libero mercato si sono collocate su livelli superiori a quelle di riferimento determinate dall'Autorità per l'energia elettrica e il gas e applicabili a tutte le imprese che non hanno scelto liberamente il proprio fornitore

²³ "Rapporto sulle tariffe dei servizi pubblici locali 2010", Unioncamere-INDIS e REF Ricerche, Edizioni Camere di Commercio d'Italia – Maggioli, Roma-Santarcangelo di Romagna, 2011.

di energia (mercato della maggior tutela²⁴). Il riferimento è alle imprese che sottoscrivono un contratto direttamente con il fornitore, mentre le imprese che si rivolgono all'intermediazione di un consorzio possono beneficiare di condizioni verosimilmente più convenienti.

L'inversione delle convenienze tra mercato libero e mercato tutelato va inquadrato nel contesto più generale dell'impatto della crisi economica sul funzionamento del mercato elettrico, che ha visto una significativa contrazione della domanda di energia a fronte di un aumento cospicuo della capacità di generazione: basti pensare che il fabbisogno di energia nel 2010 si è posizionato sui livelli registrati nel lontano 2004; nello stesso periodo la capacità di generazione è cresciuta del 30%. In questa situazione, le condizioni economiche del regime di maggior tutela sono risultate più vantaggiose rispetto a quelle del libero mercato, beneficiando della caduta delle quotazioni all'ingrosso e di una strategia di approvvigionamento di energia particolarmente accorta da parte dell'Acquirente Unico, il soggetto pubblico deputato ad acquistare energia per i clienti del mercato di maggior tutela.

Se una tale configurazione dei prezzi dovesse consolidarsi nel tempo, si potrebbe concretizzare il rischio di vedere frenato lo sviluppo del mercato libero. Del resto, i dati disponibili sui tassi di *switching* mostrano non solo un certo rallentamento dell'evoluzione del mercato libero, ma anche un aumento del fenomeno di rientro dal libero al tutelato: nel 2010 quasi quattro imprese su dieci che hanno effettuato un passaggio dal tutelato al libero o viceversa, lo hanno fatto per abbandonare il mercato libero e tornare alle condizioni economiche stabile dall'Autorità.

Energia elettrica: evoluzione del mercato libero - Clienti non domestici

In quota sul totale dei passaggi libero/tutelato o tutelato/libero; flussi annuali. Tasso di switch back

Anni	Nord	Centro	Sud e Isole	Italia
2007	5,7%	6,6%	7,4%	6,5%
2008	11,6%	14,5%	20,5%	15,0%
2009	17,7%	21,2%	29,6%	22,3%
2010	18,6%	22,1%	33,3%	24,2%
2011*	20,9%	24,5%	33,6%	25,8%

* Gennaio-settembre 2011.

Fonte: elaborazioni Unioncamere-INDIS e REF Ricerche su dati AEEG

4.4 La cultura come sistema produttivo per il rilancio delle economie territoriali

Le industrie culturali e creative rappresentano una frontiera avanzata dello sviluppo economico contemporaneo, una dimensione produttiva che da un lato genera innovazione (non solo innovazione culturale, ma come sottolineato da Pierluigi Sacco²⁵, innovazione *tout court*) e nello stesso tempo se ne alimenta e ne è permeata. L'innovazione nell'industria creativa, come ben evidenziato nel lavoro di Fondazione Symbola e Unioncamere di cui si riprenderanno in questa analisi molti risultati, è peraltro da sempre legata alla "innovazione di senso", ovvero alla capacità di interpretare in modo inedito un oggetto, suggerendo nuovi significati e nuovi usi rispetto a quelli tradizionalmente attribuiti.

²⁴ Il servizio di maggior tutela è riservato alle imprese allacciate in bassa tensione aventi meno di 50 dipendenti e fatturato annuo non superiore ai 10 milioni di euro che non hanno mai sottoscritto un contratto con un fornitore sul mercato libero. Si precisa che anche le imprese con le medesime caratteristiche ma che hanno scelto un fornitore sul mercato libero possono tornare alle condizioni della maggior tutela nei tempi previsti dalle clausole di recesso contemplate nel contratto in corso.

²⁵ Sacco P. (2011), "Oltre la valorizzazione: una agenda di politica culturale per l'Italia dei prossimi anni", in *Lo sviluppo guidato dalla cultura: creatività, crescita, inclusione sociale*, a cura di C. Bocci e G. Passaro, Giappichelli, Torino.

Lo stretto legame tra sviluppo economico e creatività è stato enunciato con chiarezza nel Libro verde della Commissione Europea²⁶, nella consapevolezza che essa, in quanto linfa dell'economia della conoscenza, risultando sia l'input dei processi estetici, di design e delle innovazioni tecnologiche, sia il vero valore aggiunto dei processi in atto, eserciti un impatto più che positivo sulla qualità dei prodotti, accrescendo così nel contempo il livello di competitività dell'economia.

Tutto ciò assume un'importanza sempre più rilevante se si pensa che, a livello globale, le industrie creative sono in rapida espansione, in particolar modo nelle principali economie emergenti, dove la crescita dell'economia della società della conoscenza e del reddito disponibile alimenta una nuova domanda di beni e servizi creativi.

In tale contesto, di particolare rilievo è l'iniziativa lanciata dal Sole 24 Ore finalizzata a promuovere un Manifesto della cultura dal titolo "Niente cultura, niente sviluppo", creando uno spazio di dibattito sulla testata che ha visto e sta vedendo contributi di rilievo sul tema, a partire dal Presidente della Repubblica Giorgio Napolitano.

Se la questione della rilevanza economica di queste attività appare pertanto un elemento acquisito, non è semplice definire i contorni di questo segmento dell'economia, aspetto fondamentale per "contarsi" e per "contare".

Ciò si deve al fatto che appare innegabile – e forse scontato – che una quota di cultura sia presente in tutte (o almeno davvero molte) le attività economiche e che la creatività rappresenti una componente di partenza nella creazione d'impresa.

Lo sforzo di perimetrare questo insieme di attività pubbliche, private e del terzo settore (che in questo ambito svolge un ruolo decisamente rilevante) ha visto diversi tentativi in Europa a livello di paese con l'esperienza particolarmente rilevante del KEA²⁷, che ha provato a restituire una tassonomia del settore adottando alla base la classificazione NACE, comparabile per tutti i paesi europei.

Individuare le imprese di questo comparto diversificato rappresenta il primo passo per una credibile azione di valorizzazione dello stesso, peraltro necessaria al suo monitoraggio.

L'industria culturale e creativa vede poi una peculiare centralità del ruolo del capitale umano (la creatività, in fondo, è propria dell'uomo) e in particolare dei giovani, così come non eludibile è il tema delle nuove tecnologie. Del resto, nel rapporto "Economy of Culture" KEA del 2009²⁸, tra le considerazioni di maggior rilievo presenti, viene enfatizzata la connessione tra industrie culturali e creative ed il settore dell'ICT.

La produzione di contenuti è, infatti, uno degli input più strategici per lo sviluppo dei *creative media* e della *internet industry*. Le nuove tecnologie, in tal senso, dipendono sempre più dalla capacità di sviluppare piattaforme di contenuti creativi applicate poi ad attività economiche come videogiochi, audiovisivo, telefonia mobile, ecc.

Nella impostazione adottata nella ricerca "L'Italia che verrà - Industria culturale, made in Italy e territori", Fondazione Symbola, Unioncamere, pubblicata nel 2011, si è posto l'accento sull'industria culturale, ovvero su quell'insieme di attività economiche d'impresa che, partendo dalle basi di un capitale culturale riguardante non solo il patrimonio storico, artistico e architettonico, ma anche l'insieme di valori e significati che caratterizzano la nostra società, arrivano a generare valore economico ed occupazionale, concorrendo al processo di creazione culturale.

In analogia con altre esperienze internazionali e nazionali, per definire il perimetro delle attività economiche private identificabili in termini generali come industria culturale, si è partiti dalla classificazione ufficiale delle attività economiche (Ateco 2007), individuando quelle tipologie di attività più strettamente collegabili al processo di creazione di cultura.

L'analisi realizzata, rispetto ad altre esperienze, si è pertanto concentrata esclusivamente sulle imprese, senza dispiegarsi lungo tutti gli anelli della catena del valore. In altre parole, nel lavoro si è scelto di concentrarsi

²⁶ Cfr. European Commission (2010), *Green paper.Unlocking the potential of cultural and creative industries*, Bruxelles. Si ricorda poi che nel maggio 2007, la Commissione Europea ha emanato l'Agenda Europea per la Cultura in un Mondo in Via di Globalizzazione, con tre obiettivi principali e interconnessi: promozione della diversità culturale e del dialogo interculturale; promozione della cultura quale catalizzatore della creatività nel quadro della Strategia di Lisbona; promozione della cultura come fattore di sviluppo delle relazioni internazionali dell'Unione europea. A seguito di tale documento, i Ministri della Cultura dei 27 Stati membri hanno riconosciuto l'importanza degli investimenti strategici nella cultura e nelle industrie culturali e creative per lo sviluppo socio-economico e per l'occupazione.

²⁷ Kea European Affairs (2006), *The Economy of Culture in Europe*, The European Community, Bruxelles.

²⁸ Kea European Affairs (2009), *The Impact of Culture on Creativity*, The European Community, Bruxelles.

prevalentemente sulle attività di produzione originate direttamente dalla cultura dei territori del nostro Paese, fornendo riscontri concreti alla giustamente diffusa convinzione che molta della nostra ricchezza (anche economica) sia strettamente connessa a ciò che la cultura italiana ha prodotto nella sua lunga storia.

Le categorie di attività economica individuate sono state raggruppate secondo quattro settori corrispondenti alle diverse aree di produzione di valore economico a base culturale e creativa, rappresentative di tutte le possibili interazioni esistenti tra cultura ed economia:

- I. Industrie culturali;
- II. Industrie creative;
- III. Patrimonio storico-artistico architettonico;
- IV. Performing arts e arti visive.

Per comprendere appieno come la cultura riesca ad esercitare una influenza rilevante sulla crescita economica e di immagine dell'Italia, basti pensare a tutte quelle nostre imprese che, a partire e per mezzo proprio della cultura e dei saperi del territorio, diffondono i valori e i significati più importanti della società italiana, contribuendo nel contempo con i loro prodotti, sintesi di tradizione e innovazione, alla ricchezza produttiva del Paese. Un ricchezza complessiva che vede impegnate oltre 400mila imprese: dalle più 'classiche' imprese culturali legate ai mass-media (editoria, cinema, radio-tv, ecc.) e quelle legate alle performing arts e arti visive (spettacoli, ecc.) o alla conservazione e valorizzazione del patrimonio storico-artistico esistente (musei, archivi, ecc.), per poi arrivare ad attività manifatturiere che incorporano questa grande capacità competitiva intangibile legata alla cultura *Made in Italy* (industrie creative), rappresentate da piccole artigiane dalla grande genialità e tradizione, così come da grandi aziende che vincono sui mercati internazionali puntando sul design e la cura dell'Italian Style.

In termini economici, nel 2010 il Sistema produttivo culturale (si ricordi che il riferimento è al solo settore privato) ha superato i 68 miliardi di euro, corrispondenti al 4,9% del valore aggiunto complessivamente prodotto dalla nostra economia (nel 2007 l'incidenza era pari al 4,8%). Un ruolo di non poco conto se consideriamo che il settore della meccanica e i mezzi di trasporto non va oltre il 3,5% circa, la metallurgia si attesta sui 3 punti percentuali e tutto il petrolchimico arriva appena al punto e mezzo percentuale. Del resto, il Sistema produttivo culturale si pone sullo stesso piano di altri importanti spaccati della nostra economia quali l'istruzione (4,8%) piuttosto che l'intermediazione monetaria e finanziaria (4,9%). E tutto ciò senza considerare le potenzialità della cultura nell'attivazione di tanti altri settori del nostro sistema economico, quali il turismo, il commercio di beni culturali, l'impegno della PA o del non profit in questo senso.

Valore aggiunto e occupati del Sistema produttivo culturale in Italia, per settore

Anno 2010 (valori assoluti e incidenze percentuali)

Settori	Valori assoluti		Incid. % su totale economia	
	Valore aggiunto (migliaia di euro)	Occupati (migliaia)	Valore aggiunto	Occupati
Industrie creative	33.591.532	751,8	2,4	3,0
Industrie culturali	30.379.638	569,9	2,2	2,3
Patrimonio storico-artistico	851.076	17,3	0,1	0,1
Performing arts e arti visive	3.291.907	73,5	0,2	0,3
Totale Sistema produttivo culturale	68.114.153	1.412,4	4,9	5,7

Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

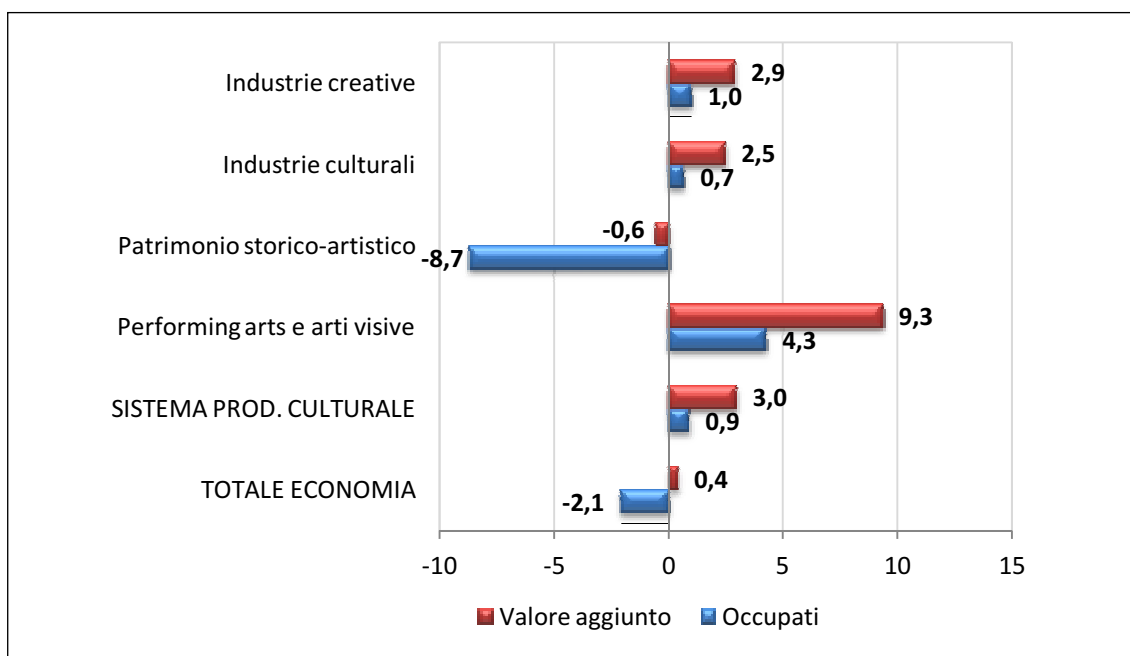
La presa di coscienza della dimensione economica della cultura non è da intendersi certamente come mera 'mercificazione' di beni o attività culturali, ma come potenziamento di un settore strategico per il nostro Paese attraverso l'impegno degli operatori privati, la cui immagine, del resto, è figlia senz'altro della cultura e della qualità del Paese di origine.

La cultura di un Paese è però un asset che esercita effetti propulsivi in termini economici nella misura in cui viene sviluppato e valorizzato. Ed è proprio nel campo della valorizzazione che emerge l'apprezzabile ruolo esercitato dal mondo del non-profit, votato per definizione alla salvaguardia di beni e soddisfazione di bisogni collettivi, tra i quali rientrano certamente le nostre ricchezze culturali. D'altra parte, l'importanza del ruolo del non profit scaturisce proprio dalla consapevolezza che la cultura unisce e non divide, in quanto è identità collettiva, bene collettivo e, nel contempo, lo stile unico di un Paese. Servono quindi non solo risorse private e garanzie pubbliche, ma anche animi solidali, con un forte senso civico e di appartenenza alla 'cosa pubblica', ispirati da quella sussidiarietà di cui si avverte sempre più il bisogno, per far sì che anche attraverso la cultura si riesca a rendere 'collettivo' il benessere.

Ma la forza del sistema produttivo culturale spicca ancor di più se si considerano le performance in termini dinamici: nel triennio 2007-2010 il sistema produttivo culturale ha messo a segno una crescita economica complessiva (in termini di valore aggiunto nominale) del 3%, quando l'economia italiana non ha superato lo 0,4%. Un settore che sul piano della forza lavoro interessa ben 1,4 milioni di occupati (5,7% dell'occupazione totale nazionale) e che ha segnato nello stesso intervallo di tempo un aumento dell'occupazione di quasi un punto percentuale (+0,9%), corrispondente a 13mila occupati in più, contro una flessione subita a livello complessivo nazionale di circa 2 punti percentuali.

Andamento del valore aggiunto e dell'occupazione del Sistema produttivo culturale, per settore

Anni 2007-2010 (variazioni percentuali)



Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

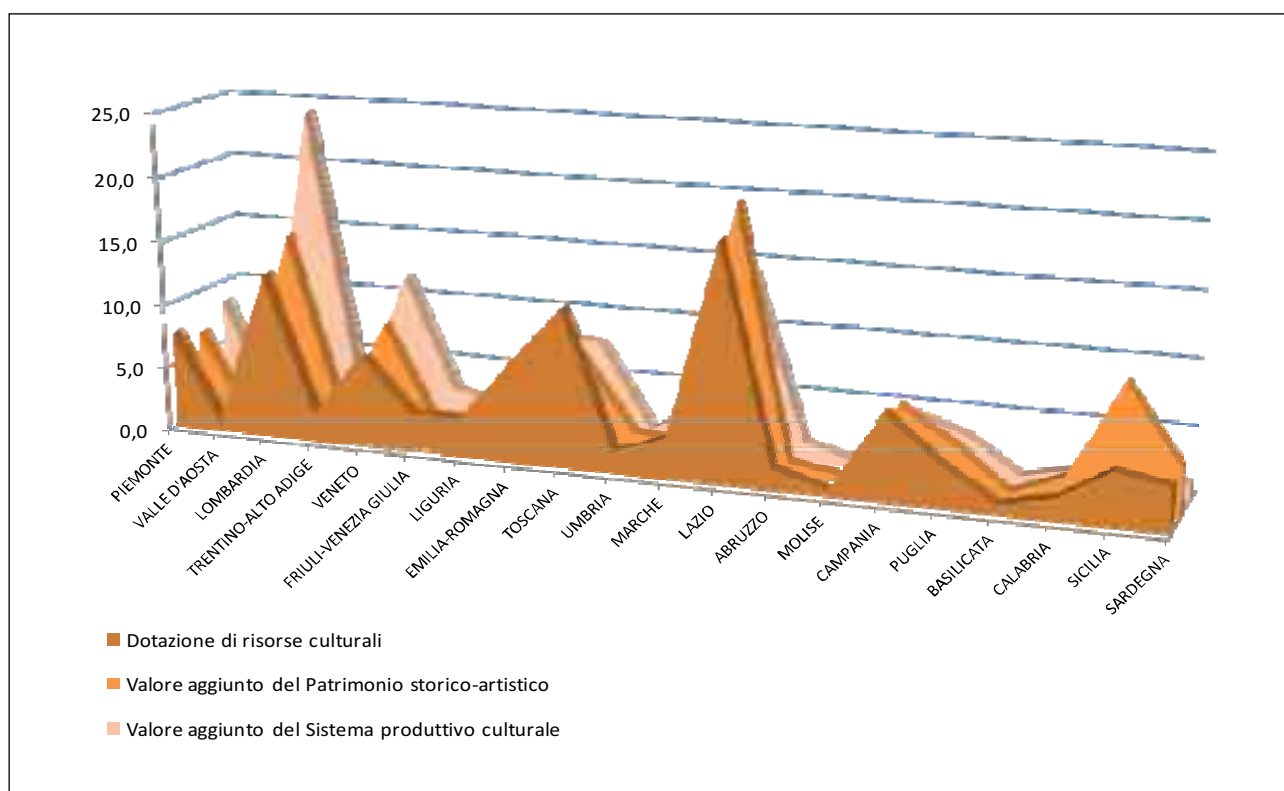
Entrando ancora di più nel dettaglio, il settore delle Performing Arts è quello che, nei quattro anni di riferimento, mostra risultati migliori, sia in termini di valore aggiunto (+9,3%) che di occupazione (+4,3%). Diverso è il caso delle attività legate alla valorizzazione dei beni culturali in senso stretto e in termini di imprese private (il settore del Patrimonio storico-artistico) che, nello stesso periodo di riferimento, hanno evidenziato una certa sofferenza (-0,6% di valore aggiunto e -8,7% di occupati). Ciò è da attribuire soprattutto al grado particolarmente elevato di

dipendenza dalle risorse pubbliche che caratterizza questo settore, nonché dalla molteplicità dei vincoli e delle complessità amministrative che in Italia caratterizzano la gestione del patrimonio culturale.

Il settore del Patrimonio storico-artistico, pur contribuendo in misura ridotta al Sistema produttivo culturale dal punto di vista delle attività di impresa (oggetto di studio in questa sede, al quale, per correttezza, occorrerebbe sommare la componente proveniente dal settore pubblico, aspetto non misurato in questa sede), è particolarmente importante perché più 'prossimo' alla dotazione di risorse culturali. Prendendo a riferimento i dati di dotazione di infrastrutture culturali di Unioncamere e Istituto Tagliacarne espressi in termini di 'assorbimento' delle stesse, si coglie la maggiore similitudine del profilo della distribuzione del valore aggiunto del Patrimonio storico-artistico rispetto a quanto verificato per il totale del Sistema produttivo culturale.

Concentrazione nelle regioni italiane di dotazione di risorse culturali, di valore aggiunto del Patrimonio storico-artistico e di valore aggiunto del Sistema produttivo culturale

Anno 2010 (valori percentuali)



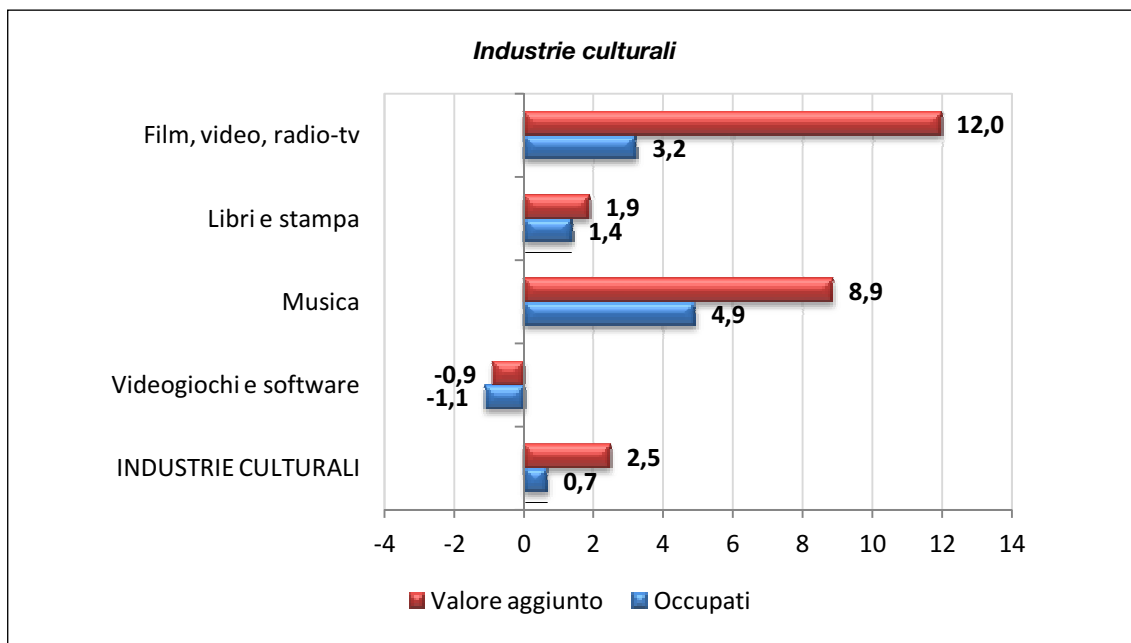
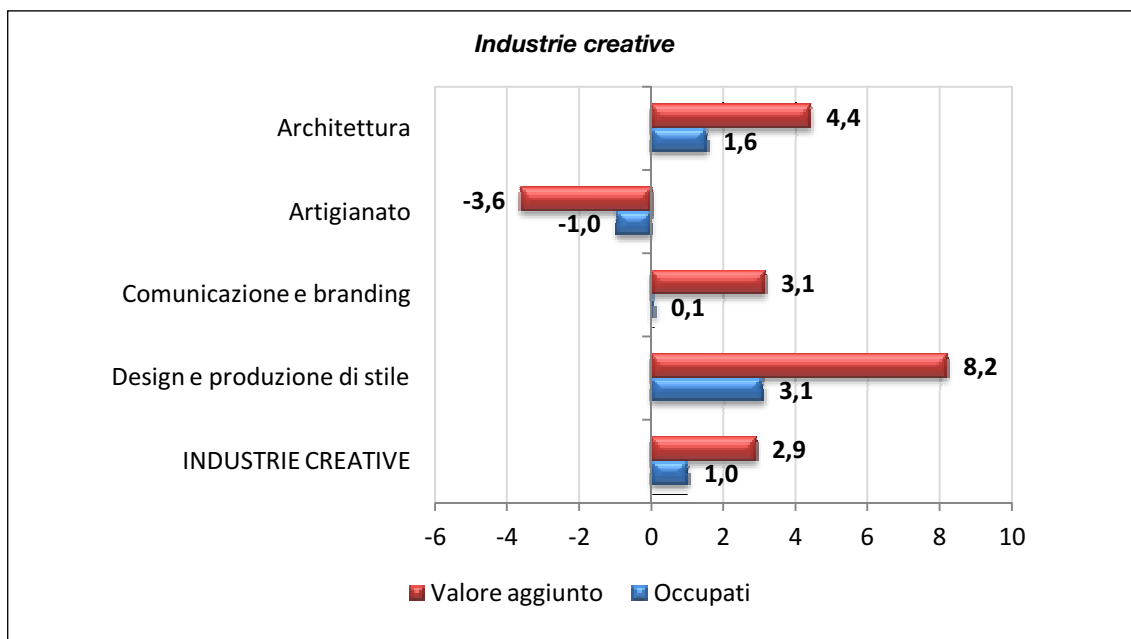
Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

Tornando all'analisi dei dati di andamento di valore aggiunto e occupazione, le industrie creative e quelle culturali hanno mostrato performance simili da considerarsi certamente positive, soprattutto alla luce del confronto con l'economia nel suo complesso. Il valore aggiunto è cresciuto, tra il 2007 ed il 2010, rispettivamente, di 2,9 e di 2,5 punti percentuali. Anche in termini di occupazione si evidenziano dinamiche positive (ordinatamente +1,0 e +0,7%) che sottolineano, ancora una volta, il potenziale anticiclico dell'occupazione nel settore culturale in Italia.

La crescita economica delle industrie creative è stata trainata principalmente dal segmento del Design e produzione di stile (+8,2% di valore aggiunto e +3,1% di occupazione), costituito da quel complesso di attività che operano direttamente nel campo del design o che internamente all'impresa sovrintendono alla *design orientation* dei prodotti (da qui l'accezione produzione di stile), quelle spesso legate alle tradizioni e saperi di eccellenza produttiva del territorio, ad un 'saper fare' che è patrimonio dell'impresa e contribuisce a preservarne la competitività sui mercati di esportazione.

Andamento del valore aggiunto e dell'occupazione del Sistema produttivo culturale in Italia nelle Industrie creative e culturali, per sotto-settori

Anni 2007-2010 (variazioni percentuali)



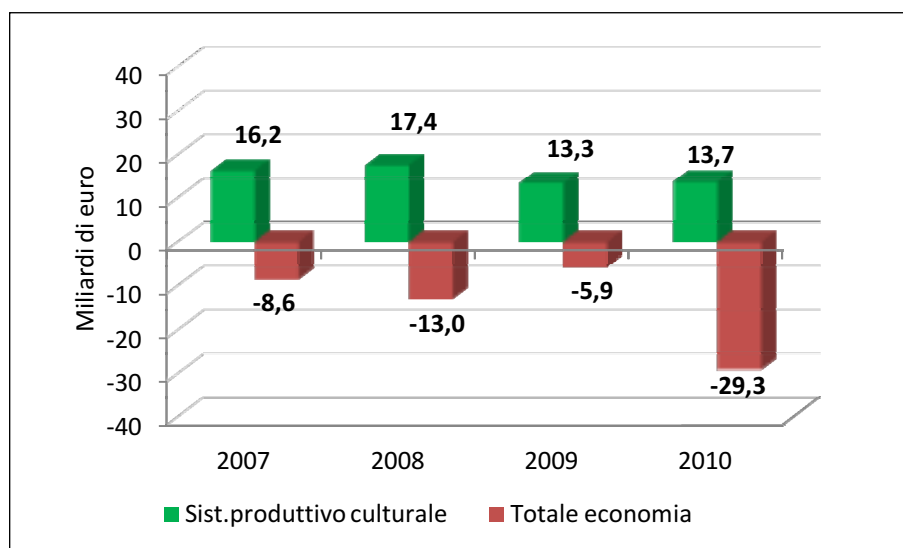
Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola, e Istituto Tagliacarne

Sono stati invece anni decisamente più difficili, gli ultimi, per l'artigianato legato alla cultura, che ha dovuto subire una contrazione di oltre tre punti percentuali (-3,6%) in termini produttivi e di un punto in termini occupazionali. Difficoltà spesso ascrivibili ad una dimensione ridotta e a particolari difficoltà a tenere il ritmo del cambiamento dettato dalla globalizzazione, probabilmente superabili attraverso una migliore politica di rete tra le piccole imprese e con un adeguato investimento in formazione e aggiornamento professionale che faccia emergere una nuova generazione di imprenditori artigiani capaci di adattare i saperi e i processi al nuovo scenario, mantenendone la qualità e la capacità realizzativa e migliorando le competenze per l'accesso ai nuovi mercati.

Ma al di là delle singole performance, di fronte alle nuove sfide globali, la sostenibilità del successo della nostra economia passa senz'altro dalla valorizzazione e supporto di tutte queste attività industriali e terziarie - spesso piccole di dimensione ma grandi in genialità, creatività e talento - che possono arricchire di valore la cultura e l'immagine del *Made in Italy* nel mondo. L'enorme patrimonio di saperi e di creatività delle imprese italiane ha fatto sì che le nostre produzioni siano considerate esempi di qualità non solo 'intrinseca' ma sempre più anche 'percepita', attraverso il contenuto di design, la forza del marchio, la capacità di comunicazione. D'altra parte, il ruolo che il Sistema produttivo culturale riesce a vantare sui mercati esteri ne rappresenta la più netta evidenza, contribuendo anche da questo lato alla crescita economica del Paese. Emblematico è il saldo commerciale positivo di oltre 13 miliardi di euro segnato nel 2010 (13,7 miliardi) da questo particolare segmento dell'economia, a fronte, invece, di quello nettamente negativo registrato dall'intero interscambio commerciale del Paese, il cui passivo sfiora i 30 miliardi. Se consideriamo quest'ultimo al netto degli energetici, si scopre oltretutto come il surplus conseguito nel 2010 dal settore culturale spieghi circa i tre quarti del saldo positivo che risulta - sempre nell'ambito al netto dell'energia - per l'intera economia (+18,4 miliardi di euro).

Saldo della bilancia commerciale del Sistema produttivo culturale e dell'economia complessivamente considerata

Anni 2007-2010 (valori assoluti in miliardi di euro)



Fonte: elaborazioni Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne su dati Istat

L'aspetto più importante risiede soprattutto nel fatto che questa spinta esercitata dalla domanda estera netta positiva di prodotti culturali assume i caratteri di un fenomeno piuttosto costante nel tempo, a testimonianza di come la cultura possa essere un'affidabile leva per la crescita strutturale del nostro Paese nel prossimo futuro. D'altra parte, restando sempre nel campo del commercio estero, basti considerare che l'export della cultura (ovvero di tutte quelle attività che costituiscono il Sistema produttivo culturale), con circa 30 miliardi di euro nel 2010, incide per quasi il 10 per cento (8,9%) sull'export complessivo nazionale (l'import con circa 16 miliardi di euro assorbe invece non più del 4,5%). Giusto per comprendere la portata di tale valore delle vendite all'estero, si tratta di un contributo che si rivela superiore, ad esempio, a quello specifico di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (22,6 miliardi) e di poco inferiore a quello complessivo di veicoli (nel complesso 34,4 miliardi), così come più del doppio di quello dei prodotti farmaceutici (14,7 miliardi) e superiore del 30% rispetto a quello dei prodotti chimici (22,5 miliardi).

Osservando la diffusione territoriale di questo particolare segmento del tessuto imprenditoriale collegato alla cultura, è il Nord-Ovest, per effetto anche del maggior peso che riveste nell'economia in termini complessivi, ad

affermarsi come la macroripartizione che maggiormente contribuisce alla creazione di valore economico culturale. In termini di valore aggiunto, infatti, i quasi 23,3 miliardi di euro prodotti durante il 2010 dal Sistema produttivo culturale della ripartizione, corrispondono ad oltre un terzo (34,1% per l'esattezza) del corrispondente totale nazionale. Anche il Nord-Est (23,8%) e il Centro (26,2%) concorrono considerevolmente alla produzione di ricchezza del sistema, pur se in un'ottica diametralmente opposta. Nel Nord-Est, sono soprattutto le industrie creative (in cui ricade l'artigianato manifatturiero e le principali attività collegate al *Made in Italy*) a sostenere il sistema produttivo culturale del territorio, rappresentando, peraltro, oltre un quarto del totale nazionale; nel caso delle regioni del Centro, invece, sono le industrie culturali (ovvero le attività più strettamente connesse alla produzione di contenuti espressivi) a trainare maggiormente il sistema culturale della ripartizione, esercitando, tra l'altro, un peso sul totale nazionale che sfiora i 30 punti percentuali (29,4%). Il Mezzogiorno, infine, alla luce dello scarso contributo esercitato da tutti e quattro i comparti culturali, incide per appena il 15,9% sulla produzione di ricchezza nazionale del settore, con un ammontare complessivo che, al 2010, risulta pari ad appena 10,8 miliardi di euro.

Valore aggiunto del Sistema produttivo culturale in Italia, per settore e macroripartizione territoriale

Anno 2010 (valori assoluti, composizioni e incidenze percentuali sul totale economia)

Macroripartizioni	Industrie creative	Industrie culturali	Patrimonio storico-artistico	Performing arts e arti visive	Totale Sistema produttivo culturale
Valori assoluti (migliaia di euro)					
Nord-Ovest	10.338.085	11.717.723	196.141	1.005.266	23.257.214
Nord-Est	9.621.476	5.626.946	159.937	835.819	16.244.179
Centro	7.796.061	8.943.010	266.603	808.797	17.814.471
Mezzogiorno	5.835.911	4.091.959	228.394	642.026	10.798.289
Italia	33.591.532	30.379.638	851.076	3.291.907	68.114.153
Composizioni percentuali					
Nord-Ovest	30,8	38,6	23,0	30,5	34,1
Nord-Est	28,6	18,5	18,8	25,4	23,8
Centro	23,2	29,4	31,3	24,6	26,2
Mezzogiorno	17,4	13,5	26,8	19,5	15,9
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Incidenze percentuali sul totale economia					
Nord-Ovest	2,3	2,6	0,0	0,2	5,3
Nord-Est	3,0	1,8	0,1	0,3	5,1
Centro	2,5	2,9	0,1	0,3	5,8
Mezzogiorno	1,8	1,3	0,1	0,2	3,4
Italia	2,4	2,2	0,1	0,2	4,9

Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

Nonostante sia il Nord la ripartizione territoriale che maggiormente partecipa alla produzione nazionale di valore aggiunto ascrivibile alla cultura, è nel Centro dove è più alta la specializzazione economica culturale, considerando che quasi il 6 per cento (5,8%) della produzione economica della ripartizione è fornito dal Sistema produttivo culturale, laddove nelle altre due ripartizioni settentrionali le corrispondenti aliquote superano di poco i 5 punti percentuali (5,3% nel Nord-Ovest e 5,1% nel Nord-Est); in ritardo, infine, il Mezzogiorno, dove solo il 3,4% della propria ricchezza economica prodotta nel 2010 proviene dal settore della cultura.

A dispetto di quanto comunemente si pensi, tuttavia, la maggiore specializzazione culturale che emerge al Centro rispetto alle altre realtà della Penisola non è da attribuire alla presenza di attività (sempre di natura privata come oggetto della ricerca) collegate al patrimonio storico-artistico, per quanto rilevante, quanto al contributo fondamentale esercitato dalla produzione culturale nel senso più stretto, in particolare dalla produzione organizzata industrialmente (musica, editoria, televisione, cinematografia, ecc.) che, specialmente nell'economia capitolina, raggiunge livelli comparabili con i grandi cluster produttivi continentali. Del resto, non a caso, le industrie culturali contribuiscono alla produzione complessiva di ricchezza a livello territoriale in misura maggiore al Centro rispetto alle altre macroregioni della Penisola e comunque ben superiore alla media nazionale (2,9 rispetto al 2,2%).

Le valutazioni appena emerse in termini di valore aggiunto sono sostanzialmente riflesse anche nelle stime dell'occupazione, sia per ciò che riguarda le comparazioni tra i quattro comparti del sistema culturale, sia per quel che concerne i contributi territoriali relativi alle quattro macroregioni in cui è suddivisa la Penisola.

Al 2010, come visto in precedenza, nel sistema produttivo culturale risultano impiegati oltre 1,4 milioni di occupati: di questi, quasi un terzo sono localizzati al Nord-Ovest e poco meno di un quarto al Nord-Est e al Centro. Anche in questo caso, tuttavia, ad un ruolo significativo della componente più prettamente creativa (artigianato e *Made in Italy* in generale) per ciò che riguarda le macroregioni settentrionali, fa riscontro una maggiore concentrazione delle industrie culturali nelle regioni centrali.

Occupati nel Sistema produttivo culturale in Italia per settore e macroregione territoriale

Anno 2010 (valori assoluti, composizioni e incidenze percentuali sul totale economia)

Macroregioni	Industrie creative	Industrie culturali	Patrimonio storico-artistico	Performing arts e arti visive	Totale Sistema produttivo culturale
Valori assoluti (migliaia)					
Nord-Ovest	219,4	209,6	4,2	21,7	454,9
Nord-Est	203,1	111,7	3,4	17,7	336,0
Centro	175,7	152,8	4,2	16,5	349,2
Mezzogiorno	153,6	95,7	5,5	17,5	272,3
Italia	751,8	569,9	17,3	73,5	1.412,4
Composizioni percentuali					
Nord-Ovest	29,2	36,8	24,2	29,6	32,2
Nord-Est	27,0	19,6	19,5	24,2	23,8
Centro	23,4	26,8	24,5	22,5	24,7
Mezzogiorno	20,4	16,8	31,8	23,8	19,3
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Incidenze percentuali sul totale economia					
Nord-Ovest	3,0	2,9	0,1	0,3	6,2
Nord-Est	3,7	2,0	0,1	0,3	6,1
Centro	3,3	2,9	0,1	0,3	6,6
Mezzogiorno	2,4	1,5	0,1	0,3	4,2
Italia	3,0	2,3	0,1	0,3	5,7

Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

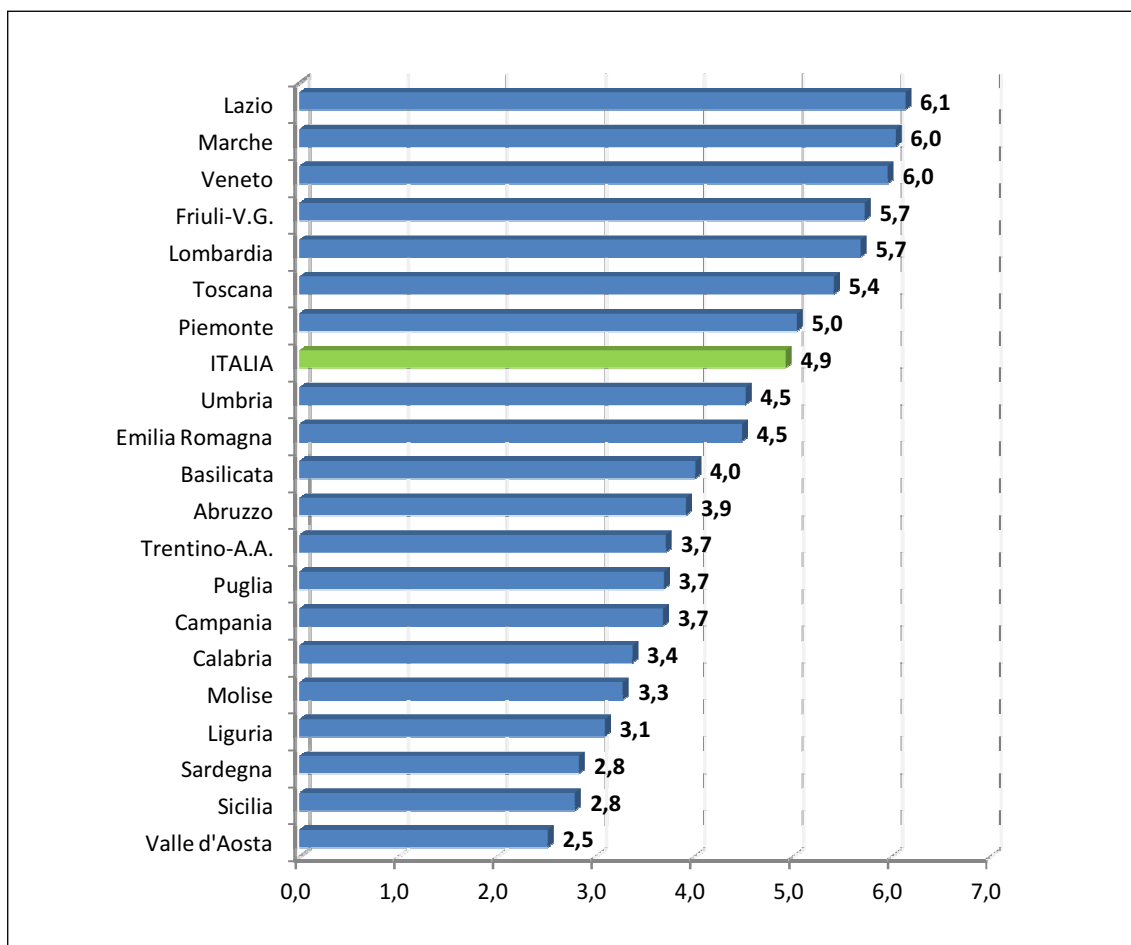
Nonostante il numero di occupati nei due comparti culturali di Patrimonio storico-artistico e di Performing arts risulti pari, rispettivamente, a 17,3 e 73,5 mila unità, esiste in realtà un elevato sostegno da parte di questi alla creazione di ricchezza, che è da associare alle evidenti relazioni di filiera con altri settori, soprattutto con il settore pubblico che, si ricorda, non rientra nelle valutazioni quantitative, ma non solo: si pensi, ad esempio, alle interconnessioni che emergono con il settore turistico e alla loro capacità di attivare un meccanismo moltiplicativo tale da incidere ampiamente sulla creazione di benessere, oppure ai flussi di investimenti e di talenti che sono connessi ad una elevata concentrazione di beni artistico-culturali e ad una scena culturale vivace e internazionale.

Le dinamiche fino ad ora emerse, pur se da considerarsi complessivamente positive, mostrano, a livello territoriale, differenziazioni figlie della struttura economica e delle specializzazioni che di volta in volta affiorano.

Viaggiando così tra i vari territori regionali della nostra Penisola, si scopre che le regioni che mostrano una maggior specializzazione culturale risultano il Lazio, le Marche ed il Veneto. Sono queste tre le uniche realtà che presentano un'incidenza del valore aggiunto del Sistema produttivo culturale sul totale economia della regione pari o superiore al 6%. Tuttavia, mentre per il Lazio sono le industrie culturali (cinema, televisione, videogiochi e musica) a fare la parte del leone, nel caso di Marche e Veneto sono le industrie creative (dove prevalgono le produzioni più tipiche del *Made in Italy*) a fornire un contributo fondamentale alla produzione di valore aggiunto del sistema culturale.

Graduatoria regionale per incidenza del valore aggiunto del Sistema produttivo culturale sul totale economia

Anno 2010 (quote percentuali)



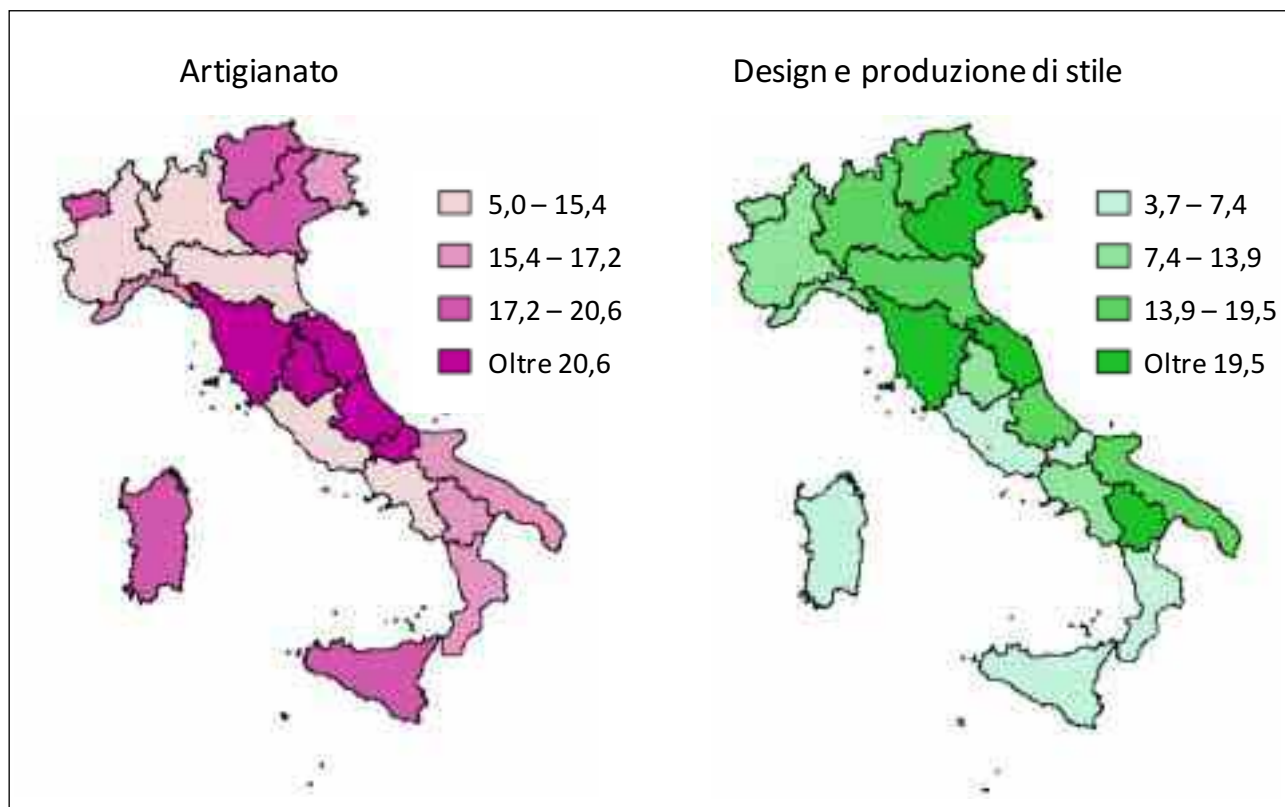
Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

Approfondendo l'analisi del sistema e del suo peso all'interno delle singole economie regionali, emergono ulteriori considerazioni, soprattutto per ciò che riguarda le suddivisioni per settori e sottosettori.

In generale, analizzando la composizione percentuale del valore aggiunto al 2010, le industrie creative spiegano quasi la metà del totale valore aggiunto del sistema culturale. Al loro interno, i quattro sottosettori mostrano delle specializzazioni evidenti che spiegano appieno i diversi modelli economici regionali: da una parte, affiorano le economie tipiche della Terza Italia che focalizzano l'attenzione soprattutto sulla capacità di creare prodotti fondati su un'eccellenza di matrice artigianale. Si fa riferimento, nello specifico, a realtà quali le Marche, il Friuli-Venezia Giulia ed il Veneto. In tutti questi casi, l'incidenza percentuale del valore aggiunto collegato al Design e produzione di stile risulta superiore ad un quarto del valore aggiunto complessivamente associabile al settore culturale.

Contributo dell'Artigianato e del Design e produzione di stile al Sistema produttivo culturale in termini di valore aggiunto, per regione

Anno 2010 (classi di quote percentuali)



Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

L'artigianato legato alla cultura, ad esclusione del Lazio che presenta il valore più basso tra quelli osservati, ha un ruolo strategico soprattutto per i sistemi culturali delle regioni più centrali (Marche, Abruzzo e Toscana), mentre l'architettura, influenzata dal dinamismo del settore edilizio, svolge un ruolo tendenzialmente complementare, come si evince dal fatto che non vi sia alcuna affinità tra i valori regionali e le rispettive strutture produttive. I valori maggiori, sempre in termini di incidenza percentuale sul totale del valore aggiunto del Sistema produttivo culturale della rispettiva regione sono, infatti, da associare a territori caratterizzati da una certa eterogeneità geografica ed economica (si va dalla Liguria alla Sicilia, passando per la Basilicata e la Calabria).

Le industrie culturali, come visto in precedenza, premiano soprattutto il Lazio, per effetto di una quota che supera i due terzi della produzione complessiva delle imprese della regione collegate alla cultura, grazie ai consistenti

apporti forniti dalla cinematografia e televisione assieme alla produzione di software e videogiochi, settori nei quali tale regione detiene il maggior grado di concentrazione, lasciando – restando sempre all'interno dello specifico settore delle industrie culturali – il primato nel campo dell'editoria e della musica alla Lombardia.

Sempre per ciò che riguarda il contributo della cultura alla creazione di valore economico, scendendo ulteriormente di livello territoriale fino a quello provinciale, la variabilità delle performance si accentua ulteriormente.

La prima realtà per contributo del Sistema produttivo culturale alla formazione complessiva del valore aggiunto provinciale è Arezzo (8,5%), a seguire Pordenone (8,0%) e Vicenza (7,8%). Seguono, con valori sempre al di sopra dei sette punti percentuali, le province di Pesaro e Urbino (7,5%), Pisa (7,4%) e Treviso (7,2%).

Le grandi aree metropolitane si collocano in posizioni di avanguardia che variano dalla settima di Milano (con una quota percentuale pari al 7%) fino alla ventinovesima di Bologna (4,7%). Comunque, tra le prime dieci della graduatoria rientra anche Roma all'ottavo posto con il medesimo valore di Firenze (6,9%), ma leggermente superiore a quello dell'ultima della 'top-ten' rappresentata da Macerata (6,7%).

Prime dieci province ordinate secondo l'incidenza del valore aggiunto del Sistema produttivo culturale sul totale economia provinciale e relativi occupati

Anno 2010 (valori assoluti e percentuali)

Province	Valore aggiunto a prezzi correnti							Occupati nel Sist. prod. culturale
	Valori assoluti (migliaia di euro)	Incid. % su totale economia	Composizione % per settore				Totale	
			Industrie creative	Industrie culturali	Patrimonio storico-artistico	Performing arts e arti visive		
Arezzo	746.749	8,5	83,0	14,8	0,7	1,5	100,0	15.789
Pordenone	643.066	8,0	73,4	24,3	0,4	1,9	100,0	13.756
Vicenza	1.876.071	7,8	76,8	21,5	0,4	1,3	100,0	38.848
Pesaro e Urbino	686.709	7,5	77,6	19,6	0,7	2,1	100,0	16.258
Pisa	794.450	7,4	70,1	25,8	0,9	3,2	100,0	16.217
Treviso	1.615.531	7,2	75,1	22,7	0,5	1,7	100,0	34.692
Milano	9.168.059	7,0	34,9	60,3	0,5	4,3	100,0	177.736
Roma	8.598.759	6,9	21,5	71,7	1,8	5,0	100,0	148.914
Firenze	1.884.727	6,9	66,3	28,9	0,7	4,1	100,0	41.121
Macerata	490.036	6,7	67,2	29,5	0,6	2,7	100,0	11.608

Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

Anche da questo semplice spaccato emerge ancora una volta come sia determinante il contributo fornito dalle industrie creative nelle realtà di media dimensione del Centro e del Nord-Est, il quale si aggira attorno ai tre quarti della corrispondente complessiva produzione collegata alla cultura.

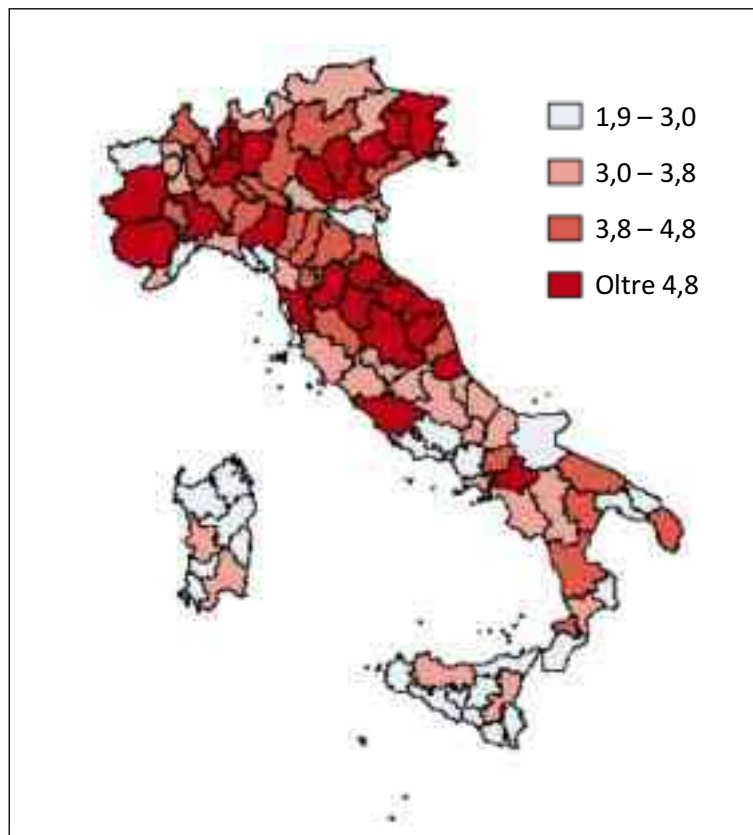
Tale logica sembra capovolgersi a favore delle industrie culturali nel caso delle grandi metropoli di Roma e Milano, dove, invece, queste attività assorbono tra il 60 ed il 70 per cento circa della complessiva attività produttiva culturale.

E' interessante notare come le province 'top-ten' complessivamente considerate spieghino oltre un terzo dell'intero Sistema produttivo culturale nazionale tanto in termini di valore aggiunto (38,9%) quanto in termini occupazionali (36,5%, pari a 515mila occupati).

In linea con quanto osservato in precedenza, le province meridionali mostrano quote percentuali quasi ovunque inferiori alla media nazionale: le eccezioni sono rappresentate da Teramo (5,3%) e Avellino (4,9%), uniche realtà meridionali a registrare valori superiori alla media nazionale.

Contributo fornito dal Sistema produttivo culturale alla formazione del valore aggiunto complessivo, per provincia

Anno 2010 (classi di incidenze percentuali su totale economia)



Fonte: Unioncamere, Fondazione Symbola e Istituto Tagliacarne

Nonostante la cultura in termini di 'stock di capitale' (patrimoniale e paesaggistico) unisca l'intera Penisola grazie ad una sua diffusione che parte dalle Alpi per arrivare fino alla Sicilia senza soluzioni di continuità, sul piano imprenditoriale invece emerge ancora una volta un'Italia dalle due facce, contraddistinta da un Centro-Nord in cui la produzione economica collegata alla cultura è maggiormente presente rispetto a quanto avviene nel Mezzogiorno.

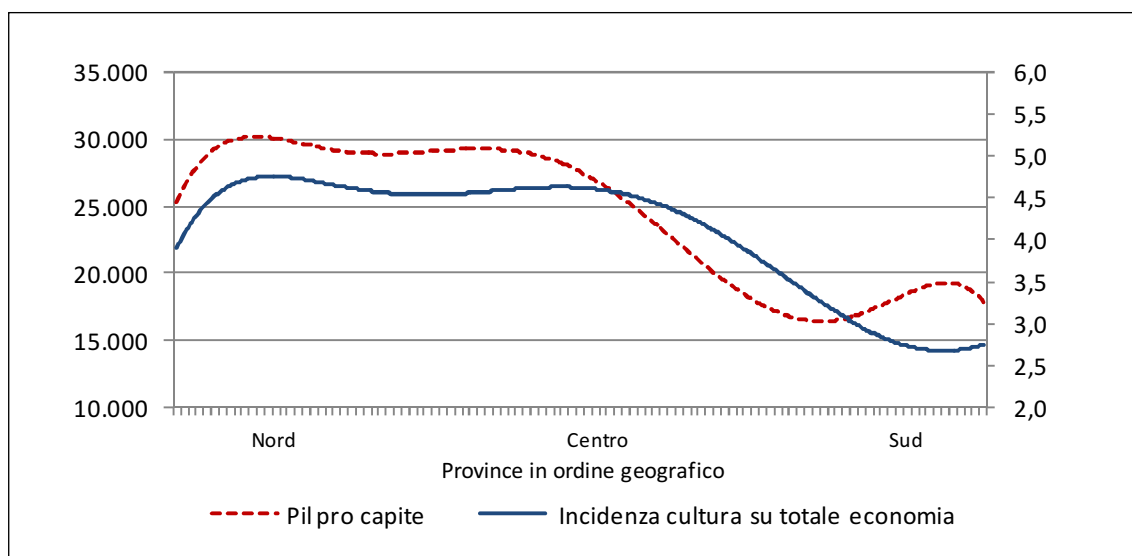
Sembra esistere allora uno stretto connubio tra sistema economico culturale e ricchezza prodotta complessivamente dalle imprese private, a testimonianza di come la stessa cultura contribuisca direttamente al benessere economico di un territorio accelerandone ulteriormente la crescita grazie ad un effetto propulsivo nei confronti dell'intera economia.

In realtà, la cultura, grazie ad una evidente diffusione delle bellezze culturali e naturali, che una volta tanto vedono accomunati Nord e Sud, si dimostra un asset che riesce a rappresentare il nostro Paese in una sola immagine identitaria; anche se, tuttavia, come si è visto, differenti risultano le performance in termini economici tra le due ripartizioni.

E' per questo che appare necessario radicare su tutto il territorio la consapevolezza di quanto sia importante questa ricchezza che possediamo per il successo della nostra economia, perché la cultura si manifesta all'interno di molte produzioni differenti attribuendo ad esse contenuti, strumenti, pratiche creative, valore simbolico ed identitario: una sorta di capacità competitiva intangibile in grado di bilanciare l'assenza di asset intangibili che caratterizza il Paese e che in termini economici si rivela più tangibile – e capace di generare ricchezza – di quanto si possa pensare.

Incidenza percentuale del valore aggiunto prodotto dal sistema produttivo culturale sul totale economia (scala destra) e Pil procapite (euro; scala sinistra), per provincia

Anno 2010 (valori della tendenza polinomiale delle due serie)



Fonte: Fondazione Symbola, Unioncamere e Istituto Tagliacarne

In questo percorso si rivelano di grande importanza le strategie di rete, di filiera, in grado di accomunare energie, da un lato, e di veicolare informazioni e know-how, dall'altro, alimentando la coscienza che la "cultura è competitività".

Cultura è sinonimo di innovazione, perché la cultura si sviluppa proprio con le tecnologie, non solo nel campo della diffusione, ma anche in quello della conservazione ed in quello dell'accesso e stimolo del consumo dei beni culturali.

Le reti di impresa in questo senso hanno il grande vantaggio di unire innovazione a tradizione, internazionalizzare piccole realtà locali, fare delle tante singole genialità un unico e potente know-how in grado di competere sui mercati esteri. Considerazioni tanto più valide se calate nella realtà meridionale dell'Italia, che sconta ritardi sia nel campo dell'innovazione, sia in quello dell'internazionalizzazione, oltre ad una polverizzazione imprenditoriale che accomuna l'intero Paese.

Solo unendo le forze, in termini intersettoriali quanto territoriali, le tante nostre piccole realtà produttive di eccellenza riescono a rafforzare la nostra cultura nel mondo contribuendo alla crescita economica dell'Italia, da una parte, e nel contempo quella culturale, dall'altra, peraltro con positivi effetti indiretti sull'attrattività turistica del nostro Paese.

4.5 La mappa della competitività dei territori del Mezzogiorno

Dopo aver esaminato i differenziali territoriali esistenti nel nostro Paese in termini di vantaggi localizzativi, approfondendo in particolare il tema dei servizi pubblici locali e quello della capacità di attrazione e sviluppo di imprese culturali, in questa sezione del Rapporto verrà ricostruita l'evoluzione della competitività dei Sistemi Locali del Lavoro (SLL) nell'arco negli anni Duemila con riferimento specifico alle regioni del Mezzogiorno, misurandola dal punto di vista demografico, del mercato del lavoro, della produzione e della struttura produttiva. Più precisamente, si è proceduto a ricostruire una nuova geografia del Mezzogiorno attraverso la costituzione di gruppi di SLL caratterizzati da elementi di omogeneità sia in termini di "livelli" delle variabili osservate sia in termini di "dinamica". Si tratta di un esercizio che, seppur con i limiti dovuti anche alla incompletezza delle informazioni statistiche disponibili a livello disaggregato, permette di evidenziare all'interno della macro-area Mezzogiorno aree di forza e di dinamismo economico e sociale e aree di in forte crisi o ancora totalmente

marginali rispetto ai processi di sviluppo. Un simile esercizio, pur certamente non superando la dimensione macro-regionale del problema Mezzogiorno - elemento specifico dell'economia italiana - permette tuttavia di cogliere alcuni elementi di dinamismo dei processi di sviluppo locale, che molto spesso l'utilizzo di dati aggregati a livello regionale impedisce di far emergere. Ugualmente importante è la possibilità di identificare, con questa metodologia, specifiche aree di indebolimento del tessuto produttivo che potrebbero innescare processi di crisi economica e industriale in grado di deprimere le performance competitive dell'intera area meridionale.

Il riferimento metodologico per l'individuazione di aree omogenee, è quello dell'analisi classificatoria. È intuitivo, infatti, come il problema dell'individuazione sul territorio di aree con caratteristiche simili dal punto di vista economico, sociale, territoriale, ecc., si possa ricondurre a quello della classificazione in gruppi di un insieme di elementi sulla base della somiglianza tra gli elementi stessi. Per la formazione di aree omogenee, non si dispone tuttavia di indicazioni a priori sulle caratteristiche dei gruppi presenti nell'insieme considerato. Non si tratta, infatti, di inserire unità territoriali diverse in un numero di tipologie fissato ex ante, né di valutare se una determinata ripartizione amministrativa è prevalentemente industriale, agricola, più o meno sviluppata, ma di andare a verificare, una volta definita una situazione oggettiva con un insieme di caratteri, come rispetto a questi si ripartisce il territorio di una ripartizione/regione data. Si delega, in altri termini, allo strumento metodologico il compito di indagare sui dati al fine di trarne la più probabile struttura soggiacente delineando gli addensamenti delle unità attorno a caratteristiche comuni in relazione agli indicatori scelti.

Deriva da questa impostazione il ricorso, tra le diverse metodologie di classificazione, alla *cluster analysis*²⁹ in quanto metodologia che meglio rispecchia questo tipo di approccio al problema. In quest'ottica, la scelta degli indicatori diventa lo strumento principale attraverso il quale condizionare il sistema delle relazioni fra le unità e determinare gli obiettivi di fondo della classificazione. La complessità dei fenomeni da definire e la carenza di indicatori specifici che possono sinteticamente individuarli richiede, normalmente, il ricorso ad una pluralità di variabili che l'esperienza e/o indagini ad hoc, indicano come quelle più adatte alla rappresentazione del fenomeno. A tal fine sono stati costruiti 36 indicatori socioeconomici con cadenza temporale diversa, in base alla disponibilità dei dati, che danno conto della situazione e della dinamica dei 325 SLL del Mezzogiorno in rapporto al Mezzogiorno nel suo complesso. Gli indicatori individuati³⁰ sono stati classificati in cinque aree tematiche: 1) struttura e dinamica della popolazione; 2) struttura e dinamica del mercato del lavoro; 3) produzione del reddito e livelli di produttività settoriale; 4) struttura produttiva e composizione degli addetti delle unità locali delle imprese; 5) altri aspetti. Gli indicatori costruiti per ognuna delle aree tematiche misurano in alcuni casi la situazione dell'ultimo anno per il quale sono disponibili le informazioni; in altri, i cambiamenti verificatisi nel recente periodo, anch'essi compatibilmente con la disponibilità di dati. È stato perciò utilizzato un *mix* tra indicatori strutturali e indicatori di dinamica. Tranne che per alcuni casi specifici, relativi alle stime sull'occupazione e sul valore aggiunto effettuate dall'Istat a livello di singolo sistema locale del lavoro, tutti gli indicatori sono stati ottenuti aggregando i dati disponibili a livello comunale. All'esigenza di cogliere in maniera adeguata le diverse caratteristiche di un territorio si contrappone, peraltro, quella di ricavare da tali indicatori una visione sintetica esprimibile in pochi caratteri principali senza perdere quote rilevanti delle informazioni raccolte.

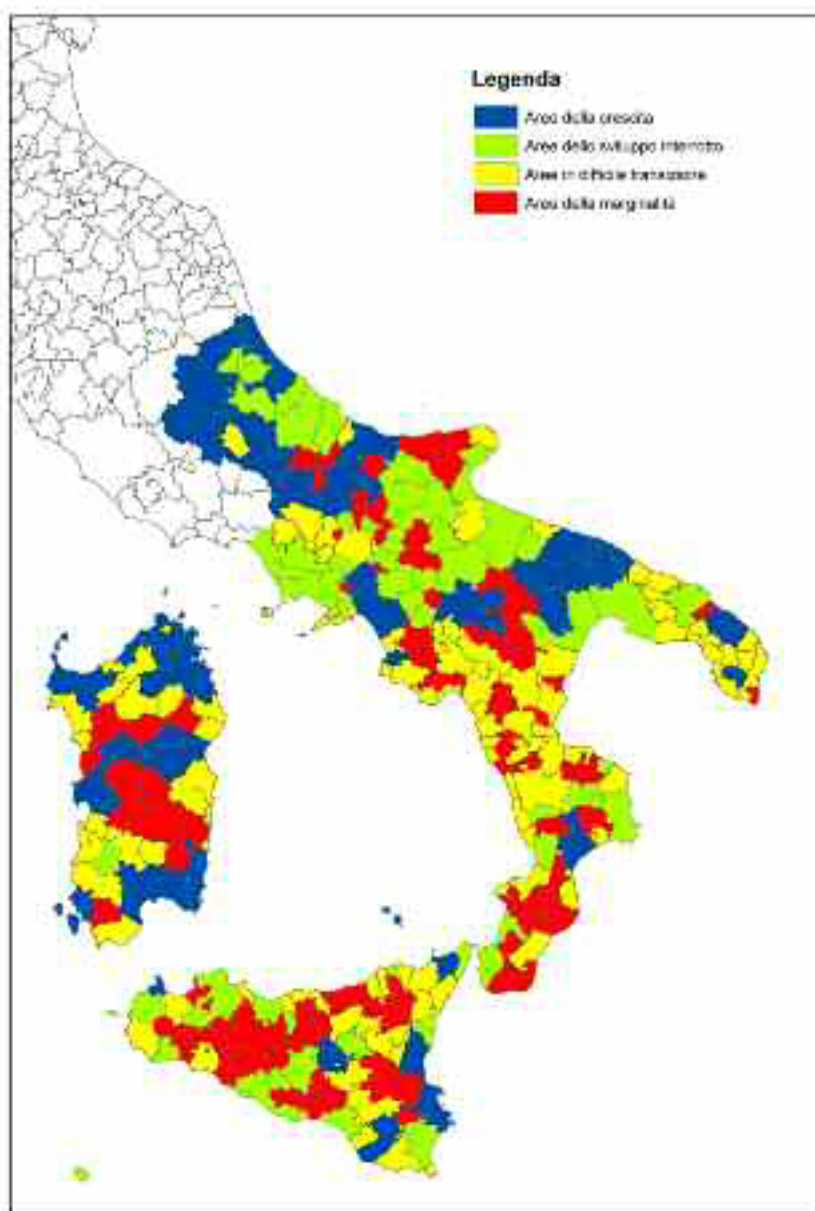
L'analisi ha consentito di raggruppare i 325 SLL del lavoro in gruppi caratterizzati da condizioni di partenza e dinamiche relativamente "omogenee". In particolare, l'analisi condotta ha portato ad individuare 9 gruppi di SLL

²⁹ Prima di procedere alla *cluster analysis*, si è fatto ricorso ad una analisi delle componenti principali (ACP), che ha permesso di individuare un numero adeguato di assi fattoriali significativi (10). Il passaggio successivo è stato l'applicazione di una tecnica di *cluster analysis*, utilizzando 10 assi fattoriali significativi, individuati in funzione della quantità di varianza spiegata e dell'autovalore ad essi associato.

³⁰ Al primo gruppo appartengono: Tasso medio di crescita della popolazione residente totale, Indice di vecchiaia, Indice di dipendenza, Saldo migratorio medio per 1.000 abitanti, Grado di urbanizzazione, Quota di popolazione residente straniera, Densità abitativa totale, Indice di conseguimento del diploma superiore. Al secondo: Tasso di attività, Tasso di occupazione, Tasso di disoccupazione, Tasso medio di crescita degli occupati, Incremento del tasso di disoccupazione, Tasso medio di crescita delle forze di lavoro. Al terzo: Valore aggiunto totale per abitante, Tasso medio di crescita del valore aggiunto per abitante, Valore aggiunto per occupato in agricoltura, Valore aggiunto per occupato nell'industria, Valore aggiunto per occupato nei servizi, Valore aggiunto per occupato totale, Quota di valore aggiunto dell'industria, Tasso medio di crescita del valore aggiunto per occupato, Tasso medio di crescita del valore aggiunto totale. Al quarto: Sportelli bancari per 10.000 abitanti, Quoziente di localizzazione manifatturiero, Dimensione media delle Unità Locali del settore manifatturiero, Addetti delle Unità Locali in totale per 100 abitanti in età 15-64 anni, Addetti delle Unità Locali dei servizi alle imprese (sezioni Ateco 2002 J e K) per 100 abitanti in età 15-64 anni, Tasso medio di crescita degli addetti alle Unità Locali del settore manifatturiero (sezione Ateco 2002 D), Tasso medio di crescita degli addetti alle Unità Locali dei servizi alle imprese (sezioni Ateco 2002 J e K), Posti letto totali (alberghieri ed extralberghieri) per 100 kmq, Tasso medio di crescita dei posti letto alberghieri, Unità Locali in totale per 100 abitanti. Al quinto: Autovetture circolanti per 100 abitanti, Tasso medio di crescita delle autovetture circolanti, Posti letto negli istituti di cura per 1.000 abitanti.

con livelli di sviluppo, caratteristiche strutturali e dinamiche evolutive diverse³¹. Per una lettura più sintetica della geografia dello sviluppo meridionale nel corso degli anni Duemila, prima di passare a una analisi delle caratteristiche e delle consistenze dei gruppi risultanti dall'esercizio, si è proceduto ad aggregare i 9 gruppi in quattro aree così denominate: Aree della crescita; Aree dello sviluppo interrotto; Aree in difficile transizione e Aree della marginalità. La quadripartizione permette di avere una fotografia chiara del peso e della collocazione geografica delle diverse aree sul territorio meridionale. La figura successiva riporta la mappa della competitività dei territori meridionali e permette di aggiornare agli anni Duemila la fotografia dei diversi livelli di sviluppo e di dinamismo che caratterizzano il nostro Mezzogiorno.

Distribuzione geografica degli SLL per area tipologica



Fonte: elaborazioni Unioncamere – Svimez su varie fonti

³¹ L'individuazione della migliore classificazione tipologica è avvenuta considerando, tra le possibili alternative di classificazione da 3 a 10 gruppi, quella che presentava il miglior rapporto tra l'inerzia (variabilità) tra i gruppi e l'inerzia (variabilità) totale; nella classificazione utilizzata il miglior rapporto ottenuto è stato del 50,2%, corrispondente alla classificazione in nove gruppi tipologici.

Quelle che sono state denominate “Aree della crescita” rappresentano il Mezzogiorno che funziona, che cresce seppur non sempre ai ritmi già deboli del Centro-Nord, mentre le Aree marginali sono i territori, soprattutto interni, che sono stati appena lambiti dallo sviluppo economico e che presentano livelli di reddito e di produzione, principalmente agricola, assai più bassi dalla media ripartizionale. Le altre due Aree, “dello sviluppo interrotto” e “della difficile transizione”, sono quelle in cui si colloca la sfida dei prossimi anni tra crescita e declino. È in queste aree, contraddistinte in molti casi da una forte crisi congiunturale, che si giocano le possibilità dell’economia meridionale di reinserirsi nei processi di accumulazione produttiva e sociale da cui si sempre più allontanata in quest’ultimo decennio, già prima dell’attuale crisi.

Sistemi locali del lavoro del Mezzogiorno per tasso di dinamismo economico

Tipologie di SLL	Numero di Sistemi Locali del Lavoro		Numero di comuni al 2011		Popolazione residente media totale 2009 (migliaia)		Superficie territoriale (km ²)	
	v.a.	% sul totale Mezzogiorno	v.a.	% sul totale Mezzogiorno	v.a.	% sul totale Mezzogiorno	v.a.	% sul totale Mezzogiorno
Aree della crescita	50	15,4	631	24,7	5.776	27,7	32.416,7	26,4
<i>Aree forti in crescita (turismo)</i>	14	4,3	100	3,9	769	3,7	5.773,7	4,7
<i>Aree forti consolidate</i>	36	11,1	531	20,8	5.008	24,1	26.643,0	21,7
Aree dello sviluppo interrotto	62	19,1	635	24,9	9.070	43,6	28.268,1	23,0
<i>Aree urbane in difficoltà</i>	43	13,2	394	15,4	8.375	40,2	20.681,6	16,8
<i>Aree industriali in difficoltà</i>	19	5,8	241	9,4	695	3,3	7.586,5	6,2
Aree in difficile transizione	106	32,6	710	27,8	4.283	20,6	33.490,5	27,3
<i>Aree deboli convergenti</i>	48	14,8	319	12,5	1.740	8,4	15.564,5	12,7
<i>Aree deboli divergenti</i>	58	17,8	391	15,3	2.543	12,2	17.926,0	14,6
Aree della marginalità	107	32,9	575	22,5	1.691	8,1	28.661,0	23,3
<i>Aree interne</i>	37	11,4	248	9,7	419	2,0	10.931,1	8,9
<i>Aree marginali mediamente urbanizzate</i>	48	14,8	222	8,7	1.026	4,9	12.380,6	10,1
<i>Aree della marginalità estrema</i>	22	6,8	105	4,1	246	1,2	5.349,3	4,4
Mezzogiorno	325	100,0	2.551	100,0	20.821	100,0	122.836,3	100,0

Fonte: elaborazioni Unioncamere – Svimez su dati Istat

Le Aree della crescita, risultanti dall’aggregazione delle aree “forti in crescita” e di quelle “forti consolidate”, riguardano circa 50 SLL meridionali (631 Comuni) e circa un quarto della superficie territoriale del Mezzogiorno. Risulta complessivamente troppo basso il peso di queste zone, caratterizzate da migliori livelli e dinamiche degli indicatori considerati, per riuscire a trainare lo sviluppo dell’intera area meridionale. In questi SLL risiede poco più di un quarto della popolazione meridionale ma viene prodotto oltre un terzo del Pil dell’area. Essi sono costituiti, come verrà mostrato in seguito, da aree, come i sistemi turistici della Sardegna e dell’Abruzzo, che hanno realizzato forti dinamiche di crescita negli ultimi anni, e da zone tradizionalmente forti del Sud in quanto interessate da agglomerazioni industriali o da aree urbane dotate di dinamismo soprattutto nel settore dei servizi. Le aree della crescita presentano un valore aggiunto per abitante superiore alla media della ripartizione (soprattutto le aree consolidate, con un valore pari al 126%) e una maggiore dinamica (soprattutto le aree in crescita dove il valore aggiunto è cresciuto di mezzo punto in più nel corso degli anni Duemila). Ciò si riflette in migliori performance sul mercato del lavoro con tassi di occupazione e di attività che nelle aree consolidate sono superiori di quasi un quarto a quelli medi. Tali aree sono anche complessivamente caratterizzate da una più

ampia presenza di attività produttive, con una specializzazione più marcata nei servizi privati per le aree in crescita e nell'industria per le aree consolidate. Quanto alla distribuzione regionale, le aree della crescita, pur non presentando una particolare contiguità territoriale, smentendo dunque ipotesi di trasmissione dei processi di sviluppo lungo reti di prossimità spaziale, si concentrano in alcune regioni italiane, caratterizzate anche da livelli medi di sviluppo più elevati. Dei 50 SLL più forti ben dieci si collocano in Abruzzo (6 consolidati e 4 in crescita) e altri 14 in Sardegna (7 e 7); ne risultano poi 8 in Puglia (nessuno però in forte crescita), 7 in Sicilia (5 consolidati e 2 in crescita), appena 5 in Campania (e di cui la sola Capri con buone dinamiche), 3 in Molise e 2 in Basilicata.

Principali indicatori utilizzati per la definizione delle diverse aree

(differenze dalla media Mezzogiorno, posta uguale a 100)

	Dinamica popolazione	Indice di attrazione/espulsione	Indice di sviluppo	Tasso di crescita	Tasso di occupaz.	Dinamica occupaz.	Tasso di imprend.	Consist. settore priv. extra agricolo
	Tasso medio di crescita della pop. res. totale 2001-09	Saldo migratorio medio per 1.000 ab. 2002-07	Valore aggiunto per ab. al 2008 (migl. di euro correnti)	Valore aggiunto totale: tasso media di crescita 2001-2008	Tasso di occupazione 2009	Tasso medio di crescita degli occupati 2004-2009	UL in tot. per 100 ab. al 2009	Addetti delle UL in totale per 100 abitanti in età 15-64 anni
Aree della crescita								
Aree forti in crescita (turismo)	1,3	14,2	20,3	3,3	44,4	1,3	9,8	45,7
Aree forti consolidate	0,4	3,8	19,7	2,6	39,1	0,5	7,0	32,3
Aree dello sviluppo interrotto								
Aree urbane in difficoltà	0,2	0,6	15,3	2,8	33,0	-1,4	5,8	24,9
Aree industriali in difficoltà	0,0	2,0	15,8	2,2	39,2	-0,3	6,8	33,0
Aree in difficile transizione								
Aree deboli convergenti	0,2	2,2	15,1	5,0	36,2	-0,9	6,8	26,8
Aree deboli divergenti	0,3	2,6	11,7	2,0	35,2	-0,4	6,3	23,4
Aree e della marginalità								
Aree interne	-1,0	-4,8	10,0	3,3	34,2	-2,3	5,9	19,8
Aree marginali mediamente urbanizzate	-0,9	-5,6	8,2	0,3	32,7	-1,8	5,2	16,6
Aree della marginalità estrema	-0,2	-2,2	8,4	2,7	31,7	-1,0	5,1	16,9
Mezzogiorno	0,2	0,8	15,6	2,8	35,6	-0,6	6,3	24,8

Fonte: elaborazioni Unioncamere – Svimez su dati Istat

Distribuzione nelle regioni meridionali delle aree suddivise per dinamismo economico:
numero di SLL e percentuale di popolazione

Tipologie di SLL	Regioni								
	Abruzzo	Molise	Campania	Puglia	Basilicata	Calabria	Sicilia	Sardegna	Mezzogiorno
Numero di SLL									
Aree della crescita	10	3	5	8	2	1	7	14	50
<i>Aree forti in crescita (turismo)</i>	4	0	1	0	0	0	2	7	14
<i>Aree forti consolidate</i>	6	3	4	8	2	1	5	7	36
Aree dello sviluppo interrotto	8	0	18	11	2	7	15	1	62
<i>Aree urbane in difficoltà</i>	0	0	10	11	1	6	14	1	43
<i>Aree industriali in difficoltà</i>	8	0	8	0	1	1	1	0	19
Aree in difficile transizione	1	1	19	19	6	20	22	18	106
<i>Aree deboli convergenti</i>	0	1	9	12	5	4	4	13	48
<i>Aree deboli divergenti</i>	1	0	10	7	1	16	18	5	58
Aree della marginalità	0	5	12	6	9	30	33	12	107
<i>Aree interne</i>	0	4	6	1	4	6	7	9	37
<i>Aree marginali mediamente urbanizzate</i>	0	0	1	5	2	17	21	2	48
<i>Aree della marginalità estrema</i>	0	1	5	0	3	7	5	1	22
Totale	19	9	54	44	19	58	77	45	325
Percentuale sul totale della popolazione regionale									
Aree della crescita	69,7	82,8	11,5	34,1	38,1	7,3	21,2	65,9	27,7
<i>Aree forti in crescita (turismo)</i>	44,2	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,5	9,3	3,7
<i>Aree forti consolidate</i>	25,4	82,8	11,3	34,1	38,1	7,3	20,7	56,6	24,1
Aree dello sviluppo interrotto	29,1	0,0	73,3	37,6	22,2	28,8	42,8	2,0	43,6
<i>Aree urbane in difficoltà</i>	0,0	0,0	70,0	37,6	7,4	27,8	42,5	2,0	40,2
<i>Aree industriali in difficoltà</i>	29,1	0,0	3,3	0,0	14,8	1,0	0,3	0,0	3,3
Aree in difficile transizione	1,2	2,9	12,9	23,9	25,6	43,2	22,6	22,5	20,6
<i>Aree deboli convergenti</i>	0,0	2,9	6,6	12,9	17,0	15,0	3,6	14,5	8,4
<i>Aree deboli divergenti</i>	1,2	0,0	6,3	11,1	8,6	28,3	19,0	8,0	12,2
Aree della marginalità	0,0	14,2	2,2	4,4	14,2	20,7	13,4	9,6	8,1
<i>Aree interne</i>	0,0	10,6	1,0	0,4	5,6	3,7	1,6	7,5	2,0
<i>Aree marginali mediamente urbanizzate</i>	0,0	0,0	0,2	4,0	3,3	14,2	10,2	1,8	4,9
<i>Aree della marginalità estrema</i>	0,0	3,6	1,0	0,0	5,3	2,8	1,6	0,3	1,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Unioncamere – Svimez su dati Istat

Nove SLL meridionali ricadono invece nella categoria delle Aree che abbiamo denominato dello “sviluppo interrotto”, distinte al loro interno tra aree urbane e aree industriali in difficoltà. Vi risiede ben il 44% della popolazione meridionale e coprono circa il 26% della superficie territoriale delle regioni del Sud. Si tratta della zona del Mezzogiorno che ha presentato nel corso degli anni Duemila un particolare peggioramento degli indicatori economici e demografici; proprio tale peggiore performance di aree importanti per il peso demografico (le aree urbane) e per la rilevanza della struttura manifatturiero (aree industriali) ha finito per deprimere pesantemente l’andamento complessivo della macro-area e, in definitiva, dell’intero sistema nazionale. La gran parte della popolazione residente è concentrata nelle aree urbane che, pur presentando ancora un livello del valore aggiunto per abitante non distante da quello medio, mostrano specifiche criticità sul versante del mercato

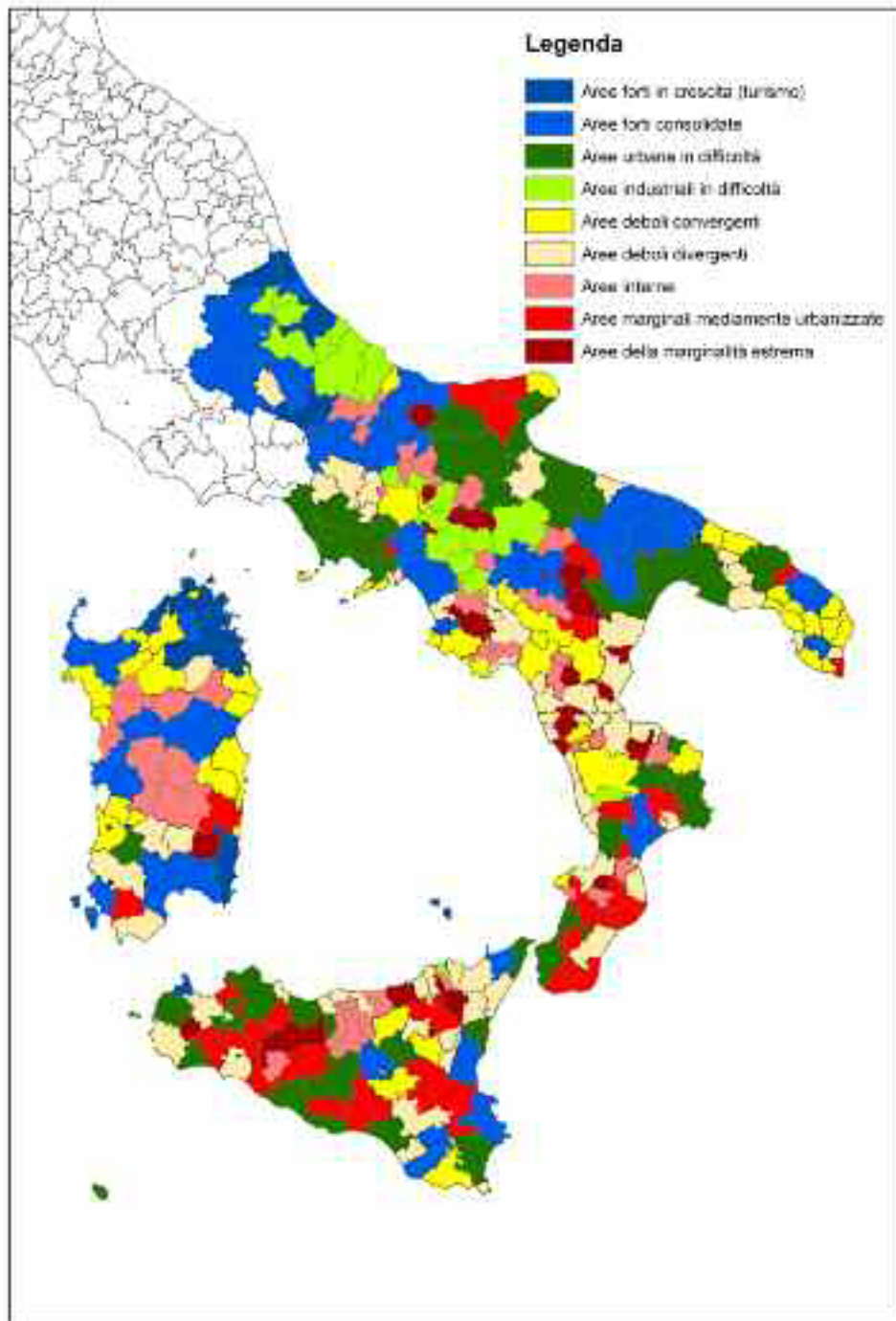
del lavoro. Il calo dell'occupazione in queste aree è stato più che doppio e il tasso di occupazione è inferiore di oltre 2 punti e mezzo; più basso, e calante, risulta anche il tasso di imprenditorialità. Tali aree, contrariamente a quanto avviene nel resto dell'Europa, non riescono più ad attrarre popolazione dallo hinterland mentre espellono quote crescenti di giovani ad elevata scolarità verso città del Centro-Nord. Le aree urbane in difficoltà, assenti in Abruzzo e Molise, si concentrano prevalentemente in Campania (70% della popolazione residente della regione), Sicilia (42,5%) e Puglia (37,6%). Le aree "industriali in difficoltà" comprendono 19 SLL con una popolazione di quasi 700 mila abitanti. Esse rappresentano una parte consistente del cuore produttivo del Mezzogiorno, spesso caratterizzato dalla presenza di un grande insediamento industriale. Esse presentano livelli dei principali indicatori decisamente superiori alla medie del Sud, ma al tempo stesso evidenziano forti criticità a tenere il confronto competitivo. Si tratta di aree che crescono meno del già basso tasso del Sud e che continuano a perdere occupazione, sia pur in misura più contenuta.

Le aree "in difficile transizione" hanno in comune livelli di sviluppo più bassi della media, anche se migliori del gruppo delle aree marginali. Sono aree appena lambite dai processi di sviluppo, che risulta assai incompleto, ma che presentano al loro interno performance molto diverse: abbiamo un gruppo che mostra segnali di convergenza verso le aree più forti mentre altre, invece, vedono un peggioramento negli indicatori a testimonianza di un rischio di ulteriore marginalizzazione. I sistemi locali in transizione sono 106 e vi risiedono oltre 4 milioni di persone, il 21% della popolazione meridionale. Di questi, 48 (circa il 45%) mostrano segnali di convergenza, mentre il restante 55% si allontana dai livelli medi del Mezzogiorno. Sono quasi assenti in Molise e Abruzzo (appena 1 per ciascuna regione), mentre sono numerosi soprattutto nelle altre regioni del Sud. In Basilicata, su 6 SLL in transizione, ben 5 sono convergenti; anche in Puglia prevalgono nettamente le aree di convergenza (12 su 19 complessivi in transizione), così come in Sardegna (13 contro 5). In Campania il peso delle aree convergenti e divergenti è sostanzialmente lo stesso, mentre in Calabria e Sicilia prevalgono nettamente le aree che mostrano indicatori di sviluppo peggiori della media della ripartizione.

L'ultima classificazione fa riferimento alle aree "della marginalità" o a rischio di diventarlo. Si tratta di tre sottogruppi che comprendono sia pur con caratteristiche differenziate aree in situazioni di marginalità e con consistenti ritardi nello sviluppo. Gli SLL che compongono tali gruppi sono per la quasi totalità sistemi senza specializzazione con qualche sistema specializzato nell'abbigliamento. Le aree interne sono maggiormente concentrate in Molise (10,6%), Sardegna (7,5%) e Basilicata (5,6%). Il loro peso sulla popolazione residente meridionale è sceso al 2% per effetto del continuo esodo migratorio. Stesse considerazioni valgono per le aree "della marginalità estrema", corrispondenti all'1,2% della popolazione meridionale in complesso con una significativa presenza in Basilicata (5,3% della popolazione residente), Molise (3,6%) e Calabria (2,8%). Una consistenza relativa maggiore (5% della popolazione meridionale complessiva) è assunta, infine, dal gruppo riguardante aree anche costiere e mediamente urbanizzate, ma ancora confinate in situazioni di sostanziale marginalità. Tali aree sono prevalentemente concentrate in Calabria (14,2% della popolazione) e Sicilia (10,2%), con presenze significative in Puglia (4%).

La figura successiva consente di avere una fotografia più dettagliata della competitività, utilizzando i 9 gruppi identificati attraverso l'analisi *cluster*. Tale analisi, pur non smentendo la natura dualistica del nostro Paese, con livelli di reddito e di occupazione sistematicamente inferiori nelle regioni del Sud rispetto alla media delle regioni centro-settentrionali, consente di individuare all'interno delle regioni meridionali percorsi di sviluppo piuttosto differenti. Nell'immagine che emerge dalla cartina si può notare come prevalgano le aree deboli rispetto a quelle forti soprattutto nelle regioni convergenza. Emerge complessivamente una maggiore criticità delle aree interne sia nel Mezzogiorno continentale che nelle grandi Isole.

Distribuzione geografica degli SLL per appartenenza ai nove cluster individuati



Fonte: elaborazioni Unioncamere – Svimez su varie fonti

Passando a una analisi per tipologia, particolarmente positiva appare l'evoluzione del gruppo delle *aree forti in crescita*. Emerge dalla composizione del gruppo che la risposta migliore alla crisi proviene dalle aree a forte vocazione turistica. L'area si caratterizza per una sensibile crescita della popolazione anche in virtù di un saldo migratorio positivo particolarmente consistente (+14,2% a fronte del +0,8% della media delle regioni meridionali). Il tasso di occupazione è di quasi 7 punti più elevato della media del Mezzogiorno e vicino alla media nazionale. Nell'ultimo quinquennio aumentano sia l'occupazione che le persone in cerca di occupazione, ad evidenziare la creazione di posti di lavoro e le buone prospettive che inducono a cercare attivamente un'occupazione. In termini assoluti, il valore aggiunto cresce ad un ritmo quasi doppio rispetto alla media

meridionale e in misura decisamente superiore anche a quella del Centro-Nord (+4,7 nelle in crescita a fronte del +3,1% del Mezzogiorno e del +3,4% del Centro-Nord). Il gruppo è composto prevalentemente da sistemi turistici, 7 in Sardegna (Muravera, San Teodoro, Arzachena, La Maddalena, Olbia, Santa Teresa di Gallura, Valledoria) e uno in Campania (Capri) e Sicilia (Lipari). Gli altri sistemi dell'Abruzzo sono sistemi dell'abbigliamento e l'altro della Sicilia è un sistema dei materiali da costruzione (Custonaci).

Le *aree forti con sviluppo consolidato* sono composte prevalentemente da sistemi urbani portuali e sistemi a specializzazione manifatturiera nei settori dei mezzi di trasporto, della chimica e del petrolio, del tessile e dell'abbigliamento, delle lavorazioni in metallo, del legno e mobili, e presentano elevati tassi di attività e occupazione, e una dinamica crescente dell'occupazione (+0,3% in media all'anno a fronte del -0,5% della media meridionale). Particolarmente elevato è il reddito pro capite (18,4 mila a fronte dei 12,5 mila della media meridionale) e significativa è la consistenza in termini di unità locali e addetti del tessuto produttivo extragricolo. Tale gruppo, peraltro, sembra risentire in maniera sensibile del rallentamento dell'attività economica. Nel periodo 2001-2008, il tasso medio annuo di crescita della produzione in termini nominali si attesta al 2,6% sottendendo una sostanziale stagnazione in termini reali a fronte del +3,1 del Mezzogiorno in complesso³², gli addetti del settore manifatturiero si riducono del 3,1% in media all'anno tra il 2004 ed il 2009 a fronte del -1,8% della media meridionale. Nelle zone con sviluppo consolidato ricadono importanti aree urbane meridionali che mostrano livelli e indicatori demografici, occupazionali e di dinamica del valore aggiunto mediamente migliori della media della regione in cui sono collocate e dell'intera ripartizione. È il caso dei capoluoghi di provincia dell'Abruzzo, del Molise e della Basilicata, dove svolge un rilevante ruolo redistributivo la presenza dei centri amministrativi, con il conseguente peso della spesa della Pubblica Amministrazione. Ma rientrano in questa categoria anche grandi città appartenenti a regioni con minore tasso di sviluppo: in Campania sono presenti Salerno e Avellino, oltre ad un'area a vocazione distrettuale come Solofra; Catanzaro in Calabria; in Puglia alcuni importanti centri della provincia di Bari (Monopoli, Putignano, Gioia del Colle) e Lecce; in Sicilia, Catania, Siracusa, Ragusa e Enna; in Sardegna Cagliari e Sassari. Il miglioramento nella qualità della gestione amministrativa di alcuni di questi centri potrebbe aver svolto un ruolo nel favorire il raggiungimento di livelli di crescita più sostenuti.

Passando alle *aree dello sviluppo interrotto*, assai più problematica appare la situazione del sottogruppo delle aree urbane in difficoltà, composte in buona parte da sistemi senza specializzazione manifatturiera, caratterizzate da indicatori del mercato del lavoro meno positivi rispetto alla media della circoscrizione (il tasso di occupazione è al 33,7% nel 2009 ed il tasso di disoccupazione al 12,9% a fronte di valori rispettivamente del 35,4 e del 12,2% della media del Mezzogiorno). Nel quinquennio considerato l'occupazione si riduce ancora (-0,3% all'anno) mentre si rafforzano i fenomeni di scoraggiamento e rarefazione delle opportunità occupazionali. Le persone in cerca di occupazione si riducono quasi del 7% all'anno mentre aumentano dell'1,8% gli inattivi. L'unica indicazione moderatamente positiva proviene dalla crescita del valore aggiunto (+3,6% a fronte del +3,1% della media meridionale).

Tra le aree in difficoltà rientrano invece le altre grandi città del Sud quali Napoli, Caserta e il loro hinterland di urbanizzazione diffusa e spesso incontrollata; Foggia con Lucera e Manfredonia; Reggio Calabria e Gioia Tauro; Palermo e Trapani. Appaiono in affanno in base agli indicatori considerati, anche alcune aree del salernitano (Sarno, Nocera Inferiore), Brindisi, alcuni centri della provincia di Cosenza. In Sicilia va segnalata la crisi di alcune zone importanti anche per il passato di industrializzazione come Gela e Agrigento nonché aree ad elevata potenzialità turistica, come Noto.

Complessivamente negative si presentano le dinamiche evolutive per il gruppo composto prevalentemente da grandi *aree industriali in difficoltà*, caratterizzate da un peso del settore manifatturiero particolarmente elevato e da una dimensione media delle unità locali più che doppia. Gli SLL compresi nel gruppo sono sistemi con specializzazione manifatturiera nei settori dei mezzi di trasporto, agroalimentare, tessile, abbigliamento e chimico. Popolazione ed occupazione sono in lieve declino. Si riduce anche la disoccupazione: il relativo tasso si conferma su livelli sensibilmente inferiori a quelli medi della circoscrizione (9,2% a fronte del 12,2%). Il valore aggiunto aumenta in misura meno accentuata rispetto alla media meridionale (+2% contro +3,1%)

³² Per avere un termini di riferimento si consideri che il tasso medio annuo di crescita del deflatore del valore aggiunto a livello nazionale tra il 2001 ed il 2008 è stato del 2,4%.

sottintendendo una contrazione in termini reali. L'occupazione manifatturiera si riduce dell'1% all'anno, in misura meno accentuata tuttavia rispetto alla media del Mezzogiorno (-1,8% tra il 2004 ed il 2009), mentre aumentano sensibilmente gli addetti dei servizi alle imprese (+5,4% a fronte del +4,2% del Mezzogiorno). Si tratta di aree dalle quali passano molte delle possibilità di sviluppo dell'intera ripartizione meridionale, che soffrono le difficoltà competitive dell'intero comparto manifatturiero italiano, particolarmente acute nel Mezzogiorno. Si tratta di un piccolo gruppo di 19 SLL, dei quali quasi la metà localizzati in Abruzzo; gli altri fanno riferimento alla localizzazione di grandi impianti industriali Fiat o ad essi collegati, quali Grottaminarda, Sant'Angelo dei Lombardi, Melfi e Termini Imerese.

In due gruppi dell'*area della transizione difficile* sembrano dividersi: un gruppo sembra convergere verso la media della circoscrizione, caratterizzandosi per una forte dinamica della produzione, mentre un altro sembra ulteriormente perdere terreno approfondendo i già consistenti divari con il resto del Mezzogiorno e del Paese. I segnali tuttavia non sembrano del tutto univoci. Molto chiari in termini di produzione, sono meno definiti in termini di occupazione e struttura produttiva. L'occupazione desunta dall'Indagine sulle forze di lavoro si riduce in entrambe le aree dello 0,7% all'anno, in misura sia pur di poco superiore alla media (-0,5%). Positiva la crescita degli addetti ai servizi e nel settore manifatturiero in presenza peraltro di una struttura produttiva composta di imprese di dimensioni particolarmente ridotte e da un basso peso del settore industriale.

Le *aree deboli che presentano indicatori convergenti*, verso la media Sud e per alcuni dati anche verso la media nazionale, sono presenti in tutte le regioni del Mezzogiorno, a testimonianza di dinamismi diffusi sul territorio, anche se non ancora in grado di correggere il dato complessivo di arretratezza. Si tratta in molti casi di aree a vocazione turistica. E' il caso di Ischia, Sorrento, Amalfi, Camerata, Castellabate, Fasano, Ostuni, di alcuni sistemi locali del Salento, di Cirò Marina, Tropea, Acireale, Bosa e Alghero in Sardegna. Rientrano in questa categoria anche i capoluoghi di provincia, Benevento, Cosenza e Alghero.

Le *aree deboli divergenti* e, quindi, in ulteriore arretramento si concentrano soprattutto in Calabria: nella provincia di Cosenza ricadono ben 11 sistemi locali del lavoro divergenti. Sono presenti anche molte aree della Campania sia nella provincia di Caserta, sia in quella di Benevento e Salerno. In Sicilia, una dinamica negativa caratterizza molte aree del Messinese (Barcellona, Capo d'Orlando, Patti) e del Catanese. Va sottolineata la difficoltà in cui versa un'area, protagonista in passato di un importante sviluppo agro-industriale, come Vittoria. Alcune aree appartenenti a questa classificazione sono presenti anche nella provincia di Palermo (Cefalù, Bagheria) e in quella di Trapani (Alcamo e Marsala).

Gli ultimi tre gruppi identificano, a diversi livelli, aree in cui i processi di sviluppo sono stati sino ad oggi piuttosto marginali o che, per effetto di crisi di carattere strutturale, si sono allontanate dai livelli medi della ripartizione.

Il primo è costituito prevalentemente da *aree interne* montane e da piccoli comuni e si caratterizza, dal punto di vista demografico, per una ridotta densità abitativa, un basso grado di urbanizzazione, un elevato valore dell'indice di vecchiaia (superiore a 200 a fronte di un dato medio di 155 per il complesso del Mezzogiorno) e dell'indice di dipendenza (intorno a 60 contro il 52% del Mezzogiorno). Le dinamiche evolutive non sembrano contrastare le condizioni esistenti: la popolazione continua a ridursi (-0,9% all'anno nel periodo 2001-2009 a fronte della sostanziale stabilità della media delle regioni meridionali) anche in virtù di un saldo migratorio decisamente negativo (intorno al -5% tra il 2001 ed il 2007 a fronte del +0,8% del Mezzogiorno). Per queste aree gli indicatori del mercato del lavoro evidenziano tassi di attività e di occupazione relativamente bassi mentre il tasso di disoccupazione non si discosta dalla media anche per la presenza di fenomeni di scoraggiamento. Il tasso di occupazione è intorno al 34% a fronte del 35,5% della media delle regioni meridionali. Tra il 2004 e il 2009 si riduce ulteriormente con l'occupazione con ritmi più elevati rispetto al resto del Mezzogiorno (-1,9% in media all'anno contro -0,6%). Relativamente bassi in tali aree sono il valore aggiunto pro capite e per occupato e molto ridotto è il peso del settore manifatturiero con una dinamica degli addetti negli ultimi anni ancora più negativa di quella del complesso del Mezzogiorno (-2,7% contro -1,8%). Rientrano in questa categoria le aree interne della provincia di Benevento e Salerno, non interessate da processi di localizzazione industriale, le aree montane della Basilicata e della provincia di Cosenza. In Sicilia sono presenti aree marginali nelle aree interne del Palermitano e del Messinese Infine, in Sardegna sono marginali aree estese del nuorese e della provincia di Oristano.

Nell'ambito di una situazione nel complesso negativa, il *gruppo della marginalità estrema* si caratterizza più negativamente, sia in termini statici che soprattutto dinamici, rispetto alle aree interne. Il valore aggiunto in complesso, tra il 2001 e il 2008 cresce dello 0,1% all'anno in valori correnti a fronte di una crescita del 3,5% del gruppo precedente. Il valore aggiunto pro capite cresce dell'1,1% attestandosi ad appena 8 mila euro a fronte di una crescita del 4,6% nel gruppo delle aree interne dove si attesta a 10 mila euro. Rientrano in questo gruppo aree interne dell'avellinese, del potentino e del materano. Proprio in Basilicata e Calabria si trovano le aree a maggior rischio di spopolamento, con tassi di emigrazione a Stigliano, Francavilla marittima, Longobucco, superiori al 10 per mille. Aree di estrema marginalità sono presenti anche nella provincia di Vibo Valentia (Soriano Calabro), Trapani (Salemi), Palermo (Lercara Freddi) e Messina (Tortrici) e Catania (Randazzo).

Caratteristiche in parte diverse presenta il gruppo delle *aree marginali mediamente urbanizzate*: più consistente in termini di popolazione e composto anche da aree costiere e mediamente urbanizzate. Gli indicatori demografici evidenziano un andamento negativo della popolazione ma più contenuto rispetto agli altri due gruppi della marginalità ed un esodo meno consistente. Gli indici di vecchiaia e di dipendenza sono sostanzialmente in linea con la media del Mezzogiorno. Particolarmente negativi appaiono, peraltro, tasso di occupazione e reddito pro capite e poco sviluppato il tessuto produttivo extragricolo. Si tratta di 48 SLL concentrati soprattutto in Calabria (17 SLL) e in Sicilia (21). In Calabria, rientrano in questa categoria molti sistemi a potenzialità turistica della provincia di Reggio Calabria (Roccella Ionica, Bova Marina, Gioiosa) che evidenziano una debolissima presenza di imprese e occupati regolari nonostante tale potenziale. In Sicilia si tratta di agglomerazioni urbane di media dimensione che però, anche per la presenza di aree tradizionalmente caratterizzate da una elevata criminalità organizzata, mostrano indicatori di sviluppo distanti sia dalle medie ripartizionali sia quelle regionali (Corleone e San Giuseppe lato in provincia di Palermo, Partanna in provincia di Trapani, Mussameli e Riesi in provincia di Caltanissetta, Bronte e Grammichele in provincia di Catania). In Campania vi è solo Lauro in provincia di Avellino, al quale si aggiungono altri 3 SLL della provincia di Foggia.

4.6 Il rischio di depauperamento del capitale sociale nella crisi: alcune evidenze per il Mezzogiorno

Le analisi riportate all'interno della presente sezione del Rapporto sembrano indicare che l'attuale frenata del processo di sviluppo del nostro Paese ha visto consolidarsi - se non addirittura accentuarsi - il divario del Mezzogiorno rispetto al resto del Paese, con riferimento non solo alla sfera più strettamente economica (con implicazioni anche sul contributo fornito dal Sistema produttivo culturale locale alla creazione di ricchezza) ma anche a quella sociale. Per spiegare la persistenza di lungo periodo del "ritardo" del Mezzogiorno, una sempre più ampia letteratura (sociologica, politologica e, assai frequentemente, anche economica) ricorre alla rilevanza del deficit di "capitale sociale", un concetto da usare tuttavia con cautela, per una certa persistente vaghezza di contenuti e misurazione. Non è possibile in questa sede dar conto del ricco dibattito sul tema³³, in cui tuttavia è possibile individuare due grandi filoni: il primo, che si è affermato ormai anche nel lessico corrente, individua nel capitale sociale i valori etici, la cultura civica, la fiducia reciproca e la propensione alla cooperazione, più o meno permanente o mutevole nella prospettiva storica; il secondo, di ascendenza strettamente sociologica, manca invece di un connotato valoriale univoco, ha un contenuto "relazionale", riguarda il sistema di relazioni sociali, più o meno inclusive o esclusive, in cui è inserito un individuo o un'impresa, o la dotazione di reti di una società. Un ulteriore elemento di difficoltà di definizione del concetto, e della sua misurazione in particolare, riguarda il fatto che esso, in entrambe le accezioni di massima richiamate, "civica" e "relazionale", può essere riferito all'individuo, a un territorio, o a una società nel suo complesso.

Con specifico riferimento al Mezzogiorno, anche le più "rigorose" considerazioni sulla limitata capacità a cooperare delle popolazioni meridionali non appaiono convincenti: che la "tradizione civica" sia la causa primaria e determinate del divario, peraltro, non fa i conti con le più significative e recenti evidenze sulla dinamica

³³ Si rinvia, da ultimo, alla raccolta di saggi introdotta e curata da G. de Blasio, P. Sestito, *Il capitale sociale. Che cos'è e che cosa spiega*, Donzelli, Roma, 2011.

economica delle macroaree nei 150 anni di storia unitaria e, in particolare, delle fasi di forte divergenza e convergenza. Questo non significa, ovviamente, non considerare i fattori culturali e le strutture sociali come aspetti decisivi per lo sviluppo, o quanto meno per creare un ambiente adatto allo sviluppo. La correlazione tra capitale sociale e *performance* economica e disuguaglianza appare evidente. Tuttavia, se la cultura civica influenza lo sviluppo, è altrettanto innegabile che lo sviluppo influenzi la cultura civica. Qual è la causa, quale l'effetto?

Se si prende ad esempio in considerazione il capitale sociale nella formulazione che sicuramente produce un effetto benefico sull'economia – la fiducia generalizzata, il rispetto delle norme sociali e l'adesione a valori condivisi – è impossibile non individuare proprio nelle buone *performance* istituzionali (delle leggi e dei servizi pubblici) e nelle buone *performance* economiche (connesse ad una riduzione delle disuguaglianze sociali) vere e proprie "cause" della fiducia negli altri, assai più che tradizioni civiche risalenti al passato remoto (e testimoniate, ad esempio, da partecipazione elettorale o appartenenze associative).

Da questo punto di vista, con la crisi – e dunque, con l'interruzione se non l'arretramento del processo di sviluppo – si possono vedere chiaramente all'opera quei meccanismi di "causazione inversa"³⁴ tra *performance* economica e accumulazione di capitale sociale. L'indebolimento determinato dalla crisi economica di fattori decisivi per la *performance* economica (in forte correlazione col capitale sociale, secondo diverse teorie economiche) – come la scolarità e il capitale umano, la partecipazione femminile al mercato lavoro, l'efficienza e la qualità dei servizi pubblici, la disponibilità di credito per le famiglie e le imprese, i programmi di protezione sociale – può avere un innegabile effetto negativo sul livello di capitale sociale individuale e territoriale al Sud.

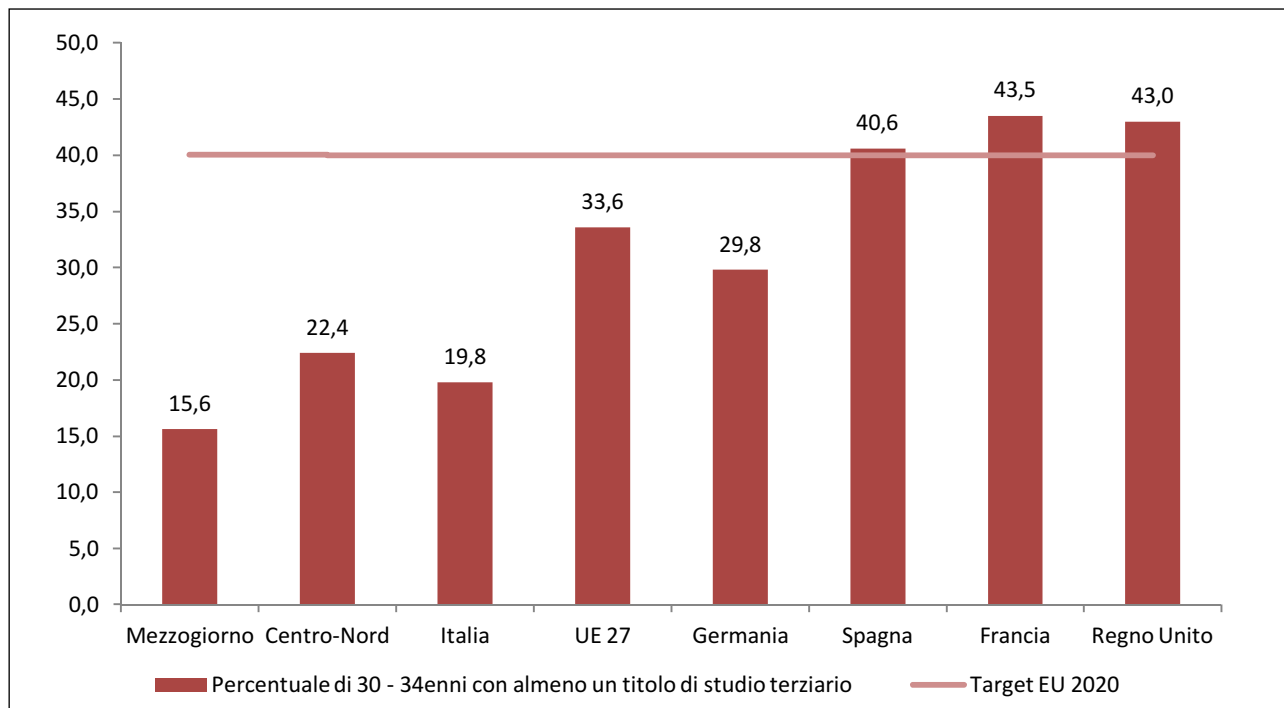
Non verranno in questa sede presi in considerazione tutti i fattori "economici" appena citati, che sono correlati al capitale sociale e che la crisi ha peggiorato. Ci si soffermerà, invece, su due fattori inerenti al capitale sociale che nella crisi hanno subito un fortissimo processo di deterioramento: il depauperamento del capitale sociale stesso e la diffusione di un vasto scoraggiamento sul mercato del lavoro (in particolare femminile).

L'importanza del capitale umano per l'accelerazione nei tassi di crescita è un dato ormai confermato da numerose ricerche e studi a livello nazionale ed internazionale. Altrettanto consolidata è la consapevolezza della fortissima correlazione tra capitale umano e capitale sociale. A tal riguardo, va considerato che l'Italia ha compiuto, negli ultimi quindici anni, importanti passi avanti nell'accumulazione di capitale umano. Nonostante i progressi, tuttavia, i livelli di istruzione superiore della popolazione italiana appaiono ancora relativamente bassi: nel 2010 più del 10% della popolazione tra 15 e 64 anni possiede solo la licenza elementare o nessun titolo di studio, il 36,5% ha conseguito la licenza media e circa il 40% il diploma di scuola secondaria superiore; le persone in possesso di titoli di formazione terziaria sono appena il 13% del totale. L'Italia è l'unico tra i principali Paesi europei ad essere sensibilmente distante dal *target* Europa 2020 sull'istruzione terziaria: nel 2010 solo il 19,8% dei 30-34enni aveva conseguito un titolo di studio terziario, a ben 20 punti percentuali dal 40% previsto e a quasi 14 punti dalla media dell'Unione europea (33,6%) e con Spagna, Francia e Regno Unito già al di sopra del *target* (40,6, 43,5 e 43% rispettivamente). Il dato territoriale dice che il Centro-Nord è al 22,4% mentre il Mezzogiorno è al 15,6%.

³⁴ C. Trigilia, *Capitale sociale tra economia e sociologia*, in G. de Blasio, P. Sestito, *Il capitale sociale* cit., 36, afferma: «è difficile dimostrare che la cultura non sia a sua volta influenzata dallo sviluppo economico e dal funzionamento della politica e delle istituzioni pubbliche. Tale "causazione inversa" può infatti manifestarsi direttamente, per esempio per effetto di una situazione di forte disagio economico e sociale che alimenta una cultura poco civica e di diffidenza verso gli altri; oppure anche indirettamente, per effetto di un funzionamento delle istituzioni politiche».

Percentuale di 30-34enni che ha conseguito un titolo di studio terziario nelle ripartizioni italiane e in Europa

Media 2010



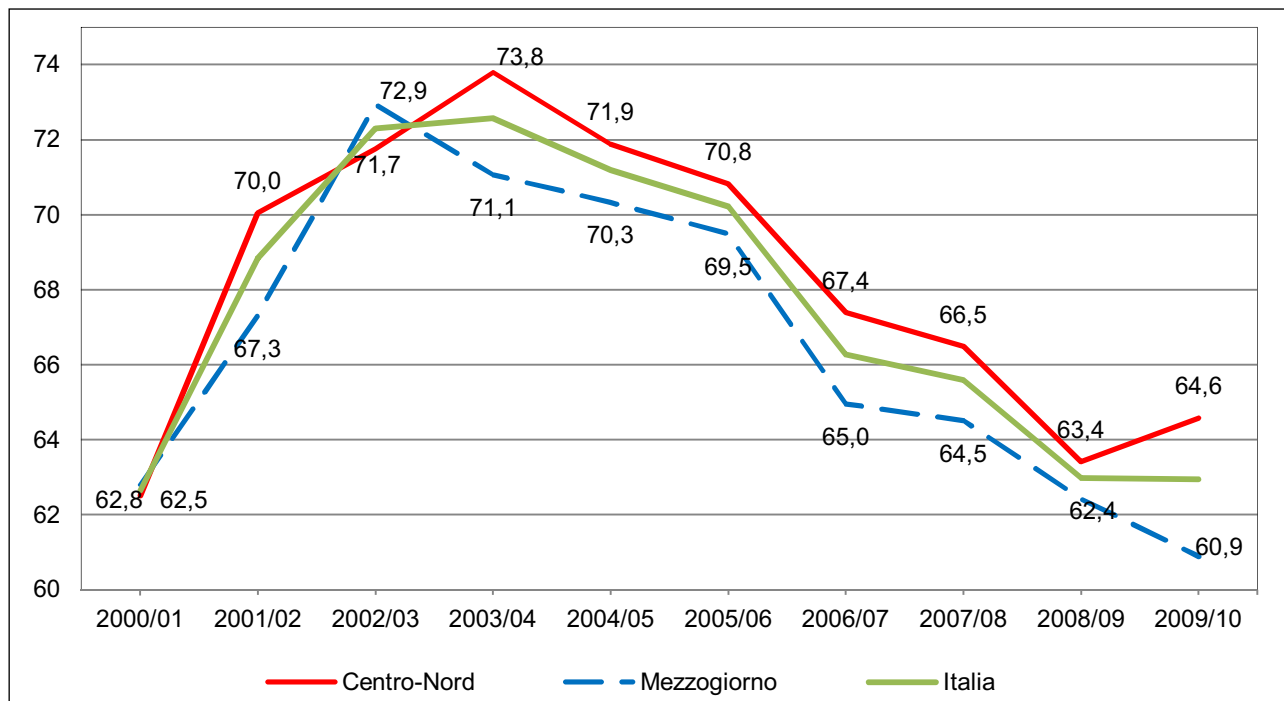
Fonte: elaborazioni Unioncamere - Svimez su dati Eurostat

Le persistenti differenze territoriali non devono far perdere di vista i progressi straordinari compiuti dal Mezzogiorno, che proprio in questo ambito hanno fatto registrare una significativa convergenza. Al punto che oggi, senza indugio, si può dire che per il Mezzogiorno uno dei punti di forza principali è costituito proprio dal forte potenziale di capitale umano. Almeno con riferimento all'istruzione primaria e secondaria, il divario tra Nord e Sud è stato infatti colmato, nonostante vi si registrino tuttora tassi di abbandono assai più elevati: nei primi due anni di scuola secondaria superiore abbandonano quasi 2 studenti (17%) su 10, il doppio del valore rilevabile al Centro-Nord (11,5%). La partecipazione all'istruzione universitaria è straordinariamente aumentata: il tasso di iscrizione è salito da circa il 33% del 2001 a quasi il 40% nel 2008, con il Mezzogiorno su livelli più elevati del Centro-Nord (43,3 contro 36,5%).

Questi progressi hanno consentito il conseguimento non soltanto di un potenziale economico notevole, ancorché sottoutilizzato, per l'accumulazione tra le nuove generazioni di quel capitale umano che serve per competere nell'economia di oggi: hanno soprattutto garantito un visibile progresso di accumulazione e consolidamento di capitale sociale. Le nuove generazioni sono state in questi anni le punte della modernizzazione della società meridionale sul piano proprio della cultura civica e dell'etica pubblica: si pensi soltanto al protagonismo giovanile nella battaglia culturale antimafia e per l'affermazione di una cultura della legalità. L'effetto positivo di questo impegno si è visto proprio nella diffusione di un capitale sociale che è andato da una cultura assai più diffusa dell'antimafia alla ribellione degli imprenditori al racket delle estorsioni, sino alla recente proposta, di cui si dirà in conclusione, di un rating antimafia per le imprese.

Tuttavia, oggi siamo di fronte a un dato allarmante: quel trend di crescita del capitale umano, che nella metà del decennio pareva essersi arrestato ma consolidato, con la crisi si è tradotto in un progressivo declino. Il tasso di passaggio all'Università (cioè il rapporto tra immatricolati e maturi nell'anno precedente), che dal 2000 al 2004 era aumentato di 10 punti percentuali sia al Centro-Nord che al Sud, raggiungendo rispettivamente il 73,4 e il 72,2%, è tornato nel 2008-2009 ai livelli di inizio anni Duemila (62,4% nel Sud e 63,4% nel Centro-Nord), e nel 2009-2010 si registra un nuova divergenza tra le macroaree, con un Sud che arretra ulteriormente (nel Mezzogiorno è declinato al 60,9%, mentre si ferma a poco più del 64% nel Centro-Nord).

Tasso di passaggio dalle scuole superiori all'università
 Anni 2000-2010 (rapporto % tra immatricolati e maturi nell'anno precedente)



Fonte: elaborazioni Unioncamere - Svimez su dati MIUR

Anche il processo di accumulazione di capitale umano, decisivo per lo sviluppo, rischia di essere vanificato dalle cattive performance economiche che si scaricano sul mercato del lavoro. Nella crisi, ha senz'altro pesato la difficoltà finanziaria per le famiglie di sostenere il percorso di studi universitari. Ma soprattutto sembra essere maturata l'idea che l'investimento in formazione, in conoscenza, possa essere inutile per l'insufficiente capacità del sistema produttivo di assorbire queste preziose risorse umane formate, che in mancanza di opportunità di lavoro, come vedremo, sono destinate inevitabilmente all'emigrazione, alla sottoutilizzazione o allo "spreco".

L'effetto di depauperamento di capitale sociale conseguente all'emigrazione della parte di popolazione attiva più formata, è evidente. Negli ultimi dieci anni, com'è noto, vi è stata una ripresa delle migrazioni interne che ha riguardato una moltitudine di persone che hanno trasferito la residenza o che, mantenendola nelle regioni di origine, svolgono attività lavorative altrove, e che la statistica classifica come "pendolari di lungo raggio". Ad andarsene sono soprattutto i giovani più dinamici e qualificati in cerca di quelle opportunità di formazione e professionali che al Sud scarseggiano o che, generalmente, non sono all'altezza delle competenze e delle legittime ambizioni o aspettative maturate nei percorsi di istruzione.

In base ad alcune valutazioni della Svimez, dal 2000 al 2010 si sono trasferite dal Mezzogiorno circa 1.350 mila persone: il saldo negativo è di 630mila. Nel saldo, la percentuale di popolazione con un'età compresa tra i 15-34 anni è intorno al 70%: si stima dunque che *in dieci anni circa 450 mila giovani hanno definitivamente abbandonato il Sud*. Nel solo 2010 (ultimo anno per cui sono disponibili dati completi), i trasferimenti di residenza sono stati 114mila (8mila in meno rispetto al 2008), mentre lo stock di "emigranti precari" (pendolari di lungo raggio) è sceso a 134mila unità (nel 2008 era 173mila).

Il calo recente non è la tendenza "virtuosa" di uno sviluppo che ha aperto nuove opportunità, ma solo un effetto della congiuntura negativa. Il peggior andamento dell'occupazione giovanile al Centro-Nord sembra restringere la "valvola di sfogo" della fuoriuscita migratoria e allargare per il resto del Paese le maglie dell'emigrazione verso l'estero. Nel 2010 sono stati circa 40mila i trasferimenti di residenza verso l'estero, e dal Sud, per motivi di lavoro, "pendolano" verso la Germania o l'Inghilterra oltre 13mila persone, quasi tutti giovani.

Nonostante la crisi dell'intero Paese, dunque, il fenomeno persiste in tutta la sua rilevanza. Non solo, ma l'effetto

più significativo è la ridefinizione della struttura interna alla “nuova” emigrazione, che diventa assai più “selettiva”, con il costante aumento relativo della componente più qualificata: tra i “pendolari”, l’incidenza dei laureati è aumentata rispetto al 2008 (raggiungendo, in valore assoluto, le oltre 40 mila unità); ad essi, si aggiungono circa altri 18 mila laureati meridionali che ogni anno spostano la residenza al Centro-Nord (il 93%) o all’estero (7%). Nel 2010, se volessimo dare un’istantanea, si sono spostati per motivi di lavoro circa 60 mila laureati: l’esercito dei “fuoriusciti”.

Sono dati particolarmente preoccupanti non solo a livello politico, per la sempre più consolidata perdita di risorse umane preziose per le prospettive del Sud, ma anche per il fatto che a fronte di una crescita della “qualità” dell’emigrazione si riduce significativamente la “qualità” delle occupazioni svolte dagli emigrati stessi: gli occupati con alta qualificazione sono infatti calati, nel solo 2009, di circa l’8%. Le conseguenze, insomma, sono di un impoverimento non soltanto del capitale sociale “territoriale” ma anche del capitale sociale “individuale”.

Il problema delle migrazioni, a livello sociale e territoriale, non riguarda certo la mobilità, ma la perdita “netta”: da noi non c’è traccia di *brain exchange* (flussi multidirezionali di mobilità verso le aree in ragione delle specializzazioni), e il *brain drain* è un flusso unidirezionale di perdita di capitale umano, avvitato in una spirale di impoverimento economico e culturale del Mezzogiorno e del Paese.

Oggi, però, forse più che il *brain drain*, a raccontare la condizione dei giovani è una nuova categoria che siamo chiamati a fronteggiare: il *brain waste*, lo “spreco di cervelli”, una sottoutilizzazione di dimensioni abnormi del capitale umano. La condizione di *Neet* (1.900 mila giovani meridionali tra 15 e 34 anni nel 2010 non studiano e non lavorano), generalmente più diffusa tra i meno istruiti, è cresciuta, nell’ultimo triennio, più rapidamente per i giovani con elevati livelli di istruzione (e soprattutto tra laureati). Circa il 30% dei laureati meridionali sotto i 34 anni non lavora e ritiene (ragionevolmente) inutile continuare a formarsi; nel Nord sono invece circa due su dieci. Lo “spreco” non ha solo la conseguenza economica del mancato rendimento dell’investimento formativo e della perdita di capitale umano della massa di giovani che, in anni di non studio e non lavoro, rischiano di dimenticare le competenze accumulate o di consegnarle all’obsolescenza. Questo ha anche delle conseguenze sociali deflagranti: la marginalizzazione di fasce crescenti della popolazione giovanile, la formazione di un esercito di “scomparsi” che hanno nulla da perdere e l’esposizione al ricatto e alla seduzione dell’economia illegale o criminale. Lo “spreco” ha la conseguenza di un prolungamento “patologico” dei tempi biologici, di affermazione dell’autonomia e della responsabilità individuale. Tutti aspetti che minano alle fondamenta il difficile processo di crescita e diffusione della “fiducia generalizzata”, e che invece favoriscono l’affermazione di fenomeni generalizzati di sfiducia e scoraggiamento su un ampio spettro di comportamenti sociali che vanno dalle scelte individuali al mercato del lavoro.

Uno dei fattori che le analisi pongono in forte correlazione con il capitale sociale è la partecipazione femminile al mercato del lavoro. Il nesso di causalità, in questo caso, sembra agisca soprattutto nella direzione “inversa” a quella che gli studiosi di capitale sociale sono soliti sostenere ed è influenzato, probabilmente, da un deficit di servizi pubblici e di strumenti che favoriscono la conciliazione famiglia-lavoro assai più che da propensioni e tradizioni “culturali”.

Ora, la particolare posizione di svantaggio delle donne (e dei giovani) meridionali emerge proprio nel “cono d’ombra” del mercato del lavoro in cui finiscono troppo spesso per scivolare: una “zona grigia” di persone che non risultano né tra gli occupati né tra i disoccupati, ma che “informalmente” partecipano ad un mercato del lavoro deteriorato o sommerso. Con la crisi, l’area di inattività, come mostra uno studio recente³⁵, ha subito una significativa espansione a danno soprattutto del Mezzogiorno. Le difficoltà generate dalla fase recessiva hanno aumentato la propensione alla “inattività”, con un impatto più drastico per la componente femminile. Nel 2010 il tasso di attività è sceso al Sud al 50,8%: ciò vuol dire che una persona su due in età lavorativa è completamente estranea al mercato del lavoro regolare (non solo non ha una occupazione ma non segue i formali canali di ricerca di lavoro previsti dall’indagine Istat), un esercito di oltre sei milioni e mezzo di donne e uomini. L’inattività che riguarda due donne meridionali su tre, in realtà, nasconde una vasta “zona grigia” in costante aumento.

³⁵ L. Bianchi, G. Provenzano, *La condizione e il ruolo delle donne per lo sviluppo del Sud*, Svimez, Roma, Febbraio 2012.

La “zona grigia” di 2.788 mila italiani ha una marcata concentrazione territoriale e di genere: dei quasi due milioni di meridionali, 1.135 mila sono donne (le donne centro-settentrionali in valori assoluti sono meno della metà). Quest’area, tuttavia, al suo interno è composita, e può nascondere ragioni di non partecipazione al mercato del lavoro assai diverse. Si individuano due principali gruppi: la disoccupazione implicita e lo scoraggiamento.

Disoccupati impliciti, espliciti, zona grigia dell’inattività e tasso di disoccupazione corretto per genere

Anno 2010

Aree	Disoccupazione esplicita ⁽¹⁾ A	Zona grigia			Disoccupazione corretta A+B	Tasso di disoccupazione corretto
		Disoccupazione implicita ⁽²⁾ B	Scoraggiati ⁽³⁾ C	Totale B+C		
Maschi e femmine						
Centro-Nord	1.144	417	454	872	1.561	8,6
Mezzogiorno	958	1.051	865	1.916	2.010	24,2
Italia	2.102	1.469	1.319	2.788	3.571	13,5
Femmine						
Centro-Nord	396	255	318	576	854	10,8
Mezzogiorno	393	560	575	1.135	953	30,6
Italia	989	818	893	1.711	1.807	16,4

⁽¹⁾ Persone in cerca di occupazione.

⁽²⁾ Risultante dalla somma di coloro che, pur appartenendo alle “non forze di lavoro”, dichiarano di cercare lavoro non attivamente.

⁽³⁾ Persone che non cercano lavoro ma disponibili a lavorare.

Fonte: elaborazioni Unioncamere - Svimez su dati Istat

Risultano disoccupate implicite 560 mila donne del Mezzogiorno (quasi il doppio del Centro-Nord). Sono donne che cercano lavoro non attivamente, cioè non compiono quelle azioni “formali” di ricerca di lavoro che rientrano nella definizione dei “disoccupati” per l’Istat. Il sistema deficitario e distorto di accesso al lavoro, specialmente nel Mezzogiorno, induce tuttavia a considerarle disoccupate a tutti gli effetti.

Anche il fenomeno dello scoraggiamento è ancor più accentuato tra le donne e nel Sud, ma si presta ad una lettura parzialmente diversa. Su un totale di 865 mila “scoraggiati” meridionali, le donne raggiungono la cifra di 575 mila (sono “soltanto” 318 mila le “scoraggiate” nel resto del Paese). Tra le “scoraggiate” si nascondono certamente fenomeni diffusi di lavoratrici nel “sommerso”, ma soprattutto si tratta di donne che hanno smesso di compiere azioni formali (e spesso perfino informali) di ricerca del lavoro perché hanno perso pure la speranza di trovarlo. Una condizione che, assai più della “disoccupazione implicita”, evidenzia fenomeni sempre maggiori di marginalità sociale e rischia di escludere, a volte in maniera definitiva, un pezzo importante della popolazione femminile dai processi di sviluppo economico e di coesione sociale.

Di qui il rischio di un depauperamento del capitale sociale, che viene spesso messo in relazione, per le peggiori performance economiche, un po’ tautologicamente, col basso tasso di attività femminile. Le ragioni di questo basso tasso, tuttavia, come detto, più che nella “cultura” vanno forse ricercate nelle “istituzioni”.

Le inadeguatezze e i divari dello “stato dei beni pubblici” e del sistema di *welfare*, gravano in larga misura sulla condizione delle donne meridionali, determinando conseguenze sul piano individuale e sociale. Gli ultimi dati disponibili sulla spesa per interventi e servizi sociali, infatti, a dispetto della vulgata sul Sud “sprecone” e “vizioso”, evidenziano dei divari macroscopici in settori decisivi per la componente femminile il sostegno alla famiglia, i minori e gli anziani.

La spesa comunale per interventi e servizi sociali, già bassa a livello nazionale, oscilla tra i 155 euro pro capite del Nord-est e i 52 euro delle regioni meridionali, con inaccettabili differenze ad esempio sul sostegno alla disabilità.

Il sistema di *welfare* familiare e informale, che ancora in molti casi sembra dominante nel Mezzogiorno, si regge dunque sulla donna, non lavoratrice, relegata ad un ruolo casalingo secondo un modello sociale tradizionale: allevare i bambini, accudire gli anziani.

Presa in carico di bambini e anziani, servizi pubblici

Anno 2009

Regioni	Bambini 0-3 anni che hanno usufruito dei servizi per l'infanzia (%)	Anziani (65 anni e oltre) trattati in assistenza domiciliare integrata (%)
Piemonte	14,8	2,2
Valle d'Aosta	25,4	0,4
Lombardia	18,7	4,3
Trentino - Alto Adige	12,7	2,1
Veneto	12,5	5,5
Friuli - Venezia Giulia	17,7	6,3
Liguria	16,6	3,5
Emilia - Romagna	29,5	11,6
Toscana	20,4	2,3
Umbria	27,7	7,7
Marche	16,1	3,5
Lazio	13,6	4,7
Abruzzo	10,0	4,9
Molise	5,4	3,3
Campania	2,4	2,1
Puglia	5,0	1,8
Basilicata	7,8	5,0
Calabria	3,5	2,3
Sicilia	5,2	1,5
Sardegna	13,2	2,5
Mezzogiorno	17,9	4,9
Centro-Nord	5,0	2,3
Italia	13,5	4,1

Fonte: elaborazioni Unioncamere - Svimez su dati DPS-MISE

Nel 2009, la percentuale di bambini da 0 a 3 anni che hanno usufruito dei servizi per l'infanzia (essenzialmente asili nido) è stata pari al 5% al Sud (anche se va detto che era il 4,1% nel 2006), contro il 17,9% del Centro-Nord (nel 2006 era il 15,9%). La percentuale di anziani trattati in assistenza domiciliare integrata (ADI) nel Mezzogiorno è stata ancora nel 2009 pari a meno della metà rispetto al Centro-Nord (2,3% contro il 4,9%).

In conclusione, il capitale sociale – nell'accezione "culturale" di una "fiducia" generalizzata che porta alla cooperazione, e quindi alla diffusione di informazioni e comportamenti condivisi e all'abbassamento dei costi di transazione – se già scarseggiava nell'area meridionale (quale causa e/o effetto dell'arretratezza economica e

istituzionale), con la crisi economica rischia senza dubbio un ulteriore deterioramento, in primo luogo come conseguenza della perdita di capitale umano e di fenomeni diffusi di scoraggiamento. Un effetto di deterioramento, dunque, che potrebbe combinarsi e sommarsi alle conseguenze “dirette” sulle *performance* economiche, in una vera e propria spirale di arretramento economico e sociale.

Questa evidente influenza dello sviluppo sul capitale sociale ribalta il rischio implicito degli studi che mostrano l'influenza del capitale sociale sullo sviluppo: se in quest'ultimo caso le politiche pubbliche sembrano un'arma spuntata, l'arretramento di “capitale sociale” come conseguenza della crisi spinge ad un rafforzamento delle istituzioni e delle politiche per lo sviluppo.

La correlazione positiva tra politiche pubbliche efficienti ed efficaci e fiducia generalizzata e senso civico è lampante. Del resto, in Italia, caso unico in Europa (come rilevato dall'Ocse), la mancanza di politiche attive per l'occupazione di giovani e donne è stata un fattore cruciale per le forme generalizzate di scoraggiamento (dall'investimento formativo alla partecipazione ad un mercato del lavoro libero e trasparente) che hanno investito le nuove generazioni. Con accentuazioni particolarmente negative per il Sud e arretramenti non solo sul piano del capitale umano formato nell'area, ma soprattutto, come detto, con l'interruzione del processo di accumulazione di quel “capitale sociale”, essenziale per le trasformazioni del Mezzogiorno di questi anni, e decisivo in prospettiva per innescare un nuovo circuito virtuoso di sviluppo. Allo stesso modo, più in generale, anni di incertezza circa le politiche di sviluppo nell'area hanno contribuito a minare la “fiducia diffusa”, anche per il relativo venir meno di quelle coalizioni sociali favorevoli allo sviluppo che possono influenzare anche gli assetti e i comportamenti sociali.

Un ulteriore elemento preoccupante nella crisi è il rischio di consolidamento di un capitale sociale “negativo”, che pure esiste. Nell'accezione più sociologica e “relazionale”, si contraddistingue per la formazione di reti sociali “esclusive” e “collusive”, con effetti negativi sull'economia, che vanno dalla collusione, alla corruzione, al sodalizio criminale tra imprenditoria, burocrazia e mafia.

Tuttavia, è proprio sul fronte della lotta alle mafie che si colgono dei segnali positivi, che vanno particolarmente valorizzati proprio per il contesto di crisi in cui sono maturate. A inizio 2012, da Confindustria Sicilia è arrivata una proposta assai interessante, definita “rating della legalità”. La proposta riguarderebbe la concessione, da parte dell'Antitrust, in raccordo con i Ministeri della Giustizia e dell'Interno, di un rating più alto alle imprese impegnate sul fronte della lotta alla mafia e della legalità (non soltanto imprese che denunciano il racket ma anche quelle che si dotano di modelli di organizzazione idonei a prevenire lo scivolamento nella “zona grigia” di contiguità all'economia criminale), di cui tener conto in sede di concessione di finanziamenti pubblici, nonché in sede di accesso al credito bancario.

Al di là degli aspetti tecnici, il merito della proposta è quello di definire uno schema decisivo: rendere “conveniente” la legalità, attraverso uno strumento che riesca a compensare le “convenienze relative” all'illegalità che, nel contesto della crisi economica, potrebbero persino aumentare. In un Sud gravato da evidenti criticità nella fornitura di beni e servizi pubblici da parte delle istituzioni locali, che specie con la crisi non favoriscono certo regole di condotta virtuose e non riescono a scardinare un sistema di illegalità diffusa, l'attivazione di un incentivo economico e istituzionale alla diffusione di una cultura della legalità è senz'altro una strada da perseguire e promuovere. Uno strumento che, pur in questa difficile fase economica e sociale, può confortare e supportare i vasti settori della società meridionale che hanno maturato una forte consapevolezza che la legalità, il rispetto delle regole, è un vero prerequisito, la prima infrastruttura per rendere adatto un ambiente allo sviluppo. In questo solco, tracciato da scelte maturate grazie soprattutto a una forte spinta delle forze vive della società, può migliorare quella fiducia negli altri che, a partire dal rispetto delle regole e delle norme sociali condivise, è componente essenziale di un capitale sociale cruciale per lo sviluppo economico e civile.