

argomenti

10 Rivista di
**Economia, Cultura
e Ricerca Sociale**
Terza Serie
2018 maggio-agosto

all'interno

- ◆ Interazioni fra economia criminale e economia legale
- ◆ Il settore costruzioni in Italia: crisi e opportunità nell'ultimo decennio
- ◆ Il Mercato del Lavoro in Italia: una lettura a partire dal caso dell'Edilizia
- ◆ L'associazione fra caratteristiche dei padri e redditi da lavoro dei figli in Italia
- ◆ La costruzione dell'emergenza. Aiuto, assistenza e controllo tra disastri e migrazioni forzate in Italia



1506
UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI URBINO
CARLO BO

Direttore: Ilario Favaretto

Comitato scientifico: Edoardo Barberis (*Università di Urbino*), Jean-Claude Barbier (*Université Paris I - Panthéon Sorbonne*), Paolo Calza Bini (*Università Sapienza di Roma*), Giancarlo Corò (*Università di Venezia*), Bruno Courault (*CNRS - Centre national de la recherche scientifique - France*), Sebastiano Fadda (*Università Roma Tre*), Ilario Favaretto (*Università di Urbino*), Germana Giombini (*Università di Urbino*), Giuseppe Gramigna (*Small Business Administration - Washington DC*), Paolo Liberati (*Università Roma Tre*), Maria Lissowska (*Warsaw School of Economics - Polska*), Giovanni Marin (*Università di Urbino*), Massimiliano Mazzanti (*Università di Ferrara*), Maurizio Mistri (*Università di Padova*), Luis Moreno (*CSIC - Consejo Superior de Investigaciones Científicas - España*), Alicia Robb (*University of California at Santa Cruz - USA*), Franco Sotte (*Università Politecnica delle Marche*), Luciano Stefanini (*Università di Urbino*), Engelbert Stockhammer (*Kingston University - UK*), Robert J. Strom (*Ewing Marion Kauffman Foundation - Kansas City*), Davide Ticchi (*Università Politecnica delle Marche*), Giuseppe Travaglini (*Università di Urbino*), Elena Viganò (*Università di Urbino*), Josh Whitford (*Columbia University - New York*).

Comitato di redazione: Andrea Buratti, Gabriele Di Ferdinando, Giovanni Dini.

Redazione: Centro studi SISTEMA, Via Sandro Totti, 4 - Edificio 3 - Piano 2, 60131 Ancona (Italy). Tel. 071 286091 / 071 2860925; fax 071 2860928 - e-mail studi@marche.cna.it

Edizione on line: Sebastiano Miccoli

Gli articoli inediti e non sottoposti alla valutazione di altre riviste, devono essere proposti a questa rivista tramite la piattaforma *Open Journal Systems* (OJS) disponibile al sito <http://ojs.uniurb.it/index.php/argomenti/index>, seguendo le indicazioni presenti alla voce "Invia una proposta" e previa registrazione.

Gli articoli pubblicati sulla Rivista *Argomenti* sono sottoposti a rigorosa procedura di *peer review* in modalità 'doppio cieco'. I revisori sono scelti dal direttore scientifico della Rivista, in base a criteri di competenza, tra esperti esterni o tra i membri del Comitato scientifico.

Gli articoli che la rivista pubblica sono presenti nei seguenti registri di catalogazione: Catalogo italiano dei periodici/Acnp, DOAJ Directory Open Ac-

cess Journals, Ebsco Discovery Service, Essper, Google Scholar, RePEc (Research Paper in Economics).

Argomenti. Rivista di economia, cultura e ricerca sociale è una pubblicazione dell'Università di Urbino realizzata in collaborazione con la CNA MARCHE.

Questa rivista utilizza Open Journal Systems 2.4.8.0, che è un software open source per la gestione e pubblicazioni di riviste elettroniche. Lo sviluppo e la manutenzione di questa installazione di OJS sono forniti da UniURB Open Journals, gestito dal Servizio Sistema Bibliotecario di Ateneo. E-ISSN 1971-8357 (Online). Registrazione presso il Tribunale di Urbino n. 4/2015 – Direttore responsabile Sergio Giacchi.

II quadrimestre 2018 - Finito di stampare nel mese di settembre 2018

Ambito di interesse

Argomenti intende coprire uno spazio di discussione a sostegno dell'innovazione della piccola impresa e dei sistemi locali intesi come cardine dello sviluppo italiano ed europeo. La rivista cercherà di dare strumenti alla progettualità e alle concrete capacità di intervento sul territorio impostando analisi empiriche e formulazioni teoriche non fini a se stesse né chiuse in astratte formalizzazioni riservate a pochi interlocutori specializzati, ma sempre inerenti alle problematiche del governo del territorio e alle condizioni per il suo sviluppo. L'intento è di caratterizzare la nuova serie di *Argomenti* secondo caratteri di interdisciplinarietà dell'analisi, utilizzando e mettendo a confronto approcci differenti oltre che esperienze di ricerca diverse per ambito e metodologia.

La rivista si rivolge perciò innanzitutto ai soggetti economici (imprenditori e forze del lavoro), agli studiosi e ai policy maker ai vari livelli. Per le tematiche affrontate e gli orientamenti divulgativi si propone come un utile strumento di studio e approfondimento per studenti e ricercatori che vogliano approfondire le problematiche relative allo sviluppo economico territoriale.

Sommario

Interazioni fra economia criminale e economia legale	
<i>di Guido M. Rey</i>	» 5
Introduzione	» 6
1. Settori produttivi e forme di impresa: criminali, legali-criminali e legali	» 13
2. Le relazioni pericolose: finanza e pubblica amministrazione	» 16
3. Un sistema statistico per l'economia criminale	» 19
4. Economia legale e economia criminale: schemi di analisi	» 22
Conclusioni	» 26
Il settore costruzioni in Italia: crisi e opportunità nell'ultimo decennio	
<i>di Serena Rugiero, Giuseppe Travaglini, Andrea Federici</i>	» 31
Introduzione	» 32
1. Il quadro macroeconomico	» 32
2. Il contesto italiano	» 35
3. Il quadro congiunturale	» 39
4. Previsioni e tendenze	» 43
5. I dati di bilancio AIDA	» 46
6. Redditività ed equilibrio finanziario	» 49
7. L'equilibrio finanziario	» 52
Conclusioni	» 60
Il Mercato del Lavoro in Italia: una lettura a partire dal caso dell'Edilizia	
<i>di Gianluca De Angelis</i>	» 65
1. Premessa: il dato	» 66
2. Nota metodologica	» 68
3. I dati sull'occupazione: una sintesi insufficiente	» 68

4. Le costruzioni: un caso specifico	»	74
Riflessioni conclusive	»	80
L'associazione fra caratteristiche dei padri e redditi da lavoro dei figli in Italia: è solo questione di istruzione? <i>di Francesco Bloise e Michele Raitano</i>	»	83
Introduzione	»	84
1. Dati	»	88
2. Strategia empirica	»	91
3. Risultati	»	93
Conclusioni	»	98
La costruzione dell'emergenza. Aiuto, assistenza e controllo tra disastri e migrazioni forzate in Italia <i>di Silvia Pitzalis</i>	»	103
Introduzione	»	104
1. Il concetto di "emergenza": alcune coordinate teoriche	»	108
2. Il mondo creato dai media: l'emergenza come regime di realtà	»	112
3. Disastri ed emergenza	»	115
4. Migrazioni ed emergenza	»	120
Conclusioni	»	126

Interazioni fra economia criminale e economia legale

di Guido M. Rey*

Riassunto

Le connessioni fra economia legale ed economia criminale creano squilibri, non sempre percepiti, poiché si mimetizzano dietro le inefficienze dei mercati, delle imprese e le carenze delle amministrazioni pubbliche. I nessi causali sono difficilmente identificabili, perciò, le indagini si rivolgono all'illegalità identificata con il termine mafia sia per la criminalità organizzata italiana sia per le organizzazioni di origine estera. Il saggio propone una analisi dei modelli economici compatibili con le strategie e le gestioni economiche e finanziarie delle criminalità e, in particolare, delle imprese legali-criminali, ripercorrendo le difficoltà legate alle ricerche statistiche ed economiche.

Classificazione JEL: A11, H26, K4.

Parole chiave: Economia criminale, sommerso, evasione fiscale.

Interactions between criminal economy and legal economy

Abstract

The connections between the legal economy and the criminal economy create imbalances, not always perceived, blended in behind the inefficiencies of markets, firms and the shortcomings of the public administrations. The causal links are difficult to identify, therefore, the investigations address the illegality with the word “mafia” both for Italian organized crime and for organizations of foreign origin. This essay proposes an analysis of economic models compatible with the strategies and economic and financial management of crime and, in particular, of legal-criminal enterprises, retracing the difficulties linked to statistical and economic research.

JEL classification: A11, H26, K4.

Keywords: in inglese: Criminal Economy, hidden economy, evasion.

* Docente di Politica Economica e Finanziaria – Scuola Superiore Sant’Anna. E-mail: g.rey@santannapisa.it

Introduzione¹

Fra i problemi antichi in continua evoluzione troviamo l'evoluzione della criminalità organizzata e della sua dimensione economica cui si associa il timore per le conseguenze sullo sviluppo economico e sociale del Paese.

L'analisi dell'interazione fra economia legale ed economia criminale, in particolare fra le relative strutture organizzative, richiede un sistema informativo - statistico dotato di tecnologie innovative che consentano di:

- a) studiare, descrivere e quantificare l'economia della criminalità (attività, mercati, luoghi, soggetti, dimensioni economiche e finanziarie);
- b) evidenziare, migliorare e diffondere la conoscenza dei collegamenti fra economia legale e economia illegale² (G.M. Rey, 2017).

Le connessioni fra economia legale ed economia criminale creano squilibri, non sempre percepiti, poiché si mimetizzano dietro le inefficienze dei mercati, delle imprese e le carenze delle amministrazioni pubbliche. I nessi causali sono difficilmente identificabili, perciò, le indagini si rivolgono all'illegalità identificata con il termine mafia sia per la criminalità organizzata italiana sia per le organizzazioni di origine estera, meno approfondite sono, invece, le ricerche statistiche ed economiche³. L'obiettivo delle indagini è, in prevalenza, la conoscenza e la repressione delle organizzazioni criminali mentre, scarsa attenzione è dedicata dagli economisti ai modelli economici compatibili con le strategie e le gestioni economiche e finanziarie delle criminalità e, in particolare, delle imprese legali-criminali (legale l'attività; criminale la proprietà) come se i loro comportamenti fossero indipendenti dalla personalità del proprietario (Champeyrache, pag. 67, *op. cit.*). La diffusa presenza dell'economia sommersa rappresenta un'involontaria protezione che consente di nascondere le relazioni fra economia legale e economia criminale all'interno della economia non osservata (ENO).

Un *economista* studia i mercati, le tipologie di rischio, i processi decisionali collegati all'obiettivo del profitto, la distribuzione del reddito, la

¹ Le citazioni limitate ai nominativi richiamano gli autori dei contributi inseriti nel volume "La mafia come impresa" a cura di G.M. Rey, F. Angeli, Milano, 2017 (v. riferimenti bibliografici).

² Sarebbe un errore considerare il sistema economico criminale solo un'attività collaterale all'economia legale con modeste interazioni con politici, imprenditori e centri di potere, in compenso non mancano fantasiose stime del fatturato, dell'occupazione e della estensione geografica dell'economia criminale operante in Italia.

³ Codice antimafia D.lgs. 6 settembre 2011 n. 159; L.13 agosto 2010 n.136; art. 416 bis cp; L. 3 settembre 1982, n. 646.

gestione del mercato, ma nell'ambiente criminale svolge un ruolo strategico anche la difesa della posizione con il ricorso alla violenza, se necessario.

Nel caso delle imprese legali-criminali si utilizzano modelli microeconomici per studiare: a) il mercato del lavoro, b) i mercati nei quali si scambiano beni e servizi legali e illegali, c) la redistribuzione dei redditi e della ricchezza in un contesto che genera diseconomie esterne e ostacola lo sviluppo dell'economia legale, d) i modelli economici adottati dalle organizzazioni di immigrati cui sono associate anche le organizzazioni criminali native (Becchi, Rey, 1994). Queste attività distorcono il funzionamento del sistema economico e non sempre vengono valutate correttamente, infatti, alcune incidono sull'allocazione dei flussi di domanda e quindi hanno ripercussioni dirette e/o indirette sull'offerta, altre incidono sull'attività produttiva con ripercussioni negative sulla produttività e sui costi e solo indirettamente sulla domanda.

A questi tradizionali filoni di ricerca è doveroso accostare l'economia del benessere con lo studio delle esternalità positive e negative con i suoi numerosi fallimenti dei mercati sovente trascurati per non contaminare l'eleganza delle analisi formali. Fra i segnali di malessere di un sistema economico un ruolo centrale lo svolge la criminalità e soprattutto la commistione legale-criminale che certo non soddisfa le condizioni previste dal modello di equilibrio economico generale concorrenziale e pertanto non consente di soddisfare le condizioni previste per un'allocazione efficiente delle risorse secondo il modello walrasiano - paretiano. L'economia criminale non è l'unica inefficienza presente nel sistema economico moderno ma è considerata irrilevante dalla macroeconomia (Champeyrache, p. 67, *op. cit.*).

Questa ipotesi è inaccettabile ai giorni nostri per le risorse umane, tecnologiche e finanziarie a disposizione della criminalità economica dedita al traffico di: droghe, armi, esseri umani, falsi marchi, ecc.(PON, 2014). Le ingenti risorse accumulate con queste attività illecite sono in piccola parte reinvestite ma la parte maggiore dei profitti è destinata agli investimenti in attività reali e finanziarie scambiate nei mercati legali per evidenti ragioni di liquidabilità. Ne discende che un'economista deve analizzare questi problemi per trovare una risposta alla domanda sulla presunta neutralità dell'economia criminale nei confronti dell'economia legale. Risposta facile e difficile allo stesso tempo, facile dare una risposta che ne segnala l'impatto, difficile, invece, quantificarne la dimensione e, in ogni caso, la risposta corretta richiede la collaborazione di diverse discipline analitiche e sociali.

In questo ambito di ricerca, uno *statistico* cerca di individuare e studiare il sistema informativo che elabora e fornisce strumenti di conoscenza e di decisione ai vertici delle organizzazioni criminali complesse, sovente multi-

localizzate. Non è diffusa la conoscenza di queste relazioni ma progressi sono stati compiuti nell'identificazione delle informazioni rilevanti, nell'impostazione di analisi statistiche sui traffici collegati alle attività legali e illegali, nella ideazione di modelli che analizzino le rivalità interne ed esterne che possono disarticolare un sistema economico e sociale (Angelone, pag. 97; Sallusti, pag. 155, *op. cit.*). Di queste informazioni e analisi hanno tratto vantaggio anche le politiche di contrasto ma i risultati risentono dei vincoli normativi imposti alle diverse Istituzioni nazionali. Diffondendo l'informazione, la conoscenza e incentivando la trasparenza nei comportamenti legali, si facilita il compito della statistica, si agevolano le politiche di prevenzione dei comportamenti delittuosi, si ostacola l'infiltrazione delle organizzazioni criminali nel tessuto economico e sociale di un Paese.

Negli studi pubblicati non mancano le analisi dei mercati e delle imprese criminali dedite ai traffici di droga (AA. VV., 2011), mentre meno diffuse sono le conoscenze sulle altre attività criminali. Limitate sono, invece, le ricerche sulla variante imprenditoriale dell'attività criminale (Dills *et al.*, 2008) e in esse prevale la componente descrittiva, certo preziosa, mentre sarebbe indispensabile scoprire elementi specifici che possano aiutare a identificare l'infiltrazione di organizzazioni criminali nelle diverse componenti del sistema economico legale (es. canali di accesso e di sbocco, mercati di acquisto e di vendita, forza lavoro, giro d'affari, costi diretti e indiretti di produzione, profitti e loro distribuzione, gestione dei flussi monetari, investimenti reali e finanziari). In pratica, è indispensabile valutare le interazioni fra le tre componenti di un sistema economico complesso (legale, incluso il sommerso, legale-criminale e criminale) e, soprattutto, le regole per la loro *governance*, isolando eventuali casi di imprenditori che stringono alleanze con le organizzazioni criminali, per cogliere le specificità di funzionamento delle imprese legali-criminali.

Le fonti dirette e indirette di informazione sull'economia criminale segnalano che molte scelte effettuate nell'ambito dell'economia legale trovano un riscontro nell'economia illegale e nelle organizzazioni criminali, ad esempio la preferenza per: a) l'impresa familiare; b) l'investimento immobiliare, c) la liquidità, d) la rendita rispetto al profitto, e) i comportamenti opachi che sfruttano l'asimmetria informativa, f) le posizioni monopolistiche anche se limitate a nicchie di mercato. Piuttosto che un'unica megaorganizzazione è preferita una rete di piccole e medie organizzazioni (famiglie, cosche, 'ndrine) che realizzano un insediamento su un territorio delimitato e controllato, legato alla prossimità e alle esternalità fornite dalla condivisione dei servizi, e questa preferenza si osserva anche per le l'attività a dimensione internazionale (Rey, Savona, 1993).

Lo sviluppo e la diffusione delle tecnologie consentono progressi nelle politiche di contrasto specie nelle situazioni dominate dalla delocalizzazione delle attività criminali ma, il bilancio è incerto poiché anche la criminalità organizzata si avvale di tecnologie e professionalità aggiornate (Angelone, Sallusti, *op. cit.*). Per approfondire la conoscenza delle organizzazioni criminali, è necessario cogliere le specificità di funzionamento delle imprese legali-criminali e, soprattutto, le regole per la loro *governance*. A questo fine, è indispensabile approfondire le loro relazioni interne ed esterne e identificare i segnali che consentono di individuare comportamenti e reati che possono ostacolare il funzionamento del sistema economico legale e interferire con la distribuzione delle risorse e con il corretto funzionamento dei mercati delle merci, dei servizi, del lavoro e della finanza (Champeyrache, *op. cit.*).

Un argomento di discussione sempre attuale è il conflitto fra le norme che dovrebbero favorire lo sviluppo economico e sociale del Paese e le norme che dovrebbero ostacolare la diffusione dell'economia criminale (Flick, 2017) (es. tutela della *privacy*). A questo fine è indispensabile rivedere le relazioni fra economia e diritto per approfondire i fondamenti economici delle legislazioni, le motivazioni dei comportamenti e mettere in discussione anche i concetti di legalità, di sovranità e di appartenenza (Di Vetta, pag. 199, *op. cit.*).

La commistione fra economia legale ed economia criminale crea squilibri, non sempre percepiti, poiché si confondono con le inefficienze correnti dei mercati e delle amministrazioni pubbliche (IRES AA. VV., 2009). Questi squilibri impediscono la piena occupazione e avallano l'opinione che l'economia legale non sia in grado di garantire un'occupazione e un reddito a tutti i membri di una comunità. La spiegazione di questi squilibri è attribuita al comportamento degli operatori economici e al funzionamento dei mercati e si attribuiscono ruoli subalterni, agli operatori e ai mercati illegali. Ne deriva che il "darsi da fare", al limite della legalità, sia una necessità, una sorta di liberismo dei poveri, in genere considerati politicamente irrilevanti dalle Autorità. Secoli di teorie e di analisi economiche hanno dimostrato l'impossibilità di ostacolare le interazioni, più o meno forti, tra le diverse componenti di un sistema e questo vale sia per le relazioni legali sia per le infrazioni alle norme sia per i comportamenti illegali e /o criminali. In particolari situazioni e territori queste interazioni si nascondono nelle situazioni di sottoccupazione e si giustificano con lo stato di necessità. In queste situazioni, le organizzazioni economiche criminali esercitano il loro potere nelle Istituzioni locali ma possono avere un ruolo secondario nelle Istituzioni nazionali.

L'interazione legale-criminale discende dai modelli microeconomici di allocazione delle risorse per l'acquisto di beni e servizi (legali oppure ille-

gali) contro moneta, quest'ultima per definizione legale, ma non necessariamente la sua fonte. Rientra fra le semplificazioni macroeconomiche, l'ipotesi che questa distorsione allocativa possa essere neutralizzata dalla domanda di beni e servizi legali da parte dei percettori di risorse illegali come se le schede di domanda fossero omogenee rispetto alla tipologia e all'ammontare del reddito.

Per quanto riguarda l'offerta di beni e servizi illegali, ci sono poche informazioni e ancora meno dati, certo non sono mercati di libera concorrenza e le Istituzioni pubbliche dovrebbero avere come obiettivo la loro soppressione. Per giungere a una quantificazione dei costi economici e sociali provocati dall'economia criminale, l'analisi andrebbe ulteriormente disaggregata per territori e per mercati coinvolti includendo la spesa pubblica assegnata alla prevenzione, alla repressione e alla cura della dipendenza nel caso delle droghe.

Conseguenze per l'economia legale possono derivare dagli interventi delle organizzazioni criminali nei mercati legali ricorrendo a imprese legali – criminali (legali i mercati - criminali i proprietari) per investire i profitti illegali e legali, in prevalenza, nei settori che forniscono:

- a) servizi legali alle attività illegali (trasporti, smaltimento rifiuti tossici, magazzino e guardiania, comunicazione e informazione, abusivismo edilizio, falsi marchi, ecc.);
- b) produzioni legali offerte sui mercati legali (produzione e lavorazione di prodotti agricoli, cave e cementifici, movimento terra, trasporti, vendita e noleggio auto e mezzi di lavoro, nightclub, sale giochi, ecc.).

L'obiettivo di questi investimenti è duplice: lucrare profitti legali e fornire una copertura ai profitti ottenuti con le attività illegali. L'impresa legale-criminale ha un orizzonte temporale più breve e corre rischi diversi tra cui vedersi confiscata la ricchezza accumulata. Sono rari gli investimenti in attività manifatturiere ad elevata intensità di innovazione ma le scelte di investimento e di *governance* si stanno modificando con l'inserimento di giovani di terza generazione che hanno accesso alle tecnologie e ai mercati finanziari.

In generale, gli investimenti sono decisi dai vertici delle organizzazioni criminali, ma le diverse attività sono controllate da componenti e/o delegati dell'organizzazione. Con queste rotture organizzative si cerca di occultare il vertice decisionale e le fonti dei redditi legali e illegali.

È oggetto di un approfondimento lo studio dell'influenza specifica esercitata dal proprietario criminale sulla performance dell'impresa legale in relazione non solo agli obiettivi dell'impresa ma anche alle preferenze e alle scelte effettuate dal formale proprietario-imprenditore (Champeyrache, pag. 67, *op.cit.*).

Per migliorare l'eshaustività dei conti nazionali e la loro confrontabilità, l'Ufficio Statistico delle Nazioni Unite ha suggerito di inserire nei conti

nazionali una prima quantificazione ufficiale dei mercati illegali e del contributo che alcune attività illegali apportano al prodotto interno lordo (PIL). Le linee guida di questa revisione metodologica sono state accettate da EUROSTAT che, nel 1996, aveva chiesto ai Paesi membri dell'Unione europea di inserire nei conti nazionali le più diffuse attività produttive illegali (droga, sfruttamento della prostituzione, contrabbando di sigarette), ma la lista delle attività produttive illegali è più lunga (es. usura, contraffazione, falsi marchi, traffico di esseri umani, ecc. (Clementi, pag. 261, *op. cit.*).

Il libero scambio presuppone libertà di transazione e vigilanza sul mercato esercitata da Istituzioni indipendenti. Queste condizioni non si verificano nei mercati illegali, poiché risultano incoerenti sia con il divieto di scambiare beni e servizi illegali sia con un monopolio imperfetto dell'offerta che si confronta con una domanda relativamente rigida.

L'inclusione dell'economia criminale rientra fra i criteri di valutazione dei conti nazionali ma, purtroppo, non è migliorata, la qualità dei microdati utilizzati per le stime. Metodologicamente, la Contabilità nazionale stabilisce le definizioni del fenomeno da rilevare, i soggetti coinvolti, i tempi e utilizza indagini e statistiche fornite dalle unità specializzate nelle rilevazioni e dagli uffici statistici delle amministrazioni pubbliche. Inoltre, integra i dati ed effettua confronti utilizzando proprie indagini campionarie presso le famiglie e le imprese. Nel caso dei mercati illegali la qualità dei dati elementari non si avvicina a quella prevista per i conti nazionali difficilmente e solo limitatamente, questi dati rispettano i requisiti della completezza, esaustività, rigore metodologico, conoscenza delle fonti. La bassa qualità della statistica del settore illegale deriva, anche, dalla delocalizzazione delle fasi del ciclo gestionale, in particolare, le fasi della produzione e della redistribuzione del valore aggiunto (es. alcune droghe e sigarette).

Una fonte informativa è l'import intercettato in dogana ma sono molto rari questi eventi e ancora più rari sono le confische delle attività reali e finanziarie delle organizzazioni criminali.

ISTAT ha inserito le statistiche sull'economia criminale nei Conti nazionali in occasione della revisione nel 2015 e non è mancato il consueto dibattito sulla metodologia e sul significato economico, sociale e politico dei conti nazionali, in particolare, della Economia Non Osservata (ENO)⁴.

⁴ Queste avvertenze non esauriscono le distorsioni nei conti nazionali provocate da una scorretta estensione delle metodologie a schemi non previsti nei modelli originari dei conti nazionali. Segnalano, inoltre, il contributo che i conti nazionali possono fornire a una corretta analisi, valutazione e previsione delle variabili principali che caratterizzano un sistema economi-

Le stime riguardano essenzialmente, valore aggiunto e consumo di droghe, contrabbando di sigarette e sfruttamento della prostituzione, attività cosiddette produttive poiché presuppongono uno scambio volontario fra offerta e domanda, il prezzo ne è la sintesi ma, in questi mercati, la loro rilevazione è difficile e certo non è ufficiale.

I conti pubblici sono coinvolti nelle analisi dei mercati illegali poiché i cittadini e le imprese sono condizionati dal pagamento di imposte che lo Stato preleva anche per curare un drogato, combattere il suo fornitore, contrastare i mercati illegali, aumentare la probabilità di individuare i flussi monetari derivanti dal commercio delle droghe e dagli altri commerci di beni e servizi illegali. Si conosce la spesa pubblica per la Sicurezza e la Contabilità nazionale, ossia i consumi pubblici, sommando agli stipendi dei dipendenti pubblici la spesa per acquisto di beni e servizi assegnati a queste funzioni. È evidente il limite di questa impostazione che non riesce a separare e quantificare nettamente i diversi obiettivi sociali (sicurezza, sanità, prevenzione, ecc.) e soprattutto i risultati raggiunti.

Si registra una distorsione, teoricamente positiva, per gli incassi del settore pubblico (IVA, imposte di consumo, Imposte di registro, ecc.) dovuti agli acquisti effettuati con i redditi illegali. Non si conosce il settore illegale che ha generato le risorse destinate ai consumi legali ma neanche i redditi e i trasferimenti monetari legali che hanno consentito gli acquisti di beni e servizi illegali, i tentativi di ottenere queste spese dei consumatori mediante indagini campionarie non possono essere considerate soddisfacenti (Favaretto, Giombini, 2011).

Sono solo esempi che segnalano l'esigenza di conoscere i rapporti fra economia legale, illegale e criminale ma la loro quantificazione è molto difficile e la qualità delle stime è, attualmente, inferiore agli standard previsti per le attività legali. Manca una sistema di rilevazioni che fornisca queste stime, peraltro, difficilmente confrontabili nel tempo e nello spazio. L'ISTAT ha compiuto un primo passo ma le stime dei proventi dell'economia criminale, per quanto approssimate, giustificano lo sforzo per quantificare l'economia illegale poiché la sua diffusa presenza e la sua dimensione provocano rilevanti effetti diretti e indiretti sul funzionamento dell'economia legale e sul benessere di una collettività.

Tracce delle attività illegali, raramente identificate, si trovano anche nelle statistiche finanziarie, nei flussi monetari (incassi e pagamenti, riciclaggio) ossia attività e passività finanziarie intestate a investitori legali e/o a prestanome

co complesso dotato di insufficienti informazioni e indagini (non molto diversa dalla situazione esistente all'inizio dei primi esperimenti di conti nazionali, fra le due guerre mondiali).

che utilizzano le banche e gli istituti finanziari. Certo le fughe di capitali italiani all'estero non sono una novità per l'Italia e il loro obiettivo è l'evasione fiscale e, a suo tempo, traevano profitto dalle svalutazioni della lira.

1. Settori produttivi e forme di impresa: criminali, legali-criminali e legali

La criminalità organizzata è un sistema formato da una rete ampia ma controllata di relazioni, perciò l'azione di prevenzione e di repressione deve, anch'essa, adeguarsi alle caratteristiche di sistema (Sallusti, Angelone, *op. cit.*). Sono rare le analisi, peraltro non sempre affidabili, che sintetizzano modelli economici, sociologici, statistici e giuridici in grado di identificare, quantificare, analizzare i comportamenti economici illegali della criminalità organizzata. Per meglio chiarire cosa si intende per criminalità economica nel contesto delle organizzazioni criminali è indispensabile fare anche una distinzione tra attività illegali e attività legali svolte da imprenditori legali per conto di proprietari criminali (individuali e/o associati).

Le principali attività economiche interessanti per la criminalità organizzata sono le produzioni non consentite da norme e/o soggette a divieti, vincoli ecc. (es. produzione e commercio di droghe, contrabbando di alcolici e tabacchi, costruzioni in aree protette, diverse forme di abusivismo e di contraffazioni, smaltimento rifiuti, ecc.); commerci e servizi che richiedono licenze, permessi, ecc. (ambulanti, assistenza immigrati, sale giochi, gioco d'azzardo, usura, ecc.).

A queste attività si accompagnano: manipolazioni del mercato legale (corruzione, appalti truccati, forniture alla P.A., ecc.); attività criminali ed illegali tradizionali (furti, estorsioni, rapine, ecc.), in sintesi redistribuzioni forzate.

In alcuni casi, queste attività possono essere riferite a imprese legali - criminali al fine di: 1) coprire attività economiche illegali (es. imprese commerciali, trasporti, ecc.); 2) agevolare le attività illegali (riciclaggio, trasporti, ecc.); 3) investire in mercati legali profitti illegali.

Con queste attività legali, la criminalità controlla il mercato del lavoro e fornisce un reddito, più o meno legale ad una parte, sovente non trascurabile, della popolazione locale con il rischio sociale di spiazzare gli imprenditori onesti obbligandoli ad abbandonare oppure ad accettare le regole della mafia (intesa come sinonimo di organizzazione economica criminale). Si amplifica il ruolo "benefico" della mafia e si allontanano, così, le occasioni di sviluppo legale e diffuso in queste aree, in molti casi prossime al sottosviluppo e quindi destinatarie di ulteriori erogazioni di denaro pubblico sollecitate da dirette e/o indirette pressioni politiche, al limite della legalità.

Per non attirare l'attenzione degli organi di polizia, le imprese legali-criminali preferiscono celarsi nell'universo delle imprese medie e piccole che hanno minori obblighi di pubblicità, una gestione semplificata e limitano il rischio e i danni della confisca. Queste imprese operano nei mercati legali, applicano le relative norme, hanno rapporti con le amministrazioni pubbliche, incluso il Fisco, apparentemente accettano la concorrenza e ne traggono profitti, non sempre indispensabili, perché l'obiettivo primario di queste imprese è la difesa dei cospicui proventi illegali. Complesse si presentano le ricerche sulle imprese legali - criminali di cui si conosce solo il prestanome, mentre sono ignoti i proprietari e la distribuzione finale del valore aggiunto fra capitale e lavoro. Si conosce con grande ritardo la loro natura, i loro mercati, le banche finanziatrici, non sempre, invece, i clienti e i fornitori mentre sono noti i loro fornitori di servizi pubblici ma non si trascurano le analisi di queste informazioni.

Collegati alle attività legali e illegali e agli investimenti, questi necessariamente legali per essere liquidi/ liquidabili, si generano i flussi monetari e finanziari formalmente legali con imprese, banche e società finanziarie.

L'internazionalizzazione delle attività criminali è uno schermo protettivo efficace, certo non insuperabile, come dimostrano i successi anticrimine ottenuti all'estero, ma impone tecnologie complesse, servizi differenziati e una funzione finanziaria multilocalizzata. A queste esigenze devono adeguarsi le attività economiche legali e illegali delle organizzazioni criminali.

Le analisi di sistema dovrebbero aiutare a non fermarsi al prestanome per consentire di indagare all'interno degli elenchi clienti e fornitori, come dimostrano le recenti azioni di polizia. Le amministrazioni pubbliche dovrebbero essere parti attive e, soprattutto, i risultati dovrebbero essere condivisi poiché lo sono gli obiettivi (il benessere dei cittadini e la tutela della *privacy*), perciò la repressione delle attività criminali non dovrebbe incontrare limiti nella conoscenza delle attività dei soggetti criminali coinvolti. Le banche dati pubbliche assemblano dati sulle attività legali delle imprese legali-criminali ma è arduo identificarle e individuarne la natura, quindi, la proprietà e la relativa *governance*, poiché, non emergono specificità e, così, queste imprese difendono la loro sicurezza con l'opacità indispensabile anche nella gestione delle relazioni con il mercato, le banche, i dipendenti, ecc..

Le difficoltà gestionali e finanziarie delle medio - grandi imprese suggeriscono ai vertici delle organizzazioni criminali che sovrintendono all'individuazione dei settori di investimento quali preferire, oppure evitare e si avvalgono di delegati per occultare l'esercizio del potere e la fonte finanziaria degli investimenti che consistono nell'acquisto di quote societarie e di azioni quotate per ottenere reddito ma, anche reputazione e consenso.

Le imprese e le attività sequestrate potrebbero essere fonti di dati e di informazioni, purtroppo, una volta assegnate all'amministratore giudiziario, queste imprese cessano progressivamente di operare poiché viene a mancare il finanziamento bancario e i commissari non sono interessati alla difesa del valore dell'impresa. Si disperde, così, una fonte di reddito legale (salari, profitti, interessi, imposte, ecc.) e di occupazione, ecc. e di preziose informazioni.

Le elaborazioni sulle sentenze della Cassazione (processi per corruzione, concussione, ecc. nell'ambito di forniture e appalti pubblici) hanno fornito dati e statistiche sulla diffusione di questi reati per tipologie di imprese, ammontare dei flussi finanziari, ruoli politici e amministrativi degli imputati, posizione gerarchica dei corruttori nelle imprese, luoghi di lavoro e sedi delle imprese (Romano, pag. 121, *op.cit.*). Purtroppo, nelle sentenze l'analisi economica è superficiale e poca attenzione è dedicata agli aspetti quantitativi e statistici, invece, utilizzando recenti innovazioni nella gestione dei testi, si potrebbero, ricavare informazioni sui fornitori di beni e servizi alle amministrazioni pubbliche, sugli appalti di opere pubbliche, sul ruolo dei professionisti e delle banche finanziatrici, ecc. In effetti, questi dati sono già presenti nelle banche dati (BD) pubbliche ma i dati anagrafici, le attività, i dati gestionali e finanziari raramente sono coordinati e disponibili senza passare attraverso complesse procedure per renderne omogenei i contenuti.

I recenti progressi della ricerca (Data Science) e della tecnologia (Big Data) hanno fornito applicazioni (es. TALTAC) che consentono un accesso agevolato e incrociato alle diverse banche dati e l'utilizzo di applicazioni per acquisire selettivamente, dati, testi e immagini. Di questi progressi potrebbero avvalersi le indagini statistiche sulle attività illegali per fare emergere informazioni e ottenere risultati su: a) relazioni fra attività legali (es. banche) e attività sommerse (PMI incluse quelle legali – criminali); b) evasione fiscale e parafiscale; c) attività criminali (es. usura, falsi marchi, ecc. inclusa una stima del loro fatturato). Queste elaborazioni richiedono professionalità e tecnologie innovative, modelli molto sofisticati di analisi per selezionare i fattori che qualificano le singole attività, i soggetti e le amministrazioni coinvolti, le dimensioni economiche dei contratti, i luoghi in cui si registrano gli eventi criminosi⁵.

⁵ Si ottengono informazioni sul traffico automobilistico in tempo reale elaborando dati sull'utilizzo di telefonini e smartphone. Si possono trarre informazioni interessanti sulle attività illegali elaborando, in tempo reale, dati derivati dai sistemi di comunicazione e di geolocalizzazione, dai trasferimenti di fondi oppure dalle informazioni fornite dalle tecnologie per la *cybersecurity*.

2. Le relazioni pericolose: finanza e pubblica amministrazione

Le molteplici relazioni fra imprese legali e imprese legali-criminali non si limitano ai settori produttivi ma coinvolgono anche le banche e gli istituti finanziari che assistono queste ultime negli incassi e pagamenti e nei loro investimenti. Il ricorso ai servizi degli intermediari finanziari è essenziale per difendere la riservatezza delle transazioni e l'identità dei contraenti e nello sviluppo di queste relazioni, le banche si avvalgono di intermediari esperti presenti anche nelle famiglie mafiose.

La globalizzazione richiede sofisticati servizi di intermediari finanziari sia negli scambi di beni e servizi internazionali sia per investire in attività finanziarie e reali in Italia e all'estero. In generale, l'opzione mercati esteri, è un'opportunità vantaggiosa come si desume dalle stime dei capitali depositati all'estero sfruttando le recenti innovazioni che agevolano il riciclaggio quali: 1) libertà di circolazione dei capitali 2) area dell'euro; 3) crescente dimensione dell'area del dollaro come moneta di riserva internazionale, conseguenza dello sviluppo dei traffici con i BRIC (Brasile, Russia, India, Cina,); 4) aumento del commercio estero; 5) espansione dei servizi negli scambi internazionali, in particolare turistici, le transazioni commerciali in rete, ecc.

La distinzione fra le diverse funzioni finanziarie necessarie alle organizzazioni criminali internazionali estero-vestite è rilevante per localizzare gli intermediari: i gestori della tesoreria debbono essere vicini ai luoghi in cui avvengono gli scambi di merci e servizi contro carta-moneta (mercati al minuto), in pratica su tutto il territorio nazionale, mentre, nel caso dei mercati all'ingrosso, questa esigenza di vicinanza al mercato è meno sentita e si privilegia la sicurezza (l'omertà). Analoga scelta di localizzazione si ritrova per i prestiti a breve termine ricevuti per la gestione del *business* mentre i finanziamenti a lungo termine e gli investimenti finanziari e reali non hanno esigenze di localizzazione. Flussi monetari, gestione della Tesoreria e investimenti finanziari sono interconnessi e trovano un involontario alleato nel cosiddetto segreto bancario e nella legislazione sulla tutela della *privacy*. Le conseguenze di un'eventuale mancata segnalazione le paga il funzionario che non ha segnalato e quindi si segnala tutto, scaricando sui responsabili dei controlli la selezione dei casi sospetti, in questo modo annacquando il contenuto informativo della segnalazione.

La criminalità organizzata si avvale della collaborazione di professionisti selezionati, soprattutto affidabili, per investire i proventi delle attività economiche. I criteri adottati nella scelta degli investimenti sono le attese di profitto, la differenziazione dei rischi di impresa ma anche la minimizzazione della probabilità di sequestro. Non mancano investimenti nei mercati finanziari ufficiali italiani ed esteri per acquisti di Titoli di Stato al portato-

re, oppure di pacchetti azionari di grandi e medie imprese, di banche e di istituti finanziari (Rey, 1993). Questi investimenti sono collocati e gestiti da Istituti finanziari e Trust localizzati in paradisi off-shore⁶. Perciò, le stime dei patrimoni della criminalità sono necessariamente parziali poiché i proventi illegali sono investiti, sovente utilizzando canali legali, sia in Italia sia all'estero e restano localizzati all'estero, dove sono meglio tutelati nei confronti dell'azione di sequestro prevista dalla legge 646/82 - Rognoni, La Torre. Questi movimenti finanziari si confondono con altre attività illegali, ad es. le fughe di capitali all'estero effettuate per sottrarre risorse al fisco italiano, ai creditori, ecc.⁷. La liberalizzazione dei movimenti di capitali, voluta per incentivare la globalizzazione dei mercati, ha indebolito le azioni antiriciclaggio poiché rende più difficile individuare i soggetti coinvolti, i canali di trasferimento dei fondi e le sedi degli investimenti. Certo qualcuno ne ha tratto vantaggi ma non è sicuro che sia stato avvantaggiato il Paese esportatore di capitali (Ardizzi *et al.*, 2013). L'economia legale risente negativamente degli effetti derivanti dalle fughe di capitali e non mancano le iniziative per mitigarne le conseguenze reali. Le più utilizzate sono le agevolazioni per il rientro in Italia dei capitali che, una volta condonati pagando una modesta imposta, si affrettano a ritornare legalmente all'estero accompagnati dalla promessa che la sanatoria non sarà ripetuta. I condoni potrebbero aiutare ad individuare i soggetti coinvolti, le sedi degli investimenti e le preferenze degli investitori ma queste potenziali ricerche sui capitali mafiosi esportati potrebbero disincentivare i rientri più cospicui. Esperienze pluriennali segnalano che i vincoli non ostacolano le fughe di capitali all'estero, semmai fanno aumentare i costi diretti e indiretti legati al rischio di essere intercettati. I soggetti coinvolti nelle transazioni con l'estero sono agevolati se il "vettore" dei fondi intermediati si copre con un'attività legale, non necessariamente rientrante nel settore finanziario, ad esempio un professionista appartenente ad un ordine professionale, oppure un'impresa di import-export dotata delle necessarie competenze finanziarie e garante della riservatezza (leggi omertà). Le competenze finanziarie non qualificano automaticamente gli esperti coinvolti e altrettanto limitativo e poco credibile, sarebbe concludere che i comportamenti devianti individuati con le indagini siano da ascrivere unicamente a impiegati infedeli oppure a intermediari scorretti. La liberalizzazione dei movimenti di capitali, voluta

⁷ L'Italia ha una lunga tradizione di fughe di capitali all'estero, a suo tempo con pesanti ripercussioni sulla quotazione della lira sino a provocarne la svalutazione e garantire, così, ulteriori cospicui guadagni esentasse agli esportatori.

per incentivare la globalizzazione dei mercati, ha indebolito le azioni anticiclaggio poiché rende più difficile individuare i soggetti coinvolti, i canali di trasferimento dei fondi e le sedi degli investimenti (Rey, 1995). Certo qualcuno ne ha tratto vantaggi ma non è sicuro che ne abbia ricavato vantaggi l'economia del Paese esportatore di capitali.

Altrettanto rilevanti sono i rapporti con le amministrazioni pubbliche tramite intermediari, sovente consapevoli della potenziale pericolosità sociale delle relazioni con le imprese legali-criminali. Riservatezza e professionalità sono indispensabili per lavorare con il settore pubblico fornitore di servizi pubblici oppure acquirente di forniture e/o committente di opere pubbliche. Le difficoltà derivano dall'eccesso di norme ma anche dall'esigenza di creare un reciproco *gap* di conoscenza fra operatori privati e amministrazioni ossia uno spazio in cui operano gli intermediari professionisti che svolgono una funzione molto delicata poiché possono favorire l'interazione fra legalità e illegalità nella selezione dei fornitori. I professionisti iscritti in albi pubblici hanno accesso a informazioni riservate e, pertanto, dovrebbero essere obbligati a tenere un comportamento trasparente e responsabile, almeno nei confronti del committente, per evitare che dietro il segreto professionale si nascondano interessi illeciti che, per definizione, non dovrebbero trovare tutela legale. Si limiterebbero, così, le distorsioni nella selezione dei professionisti che collaborano alla impostazione e alla selezione delle imprese partecipanti alle gare e si ridurrebbe l'asimmetria informativa che grava sulle amministrazioni pubbliche. In assenza di criteri univoci per definire i vincoli etici e la professionalità dei collaboratori, il richiamo al rispetto delle norme rischia di essere solo formale e non può essere un argine all'infiltrazione mafiosa. In effetti, la collaborazione dei professionisti non si dovrebbe spingere sino alla selezione delle imprese partecipanti alle gare formali poiché non è sempre facile stabilire la correttezza, gestionale e fiscale dell'impresa partecipante, ma neanche del professionista.

La distorsione nell'allocazione efficiente delle risorse pubbliche risulta particolarmente dannosa nel caso di appalti di opere pubbliche poiché potrebbero partecipare alle gare e vincerle anche imprese che non hanno interesse a rispettare le condizioni dell'appalto poiché intendono conquistare durature posizioni di rendita, sovente di potere, al riparo dalla concorrenza degli altri operatori. Per raggiungere questi obiettivi, al limite del crimine, le imprese legali-criminali, coinvolgono i professionisti per impostare pratiche spartitorie e, solo in casi estremi, esse potrebbero ricorrere alla violenza.

Sovente le imprese legali - criminali traggono profitto dalla loro contiguità con il settore pubblico ma sarebbero svantaggiate da un innalzamento delle professionalità presenti nelle amministrazioni. Il corretto e diffuso

ricorso alle tecnologie è un potente strumento per il contrasto della criminalità poiché, innalzando il livello delle professionalità dei fornitori e quindi dei loro collaboratori si semplifica il sistema dei controlli e aumenta il valore atteso delle perdite. Questa strategia impone alle amministrazioni la conoscenza e il controllo di merito sulla qualità delle informazioni richieste nei bandi di gara al fine di riuscire a isolare gli operatori illegali e le attività sospette. In sintesi, l'eccesso di norme poco selettive, capziosamente giustificate da presunte esigenze di concorrenza, agevola la criminalità economica che non ha remore ed anzi gode di un vantaggio comparato se le norme non sono accompagnate da adeguate professionalità e da un efficiente sistema di controlli.

Un aggiornato albo dei fornitori accompagnato da un documentato sistema informativo - statistico può aiutare a scoprire i tentativi di infiltrazione della criminalità economica nella gestione amministrativa delle istituzioni pubbliche e nelle forniture pubbliche. Le precedenti analoghe esperienze non hanno dato risultati apprezzabili, le situazioni evolvono e le tecnologie possono aiutare se adeguatamente indirizzate.

3. Un sistema statistico per l'economia criminale

A suo tempo, Lombroso (1924) suggerì la statistica come strumento per lo studio dei delitti efferati e dei loro esecutori e da allora progressi si sono registrati nelle analisi statistiche dei comportamenti criminali.

Dalla fine della seconda guerra mondiale, l'economia criminale è stata oggetto di indagini estemporanee con statistiche sovente inaffidabili e difficilmente replicabili, poiché si trascurava di definire, in modo esauriente e corretto, le fonti dei dati, le metodologie adottate, le norme di riferimento, l'errore atteso, i sistemi di controllo dei risultati, la qualificazione e la quantificazione dei soggetti coinvolti, la loro localizzazione operativa, la specificazione dei ruoli e le prevalenti attività (Clementi, pag. 261, *op. cit.*). Gli sviluppi successivi hanno migliorato l'affidabilità dell'informazione ma manca, ancora, un sistema statistico che individui, misuri e diffonda le informazioni sull'economia criminale (attività, comportamenti, soggetti, luoghi, tempi, ecc.) e le sue relazioni con l'economia legale, inclusa l'economia sommersa. Indagini statistiche, relativamente più affidabili, si rivolgono alle vittime dirette e indirette dei reati, ma le risposte sono, sovente, incontrollabili e influenzate da esperienze drammatiche. La statistica ufficiale si avvale delle statistiche amministrative che in questo ambito hanno come riferimento la fornitura di servizi pubblici incluse sicurezza, giustizia e prevenzione, contrasto e sanzione, ossia le funzioni svolte dalle amministrazioni e l'obiettivo delle statistiche è la documentazione della

attività svolte. Nel caso delle funzioni sicurezza e giustizia i riferimenti sono il Codice penale e il Codice di procedura penale e la normativa correlata, pertanto i loro obiettivi sono la prevenzione (difficile da quantificare) la repressione e le funzioni giudiziarie (istruttoria, giudicante e sanzionatoria). Questi obiettivi guidano un sistema informativo che quantifica a posteriori gli eventi osservati e le risorse impiegate ma sono trascurate le conseguenze per l'economia legale nelle sue diverse configurazioni economiche (imprese, famiglie, amministrazioni, mercati, costi, risultati, ecc.). In sintesi, manca un sistema statistico dedicato all'economia criminale da inserire nell'ambito del sistema statistico dell'economia italiana.

Con la fine della seconda guerra mondiale, la criminalità organizzata italiana si è internazionalizzata, sollecitata dai potenziali alti profitti derivanti dal commercio di droghe (est-ovest ma anche sud-nord) e agevolata dai rapporti con le organizzazioni americane. Da allora, vi è stata un'evoluzione nelle attività passate dalla produzione e trasformazione della materia prima, alla commercializzazione all'ingrosso e infine alla differenziazione del business (sia criminale sia legale) e delle relative zone di mercato.

L'evoluzione è stata accompagnata da progressi nelle azioni di contrasto e nelle analisi statistiche ma le radici della mala pianta sono estese e profonde. I cambiamenti nelle attività e nelle dimensioni economiche e sociali trovano un limitato riscontro nella collaborazione fra le forze di polizia nazionali ed è sufficiente ricordare che attività considerate criminali per singoli Paesi sono, invece, per altri perfettamente lecite oppure solo tollerate.

L'universo criminale è ancora largamente ignoto, salvo per i soggetti e i reati oggetto di denunce e di condanne e le statistiche giudiziarie documentano l'attività di prevenzione e repressione dell'illegalità ma forniscono poche informazioni sull'operatività della criminalità, sulle sue dimensioni economiche e finanziarie, sulle interazioni con l'economia legale, incluse le amministrazioni pubbliche e sulla pluralità di conseguenze per il sistema economico legale. Le forze di polizia concentrano l'attenzione sulle singole azioni di repressione mentre la prevenzione è solo richiamata negli obiettivi ma non è chiaro a chi compete la responsabilità di predisporre le strategie e dare esecuzione alle azioni.

Esistono svariate, cervelotiche, incontrollabili e indefinite stime della dimensione monetaria e finanziaria dell'economia criminale. Sovente, non è definito l'oggetto della stima: produzione, fatturato, valore aggiunto, profitto, patrimonio, ecc. ma non mancano ricerche con oggetto consumi, mercati, import-export, forza lavoro, ecc. (Clementi, pag. 261, *op. cit.*). Altrettanto parziali sono i dati sulle vittime e sul contesto economico e sociale, interno e estero, legale e criminale, in cui operano le organizzazioni criminali.

Non sono definite le fonti delle risorse (legali, illegali e criminali) e degli impieghi, problemi noti ai contabili nazionali che, per ragioni professionali, privilegiano la fonte di produzione rispetto al soggetto titolare della spesa e alla fonte delle sue disponibilità. Molti beni e servizi acquistati dagli affiliati alle organizzazioni sono registrati nelle fonti amministrative (es. PRA, BD fiscali e parafiscali, ecc.) ma il controllo di qualità delle fonti non coinvolge i soggetti titolari dei beni e servizi e gli incroci fra le BD pubbliche sovente sollevano dubbi sulla correttezza del dato selezionato. Il riferimento ai soggetti sta subendo un netto cambiamento assecondato dagli studi sul benessere dei cittadini e in questo ambito le confische potrebbero fornire informazioni interessanti che, purtroppo, decadono rapidamente durante la gestione commissariale che non è interessata a difendere il valore economico del bene e/o dell'azienda confiscata.

Dati utili per le stime dei conti dell'economia criminale potrebbero essere ottenuti, a volte anche inconsapevolmente, tramite interviste campionarie ma l'universo è sconosciuto e, quindi, ne risente, la conoscenza del fenomeno. Per superare questi ostacoli sono indispensabili rigorose e complesse metodologie, dotazioni tecnologiche costose, professionalità aggiornate e analisi costi - benefici.

I dubbi sul ruolo attivo che il sottosistema statistico dell'economia criminale può svolgere nell'ambito del Sistema Statistico nazionale giustificano, per alcuni, la sua assenza poiché le indagini statistiche, attualmente limitate, dispongono di poche variabili derivanti dalla normativa e dalle politiche di contrasto (il reato, il reo, l'associazione a delinquere, le conseguenze penali, la localizzazione i tempi)⁸. Nell'insieme sono disponibili dati, informazioni, segnali, riferimenti, peraltro scarsi, distorti dal diverso obiettivo della rilevazione e dall'assenza di uno schema metodologico coerente, consistente, confrontabile nel tempo e nello spazio. È un sottoinsieme statistico avente come obiettivo la repressione del fenomeno e scarsa attenzione è dedicata alla prevenzione e alla educazione alla legalità. Le Istituzioni dedicate alla sicurezza interna non sempre considerano la statistica ufficiale un'alleata, sovente la considerano un intralcio alla loro attività di repressione e un ostacolo alla riservatezza delle indagini. Le statistiche operative "fai da te" delle amministrazioni sono utili per le loro attività

⁸ È opportuno ricordare che i dati elementari (microdati) sono la fonte delle stime delle componenti intermedie del sistema economico (i mesodati) e, infine, si arriva alla stima delle variabili aggregate (i macrodati). Se la qualità dei microdati è scadente questo avrà effetti negativi sulle variabili aggregate (macrodati) incluse nel PIL.

correnti (operative e amministrative) e la loro conoscenza è solo ancillare⁹.

Per quantificare a posteriori i risultati ottenuti dall'attività corrente di repressione (raramente di prevenzione) non si utilizza uno schema esplicito di analisi che consenta di spiegare i risultati attesi e gli esiti con una valutazione del modello di relazioni economiche, sociali che le hanno generate. Si spreca, così, informazioni economiche e sociali che potrebbero aiutare a chiarire i ruoli della criminalità economica e fornire, quindi, analisi e stime sulle interazioni fra economia legale ed economia illegale.

Non sempre nelle amministrazioni pubbliche sono carenti le professionalità statistiche e metodologiche indispensabili per conoscere e analizzare obiettivi, interazione e integrazione fra obiettivi e strumenti, risorse disponibili, tempistica, ma avere la norma come unico riferimento è limitante rispetto al sistema economico e sociale nel suo complesso. La magistratura, a sua volta, concentra l'attenzione su eventi specifici e trascura le informazioni che, inserite in un modello conoscitivo adeguato, aiuterebbero a conoscere i fenomeni rilevanti con i loro caratteri, le relative varianti e i collegamenti interni ed esterni.

Negli ultimi anni, i manuali di contabilità nazionale hanno affrontato, arricchito e cercato di quantificare le loro analisi sia del ruolo svolto dal soggetto sia delle sue risorse per effettuare gli scambi di beni e di servizi. Questa evoluzione nella ricerca dovrebbe consentire di analizzare le relazioni fra economia legale ed economia criminale arrivando a distinguere i conti nazionali dalle stime del benessere economico e sociale, un'esigenza sempre latente quando si effettuano confronti. Nella ricerca statistica sull'economia criminale, si sono fatti progressi nella identificazione degli operatori, dei soggetti, del loro ruolo e delle fonti delle risorse ma è difficile unificare e indirizzare ricercatori e utilizzatori di questi dati senza un sottostante accordo sulla metodologia, sugli obiettivi delle ricerche e sull'utilizzo di schemi integrati, come ad esempio, le relazioni fra economia legale e illegale.

4. Economia legale e economia criminale: schemi di analisi

La statistica ufficiale non può limitarsi a descrivere i fenomeni criminali solo quando emergono e sono presi in carico dalle amministrazioni, ma deve fornire un sostegno anche alle politiche di prevenzione e repressione,

⁹ A volte, neanche i dati sui comportamenti dei cittadini e delle imprese ottenuti con interviste (es. mezzi di difesa e prevenzione, tipi di assicurazioni, ecc.) possono essere considerati attendibili poiché, non sempre è nell'interesse delle vittime esplicitare la dimensione dei patrimoni aggrediti oppure stimare i danni subiti.

utilizzando gli esiti di indagini amministrative e penali per individuare segnali anticipatori e/o chiarificatori di eventi criminosi, incluse le situazioni oggetto di indagine amministrativa e penale.

L'impostazione e la realizzazione di un sistema statistico finalizzato alla ricerca, alla politica e alla gestione dei problemi derivanti dall'economia criminale richiede un manuale di riferimento che copra le diverse componenti. Un modello semplificato di analisi del sistema produttivo mostra le voci su cui concentrare l'attenzione e soprattutto le numerose interazioni che esistono fra economia legale ed economia criminale, in particolare segnala possibili fonti di errori che suggerirebbero maggiore professionalità e prudenza nel riparto delle stime all'universo. Questo schema semplificato definisce un sistema economico aggregato i cui dati sono flussi e la loro unità di misura è monetaria:

Imprese		<i>acquisti</i>		
1 legali	a11	a21	a31	$\sum a_{i1}$
2 legali/criminali	a12	a22	a32	$\sum a_{i2}$
3 criminali	a13	a23	a33	$\sum a_{i3}$
<i>Vendite</i>	$\sum a_{1j}$	$\sum a_{2j}$	$\sum a_{3j}$	
Valore aggiunto	va1	va2	???	

Lo schema segnala che i tre soggetti aggregati, legali, legali - criminali e criminali interagiscono e l'assenza di una singola componente distorce l'esito delle stime, le uniche variabili univocamente identificate si riferiscono al valore aggiunto, in teoria legale ma difficile da quantificare perché confidenziale oppure ignoto per le imprese criminali e conseguente quantificazione del circuito legale e illegale attivato dal suo reddito. Queste carenze nella conoscenza delle interazioni non impediscono di procedere nelle stime ma impongono di esplicitare le ipotesi di partenza per consentire un confronto più consapevole. Il problema si impone, in particolare, per le stime del fatturato poiché i beni e servizi forniti dalle imprese legali alle imprese criminali (a13 nello schema) confluiscono nel fatturato delle prime e quindi generano duplicazioni ad esempio nelle stime che utilizzano come variabile esplicativa la circolazione monetaria nelle diverse definizioni. La stima del valore aggiunto richiede altre fonti, in genere riservate, e si ricorre a due elaborazioni, la prima prevede di sommare costo del lavoro e pro-

fitto (metodo inapplicabile) oppure di sottrarre al fatturato i costi degli input di beni e servizi (leciti e illeciti), metodo che richiede la stima del fatturato cui si sottrae l'input di tutti beni e servizi (legali e criminali). Il fatturato si riferisce alle vendite ai tre settori richiamati e quindi anche questa stima non è indipendente dalle transazioni con gli operatori criminali.

Nel caso di attività criminali, è indispensabile una stima dell'intero ciclo produttivo distinguendo, possibilmente, anche la fonte del reddito legale utilizzato per comprare attività criminali (es. consumo di droghe). In questo caso, il reddito deriva dal valore aggiunto (va1, va2, va3) e le vendite rientrano in (c31, c32, c33). Lo schema è compatibile con il valore aggiunto ottenuto dalla vendita di beni e servizi illegali (droghe, sfruttamento della prostituzione, contrabbando di tabacchi e alcolici) già previsti nei conti nazionali ufficiali.

Un'ulteriore fonte potenziale di informazione sono i costi sopportati dall'economia legale per difendersi dagli attacchi della criminalità, ad esempio, le spese per la difesa delle persone, delle imprese e delle cose, oppure le spese sostenute per l'assicurazione contro i rischi più diffusi e temuti. In assenza di queste informazioni i trasferimenti forzati (furti, rapine, ecc.) non modificano l'allocazione del reddito e quindi neanche la domanda finale, ipotesi irrealistica che distorce le stime dei conti nazionali.

Per l'economia legale, la fonte del reddito e quindi dei consumi privati è un dato che discende dalla distribuzione dei redditi ai fattori della produzione e dai trasferimenti pubblici ma, gli acquisti di beni e servizi legali sono effettuati anche con redditi derivanti da attività criminali e pertanto questi acquisti contribuiscono al PIL ma non è nota la fonte dei redditi spesi. Ne deriva che i proventi illegali utilizzati per gli acquisti di beni e servizi legali sono imputati, implicitamente, alle produzioni e ai redditi delle imprese legali, non necessariamente localizzate dove si effettua la spesa.

Si spiega, così, l'apparente incoerenza fra situazioni di povertà associate a consumi affluenti, in realtà la distribuzione del reddito criminale avviene all'interno dell'economia criminale mentre è esterna, almeno in parte, la fonte del reddito legale e illegale che consente l'acquisto di beni e servizi leciti e illeciti. Finora, si è ritenuto che queste distorsioni fossero di modesta entità.

Nei primi manuali di contabilità nazionale si stimavano le produzioni di beni e servizi, ossia attività legali, cui si sommavano i saldi del commercio estero, si stimavano così anche i consumi privati e gli investimenti. La domanda forniva un'informazione sull'allocazione della spesa e quindi era una conferma, seppure approssimata, delle stime della produzione ma era poco affidabile la fonte del reddito che consentiva la spesa e il risultato finale si attribuiva al cosiddetto risparmio e quindi il saldo (S-I) incorpora-

va nei risparmi anche il risparmio incognito derivante dal reddito criminale mentre l'investimento era per definizione legale, perciò il saldo attivo era in parte dovuto ai redditi della criminalità e trovava una chiusura ignota nei conti della BP. Una situazione non molto diversa dall'attuale ma, adesso gli statistici dispongono di innovazioni tecnologiche che possono agevolare i loro compiti purché gli schemi di analisi siano stati adeguati per limitare le distorsioni.

La stima dei patrimoni, reali e finanziari della criminalità organizzata potrebbe consentire di valutare la dimensione dei suoi capitali reali e finanziari necessariamente legali, se si intende difendere la loro liquidabilità ma anche distinguere fra acquisizioni di investimenti prodotti da imprese legali e/o da imprese legali/criminali. Gli input di materiali e di lavoro, metodo largamente adottato nei primi conti nazionali, non consentono di identificare direttamente le imprese (legali e legali-criminali) cui attribuire le nuove costruzioni ma un contributo informativo potrebbe essere fornito da un confronto con le indagini sul valore aggiunto delle imprese edili, oppure dalle BD pubbliche che registrano le nuove costruzioni, infine dalle aereo foto che continuano a mostrare nuove costruzioni non censite. Più difficile si presenta il compito per i beni di investimento manufatti ma in questo settore la presenza mafiosa è praticamente assente anche se non mancano i prestatori di identità.

Lo schema seguente illustra sia la matrice degli investimenti, leciti e illeciti, sia le due tipologie di imprese, legali e legali-criminali, mentre gli investimenti illegali acquistati da imprese e famiglie criminali possono essere valutati, con un notevole errore, solo adottando il metodo dei materiali.

Investimenti	Patrimoni				
	Leciti	Abusi	Legali	leg./crim.	criminali
legali	a1	b1	L1	LC1	K1
legali/criminali	a2	b2	L2	LC2	K2
Totale	a1+a2	b1+b2	L1+L2	LC1+LC2	K1+K2

Gli investimenti leciti effettuati da imprese legali e da imprese legali-criminali che rispettano le norme sono richiamati in (a1, a2) mentre (b1,b2) sono gli investimenti illeciti (abusi) ossia collegati a violazioni di norme (Non figurano investimenti illeciti effettuati da organizzazioni criminali per ovvi motivi di reperibilità e per il più probabile ricorso a imprese legali-criminali).

Le stime dei patrimoni legali appartenenti a soggetti legali (L1 e L2) e legali - criminali (LC1 e LC2), sovente sono stime prive di metodologie controllabili, costruite partendo dal dato cumulato di beni di investimento legali costruiti sia da imprese legali (L1) sia da imprese legali-criminali (L2), situazioni che giustificerebbero una doppia metodologia di verifica del dato. Analoghe esigenze sono segnalate per le due tipologie di patrimoni posseduti da imprese legali-criminali (LC1 e LC2).

Gli esempi riportati nei due schemi commentati, intendono segnalare la rete di legami esistenti in un sistema di conti nazionali mentre non esistono stime documentate della dimensione dei patrimoni finanziari se si escludono i dati riferibili ai sequestri. (Clementi, pag. 261, *op. cit.*).

Indubbiamente, indagini statistiche nell'ambito dell'economia criminale sono difficili se si adottano gli strumenti di ricerca e di analisi tradizionali perché non è semplice estrarre informazioni mirate dalle Banche Dati amministrative che non sempre sono aggiornate e raramente (finora) sono incrociate con altre fonti per controllare la loro correttezza. Attualmente i segnali provenienti da queste fonti amministrative producono rumore che può essere ripulito e trasformato in informazioni statistiche, utilizzando strumenti e professionalità per la loro decrittazione e interpretazione. Esigenza ineludibile per fornire, soprattutto, un supporto alla decisione politica e all'azione qualora quest'ultima non si limiti alla repressione ma sia spinta alla eradicazione della criminalità organizzata nelle sue forme più diffuse e devastanti.

L'impostazione e la realizzazione di un sistema statistico finalizzato alla ricerca, alla politica e alla gestione dei problemi correlati all'economia illegale richiede un manuale di riferimento che copra le diverse componenti e rispetti le regole previste nei manuali di contabilità nazionale.

Un esempio di modello e di manuale è fornito da uno studio sul conto satellite delle attività economiche legali, sommerse, illegali e pubbliche (Picozzi, pag. 27, *op. cit.*). In questo modello sono riportate le definizioni e le relazioni fra i settori produttivi e le relative destinazioni di uso. Le tavole considerano solo le risorse e gli usi mentre i conti istituzionali includono l'economia legale, l'economia sommersa, gli operatori economici illegali, il settore pubblico, le famiglie consumatrici e il resto del mondo.

Conclusioni

L'obiettivo dell'azione di governo deve essere il benessere dei suoi cittadini e l'attività delle organizzazioni criminali è un ostacolo che alimenta il malessere, l'incertezza e quindi l'insicurezza sul futuro. Gli effetti negativi provocati dalle attività economiche della criminalità non si distribui-

scono equamente fra i membri della società e di solito aggravano le disuguaglianze non solo per le vittime dei reati ma anche per le conseguenze sulla salute e sul benessere delle fasce deboli della società. Notevoli risorse pubbliche sono impegnate nelle azioni di contrasto della redistribuzione forzata attuata dalla criminalità ma anche nei trasferimenti pubblici per indebolire e allontanare la contiguità con la criminalità. Per indebolire la criminalità economica e le organizzazioni criminali non si può confidare solo nella repressione, è indispensabile avere una strategia di prevenzione che si appoggi su un sistema informativo - statistico di supporto, dotato delle tecnologie per impostare e verificare l'esito degli interventi previsti e per documentare e quantificare l'effetto della repressione.

L'assenza di dati rischia di fare nascere il sospetto che la prevenzione non sia attiva perciò gli eventi osservati, inclusa l'assenza di eventi, devono risultare da sottosistemi gestionali. In quella sede, si deve affrontare il modello concettuale di una statistica avente come obiettivo strategico l'assenza documentata di eventi come esito sia di prevenzione sia di repressione. Perciò, alle tradizionali Basi dati (BD) dei ministeri degli Interni e di Grazia e Giustizia occorre aggiungere le loro BD di controllo gestionale, e quelle di tutte le amministrazioni dedicate direttamente e indirettamente alla tutela della sicurezza interna e alla difesa della salute dei cittadini.

Le statistiche non devono essere strumentalizzate per ottenere maggiori risorse oppure per alimentare le paure e i titoli dei giornali, accreditando discutibili statistiche non ufficiali sulla percezione come si è registrato per altre fonti di preoccupazione collettiva (inflazione, temperatura atmosferica, corruzione, sottoccupazione, immigrazione, ecc.). La disattenzione dei lettori trasforma le sensazioni in situazioni e quindi in presunte statistiche che rischiano di mettere in discussione analoghe statistiche ufficiali.

Non dovrebbero mancare dati e informazioni fornite dai sistemi di difesa privati, inclusi gli apparecchi di difesa e di controllo richiesti dalle società di assicurazione, ma questi investimenti in sicurezza richiedono strumenti di analisi molto sofisticati per trarre informazioni pertinenti ottenute con le nuove tecnologie dedicate alla integrazione delle numerose BD pubbliche e private. L'analisi e la repressione delle attività criminali non possono limitarsi all'aspetto economico produttivo ma devono essere estese ai comportamenti devianti.

In particolare, è indispensabile approfondire le origini e le destinazioni dei flussi finanziari in Italia e all'estero associati ad attività illegali e criminali e soprattutto diventa essenziale conoscere e quantificare un sistema economico illegale basato sull'informazione, la comunicazione e le relazioni in rete incluse le correlate professionalità e tecnologie.

L'esperienza dimostra che affidarsi alle legislazioni speciali non ostacola, sostanzialmente, l'ingerenza della criminalità nelle attività correnti e nelle amministrazioni pubbliche, specie in aree disagiate. Non è sufficiente emanare norme (es. anticorruzione) se non sono accompagnate da un diffuso sistema di controllo in rete sulle situazioni a rischio, incluse le proprietà private, poiché le risultanti statistiche, incluse le assenze di eventi, sono una indispensabile fonte di conoscenza e di controllo.

In conclusione, il problema della criminalità economica non può essere affidato unicamente alla repressione e alle politiche di contrasto ma deve disporre di una strategia che si appoggia su un sistema informativo - statistico di supporto alla conoscenza e all'azione. Questa strategia richiede anche dati aggiornate e tecnologie in grado di connetterle, di verificarne il contenuto e di elaborarle con l'obiettivo di impedire, possibilmente prevenire, l'attività della criminalità (PON, pp. 281-283, *op. cit.*). Una sintesi di questi sistemi informativi deve essere disponibile per i cittadini e per le imprese, sinora questo contributo della statistica alla conoscenza e alla prevenzione, è carente e le informazioni disponibili sono limitate agli esiti della repressione (Presidenza del Consiglio, 2014).

La normativa dedicata all'innovazione nelle amministrazioni pubbliche non è riuscita, finora, a contrastare gli interessi delle organizzazioni criminali. L'esperienza segnala che la richiesta di trasparenza deve venire anche dal mercato come sintesi informativa dell'efficienza e come tutela degli operatori corretti. Purtroppo, in alcuni casi, la protezione dall'economia criminale nasconde la domanda di protezione dalla concorrenza per favorire, così, le posizioni di monopolio e di rendita. Per evitare queste distorsioni, è essenziale studiare i rapporti fra economia legale e economia criminale richiamando l'attenzione sulla diffusa presenza in Italia dell'economia sommersa giustificata, di solito, con l'eccesso di norme e conseguenti oneri impropri per le imprese. In un Paese tecnologicamente arretrato, l'inosservanza delle norme è considerata un indubbio vantaggio competitivo alle imprese legali-criminali e involontariamente, forse, un supporto alle organizzazioni criminali ma non è il caso dell'Italia.

È evidente la differente pericolosità sociale dei due comportamenti (sommerso e criminale) ma se non si affronta con decisione il problema dell'economia sommersa e, in particolare, la sua definizione e i suoi gruppi aziendali si crea un involontario schermo a favore delle attività economiche legali-criminali, specie se queste ultime si comportano correttamente con il fisco, per porsi al riparo dalle indagini del fisco.

È un segnale ulteriore che economia criminale ed economia sommersa condividono la scarsa preferenza per l'informazione aziendale e si proteggono reciprocamente, perciò per quantificare la prima è indispensabile co-

noscere e quantificare la diffusione della seconda ma affermazione analoga non si applica all'innovazione tecnologica poiché anche alle organizzazioni criminali ramificate all'estero le ICT sono indispensabili e necessariamente innovative.

C'è stato un periodo, particolarmente burrascoso, in cui la parola "chiave" era *legalità* e la strategia sottostante era il coinvolgimento di tutti: Istituzioni; Organizzazioni (scuole, amministrazioni pubbliche, imprese, banche, professionisti, ecc.); famiglie, cittadini per diffondere e adottare questo obiettivo e prevenire il crimine. Non si può affermare che quell'iniziativa abbia avuto successo ma si possono e si debbono ricavare insegnamenti da quella esperienza.

Riferimenti bibliografici

- AA. VV. (2011). *Il mercato delle droghe*. CSS, Marsilio, Venezia.
- Angelone L. (2017). Il valore dell'informazione nelle organizzazioni criminali, pag. 97. In Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.
- Ardizzi G., Petraglia C., Piacenza M., Schneider F., Turati G. (2013).: *Money Laundering as a Financial Sector Crime : A New Approach to Measurement, with an Application to Italy* . CESIFO W. P. Nr. 4127 February.
- Argentiero A., Bagella M., Chiarini B., Marzano E.(2017). Natalità di impresa e usura: evidenze empiriche per le province italiane in una fase recessiva, pag. 235. In Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.
- Becchi A., Rey G.M.(1994). *L'economia criminale*. Laterza, Bari.
- Champeyrache C. (2017). La non neutralità dell'identità del proprietario: elementi di teoria dell'impresa legale - mafiosa, pag. 67. In Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.
- Clementi S. (2017). Dimensione economia criminale. Problematiche legate alle misurazioni, pag. 261. In Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.
- Di Vetta G. (2017). Mafia imprenditrice ed imprenditore mafioso. Modelli socio - criminologici, paradigmi giurisprudenziali e prospettive politico-criminali, pag. 199. In Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.
- Dills A.K., Miron J.A., Summers G.(2008). *What do Economists know about crime?* wp 13759 NBER 2008.
- Favaretto, I., Giombini, G. (2011). Crisi Economica, Criminalità e Vincoli di Liquidità delle Imprese. *Argomenti*, 31, 107-141.
- Flick G. M. (2017). *Giustizia penale ed economia pubblica e privata: profili problematici*. Cassazione penale, LVII ottobre 2017, nr.10, pp. 3461-3471.

- IRES AA. VV.(2009). *Emersione e legalità per un lavoro sicuro. Quali fattori di sviluppo per l'impresa*. EDIESSE, Roma.
- Lombroso C. (1924). *L'uomo delinquente*. (a cura di) G. Lombroso. Fratelli Bocca ed. Torino.
- Picozzi L. (2017). Impostazione di un conto satellite delle attività illegali, pag. 27. In Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.
- PON (2014). *PON sicurezza 2007 2013: Gli investimenti delle mafie*. Transcrime, Milano.
- Presidenza del Consiglio dei Ministri (2014). *Per una moderna politica antimafia*. Roma.
- Rey G. M., Savona E. U. (1993). The Mafia: An International enterprise? In *Mafia Issues* ed. E.U. Savona , ISPAC.
- Rey G.M. (1993). Analisi economica ed evidenza empirica dell'attività illegale in Italia. In: *Mercati illegali e mafie: l'economia del crimine organizzato*, Il Mulino, Bologna.
- Rey G.M. (1995). *Strategie di contrasto del "Riciclaggio"*. Dipartimento Diritto dell'Economia, Università di Siena.
- Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.
- Romano M. F. (2017). Dalle parole ai numeri: estrarre dati dalle sentenze della magistratura, pag. 121. In Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.
- Sallusti F. (2017). Imprese criminali e filiere illegali: informazione e conoscenza nelle strategie organizzative, pag. 155. In Rey G.M. (a cura di) (2017). *La mafia come impresa*. FrancoAngeli. Milano.

Il settore costruzioni in Italia: crisi e opportunità nell'ultimo decennio

di Serena Rugiero[♦], Giuseppe Travaglini[•] e Andrea Federici[°]

Sommario

In questo lavoro si presenta una mappa delle grandi trasformazioni del settore costruzioni italiano avvenute nell'ultimo decennio. Il lavoro è articolato in due parti. La prima ricostruisce il quadro macroeconomico delle costruzioni attraverso i dati Istat. La seconda, ha un impianto microeconomico e analizza i dati di bilancio AIDA delle imprese del settore costruzioni. Dai dati emerge una dinamica settoriale complessivamente recessiva fino al 2013, con alcuni recenti segnali di ripresa che vanno consolidati. Interventi di politica attiva nel mercato del lavoro, e per gli investimenti in nuove costruzioni e riqualificazione abitativa, sembrano essere le misure più auspicabili.

Classificazione JEL: J08, E22, G3.

Parole chiave: Settore Costruzioni; Investimento; Finance.

The construction industry in Italy: crisis and opportunities over the last decade

Abstract

This paper presents a map of the great transformations of the Italian construction sector that took place in the last decade. The paper is divided into two parts. The first one reconstructs the macroeconomic transformations of this sector by means of data provided by Istat. The second one has a microeconomic content and analyzes the AIDA balance sheet data of companies acting in the construction sector. Data shows an overall recessionary dynamics up to 2013, with some recent signs of rebound but still to consolidate. Active policies in the labor market and subsidies for investments in environmental sustainable construction, and building improvement schemes seem to be the most desirable measures to relaunch the sector.

JEL classification: . JEL: J08, E22, G3.

Keywords: Constructuin industry; Employment; Finance.

[♦] Ricercatrice Fondazione di Vittorio Roma – Corso Italia – 00100 E-mail: s.rugiero@fdv.cgil.it

[•] Corresponding author. Università degli Studi di Urbino “Carlo Bo” Via Saffi 42 Urbino 61029 (PU). E-mail: giuseppe.travaglini@uniurb.it

[°] Andrea Federici Phd student Università degli Studi di Urbino “Carlo Bo” Via Saffi 42 Urbino 61029 (PU) E-mail: federiciandrea_1985@libero.it

Introduzione

Il settore costruzioni ha subito a partire dal 2008 con la crisi internazionale un deciso ridimensionamento sia in termini di valore aggiunto e investimenti che nei livelli occupazionali. Le costruzioni rappresentano circa il 50 per cento del valore degli investimenti nazionali e circa il 10 per cento del Pil. L'andamento di questo settore risente inoltre della dinamica espansiva o recessiva della domanda aggregata e dei redditi. Ed è dunque sovente al centro dell'attenzione dei policy maker in quanto anticipativo del ciclo economico. I recenti segnali di ripresa del settore costruzioni rappresentano una inversione di tendenza se confrontata con il quinquennio precedente. Primi segnali di consolidamento emergono sia dalla struttura macro che da quella microeconomica delle imprese.

In questo lavoro presentiamo una mappa delle grandi trasformazioni del settore costruzioni italiano avvenute nell'ultimo decennio. Il lavoro è articolato in due parti. La prima ricostruisce il quadro macroeconomico delle costruzioni attraverso i dati aggregati Istat. La seconda, ha un impianto microeconomico e analizza i dati di bilancio AIDA delle imprese del settore. Dai dati emerge una dinamica settoriale complessivamente recessiva fino al 2013, con alcuni recenti segnali di ripresa che vanno consolidati. Interventi di politica attiva nel mercato del lavoro, e per gli investimenti in nuove costruzioni e riqualificazione abitativa, sembrano essere le misure più auspicabili.

Il lavoro è organizzato come segue. Nel paragrafo 2 si analizzano le grandi trasformazioni macroeconomiche del comparto costruzioni parallelamente ai mutamenti nelle tendenze della crescita italiana dell'ultimo decennio. Dopo una discussione del quadro congiunturale (sezione 4 e 5), si analizza la contabilità di un campione di imprese AIDA nel settore costruzioni. L'ultimo paragrafo conclude¹.

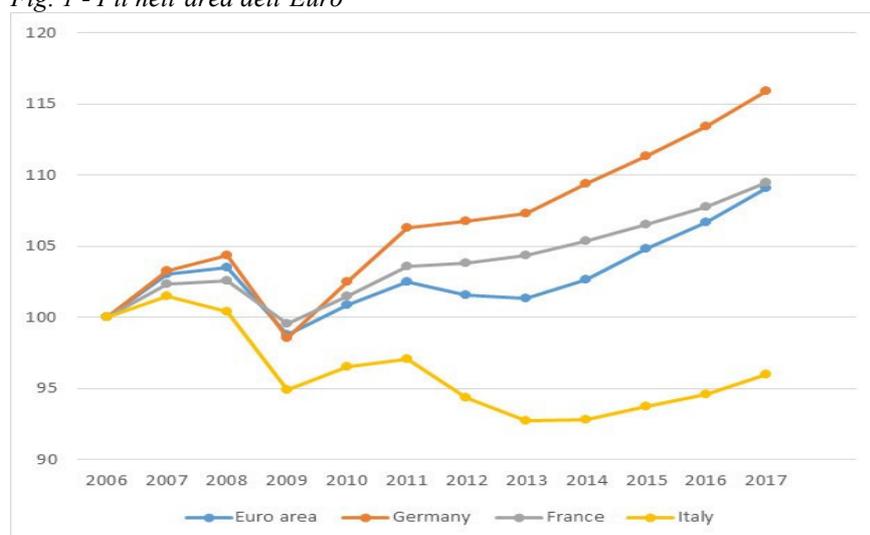
1. Il quadro macroeconomico

Le trasformazioni e le relative performance del mercato del lavoro italiano nel comparto delle costruzioni sono state condizionate dalla dinamica economica recessiva prima, e stagnante poi, iniziata nell'Unione Europea

¹ L'articolo utilizza parte del materiale impiegato nel "II Rapporto dell'Osservatorio Costruzioni 2018" curato dagli autori, che ringraziano FILLEA e FDV per la disponibilità.

con la crisi del 2008. Si sono avute due fasi. La prima recessione si è estesa tra la metà del 2008 e la metà del 2009. La seconda, meno intensa, ha riguardato il periodo tra il 2012 ed il 2013. L'Italia ha subito particolarmente la prima recessione (con cadute tendenziali del Pil di -6.9 per cento nel primo trimestre del 2009). La seconda fase critica ha riguardato, tra i principali paesi europei, Italia, Spagna e Portogallo. Per l'Italia, la fase recessiva si è estesa a tutto il 2014 con 13 trimestri consecutivi di contrazione (figura 1).

Fig. 1 - Pil nell'area dell'Euro



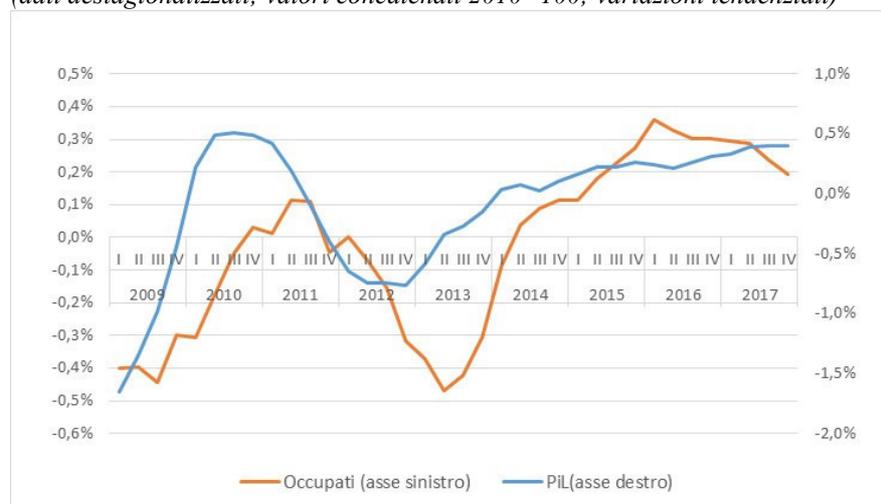
Fonte: Elaborazioni su dati Contabilità nazionale Istat 2017 - (2007=100).

Il mercato del lavoro italiano ha seguito con qualche trimestre di ritardo l'andamento negativo del ciclo economico (figura 2). Nella UE si è registrato, al termine del 2009, una caduta del 2.4 per cento su base tendenziale dell'occupazione. Il secondo episodio di riduzione del livello occupazionale interviene in una fase di protratta tendenza negativa dell'occupazione. Ancora oggi, l'Italia mostra difficoltà maggiori degli altri paesi UE nel riavviare il mercato del lavoro, non solo in termini occupazionali ma anche di produttività e retribuzioni. Nella UE il calo occupazionale è stato marcato nell'industria: per l'intera eurozona si sono registrate variazioni negative con contrazioni più intense nel 2009 (-5,4 per cento) e nel 2010 (-3,4 per cento), e con una ricaduta nel 2013 (-2,3 per cento). Nei servizi, che rappresentano più dei due terzi degli occupati totali nella maggior parte dei paesi europei, l'intensità della flessione degli addetti è stata molto minore e limitata a fasi specifiche: -0,6 per cento nel 2009 e -0,2 per cento nel 2013.

Nei principali paesi dell'eurozona gli effetti occupazionali della crisi economica si sono manifestati con un ritardo di alcuni trimestri rispetto all'andamento del Pil. Per esempio, relativamente alla flessione del primo trimestre 2009, la caduta dell'occupazione si è manifestata nel secondo o terzo trimestre dello stesso anno. Per l'eurozona, nella prima fase di flessione ciclica, hanno registrato la massima contrazione nel secondo e nel terzo trimestre del 2009 sia i servizi alle imprese sia il commercio (-3.6 e -3.4 per cento). Nella seconda fase, a partire dal secondo trimestre 2012, la caduta occupazionale si è rivelata di minor intensità in entrambi i comparti.

In Italia, nella prima fase della crisi la flessione dell'occupazione nei servizi è stata meno intensa rispetto alla media dell'eurozona (-2.1 per cento rispetto a -3.1 per cento nel 2009). Nella seconda fase recessiva è avvenuto il contrario, con il commercio che ha registrato un prolungamento della discesa fino al 2014. Rispetto alla media dei paesi dell'euro, in Italia vi è stato un recupero occupazionale ritardato di un anno nei servizi alle imprese, ma la crescita degli addetti si è riallineata nel corso del 2015. Analoghe le tendenze per il commercio.

Fig. 2 - Prodotto interno lordo e occupati in Italia - Anni 2009-2017
(dati destagionalizzati; valori concatenati 2010=100; variazioni tendenziali)



Fonte: dati Istat 2017.

Nella *manifattura* la flessione dell'occupazione per l'eurozona è stata molto marcata, sia nella prima fase recessiva (-7.2 per cento nel terzo trimestre 2009) che nella seconda (-1.5 per cento e -1.6 per cento rispettivamente nel primo e nel secondo trimestre 2013). L'Italia ha registrato un

andamento nettamente più negativo dell'area monetaria nel suo insieme. Le oscillazioni più ampie degli occupati sono state registrate in Spagna (fino a -16.1 per cento nel 2009). La Francia, come l'Italia, ha continuato a mostrare una tendenza alla contrazione anche per i periodi successivi al 2009 e fino al terzo trimestre 2015, seppur con minore intensità. La Germania, al contrario, ha mantenuto una dinamica meno accentuata rispetto ai partner europei nelle fasi di contrazione occupazionale e una maggiore vivacità nelle fasi di espansione. Nel periodo più recente, infine, si assiste a un recupero di occupati più significativo in Spagna (+5, per cento in media le variazioni tendenziali nei primi tre trimestri del 2015) e, in minor misura, nel Regno Unito e Germania. In Italia, al contrario, è continuata la fase di flessione occupazionale, seppure con cali più contenuti (-1.8 per cento, -1.3 per cento, -0.9 per cento).

2. Il contesto italiano

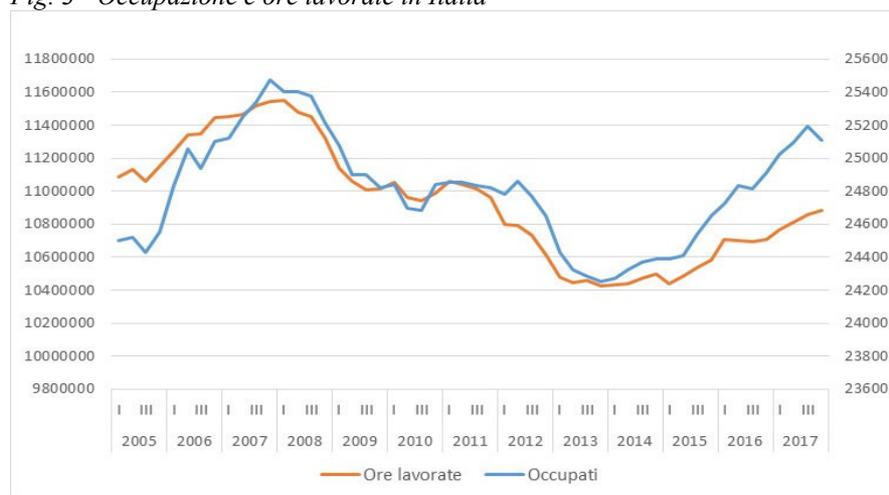
Dopo tre anni consecutivi di recessione, a partire dal 2015 l'economia italiana è tornata a registrare una crescita seppur contenuta del Pil. Tale ripresa si è stabilizzata nel 2017 con un tasso di crescita prossimo al 1.7%. Alla iniziale spinta delle esportazioni, favorite dalla domanda internazionale si è sostituito un apporto positivo dei consumi interni, sostenuti da un incremento seppur contenuto dei redditi reali e da una ripresa dei livelli di occupazione e, recentemente, degli investimenti sulla spinta dei vantaggi fiscali già in essere (es: la nuova Legge Sabatini per i beni strumentali, il credito di imposta per R&D, il Patent Box ed i contratti di sviluppo) e quelli previsti in Industria 4.0 (iper e super ammortamento), e del rafforzamento del credito di imposta per le imprese del Mezzogiorno. Nel complesso si è registrata anche una ripresa dei livelli occupazionali.

Nell'industria in senso stretto la variazione del valore aggiunto è stata negativa fino al quarto trimestre 2014. Nei servizi, invece, l'andamento è stato stagnante a partire dal quarto trimestre del 2013. Dal primo trimestre 2015 per l'industria, e dal secondo per i servizi, sono riemerse variazioni congiunturali positive rafforzatesi a partire dal primo trimestre 2017.

Alla ripresa del ciclo economico si è accompagnata quella dell'occupazione. L'andamento degli occupati a partire dal 2015 mostra una ripresa. Dal dicembre 2015 al settembre 2017 circa 450 mila nuovi posti di lavoro. Un aumento che, anche in ragione della decontribuzione, ha spinto in avanti il livello occupazionale dalla seconda metà del 2015. Questo contributo si somma a quello derivante dal recupero dell'occupazione

già in atto dalla fine del 2013 (ante riforma Jobs act), per un totale di circa 950 mila posti di lavoro sul triennio. In sostanza, in Italia l'attuale ripresa occupazionale è il risultato di tre diversi contributi: quello del nuovo contratto che modifica la disciplina dei licenziamenti, quello della decontribuzione che riduce il costo del lavoro, e quello che si sarebbe avuto comunque a parità di legislazione.

Fig. 3 - Occupazione e ore lavorate in Italia



Fonte: Elaborazioni su dati Conto economico trimestrale – Istat.

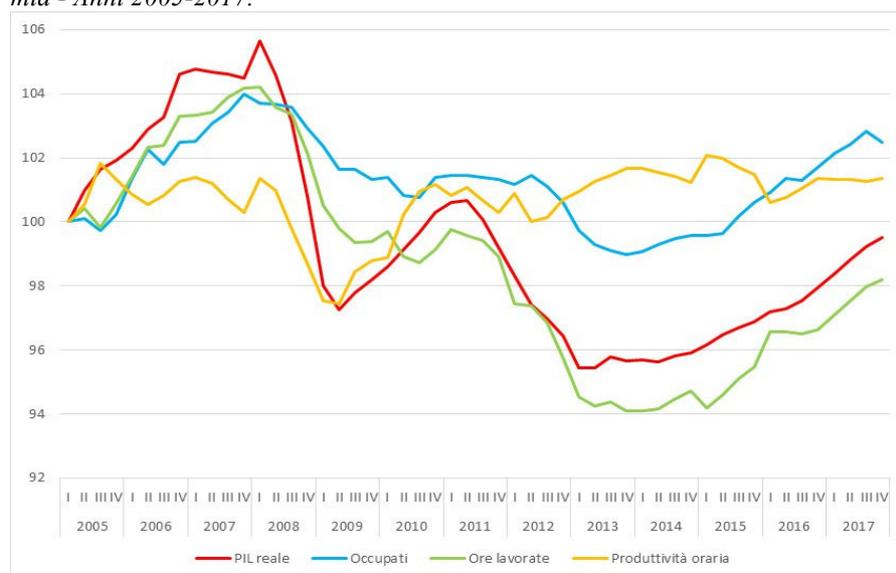
In questa transizione è mutato il profilo strutturale dell'occupazione (minore peso dell'industria e delle costruzioni) e le modalità di impiego (maggiore incidenza del part-time). La crescita occupazionale è determinata dai dipendenti a tempo indeterminato, seppure nella nuova forma giuridica disciplinata dal Jobs act, mentre calano quelli a termine. Il volume attuale dell'occupazione ha perciò caratteristiche nuove e non ben definite rispetto al decennio precedente. Con la fine degli incentivi nel 2017, l'occupazione è tornata inizialmente a scendere con un peggioramento dei tassi di occupazione per le classi di età centrali e per i più giovani. Per questi ultimi il tasso di disoccupazione è risalito al 32% (attuale). E la frenata ha influenzato negativamente anche la composizione contrattuale. Nel 2016, appena terminati gli sgravi fiscali sul costo del lavoro, si è registrato un calo di 736 mila unità delle assunzioni a tempo indeterminato (dati Osservatorio Inps) rispetto all'anno precedente (-37.6%). E si è anche interrotto il processo di stabilizzazione dei rapporti di lavoro con una contrazione del flusso di trasformazioni di contratti a termine a tempo indeterminato (ossia a tutela

crescenti) del -35.4%. La nuova decontribuzione sul costo del lavoro per i nuovi occupati al di sotto dei 29 anni, presente nella Legge di Bilancio 2018, può, secondo le stime del Mise, generare un ulteriore effetto leva di circa 300 mila nuovi giovani occupati entro il 2018. Con un costo iniziale inferiore al miliardo di euro nei primi due anni, per poi attestarsi a regime a 1.5-2 miliardi.

Le dinamiche settoriali restano però eterogenee. Per il totale dell'economia il contributo maggiore all'attività lavorativa è stato dato fino al 2017 dalle ore lavorate totali, e solo a partire dal 2015 dalle nuove posizioni lavorative, con una flessione al termine del 2017. In questo contesto diminuisce il ricorso alla CIG, ed aumenta il monte lavoro complessivo impiegato dall'intera economia.

I dati aggregati nazionali mostrano che le ore lavorate complessive sono ben al di sotto del livello pre-crisi, e che quindi la crescita occupazionale sconta una caduta delle ore lavorate per occupato (figura 4).

Fig. 4 - Monte ore lavorate, posizioni lavorative, produttività e Pil - Totale economia - Anni 2005-2017.



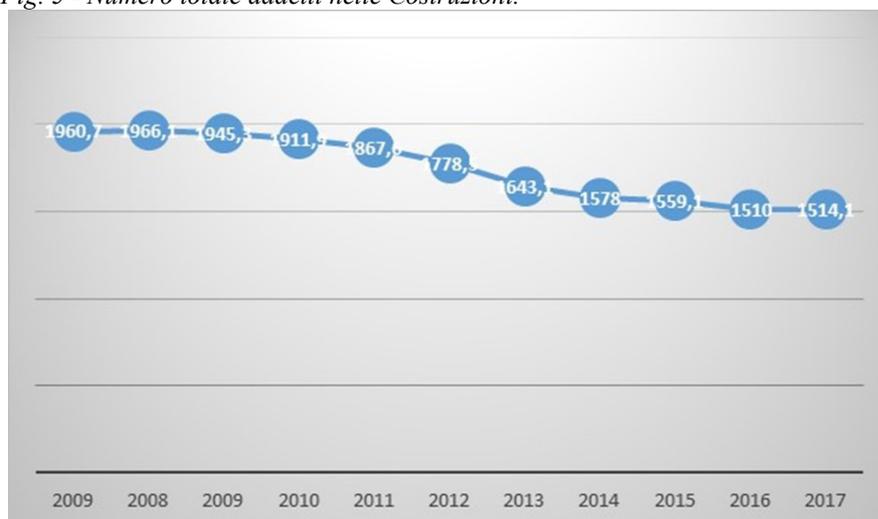
Fonte: Elaborazioni su dati Conti trimestrali Istat 2018.

In altri termini, in Italia aumenta il numero degli occupati ma si riduce il tempo di lavoro, e tale ridimensionamento incide negativamente sui salari di fatto e le retribuzioni. È da sottolineare che questo mutamento ha registrato anche il rallentamento degli investimenti che registrano la caduta più

ampia tra le variabili della contabilità nazionale, con una ripresa decisa solo a partire dal 2017. E con la stagnazione della produttività che registra variazioni positive solo tra il 2013 e il 2015, quando il monte ore complessivamente lavorate decresce più velocemente della caduta del Pil. Quindi per un effetto statistico, non per una ripresa effettiva della crescita. L'insieme di queste debolezze si è riflesso sul Pil che resta ancora 4 punti percentuali al di sotto del livello pre-crisi.

Nella manifattura il ritorno a variazioni positive del monte ore lavorate è determinato da un incremento delle ore lavorate per dipendente. In altri termini, si è registrata una difesa o un recupero di intensità di lavoro per dipendente (e dunque di produttività), in attesa di un ritorno a una creazione di posizioni lavorative aggiuntive. La contrazione dell'incidenza della CIG appare perciò prevalentemente legata alla componente intensiva dell'input di lavoro.

Fig. 5 - Numero totale addetti nelle Costruzioni.



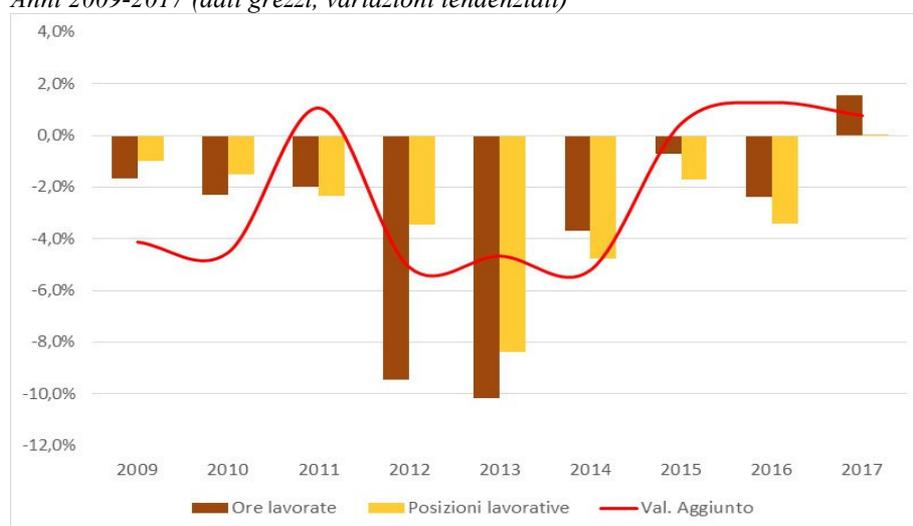
Fonte: Elaborazioni su dati Istat (in migliaia di unità).

Nel settore delle costruzioni il monte ore lavorate è tornato a crescere solo con il 2017 (del 1.8 per cento), dopo le contrazioni trimestrali consecutive a partire dal 2008.² Parallelamente, anche in queste attività l'incidenza

² Il settore delle costruzioni è il settore dell'industria con la maggiore quota di attività sommersa (che non emerge quindi nella statistica ufficiale e nei bilanci delle imprese). Secondo i dati Istat, nel solo settore delle costruzioni circa il 15-17 per cento delle unità di lavoro è irregolare. Le fasi di crisi tendono ad esacerbare questo dato.

della CIG, che in questo comparto ha carattere ciclico stagionale, va diminuendo. Tuttavia, i livelli raggiunti al terzo trimestre 2017 restano ancora bassi rispetto a quelli pre-crisi. Da notare che, come già indicato per la manifattura e l'economia nel suo complesso, il principale contributo ai livelli lavorativi nelle costruzioni è dato dall'aumento delle ore registrato nel terzo trimestre 2017 per dipendente, a fronte di una graduale attenuazione del calo delle posizioni lavorative.

Fig. 6 - Posizioni lavorative, Ore lavorate, Valore aggiunto nelle Costruzioni Anni 2009-2017 (dati grezzi, variazioni tendenziali)



Fonte: dati Istat 2017.

Nei comparti del terziario, invece, la fase di recupero dell'input di lavoro si è avviata in anticipo. Nel complesso delle attività dei servizi di mercato (che comprendono i servizi alle imprese, il commercio e le attività di alloggio e ristorazione, il monte ore è tornato a crescere dal 2014, registrando un +3,7 per cento su base tendenziale nel terzo trimestre 2015. L'incremento è dovuto in misura prevalente (circa il 60 per cento) all'aumento delle posizioni lavorative.

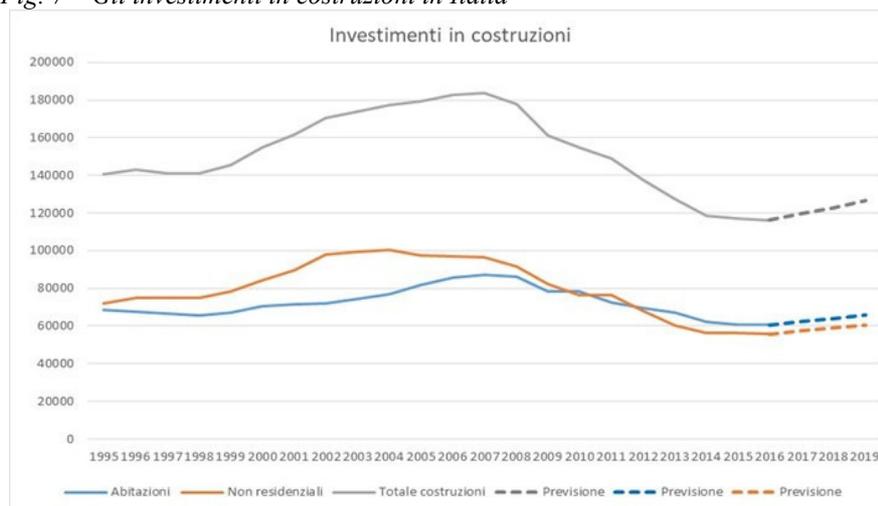
3. Il quadro congiunturale

Il settore delle costruzioni continua a rivestire un ruolo centrale nel sistema economico italiano e si conferma capace di offrire un rilevante con-

tributo alla produzione e all'occupazione del Paese. Gli investimenti in costruzioni, pari nel 2016, a 116.285 milioni di euro rappresentano circa il 9,6% degli impieghi del PIL ed il 46,7% degli investimenti fissi lordi realizzati nel Paese (fig. 7).

A partire dal maggio 2017, i dati raccolti dall'Istat per il settore costruzioni mostrano un aumento del 2.7% dell'indice destagionalizzato della produzione rispetto al mese precedente. Nello stesso mese, gli indici di costo del settore costruzioni diminuiscono dello 0.1% per il fabbricato residenziale, e dello 0.4% per i tronchi stradali. Su base annua, dopo il crollo dell'indice prolungatosi fino ai primi trimestri del 2015, si registra un aumento del 2.9% per l'indice della produzione nelle costruzioni, mentre gli indici di costo per le costruzioni aumentano dello 0.5%. Sempre a maggio 2017, il contributo maggiore all'aumento tendenziale del costo di costruzione del fabbricato residenziale è da attribuire all'incremento dei costi dei materiali (+0,7 punti percentuali).

Fig. 7 – Gli investimenti in costruzioni in Italia

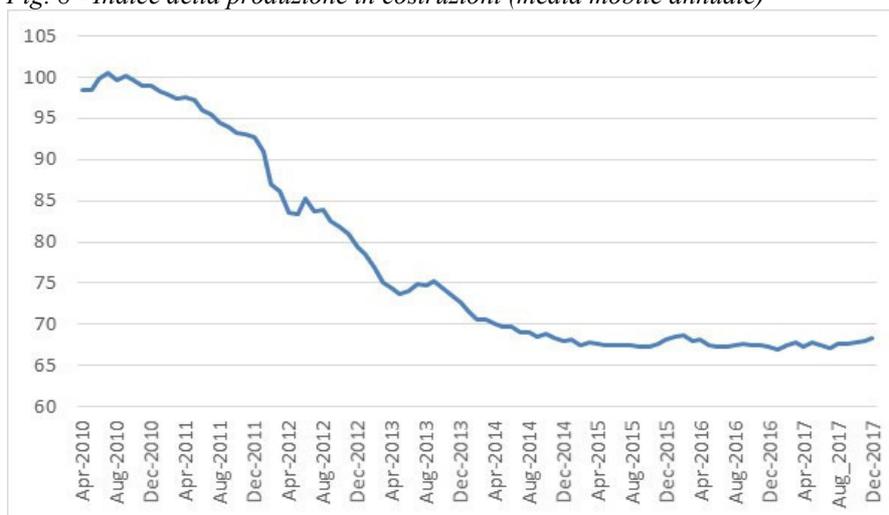


Fonte: Elaborazioni su dati Istat (al netto dei costi per trasferimento di proprietà).

Questi dati segnalano la recente ripresa economica del settore delle costruzioni. Le stime più recenti attribuiscono alle costruzioni una crescita tendenziale degli investimenti pari allo 0.3% in termini reali (1.4% in termini nominali) anche per il 2017. Il contributo positivo è da attribuire principalmente alla spesa per manutenzioni straordinarie e non residenziali, sia pubbliche che private. Per la nuova edilizia residenziale si stima tuttavia una variazione negativa e pari a -0.7% per gli investimenti in termini reali

rispetto al 2016. Per quanto riguarda l'occupazione, si ha su base annuale, al primo trimestre 2017, un lieve aumento del numero di occupati nelle costruzioni (0.7%). Resta comunque negativo il saldo occupazionale dal 2008 all'incirca pari a 420 mila unità.

Fig. 8 - Indice della produzione in costruzioni (media mobile annuale)



Fonte: elaborazioni su dati Istat trimestrali.

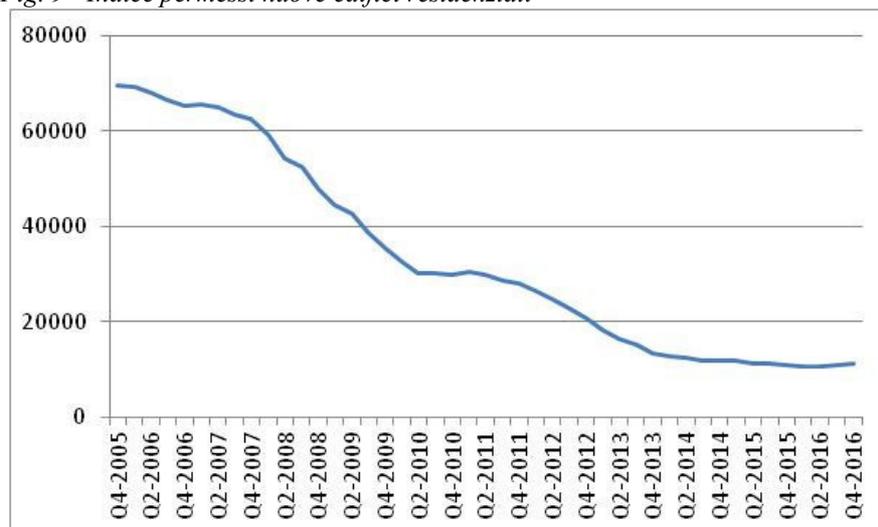
La dinamica tendenziale mostra complessivamente segni di ripresa, sebbene ancora timidi. Andamenti analoghi caratterizzano l'evoluzione degli indici della produzione per le "attività di estrazione e di supporto all'estrazione", per "la lavorazione del legno per l'edilizia" per "la produzione di cemento", che insieme alla "produzione di laterizi" costituiscono il macrosettore delle costruzioni con dati aggiornati al dicembre 2017.

È da notare che da alcune stime sugli investimenti nella nuova edilizia residenziale (circa il 16 per cento del volume complessivo annuale) emerge una dinamica ancora rallentata delle nuove attività, con una variazione attesa negativa pari a -0.7%, in termini reali, rispetto al 2016. Il miglioramento nella crescita del Pil registrato negli ultimi due trimestri del 2017 può tuttavia contribuire positivamente alla crescita attesa del tasso tendenziale.

Questo ultimo dato trova riscontro nell'evoluzione dell'indice dei permessi di costruire. Dai dati trimestrali Istat emerge che la somma di "Scia e Dia per nuove abitazioni e ampliamenti", dopo aver raggiunto il minimo nel 2015, con circa 43 mila permessi, è tornata a crescere con il 2016, registrando una ripresa con circa 44 mila e 800 permessi, comunque lontano dai dati del 2007, anno pre-crisi, ove si registravano oltre 250 mila permessi. Il

settore manifesta perciò segni di ripresa anche se la debolezza della domanda e dei redditi e la difficoltà di accesso al credito di medio lungo periodo per imprese (e famiglie) restano fattori fortemente penalizzanti la dinamica complessiva del comparto.

Fig. 9 - Indice permessi nuove edifici residenziali



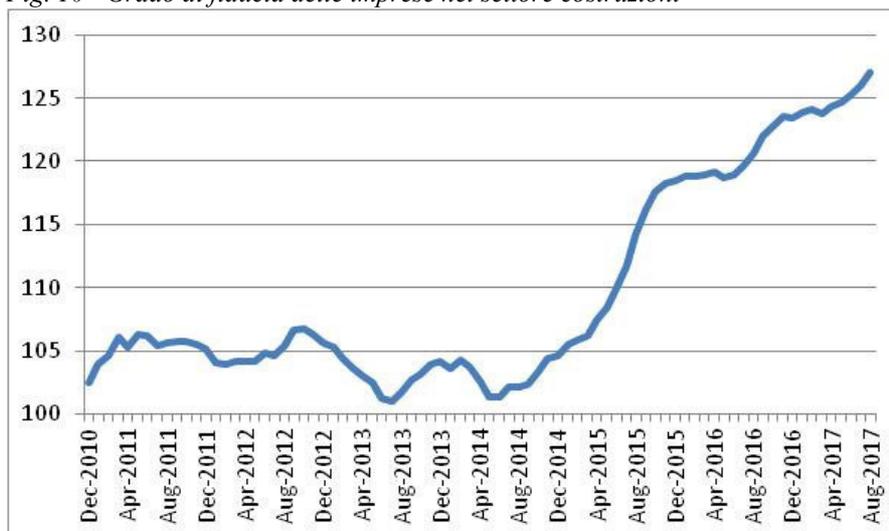
Fonte: elaborazioni su dati Istat.

Tra le componenti degli investimenti in abitazioni svolge un ruolo positivo la spesa per la riqualificazione del patrimonio abitativo. Il sistema delle detrazioni fiscali per le spese migliorative e le detrazioni per le ristrutturazioni, unito alle detrazioni per la riqualificazione energetica degli edifici ha fornito un apporto positivo al settore costruzioni anche durante il periodo della crisi tra il 2008 ed il 2015. Rispetto al 2016 si stima per il 2017 a consuntivo un tasso di crescita dello 0.5% e dello 0.8% per il 2018. Sul totale della spesa per investimenti in abitazioni dai dati ANCE emerge un contributo delle manutenzioni straordinarie pari al 37.7% della spesa a fronte di un 15.8% per nuove costruzioni.

La restante parte della spesa di investimento in costruzioni è relativa a quelle non residenziali pubbliche (18%) e non residenziali private (27.3%). Per le prime, ci si attende a consuntivo per il 2017 un probabile rallentamento alla luce della contrazione attesa per gli investimenti pubblici in conto capitale degli enti locali (specialmente i comuni) e ai ritardi connessi ad una gestione delle procedure burocratiche di autorizzazione. Per le seconde invece, la ripresa del ciclo economico lascia prevedere una riparten-

za, seppure timida del settore (+0.4%) anche alla luce del numero attuale dei permessi richiesti per edilizia non residenziale ed al rilancio degli investimenti complessivi del sistema economico italiano alimentati dal super e dall'iper ammortamento previsto in Industria 4.0.

Fig. 10 - Grado di fiducia delle imprese nel settore costruzioni



Fonte: Istat 2017.

4. Previsioni e tendenze

Come ricordato sopra, nella percezione delle imprese del comparto costruzioni si sta affermando, anche se in un contesto eterogeneo, una aspettativa positiva sulla crescita attesa tendenziale misurata dal grado di fiducia delle imprese. Il quadro macroeconomico per il 2018 lascia prevedere un aumento della spesa complessiva per gli investimenti in costruzione dell'1.5% su base annua. Il contributo dei diversi comparti resta però eterogeneo.

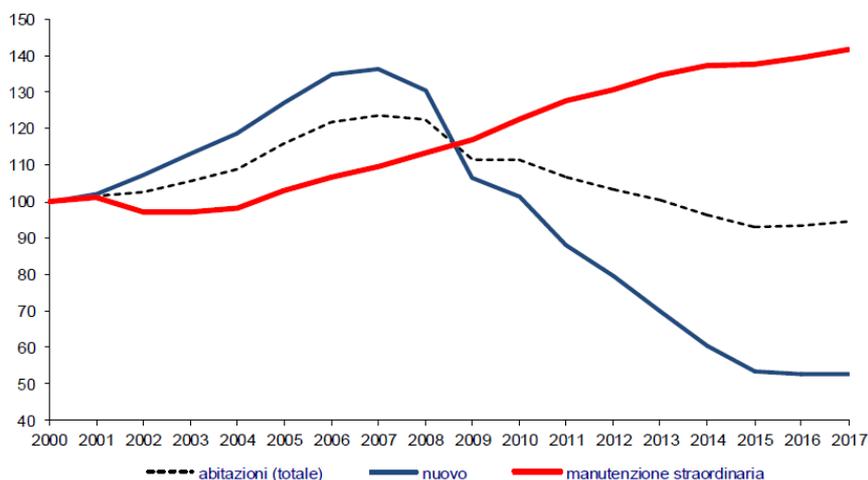
Nel comparto dell'*edilizia residenziale privata* si registra ancora una variazione negativa degli investimenti nel 2017 (-0.7%).

Un contributo positivo è invece dato dagli *investimenti privati in costruzioni non residenziali* che segnano una crescita dell'1,5% nel 2017.

Gli investimenti *in riqualificazione del patrimonio abitativo* hanno offerto il contributo prevalente anche dopo il 2008. Oggi, come indicato sopra, rappresentano circa il 38% del valore degli investimenti in costruzioni (Ance, 2018) e rispetto al 2016 si stima una crescita dello 0.5-0.6% in ter-

mini reali degli investimenti in questo specifico comparto.

Fig. 11 - Investimenti in abitazioni (numero indice 2000=100)



Fonte: ANCE, febbraio 2018.

Questo dato è ovviamente condizionato dal quadro macroeconomico e dalle scelte operate nella Legge di Bilancio 2018 e dal supporto al Programma piano Casa Italia per la messa in sicurezza del patrimonio immobiliare e del territorio, per la ricostruzione post-terremoto delle regioni del centro Italia e per gli incentivi atti a favorire l'efficientamento energetico degli edifici già esistenti. Coerentemente con questo quadro, l'azione di Governo ha incentivato l'intervento privato per la ricostruzione degli edifici danneggiati dal sisma attraverso il riconoscimento di detrazioni fiscali agli interventi tesi a ridurre la vulnerabilità sismica degli edifici. Il Decreto Legge n. 63 del 4 giugno 2013, poi convertito nella Legge 90/2013, ha introdotto una speciale detrazione pari al 65% per le spese sostenute per lavori ed interventi preventivi di miglioramento ed adeguamento sismico in edifici esistenti.

Oltre ciò, la Legge di Stabilità 2017 ha previsto tre tipi di interventi correttivi: (1) l'estensione del bonus agli interventi sulle parti comuni degli edifici (fondamentali nei condomini, per la necessità di intervenire sulle parti strutturali); (2) la possibilità di cessione del credito fiscale per gli incapienti (per aumentare la platea dei soggetti potenzialmente interessati); (3) l'incremento dell'impatto economico delle detrazioni, attraverso la detraibilità in 5 anni anziché in 10 e, soprattutto, l'aumento della detrazione percentuale al crescere del miglioramento della vulnerabilità sismica

dell'edificio. È auspicabile il mantenimento del dispositivo anche per il 2018.

Si tratta di azioni che possono avere un effetto amplificato se accompagnate da altri interventi, complementari. Per sostenere questo processo è difatti necessario che non solo le istituzioni ma anche i proprietari percepiscano la rilevanza di intervenire sul proprio immobile e che esista una soluzione tecnicamente fattibile, compatibile con la possibilità di continuare a vivere nel proprio alloggio.

4.1 Investimenti Pubblici e moltiplicatori

Per gli investimenti in costruzioni non residenziali pubbliche (18% del volume complessivo) si stima, a consuntivo nel 2017, una caduta del 2-3% in quantità. Questa stima è peggiorativa rispetto a quella del gennaio 2017 (+1.9% su base annua) per i ritardi degli ultimi due anni nell'attuazione delle misure di sostegno e finanziamento degli investimenti pubblici.

Particolari difficoltà operative nascono dalle nuove normative di finanza pubblica che rendono farraginose agli enti locali le opportunità di investimenti sostenuti da risorse pubbliche. La Ragioneria Generale dello Stato registra, nei primi tre mesi del 2017, una contrazione tendenziale del 3.5% della spesa per investimenti in conto capitale dei comuni, confermando la dinamica negativa del 2016 (-13.5% su base annua) sebbene negli ultimi due anni vi sia stato un incremento degli stanziamenti pubblici (+9.2% nel 2016 e +23% nel 2017). Tuttavia, l'incertezza sulle poste della Legge di Bilancio 2017-2018 restano alte, considerando i continui tagli della spesa per investimenti pubblici che nella stima dell'Istat registra variazioni negative per il 2017 (-3.5%).

Nel complesso delle misure di intervento per il comparto costruzioni è stato stimato (ANCE, 2017) un investimento incrementale totale per il 2017 di oltre 1.5 miliardi di euro, di cui circa 500 milioni nel comparto abitativo e di 50 milioni nel settore non residenziale privato. Circa 1 miliardo sarebbe poi attivato nel comparto delle opere pubbliche, anche se il processo di rilancio degli investimenti pubblici resta condizionato alla burocratizzazione dei processi e all'effettiva disponibilità dei saldi di bilancio pubblico.

In questo scenario, secondo le stime del Governo (2017) il vasto piano di interventi sul settore abitativo avrebbe un effetto moltiplicativo sul reddito nazionale. Per esempio, un miglioramento sismico limitato ai soli edifici in muratura portante, i più vulnerabili, nei 648 comuni italiani a maggiore pericolosità sismica comporterebbe, in base alle stime, un investimento nel settore edilizio di 36,8 miliardi di euro, con un effetto complessivo sull'economia valutabile in circa 129 miliardi di euro.

Come noto, il processo moltiplicativo legato ai nuovi investimenti è particolarmente significativo nel comparto delle costruzioni. Le tavole intersettoriali dell'Istat offrono una misura di questa interdipendenza. La filiera delle costruzioni è difatti lunga e complessa. Il settore delle costruzioni acquista beni e servizi dall'88% dei settori economici (31 settori su 36 sono fornitori delle costruzioni). La produzione del settore delle costruzioni, suddivisa nelle componenti dei costi intermedi e del valore aggiunto mostra che gli acquisti di beni e servizi di tipo intermedio rappresentano il 67.9%, mentre il valore aggiunto rappresenta il 32.1%.

Il processo moltiplicativo è determinato da un impatto *diretto* della spesa aggiuntiva nel settore delle costruzioni e nei settori che si attivano per produrre semilavorati, prodotti intermedi e servizi necessari al processo produttivo; da un impatto *indiretto* indotto all'esterno del comparto dalla produzione del prodotto costruzioni; da un impatto *indotto* dall'aumento dei consumi e dei nuovi investimenti, che a loro volta stimolano maggiore produzione e occupazione. Nel settore delle costruzioni la stima del moltiplicatore del reddito è all'incirca pari a 2.4-3.

Dunque, alla luce delle caratteristiche strutturali del settore un aumento di 1 miliardo di euro nel settore delle costruzioni permetterebbe di creare una domanda aggiuntiva diretta e indiretta di circa 2 miliardi e 292 milioni di euro (beni e servizi necessari al processo produttivo delle costruzioni che a loro volta attivano altri settori in modo indiretto), e con un effetto indotto di circa 1 miliardo e 221 milioni di euro (per consumi delle famiglie e investimenti per nuove produzioni). La ricaduta complessiva sul sistema economico è di 3.513 milioni di euro.

L'espansione della domanda aggregata avrebbe effetti positivi anche sull'occupazione. L'investimento di 1 miliardo di euro in costruzioni produrrebbe un incremento di circa 15-18 mila unità di lavoro nette di cui 10-12 mila direttamente nel settore delle costruzioni e il restante nei comparti collegati. È da notare che se si considera l'indotto complessivo attivato, oltre quello diretto dei beni e servizi collegati al settore costruzioni, alcuni studi (Federcostruzioni, 2016) stimano un ulteriore incremento dell'occupazione tra i 14 mila e 30 mila nuovi occupati, con un effetto cumulato complessivo intersettoriale che può raggiungere le 45-50 mila unità.

5. I dati di bilancio AIDA

La questione della crescita economica e della connessa capacità del comparto costruzioni di investire e di creare buona occupazione è stretta-

mente collegata a quella della competitività delle imprese operanti nel comparto. Con la chiusura dei bilanci 2016 e l'organizzazione, la raccolta e l'analisi dei dati contabili per l'analisi economica e finanziaria effettuata da AIDA (*Analisi informatizzata delle aziende italiane*), diviene possibile analizzare i risultati della gestione delle aziende del settore costruzioni, formulare giudizi sulla loro struttura patrimoniale e finanziaria e sulle performance economiche.

AIDA è una banca dati che contiene informazioni finanziarie, anagrafiche e commerciali su oltre 500.000 società di capitale che operano in Italia. Le informazioni finanziarie vengono rielaborate a partire dai bilanci ufficiali depositati presso le Camere di Commercio Italiane. Tutti i dati, con uno storico di 10 anni, sono indicizzati e possono essere utilizzati come chiavi di ricerca, elaborati, valutati ed esportati in molteplici formati.

Per iniziare, è bene osservare che quando il bilancio consuntivo di una azienda (o il consolidato di un gruppo) è aggregato con quello di altre aziende operanti nel medesimo comparto (settoriale o territoriale o dimensionale), le informazioni di natura aziendale assumono una valenza generale e diventano utili per individuare le trasformazioni generali di un sistema produttivo, le sue debolezze o i punti di forza. L'operazione di aggregazione può essere ripetuta per formare una serie storica, e di questa serie può essere studiata non solo l'evoluzione della struttura patrimoniale e finanziaria e delle performance economiche, così come si fa per le singole imprese, ma anche l'evoluzione di quelli che sono i caratteri tipici di un sistema produttivo, nelle sue diverse articolazioni (settoriale, territoriale, dimensionale). Con questa impostazione, l'analisi economico-industriale dei bilanci AIDA presenta un potenziale sorprendentemente ricco; adatto ad individuare le caratteristiche di fondo delle trasformazioni – economiche, finanziarie, strategiche, del lavoro – delle imprese; ed idoneo a valutare le rispettive ragioni nel confronto tra imprenditori, mondo del lavoro e policy maker nell'individuazione delle linee di politica economica e industriale; oppure a delineare trend di fondo e, dunque, interventi per favorire l'ammodernamento tecnologico ed il potenziamento del sistema delle piccole imprese.

In questa seconda parte del lavoro affrontiamo due questioni: 1) qual è stata la dinamica desumibile dai bilanci del comparto dell'edilizia, articolato nei suoi principali sotto settori, nell'ultimo decennio 2) Il superamento di quali limiti strutturali devono essere posti al centro delle relazioni industriali volte al rafforzamento delle imprese del settore e alla creazione di buona occupazione.

Per rispondere a questi quesiti, presentiamo un'analisi comparata sul periodo 2007-2015 utilizzando i dati cumulati delle imprese del comparto delle Costruzioni monitorate da AIDA. Precisamente, ci si riferisce alle imprese che operano nei sotto settori:

- “Attività di estrazione e di supporto all’estrazione”
- “Lavorazione del legno per l’edilizia”
- “Fabbricazione di laterizi”
- “Produzione di cemento”
- “Edilizia”.

Sul piano metodologico, i dati sono analizzati alla luce della riclassificazione dei bilanci che consente di estrapolare indicazioni strutturali di medio periodo sulla variazione della redditività, dell’equilibrio finanziario e dei flussi di cassa.

5.1 Dati e analisi

L’indagine FILLEA ha l’obiettivo di illustrare per sintesi i profili che maggiormente hanno qualificato l’economicità e la struttura finanziaria delle imprese delle costruzioni osservate nel decennio considerato, focalizzando l’attenzione soprattutto sui mutamenti intervenuti nell’ultimo triennio che rappresenta una fase di relativa ripresa economica, dopo la crisi iniziata nel 2007. Lo strumento utilizzato per svolgere le considerazioni di seguito riportate è costituito da un campione, ottenuto dalla banca dati AIDA aggiornata al 2015, composto da 200 mila e 205 bilanci di società distribuite su tutto il territorio nazionale: si tratta, pertanto, di un campione chiuso, avente ad oggetto i bilanci di imprese ancora attive nel 2015. Nello specifico, il campione utilizzato è risultato così composto:

Tab. 1 - Le imprese del comparto Costruzioni in AIDA

	Numero Imprese
Attività di estrazione e di supporto all’estrazione	5.302
Lavorazione del legno per l’edilizia	11.310
Fabbricazione di laterizi	1.994
Produzione di cemento	197
Edilizia	181.402

Fonte: Aida 2017.

Il campione esaminato riporta i valori reddituali, finanziari e patrimoniali tratti dai bilanci rielaborati da AIDA. Le tecniche di analisi di bilancio applicate in questo lavoro risentono pertanto delle semplificazioni e degli adattamenti imposti dalla quantità e dalla qualità dei dati pubblicati. Tuttavia, i contenuti presentati, offrono spunti di interesse per delineare i profili caratteristici delle imprese del comparto edile e la loro recente trasformazione. Tra i limiti informativi da tenere presenti in fase di interpretazione

dei dati è bene sottolineare:

- le caratteristiche del campione e la rappresentatività complessiva che lo connota;
- la carenza di alcune informazioni integrative, utili per completare i risultati quantitativi dell'indagine;
- la natura stessa delle tecniche di analisi per quozienti e flussi, di rilevante valore segnaletico, ma comunque articolare quando riferita a un'impresa o, a maggior ragione, a un aggregato di imprese.

Tali limiti non costituiscono tuttavia ostacolo alla valutazione complessiva della dinamica vissuta nell'ultimo decennio dal comparto Costruzioni. Precisamente, l'indagine sui dati AIDA è stata svolta mediante l'approfondimento dei profili caratterizzanti la struttura patrimoniale, la redditività e la dinamica finanziaria. Grazie, inoltre, all'ulteriore dettaglio delle principali imprese operanti nel comparto, è stato possibile far emergere - anche se solo in prima approssimazione - i profili caratteristici e di maggior rilievo relativi ai sottogruppi.

Ciò detto, la metodologia adottata nel presente lavoro ha condotto alla selezione di alcuni indicatori, quozienti e dati segnaletici, utili per "fotografare" le condizioni economiche delle imprese esaminate negli aspetti reddituali (conto economico) e monetari (rendiconto finanziario), nonché nei profili della struttura finanziaria (stato patrimoniale) e della produttività. La disamina che ne è derivata risulta articolata come segue:

- analisi della redditività
- analisi dell'equilibrio finanziario
- analisi della produttività

Lo scopo è di tracciare un quadro sintetico ma rappresentativo delle condizioni economico-finanziarie delle imprese appartenenti al comparto nazionale dell'edilizia³.

6. Redditività ed equilibrio finanziario

Dai dati AIDA per l'anno 2015 (ultimo disponibile) risulta che le imprese nel comparto costruzioni hanno registrato un risultato di esercizio netto consolidato negativo. Il dato aggregato non mostra sostanziali novità rispet-

³ Nel valutare la dinamica economica e finanziaria si tenga presente che nei dati AIDA sono sotto-rappresentate in maniera sistematica le piccole e micro-imprese, le quali rappresentano un aggregato importante nel settore costruzioni. La dinamica osservata nei dati AIDA può però essere considerata come indicatore tendenziale del settore.

to a quelli degli anni precedenti, ma con una inversione di tendenza dal 2011 (ma sempre in negativo). L'occupazione dopo una effimera stabilizzazione tra il 2014 e il 2015 è di nuovo in diminuzione (circa 1 milione e 420 mila unità). In termini occupazionali, la dimensione del campione AIDA è pari a circa 540 mila addetti e rappresentativa dell'intero universo del settore costruzioni anche nei sotto comparti.

La redditività. La riclassificazione del conto economico consente di isolare le classi di valore che contribuiscono all'utile di esercizio, e in particolare di evidenziare il risultato economico della gestione caratteristica. Tra le diverse metodologie, risulta di interesse il *Metodo del Valore Aggiunto*. Esso permette di individuare il valore incrementale dei prodotti e servizi prodotti dall'impresa nello svolgimento del processo produttivo. È un indicatore dell'efficienza interna, il cui valore si distribuisce tra i dipendenti, i soci, i finanziatori esterni e lo Stato (attraverso il prelievo fiscale). I dati, con riferimento all'anno 2015, evidenziano una leggera inversione di tendenza nel fatturato rispetto al triennio precedente (+1%). Nonostante ciò, il livello assoluto del fatturato si mantiene ancora nel 2015 a un livello di molto inferiore rispetto al quinquennio precedente. Considerazioni simili possono essere svolte anche per analizzare la dinamica del Valore della Produzione che, come il fatturato, cresce rispetto al 2015 (+4%), ma risulta comunque più basso rispetto agli anni precedenti. Particolarmente in ritardo appare il settore dell'edilizia.

Margine Operativo Lordo (Mol). Sottraendo al valore dei ricavi i costi intermedi industriali e materiali si ottiene il Valore Aggiunto; e sottraendo da quest'ultimo il costo totale del lavoro si ottiene il *Margine Operativo Lordo (Mol)*. Il Mol è un indicatore di redditività che quantifica il reddito di un'impresa generato solo dalla sua gestione operativa, quindi senza considerare gli interessi (gestione finanziaria), le imposte (gestione fiscale) e il deprezzamento di beni e gli ammortamenti. Rappresenta perciò la copertura che residua dopo aver remunerato i costi della gestione caratteristica. Poiché il Mol (detto anche EBITDA, *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) è una rapida approssimazione del valore dei flussi di cassa prodotti da una azienda, esso è spesso utilizzato per approssimare il valore della stessa nel settore in cui opera.

Dai dati AIDA emerge che il Mol medio per settore (e per impresa) si è ridotto durante gli anni della crisi in tutti i settori del comparto costruzioni. Un'inversione positiva si è manifestata solo alla fine del 2012 anche se i livelli restano attualmente inferiori a quelli del 2007, anno pre-crisi. È utile ricordare che il Mol fornisce un'indicazione di massima sulla disponibilità di risorse liquide da destinare al pagamento degli oneri finanziari. L'andamento registrato segnala dunque un peggioramento della capacità di copertura.

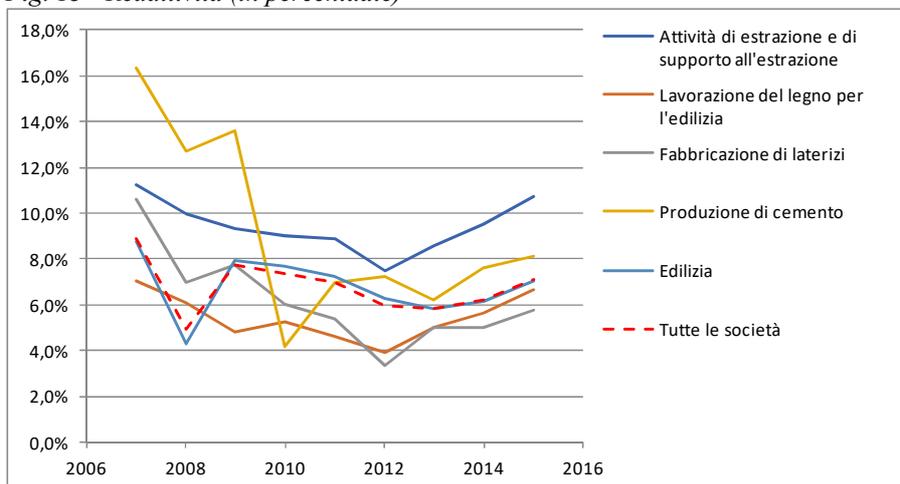
Fig. 12 - Il margine operativo lordo (2007=100)



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

In termini percentuali, l'incidenza del Mol medio del comparto sul fatturato è stata del 5% nel 2015. Il dato è comunque superiore a quello dei due anni precedenti, manifestando un leggero miglioramento della gestione caratteristica. "Lavorazione del legno" e "attività di estrazione" sono i settori che registrano i più ampi miglioramenti. Con riferimento ai singoli settori delle costruzioni appare evidente il peggioramento del Mol per le imprese operanti nella "fabbricazione dei laterizi" e "nella produzione del cemento".

Fig. 13 - Redditività (in percentuale)



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

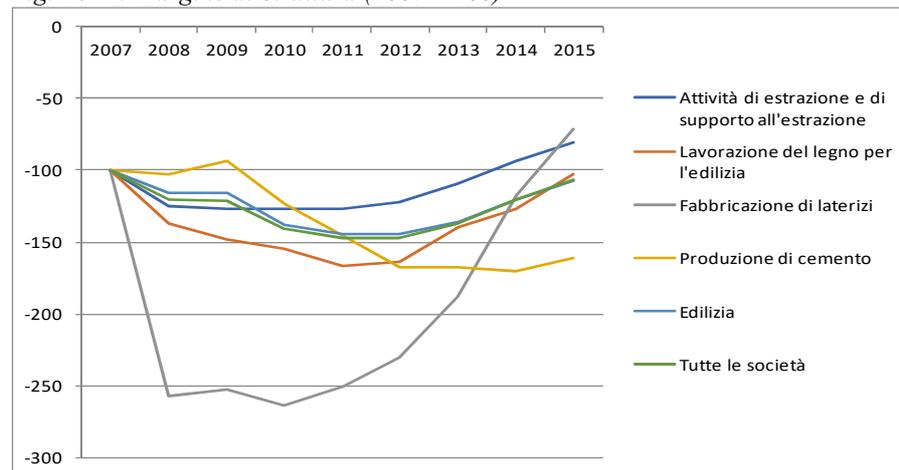
È da notare che rapportando il Mol al fatturato si ottiene una misura della remunerazione dei fattori produttivi diversi dal lavoro, come il capitale proprio (profitti) ed il capitale di terzi (interessi passivi). Anche questo indice da una misura della *Redditività*. Come si può osservare nella figura 13, la redditività così calcolata è mediamente più alta nel settore estrazione (10%), nella produzione di cemento (11%) e nell'edilizia (7.5%). La redditività diminuisce negli altri settori riflettendo la stratificazione Mol.

7. L'equilibrio finanziario

Per equilibrio finanziario si intende il mantenimento temporale dell'equilibrio dinamico tra la spesa in investimenti e le forme di finanziamento. Tre indici sono particolarmente significativi.

- *Margine di Struttura (MS)*. E' la differenza tra Capitale Netto e Immobilizzazioni Nette. Evidenzia il grado di copertura delle immobilizzazioni aziendali attraverso il capitale proprio dell'azienda.
- *Capitale Circolante Netto (CCN)*. È la differenza tra le attività correnti e le passività correnti (debiti a breve) e riflette il grado di copertura degli impegni a breve con il proprio capitale circolante lordo. Il CCN cresce con i crediti e le rimanenze, mentre diminuisce con i debiti a breve.
- *Margine di Tesoreria (MT)*. È la differenza tra le liquidità immediate e il passivo corrente, ed evidenzia il grado di copertura dei debiti a breve attraverso le liquidità dell'azienda.

Fig. 14 - Il Margine di Struttura (2007=-100)

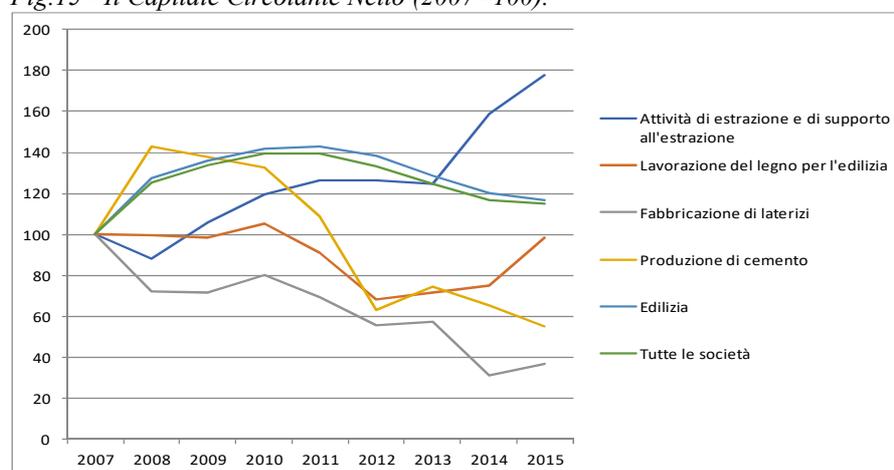


Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

L'equilibrio finanziario ottimale si ha quando la situazione patrimoniale riclassificata presenta valori positivi per i tre saldi. In tale situazione le immobilizzazioni (impieghi di lungo periodo) sono interamente coperte dal capitale proprio. Inoltre, un MT positivo garantisce la copertura delle esigenze finanziarie correnti. Infine, un MS positivo conferma la copertura degli investimenti fissi con il capitale proprio.

I dati AIDA registrano una situazione *sufficientemente accettabile* dell'equilibrio finanziario del comparto aggregato, in miglioramento rispetto al periodo 2007-2011. A fronte della negatività di MS e MT, la positività del CCN (in tutti i settori) rassicura che gli immobilizzi non sono finanziati da debiti a breve.

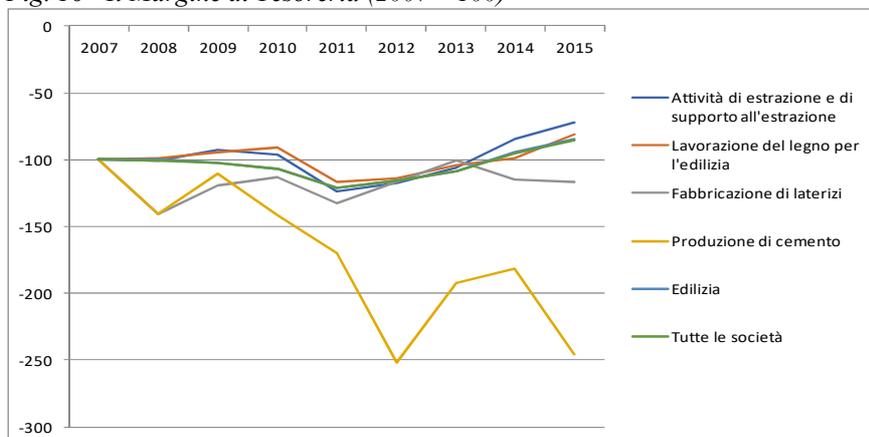
Fig.15 - Il Capitale Circolante Netto (2007=100).



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

È da notare che un aumento del CCN segnala che le imprese sostituiscono fonti a breve con fonti stabili rappresentati da debiti consolidati o mezzi propri e quindi in ultima analisi rafforzano la propria struttura finanziaria. Nell'ultimo triennio si è manifestato, in media, un arretramento dell'equilibrio finanziario del comparto delle costruzioni rispetto al dato del 2010. In contro tendenza si muove il settore dell'edilizia, estrazione e legno. Maggiori difficoltà si evidenziano nel settore dei laterizi. Dall'analisi dei dati appare prevalente l'importanza del MT il cui miglioramento può essere segnale di riduzione dei rischi di dissesto finanziario.

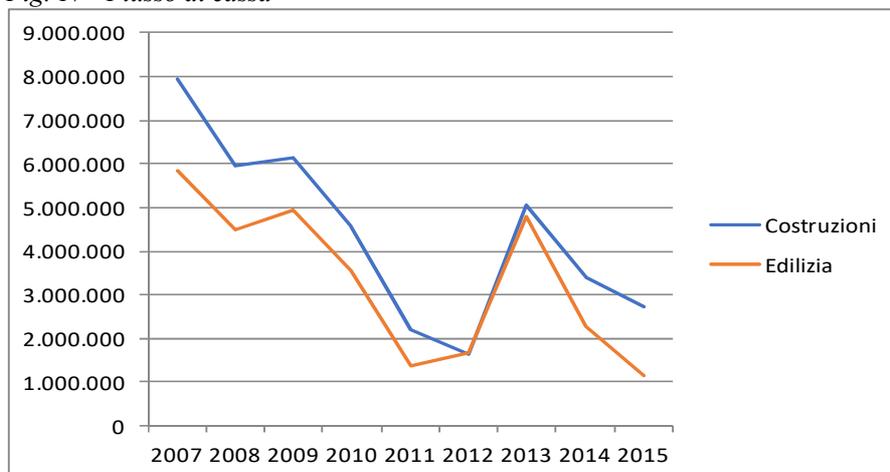
Fig. 16 - Il Margine di Tesoreria (2007=-100)



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

Flussi di cassa di gestione (FC). Data la stretta relazione tra situazione patrimoniale e situazione economica, l'analisi dell'equilibrio finanziario va anche interpretata alla luce delle variabili che riflettono il processo di finanziamento delle imprese.

Fig. 17 - Flusso di cassa



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

L'autofinanziamento è la prima fonte di finanziamento delle imprese. Tale valore è denominato Flusso di cassa (Cash flow) ed è ottenuto come differenza tra l'insieme delle entrate monetarie e l'insieme delle uscite mo-

netarie relative alla gestione per ciascun periodo. In particolare, il Flusso di Cassa di Gestione (FC), originato dalla gestione caratteristica dell'impresa, è dato dalla somma dell'utile (perdita) d'esercizio dopo le tasse, con ammortamenti e accantonamenti al netto delle variazioni del capitale circolante e degli investimenti/disinvestimenti. L'FC fornisce dunque informazioni circa le *fonti interne di finanziamento*.

L'andamento del FC, dopo l'inversione di tendenza in positivo manifestatasi nel 2010, registra un nuovo rallentamento. Il dato aggregato è particolarmente influenzato dalla dinamica del FC nel settore delle costruzioni che rappresenta il settore a maggiore valore aggiunto e produzione, sia in termini monetari che reali. Da notare che nel 2012 e nel 2013 il settore cementi registra FC negativi (il settore dei laterizi nel 2012).

7.1 *Indebitamento*

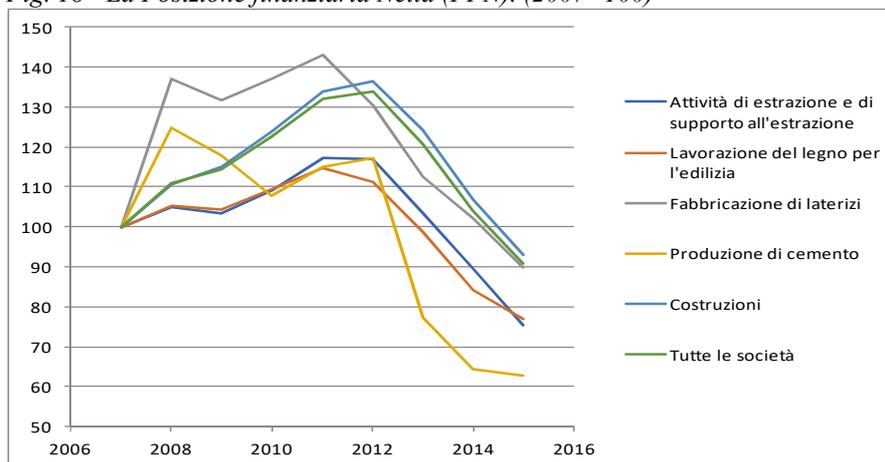
Un primo quoziente d'indebitamento può essere ottenuto rapportando i mezzi di terzi (costituiti dall'indebitamento corrente e consolidato) ai mezzi propri (aggregato che comprende tutte le voci del patrimonio netto). Per il settore *edilizia*, l'indicatore assume valori compresi tra 3.2 (2012) e 2.17 (2015) evidenziando una struttura patrimoniale complessivamente sotto-capitalizzata a livello aggregato, con una conseguente netta prevalenza dell'indebitamento rispetto ai mezzi propri. Tuttavia, i dati AIDA mostrano che il quoziente di indebitamento ha registrato in tutti i settori una riduzione significativa nel periodo considerato con un miglioramento dell'indicatore di dipendenza dai mezzi di terzi.

Posizione Finanziaria Netta (PFN). Il dato che può dare conferma della dinamica relativa del settore costruzioni è fornito dall'andamento del saldo della *Posizione Finanziaria netta* (PFN) pari alla *differenza* tra il totale dei debiti finanziari aziendali (debiti verso banche più altri finanziamenti) e il totale delle disponibilità liquide (cassa, c/c attivi, titoli negoziabili e crediti finanziari). La PFN esprime dunque l'ammontare dei debiti finanziari al netto delle attività che potrebbero essere liquidate ed utilizzate immediatamente per il rimborso.

In pratica, questo dato quantifica l'indebitamento netto dell'azienda e mostra sinteticamente il saldo tra le fonti e gli investimenti che caratterizzano la gestione dell'impresa. Quando la PFN è positiva, vuol dire che l'impresa è indebitata. In caso contrario, cioè se la PFN è negativa, le liquidità immediate sono maggiori e si parla di surplus finanziario. È bene notare che un saldo *negativo*, o comunque in contrazione, può essere interpretato come segnale di *disinvestimento*, poiché le imprese si disimpegnano

nell'attivazione di nuovi debiti favorendo lo spostamento delle risorse verso altre attività.

Fig. 18 - La Posizione finanziaria Netta (PFN). (2007=100)



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

I dati AIDA aggregati per il settore costruzioni registrano saldi positivi della PFN. L'indebitamento misurato dalla PFN è andato crescendo tra il 2007 ed il 2012 con incremento anche nell'ordine del 20-30 per cento come nel caso delle imprese del settore cemento tra il 2007 ed il 2015. Dal 2012 si è registrato però una riduzione del saldo.

Come già segnalato, la riduzione del grado di indebitamento è conseguenza dei minori investimenti e delle perdite accumulate negli esercizi precedenti non coperte con nuovi aumenti di capitale sociale ma con l'utilizzo delle riserve e la conseguente erosione dei mezzi propri.

Inoltre, rapportando la PFN al Mol emerge come il rapporto in questione aumenta in maniera significativa dal 2007 per assestarsi intorno a 6.5 dal 2013. È da notare che il rapporto aumenta nonostante il PFN si riduce, indicando che il peggioramento del settore costruzioni è notevolmente condizionato dalla contrazione dei volumi (ricavi) e quindi del Mol oltre che ai vincoli finanziari.

Quindi l'andamento negativo dei flussi di cassa ha contribuito a peggiorare la posizione finanziaria netta a livello aggregato, con conseguenze anche sul fronte della solidità economica del settore. In questa prospettiva, è utile sottolineare che gli indici di redditività dell'impresa (oltre quelli già visti) hanno manifestato una dinamica analoga e una certa volatilità e in particolare che:

(1) il ROA, dato dal rapporto tra risultato operativo e totale attivo, è oscillato tra

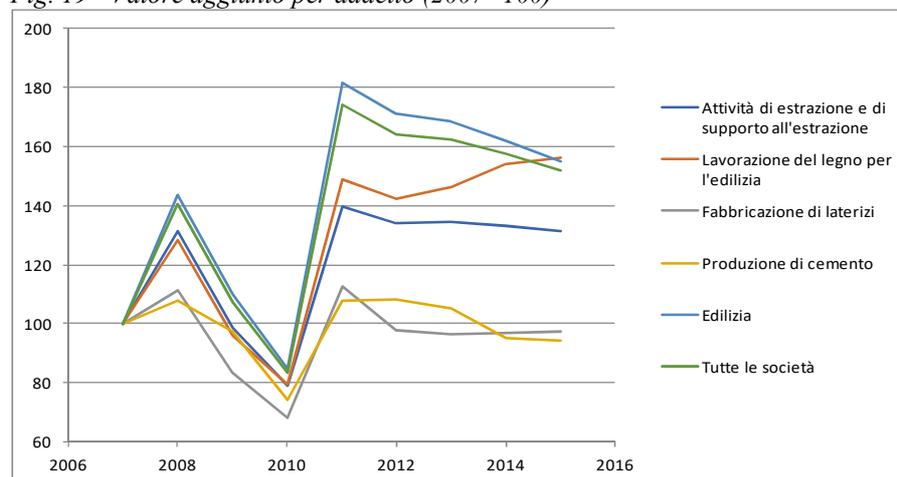
- il 2.5% ed il 1.5%. Si tratta di un indicatore della redditività del capitale investito nella gestione corrente che sintetizza la redditività della gestione corrente;
- (2) il ROS, che esprime la redditività delle vendite in quanto indica quanta parte dei ricavi contribuisce all'utile netto dopo la copertura dei costi di gestione caratteristica, mostra un andamento altalenante, compreso tra il 2.2% (2015) ed il 4.5% (2011).
- (3) il ROE, dato dal rapporto tra il risultato netto di gestione e il capitale proprio, è rimasto negativo in tutti gli anni osservati. Essendo un dato medio del comparto l'interpretazione di quest'ultimo rapporto richiede tuttavia cautele necessarie per una corretta interpretazione.

7.2 Indici di produttività

Gli indici di produttività esprimono la quantità di output ottenuto dalle risorse impiegate nella produzione. Sono indici di efficienza che danno informazione sulla capacità dell'impresa di realizzare attraverso la gestione caratteristica le condizioni di economicità reale da cui dipende il profitto in funzione delle diverse classi di costo e dei ricavi sulla produzione di beni (e servizi) finali.

Produttività del lavoro. Il rapporto tra Valore Aggiunto e numero degli addetti viene sovente utilizzato come indice della *produttività del lavoro*. L'evoluzione di questo indicatore risente molto della variazione nel tempo sia del rapporto capitale-lavoro, ossia dell'intensità di capitale per unità di lavoro, che del grado di innovazione tecnologica dell'impresa.

Fig. 19 - Valore aggiunto per addetto (2007=100)



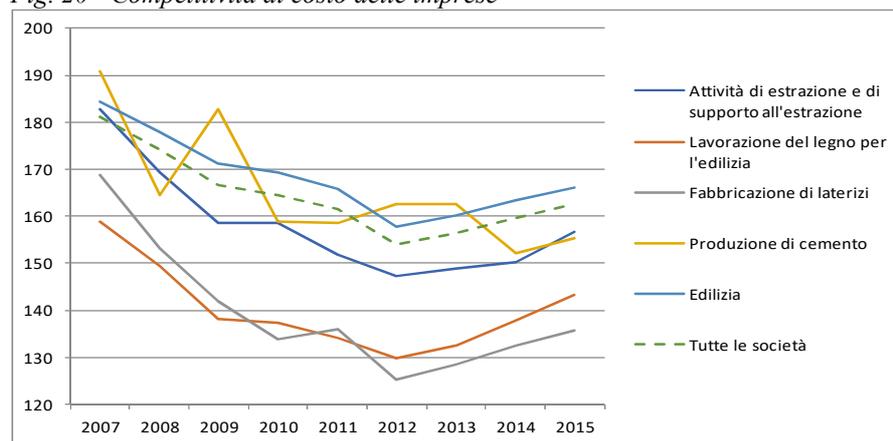
Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

Dall'analisi comparativa tra i valori contabili AIDA delle imprese che operano nel comparto costruzioni, emerge una ripresa della produttività del lavoro nel 2010, particolarmente evidente nei settori dell'estrazione, della fabbricazione dei laterizi e del legno per l'edilizia. Maggiori difficoltà si manifestano negli altri settori, anche se nel complesso, dopo il salto del 2010, la dinamica della produttività ha ripiegato verso il basso negli ultimi 5 anni anche a seguito della seconda recessione del 2012. È da notare che dai dati di bilancio emerge che nel 2010 si è avuto un avanzamento dei ricavi aggregati e una ripresa del costo del lavoro per addetto che ha seguito la dinamica del valore aggiunto per occupato.

Competitività di costo. Una quota importante del valore aggiunto per addetto è assorbita dal costo del lavoro (e la differenza tra Valore aggiunto e costo del lavoro è il Mol) che comprende oltre alla retribuzione netta i contributi a carico di lavoratori e imprese. Il rapporto tra queste due grandezze - produttività e costo del lavoro - definisce la *competitività di costo* delle imprese.

I dati Aida mostrano che la competitività di costo varia ampiamente nei settori del comparto costruzioni (figura 20). Tra il 2007 ed il 2012 la competitività è diminuita in tutto il comparto, con una ripresa a partire però dal 2012. Si può notare che la competitività è maggiore nei settori dell'edilizia, dell'estrazione e del cemento. La media del comparto per l'ultimo triennio disponibile è pari al 160% ovvero per ogni 100 euro di costo del lavoro ne vengono prodotti 160 di valore aggiunto. È da notare inoltre che la competitività cresce all'aumentare della dimensione dell'impresa: nelle micro imprese edili è pari al 122% mentre nelle grandi imprese la competitività sale 187%.

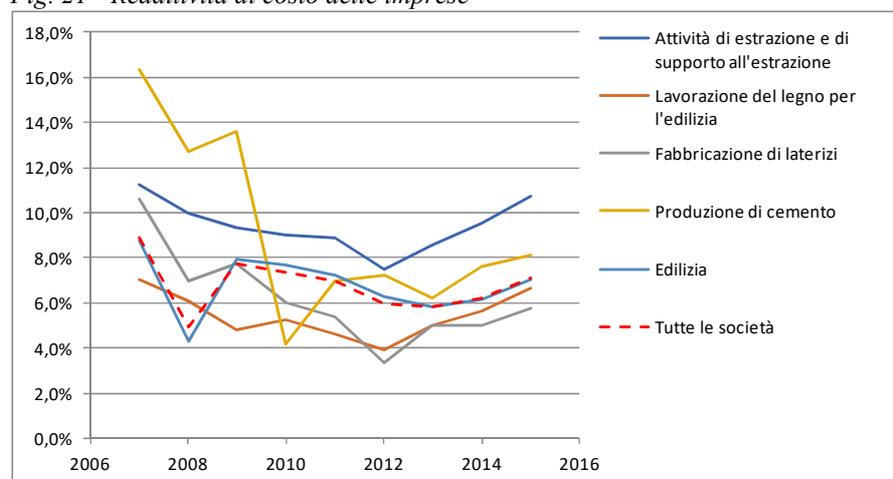
Fig. 20 - Competitività di costo delle imprese



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

Ci si può infine chiedere quale relazione lega la competitività di costo e la redditività delle imprese. Abbiamo già definito la redditività di un'impresa come la differenza tra il valore aggiunto ed il costo del lavoro, rapportando questo valore al fatturato. Come si può osservare dalla figura 21 la redditività è mediamente più alta nel settore estrazione, nella produzione di cemento e nell'edilizia. La redditività diminuisce negli altri settori riflettendo la struttura della competitività.

Fig. 21 - Redditività di costo delle imprese



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

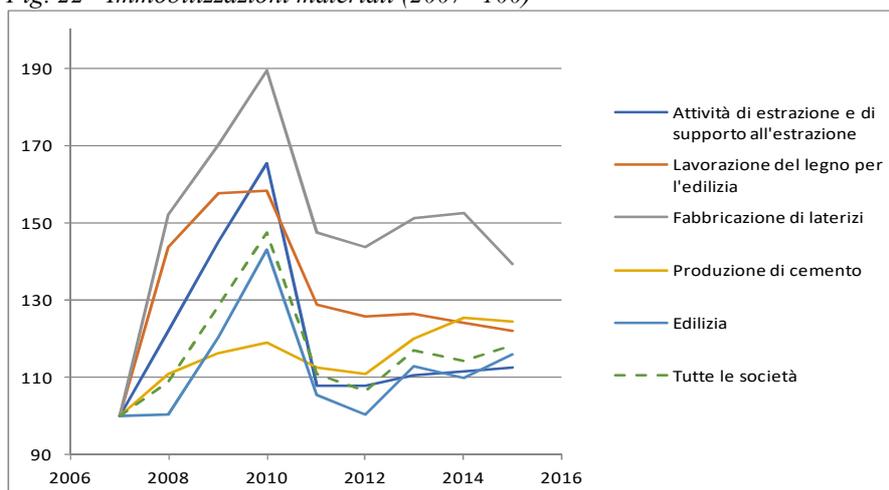
7.3 Investimenti

I dati AIDA forniscono una misura aggregata delle *immobilizzazioni materiali* (impianti e macchinari) e *immateriali* (brevetti, innovazioni, tecnologia). È interessante notare che le immobilizzazioni immateriali rappresentano mediamente il 7% di quelle materiali, con un peso maggiore (12%) nel settore della lavorazione del legno per l'edilizia e nel settore dell'estrazione mineraria (10%). Il contributo minore dell'innovazione si ha nel settore della produzione dei laterizi (4%). Complessivamente, il comparto costruzioni è a ridotto contenuto tecnologico.

Il dato aggregato mostra che le immobilizzazioni materiali sono diminuite a partire dal 2010 riflettendo una riduzione della spesa in investimenti e l'allungamento dei tempi di ammortamento degli investimenti. Questa dinamica conferma il processo di restrizione degli investimenti già evidenziato dal saldo della PFN. Il dato del 2016 è tuttavia superiore a quello che

prelevava in media nel 2007. Analogo andamento hanno registrato sia le immobilizzazioni immateriali, che l'intensità di capitale la quale arretra, specialmente nel settore dell'edilizia e della produzione di cemento.

Fig. 22 - Immobilizzazioni materiali (2007=100)



Fonte: Elaborazioni su dati AIDA.

Conclusioni

In questo lavoro abbiamo analizzato in dettaglio le trasformazioni del comparto delle costruzioni per il periodo che va dal 2007 al presente (per i dati di bilancio AIDA 2015). L'analisi ha riguardato sia gli aspetti dell'occupazione creata (o dispersa) nel comparto, che i problemi inerenti alla redditività delle imprese, alla loro solidità finanziaria e alla competitività. Lo studio dei dati aggregati di bilancio ha fatto uso della banca dati AIDA, per i conti economici e finanziari delle aziende del comparto e per il periodo 2007-2015. Lo scopo è stato quello di trarre indicazioni sullo stato di salute del comparto e dei suoi sottosettori. In particolare, il campione AIDA di oltre 200 mila imprese, è stato stratificato in quelle che appartengono al settore delle Attività di estrazione e di supporto all'estrazione, della Lavorazione del legno per l'edilizia, della Fabbricazione di laterizi, della Produzione di cemento e dell'Edilizia.

Il quadro che emerge dai dati analizzati fino al 2015 offre timidi segnali di ripresa. Dall'analisi quantitativa, emergono valori e indicatori che rispecchiano lo stato di crisi generalizzata che ha investito il settore delle

costruzioni ormai dal 2008 e che nel 2017 contraddistingue il contesto generale non positivo che influenza l'operatività delle aziende del comparto. Gli stessi dati segnalano però alcuni timidi segnali di miglioramento rispetto agli anni precedenti.

La sintesi dei risultati aggregati, unitamente al quadro complessivo microeconomico degli indicatori del bilancio, consente di riprendere alcune considerazioni già sottolineate nei paragrafi che precedono. Precisamente, il settore costruzioni continua a rappresentare circa il 9,6 per cento degli impieghi del PIL ed il 46,7% degli investimenti fissi lordi realizzati nel Paese.

La perdita di occupazione protrattasi dal 2007 non è stata ancora recuperata ed a fronte di circa 1 milione e 403 mila occupati nel 2017, resta tuttora un saldo negativo di circa 420 mila unità. Si è registrato un lieve aumento degli occupati (+0,6%) nel primo trimestre 2017 che però non trova conferma nei risultati delle casse edili, che registrano ancora contrazioni nelle ore lavorate e nel numero dei lavoratori iscritti.

Gli investimenti fissi lordi hanno subito un forte ridimensionamento, con una lieve ripresa a partire dalla fine del 2010 sebbene in un contesto ancora fragile. La quota maggiore di investimenti fa riferimento alle riqualificazioni abitative, alla manutenzione straordinaria e all'efficientamento energetico. Perdite si registrano rispetto allo scenario tendenziale nel caso delle nuove abitazioni.

Il settore delle costruzioni acquista beni e servizi dall'88% dei settori economici. La produzione del settore delle costruzioni, suddivisa nelle componenti dei costi intermedi e del valore aggiunto mostra che gli acquisti di beni e servizi rappresentano il 68%, mentre il valore aggiunto rappresenta il 32%. Dato il valore stimato del moltiplicatore del reddito nel comparto pari a 3, ogni investimento di un miliardo attiverrebbe una domanda aggregata tripla, con effetti espansivi occupazionali nell'ordine del 20%.

Gli investimenti in edilizia per l'efficientamento energetico stimolano una domanda addizionale che può agire da complemento alla domanda aggregata e all'occupazione nel comparto. Dalle stime della FDV (ex IRES 2014) risulta che questa crescita si accompagna alla riduzione del consumo di energia e delle emissioni di CO₂, con un impatto positivo per economia ed ambiente.

Per gli investimenti in costruzioni non residenziali *pubbliche* si stima, nel 2017, una contrazione dello 0.3% in quantità. Tale previsione risulta peggiorata rispetto a gennaio 2017.

Il quadro macroeconomico per il 2018 lascia prevedere un aumento della spesa per gli investimenti in costruzione dell'1.6% su base annua. Questo dato è ovviamente condizionato dal quadro macroeconomico internazionale

e dalla Legge di Bilancio 2018, e dal supporto al Programma piano Casa Italia per la messa in sicurezza del patrimonio immobiliare e del territorio, per la ricostruzione post-terremoto delle regioni del centro Italia e per gli incentivi atti a favorire l'efficientamento energetico degli edifici già esistenti.

La valutazione macroeconomica del comparto costruzioni è stata poi corredata dall'analisi sui dati di bilancio aggregati delle imprese nel comparto costruzioni tratti dalla banca dati AIDA. Dall'analisi aggiornata ai dati disponibili fino al 2015 emerge che i ricavi aggregati e il fatturato delle imprese del comparto stanno tornando a crescere anche se il valore complessivo è ancora al di sotto del dato del 2008.

Il Margine operativo lordo ha registrato anch'esso un miglioramento, seppur contenuto, segnalando un lieve rafforzamento della posizione reddituale delle imprese.

L'indebitamento delle imprese resta però elevato. L'indice di indebitamento assume valori compresi tra 3.2 (2012) e 2.17 (2015), evidenziando una struttura patrimoniale complessivamente sotto-capitalizzata a livello aggregato, con una conseguente prevalenza dell'indebitamento rispetto ai mezzi propri. Inoltre, l'incidenza dei mezzi terzi sul totale fonti è tornato a crescere nel 2015, segnalando una nuova decrescita dei mezzi propri, che ha portato l'indebitamento a pesare di più sul totale delle fonti.

La Posizione finanziaria netta (PFN) è migliorata, ma a fronte di minori investimenti e indebitamento con perdite di disponibilità anche nell'ordine del 20-30 per cento, come nel caso delle imprese del settore cemento tra il 2007 ed il 2015.

La produttività del lavoro ha avuto una ripresa dal 2010, anche per l'effetto della perdita di occupazione. Il costo del lavoro ha seguito con qualche ritardo la dinamica del valore aggiunto. La competitività di costo resta complessivamente bassa.

La dinamica degli investimenti resta vischiosa, con una netta prevalenza degli investimenti in immobilizzazioni materiali. Complessivamente si è registrata una riduzione del rapporto capitale-lavoro nel comparto con conseguenze negative per produttività e competitività del settore. Resta basso il contributo tecnologico alla crescita del comparto.

L'analisi complessiva del settore porta dunque a concludere che sebbene emergano segnali di ripresa, resta necessario che le imprese del comparto rafforzino la loro posizione economica e finanziaria attraverso la redditività, con margini più coerenti con la loro attuale struttura finanziaria. Maggiore produttività, occupazione e investimenti sono obiettivi sostenibili nel medio periodo, ma richiedono misure d'intervento e risorse che impegnino non solo gli operatori diretti del comparto ma anche i *policy maker*.

Il trend di sviluppo degli ultimi anni rimane complessivamente poco di-

namico. Rimane scarsa la nuova produzione nei settori del residenziale e del non residenziale privato, resta elevata la difficoltà nel trasformare in cantieri le risorse pubbliche destinate a nuove infrastrutture. E ancora rimane bassa la spesa per l'efficientamento, anche se si registra una dinamica positiva negli investimenti per la riqualificazione abitativa.

Misure come, la definizione di nuovi protocolli sugli appalti, il rinnovo dei CCNL che premi la regolarità e la sicurezza dei rapporti di lavoro, l'ampliamento delle risorse pubbliche e la revisione delle regole che incentivano le imprese a ricapitalizzarsi per rafforzare la loro posizione patrimoniale, appaiono passaggi obbligati per sostenere il settore costruzioni, con impatti positivi sulla produttività, l'occupazione e i salari. Interventi necessari per le imprese e per il lavoro. Interventi non procrastinabili.

Riferimenti bibliografici

- Cresme (2017). *Una nuova edilizia contro la crisi*. Quaderni Cresme-Symbola, Roma.
- Dubois, A., and Lars-Erik, G. (2002). The construction industry as a loosely coupled system: implications for productivity and innovation. *Construction Management & Economics* 20.7 (2002): 621-631.
- Favaretto, I., and Travaglini, G. (2014). La crisi del settore meccanico delle imprese artigiane in Italia: un'analisi empirica per la regione Emilia Romagna. *Argomenti*, 42, 55-66.
- Gallo, R. (2013). *La rinuncia alla crescita del sistema produttivo italiano*. Osservatorio sulla regolazione e la politica industriale MISE.
- Ortiz, O., Francesc Castells, and Sonnemann, G. (2009). Sustainability in the construction industry: A review of recent developments based on LCA. *Construction and Building Materials* 23.1 (2009): 28-39.
- Pietroforte, R., and Ranko, B. (1995). An input-output analysis of the Italian construction sector, 1959-1988. *Construction Management and Economics* 13.3 (1995): 253-262.
- Rapporto Ance (2018). *Osservatorio Congiunturale sull'industria delle costruzioni*. Rapporto 2018, febbraio.
- Rapporto Fondazione Di Vittorio (2018). *Osservatorio Costruzioni*. Fillea e FDV, Aprile 2018, Roma.
- Istat (2016). *Rapporto Competitività*. Roma 2016.
- MEF (2017). *Nota di Aggiornamento di Economia e Finanza 2017*.

Il Mercato del Lavoro in Italia: una lettura a partire dal caso dell'Edilizia

di Gianluca De Angelis*

Riassunto

Con il presente articolo si coglie l'occasione offerta dalla nuova edizione dell'Osservatorio Costruzioni realizzato per la Fondazione Di Vittorio e Fillea Cgil per avanzare alcune riflessioni in merito alle dinamiche che attraversano e trasformano il mercato del lavoro italiano. L'analisi descrittiva, per lo più di carattere quantitativo, è realizzata a partire dai micro-dati della Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro distribuiti dall'Istat per uso pubblico. Dopo un primo paragrafo, dedicato alla problematicità della portata descrittiva della banca dati utilizzata, il secondo e il terzo paragrafo danno conto dell'analisi vera e propria passando dal mercato del lavoro nel suo complesso a quello specifico dell'edilizia, evidenziando i rischi di dequalificazione per i segmenti occupazionali più fragili.

Classificazione JEL: J21; J81; O14.

Parole chiave: Edilizia, Costruzioni, Mercato del Lavoro, Indicatori, Giovani, Precarietà.

The Italian Labour Market: the case of the Construction Industry sector

Abstract

The aim of this paper is to provide an analysis of Italian labour market with a focus on the Construction Industry sector. In the first paragraph, a reflection about the performative dimension of indicators contextualizes the analysis developed in the next ones. After a brief methodological note, the third paragraph concerns the dynamics of Italian labour market, paying full attention on young precarity and other segmentations. The third paragraph provides a full analysis on Construction Sector, especially focusing on work conditions, permanent and non-permanent work, worked hours dynamics and on safety dimension. By conclusions, the three parts of the paper can find a united lecture.

JEL Classification: J21; J81; O14.

Keywords: Construction Industry, Labour Market, Indicators, Index, Young workers, Precarity.

* Ricercatore sociale, è assegnista di ricerca presso il Dipartimento di Economia e Management dell'Università degli studi di Ferrara e dal 2005 collabora con gli istituti di ricerca della CGIL, regionale (Ires ER) e nazionale (Fondazione Di Vittorio).

1. Premessa: il dato

Una delle prime funzioni dello Stato, afferma Bourdieu durante il suo corso al Collège de France (Bourdieu et al., 2013), è quella di produrre e canonizzare classificazioni sociali. Lo Stato, sostiene il sociologo francese rifacendosi alla storiografia, emerge con la comparsa del censimento e della funzione del censore, che stabilisce i principi di divisione e di classificazione legittimi e indiscutibili. Il salto dalle classificazioni dei censori dell'Antica Roma a quelle oggi prodotte dagli istituti nazionali di statistica non è brevissimo, certo, ma permette di mettere a fuoco l'importanza del dibattito che nel corso degli ultimi anni è andato consolidandosi, anche in Italia, attorno al tema delle basi informative di giudizio (IBJ) avviato dall'economista indiano Amartya Sen (Sen, 1990). Come allora, infatti, non solo l'adozione di una certa classificazione determina la descrizione della realtà classificata, ma ha un effetto performativo sulla stessa realtà che dovrebbe descrivere, producendola (Desrosières, 2010; Salais, 2009, 2013). Si pensi, ad esempio, alla questione della disoccupazione, statisticamente definita come la condizione degli inoccupati che hanno svolto, nelle quattro settimane precedenti l'intervista, una qualche azione di ricerca finalizzata al reperimento di un'occupazione. Ciò che non è previsto dalla definizione, che delimita, appunto, il concetto, non conta, né è contato. Se questa definizione basti o meno ad esaurire l'area del disagio nel mercato del lavoro potrebbe essere un cruccio per pochi addetti ai lavori, ma nella realtà è proprio attorno a questa definizione che i *policy maker* definiscono gli obiettivi dei loro mandati e le strategie per raggiungerli. Più in piccolo, è attorno a quella definizione che si basa la possibilità di beneficiare, o meno, delle misure di sostegno al reddito durante i periodi di non lavoro. Non solo; è sempre attorno a definizioni non dissimili da quella di disoccupazione, per logica, che si basano quelle «convenzioni di equivalenza» (Salais, 2009), che rendono due individui, uguali per una specifica condizione, due individui da *trattare* allo stesso modo. In questo senso, il caso della definizione di occupato è anche più esemplificativa. Considerando occupato chi ha svolto almeno un'ora di lavoro nella settimana precedente l'intervista, infatti, risultano ugualmente occupati tanto quegli individui che hanno lavorato 40 ore, magari in virtù di un contratto a tempo indeterminato, tanto quelli che hanno lavorato davvero quella sola ora che li ha resi occupati agli occhi dello Stato.

Ora, è chiaro che le ragioni di tali distorsioni non sono da ricercarsi, non necessariamente almeno, tanto nella volontà dei tecnici che oggi si trovano a maneggiarle, quanto, piuttosto, nelle difficoltà di aggiornare un sistema

cognitivo complesso come quello del mercato del lavoro di fronte alle dinamiche che lo trasformano. Immaginiamo, ad esempio, il vuoto che produrrebbe, in termini di conoscenza, un radicale aggiornamento di una delle definizioni di un qualsiasi concetto descrittivo del mercato del lavoro. Il concetto risulterebbe praticamente inutilizzabile. Il paradosso, a questo punto, è evidente: da un lato le definizioni dei principali concetti descrittivi del mercato del lavoro riescono sempre meno a coglierne la realtà, dall'altro, però, tali definizioni sono alla base di un sistema cognitivo e performativo così complesso da renderne quasi impensabile un qualsiasi aggiornamento. Per quanto sul piano tecnico il paradosso possa sembrare insolubile, sul piano politico la questione è ben diversa. In primo luogo, infatti, anche oggi, quando cioè la valorizzazione delle informazioni numeriche su qualsiasi aspetto della vita quotidiana ne spinge la produzione a livelli mai conosciuti prima, le scelte in materia di statistica ufficiale sono di carattere politico¹; in secondo luogo, poi, è politico l'uso che si fa del dato, o meglio, della presunzione della sua neutralità e oggettività alla base dei cosiddetti approcci *data-driven* (Pasquale, 2015). Mentre, abbiamo visto all'inizio di questo paragrafo come la legittimità e l'indiscutibilità delle classificazioni siano alla base del legame tra statistica e Stato, una al servizio dell'altro, in un continuo dialogo il cui esito non che è la reiterazione del consenso necessario all'esistenza dello Stato stesso.

È questa la lente che, a mio avviso, consente un uso consapevole del dato statistico e che orienta le osservazioni che seguiranno relative al mercato del lavoro italiano e, più nel dettaglio, del comparto relativo alle costruzioni.

¹ L'attività statistica di interesse pubblico è definita attraverso il Programma Statistico Nazionale, aggiornato con cadenza triennale dal Comitato di Indirizzo e Coordinamento dell'Informazione Statistica (COMSTAT), presieduto dal Presidente dell'Istat e composto da tecnici, ma anche da rappresentanti delle Regioni, del Ministero dell'Economia e di altri enti pubblici e amministrazioni statali. Al momento è in vigore il Programma per il triennio 2017-2019: <http://www.sistan.it/index.php?id=511>.

2. Nota metodologica

I dati utilizzati sono quelli della Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro. Il database di ciascun anno è stato ricostruito a partire dai microdati ad uso pubblico rilasciati dall'Istat per ciascun trimestre ed opportunamente ricalcolato². Nonostante la disponibilità dei file relativi ad annate precedenti il 2014, l'analisi proposta verte sul periodo 2014-2017 per ragioni riconducibili a due diversi ordini. Il primo, di natura tecnica, è relativo a) alla presenza, solo dal 2014 della variabile C16_c che permette la ricostruzione dei settori merceologici delle imprese ad un livello utile agli scopi di questo intervento; b) alla riduzione del numero di record resi disponibili dall'Istat a partire dal 2014 (nel 2013 le elaborazioni in media annua potevano contare su un database di 611.255 record, nel 2014 di 382.989). Il secondo ordine di ragioni, invece, verte su scelte di merito. Il 2014, infatti, è il primo anno dal 2007 in cui l'occupazione, almeno nella misura del suo tasso, cresce, permettendo così di osservare le dinamiche che ne qualificano la crescita. Infine, il 2014 è l'anno precedente all'introduzione del Jobs Act, l'ultimo tentativo di riforma del lavoro che ha indirizzato l'incremento dell'occupazione di cui si è accennato.

3. I dati sull'occupazione: una sintesi insufficiente

“Le chiacchiere stanno a zero, i posti di lavoro aumentano”. Questo è l'incipit del comunicato del 28 Novembre 2014 con cui il Governo, nelle parole dell'allora sottosegretario Delrio, rileva quella che sembrava essere la fine dell'emorragia di occupati che ha sconvolto il mercato del lavoro italiano dal 2007 al 2014³. Effettivamente, il 2014 è il primo anno in cui il tasso di occupazione cresce rispetto all'anno precedente, passando dal 55,5% al 55,7%. Da allora, il dato, spesso presentato come la misura dell'efficacia dell'azione dei governi, cresce fino al 58% nel 2017, prossi-

² Nella nota metodologica fornita dall'Istat in occasione del rilascio dei dati relativi al IV trimestre di ogni anno sono presenti le istruzioni per la ricostruzione delle medie annue.

³ Il comunicato è stato inserito il 27 Novembre sul sito di Openparlamento, qui: <https://parlamento17.openpolis.it/atto/documento/id/76288>.

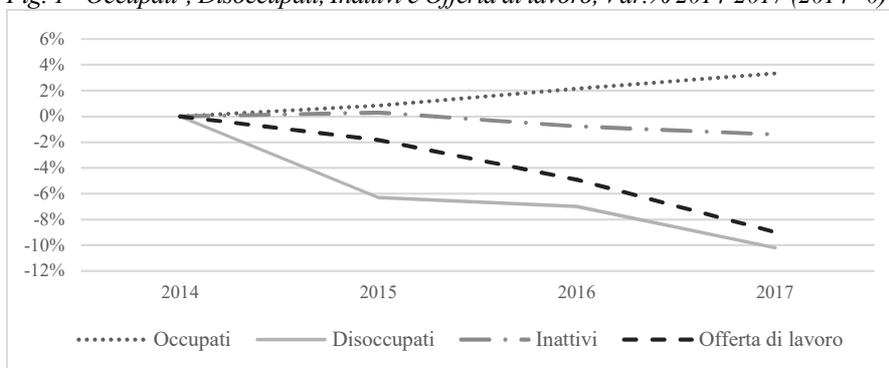
mo a quel 58,6% segnato nel biennio 2007/2008. Ma, al di là del tasso, qualcosa è cambiato e, dall'azione dei governi all'innovazione tecnologica, questi ultimi quattro anni di crescita degli occupati raccontano un mercato del lavoro in via di profonda ristrutturazione.

Andando con ordine, nel grafico in Fig. 1 è rappresentato il trend complessivo del mercato del lavoro tra il 2014 e il 2017. Dal 2014 al 2017 si evidenzia come il numero degli occupati sia effettivamente cresciuto, passando da 22,279 milioni di individui nel 2014 a 23,023 nel 2017. Diminuiscono, invece, i disoccupati (da 3,237 a 3,011 milioni) e gli inattivi in età da lavoro (da 26,494 a 26,289 milioni). Diminuisce anche l'offerta di lavoro complessiva, una misura data dalla somma del numero dei disoccupati, degli inattivi disposti a lavorare e degli occupati in cerca di nuova occupazione. L'introduzione di questa misura è l'esito di un ragionamento che parte dalla constatazione che il tasso di disoccupazione, normalmente misurato nella quota della popolazione attiva che ha svolto una qualche azione di ricerca di lavoro nel mese precedente l'intervista, non dia effettivamente conto del sottoutilizzo della forza lavoro. Il concetto e il relativo indicatore, introdotti dalla Banca d'Italia nel Bollettino economico n.59 del 2010, tiene conto dell'effetto scoraggiamento, considerando, nella nuova misura, gli inattivi disponibili a lavorare sia al numeratore che al denominatore. Nel caso dell'Offerta di lavoro complessiva, invece, a quella stessa platea è stato aggiunto il numero degli occupati in cerca di nuova occupazione. Le ragioni sono diverse. In primo luogo, infatti, anch'essi concorrono sul mercato del lavoro, pur partendo da una posizione di vantaggio rispetto agli altri; in secondo luogo, mi pare che questa base di calcolo possa meglio dar conto della fluidificazione del confine tra lavoro e non lavoro, esito dell'incremento di forme ultra-flessibili di impiego.

Se ci fermassimo a questa rappresentazione (Fig. 1), il commento dell'allora sottosegretario Delrio potrebbe essere ripreso senza troppe revisioni. Il numero degli occupati è cresciuto e le chiacchiere starebbero effettivamente a zero. Ma non è così. Guardando alla dinamica dell'occupazione e interrogandoci sulla qualità dell'occupazione, infatti, ciò che si osserva nel quadriennio è il progressivo incremento delle forme a termine di impiego.

Nel complesso, i lavoratori con un contratto a tempo indeterminato aumentano di 455 mila unità, mentre quelli con contratti a tempo determinato di 446 mila. L'incremento del tempo indeterminato, tuttavia, è tutto concentrato nel 2015 e nel 2016, cioè nel periodo che va dall'introduzione del Jobs Act alla durata degli incentivi che lo hanno accompagnato.

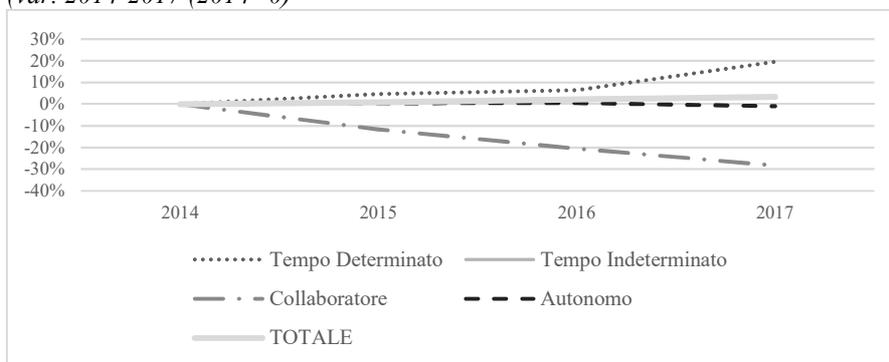
Fig. 1 - Occupati⁴, Disoccupati, Inattivi e Offerta di lavoro, Var.% 2014-2017 (2014=0)



Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico.

Dal 2017, infatti, a crescere è soprattutto il contratto a tempo determinato. Lo si osserva bene nel grafico in Fig. 2, dove la variazione rispetto al 2014 segna l'inequivocabile calo dei lavoratori parasubordinati e la più leggera diminuzione del lavoro autonomo, evidentemente, di forme di impiego di carattere subordinato, ma più flessibili rispetto a quelle precedenti il 2015.

Fig. 2: Occupati a Tempo Determinato, Indeterminato, Autonomi e Collaboratori (var. 2014-2017 (2014=0))

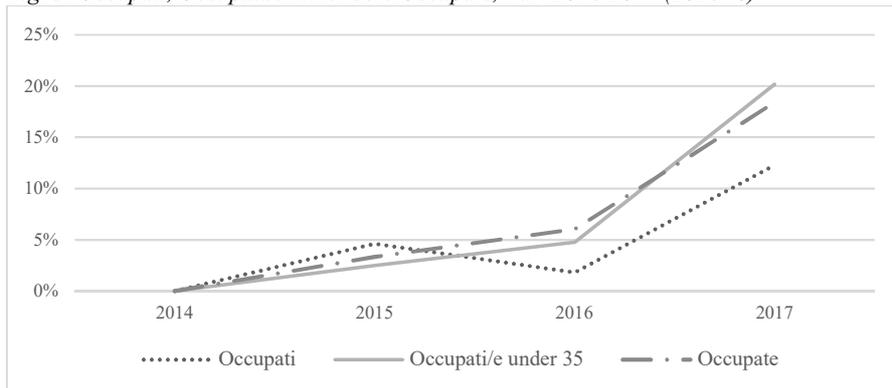


Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico.

⁴ Salvo ove diversamente specificato, il plurale maschile è riferito a entrambi i sessi.

Tale dinamica, osservata per il mercato del lavoro in generale, è ancor più marcata nel caso delle componenti più fragili del mercato del lavoro: donne e giovani. Nel grafico in Fig. 3, il trend rappresentato è quello dei lavoratori con contratto a tempo determinato per queste specifiche categorie.

Fig. 3: Occupati, Occupati/e under 35 e Occupate, Var. 2014-2017 (2014=0)

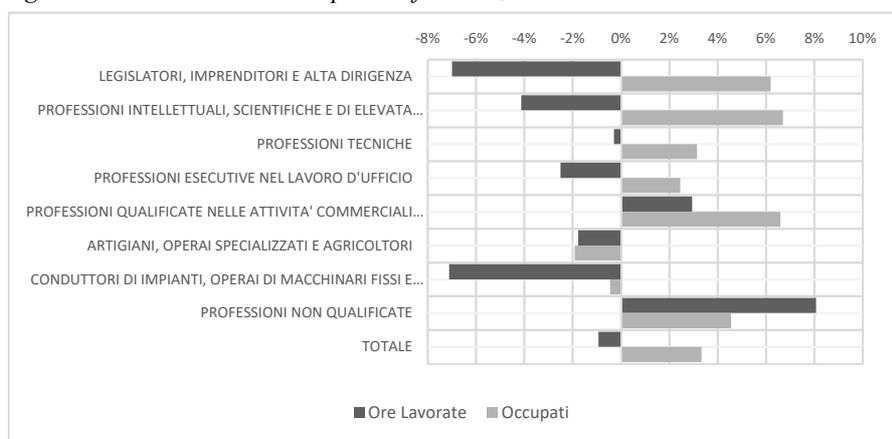


Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico.

Non è un caso che proprio tra i più giovani si rilevi la maggiore incidenza del numero di occupati che cercano un nuovo lavoro o un secondo lavoro: il 7,8% a fronte del 4,5% rilevato per l'intero mercato del lavoro. In questo caso, però, oltre la durata del contratto, che pure ha un peso determinante (il 17,5% a fronte del 9,5% complessivo), il dato è spiegabile con il fatto che tra gli occupati più giovani abbiano un'incidenza maggiore quanti considerano l'attuale lavoro occasionale (13,5% nella fascia 15-24 a fronte del 7,8% complessivo) e che tra i più giovani è più diffuso il fenomeno del part-time involontario (il 79,8% nella fascia 15-24 anni, contro il 61,5% complessivo). Si tratta di condizioni di lavoro che se da un lato squalificano l'intero segmento occupazionale, dall'altro, rischiano di rendere il costo del lavoro a bassa qualificazione più conveniente di investimenti e avanzamenti tecnologici, con potenziali effetti depressivi sulla propensione all'innovazione del sistema imprenditoriale (Calcagnini, Giombini, & Travaglini, 2017).

Un'ulteriore misura, disponibile nel database fornito dall'Istat, sebbene quasi mai utilizzata, è quella relativa alla condizione percepita. Gli occupati che al di là della loro condizione ufficiale si sentono disoccupati sono, nel 2017, 163 mila⁵, lo 0,7% del totale, mentre gli occupati che si sentono studenti rappresentano lo 0,3%. Entrambe le misure crescono leggermente nel 2017 rispetto al 2016 e crescono per i più giovani più che per il resto del mercato del lavoro⁶.

Fig. 4 - Ore lavorate e addetti per Professione, Var. % 2014-2017



Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico

Un'ultima questione è quella che emerge dalla dinamica delle ore lavorate. Nel questionario dell'Istat, le ore lavorate dichiarate sono quelle lavorate settimanalmente. Ciò che si nota dall'osservazione della variabile è che, nel periodo considerato, la somma delle ore lavorate settimanalmente dai lavoratori italiani, diminuisce passando dalle 964.703 ore del 2014 alle 955.700 del 2017. La variazione è pari al -0,93%, ma si concentra in gran parte nel biennio 2016-2017, quando la variazione sull'anno precedente è

⁵ Per una popolazione di tale entità, nel contesto italiano l'errore relativo è pari al 3,15%.

⁶ Per variazioni su popolazioni così ridotte, l'espressione di un numero sarebbe troppo suscettibile dell'errore relativo.

pari al -7% e -1,6%. Solo nel 2015, insomma, le ore lavorate settimanalmente crescono in modo significativo (+8,16%) e solo al 2015 è dunque attribuibile la riduzione della portata di questa dinamica. A ulteriore riscontro, le ore lavorate settimanalmente in media diminuiscono, passando dalle 43,3 ore lavorate a settimana per lavoratore nel 2013 alle 41,51 del 2017. Alla crescita degli occupati, insomma, sembra corrispondere la diminuzione delle ore effettivamente lavorate da ciascuno.

Questa osservazione non vale, comunque, per il mercato del lavoro nel suo complesso. Osservando le variazioni delle ore lavorate settimanalmente dagli occupati per professione svolta (al I digit), emerge un quadro meno omogeneo di quanto osservato fin qui. In particolare, mentre complessivamente il numero di occupati cresce e le ore lavorate settimanalmente diminuiscono, questo non vale nel caso delle professioni meno qualificate, per le quali le ore aumentano più che gli occupati, e per le professioni qualificate nel commercio e servizi, dove il numero di ore lavorate cresce, anche se in modo meno significativo di quanto cresca il numero degli occupati. In sintesi, la dinamica sembra essere quella di una maggiore frammentazione del lavoro nelle professioni più qualificate e un incremento, soprattutto in termini di ore, nel lavoro meno qualificato. Che poi, si vedrà, è ciò che avviene nel caso delle costruzioni.

A questo livello di aggregazione non mi pare possibile avanzare interpretazioni che permettano di uscire dal quadro delle ipotesi, anche se la dinamica rilevata sembra riprendere alcuni dei punti avanzati nei ragionamenti sul rapporto tra innovazione tecnologica e trasformazioni del mercato del lavoro. Come rilevato da diversi autori, infatti, da un lato l'innovazione tecnologica produrrebbe effetti diversificati in base al livello di qualifica professionale, favorendo innanzitutto la riduzione delle occupazioni mediamente qualificate; dall'altro, tale riduzione, più che incidere sul numero degli occupati, produrrebbe effetti soprattutto sulle mansioni che gli occupati svolgono (Arntz, Gregory, & Zierahn, 2016; Autor, 2015). Questa dinamica, a cui si aggiungono gli effetti dell'introduzione di forme sempre più flessibili di impiego che ne favoriscono la frammentazione, questa è l'ipotesi, potrebbe incidere sulla domanda di ore lavorate in modo differenziato per categoria professionale, prima ancora che sulla domanda di lavoro in generale. Un'ipotesi sostenuta da studi più recenti che stimano in una giornata di lavoro per settimana la differenza tra i lavoratori impiegati in contesti ad elevato rischio di automazione e quelli inseriti in contesti a minor rischio di sostituzione tecnologica (Nedelkoska & Quintini, 2018, pag. 65). In Italia, inoltre, le osservazioni dei due studiosi evidenziano come il rischio di sostituzione sia più rilevante per i più giovani, più spesso impiegati in professioni soggette a riduzione di domanda, in piccole imprese, in-

seriti con contratti che favoriscono un elevato turn-over e, come notato, fortemente esposti al part-time involontario. Nel complesso, si tratta di questioni particolarmente rilevanti visto che hanno a che fare con l'allungamento del tempo di lavoro per i più anziani, in contesti lavorativi più rischiosi e usuranti come è, si vedrà a breve, il caso delle costruzioni e, in particolare, dell'edilizia.

4. Le costruzioni: un caso specifico

Se è vero che dal 2014 ad oggi l'occupazione in Italia è cresciuta, almeno nel senso statistico del termine, questo non vale per le Costruzioni. Il comparto, nel suo complesso, perde nel quadriennio circa 127.000 unità, pari al -8,7%. La compressione investe tutti i segmenti produttivi, dagli impianti fissi, all'estrazione passando per l'edilizia, il segmento più significativo (74,4%). La dinamica rallenta, comunque, nel 2017, quando rispetto al 2016 la variazione complessiva è pari al -0,9% e si rilevano variazioni positive per l'estrazione e la produzione di laterizi.

Tab. 1 - Addetti settore Costruzioni per segmento produttivo; Val. Ass. e %, anni 2014, 2016, 2017 e Var. %

Segmento di filiera	2014		2016		2017		Var % 2017/2014	Var % 2017/2016
	Mgl.	Val. %	Mgl.	Val. %	Mgl.	Val. %		
Lapidei	70	4,8%	45	3,30%	57	4,3%	-18,6%	26,7%
Laterizi	33	2,3%	24	1,8%	30	2,3%	-9,1%	25%
Legno	276	18,9%	260	19,3%	241	18,1%	-12,7%	-7,3%
Cemento	13	0,9%	10	0,7%	6	0,5%	-53,8%	-40%
Edilizia	1.060	72,6%	998	74,3%	991	74,4%	-6,5%	-0,7%
Studi prof.li	7	0,5%	7	0,5%	7	0,5%	0%	0%
Totale	1.459	100%	1.344	100%	1.332	100%	-8,7%	-0,9%

Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico

Come evidenziato, il lavoro edile è quello che maggiormente incide sulla media e un'analisi dettagliata delle dinamiche del comparto richiederebbe confronti puntuali tra i diversi segmenti: un progetto troppo ambizioso rispetto allo spazio disponibile. Per questo, le osservazioni che seguiranno, riguardano il solo lavoro edile.

4.1 L'edilizia, un comparto in fase di ristrutturazione?

Nel 2017, con 991 mila addetti l'edilizia occupa il 4,4% dei lavoratori italiani, incidenza in calo rispetto al 2014, quando i lavoratori edili erano il 4,7% del totale.

Tab. 2 - Addetti Edilizia per Regione, Val. Ass. e Var. %, anni 2014-2017

	2014	2015	2016	2017	Var. % 2017/2014	Var. % 2017/2016
	Val. in Mgl.	Val. in Mgl.	Val. in Mgl.	Val. in Mgl.		
Piemonte	83	80	70	72	-13,3%	2,9%
Valle d'Aosta	4	4	4	3	-25,0%	-25,0%
Lombardia	176	179	173	171	-2,8%	-1,2%
Trentino alto Adige	26	24	26	26	0,0%	0,0%
Veneto	93	95	86	86	-7,5%	0,0%
Friuli Venezia Giulia	22	19	14	17	-22,7%	21,4%
Liguria	31	35	35	33	6,5%	-5,7%
Emilia Romagna	86	70	62	60	-30,2%	-3,2%
Toscana	80	75	70	68	-15,0%	-2,9%
Umbria	17	18	18	17	0,0%	-5,6%
Marche	26	26	24	22	-15,4%	-8,3%
Lazio	101	93	95	82	-18,8%	-13,7%
Abruzzo	33	30	33	29	-12,1%	-12,1%
Molise	6	4	6	7	16,7%	16,7%
Campania	78	88	84	101	29,5%	20,2%
Puglia	55	44	62	65	18,2%	4,8%
Basilicata	12	10	12	12	0,0%	0,0%
Calabria	32	26	28	32	0,0%	14,3%
Sicilia	65	73	64	57	-12,3%	-10,9%
Sardegna	34	31	31	32	-5,9%	3,2%
Italia	1.060	1.024	998	991	-6,5%	-0,7%

Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico

Il calo delle unità, pari al -6,5% sul 2014, investe l'intero territorio nazionale ad eccezione di Liguria, Molise, Puglia e, ben più significativamente, Campania, che in soli quattro anni passa da settima regione per numero di occupati in edilizia, a seconda. La variazione negativa più netta, invece, è quella dell'Emilia-Romagna (-30%) dove hanno pesato i fallimenti delle grandi cooperative edili Coopsette e Unieco.

Guardando alla composizione per fascia di età, i lavoratori edili risultano spaccati esattamente a metà, o quasi, tra quanti hanno meno di 44 anni (49,8%) e quanti ne hanno di più (50,2%). Il grosso, comunque, si concen-

tra nelle fasce intermedie. Sul periodo considerato, il comparto sembra essere nettamente proiettato verso l'invecchiamento. Dal 2014 al 2017, infatti, la variazione negativa che investe il settore sembra riguardare esclusivamente le fasce dei lavoratori più giovani.

Tab. 3 - Addetti Edilizia per fascia di età, Val. Ass. e %, Var. %, anni 2014-2017

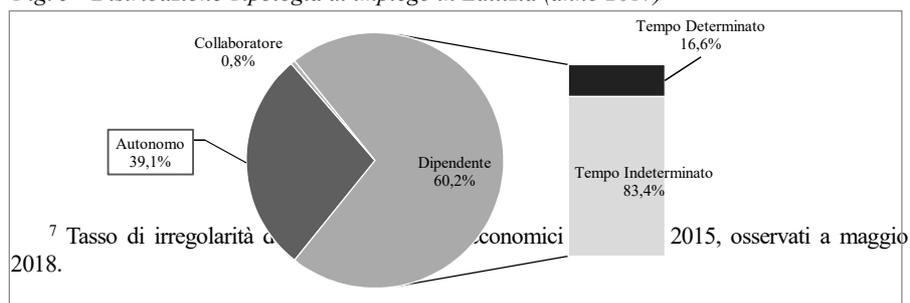
Fascia d'età	2014	2015	2016	2017	Comp.% 2017	Var. % 2017/2014
15-24	42.930	34.083	26.101	37.138	3,7%	-13,5%
25-34	210.738	193.485	181.618	165.728	16,7%	-21,4%
35-44	325.526	310.091	318.386	291.170	29,4%	-10,6%
45-54	319.878	330.006	314.161	323.832	32,7%	1,2%
55-64	143.444	141.700	145.654	156.285	15,8%	9,0%
65-74	15.778	13.597	11.606	16.437	1,7%	4,2%
75 e +	1.284	704	801	875	0,1%	-31,9%
TOTALE	1.059.578	1.023.666	998.327	991.465	100,0%	-6,4%

Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico

4.2 Le condizioni di lavoro

Dal punto di vista della tipologia di impiego, per il 60,2% dei casi si tratta di lavoratori subordinati e, per la gran parte, assunti con contratto a tempo indeterminato. Il lavoro autonomo è particolarmente rilevante. Incide per il 39,1%, ben 17,9 punti percentuali in più che nel resto del mercato del lavoro. Questo al lordo delle distorsioni che potrebbe subire la Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro per l'elevato tasso di irregolarità del settore. Al 2015, infatti, ultimo dato disponibile, il tasso di irregolarità degli occupati nell'edilizia è al 16,1%, superiore al 13,5% complessivo e secondo solo a quello rilevato in agricoltura, silvicoltura e pesca (23,4%)⁷.

Fig. 5 - Distribuzione Tipologia di impiego in Edilizia (anno 2017)



Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico

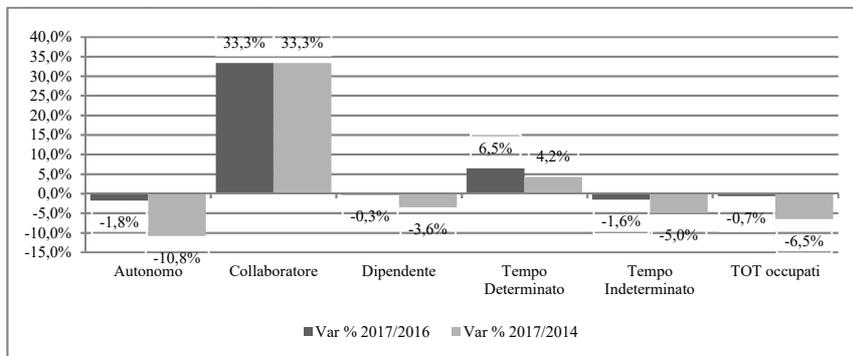
Il comparto dell'edilizia non è immune alla ristrutturazione del mercato del lavoro che ha coinvolto l'intero sistema italiano. A partire dai dati relativi al tipo di lavoro svolto, sono soprattutto due i fattori che traducono nel lavoro edile le dinamiche osservate per il mercato del lavoro nel suo complesso. Il primo è quello della riduzione del lavoro autonomo, che si è visto quanto incida sul comparto, mentre il secondo è l'incremento del lavoro a tempo determinato. In virtù del primo fattore, la compressione del settore determina l'aumento dell'incidenza del lavoro subordinato, ma, in virtù del secondo, la variazione negativa del lavoro a tempo indeterminato porta a far crescere soprattutto il lavoro a tempo determinato. Nelle distribuzioni del 2014 e del 2017, infatti, il lavoro a tempo indeterminato cresce di 0,8 punti, mentre l'incidenza di quello a tempo determinato aumenta di oltre 1 punto (dall'8,96% al 19,98%). Non

4.3 Un settore con professioni scarsamente qualificate

Oltre la tipologia di impiego, il settore si contraddistingue per un altro elemento: quello delle qualifiche professionali che nonostante una domanda sempre più specializzata di interventi, soprattutto con riferimento al risparmio energetico⁸, restano decisamente basse. Come evidenziato nel grafico in Fig. 6, infatti, il grosso dell'occupazione si colloca nelle professioni meno qualificate: oltre l'80% degli addetti svolge un lavoro da artigiano, operaio specializzato o agricoltore (66,7%); conduttore e operaio conducente (7,4%) o una professione non qualificata (7,1%). Nel resto del mercato del lavoro, tali qualifiche riguardano poco più del 30% degli occupati. Più che negli altri comparti, infine, in edilizia pesano gli imprenditori (6,4% a fronte del 2,5%). Si tratta di uno degli esiti dell'incidenza del lavoro autonomo e, più in generale, dell'elevata frammentazione che caratterizza il comparto.

⁸ Nell'ultimo Osservatorio Congiunturale sull'industria delle costruzioni, elaborato dall'Ance, si fa grande riferimento all'incremento della domanda degli interventi finalizzati alla riqualificazione energetica degli edifici e della messa in sicurezza (Ance, 2018)

Fig. 6 - Tipologia di impiego, Var.% 2014-2017 e Var.% 2016-2017

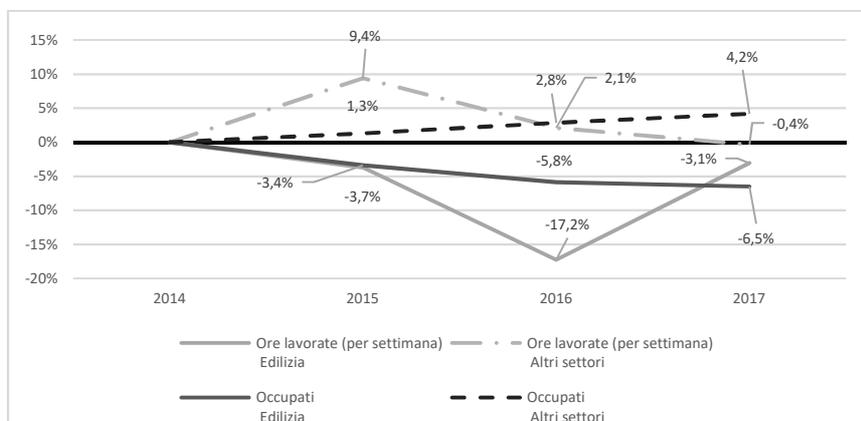


Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico

4.3 Una domanda che non genera occupazione

Coerentemente a quanto osservato nel primo paragrafo, la concentrazione degli addetti nelle qualifiche più basse si accompagna a un incremento delle ore lavorate settimanalmente.

Fig.7 - Ore lavorate e Occupati per Edilizia e Altri settori, Var.% 2014-2017 (2014=0)



Fonte: Elaborazione su dati Istat, Rilevazione Continua sulle Forze di Lavoro, file ad uso pubblico

Dal 2014 al 2017 a fronte di una stabilità della mediana a 40 ore lavorate per settimana, la media cresce dalle 33,6 ore del 2014 alle 50,55 del 2017. Anche nel resto del mercato del lavoro la media aumenta dal 2014, passando dalle 33,2 ore del 2014 alle 41 ore del 2017, ma chiudendo il pe-

riodo con una variazione negativa tra il 2017 e il 2016, quando le ore lavorate in media per settimana erano 42,6. In sintesi, mentre nel mercato del lavoro italiano l'incremento dell'occupazione è caratterizzato da una compressione delle ore lavorate, nel caso dell'edilizia avviene esattamente l'opposto: diminuiscono gli occupati, ma crescono le ore lavorate settimanalmente.

Il settore edile è senza dubbio uno tra quelli con la classe di pericolosità più elevata. Stando agli indici di frequenza forniti dall'Inail, nel triennio 2008-2010, per 1.000 addetti, la frequenza di eventi nel settore è pari a 35, inferiore solo alla frequenza rilevata per i servizi di alloggio e ristorazione, dove risultano, comunque e fortunatamente, meno gravi.

Nel periodo 2011-2016 il settore edile sperimenta una riduzione degli episodi infortunistici denunciati e un incremento delle denunce di malattie professionali. Si tratta di un risultato che coincide con quello relativo all'intero mercato del lavoro, anche se per l'edilizia le variazioni sono più significative.

Tab. 4 - Malattie professionali denunciate, Infortuni sul lavoro denunciati, Val. Ass. e var.% 2011-2016

		2011	2012	2013	2014	2015	2016		
		Malattie denunciate (anno di protocollazione)							Variazione 2016/2011
Edilizia	<i>N</i>	6.204	6.308	7.082	7.553	7.723	8.311	2.107	
	<i>Var %</i>	0,0%	1,7%	12,3%	6,7%	2,3%	7,6%	34,0%	
Tutti i settori	<i>N</i>	38.753	38.089	41.686	45.483	45.848	46.962	8.209	
	<i>Var %</i>	0,0%	-1,7%	9,4%	9,1%	0,8%	2,4%	21,2%	
		Infortuni sul lavoro denunciati							Variazione 2016/2011
Edilizia	<i>N</i>	70.722	58.387	49.490	44.139	40.833	37.886	-29.889	
	<i>Var %</i>	0,0%	-17,4%	-15,2%	-10,8%	-7,5%	-7,2%	-46,4%	
Tutti i settori	<i>N</i>	647.801	585.111	536.845	512.662	493.759	500.621	-147.180	
	<i>Var %</i>	0,0%	-9,7%	-8,2%	-4,5%	-3,7%	1,4%	-22,7%	
		Infortuni mortali sul lavoro denunciati							Variazione 2016/2011
Edilizia	<i>N</i>	263	211	186	172	195	159	-104	
	<i>Var %</i>	0,0%	-19,8%	-11,8%	-7,5%	13,4%	-18,5%	-39,5%	
Tutti i settori	<i>N</i>	1.175	1.151	1.013	960	1.080	916	-259	
	<i>Var %</i>	0,0%	-2,0%	-12,0%	-5,2%	12,5%	-15,2%	-22,0%	

Fonte: Elaborazione su dati Inail.

Di particolare rilievo è anche il trend degli infortuni mortali denunciati che, tra il 2001 e il 2016, varia negativamente del -39,5%, nettamente superiore alla variazione, anch'essa negativa, degli infortuni mortali per l'intero mercato del lavoro (-22%). Nonostante questo, nell'edilizia l'incidenza di infortuni mortali sul totale degli infortuni denunciati resta più che doppia rispetto al resto del mercato del lavoro (0,5 a fronte dello 0,2).

Un discorso a parte, come anticipato, va fatto per la dinamica delle malattie professionali. Mentre gli infortuni diminuiscono, infatti, complice probabilmente il calo della domanda di lavoro che ha caratterizzato il periodo, le malattie denunciate aumentano del +34%. Aumentano più significativamente per l'edilizia che negli altri settori, dove l'incremento delle denunce è pari al +21%. Sembrano pesare, in tal senso, alcuni elementi strutturali, come l'innalzamento dell'età pensionabile in comparti particolarmente esposti al rischio di malattie, e altri fattori già introdotti in precedenza, come il complessivo invecchiamento della popolazione e l'allungamento delle giornate lavorative.

Riflessioni conclusive

L'idea di questo intervento scaturisce dall'elaborazione dell'Osservatorio sulle Costruzioni che annualmente la Fondazione di Vittorio realizza con Fillea Cgil. Il focus sul mercato del lavoro nell'edilizia, in questo caso, ha costituito un'occasione per approfondire le dinamiche trasformative che investono il mercato del lavoro nel suo complesso, permettendo di meglio contestualizzare – oltre che aggiornare – le informazioni contenute nell'Osservatorio, senza rinunciare alla critica delle retoriche e dei discorsi che spesso accompagnano le diffusioni dei dati statistici e, in particolare, quelli sul mercato del lavoro. Quando il dato diventa strumento di valutazione delle politiche, infatti, si scommette sulla percezione della sua oggettività, ignorando il processo di misurazione che lo cattura, selezionandolo tra un'infinità di altri elementi che sfuggono alla contabilità, ma che non per questo sono meno importanti (Greenfield, 2017, pag. 215). La possibilità di una critica di questo genere è scaturita dall'osservazione dei dati sul mercato del lavoro diffusi dall'Istat e che qualificano le affermazioni relative all'incremento del numero di occupati in atto dal 2014.

La variazione positiva del numero di occupati tra il 2014 e il 2017, infatti, è stata caratterizzata da una netta crescita delle forme discontinue di impiego e, soprattutto, da una riduzione delle ore lavorate per settimana da parte degli occupati. Tale dinamica ha investito il mercato del lavoro in

modo diversificato rispetto alle professioni svolte dagli addetti: all'aumentare degli occupati, infatti, corrispondono la diminuzione delle ore lavorate nelle professioni più qualificate e l'incremento delle ore lavorate per le professioni meno qualificate. Si tratta di un punto centrale. Da un lato, tale osservazione si intreccia con le analisi relative agli impatti dell'avanzamento tecnologico sul mercato del lavoro; dall'altro, contestualizza la dinamica del mercato del lavoro edile, che concentrandosi in imprese di piccole e piccolissime dimensioni non gode di un ambiente favorevole allo sviluppo e all'avanzamento tecnologico (Travaglini, 2011).

Infatti, nonostante le potenzialità offerte dall'incremento della domanda di interventi ad alto contenuto tecnologico, soprattutto relativamente all'impatto energetico e alla messa in sicurezza degli edifici esistenti, gli occupati nell'edilizia restano concentrati nelle professioni meno qualificate, quelle più usuranti, ma anche quelle più esposte all'allungamento delle giornate lavorative. La ripresa della domanda di lavoro, osservata dall'incremento delle ore lavorate nel settore, sembra quindi non generare nuova occupazione. Si tratta di un fenomeno preoccupante, soprattutto considerando l'incremento delle denunce di malattie professionali registrato dall'Inail, che si associa al progressivo invecchiamento degli addetti, all'elevata frammentazione del settore e alla forte incidenza del lavoro sommerso, aspetti che di certo non facilitano il ricorso alle tutele esistenti.

Riferimenti bibliografici

- Ance (2018). *Osservatorio Congiunturale sull'industria delle costruzioni*. Recuperato da http://www.andil.it/images/ANDIL/canali/centro_studi/ANCE/Osservatorio_congiunturale_-_Febbraio_2018.pdf
- Arntz, M., Gregory, T., & Zierahn, U. (2016). *The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries* (OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 189). <https://doi.org/10.1787/5jlz9h56dvq7-en>
- Autor, D. H. (2015). Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation. *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), 3–30. <https://doi.org/10.1257/jep.29.3.3>
- Bourdieu, P., Champagne, P., Guareschi, M., Lenoir, R., Poupeau, F., & Rivière, M.-C. (2013). *Sullo Stato: corso al Collège de France*. Milano: Feltrinelli.
- Calcagnini, G., Giombini, G., & Travaglini, G. (2017). A Schumpeterian model of investment and innovation with labor market regulation. *Economics of Innovation and New Technology*, 1–24. <https://doi.org/10.1080/10438599.2018.1389107>
- Desrosières, A. (2010). *Est-il bon, est-il méchant? Le rôle du nombre dans le gou-*

- vernement de la Cité neoliberale* (L'informazione prima dell'informazione. Conoscenza e scelte pubbliche). Milano: Milano Bicocca.
- Greenfield, A. (2017). *Tecnologie radicali: il progetto della vita quotidiana*. Torino: Einaudi.
- Nedelkoska, L., & Quintini, G. (2018). *Automation, skills use and training* (OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 202). <https://doi.org/10.1787/2e2f4eea-en>
- Pasquale, F. (2015). *The black box society: the secret algorithms that control money and information*. Cambridge: Harvard University Press.
- Salais, R. (2009). La democrazia deliberativa e le sue basi informative: lezioni dall'approccio delle capacità. *la Rivista delle Politiche Sociali*, 3, 107–136.
- Salais, R. (2013). Le convenzioni come strumenti di policy: l'Europa e la «decostruzione» della disoccupazione. *SOCIOLOGIA DEL LAVORO*, (129), 22–39. <https://doi.org/10.3280/SL2013-129003>
- Sen, A. (1990). Justice: Means versus Freedoms. *Philosophy and Public Affairs*, 19(2), 11.
- Travaglini, G. (2011). Aggregazione di imprese e contratto di rete. *Argomenti*, (31), 5–34. <https://doi.org/10.3280/ARG2011-031001>

L'associazione fra caratteristiche dei padri e redditi da lavoro dei figli in Italia: è solo questione di istruzione?

di Francesco Bloise[◇] e Michele Raitano*

Riassunto

Gli autori indagano i meccanismi alla base del processo di trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza in Italia facendo uso dei dati forniti dalla *Survey on Household Income and Wealth* della Banca d'Italia nel periodo 2000-2016. Approssimando il background familiare con l'istruzione dei padri, si rileva che un anno in più di istruzione di questi è associato ad una crescita del 3,6% delle retribuzioni dei figli. In contrasto con l'idea diffusa che la trasmissione intergenerazionale dipenda esclusivamente dall'investimento in istruzione, un ampio vantaggio (+1,8% per ogni anno di istruzione dei padri) persiste quando nelle stime si tiene conto del titolo di studio dei figli e di altre caratteristiche osservabili del loro percorso di istruzione e il vantaggio rimane significativo (+1,1%) quando si controlla anche per una serie di caratteristiche dell'attività lavorativa. Dal confronto fra le diverse waves di SHIW emerge inoltre che i vantaggi di background non si sono ridotti nel corso del tempo.

Classificazione JEL: D31, J24, J31, J62

Parole chiave: disuguaglianza intergenerazionale; background familiare; retribuzioni; istruzione; abilità non osservabili; connessioni sociali.

The association between fathers' characteristics and children's earnings in Italy: does only education matter?

Abstract

This work analyses mechanisms behind the intergenerational transmission of inequality in Italy by exploiting the waves from 2000 to 2016 of the Bank of Italy's Survey on Household Income and Wealth. Using fathers' education as a proxy of parental background, we show that 1-year increase in fathers' education is associated with a 3.6% increase in children's earnings. Contrary to the widespread idea that the intergenerational transmission is only related to parents' investment in their children's education, large background-related advantages (+1.8% for each year of parental education) persist when we control for children's education and other observables related to their human capital. Moreover, background-related advantages remain large and statistically significant (+1.1%) when we also control for children's occupation. Furthermore, we find that our measure of intergenerational association has not declined.

JEL Classification: D31, J24, J31, J62.

Keywords: intergenerational inequality; parental background; earnings; education; unobservable skills; social networks.

[◇] Università di Urbino Carlo Bo. E-Mail: francesco.bloise@uniurb.it

* Sapienza Università di Roma. E-Mail: michele.raitano@uniroma1.it

Introduzione

Gli studi sulla disegualianza intergenerazionale analizzano se, e attraverso quali meccanismi, le caratteristiche socioeconomiche della famiglia d'origine – i redditi o altre proxy del tenore di vita dei genitori (ad esempio, istruzione, occupazione) laddove non si abbiano informazioni sui redditi – condizionino il tenore di vita dei figli durante la loro vita adulta¹.

L'allentamento del legame fra le posizioni dei genitori e quelle dei figli viene generalmente considerato auspicabile dal punto di vista sia dell'efficienza che dell'equità. Relativamente al primo aspetto, si osserva che se le posizioni sociali fossero predefinite, si affievolirebbero gli incentivi all'investimento in capitale umano (da parte sia dei più che dei meno abbienti) e si osserverebbero “sprechi” nell'allocazione delle risorse con ricadute negative sulla crescita economica, a causa sia degli esiti subottimali raggiunti da individui dotati ma con deboli origini familiari sia di possibili “rendite” ottenute da individui meno dotati ma provenienti da background più avvantaggiati (Franzini et al., 2016). Relativamente al secondo aspetto, il concetto di eguaglianza intergenerazionale è legato a quello di eguaglianza delle opportunità, ovvero, seguendo la concezione di Roemer (1998), alla possibilità di raggiungere determinate posizioni sociali indipendentemente dalle “circostanze” di provenienza e soltanto in funzione dei propri “sforzi”.

La misura di disegualianza intergenerazionale più utilizzata è il coefficiente di elasticità intergenerazionale “ β ” che è stimato mediante una regressione con il metodo dei minimi quadrati ordinari del (logaritmo) dei redditi dei genitori su quelli dei figli (Bjorklund e Jantti, 2009). Più β è alto, più i divari distributivi fra i genitori si trasmettono ai rispettivi figli: ad esempio, un β pari a 0,50 (un valore particolarmente elevato nei confronti internazionali) indica che, in media, tra i figli si osserva il 50% della differenza dei redditi che c'era fra i loro genitori.

La stima dell'elasticità intergenerazionale pone, però, numerose difficoltà metodologiche. In astratto, tale forma di disegualianza dovrebbe essere misurata con riferimento ad ogni fonte di reddito e guardare all'associazione fra genitori e figli di ogni genere e lungo il loro intero arco di vita. In realtà, a causa di limiti nei dati (è raro avere a disposizione più di singole osservazioni dei redditi di genitori e figli) e di alcune complessità

¹ Col termine disegualianza intergenerazionale non ci si riferisce, dunque, alla condizione relativa di due generazioni contemporanee di individui appartenenti a coorti diverse – ovvero al tenore di vita e alle opportunità dei “giovani” rispetto agli “anziani” – ma all'intensità dell'associazione fra i redditi dei figli e le caratteristiche dei loro genitori.

metodologiche (relative, ad esempio, a come trattare i periodi di non lavoro, soprattutto delle donne, o all'età in cui considerare i figli quando la loro intera carriera non è osservabile), le analisi si riferiscono generalmente a coppie di padri e figli maschi e ai soli redditi da lavoro (Corak, 2006; Blenden, 2013). L'esclusione dei redditi da capitale, in particolare, porta a sottostimare la disegualianza intergenerazionale²: tali redditi sono, infatti, maggiormente persistenti fra generazioni, dato che la ricchezza (mobiliare e immobiliare) può essere direttamente trasferita tramite eredità e donazioni mentre, salvo alcuni casi aneddotici, i redditi da lavoro – soprattutto quelli da lavoro dipendente – non possono essere ereditati dai figli.

Il principale limite della stima dell'elasticità intergenerazionale dei redditi riguarda però il fatto che, per condurla, occorrono dati panel che seguano nel tempo più generazioni di una stessa famiglia. Tali dati esistono in ben pochi paesi: il Regno Unito e gli Stati Uniti, dove fin dagli anni '50 sono stati sviluppati panel per coorti di nascita (in cui, cioè, un campione di nati in determinati anni è re-intervistato periodicamente nei decenni a venire), e i paesi del Nord Europa, dove si fa ampio uso di archivi amministrativi molto dettagliati. In assenza di informazioni sui redditi dei genitori derivanti da dataset longitudinali in grado di seguire nel tempo diverse generazioni di individui, si possono applicare tecniche di stima a due stadi per predirli sulla base di alcune loro caratteristiche su cui si ha informazione (ad esempio, istruzione, occupazione, forma contrattuale; Bjorklund e Jantti, 1997) o si può stimare l'associazione fra caratteristiche dei genitori più facilmente rilevabili diverse dal reddito (istruzione, occupazione) e redditi dei figli (Jenkins e Siedler, 2007).

Nel caso dell'Italia, non si hanno a disposizione dati che rilevano congiuntamente i redditi percepiti grosso modo alla stessa età da individui di generazioni successive appartenenti alla stessa famiglia (ovvero, mancano informazioni sui redditi dei genitori durante l'adolescenza dei figli). Per ovviare a tale problema, si sono applicate tecniche di stima a due stadi, col metodo *two-sample two-stage least squares* (TSTSL), per misurare l'elasticità dei redditi di padri e figli (Mocetti, 2007; Piraino, 2007; Barbieri et al., 2018) o si è stimata la disegualianza intergenerazionale considerando, al posto del reddito, alcune caratteristiche dei genitori rappresentative del loro status socioeconomico, per poi analizzare la relazione fra tali carat-

² In tutta probabilità, la disegualianza intergenerazionale crescerebbe ulteriormente se si considerassero i redditi familiari, anziché quelli individuali, dal momento che l'omogamia coniugale porta a far accoppiare persone con caratteristiche socioeconomiche simili (Lam 1988).

teristiche e i redditi percepiti dai figli in età adulta (ad esempio, Franzini e Raitano 2009; Raitano e Vona, 2015a).

Le comparazioni internazionali dell'elasticità intergenerazionale mostrano come l'entità della trasmissione della disuguaglianza vari molto fra paesi e sia minima nei paesi del Nord Europa – con β stimati dell'ordine di 0,20 – e massima in Italia, Regno Unito e Stati Uniti, dove il β raggiunge valori prossimi allo 0,50 (Solon, 2002; Corak, 2013). Una graduatoria simile all'interno dell'Europa emerge dagli studi che, non avendo a disposizione il reddito dei genitori, hanno approssimato le condizioni socioeconomiche dei genitori mediante la loro occupazione (Raitano e Vona, 2015a e 2015b).

Ma da cosa dipende l'associazione fra background familiare e redditi da lavoro dei figli? Tale associazione si manifesta quando i genitori – per via genetica o attraverso meccanismi legati alla disponibilità di risorse economiche o alla trasmissione di preferenze e valori – influenzano alcune caratteristiche dei figli, dalle quali dipendono le loro prospettive retributive. Un elenco non esaustivo di tali caratteristiche include le motivazioni e le preferenze, lo stato di salute, il titolo di studio e altri aspetti del percorso d'istruzione (inclusa la sua qualità), le abilità cognitive e le competenze extra-scolastiche, le abilità non cognitive o *soft skills* (carattere, comportamenti, estroversione, disponibilità al lavoro di gruppo, senso di disciplina o di leadership; Bowles *et al.*, 2001), il capitale economico per intraprendere attività autonome o proseguire quelle di famiglia nonché l'insieme di connessioni sociali in cui si è inseriti (Granovetter, 2005).

La trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze discende, allora, sia dall'influenza dei genitori sulla dotazione dei figli di tali caratteristiche, sia dal rendimento che i mercati del lavoro assegnano a queste ultime. Differenze fra paesi rispetto alla disuguaglianza intergenerazionale possono derivare, dunque, dalla diversa influenza dei genitori sulle dotazioni di caratteristiche dei figli sia dalla diversa valutazione nel mercato del lavoro di ognuna di queste caratteristiche (ad esempio, al titolo di studio o alle connessioni sociali di cui si dispone).

In linea con i modelli teorici proposti da Becker e Tomes (1979; 1986) e Solon (2004), la letteratura economica individua il principale snodo del processo di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze, nell'accumulazione di capitale umano, in particolare nell'investimento in istruzione. Ciò dipende da due considerazioni (Franzini e Raitano, 2018): la prima è che l'investimento in istruzione (anche extrascolastica) è vincolato dalle risorse a disposizione dei genitori (soprattutto in presenza di mercati dei capitali imperfetti e di insufficiente compensazione da parte dell'istruzione pubblica) e i risultati a cui conduce dipendono anche da altre

abilità, cognitive e non, che la famiglia è in grado di trasmettere; la seconda è la relazione positiva tra capitale umano e retribuzioni che, in media, sussiste in qualsiasi paese.

Limitarsi a ritenere che qualsiasi forma di trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza sia legata a dotazioni e remunerazione di capitale umano (osservabili, come il titolo di studio, o meno osservabili empiricamente, come le altre abilità individuali) porta solitamente a non indagare quanta parte della trasmissione intergenerazionale sia “mediata” dal titolo di studio e quanta, invece, emerga a parità di quest’ultimo. In linea con quanto prima ricordato, si ritiene, infatti, che un’eventuale influenza del background familiare oltre l’istruzione sia sempre legata ad abilità individuali e alla loro remunerazione nel mercato. Indagare se e perché i vantaggi dei figli con migliori origini persistano anche a parità di istruzione appare, invece, cruciale per valutare i processi di creazione della disuguaglianza: al di là delle questioni relative all’eguaglianza di opportunità nell’accesso alle varie dotazioni, ben diverse sarebbero, infatti, le implicazioni sull’efficienza dei mercati di una trasmissione intergenerazionale legata unicamente al ruolo delle abilità rispetto ad una in cui un ruolo cruciale viene svolto da nepotismo e connessioni sociali.

Una serie di analisi condotte in comparazione internazionale e con maggior dettaglio sul caso dell’Italia (ad esempio, Franzini e Raitano 2009, Raitano e Vona 2015a, 2015b e 2018, Barbieri et al. 2018), rilevano che, a differenza che altrove, in Italia un’elevata e significativa associazione fra caratteristiche della famiglia di origine e retribuzioni dei figli persiste anche a parità di istruzione di questi ultimi. Tale associazione “residua” può dipendere, come detto, sia dall’influenza dei genitori su una serie di caratteristiche “produttive” dei figli non rilevate nei dati (ad esempio, lo specifico percorso di studio o le abilità individuali) sia da altre caratteristiche meno produttive legate alla famiglia d’origine (le connessioni sociali), che possono essere remunerate soprattutto in mercati del lavoro non competitivi (Franzini *et al.* 2016) e distinguere il ruolo svolto da abilità e connessioni sociali non è empiricamente semplice.

Le banche dati su cui sono basati questi lavori derivano dall’indagine europea EU-SILC e non consentono di osservare in dettaglio le caratteristiche del percorso di istruzione (rilevano unicamente il più alto titolo conseguito), così impedendo di valutare in quale misura altre caratteristiche del percorso di istruzione (ad esempio, la disciplina in cui ci si specializza) medino il processo di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze. In altri termini, il solo titolo di studio potrebbe essere considerato una proxy troppo imperfetta del capitale umano individuale per ritenere che esso

possa sintetizzare adeguatamente le migliori dotazioni che si ricevono se si proviene da un background più avvantaggiato.

La *Survey on Household Income and Wealth* (SHIW) condotta ogni due anni dalla Banca d'Italia rileva invece, oltre alle retribuzioni dei figli e l'istruzione dei genitori, una dettagliata serie di informazioni sul percorso di istruzione (tipo e disciplina di diploma e di laurea e voti conseguiti) e sull'attività lavorativa svolta che aiutano a valutare meglio attraverso quali passaggi si realizza la disegualianza intergenerazionale.

In questo lavoro si fa pertanto uso dei micro-dati delle *waves* 2000-2016 della SHIW con un duplice obiettivo: i) valutare se e in quale misura i redditi da lavoro dei figli risultano associati all'istruzione dei padri anche quando si tiene conto dell'influenza che questi possono esercitare nel percorso di istruzione dei figli e negli stessi esiti occupazionali; ii) verificare, facendo uso delle diverse *waves* di SHIW, come è variata nel corso del tempo l'intensità dell'associazione fra background familiare e retribuzioni dei figli.

Prima di passare a presentare, nei prossimi paragrafi, dati, strategia empirica e risultati dell'analisi, va chiarito che in questo lavoro non si intende identificare in modo causale quale aspetto (ad esempio, istruzione o connessioni sociali) determina il vantaggio per chi proviene da contesti più favorevoli, ma, più semplicemente, valutare, mediante una serie di regressioni multivariate, se un significativo vantaggio per chi proviene da background più avvantaggiati persista quando si tenga conto anche di una serie di aspetti (in primis il percorso di istruzione) che, essendo influenzabili dal background familiare, possono mediare la relazione fra famiglia di origine e esiti reddituali dei figli da adulti.

1. Dati

L'indagine SHIW contiene una serie di domande di tipo retrospettivo nelle quali si chiede agli intervistati (nello specifico a ogni capo-famiglia) di specificare il titolo di studio raggiunto dal padre e dalla madre. Fra le altre, nell'indagine sono poi raccolte informazioni sui redditi annui netti da lavoro dipendente e autonomo, sull'istruzione e sull'attività lavorativa degli individui.

In linea con la maggior parte dei lavori empirici, in questo articolo ci concentriamo sulle coppie di padri e figli maschi e studiamo la relazione fra i redditi da lavoro di questi ultimi e l'istruzione dei loro padri (codificata in 5 categorie: nessuna, scuole elementare, media, diploma secondario supe-

riore e laurea), convertita in anni in modo da poter stimare un unico coefficiente anziché quelli relativi ad ogni categoria di istruzione.

La stima del legame fra caratteristiche dei genitori e redditi dei figli dovrebbe cogliere l'associazione fra condizioni socioeconomiche "permanenti" di genitori e figli, senza essere influenzata da possibili variazioni temporanee di queste. La disuguaglianza intergenerazionale sarebbe sottostimata se i redditi dei figli fossero osservati a età troppo giovani, quando l'influenza delle origini familiari non ha ancora manifestato tutti i suoi effetti. Per evitare tale sottostima, la letteratura suggerisce di osservare i figli nelle età centrali (Haider e Solon, 2006)³. Di conseguenza, nella nostra stima, in ogni *wave* di SHIW, consideriamo unicamente gli uomini di età compresa fra i 35 e i 55 anni.

Il campione complessivamente selezionato è composto da 13,259 osservazioni, intervistati nelle 9 *waves* biennali di SHIW fra il 2000 e il 2016, di cui si ha informazione sull'istruzione dei padri.

Dal dataset risulta evidente un processo di crescita dell'istruzione media conseguita in Italia (Checchi et al., 2013): il numero di anni di istruzione dei figli è, infatti, maggiore di quello dei padri e, inoltre, in media, sia l'istruzione dei figli (ovvero, gli individui di età 35-55 nelle diverse *waves* di SHIW) che dei padri cresce fra il 2000 e il 2016 (Tabella 1).

Tab. 1 - Numero di anni medi di istruzione. Figli di età 35-55 al momento dell'intervista

Anno dell'indagine	Figli	Padri
2000	10.2	5.3
2002	10.3	5.5
2004	10.5	5.9
2006	10.8	6.0
2008	10.8	5.9
2010	11.0	6.3
2012	11.3	6.7
2014	11.3	6.8
2016	11.7	7.2

Fonte: Elaborazioni su dati SHIW 2000-2016.

Nonostante la crescita media dei livelli di istruzione in Italia, a livello individuale, l'istruzione dei figli è sempre correlata con quella dei genitori. La Tabella 2, riferita alla sola *wave* 2016, mostra infatti come, per ogni fa-

³ Per le donne, a causa dei diversi tassi di partecipazione e agli effetti della maternità sulle dinamiche retributive, è più complicato trovare un'età in cui il reddito annuale sia una buona stima di quello permanente (Bohlmark e Lindquist 2006).

scia d'età dei figli, il loro titolo di studio sia chiaramente correlato con il numero di anni medi di istruzione dei genitori. Ad esempio, nella popolazione 35-40 (ovvero fra i nati fra il 1976 e il 1981) quelli che si sono fermati alla licenza media hanno padri che hanno studiato, in media, per 6,5 anni mentre fra i laureati il numero di anni di istruzione dei genitori cresce a 11,9.

Tab. 2 - Numero di anni medi di istruzione del padre, per titolo di studio e classe d'età del figlio. Campione del 2016

		Classe d'età del figlio				
		35-40	41-45	46-50	51-55	Totale 35-55
Titolo di studio del figlio	Licenza elementare	5.0	5.0	4.1	3.9	4.2
	Licenza media	6.5	5.7	5.4	4.9	5.5
	Diploma secondaria superiore	8.2	7.6	7.8	6.9	7.6
	Laurea o post-laurea	11.9	9.2	10.6	9.9	10.5
	Totale	8.5	7.3	7.2	6.2	7.2

Fonte: Elaborazioni su dati SHIW 2016.

La chiara associazione fra istruzione dei padri e dei figli – che conferma i risultati di una vasta letteratura internazionale che mostra come, in ogni paese, pur a fronte di una crescita media dei livelli di istruzione permanga un chiaro vantaggio educativo per chi ha genitori più istruiti (Hertz et al. 2007) – emerge ancora più nitida se si usa l'intero campione a nostra disposizione e si effettua una semplice regressione degli anni di istruzione dei genitori su quelli dei figli, controllando per età ed età al quadrato dei figli e per la dummy relativa all'anno dell'indagine SHIW. Da tale regressione emerge, infatti, che un anno in più di istruzione dei genitori è associato ad un aumento di 0,45 anni della durata dell'istruzione dei figli.

Il primo passo del processo di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze – quello che vede i figli dei più avvantaggiati studiare relativamente di più – è dunque confermato anche nella nostra analisi. Ciò che ci preme allora vedere è se, e in quale misura, l'istruzione medi il formarsi di disuguaglianze intergenerazionali, ovvero il raggiungimento di più elevati redditi da lavoro da parte di chi viene da background migliori (qui, come detto, sintetizzati dagli anni di istruzione del padre). Nelle stime, come variabile dipendente si considera il reddito netto annuo da lavoro (dipendente e autonomo, includendo anche il valore monetario dei *fringe benefits*)⁴.

⁴ Nelle stime, per attenuare l'influenza di possibili outlier, non si considera l'1% inferiore e superiore della distribuzione dei redditi in ciascuna *wave* di SHIW.

2. Strategia empirica

Come richiamato in introduzione, i modelli teorici e le analisi empiriche solitamente indagano la persistenza intergenerazionale senza distinguere gli effetti che il background familiare può esercitare nella fase formativa – l’effetto “indiretto” – e, a parità di istruzione, in quella lavorativa – l’effetto “diretto”. Distinguere questi due effetti può invece aiutare a capire alcuni meccanismi alla base del processo di trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza.

In realtà, individuare empiricamente tutti i meccanismi alla base della disuguaglianza intergenerazionale è estremamente complicato, soprattutto perché è impossibile o estremamente difficile osservare in dettaglio ogni caratteristica influenzabile dai genitori e remunerabile dai mercati (in primis le abilità cognitive e non cognitive e le connessioni sociali). Un primo passo consiste, però, nel verificare se il legame fra le caratteristiche della famiglia di origine e le prospettive dei figli sia interamente mediato dall’istruzione conseguita (come accade, ad esempio, nei paesi del Nord Europa; Raitano e Vona, 2015a e 2015b) o se un migliore background familiare sia associato a maggiori retribuzioni anche a parità di istruzione.

A tal fine, come primo passo si stima l’associazione fra istruzione del padre e reddito da lavoro del figlio non controllando per l’istruzione o aggiungendo alle covariate le *dummies* sul titolo di studio conseguito da quest’ultimo (modello “*base*” e “*education*” in Tabella 3, rispettivamente).

Tab. 3 - Caratteristiche dei figli incluse come variabili di controllo nei modelli di stima OLS dell’associazione fra redditi da lavoro dei figli e anni di istruzione dei padri

	Modello				
	Base	Education	Education full	Education-occupation	Full
Età ed età al quadrato	√	√	√	√	√
Titolo di studio		√	√	√	√
Tipo di diploma, tipo di laurea, voto di diploma o di laurea, dummy su laurea con lode			√	√	√
Occupazione				√	√
Settore di attività, <i>dummy</i> contratto part-time, esperienza lavorativa e esperienza al quadrato					√

Una correlazione residua fra background e salari, a parità di titolo di studio, segnala che esistono aspetti oltre l’istruzione formale che determinano la disuguaglianza intergenerazionale, ma ciò non basta affatto per asserire che tale correlazione non sia attribuibile ad ulteriori abilità individuali derivanti dal processo di istruzione che sono remunerate nei mercati e

correlate col background. Il titolo di studio può, infatti, risultare una proxy molto imperfetta delle abilità individuali e di come queste vengano remunerate nel mercato del lavoro. Per meglio cogliere altri aspetti del capitale umano individuale abbiamo pertanto aggiunto fra le covariate una serie di variabili relative al percorso di istruzione (modello “*education full*” in Tabella 3): il tipo di diploma (liceo, artistico, professionale, tecnico, magistrale e altro), la disciplina di laurea (SHIW distingue 10 possibili campi disciplinari in cui ci si può laureare) e il voto del più alto titolo di studio conseguito (espresso come percentuale rispetto al massimo voto raggiungibile e aggiungendo una *dummy* per chi si laurea con 110 e lode).

Tuttavia, titolo di studio, percorso di istruzione e voto non sono proxy esaustive delle abilità individuali. L’esistenza di una correlazione “residua” fra background familiare e salari a parità di istruzione e occupazione, seppur molto evocativa, non basta pertanto a provare che essa non dipenda da abilità “non osservabili” legate al background anziché dal mero effetto di network e connessioni sociali che consentono a chi ha origini migliori di occupare i posti di lavoro più prestigiosi e remunerativi. La letteratura rileva, infatti, che chi proviene da contesti familiari più avvantaggiati, oltre a conseguire in media un’istruzione più elevata, più spesso beneficia di istruzione di migliore qualità, di attività extra-scolastiche ed è in possesso di soft skills più remunerative. Inserire le caratteristiche del percorso di studio come controlli in una wage equation non è, dunque, sufficiente per affermare che la trasmissione intergenerazionale non sia mediata unicamente da migliori abilità.

In assenza di dati che registrino proxy dettagliate delle abilità individuali e del network di appartenenza appare, dunque, estremamente difficile identificare le fonti della correlazione “residua” fra origini familiari e retribuzioni. Non si deve però incorrere nell’errore di molte analisi mainstream che tendono ad attribuire automaticamente ad abilità individuali non osservabili – dunque a produttività – i vantaggi che non si riescono ad assegnare ad alcun fattore specifico.

D’altro canto, i genitori possono influenzare la stessa occupazione dei figli, da cui dipendono i loro salari, sia dotandoli di migliori abilità sia favorendoli, a parità di queste, nell’accesso a professioni più vantaggiose, nella libera professione e nel lavoro dipendente (Pellizzari et al., 2011; Aina e Nicoletti, 2018; Gagliarducci e Manacorda, 2017). Aggiungere ai controlli la professione dei figli⁵ e altre caratteristiche dell’attività lavorativa,

⁵ La professione è sintetizzata mediante 6 categorie: per i dipendenti, dirigente, quadro, impiegato e operaio; per gli autonomi, artigiano o imprenditore individuale e professionista.

quali l'esperienza, il settore⁶ e la forma contrattuale (modelli “*education-occupation*” e “*full*” in Tabella 3, rispettivamente) non aiuta a identificare, dunque, con certezza meccanismi legati ad abilità o connessioni sociali, ma aiuta a valutare, in chiave speculativa, sui meccanismi alla base della trasmissione intergenerazionale.

Si può infatti ritenere che – al di là di fenomeni di nepotismo nell'occupazione – i datori possano valutare le abilità produttive (non osservabili dai dati) dei lavoratori e, in base a queste, assegnarli alle varie professioni o settori e forme contrattuali. Seppur non sia, come detto, sufficiente per identificare se il premio di background dipenda da migliori abilità o connessioni sociali più proficue, l'esistenza di un'eventuale associazione fra redditi dei figli e istruzione dei genitori quando si controlla per tutti gli esiti educativi e occupazionali dei figli appare, pertanto, non contrastare l'ipotesi che, oltre all'influenza sulle abilità, i genitori più abbienti possano condizionare le prospettive economiche dei figli anche dotandoli di una serie di altri fattori non strettamente produttivi ma che consentono loro di ottenere vantaggi nei mercati.

La stima sequenziale dei 5 modelli di regressione sintetizzati nella Tabella 3 permette, dunque, di sviluppare il ragionamento speculativo qui richiamato. Le stime sono condotte sia per l'intero campione del periodo 2000-2016 (includendo fra i controlli gli effetti fissi d'anno), sia per singola *wave* di SHIW, in modo da osservare l'andamento nel tempo della relazione fra istruzione dei padri e retribuzioni dei figli.

3. Risultati

La stima del campione “*pooled*” per l'intero periodo 2000-2016 mostra che, controllando unicamente per l'età e l'età al quadrato del figlio, in media un anno in più di istruzione dei padri è associato con un premio salariale del 3,6% per i figli (Figura 1, dove le linee tratteggiate indicano gli intervalli di confidenza al 90%). Come atteso, controllando per titolo di studio e altre caratteristiche del percorso di istruzione, la dimensione di quella che possiamo chiamare “correlazione residua di background” si riduce – nel modello “*education full*” risulta esattamente la metà (1,8%) di quella stimata nel modello “*base*” – ma rimane ampiamente significativa in senso statistico.

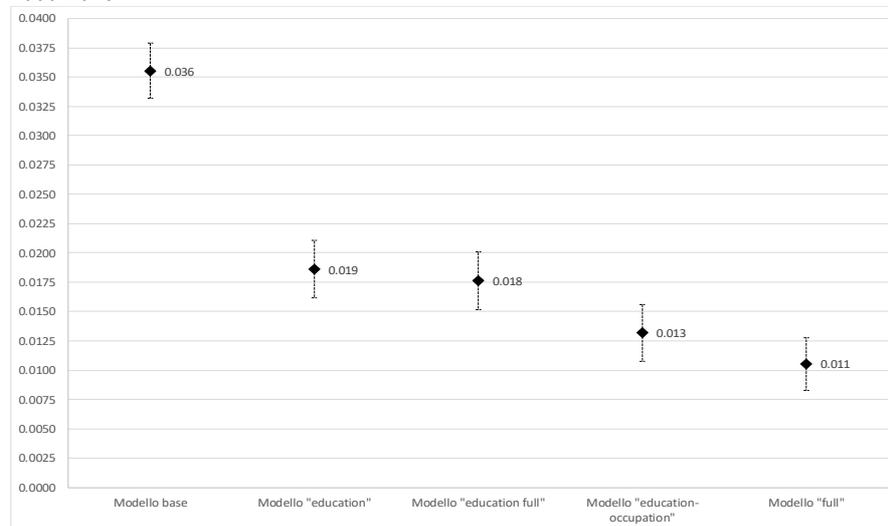
⁶ In SHIW sono distinti 6 settori produttivi: agricoltura, manifattura (inclusa estrattiva e costruzioni), commercio, trasporti, credito, pubblica amministrazione e altri servizi.

A parità di caratteristiche osservabili nel percorso di istruzione dei figli, ogni anno in più di istruzione dei padri è, dunque, associato a un aumento dell'1,8% del reddito netto annuo da lavoro dei figli. In altri termini, in base ai risultati di questa stima, a parità di condizioni, il figlio di un laureato guadagnerebbe il 18% in più del figlio di chi ha la licenza media. L'entità del premio non appare dunque per nulla limitata.

Come detto, abilità non osservabili nei dati a disposizione (ma valutabili dai datori) possono consentire ai figli di raggiungere occupazioni più prestigiose, lavorare in settori più remunerativi, con contratti full-time e avere una carriera più continua (dunque, con maggiore anzianità). Allo stesso tempo, gli stessi esiti lavorativi potrebbero dipendere dalle connessioni sociali dei lavoratori, soprattutto nei settori meno competitivi (Franzini et al., 2016).

Pur assumendo che gli esiti dell'attività lavorativa siano associati solo a migliori abilità, nel modello "full" rimane un vantaggio reddituale residuo dell'1,1% associato con 1 anno di istruzione dei genitori (Figura 1). In linea anche con altri studi per l'Italia (Franzini et al., 2016, Raitano e Vona, 2015b e 2018) appare lecito dubitare che tale correlazione residua non sia legata in nessun modo a nepotismo e alle connessioni sociali che avvantaggiano chi proviene da contesti più favoriti.

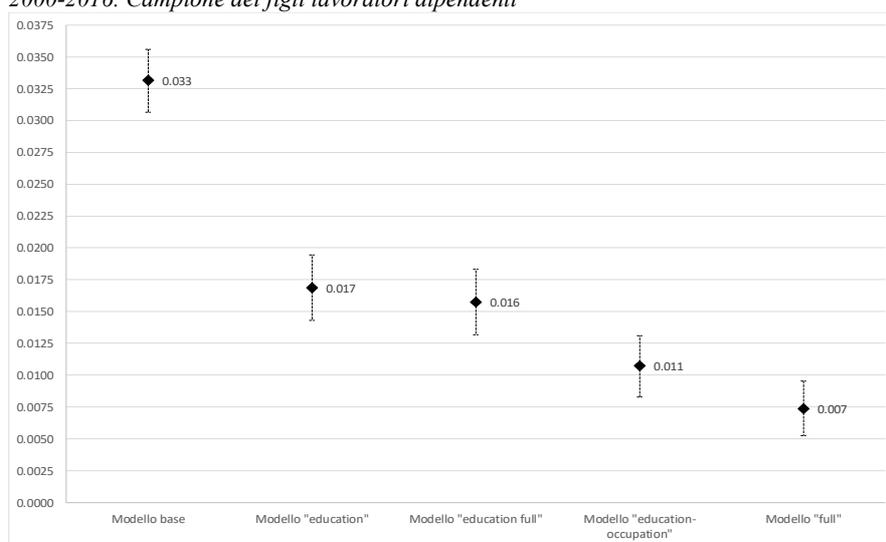
Fig. 1 - Associazione fra reddito da lavoro del figlio e anni di istruzione del padre. Anni 2000-2016



Fonte: Elaborazioni su dati SHIW 2000-2016.

Le connessioni sociali sono, presumibilmente, più vantaggiose all'interno del lavoro autonomo e della libera professione, in cui l'attività può essere ereditata dai genitori e meccanismi di notorietà e trasferimento del pacchetto dei clienti possono favorire la persistenza intergenerazionale, al di là di quanto determinato dalle sole abilità individuali (Aina e Nicoletti 2018; Macmillan et al., 2015; Mocetti 2016). Si sono pertanto stimati 5 modelli considerati in questo lavoro per il solo campione dei lavoratori dipendenti (Figura 2). Sebbene il premio salariale associato con 1 anno di istruzione dei genitori si riduca lievemente – il coefficiente di background diviene dell'1,6% nel modello "education full", dello 0,7% in quello "full" – l'associazione fra istruzione dei padri e redditi dei figli si mantiene ampiamente significativa in tutti i modelli stimati, così confermando che, in nessun modo, si può ritenere che in Italia la trasmissione intergenerazionale delle diseguaglianze sia interamente legata al percorso di istruzione dei figli e ai loro stessi esiti occupazionali successivi (quantomeno per come sintetizzati dalle macro-categorie occupazionali incluse in SHIW).

Fig. 2 - Associazione fra reddito da lavoro del figlio e anni di istruzione del padre. Anni 2000-2016. Campione dei figli lavoratori dipendenti

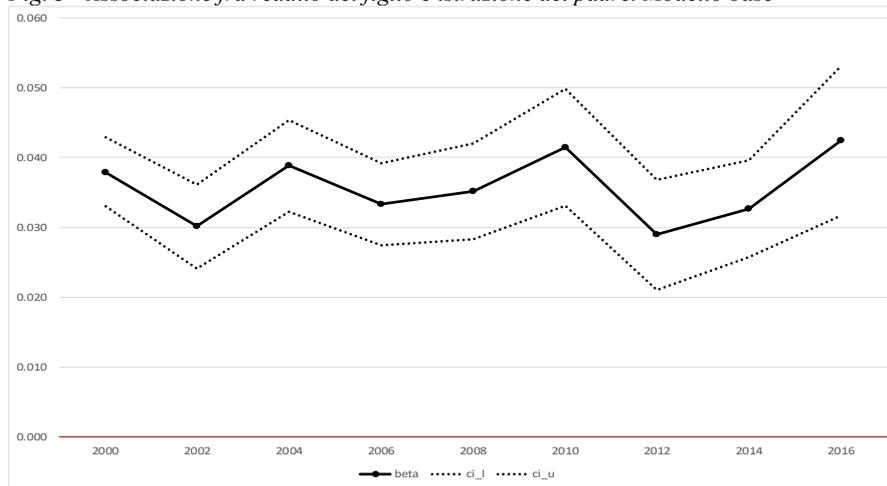


Fonte: Elaborazioni su dati SHIW 2000-2016.

Il carattere biennale dell'indagine SHIW – nella quale tutte le variabili da noi considerate sono registrate in base alle stesse modalità nell'intero periodo – consente anche di fornire evidenza descrittiva sull'andamento stimato, fra il 2000 e il 2016, dell'associazione fra anni di istruzione dei

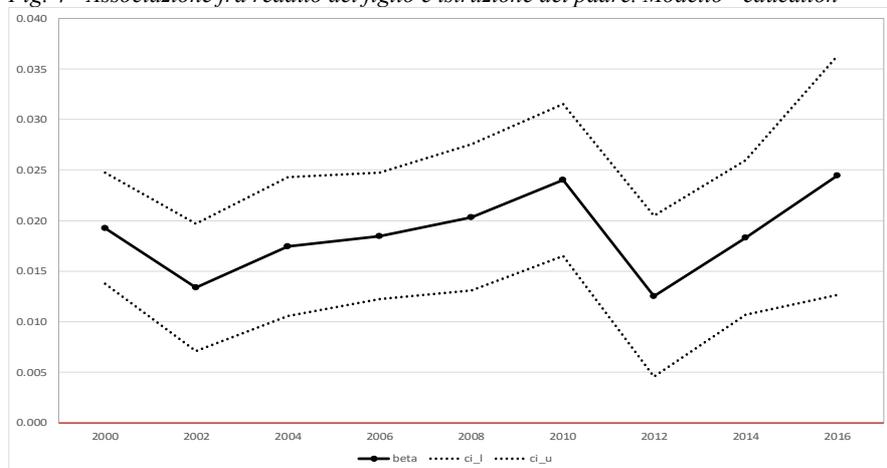
padri e redditi netti da lavoro dei figli nei 5 modelli considerati (rispettivamente, Figure 3-7, dove si mostrano anche gli intervalli di confidenza al 90% dei coefficienti stimati).

Fig. 3 - Associazione fra reddito del figlio e istruzione del padre. Modello base



Fonte: Elaborazioni su dati SHIW.

Fig. 4 - Associazione fra reddito del figlio e istruzione del padre. Modello "education"

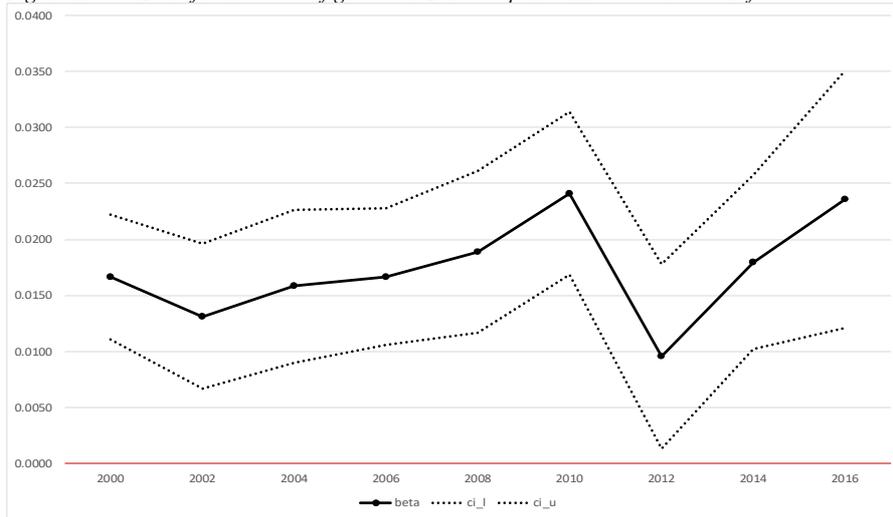


Fonte: Elaborazioni su dati SHIW.

Le stime per singola wave confermano chiaramente i risultati del modello pooled per l'intero periodo mostrato nella Figura 1. In aggiunta, le curve ottenute unendo i coefficienti delle stime per ogni biennio dell'indagine

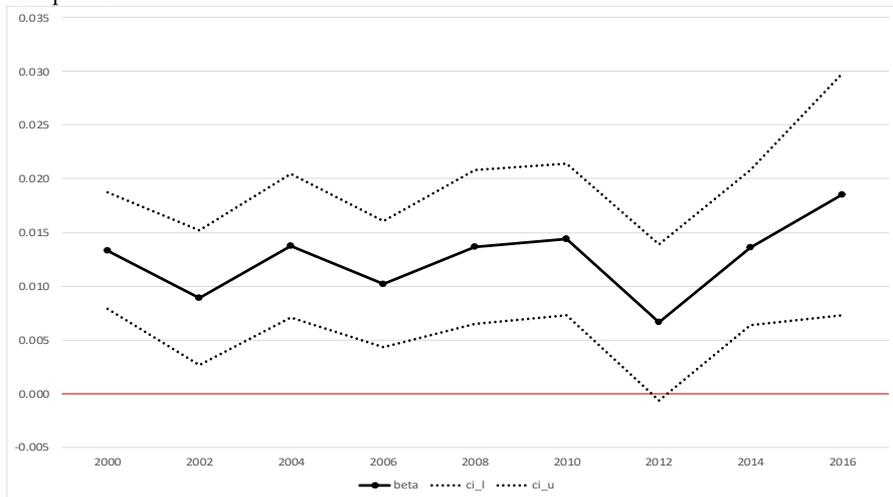
mostrano – con l’eccezione del 2012, l’anno in cui maggiormente si sono sentiti in Italia gli effetti della crisi economica – una tendenza a crescere del valore del premio di background.

Fig. 5 - Associazione fra reddito del figlio e istruzione del padre. Modello “education full”



Fonte: Elaborazioni su dati SHIW.

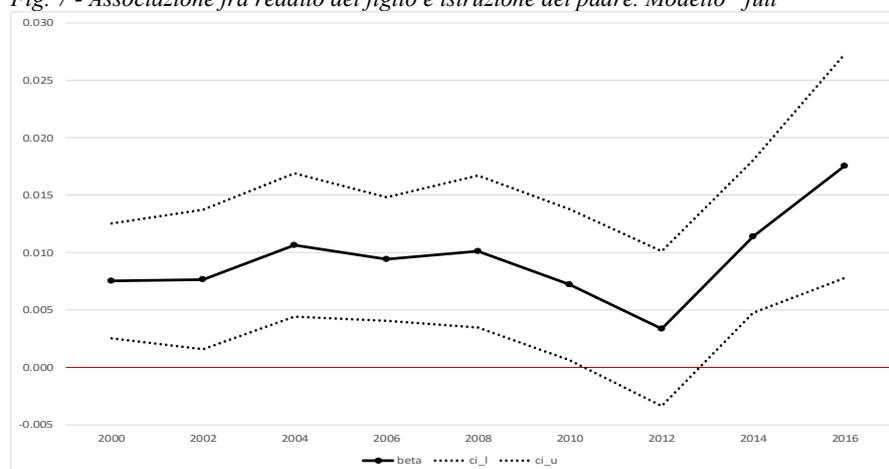
Fig. 6 - Associazione fra reddito del figlio e istruzione del padre. Modello “education-occupation”



Fonte: Elaborazioni su dati SHIW.

In particolare, dalla stima del modello “*education full*” (Figura 5), che, come detto, è quello che consente di valutare in quale misura il processo di trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze è mediato dal percorso di istruzione formale seguito dai figli, si evidenzia un premio di background crescente dall’1,3% del 2002 al 2,4% del 2016. Analogamente, con l’eccezione dell’anno anomalo 2012, un premio di background statisticamente significativamente diverso da zero si osserva nell’intero periodo di osservazione anche quando si controlla per tutte le caratteristiche dell’attività lavorativa (modello “*full*”) e il coefficiente stimato risulta aumentare dallo 0,9% all’1,9% fra il 2002 e il 2016 (Figura 7).

Fig. 7 - Associazione fra reddito del figlio e istruzione del padre. Modello “*full*”



Fonte: Elaborazioni su dati SHIW.

Conclusioni

Facendo uso dei dati forniti dalla *Survey on Household Income and Wealth* (SHIW) della Banca d’Italia, in questo lavoro si sono indagati i meccanismi alla base del processo di trasmissione intergenerazionale della disuguaglianza in Italia nel periodo 2000-2016, studiando l’associazione fra istruzione dei padri e redditi da lavoro dei figli (considerando, in ogni *wave*, uomini della fascia d’età 35-55).

In media, dalle nostre stime, un anno in più di istruzione dei padri risulta associato con una crescita del 3,6% delle retribuzioni dei figli e, come principale risultato, si verifica che, in contrasto con l’idea che la trasmissione intergenerazionale dipenda esclusivamente dall’investimento in istruzione,

anche a parità del percorso di istruzione dei figli e dei loro stessi esiti occupazionali, un anno in più di istruzione dei padri è associato con un vantaggio salariale relativamente ampio e statisticamente diverso da zero. Tale vantaggio è, infatti, pari all'1,8% e all'1,1%, nell'intero periodo, a seconda che si controlli solo per il percorso di istruzione o si includano fra le covariate anche le caratteristiche dell'attività lavorativa. Il premio di background "residuo" (ovvero a parità di istruzione e occupazione) appare inoltre crescente nel corso del periodo osservato.

Dalla nostra analisi sembra, dunque, che in Italia gran parte della trasmissione intergenerazionale della disegualianza dei redditi non è spiegata da meccanismi indiretti, attraverso le dotazioni "formali" di istruzione (e la stessa occupazione raggiunta), ma emerga "in via diretta" a parità di istruzione (e macro-gruppo occupazionale e altre caratteristiche della storia lavorativa).

L'esistenza di una correlazione residua "diretta" fra background familiare e retribuzioni dei figli – quando si controlla per gli esiti educativi e occupazionali di questi ultimi – non è, come chiarito più volte, sufficiente a ritenere che tale correlazione non sia attribuibile a meccanismi legati all'accumulazione di capitale umano, ovvero ad abilità cognitive e non cognitive (oltre quelle acquisite nel percorso formativo) influenzate dai genitori e remunerate dai mercati. La letteratura rileva, infatti, che chi proviene da contesti familiari più avvantaggiati, oltre a conseguire in media un'istruzione più elevata, più spesso beneficia di istruzione di migliore qualità (Bratsberg et al., 2007), frequenta attività extra-scolastiche (Duncan e Murnane, 2011) ed è in possesso di soft skills più remunerative (Goldthorpe e Jackson, 2008). Parimenti, tale correlazione residua potrebbe essere imputabile a meccanismi ancor meno meritocratici, relativi ai vantaggi occupazionali e salariali che avvantaggiano chi proviene da un background migliore, in ragione dei network sociali più vantaggiosi a cui può avere accesso (Hudson e Sessions, 2011; Raitano e Vona, 2018).

Dal punto di vista empirico, la nostra analisi rimane, pertanto, indeterminata, dal momento che, con i dati a disposizione, è oltremodo complicato identificare in modo causale se l'associazione residua fra background e salari sia attribuibile ad abilità non osservabili influenzate dal background o all'azione delle connessioni sociali. Dal punto di vista di policy la distinzione appare, tuttavia, cruciale e meritevole di ulteriori approfondimenti futuri. Se la disuguaglianza intergenerazionale è legata ad abilità, laddove non si volesse intervenire nei mercati per comprimere i differenziali retributivi associati alle diverse abilità se questi sono relativi a produttività differenti, per rafforzare l'eguaglianza di opportunità si dovrebbe agire ampliando a tutti la possibilità di dotarsi di tali migliori abilità, oltre che con

politiche di diritto allo studio che consentano a tutti di accedere a uguale istruzione e di uguale qualità. Se, al contrario, fosse legata (anche, o principalmente) all'azione delle connessioni sociali, le differenze salariali connesse al background andrebbero contrastate per ragioni sia di eguaglianza di opportunità che di efficienza – venendosi a configurare una rendita non collegata a produttività individuale (Franzini et al., 2016) – e le politiche di contrasto alla disuguaglianza di opportunità chiamerebbero in causa esplicitamente anche il funzionamento dei mercati e il modo in cui questi stabiliscono le opportunità occupazionali e retributive.

Riferimenti Bibliografici

- Aina, C., & Nicoletti, C. (2018). The intergenerational transmission of liberal professions. *Labour Economics*, 51, 108-120. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2017.12.003>
- Bloise F., Raitano M. (2018), Intergenerational Earnings Inequality in Italy: New Evidences and Main Mechanisms, CIRET Working Paper, 2/2018.
- Becker, G. S., & Tomes, N. (1979). An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility. *Journal of political Economy*, 87(6), 1153-1189. <https://doi.org/10.1086/260831>
- Becker, G. S., & Tomes, N. (1986). Human capital and the rise and fall of families. *Journal of labor economics*, 4(3), S1-S39. <http://dx.doi.org/10.1086/298118>
- Björklund, A., & Jäntti, M. (1997). Intergenerational income mobility in Sweden compared to the United States. *The American Economic Review*, 87(5), 1009-1018.
- Björklund, A., & Jäntti, M. (2009). Intergenerational income mobility and the role of family background. *Oxford handbook of economic inequality*, 491-521. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199606061.013.0020>
- Blanden, J. (2013). Cross-country rankings in intergenerational mobility: a comparison of approaches from economics and sociology. *Journal of Economic Surveys*, 27(1), 38-73. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2011.00690.x>
- Blanden, J. (2013). Cross-country rankings in intergenerational mobility: a comparison of approaches from economics and sociology. *Journal of Economic Surveys*, 27(1), 38-73.
- Bratsberg, B., Røed, K., Raaum, O., Naylor, R., Jäntti, M., Eriksson, T., & Österbacka, E. (2007). Nonlinearities in intergenerational earnings mobility: consequences for cross-country comparisons. *The Economic Journal*, 117(519), C72-C92. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02036.x>

- Checchi, D., Fiorio, C. V., & Leonardi, M. (2013). Intergenerational persistence of educational attainment in Italy. *Economics Letters*, 118(1), 229-232. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.10.033>
- Corak, M. (2013). Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 79-102. <https://doi.org/10.1257/jep.27.3.79>
- Duncan, G. J., & Murnane, R. J. (2011). *Whither opportunity? Rising inequality, schools, and children's life chances*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Franzini M., Patriarca F., Raitano M. (2016), The channels of influence of parents' background on children's earnings: the role of human and relational capital in monopolistic competition, CIRET Working Paper, 3/2016.
- Franzini, M., & Raitano, M. (2009). Persistence of inequality in Europe: the role of family economic conditions. *International Review of Applied Economics*, 23(3), 345-366. <https://doi.org/10.1080/02692170902811777>
- Franzini M., Raitano M. (2018). I redditi da lavoro e le origini familiari, in Franzini M., Raitano M. (a cura di), *Il mercato rende diseguali? La distribuzione dei redditi in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Goldthorpe, J., & Jackson, M. (2008). Education-based meritocracy: the obstacles to its realization. *Social class: how does it work?* New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of economic perspectives*, 19(1), 33-50. <https://doi.org/10.1257/0895330053147958>
- Haider, S., & Solon, G. (2006). Life-cycle variation in the association between current and lifetime earnings. *American Economic Review*, 96(4), 1308-1320.
- Hertz, T., Jayasundera, T., Piraino, P., Selcuk, S., Smith, N., & Verashchagina, A. (2007). The inheritance of educational inequality: International comparisons and fifty-year trends. *The BE Journal of Economic Analysis & Policy*, 7(2). <https://doi.org/10.2202/1935-1682.1775>
- Hudson, J., & Sessions, J. G. (2011). Parental education, labor market experience and earnings: new wine in an old bottle? *Economics Letters*, 113(2), 112-115. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.05.053>
- Lam, D. (1988). Marriage markets and assortative mating with household public goods: Theoretical results and empirical implications. *Journal of Human resources*, 462-487. <https://doi.org/10.2307/145809>
- Macmillan, L., Tyler, C., & Vignoles, A. (2015). Who gets the top jobs? The role of family background and networks in recent graduates' access to high-status professions. *Journal of Social Policy*, 44(3), 487-515. <https://doi.org/10.1017/S0047279414000634>
- Mocetti, S. (2016). Dynasties in professions and the role of rents and regulation: Evidence from Italian pharmacies. *Journal of Public Economics*, 133, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2015.11.001>
- Pellizzari M., Basso G., Catania A., Labartino G., Malacrino D., Monti P. (2011), *Family ties in licensed professions in Italy, A report for the Fondazione Rodolfo Debenedetti*, Milan.

- Raitano, M., & Vona, F. (2015a). Direct and indirect influences of parental background on children's earnings: A comparison across countries and genders. *The Manchester School*, 83(4), 423-450. <https://doi.org/10.1111/manc.12064>
- Raitano, M., & Vona, F. (2015b). Measuring the link between intergenerational occupational mobility and earnings: evidence from eight European countries. *The Journal of Economic Inequality*, 13(1), 83-102. <https://doi.org/10.1007/s10888-014-9286-7>
- Raitano M., Vona F. (2018), From the cradle to the grave: the effect of family background on the career path of Italian men, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, forthcoming
- Roemer, J. E. (2009). *Equality of opportunity*. Harvard University Press. <https://doi.org/10.1086/338614>
- Solon, G. (2002). Cross-country differences in intergenerational earnings mobility. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 59-66. <https://doi.org/10.1257/089533002760278712>
- Solon, G. (2004). A model of intergenerational mobility variation over time and place. *Generational income mobility in North America and Europe*, 38-47. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511492549.003>

La costruzione dell'emergenza. Aiuto, assistenza e controllo tra disastri e migrazioni forzate in Italia

di Silvia Pitzalis*

Riassunto

L'articolo propone una riflessione preliminare sulle modalità attraverso le quali i disastri e le migrazioni forzate vengono descritti e rappresentati nel discorso pubblico, secondo retoriche che li concettualizzano tramite il paradigma dell'emergenza. A livello istituzionale essi vengono affrontati utilizzando lo stesso dispositivo, il quale, in forza dell'emergenza, impone, grazie al principio d'ingerenza, un sistema di potere coercitivo basato sull'assistenza, l'aiuto e il controllo. Questo approccio produce conseguenze rilevanti sia sul versante sociale che politico e culturale.

Classificazione JEL: Z13, Z18, I38.

Parole chiave: emergenza, disastri, migrazioni, discorso pubblico, media, istituzioni.

The construction of emergency. Care, cure and control between disasters and forced migration in Italy

Abstract

This paper proposes a preliminary reflection on the ways in which disasters and forced migrations are described and represented in the public discourse according to rhetorics that conceptualize them through the paradigm of emergency. At the institutional level they are faced by using the same dispositif, which, in the name of emergency and urgency, imposes, thanks to the principle of intervention, a system of coercive power based on cure, care and control. This approach produces serious consequences from a social, cultural and political point of view.

JEL Classification: Z13, Z18, I38.

Keywords: emergency – disaster – migration – public discourse – media – institutions.

* Università degli studi di Urbino. E-mail: silv.pitzalis@gmail.com.

Introduzione

Nell'ultima decade il dibattito pubblico si è ampiamente concentrato sul tema della crisi che si impone, in varie forme, in diverse arene globali (Fumagalli e Mezzadra, 2009; Wieviorka, 2010; D'Aloisio e Ghezzi 2016). Questa viene sempre più delineata, oltre che sul piano economico, secondo una prospettiva di più ampia portata, che si articola su almeno tre assi: ambientale, sociale e politico. La crisi, che dal 2007 dagli Stati Uniti si è espansa a macchia d'olio in tutto il globo, sembra aver messo in discussione i paradigmi societari in maniera epidemica (D'Aloisio e Ghezzi, 2016), segnando l'inizio di un particolare momento storico in cui il paradigma emergenziale e quello dell'assistenza sembrano essere gli unici assetti risolutivi per pensare e, quindi, gestire determinate tipologie di crisi. Nondimeno è difficile negare che essi rappresentino il simbolo scomodo del fallimento delle istituzioni globali (Calhoun, 2010), rivelando un mondo sempre più diviso tra profonde disuguaglianze materiali, ingiustizie sociali, violenti conflitti e sempre più marcati meccanismi di controllo e di sfruttamento delle risorse e delle persone. Negli ultimi quarant'anni le emergenze hanno assunto un rilievo spettacolare – grazie, soprattutto, alla diffusione dei media – nel focalizzare strumentalmente l'attenzione sulla sofferenza (Arendt, 1999; Boltanski, 1993; Farmer, 2005; Beneduce, 2007). I cambiamenti climatici, i disastri e le migrazioni forzate sono fenomeni oggi più che mai interrelati, con riflessi importanti nel dibattito pubblico. Lo scienziato sociale che opera all'interno dei contesti colpiti da questi fenomeni (sempre più spesso con una presenza concomitante) si trova a lavorare con persone che vivono gli effetti di una «doppia crisi» (Checker, 2009, p. 168), ambientale e politico-economica.

Quello di crisi è un concetto polisemico, un termine poroso, che assorbe molteplici situazioni e dinamiche, cogliendo una realtà variegata e complessa. Tuttavia nel momento in cui si tenta di concettualizzarlo in termini generali è molto difficile definirlo, in quanto esso comprende fenomeni diversificati che agiscono in modalità differenti, seppur interrelate. In Italia la crisi caratterizzante la prima decade degli anni Duemila è stata esacerbata da due fenomeni che, seppur apparentemente differenti, si contendono lo stesso ambito narrativo e vengono affrontati e descritti entrambi secondo il paradigma emergenziale: le calamità e le migrazioni.

Nel primo caso, gli anni Duemila sono stati contrassegnati dal verificarsi di una serie di eventi devastanti, facendo emergere non solo l'impreparazione sociale, culturale e politica di fronte a questa tipologia di eventi, ma anche la limitatezza dei piani di intervento improntati su un

approccio unicamente emergenziale (Castorina e Roccheggiani, 2015; Pitzalis, 2016; Falconieri, 2017). Eventi come il terremoto de l'Aquila (2009), quello emiliano (2012) e quello del centro Italia (2016, 2017, 2018), ma anche l'alluvione di Messina (2009) e quelle che tra ottobre e novembre 2011 hanno devastato il territorio italiano dalla Liguria alla Basilicata, sono esempi eclatanti di un contesto in cui gli eventi calamitosi risultano essere tutt'altro che eccezionali (Mela *et al.*, 2017). Questi accadimenti svelano, al contrario, un territorio frequentemente interessato da disastri e palesano l'incapacità istituzionale, tanto a livello nazionale quanto a livello locale, di sostituire alla modalità emergenziale di intervento una cultura del rischio e dei disastri, costruendo percorsi di conoscenza, di previsione e di prevenzione che aiutino le persone potenzialmente coinvolte a elaborare soluzioni efficaci sulla base di una consapevolezza di questi fenomeni. Essa deve riguardare non solo gli aspetti fisici e tecnico-ingegneristici ma anche quelli economici, sociali, culturali e politici. Questa consapevolezza risulta fondamentale affinché si inizi a fare i conti col fatto che i disastri fanno ormai parte della nostra quotidianità¹ rivelandosi sempre più come una delle principali cifre del presente (Saitta, 2015).

Nel secondo caso, per quanto si possano definire “moderne” le migrazioni che già dagli anni Sessanta dal nord Africa facevano rotta verso la Sicilia (Saitta, 2006), gli anni Duemila sono stati caratterizzati dall'intensificarsi del fenomeno migratorio, le cui cause presentano radici storiche legate a fattori di scala globale. Se già i conflitti che hanno interessato l'area balcanica avevano cominciato a indirizzare le rotte di persone in cerca di un posto sicuro dove vivere verso l'Italia, con il fallimento delle primavere arabe (2010-2011) e l'acuirsi della crisi che ha investito il continente africano, alcuni stati del Medio Oriente (Iraq e Siria) e altri del continente asiatico (Afghanistan, Pakistan e Bangladesh) – devastati da violenti conflitti, da problemi legati al cambiamento climatico e ai disastri ambientali – hanno esponenzialmente incrementato i movimenti di persone verso il continente europeo. Inoltre, la crisi del 2007 ha causato il blocco delle quote di ingresso per motivazioni economiche. Tuttavia è con l'esternalizzazione dei confini comunitari nei Paesi di

¹ Per una mappatura della pericolosità idraulica dell'Italia si veda: <http://www.isprambiente.gov.it/it/temi/suolo-e-territorio/dissesto-idrogeologico/le-alluvioni>. Per la pericolosità sismica si veda: http://zonesismiche.mi.ingv.it/mappa_ps_apr04/italia.html. Ultima consultazione 14/06/2018.

transito (Libia e Turchia *in primis*) al fine di chiudere gli ingressi in Europa (Mezzadra e Nielson, 2014; Sassen, 2015), che esplose la cosiddetta “crisi migranti”, definizione che fa della categoria “migranti” un uso uniformante e generico (Altin e Sanò, 2017). Sebbene i flussi migratori segnino il territorio italiano da quasi mezzo secolo, è a partire dal 2011-2012 che si è cominciato a definire nel discorso pubblico le migrazioni come una serie di orde irrefrenabili e incontrollabili di “poveri disperati”, diventati pian piano “cattivi stranieri” (Dal Lago, 1999). Questa rappresentazione apocalittica delle migrazioni ha generato un approccio al fenomeno unicamente emergenziale, prestando il fianco a “istanze securitarie parzialmente ingiustificate” (Saitta, 2006, p. 12) che hanno ingenerato sentimenti di insofferenza verso gli stranieri in termini di razzismo, xenofobia e paura. Infatti: «Il processo di “securitizzazione” trasforma in questioni di sicurezza problemi che di sicurezza non sono, come ad esempio l’immigrazione. Oggi non solo in Italia, ma in tutta Europa, i governi scambiano e usano come sinonimi ordine pubblico e sicurezza. Il modello dell’emergenza presuppone misure eccezionali accettate dalla popolazione solo per paura, costruita ad arte mediante processi di diffusione mediatica di messaggi di inquietudine». (Longo *et al.*, 2009, p. 7).

In questo contributo si propone una riflessione preliminare sulle modalità attraverso le quali i disastri e le migrazioni forzate vengono descritti e rappresentati nel discorso pubblico e affrontati dalle politiche di intervento secondo retoriche simili che li concettualizzano tramite il paradigma dell’emergenza, producendo conseguenze importanti da un punto di vista sociale, culturale e politico.

La riflessione si basa su due diversi campi etnografici con finalità diverse: la prima tesa «a ricercare dinamiche delle comunità umane in diversi ambiti, o dinamiche del pensiero/esperienze umane»; la seconda interessata piuttosto «a risolvere problemi pratici» emergenti dal campo lavorativo (Declich, 2017, p. 90).

Il primo campo etnografico è stato svolto tra ottobre 2012 e dicembre 2014 per la tesi di dottorato, cui sono seguiti diversi *follow up* tra febbraio 2015 e marzo 2018. La ricerca etnografica era tesa ad indagare le risposte socio-culturali al terremoto che il 20 e il 29 maggio del 2012 ha colpito la zona nord della pianura padano-emiliana, causando 28 morti, 300 feriti, 45 mila sfollati e ingenti danni materiali, per un totale di oltre 13 miliardi di euro (Pitzalis S., 2016). Il terremoto è stato concettualizzato come un fenomeno poliedrico e multifattoriale dal forte valore polisemico e affrontato analiticamente in tutte le sue fasi: quella dell’emergenza, quella della rilocazione degli sfollati e quella della ricostruzione.

Il secondo campo etnografico è stato condotto dall'agosto del 2016 fino ad ora², periodo durante il quale l'autrice ha lavorato all'interno del sistema di accoglienza in due diverse cooperative sociali del nord Italia. Questo periodo è stato affrontato come un vero e proprio momento etnografico, redigendo ogni sera un diario di campo, riportando affermazioni, comportamenti e azioni sia dell'autrice che degli attori sociali coinvolti, osservando le dinamiche messe in atto, in termini di pratiche e strategie. Nello specifico la scrivente è stata impiegata nella cooperativa 1 da agosto del 2016 a maggio del 2017 (10 mesi) come operatrice sociale dell'accoglienza all'interno del piano "Emergenza sbarchi 2015-2016". Durante questo periodo è stata responsabile di tre strutture CAS (Centro di accoglienza straordinaria), un modello di accoglienza di tipo emergenziale, le cui strutture sono assegnate dalla Prefettura agli enti privati che si aggiudicano il bando di gestione. In questo periodo l'autrice ha seguito un totale di 24 beneficiari - tutti provenienti dall'Africa subsahariana - con mansioni che spaziavano dal sanitario, al legale, al socio-educativo. Da maggio 2017 a marzo del 2018 (10 mesi) è stata assunta dalla cooperativa 2 come antropologa all'interno di alcune linee d'azione finanziate dal Fondo Asilo Migrazione e Integrazione (FAMI) per potenziare la presa in carico dei richiedenti asilo con disagio mentale, attraverso alcuni progetti territoriali (su base regionale) che hanno coinvolto le Aziende Sanitarie Locali.

Da aprile del 2018 fino al 30 settembre del 2018 l'autrice ha svolto la funzione di operatrice sociale/antropologa all'interno del progetto Sprar Vulnerabili, dedicato all'accoglienza di adulti richiedenti asilo e titolari di protezione con vulnerabilità di tipo sia fisico (malattie croniche e disabilità parziali) sia con disagio mentale (psicosi, depressione, PTSD, manie ossessive etc).

Attraverso un approccio analitico trasversale, qui si vuole mettere in evidenza come i disastri e le migrazioni forzate presentino un carattere tutt'altro che "eccezionale" e che l'approccio emergenziale con il quale entrambi i fenomeni vengono affrontati risulta non solo inefficace per comprenderli nella loro complessità, ma anche deleterio nella misura in cui produce derive umanitarie e atteggiamenti di forte insofferenza nei confronti degli immigrati. Solo attraverso un'analisi che tenga conto del loro carattere storico e processuale, è possibile indagarli e comprenderli, da un lato come eventi di forte trasformazione socio-culturale e politica, dall'altro come elementi ormai fondanti il nostro quotidiano, i nostri orizzonti di senso, i nostri discorsi e le nostre pratiche.

1. Il concetto di “emergenza”: alcune coordinate teoriche

Da un punto di vista giuridico il concetto di “emergenza” è strettamente legato a quello di “contingenza”, che indica “il diverso, spesso rapido articolarsi della realtà cui l’ordinamento deve reagire per mantenere e garantirsi lo stato originario di coerenza ed equilibrio” (Niola, 2014, p. 1). Questa condizione implica il verificarsi di un evento qualificato come improvviso, imprevisto ed eccezionale, ovvero di una circostanza giudicata “straordinaria” e, in quanto tale, al di fuori dall’ordinamento e da qualsiasi previsione in termini di normalità e di equilibrio. Gli eventi che possono spingere le autorità a decretare lo “stato di emergenza” sono numerosi e differenti e rientrano genericamente nella definizione giuridica di “situazioni di pericolo” come calamità naturali o tutti quei fenomeni fonti di rischi per le persone e/o le cose di origine sanitaria, ambientale, tecnologica, sociale. Queste categorie non sono sempre così distinte e in determinate circostanze può accadere che ci sia una concomitanza di emergenze di diversa origine.

Ad ogni evento che viene fatto rientrare in questa definizione consegue la dichiarazione dello “stato di emergenza”, definita, regolata e limitata dalla Costituzione della Repubblica Italiana grazie all’articolo 77³. L’emanazione del decreto legge si ha quando l’urgenza di particolari situazioni non permette la loro gestione con leggi ordinarie, rendendo necessarie risposte immediate ed efficienti che realizzino soluzioni efficaci. L’articolo 77, inoltre, circoscrive lo “stato di emergenza” in termini temporali: la sua durata è fissata a sessanta giorni⁴, qualora non ne venga prorogata la vigenza. Lo “stato di emergenza” viene decretato in seguito alla valutazione discrezionale da parte di figure specifiche, aspetto della normativa ampiamente criticato dalla giurisprudenza stessa⁵.

³ Per ulteriori approfondimenti:

https://www.senato.it/1025?sezione=127&articolo_numero_articolo=77.

Ultima consultazione 27/06/2018.

⁴ Da notare che la Legge 225/1992, all’articolo 5, comma 1bis limita la dichiarazione dello stato di emergenza a 180 giorni. Per ulteriori approfondimenti si veda http://www.protezionecivile.gov.it/jcms/it/view_prov.wp?contentId=LEG1602. Ultima consultazione 28/06/2018.

⁵ A tal proposito Niola segnala in particolare: «G. Treves, La costituzionalità dei provvedimenti amministrativi di necessità e urgenza, in *Giur. Cost.*, 1956; G. Bascherini, L’emergenza e i diritti, in *Riv. Dir. Cost.*, 2003; G. Marazzita, Il conflitto tra autorità e regole: il caso del potere di ordinanza” dal sito www.associazionedeicostituzionalisti.it; R.

La legge n. 225/1992 (Istituzione del Servizio Nazionale Protezione Civile), incrementando l'articolo 77, definisce ulteriormente i limiti della legittimità dello "stato di emergenza", restringendone l'emanazione a casi particolari che, per la loro gravità, richiedono di essere fronteggiati con mezzi e poteri straordinari⁶. Definisce, inoltre, chi può emanare lo stato di emergenza e le procedure da seguire⁷.

Ad ogni dichiarazione dello "stato di emergenza" consegue la sospensione della norma di legge vigente e la dichiarazione di un potere straordinario: «nascente da un atto di natura discrezionale, correlato ad un evento giudicato straordinario [...] avrebbe in sé una componente di eccezionalità esponenziale con il conseguente rischio di considerare il "potere straordinario" ed il "nuovo assetto di interessi" come un mero sovvertimento dell'ordine» (Niola, 2014, p. 8).

Al di là dell'ambito normativo, il cui scopo sarebbe quello di razionalizzare lo "stato di emergenza", è doveroso notare come l'emergenza a livello concettuale si sviluppi sull'esperienza degli individui rispetto alla realtà empirica, costituita dal "sentirsi in emergenza", il quale acquista concretezza dal come le persone percepiscono determinate situazioni e interpretano certi fenomeni.

Da un punto di vista antropologico il concetto di emergenza è un costrutto culturale, finalizzato alla comprensione degli accadimenti, dei cambiamenti e delle conseguenze che il verificarsi di un determinato fenomeno produce entro un contesto sociale specifico (Calhoun, 2010). L'uso del concetto di emergenza ha conosciuto negli ultimi quarant'anni un aumento esponenziale, determinando nuove modalità di pensare e rendere comprensibile il mondo (Fassin e Pandolfi, 2010). Con la parola "emergenza" ci si riferisce cognitivamente a catastrofi, conflitti, fenomeni destabilizzanti, crisi e, in generale, a tutte quelle situazioni caratterizzate da un alto grado di sofferenza umana. Il lemma descrive un evento improvviso e imprevedibile che da un lato, nel suo verificarsi, mina la normalità e l'equilibrio interni ad una società, causando sofferenza, dolore e pericolo; dall'altro, necessita di una risposta urgente e tempestiva. Inoltre, esso presenta elementi legati all'idea di neutralità, di un'umanità intesa come una massa informe di individui considerati indistintamente aventi diritto all'assistenza e alla cura secondo specifici obblighi morali e basato su una

Cavallo Perin, *Il diritto amministrativo dell'emergenza derivante da cause e fattori esterni all'amministrazione*, in *Annuario 2005*».

⁶ Si rimanda alla legge Legge 225/1992, art. 2, comma 1.

⁷ Si rimanda alla legge Legge 225/1992, art. 5, comma 5 e art. 5, comma 4.

concezione meramente biologica della vita umana (Agamben, 2005; Fassin, 2005; Pandolfi, 2007, Calhoun, 2010). L'aiuto nei contesti in crisi prestato da enti governativi e/o agenzie umanitarie, prendendo in carico le vittime, assume una doppia funzione: «[...] di cura e di controllo [...] applicando il principio “*care, cure and control*”. Le vittime sono mantenute “al minimo” della vita, ossia nutrite rispettando le norme della mera sopravvivenza, ma sono anche tenute sotto controllo» (Agier, 2005, p. 51).

Questo approccio, oltre a livellare le specificità degli individui e dei contesti di crisi su visioni uniformanti e totalizzanti (Oliver-Smith, 1998; Benadusi, 2015), esclude dall'analisi le ragioni economiche, sociali e politiche del suo verificarsi. La costruzione dell'emergenza, di cui i media sono protagonisti fondamentali, legittima particolari tipologie di intervento, elaborate e poste in essere da specifici immaginari sociali (Taylor, 2004).

Pur non negando che esistano delle cause materiali che potenziano il verificarsi di eventi critici – legate alla conformazione e composizione del territorio, a dinamiche e fenomeni sociali di portata tanto locale quanto globale, a equilibri e tensioni geo-politiche – il paradigma dell'emergenza ha la capacità di destituire la politica come argomento collettivo, di alimentare psicosi, paura, assistenzialismo, dipendenza e di neutralizzare, tramite un discorso paternalistico e vittimizzante, le libertà individuali, implicando una distribuzione diseguale del potere (Boni, 2011).

Nel momento in cui una determinata situazione viene definita secondo il paradigma dell'emergenza, il potere governativo esibisce un'ostentata sicurezza circa il pieno controllo della situazione critica. In nome di una supposta efficienza, per il raggiungimento di una sentita efficacia (Clemente, 2013), vengono poste in essere un insieme di pratiche e strategie atte alla colonizzazione culturale dei soggetti in nome della sicurezza, producendo, grazie al sistema dell'assistenzialismo, un limitante assoggettamento degli individui, operato tramite un controllo supportato da paura e incertezza. In nome della necessità di elaborare risposte efficaci, rispondenti ad un senso comune di umanità, si giustifica e legittima l'urgenza di imporre modalità di intervento, spesso oppressive e militarizzanti, che esercitano coercitivamente il governo dei soggetti, trattati come “una massa di persone ugualmente sofferenti per cause imprevedibili, le cui vite devono essere salvate per un comune dovere etico” (Carnelli, 2015, p.147).

Applicando il principio di ingerenza, le decisioni e le azioni legittimate dall'emergenza costruiscono, oltrepassando il diritto, una sovranità arbitraria che sospende le leggi vigenti, secondo il principio per il quale *necessitas legem non habet* (Agamben, 2003). Si impone così lo “stato di eccezione”, in deroga alla normativa ordinaria, riconoscendo unicamente i

diritti alle persone intese come “nuda vita” (Agamben, 2005), ovvero come soggetti privati di ogni diritto incorporato. Si configura una potente forza bio-politica che gestisce vita e morte di migliaia di soggetti in una tensione continua tra compassione e repressione (Fassin, 2005).

Emerge così un nuovo feticcio, la vita umana, che, in specifici contesti di sofferenza si intreccia al concetto di *vittima*, rimpiazzando quello di persona e trasformandosi nel riferimento cognitivo principale del discorso ecologico, medico, legale, etico e politico contemporaneo. Questo concetto di vita umana si riferisce al “corpo da salvare” riconosciuto unicamente come mero organismo biologico, esistenza ridotta alla sua espressione fisica. Accomunate dal concetto di vita, le persone sono considerate tutte uguali, con un conseguente appiattimento di massa che soddisfa la necessità di un analogo appiattimento culturale delle collettività multiple (Fassin, 2000; 2004).

L'urgenza/ingerenza, legittimata dallo “stato di emergenza”, occulta l'origine delle cause sociali, culturali e politiche che hanno innescato la crisi, le responsabilità politiche e diplomatiche, le eredità coloniali che influenzano le relazioni tra Stati, gli interessi nazionali, le incertezze fomentate dal potere delle nuove lobbies transnazionali che dominano il palcoscenico delle crisi, spostando l'attenzione solo sugli effetti immediati. La necessità di omogeneizzare il tutto nella sua tragicità o di semplificare e rendere le storie di cui abbiamo notizia moralmente e psicologicamente accettabili addolcisce l'orrore del mondo (Rieff, 2002), producendo un deleterio fraintendimento tra l'universalità dei diritti e quella degli interventi per la protezione di questi ultimi (Pandolfi, 2007).

Da questo discorso gli individui fruitori dei servizi dell'emergenza risultano alienati, ossia deprivati della possibilità di essere protagonisti attivi nella produzione e nello sviluppo delle proprie forme di vita; dall'altra reintegrati, ovvero inclusi nel discorso pubblico sul dovere di intervento in situazioni di emergenza e sul dovere di aiuto – gestito tramite procedure miranti all'imposizione di dispositivi securitari e di controllo – come destinatari passivi degli interventi. Queste procedure e strategie politiche elaborate in specifici contesti di crisi hanno l'obiettivo di consolidare e rinnovare la sovranità del potere dominante tramite l'utilizzo del dispositivo di sicurezza, il quale “fisserà i limiti dell'accettabile” (Foucault, 2010, p.17). Si risponde a un'urgenza specifica tramite la “manipolazione dei rapporti di forza [...] sia per orientarli in una certa direzione, sia per bloccarli o per fissarli e utilizzarli” (Agamben, 2006, pp. 6-7).

Così il dispositivo securitario, tanto a livello di discorso quanto di pratiche e procedure, impone alla popolazione una progressiva standardizzazione delle condotte, individuando i devianti e obbligando gli

individui a sottostare, per aver salva la vita, ad un potere che indebolisce il loro potenziale e la loro autonomia.

L'emergenza si delinea come una precisa pratica di governo, demandata ad una legge funzionale all'esercizio del potere sui corpi e sulla loro sofferenza. Essa viene eseguita grazie a logiche di controllo, segregazione, contenimento, legittimate dal dovere di intervento in nome della salvezza (Butler, 2004).

2. Il mondo creato dai media: l'emergenza come regime di realtà

La concettualizzazione dei disastri e delle migrazioni forzate sembra rimanere ancorata alla visione di questi due fenomeni in termini di imprevedibilità e eccezionalità, continuamente rinforzata dai media (Calhoun, 2010). A momenti di grande attenzione mediatica che definisce questi fenomeni in termini emergenziali (Cohen, 1972; Saitta, 2006), seguono periodi di silenzio, interrotti da occasioni particolari, come l'anniversario in memoria dell'evento ("a un anno da", "a due anni da") o il verificarsi di nuovi drammi, che costruiscono il discorso pubblico sulla gestione di queste "urgenze" come funzionale alla propaganda politica.

La necessità sociale e politica di un'attenta messa in discussione dei concetti di "emergenza", di "urgenza", di "ingerenza" nei contesti in crisi, e il continuo monitoraggio delle modalità di intervento, spesso è assuefatta dalle immagini della sofferenza, esportate a livello locale e globale in riferimento a eventi destabilizzanti rispetto al comune senso di equilibrio. Queste immagini, scorrendo sul palcoscenico mediatico, sembrano anestetizzare ogni politica e ogni azione propositiva che sia risolutiva, depotenziando le spinte di cambiamento e le modalità alternative di intervento rispetto a quelle di matrice meramente emergenziale.

Nell'Appendice a *Se questo è un uomo* (1976), Primo Levi afferma: «il mondo in cui noi occidentali oggi viviamo presenta molti e gravissimi difetti e pericoli, ma rispetto al mondo di ieri gode di un gigantesco vantaggio: tutti possono sapere subito tutto su tutti. L'informazione è oggi il "quarto potere"».

Il ruolo preponderante che, dagli inizi del Novecento, i media hanno assunto nella contemporaneità, è stato supportato dai cambiamenti tecnologici, che hanno permesso una più facile, rapida e diffusa circolazione delle informazioni, sviluppando un'illimitata produzione di discorsi, corpi ed emozioni riguardo ad eventi particolarmente sconvolgenti e creando uno specifico pubblico al quale destinare quei racconti (Demaria,

2012). L'obiettivo che caratterizza questo campo discorsivo è quello di attirare l'attenzione del lettore-ascoltatore-spettatore, sempre più travolto da immagini e informazioni che causano “un eccesso e un sovraccarico di dati che ci investono: l'*overload* (Pisanello, 2017, p. 11). Il largo accesso alle informazioni e la conseguente esplosione culturale rispetto alle conoscenze sul mondo ha avuto origine con la rivoluzione tecnologica che ha prodotto la fotografia, il cinema e la radio (Benjamin, 2013). Questo iper-flusso nel quale siamo oggi immersi ha modificato la nostra percezione del tempo e dello spazio, rendendo visibile ciò che prima tale non era e mettendo in crisi il concetto stesso di realtà (Pisanello, 2017).

Il lettore-ascoltatore-spettatore è continuamente sommerso da flussi informativi e visuali per lo più contraddittori, manipolati in modi atti a fare prevalere la dimensione emotiva a discapito delle altre: viene così creata una realtà propriamente mediatica, la quale è sempre mediata da interpretazioni, discorsi e procedure di traduzione. Le immagini e le narrazioni mediatiche riguardo a certi accadimenti hanno la capacità di veicolare forme di adesione e di identificazione acritica, producendo reazioni all'evento imprevedibili, talvolta degenerando in una spettacolarizzazione eccessiva e in una fascinazione della sofferenza. Le diverse modalità e forme del visibile, dell'immagine come prova, come possibilità di elaborare una differente conoscenza del mondo, influiscono sullo statuto delle immagini audiovisive, pilastri portanti della “favola mediatica”, che fabbricano una certa rappresentazione del “reale” (Demaria, 2012). Vi è un'alta probabilità che in questo processo si generi un mondo artificiale che nasce dall'interazione tra la fiaba mediatica e le necessità di prima pagina, un “spazio mediato” in un doppio senso: mediato, filtrato, distorto, costruito in quanto rielaborato da un agente che fa da tramite tra noi e il mondo; mediato nella misura in cui a mettere in atto questo processo sono appunto i media stessi. In questo mondo terzo la spasmodica tensione a mettere tutto in discussione ha portato negli ultimi anni alla costruzione della realtà per fini propagandistici. In questo senso, i media contribuiscono alla creazione del pensiero collettivo su un dato evento e alla sua stessa percezione (Cohen, 1973; Shaw, 1979), alla formazione dei concetti di sicurezza e insicurezza in seno ad una comunità (Pisanello, 2017) sui quali si basano la sua identità e la sua memoria, fornendo schemi in cui collocare il passato rispetto al presente e in vista di un futuro (Latour, 1999).

Parafrasando Ignatieff (2001) potremmo affermare che le narrazioni mediatiche sui grandi eventi traumatici spesso irretiscono il nostro spazio morale ed emotivo, frantumandone le frontiere e producendo l'effetto contrario: rifiuto, malessere insofferenza. Ponendo l'accento solo sul

dramma e sulla violenza, mostrata e spettacolarizzata, si tende a enfatizzare l'evento come "tragedia imprevedibile" riducendolo ad una categoria etico-temporale e metastorica definibile come "cultura dell'emergenza" (Ciccozzi, 2013). Essa ha la capacità di trasformare i cittadini in corpi di rifugiati, vittime o sopravvissuti (Fassin, 2004), in favore di una bio-cittadinanza i cui diritti sono riferibili all'azione umanitaria (Agier, 2005). Il corpo sofferente è lo strumento attraverso il quale quest'ultima disegna i contorni di una nuova economia morale, abbandonando gli ideali di libertà, solidarietà e uguaglianza delle persone in favore dell'emersione di un diritto che si impegna nella salvaguardia, nella cura e nella protezione dei corpi intesi come meri organismi biologici: in questo modo il corpo diventa il centro delle politiche di esclusione ed inclusione (Agamben, 2005) legittimate dal paradigma dell'emergenza (Fassin e Pandolfi, 2010).

Questo produce un effetto di continuità dell'emergenza, con logiche e strategie degli stessi dispositivi che amplificano gli effetti di stato d'eccezione attraverso immagini globalmente omogenee di sofferenza fatte circolare dai media: «Le immagini hanno il potere di definire il reale; per questo sono un elemento centrale nelle campagne umanitarie che fanno da contrappunto alle grandi emergenze. Tuttavia, se molto è stato scritto circa gli effetti mercificatori (Kennedy, 2009), voyeuristici (Sontag 2004) e perfino "pornografici" (Halttunen, 1995) delle rappresentazioni video e fotografiche associate alla sofferenza a distanza, un'attenzione ancora minimale viene dedicata alle strategie comunicazionali che, per mobilitare gli aiuti ai sopravvissuti, fanno leva su meccanismi differenti e per certi versi contrari» (Benadusi, 2011, p. 95).

Drammatizzando il racconto del dolore e della sofferenza, i media non solo trasformano fenomeni complessi in emergenze, ma specificano i modi di manifestazione e di attribuzione di ruoli e significati, nonché l'insieme di valori che prefigurano le relazioni tra i diversi attori sociali, definendo quali discorsi preferire per avviare processi di identificazione immaginativa o di catarsi emotiva (Demaria, 2012), così come di rifiuto, negazione e rigetto.

È grazie soprattutto alla narrazione mediatica e ai discorsi degli specialisti che alle "emergenze" è stato affidato un ruolo fondamentale nel processo di creazione della nozione di vittima

(Fassin e Rechtman, 2007), definizione che esprime uno stato di passività e d'impossibilità all'azione. I soggetti interessati vengono immobilizzati dalla fatalità degli avvenimenti, resi inermi da un immaginario collettivo che li disegna come "perseguitati dalla malasorte", "ignorati dalla fortuna", senza averne colpa e senza avere la possibilità di operare un cambiamento a questa condizione. Defraudato della possibilità di designare in altri termini la propria persona, la "vittima" è privata di

qualsiasi potere contrastivo, della sua carica attiva necessaria al mutamento, e questo atto viene perpetrato attraverso l'utilizzo di un discorso pubblico funzionale a specifiche politiche e l'impiego di parole, come quella di *ferita*, *sfollato* e di *vittima*, strategicamente selezionate. La costruzione mediatica, dunque, si presenta come un processo che definisce il dolore patito da una comunità, ne identifica le vittime, attribuisce le responsabilità a specifici soggetti e stabilisce le conseguenze ideali e materiali dell'accaduto, costruendolo in termini meramente emergenziali. In questo modo si occultano le cause sociali, culturali e politiche degli accadimenti a vantaggio di una semplice valutazione dei soli effetti visibili, con giustificazioni dell'evento protese alla sua naturalizzazione.

Occorre, dunque, interrogarsi sulla capacità che i media hanno di diffondere, accrescere e trasformare le testimonianze e la rappresentazione degli eventi, indagare la struttura di sentimento di questo atto in quanto forma di mediazione, per poi comprenderla ed interpretarla.

3. Disastri ed emergenza

I disastri, nel loro palesarsi distruttivo, sono in grado di catturare l'immaginazione di giornalisti, politici, operatori umanitari e opinione pubblica: le modalità attraverso le quali questi eventi vengono comunicati e contestualizzati al grande pubblico gioca un ruolo decisivo sul come gli individui percepiscono l'evento e vi pongono rimedio.

La narrazione mediatica attraverso la quale sono generalmente rappresentati i disastri punta soprattutto sull'emergenza e sulla vulnerabilità, concetti che limitano la comprensione della portata di questi fenomeni. Solitamente il disastro è percepito come un evento isolato, raro ed eccezionale, che si verifica al di fuori degli schemi predittivi, della normalità della vita quotidiana e della comprensione umana. Quello di cui tale visione, parziale e spesso fuorviante, non tiene conto è che i disastri sono fenomeni che si innescano all'interno di contesti temporalmente e spazialmente più ampi, inserendosi in particolari processi storici che producono specifici meccanismi economici e politici. Gli accadimenti che noi etichettiamo come disastri sono spesso il risultato di una più intricata rete di eventi dalla portata globale (Ligi, 2009; Button e Shuller, 2016).

La sempre più ostentata tendenza a considerare le catastrofi secondo il paradigma dell'emergenza non ne considera la complessità e la profonda dimensione storica. Urge considerare i disastri come parte integrante della nostra storia, eventi connessi gli uni con gli altri lungo diverse faglie della vita sociale e non, invece, come qualcosa che viene immaginato nei termini

dell'eccezionalità (Button, 2010). In questo modo si possono evitare le tradizionali tipizzazioni del disastro sia a livello scientifico che di narrazioni mediatiche, le quali, funzionali a specifiche politiche, fanno del paradigma dell'emergenza l'unica modalità di pensare questa tipologia di eventi.

L'approccio socio-antropologico allo studio dei disastri presenta diversi orientamenti che hanno portato a diverse definizioni del concetto stesso di disastro. L'obiettivo generale che caratterizza questi studi è quello di analizzare l'interazione umana con questi eventi, rispondendo alle domande «Cosa è un disastro?» e «Come le persone coinvolte in un disastro rispondono ad esso?». Quesiti che sembrano risolvibili con una semplice definizione, ma che si rivelano infine complessi e articolati. Il fine ultimo delle scienze sociali dovrebbe essere quello di sfidare e superare gli assiomatici e semplicistici concetti tradizionali di disastro, che lo riducono a mera emergenza.

Sebbene descrizioni e rappresentazioni sui disastri abbiamo da tempi immemori accompagnato questa tipologia di eventi, il dibattito riguardo alle narrazioni su di essi assume un'importanza globale con il terremoto che nel 1755 distrusse la città di Lisbona. Dynes (2000) sostiene che questo terremoto dalla portata devastante⁸, che colpì duramente la quarta città più grande d'Europa, generò una serie di riflessioni sull'accaduto riportati già all'epoca su giornali, libri, saggi e simili.

Malgrado questi dibattiti si siano sviluppati quasi tre secoli fa, durante l'Illuminismo, è possibile identificare un elemento di continuità con la contemporaneità: entrambe le epoche sono caratterizzate da un vigoroso dibattito intellettuale sul ruolo delle "scienze dure" e della religione. Inoltre, questioni riguardanti il progresso e la modernità sono dibattuti, oggi come allora, da soggettività differenti, quali autorità religiose e istituzionali, intellettuali/esperti/tecnici e il grande pubblico (Buttler and Shuller, 2016).

Il più notevole di questi dibattiti ha visto coinvolti due tra i più grandi filosofi dell'epoca, Voltaire e Rousseau⁹. Secondo Dynes (2000) fu proprio

⁸ Alle ore 9,30 dell'1 novembre 1755 un terremoto di magnitudo 9, propagatosi a 200 chilometri a ovest-sud ovest di Capo San Lorenzo, nell'Oceano Atlantico, investì la città di Lisbona, in Portogallo, radendone al suolo buona parte e procurando la morte di quasi 100.000 persone, un terzo della popolazione cittadina. Trenta minuti dopo, tre grandi tsunami si abbattono sulla costa portoghese, devastando gran parte del territorio

⁹ Rousseau, in una lettera inviata il 18 agosto del 1756, entra in polemica con Voltaire, autore - all'indomani del sisma di Lisbona - del Poema sul disastro di Lisbona, manifesto del disincanto, della disperazione, del pessimismo.

quest'ultimo che in qualche modo pose le basi per un approccio socio-antropologico moderno allo studio dei disastri. Rousseau sostenne che fosse l'uomo (la società), piuttosto che Dio o la natura, il responsabile della portata di devastazione e morte del terremoto di Lisbona: se le decine di migliaia di case della città fossero state meno densamente occupate e se maggiormente distribuite entro lo spazio urbano ci sarebbero state molte meno perdite. Kant compie un ulteriore passo in avanti rispetto alla percezione del disastro e alla sua concettualizzazione. Sostenne infatti che ci sarebbero stati molti meno danni a cose e persone se la città fosse stata preparata al terremoto (Molesky, 2015).

È all'uomo, al particolare sviluppo storico della società, quindi, che vengono imputate le cause della catastrofe, intesa già all'epoca non in termini meramente emergenziali, ma come un fenomeno dalla profonda portata sociale e politica. Dalle riflessioni di Rousseau emerge il concetto di "vulnerabilità sociale ai disastri", il quale, in una delle sue varianti, verrà ripreso e sviluppato tra la fine del Novecento e gli inizi degli anni Duemila da numerosi studiosi (Blaikie, 1994; Bankoff et al., 2004; Adger, 2006; Ligi, 2009). Esso si basa su una visione del fenomeno catastrofico che integra le variabili fisiche con quelle economiche, sociali, culturali e politiche, tenendo conto nell'analisi anche delle condizioni precedenti al disastro, preparando, così, il campo al concetto di "incubazione sociale del disastro" (Revet, 2011; Ligi, 2009).

Queste riflessioni sottolineano la controversa natura delle modalità con le quali i disastri sono narrati, descritti e comunicati, anch'esse prodotti sociali, capaci di forgiare gli strumenti atti alla comprensione delle risposte agli eventi calamitosi. Nella società contemporanea, le narrazioni sui disastri che continuano ad emergere solo al verificarsi degli eventi disastrosi, senza riflessioni "a freddo" sulle origini e la matrice socio-politica di questi fenomeni, assumono una risonanza mediatica sorprendente, con rilevanti effetti sociali, non solo per il divenire del mondo sempre più piccolo grazie al progresso tecnologico ma anche perché i disastri sono sempre più imbrigliati entro il più ampio contesto del capitalismo globale, delle politiche neoliberali, delle migrazioni e del cambiamento climatico (Button e Shuller, 2016).

Pertanto, le modalità rappresentative e le visioni con le quali le catastrofi vengono descritte e comunicate al grande pubblico giocano un ruolo essenziale nella nostra percezione di questi fenomeni e, a diversi livelli, danno forma alle strategie, alle azioni e alle pratiche attraverso le quali noi vi rispondiamo. Le tradizionali narrazioni sui disastri li descrivono come eventi isolati, rendendo invisibili le forze globali e transnazionali che li producono. Questi resoconti, per la maggior parte

considerazioni aneddotiche offerte da media e istituzioni, trattano l'avvenimento catastrofico in termini di mera emergenza, ignorano la loro portata spaziale e temporale, focalizzandosi quasi esclusivamente sulla fase mediana del loro continuum o del loro scatenarsi, senza prestare attenzione alle cause storiche, sociali e politiche che portano al verificarsi di una catastrofe. Questo processo fa rientrare le narrazioni mediatiche entro schemi angusti che utilizzano un linguaggio sensazionalistico e apocalittico e rinforzano la considerazione che i disastri siano eventi eccezionali, emergenze imprevedibili scollegate dalla quotidianità e dal mondo sociale.

In questo modo si configura «la società dell'emergenza nella quale lo "stato d'eccezione" (Agamben, 2003), applicato a situazioni e contesti molto diversi tra loro, ha reso la catastrofe una condizione strutturale del vissuto quotidiano degli individui e istituzioni [...] L'analisi della sua evoluzione permette di rivisitare la categoria di eccezione e rende esplicite le conseguenze della dilatazione dell'emergenza come strumento preponderante di azione politica» (Falconieri, 2017, pp. 14-15).

Questo scenario, così decontestualizzato, ci scoraggia dall'analizzare la costruzione sociale e culturale della realtà. Tralasciare le evoluzioni longitudinali dei disastri ne occulta le forze sistemiche, le relazioni di potere asimmetriche e il loro impatto sulle comunità nel lungo periodo. I sopravvissuti lottano nel post-disastro non solo per riguadagnare il controllo delle loro vite ma anche per ripensare i supposti "obiettivi" schemi interpretativi della catastrofe offerti dai media e dai resoconti governativi ufficiali. Se è vero che il mondo non è narrato a priori (Brenneis, 1996), McGee e Nelson (1985) ci ricordano che le visioni morali sui fenomeni sono spesso offuscate da visioni privilegiate ed egemoniche. È chiaro allora che le decisioni circa quali visioni vengano accettate e ascoltate a livello di discorso pubblico e quali invece ignorate è parte vitale delle riflessioni intorno al significato degli eventi stessi (Demaria, 2012). Esse formano il dibattito pubblico sulle responsabilità sia per l'accadere del disastro, sia per i fallimenti delle procedure emergenziali e di gestione, sia per la produzione di adeguate risposte a questa tipologia di eventi (Button e Shuller, 2016).

Il sempre più fallimentare approccio emergenziale degli interventi da parte istituzionale e la loro incapacità di rispondere ad essi secondo una visione di continuità che renda la presenza storica di questi eventi fa sì che i soggetti si interrogano sulla valenza dell'ordine sociale. L'attribuzione di responsabilità e colpa spesso diventa parte integrante dello sforzo di attribuzione di senso all'evento (Douglas, 1993). Il ruolo dello Stato come protettore dei diritti e delle norme e/o fornitore di specifici servizi basici (l'educazione e l'assistenza sanitaria ad esempio) è costantemente messo in

discussione dagli accordi sul debito, dall'austerità e dagli adeguamenti strutturali.

In Italia le modalità di risposta ai disastri secondo il paradigma emergenziale, che dall'Aquila in poi ha assunto caratteristiche sempre più militarizzate e coercitive, hanno sviluppato tra i soggetti coinvolti, ma anche tra la cittadinanza tutta, una forte sfiducia nei confronti delle autorità. Sebbene con peculiarità specifiche in riferimento ai casi dell'Abruzzo, dell'Emilia e del centro Italia, i primi interventi della Protezione Civile, organo preposto alla gestione dei disastri in termini di emergenza¹⁰, sono stati indirizzati a fornire una sistemazione immediata alla popolazione, mettendo in campo il classico dispositivo dell'intervento emergenziale umanitario. Un dispositivo militare, tecnologicamente efficiente, che prende in consegna per un periodo limitato un territorio e una popolazione, e agisce secondo protocolli e procedure standardizzate (Pandolfi, 2005). Il «paradigma securitario» di cui la Protezione Civile è esecutrice trova le sue radici nel sodalizio tra potere e tecnologie, supportato a livello pubblico e mediatico dalla rappresentazione di uno Stato, un governo ed una leadership capace di esercitare un controllo totale sulla scena sociale e naturale (Ciavolella, 2013). Perché esso funzioni efficacemente necessita del coinvolgimento passivo del cittadino, considerato come “vittima” da salvare in quanto “nuda vita” per poter usufruire di quanto la macchina securitaria ha da offrire. Egli deve rinunciare ad alcuni diritti riguardanti la sua libertà di azione. La modalità di gestione delle emergenze da parte dell'apparato mobile (Pandolfi, 2005) della Protezione Civile presenta tre caratteristiche: l'indiscutibile derogabilità delle leggi, che congela la normativa vigente imponendo una sovranità arbitraria; l'immunità dai controlli, con conseguente rischio di infiltrazioni mafiose e di interessi privati nella gestione del post-disastro; la continua e mutevole sequela di ordinanze, che riduce i soggetti colpiti dal terremoto in uno stato di confusione, incertezza e paura. La gestione emergenziale dei post-disastri degli ultimi decenni è stata caratterizzata da forme di controllo “totalizzante” da parte della Protezione Civile, riconducibile al cosiddetto

¹⁰ Va rilevato che nel 2013 la gestione dell'emergenza Nord Africa venne affidata alla Protezione Civile, guidata da Franco Gabrielli, Capo del Dipartimento della Protezione Civile anche durante il terremoto emiliano e vice commissario vicario dell'emergenza in Abruzzo. Per approfondimenti: http://www.protezionecivile.gov.it/jcms/it/view_prov.wp?contentId=LEG38817. Ultima consultazione 16/07/2018.

Metodo Augustus del “*command e control*”¹¹. Nei diversi contesti della sua applicazione, sono state create le condizioni per una frammentazione del tessuto sociale, indebolendo sempre più le spinte partecipative e le iniziative di resistenza “dal basso” (Castorina e Roccheggiani, 2015).

In nome della salvezza e della sicurezza viene legittimato un controllo esente da leggi che crea un concentrato di potere assoluto, sciolto da ogni controllo di tipo legale e di tipo democratico. La logica che pervade queste modalità di intervento è di tipo militare: la militarizzazione del territorio colpito da un disastro, sperimentata a L'Aquila, è stata adottata poi in forme diverse sia in Emilia che in centro Italia. Per scongiurare questa applicazione coercitiva del potere occorre che i disastri vengano considerati dagli stessi individui come dei processi, concettualizzati tramite un approccio storico-processuale in grado di operare un'analisi delle condizioni socio-economiche e ambientali che permetta di rifiutare il paradigma emergenziale.

4. Migrazioni ed emergenza

Le migrazioni sono fenomeni che caratterizzano l'umanità fin dai suoi primi albori. Da millenni infatti le popolazioni si spostano in cerca di migliori condizioni di vita. Da questo punto di vista, il libero movimento delle persone risulta, quindi, una forma di sopravvivenza atavica, a salvaguardia dell'esistenza stessa. Malgrado la libertà di movimento rientri come diritto all'articolo n. 13 della “Dichiarazione universale dei diritti umani” (1948), il quale recita: «1. Ogni individuo ha diritto alla libertà di movimento e di residenza entro i confini di ogni Stato; 2. Ogni individuo ha diritto di lasciare qualsiasi paese, incluso il proprio, e di ritornare nel proprio paese»¹², la giurisprudenza internazionale e quella europea sono poco precise in materia e lasciano agli Stati la facoltà di mantenere l'ordine pubblico, di regolare e controllare l'entrata e la residenza degli stranieri sul suolo nazionale, seppure nel rispetto dei trattati internazionali (Mezzadra, 2001; Campesi, 2015).

¹¹ Per ulteriori approfondimenti:
http://www.protezionecivile.gov.it/resources/cms/documents/liguria_linee_guida.pdf.
Ultima consultazione 16/07/2018.

¹² Cfr: https://www.ohchr.org/EN/UDHR/Documents/UDHR_Translations/itn.pdf.
Ultima consultazione 03/07/2018.

Sebbene negli ultimi anni si sia diffusa tra l'opinione pubblica la fuorviante idea che le migrazioni forzate siano un'emergenza che coinvolge solo l'Italia, i processi migratori detengono un'ineliminabile portata globale: non interessano solo qualche territorio di confine, non sono fenomeni nei quali solo alcune nazioni sono coinvolte. Inoltre il numero di migranti che riescono, dopo un lungo viaggio, ad arrivare sulle nostre coste, sono solo una parte irrisoria dei consistenti flussi migratori interni al continente africano (Bellagamba, 2011; Declich, 2016) così come a quello asiatico. Se è vero che da sempre le persone si spostano, non solo per fuggire e cercare rifugio, da qualche decennio il concetto di "rifugiato" è stato costruito dalla giurisprudenza (Sorgoni, 2011a; 2011b), entrando a far parte del nostro orizzonte di senso in maniera ambigua. Il diritto d'asilo non ha ancora trovato in Italia una normazione specifica, rimanendo incorporato all'interno delle leggi che disciplinano la questione migratoria in termini generali – se non per diritto derivato europeo. Questa opacità e questa parziale sovrapposizione ha sicuramente contribuito alla diffusione di fraintendimenti sul fenomeno migratorio, non solo di stampo giuridico ma anche e soprattutto di matrice simbolica (Marchetti, 2014). Malgrado la tendenza degli ultimi anni sia quella di considerare le migrazioni forzate come un problema esogeno, scollegato da questioni sociali e politiche, e causa di potenziali invasioni degli Stati nazionali da parte dell'orda dei "dannati della terra" (Fanon, 2007), risulta sempre più chiaro come vi sia una importante dimensione endogena (Van Aken, 2005), legata ad una modernità ossessionata dalla difesa dei confini e dalla necessità di definire i diritti politici, i diritti civili e quelli di protezione (Sassen, 1999), restringendo le maglie entro le quali la migrazione è ammessa. Mentre si tende a limitare sempre più le quote di ingresso per motivi lavorativi per gli stranieri¹³ – considerando un tabù le "migrazioni economiche" (Mencacci e Spada, 2017) – si concede ai migranti che approdano sulle nostre coste di essere regolarizzati solo nel caso in cui essi diventino "richiedenti asilo". In questo modo un fenomeno tanto diversificato quanto complesso viene sminuito nella sua portata, ridotto a mera emergenza e gestito secondo i dettami dell'urgenza e dell'ingerenza, con misure tampone che lasciano irrisolte questioni cruciali (Marchetti, 2014). Questa assenza di visione

¹³ Il "decreto flussi" del 2018 limita a 30.850 la quota massima dei lavoratori non comunitari subordinati, stagionali e non stagionali, e di lavoratori autonomi che potranno fare ingresso in Italia quest'anno. Per ulteriori approfondimenti: <http://www.interno.gov.it/it/notizie/decreto-flussi-2018-ingresso-30850-lavoratori-non-comunitari>. Ultima consultazione 03/07/2018.

d'insieme che analizzi le migrazioni forzate come un fenomeno strutturale dalla profonda portata storica e politica, risulta dettato da una mancanza di certezza di diritti. “Il caos normativo cui si apre questa materia in Europa, fatto di interventi occasionali, presi sotto la pressione dell’urgenza, in una situazione di perenne emergenza che mette sempre più a dura prova il sistema della Convenzione, è dovuto ad una sostanziale carenza di diritti cui è urgente oramai provvedere” (Ruggiu, 2009, p. 645).

L’approcciarsi al tema dell’immigrazione da parte istituzionale secondo il paradigma emergenziale e la concettualizzazione dei flussi di migranti in Italia come fenomeno eccezionale, imprevedibile e transitorio hanno prodotto a livello pubblico una percezione delle migrazioni come un problema legato a questioni di sicurezza e di ordine pubblico (Saitta, 2006; Marchetti, 2014). Il rafforzamento mediatico di questa visione parziale e fuorviante – che ha legittimato attraverso la semiotica dell’immagine la politica della pietà (Arendt, 1999), la retorica della compassione (Boltanski, 1993) e la categoria dell’urgenza degli interventi in nome dell’emergenza (Pandolfi, 2007) – ha contribuito ad occultare aspetti storici, economici, sociali, culturali e politici del fenomeno migratorio, costruendo l’idea di un’“emergenza permanente” o “strutturale”.

L’approccio emergenziale che caratterizza le modalità attraverso le quali vengono affrontate le migrazioni forzate da quasi un decennio vede la sua prima espressione durante quella che è stata definita dalle autorità e dalle istituzioni italiane come “emergenza Nord Africa”. In seguito allo scoppio e al fallimento delle primavere arabe (dicembre 2010 – ottobre 2011) (Cantaro, 2013), un consistente aumento degli approdi sulle coste italiane ha portato le autorità a dichiarare il 12 febbraio del 2011¹⁴ lo stato d’emergenza nazionale. Il piano di interventi aveva come obiettivo di ospitare circa 50.000 persone ed è consistito nella gestione condivisa dell’accoglienza dei flussi migratori che ha coinvolto il Dipartimento della Protezione Civile, le Amministrazioni regionali e le Province Autonome, gli Enti Locali e altri soggetti appartenenti al Sistema nazionale. Con l’Ordinanza del Capo della Protezione Civile n. 33 del 28 dicembre 2012 viene decretata la chiusura dello stato di emergenza umanitaria e il rientro dei flussi migratori nella gestione ordinaria da parte del Ministero dell’Interno e di altre amministrazioni competenti a partire dal 1 gennaio 2013. L’Ordinanza del Capo della Protezione Civile n. 76 dell’11 aprile

¹⁴ Per approfondimenti sul decreto:

<http://www.protezionecivile.gov.it/resources/cms/documents/DPCMdel1222011AfflussocittadiniNordAfrica.pdf>. Ultima consultazione 03/07/2018.

2013 nomina il Ministero dell'Interno responsabile dei flussi migratori e delle “attività necessarie a superare le criticità legate all'eccezionale afflusso di cittadini extracomunitari sul territorio nazionale”. Risultava già chiaro allora come processi migratori dall'ampia portata economica, sociale, e politica fossero descritti in termini di emergenza, urgenza ed eccezionalità.

Se è nel biennio 1999-2000 che si concretizza la consapevolezza della necessità di creare a livello istituzionale un modello di accoglienza per i richiedenti asilo integrato con il territorio, nel 2002 si esprime la volontà di migliorare il sistema di accoglienza e di integrazione, trasformando il “Programma Nazionale Asilo” (PNA)¹⁵, nella sua espressione più organica dalla valenza nazionale: il “Sistema di protezione per richiedenti asilo e rifugiati” (SPRAR). La modifica venne inserita nella legge n. 189 del 30 luglio 2002 (cd. legge Bossi-Fini). Si è avviato negli anni, così, un processo di consolidamento del sistema di accoglienza, ampliando sia la sua portata sia il coinvolgimento degli enti sul territorio (Marchetti, 2014).

Nel gennaio 2008 vengono istituiti i “Centri di Accoglienza per Richiedenti Asilo” (CARA), introdotti per decreto, utilizzati come supporto al sistema SPRAR. Questi centri, infatti, inizialmente erano preposti all'accoglienza di migranti che non avessero adempiuto alla loro legalizzazione sul territorio nazionale non appena approdati in Italia.

Malgrado questa loro iniziale specificità, negli anni e con l'aumento delle richieste di asilo, la loro funzione si è uniformata alle altre forme di accoglienza. Col tempo anche gli acronimi delle diverse forme di ospitalità dei richiedenti si sono moltiplicati (Altin e Sanò, 2017) facendo emergere come le politiche per la gestione dell'accoglienza legittimino e supportino sempre più un sistema di “emergenza costante” (Bigo, 2007).

È nel biennio 2014-2016 che è stata operata una più robusta strutturazione del sistema di accoglienza per i richiedenti asilo in termini emergenziali, in risposta ad un esponenziale aumento degli approdi di migranti sulle coste italiane, soprattutto provenienti dall'Africa Sub-Sahariana. Tuttavia è bene sottolineare il fatto che «dietro a superficiali spiegazioni che giustificano in toto l'adozione di sistemi paralleli e

¹⁵ Il PNA nasce ad ottobre del 2000, in seguito all'avviamento da parte del Ministero dell'Interno delle prime consultazioni con le ONG con l'Associazione Nazionale Comuni Italiani (ANCI) per escogitare nuove modalità di proseguimento del progetto “Azione Comune” del 1999, nato in seguito all'incremento dei flussi dal Kosovo e alla necessità di creare un sistema di richiesta asilo più sistematico (Marchetti, 2014).

straordinari sulla base dei soli numeri, si nascondano in realtà ragioni più profonde e complesse di carattere politico» (Marghetti, 2014, p. 57).

Contemporaneamente all'istituzione dell'operazione militare e umanitaria "Mare Nostrum"¹⁶ e la successiva operazione europea Triton¹⁷, finalizzate al monitoraggio e al salvataggio delle vite dei migranti nel Mar Mediterraneo, il Ministero dell'Interno, tramite apposite circolari, disciplina ulteriormente le modalità di gestione dell'accoglienza, dato il crescente numero di arrivi di cittadini stranieri sulle coste italiane. Tramite un piano di distribuzione prefettizia dei richiedenti asilo, la loro accoglienza è stata predisposta all'interno di strutture individuate attraverso apposite convenzioni con enti privati, "preferibilmente non alberghieri". Ciò ha favorito, tra il 2014 e il 2017, la nascita su tutto il territorio nazionale dei "Centri di Accoglienza Straordinaria" (CAS)¹⁸.

È allora che sono stata assunta in una cooperativa del nord Italia che gestisce numerose strutture CAS distribuite su un territorio piuttosto ampio. La mia assunzione nell'agosto del 2016 è stata dettata proprio dall'urgenza da parte della cooperativa di aprire nuove strutture su mandato della Prefettura e, quindi dalla necessità di assumere nuovo personale da impiegare come operatori sociali dell'accoglienza. Dal mio arrivo, nell'arco di pochi mesi, sono state aperte dalla cooperativa 4 CAS con 15 richiedenti asilo ciascuna. Il regime di emergenza con il quale i richiedenti asilo sono stati distribuiti nelle varie strutture ha informato non solo le procedure, ma anche le modalità di azione che venivano assegnate a noi operatori da parte dei coordinatori.

L'équipe era composta prevalentemente da giovani lavoratori alla prima esperienza nel campo della migrazione e dell'accoglienza, ai quali spesso si affidavano compiti e mansioni decisi dalla Prefettura nel giro di qualche

¹⁶ Decisa dal governo Letta il 18 ottobre 2013 – in seguito al naufragio del 3 ottobre 2013 di un'imbarcazione con oltre 500 migranti al largo dell'isola di Lampedusa che provocò la morte di 366 persone – è terminata ad ottobre del 2014 in concomitanza con la partenza dell'operazione Triton. Per approfondimenti si veda: <http://www.marina.difesa.it/cosa-facciamo/operazioni-concluse/Pagine/mare-nostrum.aspx>. Ultima consultazione 03/07/2018.

¹⁷ Voluta e finanziata dall'Unione Europea è partita ufficialmente a novembre del 2014. Per approfondimenti:

https://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/17/DOSSIER/0/912705/index.html?part=dossier_dossier1-sezione_sezione11-table_table7. Ultima consultazione 03/07/2018.

¹⁸ L'ultima tendenza sembra quella di un graduale chiusura dei CAS, con il passaggio di queste strutture al sistema SPRAR, cominciato già nell'estate del 2017.

quarto d'ora. Il paradigma emergenziale che ha guidato la ristrutturazione del sistema di accoglienza ha evidenziato un'organizzazione spesso improvvisata, frettolosa ed approssimativa, caratterizzata da un consistente reclutamento di personale non adeguatamente qualificato, sia in termini di competenza giuridica che linguistica (Guida, 2017; Barberis e Boccagni, 2017).

Per 10 mesi sono stata immersa in un flusso travolgente di informazioni, dettami, procedure, pratiche spinte dall'emergenza che producevano stati d'ansia debilitanti e aumentavano livelli di stress difficili da gestire, sia tra gli operatori che tra i beneficiari. Continui, inoltre, erano gli arrivi, sia di personale che di richiedenti, in un flusso ininterrotto di persone con cui era difficile instaurare relazioni durature.

La costruzione dell'"emergenza migranti" da parte istituzionale, assecondata e cavalcata dai media nazionali e locali, ha legittimato il ricorso a strumenti dettati dall'urgenza e dall'ingerenza e ha lasciato il passo alla gestione dei flussi migratori, non con leggi di validità nazionale basate su un'analisi storico-processuale né su provvedimenti organici, ma su un flusso continuo di ordinanze, decreti e circolari – quando non di linee guida, manuali e documenti operativi di dubbio valore giuridico. Questi meccanismi hanno costruito un sistema governato da una potente macchina burocratica basata sulla discrezionalità di coloro che vi lavorano, composto da sempre più numerosi centri e strutture temporanee, ottenute grazie a stipule ad hoc tra la prefettura e gli enti privati. Queste concessioni non prevedono forme obbligatorie e periodiche di monitoraggio, concedendo ai gestori quote pro capite, indipendentemente dai servizi realmente offerti. Si tratta di soluzioni provvisorie dettate unicamente dall'urgenza e legittimate dall'emergenza che troppo spesso si esauriscono nel soddisfacimento di necessità fisiologiche, basate sulla considerazione del richiedente come mero organismo biologico da salvare e da tenere in vita al minimo degli standard vitali (Malkki, 1996; Agamben, 2005; Fassin, 2005). Questa visione passivizzante, dettata da meccanismi di vittimizzazione e infantilizzazione dei beneficiari, ne mina le libertà individuali e indebolisce il loro potenziale d'azione, scelta e decisione. In questo modo si crea un sistema gerarchico, disorganico e instabile che impone ai beneficiari dell'accoglienza specifiche regole e norme straordinarie, imposte da una politica tesa all'assistenzialismo in nome dell'urgenza, all'isolamento in nome della sicurezza e al controllo in nome dell'ordine pubblico (Fassin, 2005; Pinelli, 2015; Martini, 2016).

L'assistenza e il suo contraltare, il controllo, percorrono tutto il processo del divenire del richiedente asilo. Salvato dal mare, viene nutrito, coperto, visitato, accudito, identificato e registrato. All'arrivo, ad ogni migrante

vengono rilevate le impronte digitali, operazione atta alla loro registrazione e identificazione secondo i dettami comunitari che limitano la loro libertà di movimento e li costringe a fare richiesta di asilo nel primo paese di approdo. Successivamente, quando finalmente riesce ad entrare nel sistema di accoglienza entrando in un CAS o in uno SPRAR (Tarsia, 2018), il beneficiario viene inserito all'interno di un processo di creazione del "buon richiedente", prodotto desiderato dal sistema stesso. Quello dell'accoglienza dei richiedenti asilo si configura, così, uno spazio altamente normato, composto da: "patti di accoglienza" che spesso il richiedente firma il giorno stesso o qualche giorno dopo il suo approdo, ancora stravolto dal viaggio, senza sapere e/o capire cosa vi sia scritto (i patti da me controfirmati erano scritti sempre in italiano e in una lingua veicolare – francese o inglese – ma mai nella lingua madre del richiedente); "regolamenti di struttura" che dettano i limiti di ciò che è concesso e ciò che è vietato sulla base di norme comportamentali, spesso etnocentriche e poco inclini a comprendere la complessità di altre modalità di vivere; norme comportamentali non scritte che l'operatore è tenuto ad "insegnare" ai beneficiari, avviando processi di infantilizzazione, colonizzazione culturale e dipendenza che indeboliscono le loro capacità di far fronte autonomamente ai problemi che incontrano (Harrell-Bond, 2005).

Il paradigma emergenziale sotteso a questa logica determina conseguenze pratiche deleterie, che inficiano il già precario rapporto tra i beneficiari dell'accoglienza e gli operatori: i primi devono sottostare alle norme imposte dai secondi; i quali a loro volta sono obbligati da altri a questa imposizione. L'accoglienza si configura così come un dispositivo di potere all'interno del quale sono varie le relazioni tra gli attori sociali in campo; tutti sottoposti, con diverse modalità, a forme di potere coercitive e limitanti celate sotto l'aurea compassionevole dell'emergenza (Fassin, 2005).

Conclusioni

Disastri e migrazioni forzate si contendono lo stesso spazio narrativo, all'interno del quale emergono rappresentazioni dei due fenomeni che fanno leva sulla sofferenza delle vittime, sulla loro inerzia, sulla necessità di assistenza dall'alto e sull'imposizione di un forte potere, coercitivo e depotenziante, sui soggetti in nome dell'urgenza/emergenza. Si è visto come considerare questi due fenomeni unicamente in termini di "imprevedibilità ed eccezionalità" sia un approccio che tralascia gli aspetti

socio-culturali di questi eventi, mettendo in campo retoriche che eclissano le responsabilità politiche, che ne sono invece causa e conseguenza. Inoltre questo atteggiamento nutre e veicola la strumentalizzazione di questi fenomeni che legittimano meccanismi volti alla limitazione delle libertà individuali, alla colonizzazione culturale e al controllo dei soggetti stessi.

L'intervento emergenziale si configura quale modello di gerenza del potere, col sempre più alto rischio di derive autoritarie (Fassin, 2005; Fassin e Pandolfi, 2010). La costruzione di uno "stato di eccezione" per rispondere alle emergenze, infatti, è vista sempre più dalle istituzioni come una, o forse l'unica, possibile forma di governo. Se da un lato il campo politico odierno risulta ormai prepotentemente dominato dall'incertezza, dai dubbi sul futuro, dalla preoccupazione per la sopravvivenza, esacerbando l'assillo della sicurezza, dall'altro quest'ultima è diventata oggi parola chiave della politica, interessata al soddisfacimento dei bisogni immediati in merito alla protezione dei soggetti e che attiva in essi, con discorsi politici e mediatici, un forte e opprimente senso di vulnerabilità, debolezza, inerzia e passività. La politica può trovare redditizio occuparsi della gestione delle emergenze, piuttosto che della risoluzione di problemi che pur tuttavia hanno una rilevante dimensione politica, come appunto disastri e migrazioni forzate. Questo perché la possibilità di governo di soggetti e territori e l'imposizione di meccanismi di potere su di essi risultano più facilmente realizzabili, utilizzando la retorica dello "stato di eccezione", all'interno del quale i fautori dell'arbitrario hanno libertà di azione secondo un proprio ordine delle cose.

La comparazione proposta in questo contributo rivela il fatto che malgrado siano differenti i soggetti coinvolti nei fenomeni analizzati, questi condividono tutti la stessa posizione nello spazio politico: quella imposta dall'ingerenza e dell'oppressione, giustificata dall'emergenza e legittimata dalla necessità di ripristinare ordine e sicurezza. Lo "stato di eccezione" diventa allora un laboratorio entro il quale sperimentare nuove forme di dominazione ed elaborare nuove modalità di assoggettamento. Il contributo ha voluto mostrare come nessuno sia immune a questa forza, italiani o stranieri che siano. In un mondo in cui l'esercizio del potere si concretizza nella differenziazione, parcellizzazione e divisione di diversi soggetti politici, anche con derive xenofobe e razziste, la consapevolezza collettiva delle strategie diventa un rilevante strumento d'azione. Tullio Seppilli nel 2004 scriveva che tra le strategie "irrealistiche e variamente negative" di politica dell'immigrazione in particolare occorre rifiutare: «[...]quella del *rigetto* cioè del rifiuto dell'immigrazione o comunque del suo massimo contenimento e della parallela demonizzazione degli immigrati. Una strategia, questa, che appare largamente irrealistica in considerazione della

entità dei fattori che determinano oggi, come abbiamo osservato all'inizio, lo spostamento di grandi masse di uomini dal Sud al Nord del pianeta. E che urta peraltro, nelle aree agricole e industriali di molti paesi d'Europa, con la carenza o la indisponibilità di manodopera locale, talché l'immigrazione vi diviene una condizione irrinunciabile per la sopravvivenza di numerose attività economiche e dei loro indotti. La spinta verso un tale rigetto, d'altronde, non può non fondarsi – o non tradursi, comunque – nella più o meno manifesta presenza di tendenze ideologiche sostanzialmente xenofobe e razziste e nella loro strumentale utilizzazione e amplificazione da parte dei gruppi sociali e politici più conservatori al fine di perseguire obiettivi di egemonia e controllo su larghi strati di popolazione creando un clima di intolleranza, convogliando conflitti e tensioni reali in direzione di capri espiatori “estranei” e costruendo così una base di massa per premere verso un indiscriminato rafforzamento delle istituzioni repressive e una militarizzazione dei luoghi di accesso al paese: in una parola, per “blindare” la società e spostare la direzione del paese verso avventuristiche soluzioni di tipo ultra-conservatore e autoritario. Con il risultato che insieme al rigetto di nuovi e vecchi “diversi” verrebbe messa in questione la stessa “democrazia di tutti» (Seppilli 2004, p. 183).

Individuare i problemi comuni a vari soggetti vulnerabili “regolati” dal potere, in primis le forme di coercizione e le modalità coatte di sfruttamento, è il primo passo per ridefinire i confini del discorso pubblico e aprire spazi di cittadinanza attiva, condivisa e partecipata.

Riferimenti bibliografici

- Agamben, G. (2002). *L'aperto. L'uomo e l'animale*. Torino, Bollati Boringhieri.
- Agamben, G. (2003). *Lo stato di eccezione*. Bollati-Boringhieri, Torino.
- Agamben, G. (2005). *Homo Sacer. Il potere sovrano e la vita nuda*. Torino, Einaudi.
- Agamben, G. (2006). *Che cos'è un dispositivo?*. Milano, Edizioni Nottetempo.
- Adger, W. (2006). Vulnerability. In *Global Environmental Change*. 16 (3), 268-281.
- Agier, M. (2005). Ordine e disordini dell'umanitario. Dalla vittima al soggetto politico. In *Rifugiati*, 5, 49-65.
- Altin, R. e Sanò, G. (2017), Richiedenti asilo e sapere antropologico. Una introduzione. *Antropologia Pubblica*, 3 (1), 8 - 34.
- Arendt, H. (1999). *Sulla rivoluzione*. Torino, Edizioni Comunità.
- Bankoff, G. (2004). *Mapping Vulnerability: Disasters, Development, and People*. London, Earthscan.

- Barberis, E. e Boccagni, P. (2017). *Il lavoro sociale con le persone immigrate. Strumenti per la formazione e la pratica interculturale nei servizi*. Maggioli Editore.
- Bellagamba, A. (a cura di) (2011), *Migrazioni. Dal lato dell'Africa*. Orizzonti.
- Benadusi, M. (2011). Il futuro-presente dell'emergenza umanitaria. Nuove "ricette di intervento" a seguito dello tsunami del 2004. *Quaderno di comunicazione*, 12, 91-102.
- Benadusi, M. (2015) (a cura di). Antropologia nei disastri. Ricerca, attivismo, applicazione. *Antropologia Pubblica*. 1 (1).
- Beneduce, R. (2007). *Etnopsichiatria. Sofferenza mentale e alterità fra storia, dominio e cultura*. Roma, Carocci.
- Benjamin, W. (2013). *L'opera d'arte e l'era della sua riproducibilità tecnica*. Milano, Bur.
- Bigo, D. (2007). Exception et ban: A propos de l'Etat d'exception. *Erytheis*, 2, 115-145.
- Blaikie, P. M. (1994). *At Risk: Natural Hazard, People's Vulnerability, and Disasters*. London, Routledge.
- Boltanski, L. (1993). *La souffrance à distance: moral humanitaire, médias et politique*, Paris, Éditions Métailié.
- Boni, S. (2011). *Culture e poteri. Un approccio antropologico*. Milano, Elèuthera .
- Brenneis, D. (1996). Telling Troubles: Narrative Conflict and Experience. In C. R. Briggs (Eds). *In Disordely Discourse*. New York, Oxford University Press.
- Butler, J. (2004). *Scambi di genere. Identità, sesso e desiderio*. Milano, Sansoni.
- Button, G. V. (2010). *Disaster Culture: Knowledge and Uncertainty in the Wake of Human and Natural Disasters*. Walnut Creek, CA, Left Coast Press. Button, G. V. & Shuller, M. (2016). *Contextualising Disaster*. New York-Oxford, Berghahn.
- Calhoun, C. (2010). The Idea of Emergency: Humanitarian Action and Global (Dis)order. In D. Fassin & M. Pandolfi (Eds), *Contemporary State of Emergency. The Politics of Military and Humanitarian Interventions*, (pp. 20-53). New York, Zone Book.
- Campesti, G. (2015). *Polizia della frontiera. Frontex e la produzione dello spazio europeo*. Roma, DeriveApprodi.
- Cantaro, A. (2013). *Dove vanno le primavere arabe?*. Roma, Ediesse.
- Carnelli, F. (2015). La festa di San Giovanni a Paganica. Riti e Santi fra le macerie del post-sisma aquilano. In P. Saitta (a cura di). *Fukushima, Concordia e altre macerie. Vita quotidiana, resistenza e gestione del disastro*. Firenze, Editpress. (135-147).
- Castorina, R., e Roccheggiani, G. (2015). Normalizzare il disastro? Biopolitica dell'emergenza nel post-sisma aquilano. In P. Saitta, (a cura di). *Fukushima, Concordia e altre macerie. Vita quotidiana, resistenza e gestione del disastro*. Firenze, Editpress. pp. 119- 134.
- Checker, M. (2009). Anthropology in the Public Sphere, 2008: Emerging Trends and Significant Impacts, *American Anthropologist*, 111/2, 162-169. Ciavolella,

- R. (2013). *Antropologia politica e contemporaneità. Un'indagine critica sul potere*. Milano-Udine, Mimesis Edizioni.
- Ciccozzi, A. (2013). *Parola di scienza. Il terremoto dell'Aquila e la Commissione Grandi Rischi. Un'analisi antropologica*. Roma, DeriveApprodi.
- Clemente, P. (2013). Il terremoto come frattura della modernità. In A. Ciccozzi, *Parola di scienza. Il terremoto dell'Aquila e la Commissione Grandi Rischi. Un'analisi antropologica*. Roma, DeriveApprodi.
- Cohen, B. C. (1972). *Folk Devils and Moral Panics*. London e New Yrk, Routldge.
- Cohen, S. (1973). *The Public's Impact on Foreign Policy*. Princeton, Princeton University Press.
- Dal Lago, A. (1999). *Non persone. L'esclusione dei migranti in una società globale*. Milano, Feltrinelli.
- D'Aloisio, F. e Ghezzi, S. (2016). *Antropologia della crisi. Prospettive etnografiche sulle trasformazioni del lavoro e dell'impresa in Italia*. Torino, L'Harmattan Italia.
- Declich, F. (2016). Migrations, women and kinship networks in the Western Indian Ocean. A comparative perspective. In M. Grassi & T. Ferreira (Eds.). *Places and belongings: gender and family relations in transnational space*. Cambridge, Cambridge Scholars Publishing.
- Declich, F. (2017). Ricerca di base e ricerca applicata in antropologia: libertà di ricerca tra neoliberalismo e sicurezza. *Dada Rivista di Antropologia post-globale*. 2, pp. 89-125.
- Demaria, C. (2012). *Il trauma, l'archivio e il testimone. La semiotica, il documentario e la rappresentazione del "reale"*, Bologna, Bnomia University Press.
- Dynes, R. (2000). The Dialogue Between Voltaire And Rousseau On The Lisbon Earthquake: The Emergence Of A Social Science View. *International Journal of Mass Emergencies and Disasters*. 18 (1), 97-115. Douglas, M. (1993). *Purezza e pericolo*. Bologna, Il Mulino.
- Falconieri I., (2017). *Smottamenti. Disastri, politiche pubbliche e cambiamento sociale in un comune siciliano*, Roma, CISU.
- Fanon, F. (2007). *I dannati della terra*. Torino, Einaudi.
- Farmer, P. (2005). *Pathologies of Power: Health, Huma Rights , and the New War on the Poor*. Berkeley & Los Angeles, University of California Press.
- Fassin, D. (2000). *Entre politiques du vivant et politiques de la vie. Pour une anthropologie de la santé*, Les notes de recherches n. 1 du CRESP", Bonbigny, Université Paris 13.
- Fassin, D. (2004). La cause des victimes, *Les Temps Modernes*, 627 (2), 73-91.
- Fassin, D. (2005). Compassion and Repression: The Moral Economy of Immigration Policies in France. *Cultural Anthropology*, 20 (3), 362-387.
- Fassin, D., & Pandolfi, M. (Eds.) (2010). *Contemporary States of Emergency*. New York, Zone Books.
- Fassin, D. & Rechtman, R. (2007). *L'empire du traumatisme. Enquête sur la condition de la victime*. Paris, Flammarion.
- Foucault, M. (2010). *Sicurezza, territorio, popolazione*. Milano, Feltrinelli Editore.

- Fumagalli, A., e Mezzadra, S. (a cura di) (2009). *Crisi dell'economia globale. Mercati finanziari, lotte sociali e nuovi scenari politici*. Verona, Ombre Corte.
- Guida, C. (2017). L'accoglienza emergenziale. Pratiche di resistenza dei richiedenti asilo e il ruolo dell'antropologo. *Antropologia Pubblica*. 3 (1), 129.
- Harrell-Bond, B. (2005). L'esperienza dei rifugiati in quanto beneficiari di aiuto. *Annuario di Antropologia*. 5, 15-48.
- Ignatieff, M. (2001). *Human Rights as Politic and Idolatry*. Princeton, Princeton University Press.
- Latour, B. (1999). Piccola filosofia dell'enunciazione. In P. Basso e L. Corrain (a cura di). *Eloquio del senso*. Genova, Costa e Nolan (pp. 71-94). Ligi, G. (2009). *Antropologia dei disastri*. Roma-Bari, Editori Laterza. Longo F., Piazza G., Mangano A., e Saitta P. (2009). *Come i problemi globali diventano locali. Proteste, guerre, migrazioni e deriva securitaria*. Catania, Terrelibere.
- Marchetti, C. (2014). Rifugiati e migranti forzati in Italia. Il pendolo tra 'emergenza' e 'sistema'. *REMHU*. 22 (45), 53-70.
- Malkki, L. (1996). Speechless Emissaries: Refugees, Humanitarianism and Dehistoricization. *Cultural Anthropology*, 11 (3), 377-404.
- Martini, F. (2016). Uno sguardo al fenomeno del traffico di esseri umani. Vittime di sfruttamento, migranti forzati e richiedenti asilo politico. In A. Angelini (a cura di). *Separated Children. Minori, identità e pratiche dell'appartenenza*. Roma, Aracne.
- Mcgee M. C. & Nelson J. S. (1985). Narrative Reason in Public Argument. *Journal of Public Communication*. 35 (4), 139-155.
- Mela, A, Mugnano, S., Olori, D. (a cura di) (2017). *Territori Vulnerabili. Verso una nuova sociologia dei disastri in Italia*. Milano. Franco Angeli. Mencacci E., e Spada, S. (2017). Andare oltre. Per un'antropologia pubblica dell'accoglienza dei richiedenti protezione internazionale. *Antropologia pubblica*. 3 (1), 169-192.
- Mezzadra, S. (2001). *Diritto di fuga. Migrazioni, cittadinanza, globalizzazione*. Verona, Ombre Corte.
- Mezzadra, S., & Neilson, B. (2014). *Confini e frontiere. La moltiplicazione del lavoro nel mondo globale*. Bologna, Il Mulino.
- Molesky, M. (2015). *This Gulf of Fire: The Destruction of Lisbon, or Apocalypse in the Age of Reason*. New York, Alfred A. Knopf.
- Niola F. (2014), Il concetto di "emergenza" e le declinazioni del potere straordinario. *Diritto.it*.
- Oliver-Smith, A. (1998). Global Challenges and the Definition of Disaster. In E.L.Quarantelli (Eds.). *What Is a Disaster? Perspectives on the Question*. London, Routledge, (p. 177-194).
- Pandolfi, M. (2005). La scena contemporanea: paradossi etici e politici. In M. Callari Galli, G. Guerzoni e B. Riccio (a cura di), *Culture e conflitto*. Rimini, Guaraldi.
- Pandolfi, M. (2007). Sovranità mobile e derive umanitarie: emergenze, urgenze, ingerenza. In Malighetti (a cura di). *Oltre lo sviluppo le prospettive dell'antropologia*. Roma, Meltemi.

- Pinelli, B. (2015). After the landing: Moral control and surveillance in Italy's asylum seeker camps. *Anthropology today*. 31, 12-14.
- Pisanello, C. (2017). *In nome del decoro. Dispositivi estetici e politiche securitarie*. Verona, Ombre Corte.
- Pitzalis, S. (2016). *Politiche del disastro. Poteri e contropoteri nel terremoto emiliano*. Verona, Ombre Corte.
- Ruggiu, D. (2009). Il concetto di libertà di movimento in Europa. Un'analisi delle norme convenzionali e della giurisprudenza della Corte di Strasburgo. *Diritto e questioni pubbliche*. 9, pp. 643-701.
- Saitta, P. (2006). *Economie del sospetto. Le comunità maghrebine in Centro e Sud Italia e gli italiani*. Rubbettino editore, Soveria Mannelli.
- Saitta, P. (2015). Eventi complessi. Introduzione ad una sociologia dei disastri. In P. Saitta, (a cura di) *Fukushima, Concordia e altre macerie. Vita quotidiana, resistenza e gestione del disastro* (pp. 9-18). Firenze, Editpress.
- Sassen, S. (1999). *Migranti, coloni, rifugiati. Dall'emigrazione di massa alla fortezza Europa*. Milano, Feltrinelli.
- Sassen, S. (2015). *Espulsioni. Brutalità e complessità nell'economia globale*. Bologna, Il Mulino.
- Seppilli, T. (2004). Le nuove immigrazioni e i problemi di strategia dei Servizi Sanitari Europei. *Salute e Società*. Milano, Franco Angeli.
- Shaw, E. F. (1979). Agenda-Setting and Mass Communication Theory. *Gazette*. 25.
- Sorgoni, B. (a cura di). (2011a). *Etnografia dell'accoglienza. Rifugiati e richiedenti asilo a Ravenna*. Roma, Cisu.
- Sorgoni, B. (2011b). Pratiche ordinarie per presenze straordinarie. Accoglienza, controllo e soggettività nei centri per richiedenti asilo in Europa. *LARES. Rivista quadrimestrale di studi demoetnoantropologici* LXXVII. (1), 15-33.
- Revet, S. (2011). Penser et affronter les désastres: un panorama des recherches en sciences sociales et des politiques internationales. *Critique internationale*. 52 (3), 157-173.
- Rieff, D. (2002). *A Bed for the Night. Humanitarianism in Crisis*. New York, Simon and Schuster.
- Taylor C. (2004). *Modern Social Imaginaries*. Durham, NC, Duke University Press.
- Tarsia, T. (2018). Saperi degli operatori e dei contesti nei percorsi di uscita dagli Sprar. *Argomenti*. 9, pp. 67-97.
- Van Aken, M. (2005). Il dono ambiguo: modelli d'aiuto e rifugiati palestinesi nella valle del Giordano. In *Rifugiati*, 5, 103-119.
- Wieviorka, M. (2010). Quale crisi, quale sociologia?. *Società Mutamento Politica*. 1, 2, pp. 41-56.