

argomenti

2 Rivista di
Economia, Cultura
e Ricerca Sociale
Terza Serie

2015 settembre – dicembre

all'interno

- ◆ Le scelte di politica economica fra teoria ed evidenze empiriche: un approccio storicistico
- ◆ Reddito di cittadinanza e opportunità economica: un confronto tra Italia e Resto d'Europa
- ◆ Economic crisis and the resilience of Italian regions: the case of Emilia-Romagna
- ◆ La craft beer revolution in Italia e i birrifici agricoli: traiettorie evolutive e principali criticità
- ◆ Distretto della pesca e filiera ittica: un parallelo con riferimento all'Alto Adriatico



1506
UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI URBINO
CARLO BO

Argomenti

Rivista di Economia, Cultura e Ricerca Sociale
Terza Serie

Direttore scientifico: Ilario Favaretto

Direttore responsabile: Sergio Giacchi

Comitato scientifico: Aurelio Bruzzo (*Università di Ferrara*), Paolo Calza Bini (*Università Sapienza di Roma*), Jean-Claude Barbier (*Université Paris 1 - Panthéon Sorbonne*), 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*), Joaquim Feio (*Universidade de Coimbra-Portugal*), Giuseppe Gramigna (*Small Business Administration - Washington DC*), Rodolfo Hernandez (*Universidad de Valencia-España*), Maria Lissowska (*Warsaw School of Economics - Polska*), Mauro Marconi (*Università di Macerata*), Maria Rita Materazzi (*Università di Urbino*), Maurizio Mistri (*Università di Padova*), Luis Moreno (*CSIC - Consejo Superior de Investigaciones Científicas - España*), Giancarlo Polidori (*Università di Urbino*), 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*), Josh Whitford (*Columbia University - New York*)

Comitato di redazione: Gabriele Di Ferdinando, Giovanni Dini, Ilario Favaretto, Otello Gregorini

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

Pubblicazione realizzata con il contributo della CNA MARCHE

Finito di stampare nel mese di dicembre 2015

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

Le scelte di politica economica fra teoria ed evidenze empiriche: un approccio storicistico <i>di Giuseppe Capuano</i>	»	5
1. L'economia reale e finanziaria non sono solo razionali	»	6
2. Le teorie economiche tra principio di universalità e applicazione della matematica	»	9
3. Per una visione "storicistica" delle teorie economiche	»	13
Reddito di cittadinanza e opportunità economica: un confronto tra Italia e Resto d'Europa <i>di Pasquale Tridico</i>	»	17
Introduzione	»	18
1. Schemi di reddito minimo in Europa: una rassegna	»	20
2. Il modello	»	28
3. Una proposta per l'Italia	»	32
Conclusioni	»	40
Appendice	»	44
Economic crisis and the resilience of Italian regions: the case of Emilia-Romagna <i>di Francesca Cavicchi</i>	»	47
Introduction	»	48
1. What is resilience?	»	48
2. Key elements of regional resilience in Italy	»	49
3. Urban and rural wellness in Italy	»	52
4. Vulnerability and resilience of human settlement	»	55
5. Emilia-Romagna's behavior towards recession	»	58
6. Reactions to natural disasters	»	60
Conclusions	»	64
La craft beer revolution in Italia e i birrifici agricoli: traiettorie evolutive e principali criticità <i>di Matteo Fastigi, Roberto Esposti, Elena Viganò</i>	Pag.	67

Introduzione	»	68
1. Il comparto della birra artigianale	»	69
2. I birrifici agricoli	»	77
3. L'indagine empirica	»	80
Considerazioni conclusive	»	88
Distretto della pesca e filiera ittica:		
un parallelo con riferimento all'Alto Adriatico <i>di Stefano Benetti</i>		
<i>Benetti</i>	»	93
1. Il Distretto	»	94
2. La filiera produttiva	»	101
3. Il contributo dell'economia del mare alla crescita produttiva del Paese	»	103
4. L'economia del mare nell'Alto Adriatico	»	106
5. La Marine Strategy per una responsabilità diffusa nell'Alto Adriatico	»	113
Conclusioni	»	117

Le scelte di politica economica fra teoria ed evidenze empiriche: un approccio storicistico

di Giuseppe Capuano^{1*}

Sommario

L'obiettivo principale dell'articolo è quello di dimostrare che la teoria economica non è una scienza esatta e non ha valenza universale e che il solo ricorso alla matematica, pur importante, non la rende una disciplina propriamente scientifica. In quanto l'economia deve usare la matematica, non tanto per imitare le scienze esatte, quanto perché la maggior parte delle questioni di cui essa affronta e tratta ha a che fare con statistiche di vario tipo. L'approccio che si propone, quindi, è una visione "storicistica" delle teorie economiche, più pragmatica e meno dogmatica con il vantaggio di consegnare da parte degli economisti ai policy makers non delle teorie inattaccabili, ma semplicemente delle idee, scientificamente solide e supportate da basi statistiche certe, che rappresentano una ricca e fornita "cassetta dei ferri del mestiere" che il decisore politico, affiancato dall'economista, deve riuscire a individuare e utilizzare saggiamente, a parità di condizioni, in un ben preciso momento storico.

Classificazione JEL: A11.

Parole Chiave: teorie economiche, matematica, approccio storicistico, policy maker.

The economic policy choices between economic theory and empirical evidence: a historicist approach

Abstract

The principal objective of the article is to show how the economic theory is not an exact science. It does not have universal value and it is not just link to mathematics, because it does not make itself as a scientific discipline. For this economics has not to use too much mathematics to imitate the exact sciences, The approach that we would like to propose in this article is a "historicist" vision of the economic theories. It wants to be more pragmatics and less dogmatic to the advantage to deliver unassailable theories from economists, but simply ideas with solid scientific bases and supported by some statistic bases. It represents exactly what a policy maker needs to make decision in a right historical moment.

Jel Classification: A11.

Keywords: economic theory, mathematics, "historicist" vision, policy makers.

¹ Economista, esperto presso l'Ufficio di Gabinetto del Ministero dello Sviluppo Economico, via Molise, 2, Roma, e-mail: giuseppe.capuano@mise.gov.it.

* Sono grato al Prof. Aurelio Bruzzo dell'Università di Ferrara per i preziosi suggerimenti e commenti.

1. L'economia reale e finanziaria non sono solo razionali

Se Erasmo da Rotterdam avesse scritto oggi il suo “Elogio della Follia”² probabilmente avrebbe commentato in maniera sarcastica e pungente anche la figura dell'economista alla stessa stregua dei filosofi, dei saggi del suo tempo, evidenziando tutti i limiti degli economisti nel concepire l'economia come una scienza esatta.

Non avrebbe potuto farlo alla sua epoca perché la professione di economista nasce ufficialmente con la rivoluzione industriale e con gli economisti classici da Adam Smith a David Ricardo, a Thomas Robert Malthus e Carl Marx. Ma è dopo la Grande depressione del '29 che la moderna professione dell'economista si afferma agli occhi del grande pubblico e soprattutto dei *policy makers* con le teorie e l'azione di J.M. Keynes. Da allora l'economista è stato sempre più ascoltato dai governanti e ha raggiunto un vero e proprio status nella società moderna.

A questo punto alcune domande si possono legittimamente riproporre: quanto è esatta la scienza economica? Quanto sono corrette le previsioni economiche sulla base dei principi economici? E perché molti economisti non si sono accorti che l'ultima grande crisi era ormai alle porte?

La teoria economica dominante (*mainstream*) è, infatti, spesso basata su ipotesi talmente forti da essere diventate assunzioni: la razionalità degli agenti economici, la mano invisibile e l'efficienza del mercato, ecc., concetti ritenuti tanto importanti da sostituirsi a qualunque osservazione empirica. Secondo alcuni, questi sono semplicemente dei dogmi ai quali è stato fornito un aspetto scientifico: in quest'apparente scientificità si trova l'aspetto più deleterio della veste tecnico-matematica dell'economia che, purtroppo, spesso ha condizionato le scelte di politica economica con effetti a volta “drammatici” per l'economia reale³.

Occorre, quindi, ripensare al ruolo delle teorie economiche e come esse possano aiutare i *policy makers* nelle scelte di politica economica. Ciò si-

² Elogio della Follia (titolo originale in latino: *Stultitiæ Laus*; in greco: *Morias Enkomion* (Μωρίας Εγκώμιον), olandese: *Lof der Zotheid*) è un saggio scritto da Erasmo da Rotterdam nel 1509 e pubblicato per la prima volta nel 1511.

³ A tal proposito, il Fondo monetario internazionale (FMI) e molte altre Istituzioni internazionali, che hanno commesso evidenti errori di previsione economica, utilizzano il Dsge (Dynamic stochastic general equilibrium), un modello previsionale di esclusiva matrice monetarista, quindi con una visione “dogmatica” dell'economia.

gnifica, però, mettere in discussione l'ipotesi che sta guidando la maggior parte degli studi accademici da ormai 40 anni in quanto è da tempo risaputo che l'economia non è una scienza esatta e che un approccio di tipo razionale ai mercati finanziari si è di fatto rivelato un'illusione fondata su un'ipotesi accomodante e opportunistica, ma infondata come sostenuto già negli anni trenta da Keynes e più recentemente dai fautori dell'"economia comportamentale"⁴.

Infatti, la teoria economia spesso è stata presentata come una scienza esatta guidata dalla corrente di pensiero economico dominante quale la "teoria neoclassica", secondo la quale – in estrema sintesi – il mercato è un sistema razionale e infallibile, capace di regolarsi da solo senza l'intervento dello Stato, raggiungendo una posizione di equilibrio perfetto, che già la nuova economia pubblica di Arthur Pigou (1920), aveva contestato. Nelle facoltà di economia di tutto il mondo la teoria neoclassica è spesso l'unica insegnata, mentre alle altre è dedicato uno spazio marginale. Essa, nonostante sia disseminata di complicati calcoli matematici non è però stata in grado di anticipare e neppure di attenuare una delle più pesanti crisi economiche degli ultimi due secoli.

Se si concorda con quanto affermato in precedenza e in maniera molto "laica", è evidente che la riflessione generale che si pone e dalla quale occorrerebbe partire è che gli uomini fanno scelte individuali e non sempre razionali e la loro dimensione emozionale è parte integrante nelle loro scelte in ambito economico-finanziario e le influenza notevolmente. Ma se l'economia reale non è solo razionale, allo stesso modo non lo è l'economia finanziaria che dovrebbe dipendere dall'economia reale e che recentemente sembra essere diventata un sistema parassitario. L'ipotesi della razionalità dei mercati e della loro efficienza si basa sul fatto che "a parità di informazioni gli operatori decidono allo stesso modo" e, quindi, è possibile una loro analisi con strumenti esclusivamente desunti dalle scienze esatte. Ma l'ipotesi è infondata perché l'efficienza dei mercati dipende dal livello di simmetria informativa tra gli operatori e questo è tanto più alto quanto più ci si avvicina ad un modello ideale e astratto di concorrenza perfetta e tanto

⁴ Branca dell'economia che, a partire dall'analisi sperimentale e impiegando concetti tratti dalla psicologia, elabora modelli di comportamento alternativi rispetto a quelli formulati dalla teoria economica ortodossa basata sulla piena e totale razionalità. Per una introduzione all'argomento: Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 47(2), 263 – 291.

più basso quando si opera in situazione di oligopolio o, addirittura, di quasi-monopolio, come quella attualmente prevalente in molti mercati.

È l'ipotesi irrealistica da cui si parte che non viene messa in discussione come invece indica la presenza di "asimmetrie informative"⁵. Inoltre, la simmetria informativa prevista dall'ipotesi è incompatibile con un modello culturale che pone come fine la massimizzazione del risultato personale anche quando ciò potrebbe andare a scapito degli altri soggetti economici nonostante l'eventuale e conseguente vantaggio collettivo come già indicato da A. Smith; in questo modo chi detiene il potere di controllo dei mercati non può accettare di ridurre la sua posizione di dominio perché ciò sarebbe contrario al fine del sistema quale la massimizzazione del profitto. L'eccessiva concentrazione di ricchezza ne è una naturale conseguenza e l'accentuato degrado sociale l'evidenza drammatica.

Un altro recente esempio di approccio sbagliato alla disciplina, è stato dato dal *paper* scritto da due professori di Harvard, Carmen Reinhart e Kenneth Rogoff, che sembra dare basi scientifiche e inconfutabili alle politiche fiscali di austerità. Diventato la "Bibbia" degli esperti di economia dell'Unione Europea, sebbene fundamentalmente errato nelle sue conclusioni, anche a causa di un banale – quanto clamoroso – errore di calcolo nel foglio Excel utilizzato per condurre le loro elaborazioni⁶. Lo studio di Reinhart e Rogoff assumeva che i paesi con un debito pubblico superiore al 90% fossero destinati a una crescita economica pressoché nulla, se non addirittura negativa⁷. Nonostante i due autori si limitassero a suggerire una

⁵ Per asimmetrie informative si intende la distribuzione non uniforme delle informazioni tra gli operatori di un mercato (v. anche moral hazard). Con riferimento al mercato finanziario, la teoria economica considera l'esistenza di asimmetrie informative come un fattore primario di imperfezione del mercato stesso.

⁶ In uno studio, T. Herndon, M. Ash, e R. Pollin, "Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff", in Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst, 15 aprile 2013, hanno sostenuto che l'analisi statistica compiuta dai due autori sui dati contenuti nel foglio elettronico Excel originale (che i due avevano usato a supporto delle conclusioni dell'articolo) era inficiata da errori e, probabilmente, da bias statistico.

⁷ A sintesi della vasta letteratura scientifica di critica e di replica al lavoro di Reinhart e Rogoff si riporta quanto il premio nobel per l'economia Paul Krugman ha scritto in "The Excel Depression, The New York Times, 18 aprile 2013": «Quello che ci insegna il caso dello studio Reinhart-Rogoff è fino a che punto l'austerità è stata spacciata servendosi di falsi pretesti. Per tre anni, l'adozione di politiche di austerità è stata presentata non come una scelta ma come una necessità. Secondo i suoi sostenitori, era la ricerca economica a do-

correlazione tra i due parametri senza dare nessuna dimostrazione del rapporto causa-effetto e senza fornire ricette inconfutabili, le loro conclusioni sono state acriticamente accolte per sostenere le misure di austerità sia in Europa che presso la Commissione europea, tanto da portare l'ex Commissario Ue per l'Economia, Olli Rehn nel febbraio 2013 alla seguente dichiarazione:

«È ampiamente riconosciuto, sulla base di ricerca accademica seria, che il debito pubblico, quando supera il 90%, tende ad avere un impatto negativo sul dinamismo economico, che si traduce in bassa crescita per molti anni. Questo è il motivo per cui un consolidamento fiscale consistente e calibrato rimane necessario in Europa».

Partendo da queste considerazioni di tipo generale, il problema centrale che in questa sede si vuole porre è che, come per le scienze naturali anche le scienze sociali hanno lo scopo di approfondire la conoscenza dei fenomeni osservati, però – a differenza di quelle naturali – l'oggetto delle osservazioni non è solo tra le cose, ma anche tra individui e tra gli individui e le cose, per cui il compito dello scienziato sociale, e quindi dell'economista, non dovrebbe essere quello di stabilire verità oggettive.

Di conseguenza, l'errore della teoria economica, partendo da una parziale osservazione soggettiva dei fenomeni e una loro precisa collocazione di un determinato fenomeno nel tempo, tende ad ideologizzare le proprie conclusioni, dandone una valenza generale, nonché a-temporale e a-spaziale.

2. Le teorie economiche tra principio di universalità e applicazione della matematica

Le teorie economiche, al contrario, a nostro avviso non hanno valenza universale (vedi, ad esempio, la stessa teoria keynesiana o quella monetarista oppure la Nuova Macroeconomia Classica, per citarne solo alcune tra quelle più note), ma spiegano o indicano soluzioni in particolari fasi del ciclo economico di medio-lungo periodo⁸ e/o prendono posizioni, a volte an-

ver mostrare come eventi terribili succedano ogni volta che il debito superi il 90 per cento del PIL. Ma la "ricerca economica" non ha affatto mostrato cose del genere; è stata una copia di economisti a sostenere quell'asserzione, mentre molti altri dissentivano. I decisori delle policy hanno abbandonato i disoccupati e si sono rivolti all'austerità per scelta, non perché vi fossero costretti».

⁸ Nei cicli economici vengono individuate le seguenti fasi:

che ideologiche, a fronte di determinati avvenimenti generali (macroeconomici) e comportamenti individuali (microeconomici) che si verificano in un determinato momento storico e in particolari fasi evolutive di singoli paesi e/o gruppo di paesi. Ad esempio, solo per citare le teorie che più hanno influenzato i *policy makers* negli ultimi settant'anni, la teoria keynesiana (Keynes, 1936) trae ispirazione e sostanzialmente si presenta come risposta al contesto macroeconomico venutosi a creare durante la crisi del '29 e la teoria monetarista⁹ e la nuova macroeconomia classica (NMC)¹⁰ sono criti-

- fase di prosperità, o boom, nella quale il PIL cresce rapidamente;
- fase di recessione, individuata da una diminuzione del PIL in almeno due trimestri consecutivi;
- fase di depressione, in cui la produzione ristagna e la disoccupazione si mantiene a livelli elevati;
- fase di ripresa, in cui il PIL inizia nuovamente a crescere.

Quanto alla durata delle fasi, si sono individuati tre modelli principali: ciclo breve di Kitchin, basato sulle variazioni delle scorte e avente durata breve, da 2 a 4 anni; ciclo medio di Juglar, basato sulle variazioni del credito e delle riserve bancarie, di 4-10 anni; ciclo lungo di Kondratiev, di durata nettamente maggiore (50-60 anni); secondo Simon Kuznets, si sono avuti i seguenti cicli di Kondratiev: rivoluzione industriale, dal 1787 al 1842, con un boom nel 1787, una recessione nell'epoca delle guerre napoleoniche, una depressione durata dal 1814 al 1827, poi una lenta ripresa; ciclo "borghese", dal 1843 al 1897, con un boom nel 1842 favorito dalla diffusione delle ferrovie, una recessione fino al 1857, una depressione fino al 1870 ed una successiva fase di ripresa; ciclo "neo-mercantilista", dal 1898 al 1950 (circa), iniziato con la diffusione dell'energia elettrica e dell'automobile, con una fase di recessione a partire dal 1911 ed una di depressione dal 1925 al 1935. Più incerta l'individuazione di cicli successivi, per la scomparsa delle ampie fluttuazioni dei prezzi che avevano caratterizzato i cicli precedenti e per la diffusione di politiche anticicliche di tipo keynesiano.

⁹ Oggi il monetarismo è associato principalmente all'opera di Milton Friedman. Negli anni sessanta Milton Friedman e Anna Schwartz pubblicarono un importante lavoro, *Monetary History of the United States 1867-1960*, dove sostenevano che "l'inflazione è sempre e dovunque un fenomeno monetario". Il libro avrà molte ripercussioni, influenzando il pensiero politico ed economico prima negli Stati Uniti e poi nel mondo. In Italia il libro è stato tradotto con il seguente titolo: M.Friedman, J.A.Schwartz (1979), *Il dollaro. Storia monetaria degli Usa (1867-1960)*, UTET, Torino.

¹⁰ La nuova macroeconomia classica emerge come scuola di macroeconomia durante gli anni settanta. Opposta all'economia keynesiana, costruì la propria analisi interamente su modelli di economia neoclassica. Specificatamente la nuova macroeconomia classica (NMC) sottolinea l'importanza delle azioni dei singoli individui quali agenti razionali, che basano le proprie scelte su modelli micro-econometrici. La nuova economia keynesiana (NEC) si sviluppa in risposta alle assunzioni della nuova macroeconomia classica. Alcune assunzioni sono comuni alla gran parte dei modelli della NMC. Innanzitutto si assume che

che nei confronti della presunta inefficacia della teoria keynesiana nel contesto macroeconomico degli anni settanta/ottanta del secolo scorso (periodo con bassi tassi di crescita e alti tassi disoccupazione: la stagflazione) e probabilmente valide solo a certe condizioni, in presenza di determinati punti di partenza e in particolari fasi del ciclo economico.

Un secondo punto che ci preme evidenziare è il seguente: non è che l'uso o il ricorso alla matematica renda una disciplina propriamente scientifica¹¹. È naturale che l'economia debba usare la matematica, non tanto per imitare la fisica, ma perché la maggior parte delle questioni di cui essa affronta e tratta ha a che fare con statistiche di vario tipo. Si pensi alla determinazione del Pil, del tasso di disoccupazione, etc., che sono tutti indicatori numerici da presentare in modo adeguato, affinché vengano correttamente compresi e interpretati. Fenomeni che non solo si possono misurare, ma che devono essere misurati proprio per poterne discutere, confrontarli al fine di capire quali sono i loro fattori causali e, successivamente, per individuare gli obiettivi macroeconomici da perseguire, quali strumenti poter utilizzare e se un intervento è efficace oppure no e individuare delle priorità come la politica economica ci insegna.

tutti gli agenti sono razionali (tentano quindi di massimizzare la propria utilità) e possiedono delle aspettative razionali. Inoltre si assume che la macroeconomia ha un unico equilibrio di piena occupazione, che è stato raggiunto attraverso un aggiustamento dei prezzi e dei salari. La nuova macroeconomia classica è stata anche pioniera nell'uso di modelli con l'agente rappresentativo. Il più famoso modello neoclassico è quello della Real Business Cycles, sviluppato da Robert Lucas (Lucas, Robert E. Jr. (1972) "Expectations and the Neutrality of Money" *Journal of Economic Theory*, 4: 103-124.), Finn Kydland, e Edward C. Prescott (Kydland, Finn E. and Edward C. Prescott (1982), "Time to Build and Aggregate Fluctuations" *Econometrica*, 50: 1345-1370), costruito sull'idea di John Muth. (Muth, John F. (1961), "Rational Expectations and the Theory of Price Movements" *Econometrica*, 29: 315-335).

¹¹ Un recente esempio di applicazione della matematica all'economia è dato dall'equazione di Black e Scholes, i quali - assieme a Robert Merton (ingegnere matematico), che aveva dato l'impostazione originaria nel 1973 - hanno impostato un modello in base al quale era possibile conoscere perfettamente il valore futuro di un titolo derivato, dando così un grande stimolo ai mercati dei futures. I futures sono contratti standard e quindi negoziabili, a differenza di quelli personalizzati (over the counter), che per la loro eterogeneità non sono scambiabili sul mercato. Vengono negoziati nei mercati regolamentati; equazione che però non è risultata in grado di prevedere la crisi finanziaria del 2007-2008 e forse ne è stata una delle principali cause, non comprendendo che i mercati sono mossi anche da componenti di euforia irrazionale e dall'imitazione, come ben descrive Shiller (Robert J. Shiller, (2000), *Euforia irrazionale*, Il Mulino, Bologna).

Secondo Alfred Marhsall – che è un economista neoclassico – la matematica applicata all'economia serve solo come linguaggio sintetico e non come ispiratore dell'analisi; il suo consiglio, apparso in un suo noto scambio epistolare è di: *1. usare la matematica come un linguaggio stenografico e non come un motore per la ricerca; 2. conservare questo linguaggio fino a conclusione del lavoro; 3. tradurre il risultato in inglese; 4. illustrare quindi tali risultati con esempi attinenti alla vita reale; 5. bruciare l'apparato matematico; se non è possibile riuscire nell'operazione 4, bruciare i risultati all'operazione 3*¹².

Volendo leggere tra le righe, la matematica applicata all'economia, quindi, va intesa come uno strumento avente la funzione di consentire di trarre dalle osservazioni empiriche delle generalizzazioni.

Marshall, inoltre, assegna alla matematica una mera funzione di sintesi, totalmente subordinata alla vita reale.

Lo stesso Wassily Leontief (1975) è critico nell'eccesso di formalismo che caratterizza gran parte della letteratura economica contemporanea, sottolineando che esso spesso comporta delle carenze sul piano della ricerca empirica e la sproporzione che si determina tra la presentazione delle ipotesi astratte e la loro verifica sul campo.

Eppure l'ambizione, propria di una rilevante parte degli economisti, di descrivere l'economia attraverso la pura formalizzazione teoretica ottenuta a partire da assiomi di base è molto forte, forse nel tentativo inconscio di elevare il pensiero economico al rango superiore di "scienza esatta" cioè di una scienza scevra da qualsiasi possibilità di essere contraddetta. La scienza economica diverrebbe quindi un monolite, posto fuori dal tempo e dallo spazio, un totem rappresentante la verità assoluta, statica ed immutabile nell'evolvere del pensiero umano, un faro di riferimento per i tempi a venire. Molto simile alla visione newtoniana della fisica, fatta di leggi universali, incontrovertibili ed immutabili a segnare le tappe del nostro cammino. Ma questa è una visione "romantica" della scienza; essa è in continua evoluzione e ad oggi sono stati vani gli sforzi di poter descrivere ogni cosa attraverso il formalismo assioma-teorema¹³.

¹² Corrispondenza epistolare tra Marshall e Bowley citata nel testo di N. Kaldor (1985), *Economics without Equilibrium*.

¹³ Il caso più illuminante ci viene proprio dalla scienza esatta per eccellenza, la matematica, dove è ampiamente accettata l'impossibilità di descrivere la realtà attraverso una serie di equazioni. Questo risultato fondamentale del matematico austriaco Kurt Gödel, noto

La necessità di vedere la propensione degli economisti e della teoria economica con nuove lenti e senza dogmi ha ispirato la costituzione di una nuova associazione di economisti, che è già diventata una tra le più grandi del mondo e senz'altro la più inclusiva geograficamente, che si propone di essere pluralista, inclusiva e democratica con lo scopo di diffondere il pensiero critico nella rete e introdurre un metodo aperto nella valutazione scientifica: *la World Economics Association*. Tra i principi ispiratori dell'Associazione troviamo il tema del ruolo delle ideologie in questa disciplina: *“Viviamo in tempi difficili per gli economisti: l'opinione pubblica e i media ci guardano con sospetto, mentre all'interno della professione si nota arroganza, disagio e rabbia. L'arroganza sta dalle parti di quelli che credono che avevano e hanno ragione a propagandare il modello neoclassico e neoliberista d'economia malgrado la crisi (tutt'altro che superata). Per loro è solo questione di tempo; il modello è valido e con il tempo le politiche di tagli, combinate con ritocchi dal lato dell'offerta, porteranno alla ripresa delle economie e il modello di capitalismo dominato dalla finanza (o a trazione finanziaria) continuerà a trionfare. Il disagio è quello di quanti, avendo appoggiato il modello neoclassico, si trovano ora a dover giustificare la loro posizione. C'è rabbia invece tra i molti che non hanno mai aderito al modello neoclassico e neoliberista, compresi i pochi che avevano previsto la crisi sulla base di teorie e modelli alternativi. La loro voce non è stata ascoltata né a livello politico né è stata ospitata sulle pagine delle riviste scientifiche considerate autorevoli e prestigiose”*¹⁴.

3. Per una visione “storicistica” delle teorie economiche

Da qui occorre guardarsi da ciò che P. Krugman ha definito le “teorie zombies” molto ben descritte da J. Quiggin (2010) nel suo libro, la cui idea centrale è che ci sono teorie economiche che risultano vincenti in un deter-

come “teorema di incompletezza”, demolì nel 1931 la teoria di un altro grande matematico, il tedesco David Hilbert, che al Congresso Internazionale dei Matematici del 1928, tenutosi a Bologna, aveva presentato la sua idea che tutto ciò che è vero è anche logicamente dimostrabile, a partire da una serie minimale di assiomi di base.

¹⁴ Le affermazioni virgolettate riportate nel testo sono tratte dal discorso di presentazione londinese dell'Associazione, tenuto dall'economista italiana Grazia Ietto che è una dei fondatori dell'Associazione.

minato periodo storico. Ad un certo punto la realtà si scontra con queste ultime ma, nonostante tutto, esse sopravvivono come “zombies”. Come affermava J.M.Keynes “*le idee degli economisti e dei filosofi politici,, sono più potenti di quanto comunemente si creda. In realtà il mondo è governato da poco altro. Gli uomini pratici,....., sono generalmente schiavi di qualche economista defunto*”, e noi potremmo aggiungere “e delle loro idee *zombies* che sopravvivono a se stesse”.

A questo proposito sono lampanti alcuni evidenti errori della teoria economica se la confrontiamo con la realtà economica dei nostri giorni, come ad esempio l'accettazione delle leggi di mercato ad ogni costo o la teoria dei “mercati efficienti” o le ambiziose leggi sui livelli del debito pubblico accettabili o la legge di Phillips e varie integrazioni sul rapporto inflazione/tasso di disoccupazione, e potremmo continuare con altri esempi.

In conclusione, l'approccio che si propone è una visione “storicistica” delle teorie economiche, più pragmatica e meno dogmatica con il vantaggio di consegnare da parte degli economisti ai *policy makers* non delle teorie inattaccabili, ma semplicemente delle idee, scientificamente solide e supportate da basi statistiche certe, che rappresentano una ricca e fornita “cassetta dei ferri del mestiere” utilizzabili a seconda delle situazioni individuali e collettive e del particolare periodo economico attraversato.

Senza dare la patente di “universalità” alle “leggi” dell'economia come quelle presenti nelle scienze esatte o dure (matematica, fisica, etc.)¹⁵, superando un approccio spesso ideologico, la teoria economica deve fornire ai *policy makers* semplicemente delle chiavi di lettura della realtà economica, che non è statica ma dinamica nel tempo, con relative possibili soluzioni

¹⁵ Per “scienze dure” (l'espressione proviene dalla lingua inglese *hard science*) si intendono le scienze naturali, solitamente la fisica, la chimica, etc. Il concetto alla base è di riferirsi alle scienze dure come a quelle che si basano su dati sperimentali, quantificabili e ripetibili o che applicano in maniera rigorosa il metodo scientifico, focalizzandosi sull'accuratezza e l'oggettività. Tali scienze dure vengono spesso contrapposte alle “scienze molli” che inquadrerebbero scienze caratterizzate da un minor rigore nella ricerca e nelle basi teoriche. La distinzione tra scienze dure e molli è stata oggetto di un controverso dibattito durante il secolo scorso che ha avuto come punto di riferimento gli studi, tra gli altri, di Karl Popper (*K. P. Logik der Forschung*, Springer, Wien, 1935, trad. ingl. *The Logic of Scientific Discovery*, Hutchinson, London, 1959; trad. it. *Logica della scoperta scientifica*, Einaudi, Torino, 1970). Sebbene infatti venga comunemente ritenuta realistica, tale distinzione si ricava più dal senso comune che da un'approfondita analisi delle conclusioni della filosofia della scienza.

che il decisore politico deve riuscire a individuare e utilizzare saggiamente, a parità di condizioni, in un ben preciso momento storico.

Riferimenti bibliografici

- Carmen M., Reinhart, e Kenneth S. Rogoff (2010). Growth in a Time of Debt. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 100: 573–578.
- Friedman M. e Schwartz J..A. (1979). *Il dollaro. Storia monetaria degli Usa (1867-1960)*. UTET. Torino.
- Herndon T., Ash M. e Pollin R. (15 aprile 2013). Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff. *Political Economy Research Institute*. University of Massachusetts Amherst.
- Kahneman D. e Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263 – 291.
- Keynes J.M. (1936). *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*.
- Kydland F. E. e Prescott E. C. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, 50: 1345-1370.
- Leontief W. (1975). *Postulati teorici e insufficienza di osservazioni empiriche*, in *Autocritica dell'economista*, a cura di F. Caffè, Laterza, Bari.
- Lucas R. E. Jr. (1972). Expectations and the Neutrality of Money. *Journal of Economic Theory*, 4: 103-124.
- Muth J. F. (1961). Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica*, 29: 315-335.
- Pigou A. C. (1920). *The Economics of Welfare*. Palgrave Macmillan, London.
- Popper K. (1970). *Logica della scoperta scientifica*. Einaudi. Torino.
- Quiggin J. (2010). *Zombie Economics*. Princeton University Press.
- Reinhart C. M. e Rogoff K. S. (May 2010). Growth in a Time of Debt. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 100: 573–578.
- Shiller R. J. (2000). *Euforia irrazionale*. Il Mulino. Bologna.

Reddito di cittadinanza e opportunità economica: un confronto tra Italia e Europa

di Pasquale Tridico *

“Il welfare non è un costo, ma un mezzo per lo sviluppo”,
Papa Francesco Bergoglio, Roma, 23 Maggio 2015 (Discorso incontro ACLI)

Sommario

L’obiettivo di questo strumento è duplice: da un lato valutiamo, in un confronto tra i paesi Europei, l’impatto in termini di efficacia (povertà) e efficienza (occupazione) di uno strumento di reddito minimo o di cittadinanza. Dall’altro avanziamo, per l’Italia, una proposta di Reddito Minimo Garantito (“*means tested*”). Il nostro modello econometrico, stimato su 34 paesi OCSE nel periodo dal 1990 ai 2013, dimostra che non ci sono ostacoli di efficienza per l’attivazione di un reddito minimo anche in Italia. Anzi, i nostri risultati dimostrano che uno schema di reddito minimo aiuta, insieme ad altre variabili, a incrementare i livelli di occupazione.

Classificazione JEL: I32; I38; J20.

Parole chiave: Reddito minimo, Reddito di cittadinanza, Welfare, Occupazione.

Basic income and economic opportunities: a comparison between Italy and Europe

Abstract

The objective of this paper is twofold: on the one hand we evaluate, the impact in terms of effectiveness and efficiency of a basic income instrument in Europe. On the other hand we advance, for Italy, a proposal for a guaranteed minimum income (i.e. "means-tested"). Our econometric model, estimated on 34 OECD countries in the period between 1990 to 2013, shows that there are no obstacles for efficiency against the activation of a minimum income in Italy. Moreover, our results show that a scheme of minimum income helps, along with other welfare supports, to increase employment levels.

JEL Classification: JEL:I32; I38; J20.

Keywords: Minimum income, Welfare, Employment levels.

* Dipartimento di Economia, Università Roma Tre. E-mail:pasquale.tridico@uniroma3.it

Introduzione

Recentemente, il dibattito sugli schemi di reddito minimo o di cittadinanza è tornato alla ribalta in Italia, soprattutto perché la recente crisi iniziata nel 2007-08 ha esacerbato notevolmente le condizioni di vita delle persone, ha contribuito in modo determinante a far aumentare i livelli di povertà, ha impoverito gli esclusi dal mercato del lavoro e i disoccupati che, esauriti i limitati strumenti di sussidi alla disoccupazione, e non avendo trovato ancora occupazione, sono sprofondatai in situazioni di indigenza e povertà.

L'argomento è tornato alla ribalta anche perché, attraverso un semplice confronto con quello che succede nel resto dell'Unione Europea (UE) dove esiste quasi dappertutto uno schema di reddito minimo fuorché in Grecia e Croazia oltre che in Italia, la situazione appare ancora più grave e insostenibile.

L'argomento non è nuovo nel dibattito economico. Uno dei primi economisti a parlare di ciò che oggi chiamiamo in qualche modo "reddito di cittadinanza" fu Oskar Lange (1936) il quale sosteneva la necessità di destinare e distribuire il profitto e la rendita accumulata dalle imprese pubbliche al fine di garantire l'uguaglianza sociale attraverso l'erogazione di un "dividendo sociale" per i lavoratori. Successivamente, anche James Meade sostenne la necessità di un dividendo sociale come forma di reddito minimo da finanziare attraverso il rendimento delle attività produttive di proprietà pubblica (Meade, 1972). Attraverso il sistema di dividendo sociale, un individuo avrebbe diritto a una quota del prodotto sociale prodotto con mezzi di produzione di proprietà pubblica. Il dividendo sociale sarebbe addizionale rispetto ai normali salari e stipendi guadagnati attraverso l'occupazione. E anche un individuo disoccupato avrebbe diritto ad una quota di dividendo sociale come forma di reddito base (Yunker, 1977). Un cittadino in un sistema di questo tipo riceverebbe reddito da tre fonti: il reddito salariale, che varia in funzione della sua abilità e della quantità di tempo che lavora, i guadagni del risparmio, anch'esso soggetto a variazione tra le famiglie in base al rischio e ad altri fattori oggettivi e soggettivi di allocazione del risparmio, e il dividendo sociale, che sarebbe uguale per tutti (Schaff, 2001). Sulla stessa linea, Harry Shutt (2015) sostiene la necessità di un sistema di

reddito di base che di fatto sostituirebbe tutti gli strumenti di welfare previdenziali e assistenziali esistenti con l'eccezione della custodia dei bambini. Secondo Shutt, questo strumento si dovrebbe configurare come un reddito base incondizionato da elargire a tutti i cittadini residenti, che abbiano completato la scuola dell'obbligo, a prescindere dai loro mezzi, e dalla posizione lavorativa. Anche l'economista premio nobel, Amartya Sen, tra gli elementi necessari allo sviluppo umano ha elencato la sicurezza protettiva. Poiché il mercato non garantisce uguaglianza, e poiché i vincitori domineranno nelle società capitalistiche sui vinti, è necessario costruire uno stato sociale redistributivo. Il reddito di base è capace di raggiungere meglio e più efficacemente tutti i poveri, molti dei quali resterebbero esclusi o stigmatizzati da sistemi categoriali, complicati, e condizionati (Sen, 1999).

Il presente saggio offre innanzitutto una rassegna sui diversi schemi di reddito minimo/cittadinanza esistenti in UE, evidenziandone le definizioni e le diverse categorie, i limiti, la generosità, i criteri di eleggibilità, e le condizionalità. In secondo luogo propone l'attivazione di un reddito minimo anche in Italia e ne valuta l'impatto oltre che in termini di spesa e di bilancio, anche e soprattutto in termini di efficienza, sui livelli di occupazione e disoccupazione.

In effetti, l'impatto degli schemi di reddito minimo o di cittadinanza sulla ricerca attiva del lavoro e quindi sui livelli di occupazione e disoccupazione, sembrano essere le principali preoccupazioni, per i policy maker in generale, e in Italia in particolare, come deterrente per l'attivazione di uno strumento sociale di questo tipo (Tsebelis, 2002; Tisdell e Svizzero, 2003). Invece, dimostreremo, attraverso un modello econometrico calibrato su 34 paesi OCSE nel periodo che va dal 1990 al 2013, che non ci sono ostacoli di efficienza (impatto su occupazione e disoccupazione) che impedirebbero l'attivazione di un reddito minimo in Italia, nel senso che quest'ultimo non è una variabile che agisce a ridurre il tasso di occupazione. Anzi, i nostri risultati dimostrano che uno schema di reddito minimo aiuta, insieme ad altre variabili, a incrementare i livelli di occupazione. Quando la variabile dipendente invece è il tasso di disoccupazione, i risultati dimostrano che il reddito minimo è una variabile neutrale.

Il resto dell'articolo è organizzato come segue: nel paragrafo 1 faremo una rassegna sui vari schemi esistenti in Europa di reddito minimo o di cittadinanza. Nel paragrafo 2 testeremo, attraverso un modello econometrico, il suo impatto sui livelli di occupazione. Nel paragrafo 3 avizzeremo una proposta di reddito minimo/cittadinanza per l'Italia.

1. Schemi di reddito minimo in Europa: una rassegna

Il modello sociale europeo, in tutte le sue varianti, garantisce una considerevole protezione sociale per i suoi cittadini (Esping-Andersen, 1990; Hay e Wincott, 2012). In particolare, i sussidi di disoccupazione, il sostegno al reddito oltre il periodo di disoccupazione, le politiche passive e le politiche attive hanno visto una notevole crescita in termini di spesa negli ultimi anni, soprattutto in seguito alla recente crisi economica (Tridico, 2013).

In questa rassegna, metteremo a confronto i diversi schemi di protezione di reddito volti a garantire un sostegno a chi non ha lavoro, oppure a chi, pur avendolo vive in condizioni di indigenza, o ancora a chi, avendo esaurito i sussidi di disoccupazione, si trova in condizioni di bisogno. Tali strumenti sono noti come schemi di reddito minimo, o come reddito minimo garantito, oppure come reddito di cittadinanza. È necessaria una definizione per distinguere le diverse fattispecie, che proponiamo di seguito.

1. *Il Reddito Minimo Garantito (RMG)*: prevede che ogni individuo (occupato e non) riceva una somma pari alla differenza tra il RMG, che si fissa ad una soglia X , ad esempio la soglia di povertà relativa, e il suo reddito, se il suo reddito è inferiore a X .
2. *Il Reddito di Cittadinanza Condizionato (RCC)*: secondo il quale, ogni cittadino riceve una somma maggiore o uguale ad una certa soglia critica (di nuovo ad esempio la povertà relativa o assoluta), se ha un reddito inferiore a quanto stabilito, fino a raggiungere il RCC. Il RCC è “*means tested*” cioè testato sui mezzi (patrimoniali e reddituali) del richiedente.
3. *Il Reddito di Cittadinanza Incondizionato (RCI)*: prevede che ogni individuo riceva una somma pari a RCI indipendentemente dal suo reddito. Il RCI quindi non è “*means tested*”. Esso trova un riscontro empiri-

co solo in pochissimi casi: è attivo (in forma modesta) in Alaska. Si discute circa una sua possibile attivazione in Brasile, e si trovano esperimenti in alcuni paesi dell'Africa e in alcuni stati dell'India.

Esistono infine forme di sostegno al reddito non propriamente classificabili come reddito minimo, che hanno come principale riferimento il salario: e quindi, ogni individuo riceve un sussidio ad esempio del 20% sul salario (anche come riduzione fiscale) se il suo reddito non supera una certa soglia. In questo caso evidentemente il sussidio è legato alla posizione lavorativa dell'individuo, mentre gli schemi di reddito minimo esulano da questa, ed anzi la non occupazione in certi casi è la principale condizione di eleggibilità.

Il RMG e il RCC sono invece largamente diffusi in quasi tutti i paesi dell'Unione Europea. Gli unici stati membri in cui non si trovano schemi di reddito minimo sono Grecia, Croazia e Italia.

Bisogna osservare che il Reddito di Cittadinanza Condizionato e il Reddito Minimo Garantito si troveranno a coincidere se legati entrambi al criterio della cittadinanza (o ad un altro criterio di eleggibilità generale, quale ad esempio la residenza da un certo numero di anni come succede in molti paesi dell'UE) e ad una soglia di reddito in modo complementare, cioè: il RCC e il RMG sono la differenza tra la soglia critica X (ad esempio la soglia di povertà) e il reddito del richiedente, cosicché il RCC/RMG diventa massimo e uguale a X solo se il reddito del richiedente è zero. Per questo motivo nel presente saggio da adesso in poi faremo indistintamente riferimento al RCC/RMG (reddito minimo/cittadinanza), intendendo lo stesso concetto.

La soglia che di solito individua il RMG o il RCC, nella maggior parte dei paesi europei dove il reddito minimo/cittadinanza è attivo, è la linea di povertà relativa oppure una soglia di povertà assoluta; mentre i beneficiari sono i cittadini (o individui residenti da qualche anno nel paese) che si trovino in stato di bisogno e indigenza. L'aver avuto un lavoro nel periodo precedente alla richiesta non è un criterio di eleggibilità; mentre spesso è un criterio di eleggibilità, e quindi una condizione al reddito minimo, la disponibilità a lavorare, la partecipazione attiva a programmi di inserimento nel

mercato del lavoro e la partecipazione a progetti di interesse sociale e comunitario.

La copertura degli schemi di reddito minimo, l'eleggibilità e la soglia sono comunque fattori che variano nei paesi europei, anche se c'è una certa convergenza verso criteri comuni (soprattutto riguardo alla eleggibilità) che di solito sono: maggiore età, residenza, assenza di risorse finanziarie e quindi stato di bisogno, e disponibilità a lavorare. Questi criteri sono sufficienti, in Europa, per escludere senz'altro, migranti clandestini, rifugiati e persone in cerca di asilo. Una certa convergenza si nota anche nel legare, in modo sempre più vincolante, il reddito minimo alla partecipazione alle politiche attive e alla ricerca di un lavoro, e a ridurre progressivamente il beneficio dopo una rinuncia ad un lavoro o all'assenza ripetuta dai programmi di ricerca attiva. Tuttavia, gli schemi di reddito minimo, proprio perché in genere non sono legati alla precedente situazione lavorativa, ma allo stato di bisogno, non hanno una limitazione temporale se non appunto lo stato di bisogno.

D'altro canto, legare in modo troppo vincolante gli schemi di reddito minimo con le politiche attive del lavoro, potrebbe dar vita a quello che molti autori hanno rilevato, e cioè alla rinuncia agli stessi da parte di potenziali beneficiari, allontanati da 1) complessità burocratiche, 2) valutazioni soggettive di non necessità, 3) paura di essere stigmatizzati e offesi dalla collettività e da una burocrazia non operativa, 4) problemi di informazione e comunicazione con le amministrazioni 5) mancanza di impiegati nel settore sociale dedicati a valutare le pratiche di richiesta. Questi casi sono stati elaborati ed elencati da un recente rapporto della Commissione Europea (Franzer and Marlier, 2009). La diffusione di questi casi è così elevata che raggiunge la metà dei potenziali aventi diritto in Finlandia, tra il 25% e il 40% in Germania, tra il 70% e il 75% in Portogallo e in Polonia, secondo le simulazioni effettuate (Franzer and Marlier, 2009, p. 26). In Danimarca e Svezia invece, dove condizionalità e "means test" sono meno stringenti, poiché gli schemi sono su base universale o quasi, il gap tra potenziali beneficiari e beneficiari effettivi (che nella maggior parte dei casi sono giovani sotto i 25 anni e immigranti), è molto piccolo. Non è così in Belgio dove su una popolazione potenziale di aventi diritto di circa il 3.9%, solo l'1.2% richiede il reddito minimo. Un gap ancora più ampio si registra in Lettonia

(5.2% potenziali contro 1.2% effettivamente richiedenti), in Lituania (4.2% potenziali contro 1.6% effettivamente richiedenti), in Polonia e in Bulgaria (con un gap di circa la metà)¹.

Questi fenomeni riducono il potenziale impatto positivo del reddito minimo disegnato essenzialmente per ridurre bisogno, indigenza e povertà e visto quindi come strumento di ultima istanza sociale.

Sulla base di un'analisi comparata effettuata a livello europeo, tra tutti i paesi aventi schemi di reddito minimo attivi, è possibile suddividere gli stati dell'UE in 4 grandi categorie:

1. In primo luogo, i paesi che hanno programmi relativamente semplici e completi quali Austria, Belgio, Cipro, Repubblica Ceca, Germania, Danimarca, Finlandia, Olanda, Portogallo, Romania, Slovenia e Svezia. Tra questi il caso più semplice e completo è quello olandese dove il reddito minimo è individuale e viene elargito a chiunque risieda legalmente in Olanda, e che non abbia i mezzi sufficienti a sostenere se stesso².
2. Nel secondo gruppo troviamo Ungheria, Polonia e Slovacchia che, pur avendo strumenti abbastanza semplici e regimi non categoriali, hanno una copertura piuttosto limitata e criteri di ammissibilità stringenti. Il caso rappresentativo di questo gruppo è offerto dalla Slovacchia in cui lo schema di reddito minimo consiste in un beneficio sociale di base ("beneficio in termini materiali") e diversi assegni sociali. Fornire il beneficio sociale dipende da varie condizioni relative al coinvolgimento del beneficiario in programmi di attivazione nel mercato del lavoro ("indennità di attivazione"), a copertura di spese di alloggio (indennità di alloggio) o di sostentamento (indennità di sostegno). La sua elargizione è spesso molto discrezionale e dipende dalle decisioni degli uffici competenti.

¹ Questo gap è spesso uno dei motivi, tra gli altri, che spinge alcuni autori a propendere per un sistema di reddito minimo incondizionato e universale (Colombino et al., 2010).

² In questa forma il reddito minimo garantito esiste in Olanda dal 2003 ("Wet werk en bijstand"), ma forme simili esistevano già dal 1963 riviste poi nel 1996.

3. Nel terzo gruppo di Stati membri (Spagna, Francia, Irlanda, Malta e Regno Unito) lo schema di reddito minimo è basato su una complessa rete di diversi strumenti, spesso di categoria, e a volte sovrapposte, poiché costruite nel tempo, ma che in realtà arrivano a coprire la maggior parte delle persone in urgente bisogno di sostegno. Per esempio, in Irlanda lo schema di reddito minimo è costituito da almeno 20 diversi programmi per diverse categorie di popolazione. Oltre ad un regime generale di ultima istanza (*Supplementare Welfare Allowance*) esistono particolari programmi di reddito minimo mirati ad includere particolari fasce della popolazione quali genitori soli, malati o disabili, i disoccupati, i superstiti e pensionati, lavoratori a basso reddito.
4. Il Quarto gruppo è costituito da paesi dove il reddito minimo esiste in misura molto limitata (Bulgaria, Lituania, Lettonia e Estonia) o dove non esiste affatto (Croazia, Grecia e Italia). In Bulgaria esiste per una piccolissima parte della popolazione e non copre affatto coloro che sono in uno stato di bisogno. In Grecia non si è mai adottato un sistema di sostegno al reddito di ultima istanza o universale. In Italia neanche, tranne un breve periodo tra il 1999 e il 2004 in cui si sperimentò il cosiddetto Reddito Minimo di Inserimento, simile allo strumento francese di “Revenu minimum d’insertion” che esiste dal 1988 e tutt’ora in uso³.

La tabella sintetizza le varie forme di reddito minimo esistenti in Europa e li raggruppa in diverse categorie, soglie, copertura, durata, base legale e livello di *governance*.

In base a questa classificazione si può identificare un gruppo di paesi che hanno un sistema di reddito minimo/cittadinanza molto avanzato ed esteso, formato da: Danimarca, Olanda, Belgio, Germania, Finlandia, Svezia, Austria, Francia e Lussemburgo, a cui possiamo attribuire un coefficiente sintetico di copertura ed efficacia pari a 3, il più alto.

³ Altri esempi sperimentali in Italia si sono avuti a livello regionale in Campania e nel Lazio, ma la loro struttura era indebolita da una scarsa copertura e da una frammentata eleggibilità categoriale che ne rendeva effimero l’impatto nel ridurre drasticamente la povertà.

Tab. 1 - Sintesi degli schemi di reddito minimo in Europa

Generale vs Categoriale	<i>Schema Generale di Reddito Minimo</i>		<i>Schema di Reddito Minimo con strumenti addizionali per categoria</i>		<i>Schema di benefici categoriale</i>
	BE, CZ, DE, EE, LT, LU, LV, NL, PT, SE, SK		AT, BG, CY, DK, ES, FI, FR, IE, PL, RO, SI, UK		HU, MT
Indicatore/Soglia	<i>Media/mediana del reddito o percentuale del reddito o povertà relativa</i>	<i>Paniere/Prezzi, living standard, povertà assoluta</i>	<i>Livello del salario minimo</i>	<i>Altri minimi (pensione minima; fissato per legge; minimo di categoria; minimo locale)</i>	<i>Fissato su base soggettiva dagli uffici su indicazioni governative</i>
	BG	CY, CZ, DE, PL, RO, SE, SI	ES, MT, NL	DK, ES, FI, HU, LT, LU, PT, UK	AT, BE, EE, FR, IE, LV, SK
Copertura	<i>Completa</i>		<i>Parziale</i>		<i>Molto limitata</i>
	AT, BE, CY, CZ, DE, DK, ES, FI, FR, HU, IE, LU, NL, PT, RO, SE, SK, UK		MT, PL, SI		EE, LT, LV, BG
Durata	<i>Nessun limite</i>		<i>Revisione periodica ma senza limiti predeterminati</i>		<i>Limitato nel tempo</i>
	CZ, DE, DK, EE, FI, FR, HU, IE, LU, LV, NL, SK, UK		AT, BE, CY, ES, LT, MT, PL, PT, RO, SE		BG, SI
Base legale	Strettamente basato su diritti pre-fissati		Basato su diritti pre-fissati e su elementi discrezionali		Basato su elementi discrezionali
	BG, DK, EE, FR, HU, (IT), LU, MT, NL, RO, SK		AT, BE, CY, CZ, DE, ES, IE, LT, LV, PT, SE, SI, UK		FI, PL
Livello di governance (decisione e distribuzione)	Nazionale		Misto: nazionale/regionale		Regionale/locale
	BE, BG, CY, CZ, DE, DK, EE, FI, FR, HU, IE, LT, LU, LV, MT, SI, SK, UK		DE, ES, PL, PT, RO, SE		AT, NL
Collegamento con lo stato di occupazione	Per senza lavoro		Per senza lavoro con alcune eccezioni per lavoratori		Per senza lavoro e lavoratori in bisogno
	DE, IE		AT, BE, BG, DK, HU, MT, SI, SK		CY, CZ, EE, ES, FI, FR, LT, LU, LV, NL, PL, PT, RO, SE, UK

Fonte: Frazer e Marlier (2009), propria rielaborazione e adattamento.

Un gruppo medio costituito da Regno Unito, Malta, Cipro, Spagna, Repubblica Ceca, Ungheria, Irlanda, Romania, Slovacchia, Polonia, Portogallo e Slovenia, a cui possiamo attribuire un coefficiente sintetico di copertura ed efficacia pari a 2.

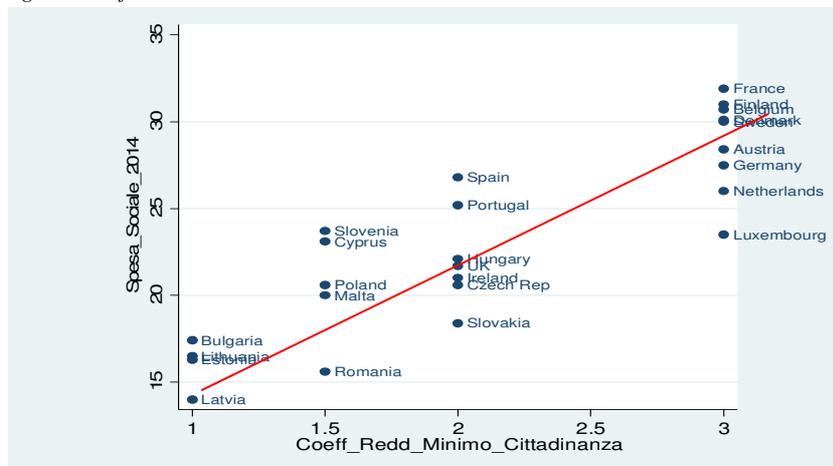
Un altro gruppo medio-basso composto da Romania, Polonia, Slovenia, Malta e Cipro, con un coefficiente sintetico di copertura ed efficacia pari 1.5.

Un terzo gruppo costituito dalle tre Repubbliche baltiche Estonia, Lituania, Lettonia e la Bulgaria con uno scarso coefficiente sintetico di copertura ed efficacia, pari a 1.

Infine, pro-forma, un ultimo gruppo formato da Croazia, Grecia e Italia con un coefficiente pari a zero non essendo presente ivi un sistema di reddito minimo/cittadinanza.

Questi coefficienti in una scala da 3 a 1 li utilizziamo nel grafico che proponiamo di seguito che sintetizza e descrive da una parte l'efficacia e la copertura dei sistemi di reddito minimo, e dall'altra i sistemi di welfare in generale, descritti dal livello di spesa sociale (pubblica) totale (Italia, Grecia e Croazia, avendo zero, non avendo cioè no schema di reddito minimo, sono esclusi dal grafico).

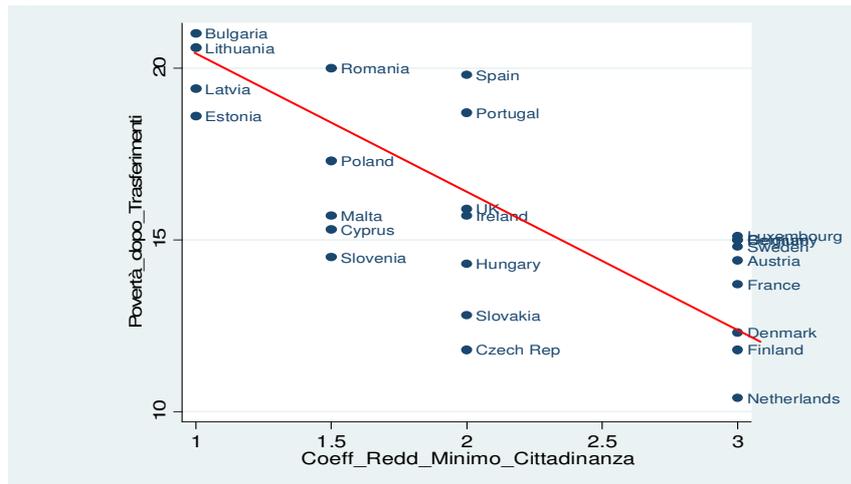
Fig. 1 - Welfare e Reddito Minimo/Cittadinanza



Fonte: Propria elaborazione dati Eurostat 2015.

La linea di tendenza inserita, suggerisce chiaramente un rapporto crescente tra il Coefficiente di Reddito Minimo/Cittadinanza (che ne rappresenta la sua efficacia e la sua copertura), e la spesa sociale. I paesi che hanno un welfare più avanzato, hanno anche uno schema di reddito minimo avanzato.

Fig. 2 - Povertà e Reddito Minimo (2014)



Fonte: Propria elaborazione dati Eurostat 2015.

L'efficacia del Reddito Minimo/Cittadinanza si pu  valutare anche rispetto alla riduzione della povert : si pu  facilmente verificare in questo caso una relazione inversa tra tasso di povert  relativa (utilizzando la percentuale di persone a rischio di povert  dell'Eurostat)⁴ e il nostro Coefficiente di Reddito Minimo/Cittadinanza. Anche in questo caso Italia, Grecia

⁴ L'indicatore di povert  dell'Eurostat raffigura il numero di persone che sono a rischio di povert , gravemente e materialmente privati o che vivono in famiglie con bassa intensit  di lavoro. Le persone a rischio di povert  hanno un reddito disponibile equivalente inferiore al 60% della mediana nazionale dopo i trasferimenti sociali.

e Croazia, avendo zero come coefficiente, sono esclusi dal grafico. (Tuttavia è facile verificare che in questi tre paesi i livelli di povertà, calcolati dall'Eurostat, sono molto elevati, tra il 15% e il 20%, e quindi si collocherebbero intorno alla Lituania, mantenendo pertanto la linea di tendenza identificata dal grafico).

Nel prossimo paragrafo valuteremo, attraverso un modello econometrico calibrato sui paesi dell'OCSE, se la presenza di un reddito minimo incide sui livelli di occupazione e di disoccupazione, cosicchè si possa dare qualche indicazione anche in termini di efficienza.

2. Il modello

In questo paragrafo abbiamo cercato di valutare, attraverso un modello econometrico di tipo panel (GLS, random effect, testato attraverso il test di Hausmann) calibrato su 34 paesi OCSE per un periodo che va dal 1990 al 2013, l'impatto di diverse variabili sul tasso di occupazione. La questione che abbiamo cercato di investigare è: da cosa è determinato il livello di occupazione? In questo modo abbiamo anche cercato di capire se il reddito minimo/di cittadinanza potesse avere un impatto positivo, negativo o neutrale, nei paesi in cui è attivo.

Il modello include progressivamente diverse variabili, partendo dagli investimenti, il reddito minimo/di cittadinanza (come variabile dummy, 1/0), il livello di spesa sociale (in percentuale del Pil), il tasso di educazione terziario, il livello di salari, e due variabili di globalizzazione: il grado di apertura commerciale (inteso come esportazioni nette: import - export sul PIL) e la percentuale di Investimenti Diretti Esteri (IDE) sul Pil.

La globalizzazione (inteso sia come commercio estero che come mobilità di capitali) è una variabile cruciale che condiziona il moderno sistema di welfare. Al riguardo esistono almeno due diverse teorie circa la necessità o meno di avere un sistema di welfare avanzato e generoso in tempi di globalizzazione. La prima fa riferimento tra gli altri a Brady et al., (2005); Rodrik, (1998); Swank, (2002); secondo cui con la globalizzazione aumenta la disuguaglianza, ed è pertanto necessario incrementare i livelli di spesa sociale (la cosiddetta "compensation thesis"). La seconda teoria fa riferimento tra gli altri a Blackmon, (2006); Castells

(2004); Allan & Scruggs, (2004), secondo cui al contrario, in tempi di globalizzazione, bisogna che gli stati riducano le tasse per le imprese, quindi riducano i livelli di spesa, in modo che le imprese attraggano capitali e il sistema paese possa essere più competitivo in un mondo economicamente integrato (la cosiddetta “efficiency thesis”). In un lavoro empirico (Tridico, 2014a) si dimostra tuttavia che gli stati che seguono la tesi della compensazione non solo hanno dei tassi di disuguaglianza inferiori ma hanno anche avuto delle performance economiche, nell’ultimo decennio, superiori ai paesi che hanno adottato e seguito la tesi dell’efficienza. Un risultato simile si trova anche in Chusseau e Dumont (2014).

Alla luce di questo, la nostra equazione di stima completa non può che includere anche esportazioni e IDE, nel modo seguente:

$$Occupazione = \alpha + \beta_1 Inv + \beta_2 RC + \beta_3 Welfare + \beta_4 Edu + \beta_5 salart + \beta_6 Exp + \beta_7 IDE + \varepsilon$$

I risultati di questa analisi sono molto interessanti, e sono riportati nella seguente tavola che riporta due modelli: il primo dove le variabili dipendenti sono solo le prime tre descritte nell’equazione, il secondo più esteso e che include anche le altre quattro variabili elencate sopra:

Questa stima ci indica quali siano i fattori principali che contribuiscono agli alti livelli di occupazione, ed è particolarmente importante il ruolo degli investimenti in entrambi i modelli. Quelle che compaiono nel primo modello non saranno certamente le uniche variabili a determinare l’occupazione (il modello è spiegato per circa un quarto con un R-square intorno al 20%), ma fra queste il reddito minimo/di cittadinanza appare svolgere un ruolo positivo: nel senso che i paesi dove è presente, hanno un più alto livello di occupazione. Nella stessa direzione appare essere la variabile Welfare (livello di spesa sociale), quanto più alto, tanto più alto è il livello di occupazione.

Tab. 1 – Risultati della regressione

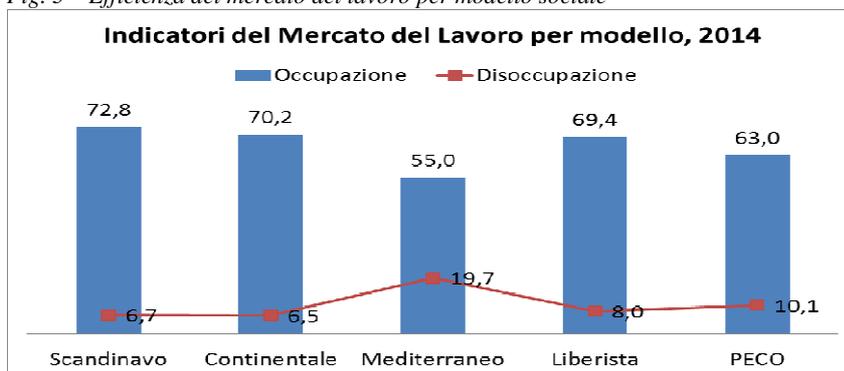
Regressione GLS, Random-effects, Panel 1990-2013 (Il test di Hausman permette di usare RE anziché FE) Variabile Dipendente: Tassi di Occupazione		
	Modello I	Modello II
Var	Coeff (St. er. in parentesi)	Coeff (St. er. in parentesi)
Investimenti	.4515593* (.0371479)	.581084* (.0481297)
Reddito Mini- mo/Cittadinanza	6.01516** (2.609321)	5.787915* (2.173206)
Welfare (Spesa Sociale, % Pil)	.2923378* (.0356689)	.0711364*** (.0420691)
Educazione (livello terziario)		.4159579* (.0434343)
Esportazioni nette		.0641581*** (.0414638)
IDE		-.013793*** (.0077881)
Ln_Salari		-.2644854 (1.455405)
Constant	48.58749 (2.046771)	40.13474* (14.03635)
	R-sq: within = 0.2053 between = 0.1720 overall = 0.1489	R-sq: within = 0.4196 between = 0.2136 overall = 0.2137
	Wald chi2(3) = 180.17 Prob > chi2 = 0.0000 Number of obs = 708 Number of groups = 34	Wald chi2(7) = 377.35 Prob > chi2 = 0.0000 Number of obs = 553 Number of groups = 34
	b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg Test: Ho: difference in coeffi- cients not systematic chi2(2) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(- 1)](b-B) = 0.68 Prob>chi2 = 0.7117	b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg Test: Ho: difference in coeffi- cients not systematic chi2(6) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(- 1)](b-B) = 10.16 Prob>chi2 = 0.1180

Fonte: propria elaborazione su dati OCSE.

La variabile Reddito di cittadinanza include (con una *dummy* pari a 1) tutti i paesi OCSE con sistemi di reddito minimo avanzati, cioè: Danimar-

ca, Olanda, Belgio, Germania, Finlandia, Svezia, Austria, Francia, Lussemburgo, Regno Unito, Spagna, Irlanda, Portogallo, Repubblica Ceca, Slovacchia e Ungheria, a cui avevamo attribuito un coefficiente sintetico di copertura ed efficacia pari a 3 e 2 nel paragrafo precedente⁵. È compresa in questa lista anche la Svizzera, l'Islanda e la Norvegia, membri dell'OCSE ma non membri dell'UE (che pertanto non erano elencati nella nostra analisi precedente). Per un totale di 19 paesi.

Fig. 3 – Efficienza del mercato del lavoro per modello sociale



Nota: Modello Scandinavo: Danimarca, Finlandia, Svezia, Norvegia, Islanda; Modello Continentale: Olanda, Belgio, Germania, Austria, Francia, Lussemburgo, Svizzera; Modello Mediterraneo: Spagna, Portogallo, Malta, Cipro, Grecia e Italia; Modello Liberista: Irlanda, Regno Unito, Australia, Canada, Nuova Zelanda, e USA; Modello PECO: Lituania, Lettonia Bulgaria, Romania, Repubblica Ceca, Ungheria, Slovacchia, Polonia, Slovenia.

Fonte: propria elaborazione su dati OCSE 2015.

⁵ Rimangono esclusi (e quindi con *dummy* pari a zero) i seguenti paesi dell'UE: Estonia, Lituania, Lettonia Bulgaria, Romania, Polonia, Slovenia, Malta, Cipro, Grecia e Italia in quanto aventi un coefficiente sintetico di copertura ed efficacia basso (inferiore a 2). Alcuni di questi paesi (Lituania, Lettonia Bulgaria, Romania, Malta e Cipro) sono membri UE ma non fanno parte dell'OCSE. Altresì ottengono una *dummy* pari a zero gli altri membri dell'OCSE (non membri dell'UE) dove non sia attivo un sistema di reddito minimo (Australia, Canada, Cile, Israele, Giappone, Korea, Messico, Nuova Zelanda, Turchia e USA). Per un totale di 15 paesi.

Nel secondo modello, più esteso e con più variabili, proprio ad aumentare il livello di esplicazione del modello (questa volta R-square è superiore al 40%), oltre alle tre variabili (investimenti, reddito di cittadinanza e welfare), abbiamo inserito anche il tasso di educazione terziario, che è significativo e con un impatto positivo, il livello di salari, che non appare significativo, e due variabili di globalizzazione: il grado di apertura commerciale (che appare significativo e positivo) e la percentuale di IDE (cioè i movimenti di capitale) che sono significativi e negativi.

L'indicazione che proviene da questo modello è chiara: i livelli di occupazione sono trainati da un alto livello di investimenti, da uno stato sociale forte, il reddito di cittadinanza appare ancora significativo e positivo, e da una "globalizzazione controllata", dove l'apertura commerciale appare essere positiva, mentre i movimenti di capitale hanno un impatto negativo.

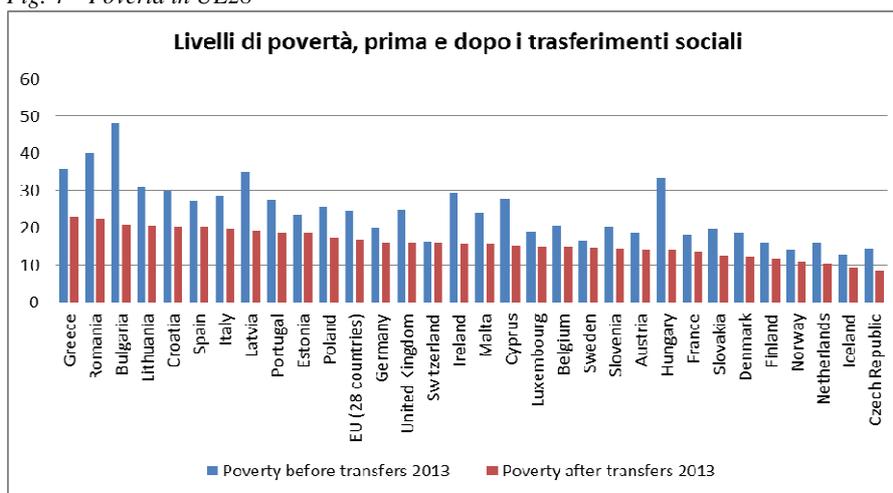
Del resto, una semplice analisi ai dati per paese, classificati secondo il loro modello sociale di appartenenza (Scandinavo, Continentale, Mediterraneo, Liberista, e Peco - Paesi dell'Europa Centro Orientale) ci rivela che l'efficienza del mercato del lavoro, valutata in termini di maggiore tasso di occupazione, e minore disoccupazione, è propria di quei paesi in cui il welfare è più sviluppato ed è presente uno strumento di reddito minimo/cittadinanza (modello Scandinavo e Continentale). Questa evidenza dovrebbe dissipare i molti dubbi che esistono sia a livello teorico sia a livello di *policy* circa l'assunzione, infondata come ci dimostra la figura di sotto, di un possibile effetto disincentivante del reddito minimo/cittadinanza sull'occupazione.

3. Una proposta per l'Italia

L'Italia, come abbiamo avuto modo di vedere nella sezione 2, circa la protezione di ultima istanza, attraverso un reddito di cittadinanza o un reddito minimo garantito, è in grave ritardo rispetto alla maggior parte dei paesi dell'UE. Inoltre, il modello della sezione precedente ci dà un'indicazione di efficienza dello strumento di reddito minimo/cittadinanza, molto importante: ci indica che laddove questo strumento è utilizzato, i tassi di occupa-

zione non subiscono una riduzione, anzi, i paesi che hanno tale strumento hanno anche i tassi di occupazione più alti dell'UE, e non si fa riferimento solo ai "soliti sospetti" quali i paesi scandinavi, ma anche a paesi noti per non essere molto orientati verso il sociale, quali Regno Unito, Irlanda, e anche Spagna e Portogallo.

Fig. 4 – Povertà in UE28⁶



Fonte: propria elaborazione su dati Eurostat 2015.

Inoltre, uno strumento di reddito minimo/cittadinanza ha un'efficacia sociale molto importante: riduce i livelli di povertà estrema. L'Italia è il 9° paese per livelli di povertà prima dei trasferimenti nell'UE (il che indica un grave squilibrio in partenza del nostro sistema economico in termini sociali), e peggiora la sua posizione dopo i trasferimenti (e ciò indica anche una bassa efficienza del nostro sistema sociale), raggiungendo il 7° posto, probabilmente proprio a causa dell'assenza di uno strumento di ultima istanza

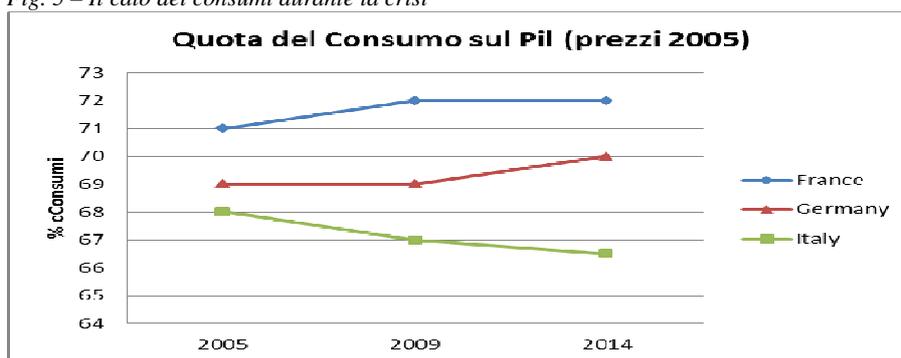
⁶ La definizione di povertà utilizzata dall'Eurostat è riportata in nota n. 4.

sociale quale il reddito minimo/cittadinanza. Fanno peggio dell'Italia solo alcuni dei paesi PECO, con livelli di reddito pro-capite molto bassi quali Romania, Bulgaria, Lituania, Croazia o che hanno subito gravi conseguenze durante la crisi come Grecia e Spagna.

In questo contesto facciamo riferimento alla possibilità di calibrare un reddito minimo o di cittadinanza sulla soglia di povertà dopo i trasferimenti sociali generali. Gli unici paesi in cui questo strumento non esiste, l'Italia e la Grecia, hanno visto esplodere i tassi di povertà, soprattutto durante la crisi, come indica il grafico di sotto, figura 6, a livelli di molto superiori alla media dell'UE a 28, anche dopo i trasferimenti sociali.

Da un punto di vista strettamente economico, un reddito minimo/di cittadinanza avrebbe un impatto decisamente positivo sulla domanda aggregata soprattutto in periodi di crisi o di stagnazione come quello che stiamo vivendo in Europa e in particolare in Italia dal 2007-08 in poi. L'effetto di tale strumento sui consumi sarebbe notevole, poiché permetterebbe a chi non ha un lavoro comunque di mantenere più o meno stabile il proprio livello di consumo.

Fig. 5 – Il calo dei consumi durante la crisi

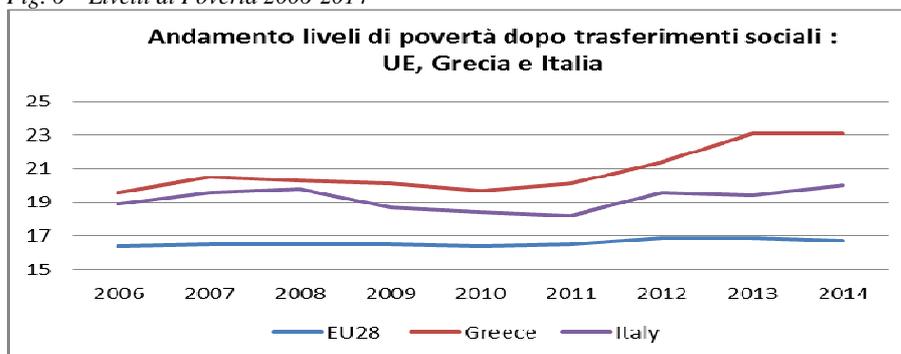


Fonte: propria elaborazione su dati OCSE (2015).

La crisi di investimenti, e quindi l'effetto negativo sulla domanda aggregata, potrebbe essere in parte compensata attraverso il reddito minimo/cittadinanza che si riverserebbe totalmente sui consumi. In effetti, in altri

paesi, quali Francia e Germania, il calo dei consumi negli ultimi anni non c'è stato, non almeno così come in Italia, come si evince dal grafico di sopra.

Fig. 6 – Livelli di Povertà 2006-2014



Fonte: propria elaborazione su dati Eurostat 2015.

La situazione italiana è aggravata dal noto divario Nord-Sud, che accentua i livelli di povertà medi del paese. Il grafico 7, elaborato su dati Istat, mette in luce questo forte divario, e la grave situazione del Sud Italia. La stima della povertà, nei dati dell'Istat, è di due tipi, quella assoluta e quella relativa.

La soglia di povertà assoluta rappresenta il valore monetario, a prezzi correnti, del paniere di beni e servizi considerati essenziali per ciascuna famiglia, definita in base all'età dei componenti, alla ripartizione geografica e alla tipologia del comune di residenza (si veda in appendice i dati, Istat, 2014).

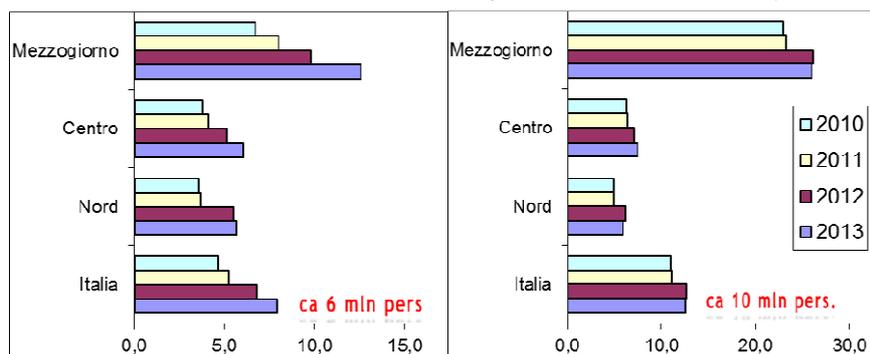
La stima della povertà relativa si basa su una linea di povertà «International Standard of Poverty Line» che definisce povera una famiglia di due componenti (o individui) con una spesa per consumi inferiore o pari alla spesa media per consumi pro-capite. La linea di povertà relativa è un livello di spesa per consumi che rappresenta il limite di demarcazione tra famiglie povere e non povere. Per sintetizzare l'informazione sui vari aspetti della povertà vengono calcolati due indici:

- a) il primo è la proporzione dei poveri (incidenza), cioè il rapporto tra il numero di famiglie (individui) in condizione di povertà e il numero di famiglie (individui) residenti;
- b) il secondo è il divario medio di povertà (intensità), che misura «quanto poveri sono i poveri», cioè di quanto, in termini percentuali, la spesa media mensile equivalente delle famiglie povere è inferiore alla linea di povertà.

Nel grafico che riportiamo di seguito, vengono sintetizzate le informazioni relative a questi concetti di povertà, per macro area in Italia. Nel 2013 erano presenti in Italia circa 6 milioni di poveri assoluti e 10 milioni di poveri relativi, rispettivamente l'8% e il 13% della popolazione. Si può notare, non solo un aumento dei valori di povertà assoluta e relativa durante la crisi, ma anche un livello più marcato nel Sud, dove i livelli di occupazione, che condizionano pesantemente i livelli di povertà, sono molto più bassi e sono peggiorati durante la crisi.

Fig. 7a - Povertà assoluta (% individui)
Soglia nazionale (media individuale): 663€

Fig. 7b - Povertà relativa (% individui)
Soglia monetaria 583€ (972€ x 2 in fam.)



Fonte: Istat 2014.

Alla luce di questi dati, la nostra proposta è quella di inserire nel sistema di welfare italiano un reddito minimo garantito (che diventa reddito di cittadinanza condizionato, cioè *means tested*, se elargito in base alla cittadinanza o a un criterio di residenza) per tutti coloro che abbiano un reddito inferiore alla soglia nazionale media di povertà assoluta (calcolata a livello

individuale) di 663€ (cioè 7956 € annui)⁷. Per questo lo potremmo anche chiamare *Reddito Minimo Garantito di Cittadinanza (RMGC)*. Il RMGC è la differenza tra la soglia (663€) e il reddito di ciascuno (da zero a 663€). Quindi può essere anche un complemento di 663€.

Il RMGC non richiede lo stato di disoccupazione ma lo stato di bisogno. Non richiede aver lavorato, ma semmai la necessità di lavorare. È quindi condizionato all'iscrizione ai centri per l'impiego, e alla partecipazione alle misure attive di ricerca di lavoro, per coloro che sono senza lavoro. La misura non prevede limiti temporali ma è legata alle necessità, come nella maggior parte dei paesi europei. Inoltre, il RMGC può essere condizionato a programmi di pubblica utilità, servizi per la collettività, e prestazioni gratuite per la comunità, all'interno di progetti selezionati dai centri per l'impiego in collaborazione con il Ministero delle pari opportunità e il Ministero del lavoro e delle politiche sociali.

Possono accedere al RMGC gli individui maggiorenni se fanno nucleo familiare a parte. Questa misura andrebbe ad alleviare la situazione economica di circa 6 milioni di poveri assoluti, oggi. Se invece si tratta di individui all'interno della famiglia, il calcolo del RMGC sarà effettuato sulla base dei coefficienti familiari preparati dall'Istat. La soglia ad esempio per famiglie di due adulti è di 972€⁸ (al di sotto di questa soglia si stimano poco più di 2 milioni famiglie di italiani, Istat, 2014).

Il costo totale per le casse dello stato italiano sarebbe di circa 10 miliardi di euro, oggi con livelli di disoccupazione molto alti pari al 13% (si confronti in appendice figura A3 e figura A4). Con livelli di disoccupazione "normali" il costo sarebbe assolutamente sostenibile per un paese con una

⁷ Alternativamente si può considerare una soglia più alta pari a ciò che a livello Europeo viene considerato dall'Eurostat la soglia di rischio povertà, 60% del reddito mediano. Nel caso italiano ciò corrisponderebbe (nel 2015) a: $15600 * 0.6 = 9360$ Euro annui, cioè ad un assegno di 780 Euro mensili.

⁸ L'ISTAT predispone una tabella di calcolo per tipologia, composizione del nucleo, regione, e scale di equivalenza facilmente consultabile a questo sito: <http://www.istat.it/it/prodotti/contenuti-interattivi/calcolatori/soglia-di-poverta>

spesa pubblica di quasi 900 miliardi di euro come l'Italia. Infatti, la sostenibilità della proposta è crucialmente legata ai tassi di occupazione, e alla bassa disoccupazione, obiettivo che dovrebbe essere prioritario per il governo.

Tab. 2 – Tabella riassuntiva proposta reddito minimo/cittadinanza per l'Italia

	Scenario esteso	Scenario ristretto
Requisito 1	Cittadinanza	Residenza due anni
Requisito 2	Reddito inferiore a 780€ mensili	Reddito inferiore a 663€ mensili
Copertura	Persone in stato di bisogno e necessità	
Beneficio	Differenza tra 780€ e il reddito del richiedente	Differenza tra 663€ e il reddito del richiedente
Condizione	Programmi attivi del lavoro, iscrizione CPI, disponibilità a lavorare, partecipazione a programmi di pubblica utilità	
Durata	Illimitata, fino allo stato di bisogno/necessità	
Livello di <i>governance</i>	Centri per l'impiego come principale terminale decisionale, distributivo e di controllo	
Spesa per lo Stato	5 miliardi di euro (con disoccupazione a livelli pre-crisi)	3 miliardi di euro (con disoccupazione a livelli pre-crisi)

Fonte: propria elaborazione.

Ad esempio, nel caso di due paesi molto simili al nostro, Francia e Germania, la spesa è molto contenuta, soprattutto in Germania, poiché più bassa la disoccupazione in questi due paesi. In Germania circa 7 milioni di persone ottengono benefici chiamati *Hartz IV* (indennità di disoccupazione

+ *Sozialhilfe* cioè il reddito minimo garantito), di cui circa 2 milioni sono disoccupati. L'ammontare del RMG (*Sozialhilfe*): è di circa 400 € al mese per individuo⁹. Il bilancio complessivo per *Hartz IV* è di circa 20 miliardi di euro, mentre quello che oggi necessita *Sozialhilfe* è solo 1,8 miliardi di € per anno. La copertura avviene attraverso la fiscalità generale.

In Francia: il RMG (*Revenu minimum d'insertion*) esiste dal 1988. Il RMG è individuale e corrisponde ad un valore medio di : 512 € al mese (per meno di 4 milioni di persone). Costa circa 2 miliardi di Euro all'anno ed è finanziato con un'imposta sulle rendite finanziarie.

In Italia, a regime, in situazioni normali di disoccupazione, la spesa potrebbe essere una cifra compresa tra quella francese e quella tedesca, quindi di circa 3 miliardi di euro. Sarebbero sufficienti quindi 2 punti percentuali dell'IVA, o un'imposizione sui rendimenti finanziari simile a quella francese.

Tuttavia, l'Italia avrebbe bisogno di rivedere il suo sistema di ammortizzatori sociali, che attualmente, anche alla luce della recente riforma inclusa nel Jobs Act (facciamo riferimento solo ai due decreti attuativi usciti agli inizi del 2015) appare ancora frammentato e non universale. Non solo non esiste, come abbiamo visto, un sistema di reddito minimo, ma non esiste nemmeno l'istituto del salario minimo presente nella maggior parte dei paesi dell'Unione europea. Inoltre, la Contrattazione Collettiva Nazionale è in forte calo, poiché viene incentivato e promosso il secondo livello di contrattazione, i rinnovi dei contratti collettivi spesso vengono posticipati, cosicché oggi circa il 15% dei lavoratori non è coperto da un reddito minimo di base (Tridico, 2014b). L'indennità di disoccupazione appena introdotta, la NASPI, sebbene allarghi un pò la platea degli aventi diritto, rendendo i criteri di accesso meno stringenti rispetto alla precedente ASPI, rimane co-

⁹ Tuttavia bisogna aggiungere che nel caso tedesco, oltre all'assegno, modesto, di 400€, sono attivi diversi sussidi, benefici in "kind" per i trasporti, la casa, e i beni di alimentazione primaria, per i soggetti che ricevono il *Sozialhilfe*. Simili benefici in kind, in misura minore, esistono anche in Francia ed in altri paesi che hanno lo strumento del reddito minimo/cittadinanza.

munque ancora uno strumento non universale e comunque limitato rispetto agli altri paesi europei sia in termini di durata che di compenso¹⁰.

Un simile limite si applica anche, anzi in misura maggiore, ai sussidi di disoccupazione in sospensione di rapporto di lavoro (le varie casse integrazione) dove i difetti di universalità e frammentazione sono ancora più marcati. In breve, gli attuali strumenti di ammortizzatori sociali hanno limiti notevoli che riguardano la disomogeneità, la irrazionalità del campo di applicazione, la limitazione al lavoro dipendente, l'abuso di proroghe e deroghe, la sovrapposibilità di diversi strumenti, la iniquità di distribuzione degli oneri (accentuata connotazione mutualistica/assenza di contributi per cassa in deroga), lo scollegamento con le politiche attive, e l'utilizzo improprio a fronte di crisi strutturali e imprese "decotte".

Conclusioni

In questo articolo abbiamo passato in rassegna, brevemente, i diversi schemi di reddito minimo o di cittadinanza esistenti in UE, evidenziandone le definizioni e le diverse categorie, i limiti, la generosità, i criteri di eleggibilità, e le condizionalità. La necessità di un reddito minimo/cittadinanza è riemersa recentemente nel dibattito italiano, sia a livello accademico che a livello politico, soprattutto dopo la crisi economica e le sue gravi conseguenze sociali. In questo contesto, alla luce degli elevati livelli di povertà, abbiamo avanzato una proposta di Reddito Minimo Garantito di Cittadinanza per l'Italia.

¹⁰ Gli altri due strumenti introdotti con il Jobs Act (la Dis-col e la Asdi), sebbene vadano nella direzione di allargare la platea dei beneficiari ai sussidi di disoccupazione, hanno un limite ancora maggiore, poiché sono introdotti in misura sperimentale solo per il 2015. Inoltre la Asdi, che interviene a seguito della NASPI non può considerarsi uno strumento universale di reddito minimo/cittadinanza poiché è legato comunque alla precedente posizione lavorativa.

L'impatto di questo strumento è positivo e appare utile non solo al fine di alleviare la povertà, e quindi efficace contro questo tipo di emergenza, ma rimane anche uno strumento efficiente poiché favorisce l'occupazione e i consumi. Gli schemi di reddito minimo o di cittadinanza possono agire efficientemente sulla ricerca attiva del lavoro, e su una sua migliore allocazione, e quindi l'impatto sui livelli di produttività del lavoro e sull'occupazione può essere positivo.

Il nostro modello econometrico, stimato su 34 paesi OCSE nel periodo che va dal 1990 ai 2013, dimostra infatti che non ci sono ostacoli di efficienza (impatto su occupazione) che impedirebbero l'attivazione di un reddito minimo o di cittadinanza anche in Italia. Anzi, i nostri risultati dimostrano che uno schema di reddito minimo aiuta, insieme ad altre variabili, a incrementare i livelli di occupazione.

La spesa per le casse dello stato, a regime, cioè in un periodo non di crisi, o comunque con tassi di disoccupazione vicini a quelli pre-crisi, dovrebbe essere tra 5 e 3 miliardi di euro a seconda dello scenario di implementazione, esteso o più ristretto, come abbiamo descritto nella tabella 2. Il guadagno in termini complessivi per il sistema paese può essere notevole, poiché non solo si contribuirebbe a eradicare la povertà, emergenza sociale moralmente intollerabile per un paese ricco come l'Italia, ma anche perché si contribuirebbe a ricreare una giustizia sociale necessaria per la coesione e la tenuta sociale del paese, coesione molto più forte nella gran parte degli altri paesi dell'UE. Infine, si rafforzerebbe ulteriormente l'infrastruttura sociale, che è una premessa per lo sviluppo economico.

Riferimenti bibliografici

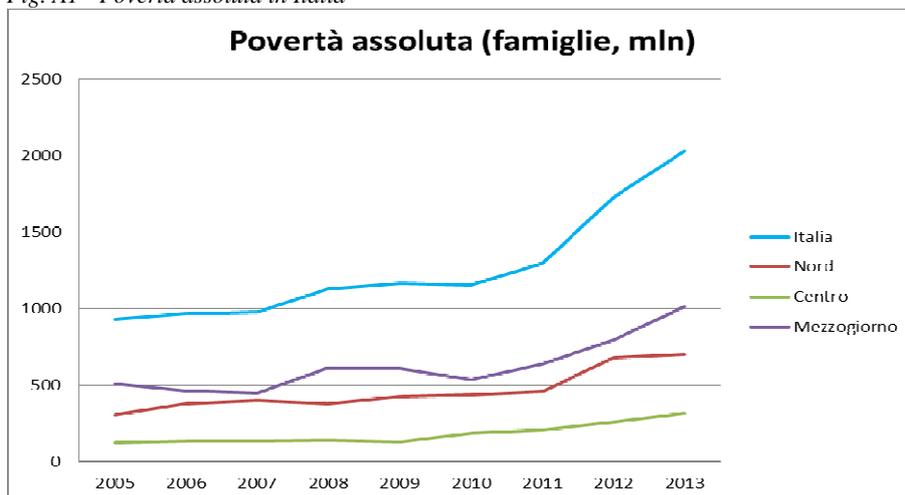
- Allan J. P., & Scruggs L. (2004). Political Partisanship and Welfare State Reform in advanced Industrial Societies. *American Journal of Political Science*, 48(3): 496-512.
- Blackmon P. (2006). The State: Back in the Center of the Globalization Debate. *International Studies Review*, 8(1): 116-119.

- Brady D., Beckfield J., & Seeleib-Kaiser M. (2005). Economic Globalization and the Welfare State in Affluent Democracies, 1975-1998. *American Sociological Review*, 70: 921-48.
- Castells M. (2004). Global Information Capitalism. In Held D. and McGrew A.G. (eds.), *The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate*, Malden, MA: Blackwell.
- Chusseau N., and Dumont M. (2012). Growing income inequalities in advanced countries. ECINEQ WP 2012 – 260, Paris.
- Colombino U., M. Locatelli, E. Narazani and C. O’Donoghue (2010). Alternative Basic Income Mechanisms: An Evaluation Exercise with a Microeconomic Model. IZA DP No. 4781.
- Esping-Andersen G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity.
- Eurostat (2015). database online <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Franzer H., and Marlier E. (2009). *Minimum Income Scheme Across EU Member States*. Commissione Europea DG Affari Sociali e Pari Opportunità.
- Hay C. and Wincott D. (2012). *The Political Economy of European Welfare Capitalism*. Palgrave Macmillan.
- Istat (2015). database online <http://www.istat.it>.
- Istat (2015). Dati povertà: <http://www.istat.it/it/prodotti/contenuti-interattivi/calcolatori/soglia-di-poverta>.
- Lange O. (1936). On the Economic Theory of Socialism. *The Review of Economic Studies*, Vol. 4, No. 1.
- Meade J. (1972). The Theory of Labour Managed Firms and of Profit Sharing. *Economic Journal* 82, 325: 402–428.
- OCSE (2015). Database online <http://stats.oecd.org/>.
- Rodrik D. (1998). Why Do More Open Economies Have Bigger Governments? *Journal of Political Economy*, 106: 997-1032.
- Sen A. (1999). *Development as Freedom*. New York: Oxford University Press.
- Schaff K. (2001). *Philosophy and the Problems of Work: A Reader*. Rowman & Littlefield.
- Shutt H. (2015). *Beyond the Profits System: Possibilities for the Post-Capitalist Era*. Zed Books.
- Tisdell C. and Svizzero S. (2003). Globalization, Social Welfare, and Labour Market Inequality. *Working Paper* n. 20. The University of Queensland.
- Tridico P. (2013). The impact of the economic crisis on the EU labour market: a comparative perspective. *International Labour Review*, Vol. 152, no. 2.

- Tridico P. (2014a). Welfare and Financial Capitalism during Globalisation: the Roots of Inequality and Poorer Economic Performance. *Working Paper no. 191*. Department of Economics, University Roma Tre.
- Tridico P.. (2014b). Produttività, contrattazione e salario di risultato: un confronto tra l'Italia e il resto d'Europa. *Economia e Lavoro*, vol XLVIII, n 2, 2014, pp.147-170.
- Tsebelis G. (2002). *Veto players: How political institutions work*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Yunker J. A. (1977). The Social Dividend under Market Socialism. *Annals of Public and Cooperative Economy* 48(1): 91-133.

APPENDICE

Fig. A1 - Povertà assoluta in Italia



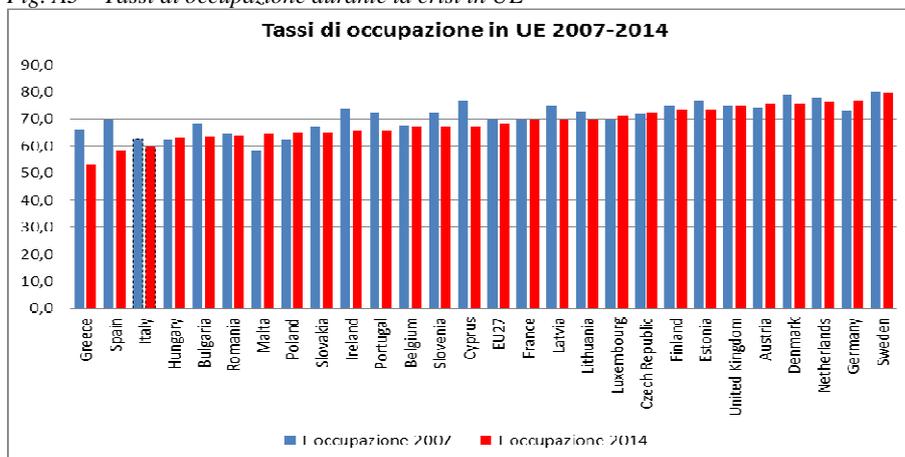
Fonte: Istat.

Tabella A2 - Soglia monetaria povertà assoluta per tipologia

Tipologia familiare	1 comp. 18-59		
	Anno 2013		
	area metropolitana	grandi comuni	piccoli comuni
Nord	820,2	781,2	736,2
Centro	798,8	756,9	708,6
Mezzogiorno	602,8	582,2	546,4

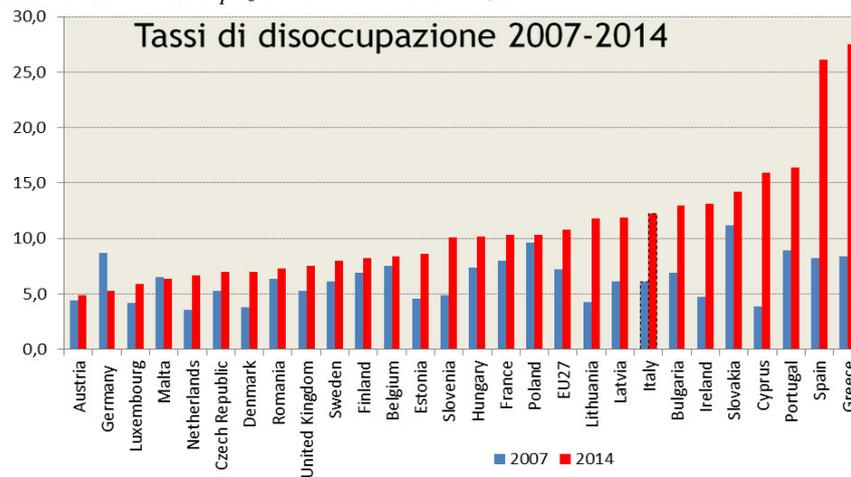
Fonte: Istat.

Fig. A3 – Tassi di occupazione durante la crisi in UE



Fonte: Eurostat.

Fig. A4 – Tassi di disoccupazione durante la crisi in UE



Fonte: Eurostat.

Economic crisis and the resilience of Italian regions: the case of Emilia-Romagna[°]

di Francesca Cavicchi*

Abstract

In this paper the author refers to the concept of economic resilience of Italian regions after the crisis of 2007. Different approaches were analyzed to understand in a better way the distribution of the well-being and the vulnerability in Italy with a particular attention for the region of Emilia-Romagna and her reactions after the natural disaster caused by the earthquake of 2012.

Key words: Resilience, Vulnerability, Well-Being, Emilia-Romagna.

JEL Classification: Q54, Q56, Q57.

La crisi economica e la resilienza delle regioni italiane: il caso dell'Emilia-Romagna

Sommario

In questo elaborato si fa riferimento al concetto di resilienza economica delle regioni italiane dopo la crisi del 2007. Sono stati analizzati i diversi approcci per comprendere nel migliore dei modi la distribuzione del benessere e della vulnerabilità in Italia con una particolare attenzione per la regione dell'Emilia-Romagna e le sue reazioni dopo il disastro provocato dal terremoto del 2012.

Parole chiave: Resilienza, Vulnerabilità, Benessere, Emilia-Romagna.

Classificazione JEL: Q54, Q56, Q57.

[°] L'articolo è frutto di un lavoro di analisi e ricerca effettuato grazie all'utilizzo di documentazione e informazioni fornite dal professor Aurelio Bruzzo, e altre risorse gentilmente concesse dal professor Gianfranco Franz.

* Laureata presso il Dipartimento di Economia e Management, DEM, Via Voltapaletto, 11 – 44121 Ferrara, E-mail: francesc.cavicchi@student.unife.it.

Introduction

Taking stock from the research on regional resilience, this work sets out to detect the resistance and vulnerability of Italian regions and prefecture to economic crisis. Analysis is based on a newly elaborated dataset with socio-demographic, economic and well-being variables. Results highlight the multiplicity of ways in which crisis impacts on regions thanks to the different approaches. Moreover, a specific analysis to the level of well-being in urban and rural areas through the help of data and index.

Vulnerability will be explained referring to the human settlement and the region of Emilia-Romagna. This work will give a particular look to this region who was affected not only by recession but also by natural disasters. It's clear that research aims to investigate resilience in landscapes from co evolutionary perspective. Interactions between society and ecological systems therefore, are in close connection with resilience of territories and their ability to adapt perturbations. The research concludes with a proposal for a resilient and adaptive management project, intersection of skills and integration of objectives.

1. What is resilience?

Resilience derives from the latin word “*resilire*”, which means jump back or, bounce back. In economy, is the capacity of a person, a family, a community, a city or a region to prepare and put up with shocks and stress, to adapt and quickly restart without compromise the long term perspectives of development. After the economic crisis this phenomenon has to be analysed deeper to understand the complexity of the processes and the shock-absorption of the damages that affected the world between the 2007 and 2012. The EU has examined the resilience and has decided to face the causes of the crisis like the poverty and the vulnerability. Moreover it's really important to examine in depth, step by step, this topic thanks to the help of experts like Krugman, Hausmann and Rodrik¹. Resilience has to be

¹Krugman P., (2009) *The return of the depression economics and the crisis of 2008*, New York, W.W.Norton; Hausmann R., and Rodrik D., (2002) *Economic development as self discovery*, NBER working paper no. 8952.

faced with responsibility, defining: economic, political, social and environmental priorities.

1.1 EU approach to resilience

Developing these aspects is a necessary thing that has to be done by EU and its members. Focusing on the poor ones, a particular attention is given for the families and marginalised groups with a global approach based on the civil rights and their requirements.

To promote the efficiency and the efficacy are used some test tables with upgraded measurements, also to prevent the damages of natural disasters. Like in Italy where in 2009 a terrible earthquake affected the city of L'Aquila in the South and after in 2012 also the region of Emilia-Romagna.

Different types of approaches have been used by experts to analyse deeper the resilience and each one of them has helped to discover how much a region is resilient and its process of replacement and reorganization. The results define a particular distribution of wellness in Italy that show a clear difference between North and South; urban and rural areas.

In this way it comes out a complete framework that explains this process and helps to understand what the regions have been going through and their rebirth since 2007.

2. Key elements of regional resilience in Italy

Economic resilience has been decomposed in “engineering resilience”, the ability of a given area to bounce back after a negative shock, and “ecological” resilience, multiple patterns of growth experienced by a system after a recession. Both concepts can be applied to different geographical spaces and different adverse events. Moreover regional resilience offers the opportunity to look at the disaggregate responses to common shocks by correctly identifying the transient and permanent effects of aggregate disturbances on particular areas.

The Italian recession started in the second half of 2007 with the crisis and the financial turmoil seem to have a longer impact than the oil shock. In the early 1990s, the severe employment losses experienced in the South of Italy can be related to the joint effect of the crisis and other events such as the abolition of the consolidated regional policy framework. It's interest-

ing to observe that after the oil shock Italian macro-regions have moved to asynchronous dynamics.

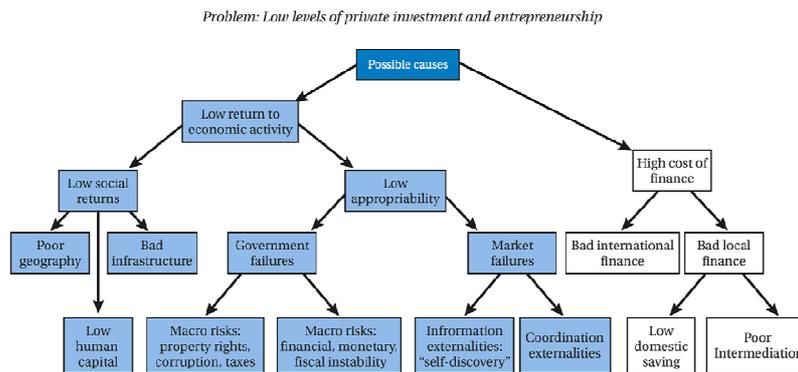
2.1 Methodology of the different approaches

Engineering resilience looks for ways to improve the ability at all levels of organizations to create processes that are robust and flexible, to monitor and revise risk models, and to use resources proactively in the face of disruptions or continuing production and economic pressures. To identify engineering resilience there's the need to specify a model which is able to describe how regional employment responds to national shocks within an equilibrium framework. With the help of the Engle-Granger cointegration test it's possible to identify the model.

After having consulted the Italian National Institute for Statistics (ISTAT) database for the 20 Italian regions in the years between 1992-2012, it's possible to obtain the speed of adjustment for each region responding to one unit negative aggregate shock by applying a two-step Engle-Granger procedure: If a set of variables are inserted, then there exists a valid error correction representation of the data, and viceversa. If y and x are both variables and have a long run relationship, there must be some force which pulls the equilibrium error back to zero. So, it's possible to estimate the long-run (equilibrium) equation: $y = \delta + \delta x + u$ (Engle-Granger, 1987).

In general, a sort of North-South divide seems to emerge from our results with more resilient regions mostly located in the North of Italy and less resilient ones in the South. The regions in the centre of Italy such as Emilia Romagna, Toscana and Marche show the highest levels of adjustment across the Peninsula. Calabria and Campania are characterized by the lowest degrees of engineering resilience in Italy. Ecological resilience and adaptive development are important because an ecologically sustainable development is not simply a matter of harmonious equilibrium with the environment. Preventing damage to ecosystems, is absolutely essential for sustainable development, but it is not enough. Human society is constantly changing, and so is the environment. Sustainable development requires a capacity to deal with change. Resilience and adaptive development are the key to attaining that capacity. Italian regions seem to present different degrees of tolerance according to the different employment state for relevant positive changes of the transition variable. For example Toscana completely switches to a worse scenario when national unemployment rise by more

than 23%. In the region Campania the transition sees lower values. Ecological resilience seems to confirm the spatial unevenness of recessions and recoveries across Italian regions. In the end we can say that Liguria continues to register a low level of resilience, though this region is in the North of Italy, while Puglia and Sardegna are more resilient than this one. To measure the importance of economic resilience we can use the Hausmann-Rodrik-Velasco diagnostics decision tree:



Source: Ricardo Hausmann, Dani Rodrik, and Andrés Velasco, "Getting the diagnosis right," *Finance and Development* 43 (2006), available at <http://www.inf.org/external/pubs/ft/fandd/2006/03/hausmann.htm>. Used with permission.

Supposing that a country is constrained by a low level of private investment and entrepreneurship, the tree shows how to solve the problem. Starting from the low return to economic activity the results are: low social returns on poor geography, bad infrastructure and low human capital, which means that the workers are not well educated and don't contribute to increase productivity. The solution is to improve the skills in the economy to create new ideas. On the other hand the low appropriability means that some skills are not so much ingrained in a particular organizational culture that they can be easily extracted and replanted elsewhere in a meaningful way. This produces government failures and market failures with the consequences of moral hazard and other macro risks. The other possible cause is the high cost of finance that brings to bad international finance and bad local finance, where the domestic saving and intermediation resent from this problem caused mainly by elusive behavior.

The tree makes clear that the differences in recession and recovery among areas are motivated by some elements such as industrial structure, export propensity, financial constraints, human and civic capital.

3. Urban and rural wellness in Italy

To evaluate the material wellness, the EU Commission proposes that the earnings, the consumptions and the income have to be evaluated together to reach a level of measurements to support the families considering also the market activities.

The wellness measurement it's a result of the multidimensional evaluating process.

Life quality depends on the conditions of the people, for example: health status, possibilities to reach a good level of education, improve personal activities and invest on social capital.

So, it's appropriate to make ourselves a question: Does in Italy exist a relationship between the wellness and the territory? Does exist a link between families poverty and the rural areas?

It takes a deep analysis to explain the answers to these questions and they'll be discussed on macro level, with references to Italian regions, and micro level according to the families. The data are extracts from the survey EU-Silc (European Statistics on Income and Living Conditions) on the earnings and lives of Italian families².

3.1 What is the meaning of urban and rural?

Rural is defined as a sparsely populated area outside the city limits or a designated industrial, commercial or residential centre. Rural areas are characterized by farms, vegetation and open spaces. They assume different aspects in the industrialized economies.

During the years the rural areas have been the subject of numerous mutations like: demographic dynamics, social transformations of the families and diversification of job market and multitasking rural spaces. According to this, EU policy makers have been researching new strategies about sustainable development. The operation areas where these strategies are employed are defined under the urban aspect, that is a built-up and populated area that includes a municipality and more than 5000 people. The territorial forms have been organized according to the dimension of the population and the index of demography density.

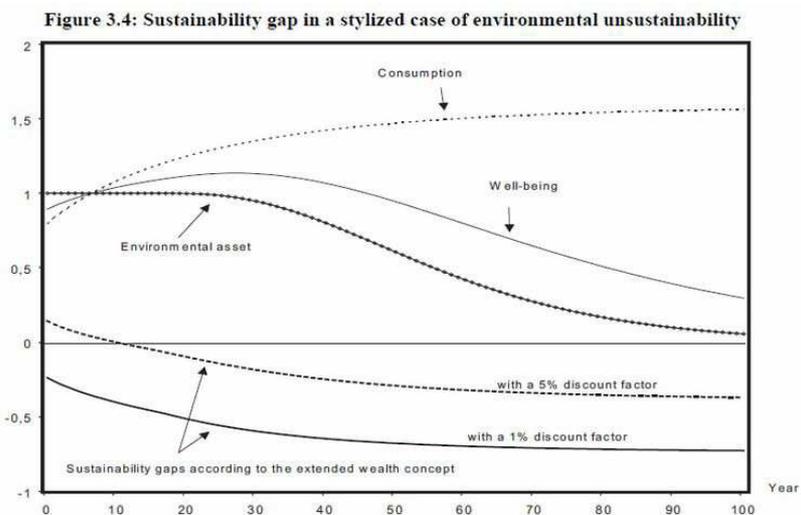
² Istat-Cnel Report on sustainable wellness in Italy (Istat, 2013).

3.2 How can be measured the well-being level?

According to the Stiglitz-Sen-Fitoussi Commission³ there are some conditions that have to be observed to understand the approach to the individual wealth level:

- Combined consideration of the consumption, income and wealth;
- Evaluating the voluntary work, like care and feeding poor people;
- Evaluating the familiar situation;
- Level of contribution by public assets (landscape, security of the environment);
- Social capital valorization according to public and politic relations;
- Give importance to the subjective impressions.

Observing the approach, it's clear that families tend to maximize their wealth on the extra-business and employment opportunities remunerated according to the market situation.



Source: economicpolicy.oxfordjournals.org.

³ The Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress (CMEPSP), generally referred to as the Stiglitz-Sen-Fitoussi Commission after the surnames of its leaders is a commission of inquiry created by the French Government in 2008. The inquiry examined how the wealth and social progress of a nation could be measured, without relying on the uni-directional Gross Domestic Product (GDP) measure. The Commission was formed in February 2008 and Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen and Jean-Paul Fitoussi were named as the Chairs.

If excessive consumption leads to environmental degradations that ultimately reduces well-being. The extended wealth index warns that we are on a non sustainable path, with a capacity of anticipation that depends on the discount rate.

To understand more how the level of well-being can be measured, it's useful to explain the Multidimensional Poverty Index. It considers the privation of services that are needed from every individual, like: deprivation of elementary and healthy things that are important to reach a level of medium wellness. This index considers six different dimensions:

- Income poverty: minimum level of earnings;
- Poverty of goods;
- Lack of time (f.e., a mother who works full time);
- Poverty of parents (f.e., absence of one parent);
- Low level of education;
- Poverty of jobs.

3.3 The multidimensional wellness on a territorial level

At first there's evidence on the differences that affect Italian territory. There are three big regions (North, Centre, South) and for each one of them has been calculated a medium level of earnings Y^D , equivalent level of available earnings Y^D/SE , net worth NW , and the incidence of this one on the available earnings % and on the net worth.

There are a lot of differences on these elements passing from North to South, but the level of income in every region doesn't present a big variation, in exception of the Rural 2 zone in the South and on the net worth level in Rural 1 zone in the centre. In the centre the poverty values are affected by a progressive growth.

These data are important to build a framework where every level of wellness is explained and analyzed in every aspect like wealth and poverty and from the rural to urban areas. They show also that the level of wellness in the urban areas decreases approaching to rural areas (Chart 1).

Chart 1: Average values of the family earnings and the net worth by district and their connections

Circoscrizione	Area	Reddito disponibile (Y ^a)	Reddito disponibile equivalente (Y ^a /SE)	Patrimonio netto (NW)	Patrimonio Netto/ Reddito disponibile (%)	Rendimento patrimonio/ Reddito disponibile (%)
Nord	Urban	35.397	19.617	24.669	69,69	3,46
	Rural 1	32.577	17.372	21.158	64,95	3,79
	Rural 2	31.285	16.961	22.200	70,96	4,76
Centro	Urban	33.784	18.141	20.355	60,25	4,91
	Rural 1	31.765	16.410	16.994	53,50	5,12
	Rural 2	29.855	15.715	18.650	62,47	3,14
Sud	Urban	27.171	13.285	10.741	39,53	1,91
	Rural 1	26.605	12.511	11.198	42,09	4,11
	Rural 2	24.609	12.236	9.496	38,59	1,67

Source: research EU-Silc, 2012.

4. Vulnerability and resilience of human settlement

Between the disturbances of an urban area there are also the ones caused by the natural and artificial disasters, like earthquakes and wars that cause an alteration on the equilibrium of the settlements.

The seismic activity it's the key to determine the effects on the urban geography and define the standards suitable to appreciate, evaluate and measure the capacity of a settlement to support and absorb the transformations, like the resilience.

The spatial configuration it's used to specify the theme of the resilience and it's based upon two conditions:

- tracking of the events to understand where and when they took place
- giving importance to the relational aspects in the urban area

4.1 Space syntax

The space syntax was introduced by Bill Hillier in middle '80s, and it's used to observe the transformations resulting from the seismic activity. It's

defined like the capacity to observe the effects of an unexpected traumatic event that shocks and modifies the settlement for a period. The general idea is that the space can be divided in several components analyzed as networks of choices, then represented as maps and graphs that describe the relative connectivity and integration of those spaces. It rests on three basic conceptions of space:

- isovist: is the volume of space visible from a given point in space, together with a specification of the location of that point. Isovists are naturally three-dimensional, but they may also be studied in two dimensions;
- axial space: a straight sight-line and possible path;
- convex space: metric space with the property of any "segment" joining two points in that space has other points in it besides the endpoints.

The values that result from these schemes can formulate new rules that can be applied globally in the system and explain the distribution of the resilience inside the graphs. One of these rules is the index of integration that descends from the axial space configuration and it's explained with the equation: $v = \text{choice}_{\max}/k$

The value of the index decreases with the growth of the system resilience, so It's confirmed that there is a strict equivalence between global integration and local integration.

This syntax is useful to understand how the resilience is arranged inside of a urban area through the application of isovists, axial maps and convex spaces.

4.2 Vulnerability and resilience of Emilia-Romagna

Vulnerability is defined like the degree to which people property, resources, systems and cultural, economic, environmental, and social activity is susceptible to harm, degradation, or destruction to a hostile agent or factor. Vulnerability and resilience are used to create a model of research on Italian provinces (Chart 2).

Emilia-Romagna registers a medium-high level of vulnerability, with the lower positions of Rimini (101), Piacenza (97) and Modena (94). Moreover, emerges a good placement of the cities of Parma and Ravenna according to the economic vulnerability index. The better performances are referred to the city of Bologna, which an high level of financial structure and low levels of debit load are registered. It's possible to see also a low level of unemployment.

Chart 2: the placement of the provinces in Emilia-Romagna according to the economic, social and environmental vulnerability indexes (from the better to the worst)

Province	Vulnerabilità economica	Vulnerabilità sociale	Vulnerabilità ambientale	Vulnerabilità territoriale
Bologna	15	103	62	87
Ferrara	54	89	63	88
Forlì-Cesena	30	88	78	78
Modena	33	91	96	94
Parma	7	85	83	68
Piacenza	17	93	101	97
Ravenna	3	99	81	75
Reggio Emilia	26	81	95	79
Rimini	20	100	100	101

Source: Ecoscienza, Numero 6 (2013).

According to these data it's easy to deduce that Emilia-Romagna is less penalized comparing to the other regions thanks to: productive diversification, high presence of small and medium companies and the globalization of some sectors like the agriculture and cars.

Social vulnerability index, refers to the resilience of communities when confronted by external stresses on human health, stresses such as natural or human-caused disasters, or disease outbreaks. Reducing social vulnerability can decrease both human suffering and economic loss. The cities that register a high level of this index are Bologna, Rimini, Ravenna, and Piacenza, due to the presence of criminality.

The *environmental vulnerability index* characterizes the relative severity of various types of environmental issues. The results are used to reach a solution to negative pressures on the environment to promote sustainability. Piacenza, Rimini and Modena register the worst performances, instead of Bologna and Ferrara that present a good performance on this index.

The *territorial resilience index* is designed to help executives evaluate and manage unknown risk potentially inherent in the countries they rely upon. Nine key drivers of supply chain risk are grouped into three categories: economic, risk quality and supply chain factors. The provinces that show a higher level of this index are: Parma, Bologna, Modena, Reggio Emilia. They represent a general high trend in the most important sectors like, resources for the companies and families and the capacity to improve the entrepreneurial system and infrastructures (Chart 3).

Chart 3: the placement of the provinces in Emilia-Romagna according to the economic, social and environmental resilience indexes (from the better to the worst)

Province	Resilienza economica	Resilienza sociale	Resilienza ambientale	Resilienza territoriale
Bologna	2	4	27	3
Ferrara	49	6	5	6
Forlì-Cesena	24	22	47	30
Modena	6	21	18	9
Parma	3	2	15	2
Piacenza	17	39	32	24
Ravenna	8	12	4	4
Reggio Emilia	10	49	7	14
Rimini	14	9	51	16

Source: *Ecoscienza*, Numero 6 (2013).

The territorial risk is the result of the difference from vulnerability and resilience. Emilia-Romagna registers a medium-low index comparing to the other regions, thanks to the cities of Parma, Bologna and Ravenna that give an equilibrium to the general situation of the region. Comparing the two charts it's visible that Emilia-Romagna results particularly vulnerable environmentally and also in social terms, but it's able to contain the territorial risk thanks to its capacity of resilience on terms of social capital and environmental protection.

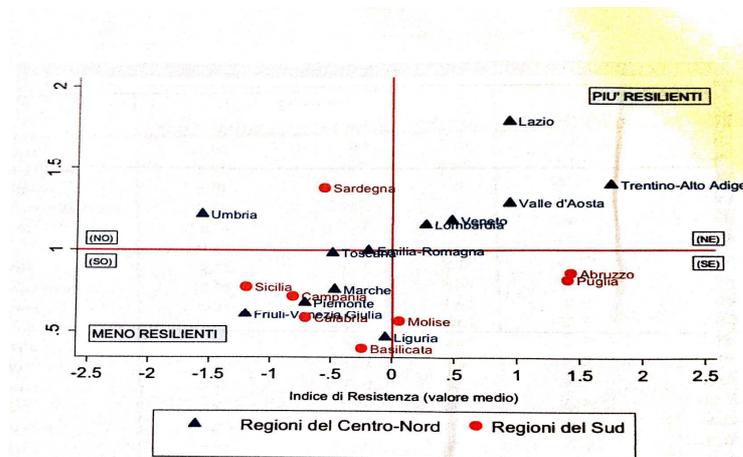
5. Emilia-Romagna's behavior towards recession

This image represents the situation of the Italian regions between the resistance index, measures the capacity of a region to "resist" to an economic recession according to the national average. This is calculated:

$$\beta_{\text{res}} = [(\Delta E_r/E_r) - (\Delta E_N/E_N)] / |\Delta E_N/E_N|$$

The recovery index is calculated in the years after the recession period and measures the capacity of a region to move back and grow after the economic shock. This is calculated:

$$\beta_{\text{rec}} = (\Delta E_r/E_r) / (\Delta E_N/E_N)$$



Source: EyesReg, Vol. 4, N. 2- March 2014.

Emilia-Romagna is placed in the middle of the diagram with Toscana, which means that has a static situation and the employment rate is at average level comparing to the one of Sicilia, Campania, Friuli-Venezia Giulia, Piemonte and Marche that registered a lower level of employment rate and had to put up with recession more severely instead of Lombardia or Trentino-Alto Adige that are more resilient, so they didn't deal with the decrease of employment during the crisis period.

After many years of crisis Emilia-Romagna is ready to change the direction towards a new era of resilience. According to the data of Prometeia⁴ this region is going to register an enhancement of 1,1% in 2015: two points on the consumption level and five points on export level. The unemployment status is going to decrease to 8,2%. These data are way better than the national situation.

The region is going to rebirth from her strength points, also known as productive specializations that are recognized all over the world. The agricultural sector is one of the most important, in fact it organizes global events like Cibus to present new products and ideas. The same situation is located in the Motor valley, where companies like Ferrari, Ducati and Lamborghini present a network of competences and flexibility that cannot be replicated somewhere else.

⁴ Prometeia is a company of expert advice, software, and economic research that has more than 500 people in 5 different countries.

Competition for that becomes more frenetic while consumers who do have the money have the opportunity to be much more discriminating. Investment to attract the consumer have paradoxically grown as a response to the recession. They generally focus on the quality of life. Gentrification (when poorer area goes upmarket) ,cultural innovation and physical upgrading of the urban environment, consumer attractions (sports stadiums, convention and shopping centres) and entertainment (the organization of urban spectacles) have all become much prominent strategies for urban regeneration.

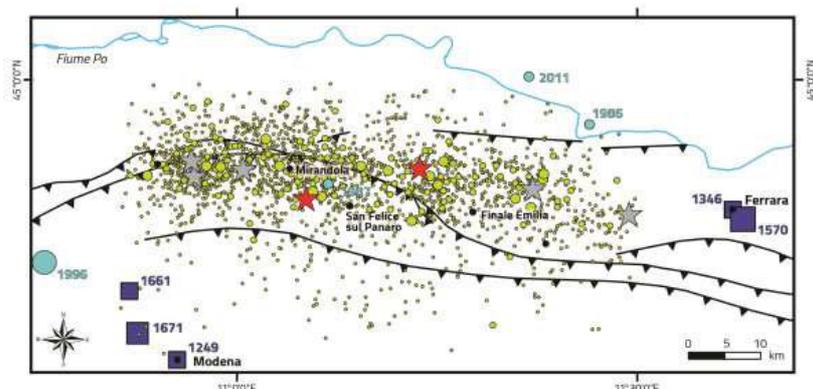
6. Reactions to natural disasters

In this era of austerity several challenges and contradictions are expected to arise, but the depth and precise nature of the crisis varies considerably between different countries and so it's necessary that each government conducts its own detailed analysis and assessment of its crisis, socio-economic situation and finally of its self-reform capacity. In any case public services are indispensable for citizens and local economy, then it's necessary to identify a way to join service delivery, efficiency and money savings. A problem solving tool is the ICT.

The ICT is a combination of strategies and methods that realize transmission systems, reception and elaboration of the data. It's an important resource for the governments and organizations to use where it's always more difficult to arrange everything in a quick, efficient and smart way. The ICT it's a sort of strategic weapon that supplies data on a better quantity and quality level, so they can help organizations to reach a positive ending on the relationships with the clients, vendors and other organizations. After the earthquakes national, regional and local governments immediately proceeded in order to gather resources necessary to finance the reconstruction processes. Thanks to a partnership between the *Emilia-Romagna* Region, the Association of Local Governments and other institutional partners, the "*Open Ricostruzione*" website portal was launched. This portal links resources and reconstruction projects through innovative visualizations.

The case of Emilia-Romagna shows that risks have to be prevented to face the natural disasters, like the earthquakes that affected the region on the 20th May to 20th July of 2012. This picture identifies the sequence of the earthquakes occurred in May 2012 and the seismic history of the area.

The sequence of the earthquakes occurred in May 2012 and the seismic history of the area



Source: <https://ingvterremoti.wordpress.com/tag/i-terremoti-della-pianura-padana-emiliana/>

At least 100 structures of historical buildings have been damaged or destroyed. Many churches in towns around the epicentre suffered damages. There were also significant damages to factories and agricultural land in the region. The production of Grana Padano and Parmigiano Reggiano was badly affected; approximately 300,000 wheels of cheese, with an estimated value of €200 million, were destroyed. The magnitude 5.8 (Richter scale) earthquake of the 29th of May left 18 people dead, more than 350 injured, and more than 15000 homeless. The earthquake was felt in most of Northern Italy and in order to support the first emergency response and to speed up the recovery and reconstruction processes, several innovative solutions were implemented on this territory.

The ICT immediately gave the possibility to the public administration to use the social network in the earthquake area and immediate collaboration tools for damage report. These instruments brought a more “personal” approach of every user, like a real solidarity race, matching demand and request for first response goods and manpower, was experienced through the digital media.

Another important reaction was the one taken by the government requesting an amendment of aid to the EU Commission for the regions of Emilia-Romagna and also Lombardia and Veneto. The Italian foreign minister of 2013, Federica Mogherini, sent a letter where she explained the measures that had to be assumed. The more important are:

- Urgent provisions in matter of finances and functioning of local authorities, as well as provisions in favor of the areas affected by the earthquakes of May 2012;

- Under the amendment measure, undertakings that suffered damage caused by the 2012 earthquakes will receive support in form of subsidized loans to pay taxes and social security contributions due during the period following the natural disaster, and provisionally suspended by the Italian authorities in reason of *force majeure*, i.e. the impossibility for undertakings and public administration to regularly pay and receive payments as a consequence of disruptions by the natural disaster.
- Undertakings that suffered damage caused by the 2012 earthquakes could ask financial intermediaries (their house banks established in the area hit by the earthquakes) for subsidized loans of the duration of maximum two years, in order to pay taxes and social security contributions for which payments were suspended after the natural disaster. The beneficiary undertakings have two years to repay in instalments the capital of the loan.
- The notified measure is exclusively addressed to undertakings that have suffered damage which is a proven direct consequence of the earthquakes of May 2012. By end of 2013 Italy estimated that about 4,800 undertakings being eligible under the amendment measure (including self-employed and undertakings in the agricultural sector obtained subsidized loans.
- The first legal basis of the amendment measure already entered into force on 11 October 2012, and Italy explained that subsidized loans have been granted to undertakings as from December 2012. Under the amendment measure, undertakings could apply until 31 October 2013 for subsidized loans of the duration of two years. However this amendment decision does not alter the duration of existing aid, which expires on 31 December 2016.
- The budget allocated under the legal basis of 2012 to the notified amendment measure is EUR 215 million (EUR 145 million for 2013 and EUR 70 million for 2014), to be added to the original budget of EUR 4500 million mentioned in the initial decision.

The Commission responded to the letter that the measures were compatible with the Article 107(2) (b) TFEU.

Above all, Emilia-Romagna showed right after the disaster that it's a region with a lot of resources and an excellent human capital. All the factories, especially the ones from the affected areas proved the strength of the workers, and the will of restart the activity immediately with even more intensity.

6.1 “2PxE” Project for the post-seismic rebuilding in Emilia⁵

To help improve the skills in this rebuilding phase, there were a lot of seminars that have been taken to promote actions of education on the theme of reconstruction after the earthquakes. The re-vitalization of the historic city centres in the epicentre area was analyzed by Giovanni Broccardi of the World Heritage Centre of Unesco with the theme: “risk preparedness”. It emerged that the cultural heritage has to be considered not only as a cost but also as an opportunity towards the disasters and the necessity.

About the case of Emilia-Romagna an important project was created: “2PxE: Pianura Padana, rebuilding the territory/ building the future”. From the beginning it’s clear that the education is a key element that puts together the rebuilding strategy promoted by Emilia-Romagna region. In one hand, already from the emergency phase, tough efforts have been concentrated on the restart and re-planning of the schools, evidencing the importance that education, as a social innovation, has inside the community after the earthquake. In the other hand, a lot of diligence was invested on human capital, that is considered as a key element for the rebuilding and as a part of a recreation that goes beyond the expectations.

The situation shows that the communities showed an excellent capacity of reaction, organizing, gradually, ethic associations, opinion groups and urban laboratories to discuss about the future of their cities. These laboratories are useful also because the population is affected by a high level of tiredness caused by the long periods of rebuilding and patience to see results from their efforts.

On the resilience perspective it’s important to evaluate the position of the public institutions that support the capacity of reaction and adjustment to the social system. In this sense, it’s possible to see a resilient institutional logic that helps activating positive dynamics to contrast the negative effects of traumatic events for the community.

Inside this wide analysis a lot of complicated aspects have been touched, such as, the re-vitalization of the historic centres, the program of the public operations, the participation of the communities to the rebuilding programs, the reduction of the vulnerability and the education to update continuously the experts and the population about the situation. This pro-

⁵ De Menna E., Sardo D. (2014), “2PxE Rebuilding the territory/ building the future. The project “2PxE” for the post-seismic reconstruction in Emilia”. This material was generously given by the Professor Gianfranco Franz.

ject has helped not only under the information level but was also able to sensitize the territory of the affected area on how the entire regional system is going further on the post-seismic rehabilitation.

Conclusions

This work starts from the analysis of the various approaches to resilience, highlighting the necessity to blend them with the civic capital theory. With a place based approach the economic, institutional and social aspects influence a lot the individual and collective behavior.

The purpose of this work was to analyze deeper the behavior of the Italian regions towards resilience after the economic shock in 2007. It has been tried to identify the regions more economically resilient, that means the ones who, after the shock, have found a new beginning and a new growing path. At the end of the analysis emerges that no specific Italian region has beat the others facing in a better way the shock. The regions with a high civic capital are the ones who reacted better. The complexity of this phenomenon and its multidimensionality make even more difficult to individuate the elements that can describe successfully resilience. Regions differ in terms of both shock absorption and post recession patterns; disaggregate response vary when taking into account temporary and persistent affects of crises; differences in recessions and recoveries among areas are motivated by some elements such as industrial structure, export, propensity, financial constraints, human and civic capital. In the end, the knowledge of the systemic vulnerability is unavoidable starting point to define seismic risk mitigation actions and try to rebirth from these disasters that effected the area of Emilia-Romagna few years ago.

Bibliography

- Cutini V. (2013). *Vulnerabilità e resilienza dei sistemi insediativi*. University of Pisa.
- Della Chiara E., Montresor E., Pecci F., Perali C. (2014). La distribuzione del benessere in Italia: diversità tra famiglie urbane e rurali. *Agriregionieuropa*, anno 10, N. 36.
- Di Caro P. (2014). *An exploratory analysis on the determinants of regional resilience in Italy*. University of Catania, Department of Economics.

- De Menna E., Sardo D. (2014). 2PxE Rebuilding the territory/ building the future. The project “2PxE” for the post-seismic reconstruction in Emilia.
- Graziano P., Rizzi P. (2013). Vulnerabilità e resilienza in Emilia-Romagna. *Eco-scienza* N.6. University of Milan.
- Hausmann R., Rodrik D., Velasco A. (2005). Growth diagnostics. *working paper*. Boston: Harvard-Kennedy School of Government.
- Lagravinese R. (2014). Crisi economiche e resilienza regionale. *EyesReg*, Vol. 4, N. 2.
- Martini B. (2012). *Resilienza economica e resilienza sociale: una analisi delle regioni italiane dopo la crisi del 2007*. University of Rome Tor Vergata, Department of Science and Technology.
- Mogherini F. (2013). *State aid SA.36080 (2013/NN) - Italy Subsidized loans to undertakings that suffered damage caused by the 2012 earthquakes in Emilia Romagna, Lombardy and Veneto for taxes and social security contributions - Amendment to State aid SA.35413 (2012/NN)*
http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/247951/247951_1548892_85_2.pdf.
- Orlando L. (2015). *Recessione addio, (forse) si riparte*
<http://www.ilsole24ore.com/dossier/impresa-e-territori/2015/rapporti-24-emilia-romagna-23-giu/index.shtml>
- Pattaro A. F., Tripi F. (2013). *(Re)building a Smart City. The role of the local ICT-based services in emergency response and recovery. The case of earthquakes in Emilia-Romagna region*. University of Modena, Department of Economics.

La *craft beer revolution* in Italia e i birrifici agricoli: traiettorie evolutive e principali criticità

di Matteo Fastigi[•], Roberto Esposti^{*}, Elena Viganò^{**}

Sommario

Negli ultimi anni, nel settore brassicolo si sono affermate imprese di piccole dimensioni orientate alla produzione di birre “artigianali”, ovvero bevande *all malt*, ottenute con materie prime di qualità, nate dalla reinterpretazione di stili tradizionali. Si tratta della cosiddetta *craft beer revolution* che, in Italia, sta offrendo interessanti opportunità di sviluppo anche al sistema agroalimentare. Nel lavoro, sono state esaminate le caratteristiche di tale fenomeno e indagate le particolarità dei birrifici agricoli. Sono stati presentati, quindi, i risultati di un’indagine, che ha evidenziato gli elementi differenziali tra le varie tipologie di microbirrifici, in termini di profilo socio-economico dei produttori, struttura aziendale e strategie produttive e commerciali attivate.

Classificazione JEL: L66, Q12, Q13.

Parole chiave: Microbirrifici, birra artigianale, birrifici agricoli.

The *craft beer revolution* in Italy and the agricultural craft breweries: evolutionary trajectories and main critical issues

Abstract

In recent years, small businesses oriented to the production of craft beers, which are all malt drinks derived by high quality raw materials according to traditional styles, have been established. In Italy, this so-called craft beer revolution is providing interesting developing opportunities also to the agri-food sector. Herein, the main features of such a phenomenon, with particular attention at agricultural craft breweries, are examined. Subsequently, the results of a study, which evidenced the differential elements between the different typologies of microbreweries, in terms of socioeconomic profile of producers, company structure, productive and commercial strategies, are reported.

JEL Classification: L66, Q12, Q13.

Keywords: Microbreweries, craft beer, agricultural craft breweries.

[•] Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali-Università Politecnica delle Marche, Piazzale Martelli, 8 - 60121 Ancona.

^{*} Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali-Università Politecnica delle Marche, Piazzale Martelli, 8 - 60121 Ancona.

^{**} Dipartimento di Economia, Società, Politica-Università degli Studi di Urbino Carlo Bo, Via A. Saffi, 42 - 61029 Urbino.

Introduzione

Negli ultimi anni, il settore brassicolo internazionale è stato caratterizzato da una crescente offerta di birre “artigianali”, nate dal recupero e dalla reinterpretazione, da parte di piccoli imprenditori, di stili tradizionali che negli ultimi decenni le grandi imprese avevano via via trascurato, nonché dall’utilizzo di materie prime di qualità, senza l’aggiunta di cereali più economici dell’orzo, ampiamente impiegati nelle produzioni industriali. Si tratta della cosiddetta *craft beer revolution*.

Il boom dei microbirrifici, tuttavia, non avrebbe avuto luogo in assenza di alcuni significativi cambiamenti culturali e di percezione collettiva. Negli ultimi decenni, infatti, è risultata sempre più rilevante l’influenza esercitata dalle richieste dei consumatori che, educati al gusto e alla qualità, hanno contribuito a orientare le strategie delle imprese verso una spinta differenziazione dei prodotti.

Attualmente, il fenomeno della produzione artigianale di birra, originatosi negli Stati Uniti e successivamente approdato in Europa, si è diffuso in maniera del tutto peculiare in Italia, nazione che si sta segnalando, nel panorama internazionale, per le elevate competenze tecniche e innovative dei suoi produttori e per l’ottimo livello qualitativo raggiunto. Una specificità del caso italiano è costituita dalla presenza di birrifici agricoli, nati a seguito dell’approvazione del Decreto Ministeriale n. 212 del 5 agosto 2010, in base al quale viene estesa la gamma delle produzioni da considerarsi connesse all’attività del settore primario, come, appunto, quelle di malto e birra.

In questo ambito, l’obiettivo del presente lavoro è di analizzare il fenomeno della *craft beer revolution* italiana, al fine di individuare i fattori che ne hanno determinato la nascita e l’evoluzione e, allo stesso tempo, che ne stanno condizionando le possibili traiettorie di sviluppo e i relativi limiti. In particolare, sarà approfondito il caso dei birrifici agricoli, che si differenziano dalle altre tipologie di imprese brassicole soprattutto per le modalità di approvvigionamento delle materie prime (che devono essere di prevalente origine aziendale), al fine di comprendere se la loro crescente diffusione e le prospettive per il futuro presentino elementi peculiari nel contesto di questo giovane e, per certi versi, incognito comparto.

Le principali caratteristiche del comparto della birra artigianale negli Stati Uniti e in Italia, in termini di fattori determinanti la sua genesi e il suo sviluppo, quadro normativo e definitorio e relative dinamiche settoriali e di mercato, verranno presentate nel paragrafo 1. Quindi, saranno illustrate le specificità dei birrifici agricoli (paragrafo 2) e discussi i principali risultati di un’indagine empirica (paragrafo 3), effettuata mediante la somministra-

zione di un questionario ai microbirrifici italiani. L'indagine è volta a mettere in evidenza gli elementi differenziali tra le diverse tipologie di imprese, mediante la raccolta di dati relativi non solo al profilo socio-economico dei produttori italiani di birra artigianale, ma anche alla struttura organizzativa delle loro aziende e alle scelte produttive e di mercato.

1. Il comparto della birra artigianale

1.1. I fattori determinanti la nascita e lo sviluppo

La letteratura sociologica ed economica ha evidenziato come la nascita del movimento della birra artigianale sia stata determinata da molteplici fattori, sostanzialmente riconducibili a processi di riorganizzazione settoriale e a mutamenti del comportamento dei consumatori in senso "postmoderno".

La presenza di relazioni statisticamente significative tra aumento della concentrazione settoriale e tassi di entrata di nuove imprese specialiste (o di nicchia) è stata rilevata mediante numerose analisi empiriche in diversi comparti. All'interno di industrie mature, infatti, si assiste spesso a una moltiplicazione del numero di nuove piccole imprese, tipicamente caratterizzate da differenti forme di organizzazione (Swaminathan, 1998; Carrol, Dobrev e Swaminathan, 2002; Hannan, 2005). Ciò è quanto è avvenuto originariamente anche nell'industria della birra negli Stati Uniti (Carroll e Swaminathan, 1992; 1993; 2000; Carrol *et al.*, 1993; Garavaglia, 2010)¹, dove la tendenza oligopolistica del settore e la diffusione di birre sempre più standardizzate, leggere e poco alcoliche, hanno costituito la base per la nascita, negli anni '70, di nuove tipologie di imprese che andavano specializzandosi nella produzione con metodi tradizionali. Imprese geograficamente localizzate che avevano come principale modalità di promozione il passaparola

¹ Tale evoluzione si è registrata anche in altri settori, quali, ad esempio, quello dei quotidiani (Carroll, 1985; Boone, Carroll e van Witteloostuijin, 2002), delle *biotechnology drug-discovery* (Sorensen e Stuart, 2000), del vino (Swaminathan, 1995; 2001), della produzione/distribuzione di film (Mezias e Mezias, 2000), dell'auditing (Boone e van Witteloostuijin, 1995; Boone, Bröcher e Carroll, 2000), delle automobili europee (Torres, 1995; Dobrev, Kim e Hannan, 2001) e americane (Dobrev, Kim e Carroll, 2002), dei microprocessori (Wade, 1996), del trasporto aereo (Seidel, 1997), delle banche di investimento (Park e Podolny, 2000).

e si rivolgevano a un pubblico di nicchia e a una fascia di mercato medio-alta (Carroll e Swaminathan, 1992; Swaminathan, 1998; Jackson, 2008).

Questa trasformazione dell'industria della birra è stata sicuramente favorita dall'attenzione sempre maggiore rivolta a ciò che, nell'immaginario collettivo, rimanda a un modo di produzione pre-industriale; un nuovo clima culturale, quindi, in grado di condizionare in modo rilevante la sfera del consumo (Garavaglia, 2010; Garavaglia, 2015). Essendo la birra artigianale generalmente ritenuta di qualità superiore rispetto a quella industriale e percepita dai consumatori come "locale", questo settore è stato particolarmente abile nel mettere a frutto ciò che David Harvey (2004) considera uno degli effetti della postmodernità, ovvero la necessità sempre più diffusa di riaffermare una identità (collettiva o singola, spesso collegata a un luogo fisico) come atto di difesa delle proprie peculiarità territoriali, minacciate dall'omologazione imposta dall'economia globalizzata². Senza sottovalutare l'aspetto della qualità del prodotto finale, indiscusso punto di forza dei microbirrifici statunitensi, il tema posto da Harvey presuppone la capacità dei produttori di evocare un senso di appartenenza a un certo contesto territoriale (Trubek, 2008; Paxson, 2013), nel tentativo di riconnettere le persone con la propria comunità e la propria economia: una forma di neolocalismo (Shorridge, 1996; Flack, 1997; Shorridge e Shorridge, 1998), nel quale il cibo è collegato a una storia, spesso costruita su una romantica riscoperta della tradizione, intimamente connessa al processo di produzione artigianale (Pratt, 2007).

Sul fronte della domanda, un altro aspetto da considerare è quello relativo al ruolo attivo del consumatore, nella "costruzione" di prodotti sempre più rispondenti alle sue esigenze (Viganò *et al.*, 2015). In altri termini, negli ultimi anni non solo stanno emergendo nuovi gusti, che privilegiano la diversificazione e l'eterogeneità in luogo della standardizzazione e dell'omogeneizzazione dei beni, ma si sta anche affermando una nuova figura di consumatore, più propositivo e più autonomo rispetto al sistema dell'offerta, che interviene sul processo di produzione fino ad arrivare alla sua gestione diretta. Il "consum-autore" di Fabris (2003, 2010) o il *craft consumer* di Campbell (2005), infatti, concepiscono il consumo non (solo) come un mezzo per soddisfare un bisogno ma anche come un vero e pro-

² Per questo motivo, negli Stati Uniti, i microbirrifici utilizzano spesso immagini o etichette che rimandano a storie, leggende locali o attrazioni naturali del determinato luogo/Stato in cui hanno la propria sede (Schnell e Reese, 2003).

prio atto creativo, grazie al quale i singoli individui costruiscono la propria identità e il proprio stile di vita (Hamouda e Gharbi, 2013) o, addirittura, un nuovo mestiere (Fabris e Rullani, 2007).

Tutto ciò presenta interessanti conseguenze in termini sia di nuovi spazi di mercato per le piccole imprese di qualità e sufficientemente innovative anche per recepire le richieste dei consumatori, sia di creazione di nuove forme di imprenditorialità ovvero di trasformazione di una passione in una attività in grado di generare reddito e occupazione.

Il caso italiano presenta elementi differenziali rispetto a quello statunitense, specialmente per quanto attiene ai fattori che possono aver determinato la nascita dei microbirrifici. Un aspetto importante da sottolineare è la sostanziale inesistenza, in Italia, di una vera tradizione brassicola, ad esclusione di quella presente in alcune aree del Nord-Italia e derivante dall'influenza mitteleuropea esercitata dall'Impero Austriaco fino alla metà del XIX secolo. Le radici di questo fenomeno sono, quindi, completamente diverse da quelle che hanno portato l'Italia ad affermarsi come un Paese grande produttore di prodotti alimentari di qualità, caratterizzati da uno stretto legame con le diverse dimensioni (ambientali, culturali e socio-economiche) del territorio, testimoniato anche dall'elevata diffusione di marchi Dop e Igp (Antonelli, Viganò, 2009). Il successo della birra artigianale italiana, invece, sembra configurarsi come il frutto di una contaminazione tra mutamenti socio-culturali globalizzati e dimensione "locale", il cui risultato è una forma di *glocalization*, nel senso di una «*interpenetration of the global and the local resulting in unique outcomes in different geographic areas*» (Ritzer, 2003: 192). La *craft beer revolution* nazionale, quindi, ha lavorato (e continua a lavorare) soprattutto su quella che Fiorani (2006) definisce una re-invenzione di una tradizione che, nella maggior parte dei casi è, tuttavia, fantasmatica. Tutto ciò si è tradotto nella nascita di stili di birra caratterizzabili come italiani, grazie anche alle notevoli capacità tecniche e creative degli imprenditori, e in un cambio di percezione nei loro confronti. Negli ultimi anni, infatti, a livello internazionale, all'iniziale mix di stupore e diffidenza verso un Paese ritenuto incapace di ottenere prodotti di elevata qualità, sono subentrati atteggiamenti dapprima di curiosità, poi di vivo interesse e aperto apprezzamento (Rosso, 2014).

1.2. Quadro normativo e definitorio

In Italia, non esiste una definizione legislativa di birra artigianale. La Legge n. 1354 del 16 Agosto 1962 sulla disciplina igienica della produzio-

ne e del commercio della birra e le successive modifiche, infatti, stabiliscono solo che si possa chiamare birra «il prodotto ottenuto dalla fermentazione alcolica con ceppi di *Saccharomyces carlsbergensis* o di *Saccharomyces cerevisiae* di un mosto preparato con malto, anche torrefatto, di orzo o frumento o di loro miscele ed acqua, amaricato con luppolo o suoi derivati o con entrambi» (art. 1).

In questa situazione, l'associazione di categoria Unionbirrai³ ha sostanzialmente mutuato i criteri proposti negli Stati Uniti dalla *Brewers Association*⁴, secondo la quale un birrifico, per essere definito come artigianale, deve essere: piccolo (con una produzione inferiore a 7 milioni di ettolitri annui); indipendente (non deve essere controllato oltre il 25% da una grande industria birraria); tradizionale (almeno la metà della birra prodotta deve essere realizzata con ingredienti tradizionali come il malto d'orzo); innovativo (in grado di interpretare stili considerati storici e, allo stesso tempo, svilupparne di nuovi). Naturalmente, date le forti differenze tra le strutture produttive dei due Paesi, per l'Italia, i limiti dimensionali sono stati adattati alle caratteristiche delle imprese nazionali, indicando in 10.000 ettolitri annui la soglia massima entro cui far rientrare un birrifico come artigianale o "micro" (Pedrini e Cannatelli, 2012).

Sull'esempio della tassonomia indicata dalla *Brewers Association*, i produttori italiani di birra artigianale possono essere distinti nelle categorie indicate nella tabella 1. Da notare che i *Regional Craft Brewers* esistono solo negli Stati Uniti e che, nel relativo intervallo dimensionale, potrebbero rientrare tutti i produttori di birra industriali italiani, dato che la più grande impresa industriale in Italia (Heineken) ha una produzione di poco superiore ai 5 milioni di ettolitri (www.assobirra.it). I birrifici agricoli, invece, si trovano solo in Italia.

³ Si tratta di un'Associazione, nata nel 2000, che promuove la diffusione della cultura della birra artigianale in Italia. Organizza molteplici attività di formazione tecnica per i produttori e per l'apertura di microbirrifici o di *beer shop*, insieme a corsi di degustazione e viaggi culturali nei Paesi storicamente produttori di birra (www.unionbirrai.it).

⁴ È l'Associazione di riferimento nel panorama *craft* americano. Nata nel 1978, conta migliaia di membri (produttori, appassionati, *wholesalers*, *retailers*, ecc.) e promuove e sostiene i produttori statunitensi di birra artigianale, attraverso azioni di supporto, educazione e *lobbying* (www.brewersassociation.org).

Tab. 1 - Tipologie di produttori di birra artigianale negli Stati Uniti e in Italia

Stati Uniti		Italia	
<i>Microbrewery</i>	Più del 75% della birra è venduta fuori del birrificio.	<i>Birrificio artigianale</i>	Produzione senza mescolata.
<i>Brewpub</i>	Produzione annuale inferiore a 17.600 ettolitri. Ristorante-birrificio che vende al suo interno almeno il 25% della birra prodotta.	<i>Brewpub</i>	La produzione di birra è affiancata da servizio pub o ristorazione.
<i>Contract Brewers Co.</i>	La produzione della birra è delegata (totalmente o parzialmente) a un altro birrificio.	<i>Beer firm</i>	La produzione della birra è delegata (totalmente o parzialmente) a un altro birrificio.
<i>Regional Craft Brewers</i>	Produzione annuale compresa tra 17.600 e 7.040.400 ettolitri.	<i>Birrificio agricolo</i>	Produzione di birra realizzata con almeno il 51% di orzo coltivato in azienda.

Fonte: elaborazione su www.brewersassociation.org; www.microbirrifici.org e www.unionbirrai.it.

Le notevoli capacità tecniche e creative dei piccoli imprenditori italiani, supportate anche dalle dimensioni ridotte degli impianti (che garantiscono flessibilità e possibilità di sperimentare), hanno aperto innumerevoli possibilità di (re)interpretare tipologie tradizionali (ad esempio, la rivisitazione di birre “ispirate” a quelle prodotte in Belgio, Germania o nei Paesi anglosassoni) o crearne di nuovi (Manzi, 2012), fino ad arrivare alla definizione di veri e propri stili nazionali (tabella 2).

Tab. 2 - Peculiarità stili di birra in Italia

Stili nazionali	Elementi caratterizzanti
Birre di cereali	Farro, segale, kamut, grano, ecc.
Birra alla castagna	Particolari varietà di castagne, cotte o essiccate, più o meno affumicate.
Birre legate al vino o all'uva	Lievito naturalmente presente sulla buccia dell'acino; utilizzo di una percentuale di mosto tra gli ingredienti; maturazione in botti in cui è stato invecchiato del vino.
Birre strettamente legate al territorio	Prodotti locali, in prevalenza frutta.

Fonte: elaborazione su Giaccone e Signoroni (2012); Cleri (2013).

1.3. Le dinamiche settoriali e di mercato

Il fenomeno delle birre artigianali, come si è detto, si è originato negli Stati Uniti verso la fine degli anni '70, evolvendosi fortemente nel corso del tempo e approdando in Europa in anni più recenti (Tremblay e Tremblay, 2011; Benvenuto e Bianchi, 2014).

A fronte di un enorme incremento della quantità offerta dall'industria della birra statunitense⁵, il numero dei birrifici di questo Paese aveva subito una forte contrazione nel corso del XX secolo, passando dalle oltre 4.000 imprese di fine '800 al minimo storico di 43 negli anni 1981 e 1983 (Swaminathan, 1998). In quei decenni, infatti, il Proibizionismo (divieto di fabbricare, vendere e trasportare qualunque bevanda alcolica con un tasso alcolico superiore allo 0,5%, in vigore dal 1919 al 1933), il *dust bowl* (la grande siccità che colpì gli Stati Uniti negli anni '30, causando una forte riduzione della produzione cerealicola) e i razionamenti dovuti alle Guerre Mondiali (che avevano fortemente limitato l'uso di orzo nella produzione di birra), fecero sì che il mercato venisse progressivamente conquistato dai *soft drinks*, indirizzando l'industria brassicola verso la produzione di birre più leggere, sovente realizzate con l'aggiunta di cereali meno pregiati dell'orzo, come riso e mais (Triossi, 2013). Delle 947 imprese attive prima del Proibizionismo, solo 715 ripresero le attività nel biennio 1933-34. Successivamente, si verificò una nuova e progressiva concentrazione del settore, soprattutto a causa di una crescente importanza delle economie di scala (Cockerill, 1977; Scherer, 1980; Elzinga, 1986; Carroll e Swaminathan, 1993). Da un lato, infatti, la maggiore dimensione degli impianti produttivi ridusse i costi unitari di produzione; dall'altro, la capacità di spendere ingenti somme in promozione e pubblicità consentì solo ai pochi (grandi) birrifici rimasti di acquistare spazi pubblicitari sui costosi *national media* (Greer, 1971, 1981; Peles, 1971).

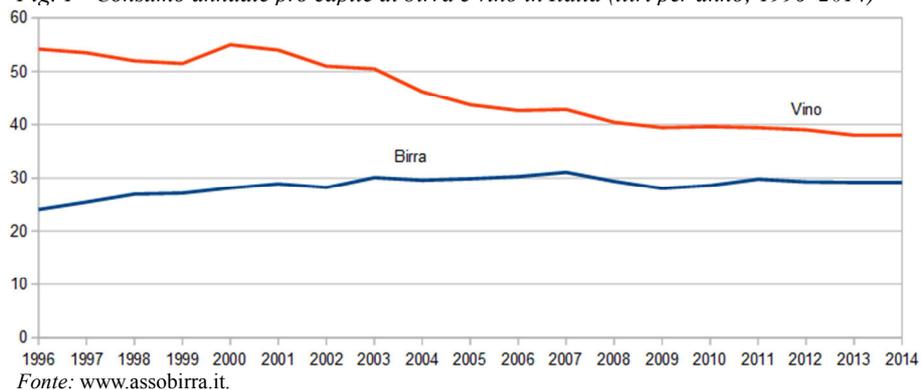
È proprio grazie alla *craft beer revolution* che il numero di birrifici è cresciuto vertiginosamente, avvicinandosi alla situazione di fine '800. Nel 2014, infatti, il numero totale di birrifici statunitensi ha di nuovo superato quota 3.500; di questi, ben 3.418 sono produttori di birra artigianale, che

⁵ Negli USA, la produzione di birra, nel 1900, era pari a 46.350 migliaia di ettolitri (Mitchell, 2007; Poelmans e Swinnen, 2011), mentre nei primi anni '80 è arrivata a superare i 230 milioni di ettolitri per poi stabilizzarsi negli ultimi decenni (224 milioni di ettolitri nel 2013) (www.barthhaasgroup.com/en/news-and-reports/the-barth-report-hops).

controllano una quota della produzione di poco inferiore al 10%, sette punti percentuali in più rispetto al dato del 2003, pari al 2,8% (www.brewersassociation.org). Si può quindi affermare, senza alcun dubbio, che la capacità dei produttori artigianali di “sconvolgere” (rimodellandola) l’industria della birra degli Stati Uniti è stata ragguardevole, soprattutto se si considera la fortissima influenza da essi esercitata al di fuori dei confini nazionali, specialmente in Europa (www.brewersofeurope.org) e Sud America (Toro-Gonzales, 2015).

Anche in Italia, il successo del settore *craft* è stato travolgente e ciò rappresenta un fenomeno straordinario soprattutto se si considera che questa trasformazione sta avvenendo in una Nazione che, rispetto all’élite dei grandi Paesi produttori (e consumatori) di birra, ha sempre ricoperto un ruolo molto marginale e periferico. La forte crescita di questo comparto è avvenuta in un quadro di recessione economica, in presenza di una strutturale riduzione del consumo pro capite di vino e di una sostanziale stabilità dei volumi di produzione/consumo di birra (Figure 1 e 2).

Fig. 1 - Consumo annuale pro capite di birra e vino in Italia (litri per anno; 1996–2014)



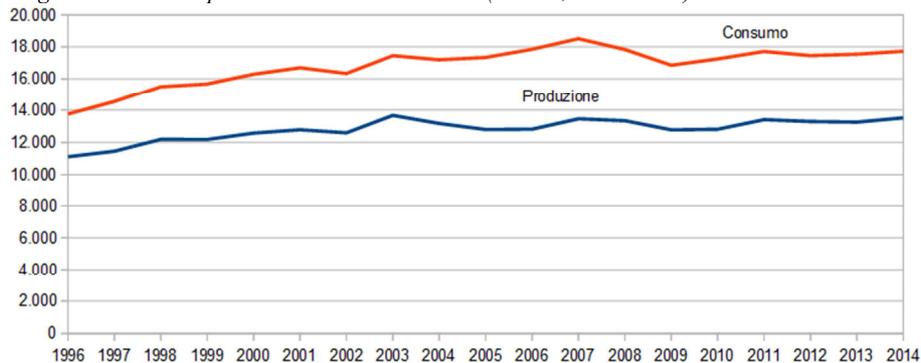
Le dinamiche osservate risultano particolarmente evidenti negli ultimi anni, quando il fenomeno della *craft beer* è andato consolidandosi⁶, facen-

⁶ Questo risultato è in linea con quelli riportati nei lavori di Leifman (2001), Aizenman e Brooks (2008), Bentzen e Smith (2009). Secondo tali autori, integrazione economica e globalizzazione hanno determinato una convergenza nei modelli di consumo di alcol tra i diversi Paesi. In particolare, quelli che prima consumavano una quota maggiore di birra sul totale dell’alcol (come, ad esempio, Belgio, Germania, Regno Unito, Repubblica Ceca) ne hanno

do immaginare che una parte dei consumatori italiani abbia modificato le proprie preferenze e i propri comportamenti di acquisto, indirizzandosi verso prodotti qualitativamente superiori e relativamente più costosi.

Con riferimento all'anno 2014, Assobirra stima per i microbirrifici italiani una produzione di 378.000 ettolitri, pari al 2,8% del totale nazionale (www.assobirra.it).

Fig. 2 - Consumo e produzione di birra in Italia (000 hl.; 1996-2014)



Fonte: www.assobirra.it.

La tabella 3 illustra il trend che, dalla nascita del movimento avvenuta (idealmente) nel 1996, ha portato, nel 2014, il numero di microbirrifici a superare quota 750. Dalla tabella è possibile evidenziare che, nell'ambito del fenomeno dei microbirrifici, quelli agricoli rappresentano ancora un comparto (relativamente) modesto nei numeri, sebbene in continua crescita, essendo passati dai 28 del 2010, anno di approvazione del Decreto Ministeriale n. 212, ai 72 del 2014 (+ 157%).

Oltre alla sua impetuosa crescita e all'affermarsi di certe tipologie rispetto ad altre (*beer firm* rispetto a *brew pub*, per esempio), un'altra caratteristica significativa della *craft beer revolution* in Italia è la sua connotazione geografica. Sebbene siano nati microbirrifici in tutte le regioni e contesti territoriali, una maggiore presenza si registra al Centro-Nord, non solo nelle regioni più grandi e popolose (Lombardia e Veneto) ma anche in realtà più piccole che pure stanno sviluppando un certo grado di specializzazione e vocazione produttiva, come nel caso delle Marche (Fastigi, 2015).

ridotto i consumi, mentre un andamento contrario si registra nei Paesi tradizionalmente consumatori di vino (come Spagna, Italia, Francia, Russia, Polonia) (Colen e Swinnen, 2011).

Tab. 3 - Microbirrifici italiani attivi per tipologia (1996 – 2014)

Anno	Birrifici artigianali		Brew pub		Beer firm		Birrifici agricoli		Totale	
	n.	Δ %	n.	Δ %	n.	Δ %	n.	Δ %	n.	Δ %
1996	9	–	7	–	0	–	0	–	16	–
1997	10	11	12	71	0	–	0	–	22	38
1998	9	–10	21	75	0	–	0	–	30	36
1999	13	44	31	48	0	–	0	–	44	47
2000	19	46	39	26	0	–	0	–	58	32
2001	22	16	48	23	0	–	0	–	70	21
2002	24	9	58	21	0	–	0	–	82	17
2003	34	42	61	5	0	–	0	–	95	16
2004	41	21	64	5	0	–	0	–	105	11
2005	55	34	69	8	0	–	0	–	124	18
2006	71	29	81	17	0	–	0	–	152	23
2007	89	25	94	16	2	–	0	–	185	22
2008	124	39	104	11	5	150	0	–	233	26
2009	153	23	107	3	9	80	0	–	269	15
2010	171	12	109	2	18	100	28	–	326	21
2011	193	13	118	8	35	94	33	18	379	16
2012	237	23	127	8	64	83	44	33	472	25
2013	293	24	129	2	121	89	61	39	604	28
2014	354	21	140	9	188	55	72	18	754	25

Fonte: elaborazione su www.microbirrifici.org.

2. I birrifici agricoli

Come si è detto, la lacuna relativa alla mancanza di una distinzione legislativa tra birra industriale e artigianale è stata colmata (seppure parzialmente) con specifico riferimento ai birrifici agricoli, mediante il Decreto Ministeriale n. 212 del 5 agosto 2010. Tale Decreto ha indicato una serie di prodotti e relative attività da considerarsi connesse alla produzione agricola, individuate sulla base della classificazione delle attività economiche “Ateco 2007”. Tra queste vi sono anche il malto e la birra, oltre a grappa, prodotti di panetteria freschi, farina o sfarinati di legumi, ecc.. Il riconoscimento come attività connessa è subordinato al fatto che gli ingredienti prin-

cipali (i malti per la birra, le vinacce per la grappa o le farine per i pani) siano ricavati prevalentemente (almeno per il 51%) da orzo, uve e cereali prodotti in azienda (Turco, 2010). In particolare, per costituire un birrificio agricolo è necessario coltivare l'orzo e attivare direttamente in azienda il processo di maltazione, oppure delegarlo a una struttura di cui si è soci.

La normativa sui birrifici agricoli è stata interpretata in modo alquanto differente dalle aziende, tanto è vero che, idealmente, oggi è possibile individuare tre sub-categorie (Bottero, 2013): birrificio già esistente che, tramite contratti di affitto di terreni per la coltivazione dell'orzo, si trasforma in azienda agricola; azienda agricola che coltiva il proprio orzo e delega il processo di "birrificazione" ad altri birrifici (tecnicamente definibile come *beer firm* agricolo); azienda agricola che acquista un impianto per la produzione di birra utilizzando in prevalenza materie prime coltivate in proprio.

I birrifici agricoli presentano una serie di vantaggi rispetto agli altri microbirrifici. In quanto aziende agricole, infatti, sono sottoposti a un regime di tassazione differente e meno oneroso rispetto a quello delle imprese artigiane. Inoltre, possono concorrere all'assegnazione dei finanziamenti previsti dalle politiche di sostegno settoriale e di promozione dello sviluppo rurale dell'Unione Europea.

Più in generale, la produzione di birra costituisce una delle possibili strategie di diversificazione delle imprese agricole, finalizzate alla individuazione di fonti di reddito aggiuntive e alla riduzione dei fattori di rischio aziendale (Henke, 2004), fondamentale anche per il potenziamento dei sistemi produttivi locali e, più in generale, per la rivitalizzazione delle aree rurali. Si tratta, in particolare, di una cosiddetta strategia di *deepening* (approfondimento) che include lo sviluppo di attività integrate (a monte e a valle) dell'agricoltura, comprese quelle di trasformazione e/o commercializzazione diretta dei prodotti aziendali. Una strategia, quindi, di gestione complessiva delle diverse fasi della filiera mediante l'ampliamento della gamma di produzioni di beni e servizi da parte delle aziende agricole (Van der Ploeg, 2009).

Se lo sviluppo del settore della birra artigianale, in generale, determina effetti positivi per l'agricoltura (ad esempio, in termini occupazionali)⁷, è lecito ipotizzare che il potenziale impatto dei birrifici agricoli sia più eleva-

⁷ Nel 2012, i posti di lavoro generati dall'industria brassicola italiana nel settore dell'agricoltura sono stati 4.312, contro i 2.231 del 2010 e i 2.630 del 2008 (www.brewersofeurope.org).

to, anche sul fronte economico, rispetto alle altre tipologie di microbirrifici. Un aspetto da considerare nella valutazione delle possibilità della loro diffusione, in Italia, è relativo al limite strutturale rappresentato dall'attuale insufficiente superficie coltivata a cereali da impiegare nella produzione di birra, che si traduce in una forte importazione di malto dall'estero (Figura 3).

Fig. 3 - Produzione e importazione di malto in Italia (tonnellate; 2003-2014)



Fonte: www.assobirra.it.

Un altro potenziale problema di carattere strutturale per il comparto è legato alla carenza di maltifici e di bravi maltatori. In Italia, infatti, operano sostanzialmente due grandi impianti (Agroalimentare Sud e Malteria Saplo) che lavorano quasi esclusivamente per i birrifici industriali, data la non convenienza economica a trasformare i limitati volumi necessari alla maggior parte dei microbirrifici⁸, e il Consorzio Italiano di Produttori dell'Orzo e della Birra (COBI) (tabella 4).

Agroalimentare Sud e Malteria Saplo trasformano prevalentemente l'orzo prodotto da aziende agricole italiane, acquistandolo mediante contratti di coltivazione. Il COBI, invece, raccoglie l'orzo coltivato dai suoi 81 soci, selezionando quello adatto alla maltazione e producendo diverse tipologie di malto. Al termine del processo, il malto viene ritirato dalle singole aziende che lo impiegano per la produzione delle birre. Il malto ottenuto non è, quindi, quello derivato dall'orzo conferito dal singolo agricoltore, ma dall'insieme di quello consegnato da tutti i soci.

⁸ Solo il birrificio agricolo Baladin, uno dei maggiori produttori di birra artigianale italiani, presenta una scala produttiva tale da poter far maltare i propri cereali da Agroalimentare Sud (www.baladin.it).

Il COBI ha registrato il Marchio Collettivo “Birragricola”, per aderire al quale i birrifici agricoli soci devono produrre la propria birra con almeno il 70% della materia prima prodotta internamente al Consorzio, invece del 51%, stabilito dal Decreto Ministeriale n. 212 del 2010 (www.cobibirraagricola.it).

Tab. 4 - Principali maltifici italiani

Maltificio	Sede	Anno d'inizio attività	Aziende agricole conferenti	Malto prodotto (t)	Prodotti finali
Agroalimentare Sud	Melfi (PZ)	1982	2.000	36.000	Malti ed estratti di malti, farine e prodotti nutraceutici, orzo tostato e co-prodotti, mangimi
Malteria Saplo	Pomezia (Roma)	1964	1.500	36.000	Malti di orzo
COBI	Ancona	2003	81	180	Malti di orzo, frumento e riso

Fonte: Elaborazione su dati www.italmat.com, www.birraperoni.it, www.cobibirraagricola.it.

3. L'indagine empirica

L'indagine è stata realizzata mediante la somministrazione di un questionario ai microbirrifici attivi in Italia al 19 Maggio 2014, data che rappresenta il limite temporale massimo scelto per l'ingresso di nuove imprese nella popolazione analizzata, censita attraverso il sito www.microbirrifici.org. In particolare, sono stati considerati i birrifici italiani la cui produzione annua non supera i 17.600 ettolitri, soglia stabilita dalla *Brewers Association*, con riferimento alla categoria *microbrewery* (tabella 2). Dato che, tra i rispondenti al questionario, solo due microbirrifici presentano una produzione superiore a 10.000 ettolitri annui di birra, il limite coincide (sostanzialmente) con quello adottato nel lavoro di Pedrini e Cannatelli (2012), proposto dall'Associazione Unionbirrai.

Il ricorso all'uso del questionario e la sua particolare articolazione sono funzionali alla verifica della plausibilità delle ipotesi relative alle traiettorie evolutive del comparto dei birrifici artigianali italiani e, soprattutto, all'analisi delle specificità dei birrifici agricoli.

A tal fine, il questionario è stato articolato in quattro sezioni, finalizzate, rispettivamente, alla raccolta di informazioni su: l'intervistato e il suo rapporto con il mondo della birra nel periodo antecedente alla nascita del microbirrificio; le caratteristiche dei microbirrifici e le scelte compiute dagli imprenditori, soprattutto in termini di fonti di approvvigionamento e collo-

cazione commerciale dei prodotti; le aspettative degli imprenditori riguardo al futuro del settore e del mercato della birra artigianale, al possibile sviluppo futuro di una filiera italiana per l'approvvigionamento di materie prime e la loro valutazione sulla qualità di orzo e malto prodotti in Italia; la valutazione dell'opportunità di diventare birrificio agricolo e degli effetti di tale scelta (sezione riservata ai soli birrifici agricoli).

Il numero di questionari inviati è pari a 604, mentre il campione sul quale sono stati elaborati i dati è composto da 325 osservazioni (con un tasso di risposta pari al 53,8%), di cui 29 birrifici agricoli, su 64 dell'intera popolazione, alla data del 19 Maggio 2014 (con un tasso di risposta pari al 45,3%). Il campione è composto dai microbirrifici che hanno risposto a più del 90% dei quesiti⁹: alcune domande, come ad esempio quelle su classe di fatturato o ettolitri annualmente prodotti, a causa del tipo di dato particolarmente sensibile, hanno avuto tassi di risposta di poco superiori all'80%. Questo buon risultato deriva da una costante comunicazione con le imprese, per illustrare gli obiettivi della ricerca, annunciare l'invio del questionario, trasmettere il link per la compilazione on line e le relative istruzioni, sollecitare i microbirrifici che non avevano risposto. Tale comunicazione è stata realizzata attraverso la spedizione di ripetute e.mail e mediante il social network Facebook, indirizzando i messaggi alle relative pagine dei birrifici o dei proprietari/soci, individuate tramite ricerche condotte su internet.

3.1. Caratteristiche del campione e verifica della sua corretta rappresentazione

La necessità di accertare che il campione dei rispondenti fosse una rappresentazione non distorta dell'intera popolazione dei microbirrifici italiani si è tradotta nella verifica di assenza di *selection bias*, ovvero nell'assenza di variabili (*confounding factors*) che avrebbero potuto condizionare, allo stesso tempo, la probabilità di una unità di rispondere e il valore della sua risposta. A tale scopo, sono stati effettuati test di uguaglianza delle medie campionarie ("test t") tra variabili osservabili in due sotto-campioni della popolazione, rispettivamente la distribuzione dei rispondenti e quella dei non rispondenti (Cannatelli e Pedrini, 2012). Dai risultati dei test emerge

⁹ Dall'elaborazione, pertanto, sono stati esclusi 48 questionari, in quanto solo parzialmente compilati.

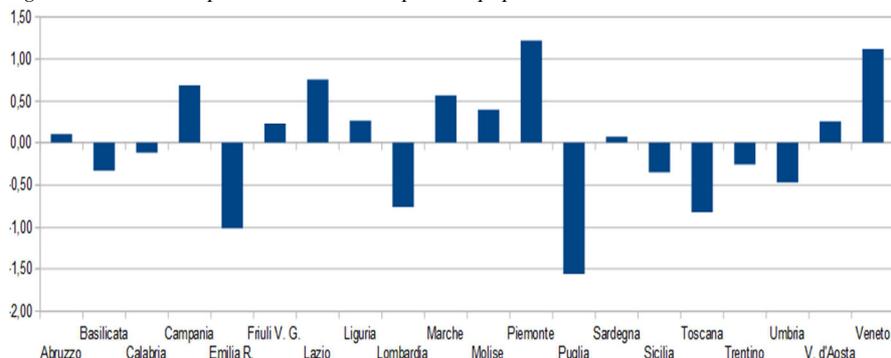
che la differenza tra le medie campionarie dei sotto-campioni, per ciascuna variabile sottoposta a verifica¹⁰, non è mai statisticamente significativa.

Tab. 5 - Composizione del campione e della popolazione per tipologia dei microbirrifici

Tipologia di microbirrificio	Campione		Popolazione	
	n.	%	n.	%
Birrificio artigianale	171	52,6	297	49,2
Brew Pub	58	17,9	125	20,7
Beer Firm	67	20,6	118	19,5
Birrificio agricolo	29	8,9	64	10,6

Dal confronto tra la composizione del campione e quella della popolazione per tipologia dei microbirrifici (tabella 5), si può osservare che nel primo si trovano soprattutto birrifici artigianali (52,6%), seguiti da *brew pub* (17,9%), *beer firm* (20,6%) e birrifici agricoli (8,9%). Lo scostamento massimo, pari al 3,4%, si registra per la categoria dei birrifici artigianali (52,6% del campione contro il 49,2% della popolazione), mentre la rappresentatività per *brew pub* e birrifici agricoli è correttamente preservata.

Fig. 4 - Scostamento percentuale tra campione e popolazione



¹⁰ Sono state considerate come variabili: tipo di birrificio (birrificio artigianale/*brew pub*/*beer firm*/birrificio agricolo), fascia altimetrica, percentuale addetti industria alimentare/delle bevande sul totale addetti dell'industria manifatturiera nella provincia, percentuale occupati in agricoltura sul totale della popolazione, calcolata nel comune del microbirrificio.

Per quanto riguarda la verifica della corretta riproduzione, nel campione, della reale distribuzione territoriale dei microbirrifici, dalla Figura 4 è possibile rilevare che tutte le regioni sono correttamente rappresentate, a eccezione della Basilicata (assente nel campione), con la Puglia che registra lo scostamento massimo (sotto-dimensionamento), pari all'1,6%.

3.2. Analisi dei risultati

I dati raccolti mediante i questionari consentono di mettere in luce una serie di differenze tra i birrifici agricoli e gli altri microbirrifici (birrifici artigianali, *brew pub* e *beer firm*), a partire dalle caratteristiche degli imprenditori (tabella 6).

Tab. 6 - Caratteristiche e profilo professionale degli imprenditori

		Altri microbirrifici	Birrifici agricoli
Età		39,6	39,8
<i>Homebrewers</i>			
	Si	77,4	55,2
	No	22,6	44,8
Precedenti esperienze lavorative nel settore birra, vino, distillati?			
	Si	23,7	34,5
	No	76,3	65,5
Viaggi-studio effettuati all'estero			
	Mai	26,0	31,0
	1-2 volte	13,9	13,8
	3-5 volte	26,7	17,2
	5-10 volte	14,9	10,3
	>10 volte	18,6	27,6
Motivazioni dell'apertura del birrificio			
	Passione	43,5	32,1
	Ricerca della qualità	20,2	14,3
	Desiderio di sperimentazione	18,9	12,5
	Diversificazione della produzione	0,0	25,0
	Altro	17,5	16,1

Se l'età media degli intervistati è sostanzialmente identica (40 anni circa), la loro "storia" professionale appare abbastanza diversa. Nel caso degli imprenditori agricoli, infatti, è meno diffusa l'attività di *homebrewing* (55,2% contro il 77,4% degli altri), mentre risulta più radicata l'esperienza nei settori delle bevande alcoliche (34,4% contro il 23,7%). Rispetto ai viaggi-studio all'estero, i produttori agricoli viaggiano mediamente di meno, anche se la quota di coloro che hanno effettuato più di 10 viaggi è superiore rispetto a quella degli altri produttori (27,6% contro 18,6%). Relativamente alle motivazioni che hanno portato all'avvio della produzione brassicola, è da segnalare come la passione sia il fattore più rilevante per gli altri microbirrifici e, sebbene in misura minore, anche per quelli agricoli. Per questi ultimi, la ricerca della qualità e il desiderio di sperimentare sono decisamente meno rilevanti rispetto agli altri, prevalendo, invece, la volontà di diversificare la produzione.

Nella tabella 7 sono riportate le caratteristiche economiche dei microbirrifici appartenenti al campione.

Tab. 7 - Caratteristiche economiche dei birrifici

	Altri microbirrifici	Birrifici agricoli
Assetto proprietario		
Titolare d'impresa	18,5	46,4
1-2 soci	44,9	42,9
3-5 soci	31,5	10,7
>5 soci	5,1	0
Lavoratori dipendenti		
0	54,7	41,4
da 1 a 3	27,3	37,9
da 4 a 5	8,3	6,9
>5	9,7	13,8
Produzione 2013 (hl)		
Valore medio	564,6	1.357
Valore totale	137.770	33.920
Classi di fatturato (euro)		
<50.000	42,7	27,3
50-100.000	15,5	22,7
100-250.000	20,5	18,2
>250.000	21,3	31,8

Riguardo l'assetto proprietario, nei birrifici agricoli è particolarmente diffusa la tipologia di impresa individuale (46,4% contro il 18,5% degli altri microbirrifici) o di imprese con 1-2 soci (42,9%); non si rilevano, invece, imprese con più di cinque soci. A ciò corrisponde, sul fronte occupazionale, la coesistenza, in entrambe le categorie di birrifici, di realtà produttive abbastanza diversificate, con un'ampia presenza di imprese senza lavoratori dipendenti (41,4% nei birrifici agricoli e, addirittura, 54,7% negli altri microbirrifici). Nei birrifici agricoli risulta più elevata la percentuale di imprese con un numero di dipendenti compreso tra 1 e 3 e con più di 5 dipendenti. In termini di classi di fatturato, la quota di imprese di ridotta dimensione (con meno di 50.000 euro) è particolarmente elevata nei birrifici non agricoli (42,7% del totale), mentre tra quelli agricoli è nella classe con fatturato superiore ai 250.000 euro che si registra la quota maggiore (31,8%).

Relativamente ai rapporti con i mercati a monte e a valle, è da sottolineare, in primo luogo, come gli altri microproduttori di birra artigianale, proprio per l'assenza di una cultura e di una storia brassicola nazionale/regionale, acquistino prevalentemente le materie prime all'estero (90,6%), in quei Paesi la cui tradizione secolare di produttori e consumatori di birra fa sì che essi abbiano un vantaggio competitivo in termini sia di qualità delle materie prime, sia di prezzo (tabella 8).

Tab. 8 - Relazioni di approvvigionamento e di commercializzazione

	Altri microbirrifici	Birrifici agricoli
Acquisti		
In regione	6,1	-
All'estero	90,6	11,7
Vendite		
In regione	70,2	67,5
All'estero	3,4	6,3
Canali distributivi		
Vendita diretta	38	23,2
Negozi specializzati	58,0	69,4
GDO	1,9	5,2
Web	2,1	2,3

Le vendite dei prodotti, invece, sono effettuate soprattutto a livello regionale (70,2% per i microbirrifici e 67,5% per quelli agricoli). La quota di vendite all'estero è superiore nei birrifici agricoli (6,3%, rispetto al 3,4% degli altri mi-

crobirrifici). I negozi specializzati rappresentano la tipologia di canale distributivo più diffuso in entrambe le categorie, seguiti dalla vendita aziendale (23,2% nei birrifici agricoli, 38% negli altri microbirrifici). Il contatto con la GDO risulta più marcato per i birrifici agricoli mentre sostanzialmente analogo è il livello delle vendite realizzate mediante il web, intorno al 2% del totale.

Focalizzando l'attenzione sui birrifici agricoli, è da segnalare che la quota di cereali direttamente coltivati e utilizzati nella produzione di birra aziendale è pari all'81,6%. La maltazione dei cereali coltivati in azienda viene realizzata soprattutto entro i confini nazionali (44,5% presso il COBI e il 33,3% nel resto d'Italia) e solo nel 22,2% dei casi all'estero. Sostanzialmente positive appaiono le aspettative degli imprenditori per il futuro (tabella 9), soprattutto per ciò che concerne il numero dei produttori e l'andamento dell'offerta, per i quali una quota superiore al 60% degli intervistati prevede un aumento.

Tab. 9 - Aspettative degli imprenditori per il futuro

	Altri microbirrifici	Birrifici agricoli
Aspettativa su produzione e produttori		
Aumenteranno il numero di produttori e la produzione	63,9	60,7
Aumenterà solo la produzione	23,4	32,1
Altro	12,7	7,1
Aspettativa sul prezzo delle birre artigianali		
In aumento	27,2	10,7
Stabile	31,3	21,4
In diminuzione	37,1	67,9
Non so	4,5	0
Aumenterà la quantità di orzo coltivato nei prossimi 5 anni?		
Si	65,2	67,9
Poco	33,8	32,1
Non so	1,1	0
Percezione della qualità dell'orzo coltivato in Italia		
Buona	31,3	88,9
Scarsa	46,2	3,7
Non so	22,6	7,4
Esistono le condizioni per produrre orzo italiano di qualità?		
Si	79,3	96,4
No	7,6	0,0
Non so	13,1	3,6

Per diversi di loro (il 32,1% degli imprenditori agricoli e il 23,4% dei non agricoli), invece, nei prossimi anni, si registrerà soprattutto un incremento dei volumi produttivi. Contrastanti sono le previsioni sull'andamento dei prezzi, dato che il 27,2% degli altri microbirrifici ipotizza un loro aumento (contro il 10,7% degli imprenditori agricoli), mentre una diminuzione è attesa dal 67,9% dei birrifici agricoli (contro il 37,1% degli altri).

L'andamento positivo del comparto brassicolo dovrebbe influenzare anche la struttura dell'offerta agricola: più del 65% degli intervistati si aspetta, infatti, un aumento nella coltivazione dell'orzo. Resta il nodo della qualità dei malti prodotti in Italia, soprattutto per gli altri microbirrifici che la giudicano scarsa nel 46,2% dei casi, contrariamente ai birrifici agricoli che, invece, la reputano buona nell'88,9% dei casi. In ogni caso, è molto diffusa la convinzione che esistano le condizioni per produrre orzo di qualità.

La scelta di diventare agribirrifico è considerata complessivamente vantaggiosa dal punto di vista economico dal 90% circa degli imprenditori agricoli e dal 67% di quelli non agricoli (tabella 10).

Tab. 10 - Valutazione dell'opportunità di diventare birrifico agricolo

	Rispondenti	Sì	Abbastanza	Poco	No	Non saprei
Diventare birrifico agricolo è una scelta economicamente vantaggiosa?	<i>Birrifici agricoli</i>	24,1	37,9	27,6	10,3	0,0
Pensa che diventare birrifico agricolo possa rivelarsi una scelta economicamente vantaggiosa?	<i>Altri microbirrifici</i>	13,9	31,1	21,5	4,0	29,5
Essere birrifico agricolo può limitare la possibilità di produrre birra di qualità?	<i>Altri microbirrifici</i>	8,4	22,3	14,3	33,9	21,1

Infine, il 45% dei rispondenti è convinto che l'impiego esclusivo di materie prime proprie (essendo impedito per legge ai birrifici agricoli il ricorso – se non parziale – alle migliori materie prime disponibili sul mercato mondiale) limiti la possibilità di ottenere un prodotto di qualità. Il 34% circa, al contrario, giudica inesistente il rischio di ottenere una birra carente dal punto di vista qualitativo.

Considerazioni conclusive

L'obiettivo del presente articolo è stato quello di analizzare l'evoluzione di un fenomeno certamente nuovo e, per altri versi, impetuoso qual è la produzione e il consumo di birra artigianale in Italia. Nonostante la novità di tale fenomeno, già diversi contributi ne hanno sottolineato alcuni elementi peculiari (Fastigi, 2015; Garavaglia, 2015), proponendone una prima lettura descrittiva e alcune possibili interpretazioni. Con questo lavoro si è voluto contribuire ad avviare una fase di ricerca che comprenda verifiche quantitative rigorose e che vada a raccogliere e ad analizzare dati microeconomici circa la natura e l'attività di queste particolari realtà produttive.

Infatti, sebbene quello dei microbirrifici possa essere ancora visto come un segmento di nicchia di un mercato molto vasto in cui prevalgono le produzioni industriali, non dovrebbe sfuggire che gli elementi di novità che caratterizzano la *craft beer revolution* vanno ben oltre questa dimensione, coinvolgendo trasformazioni e processi evolutivi sia nella sfera del consumo alimentare sia in quella della produzione agricola. Comprenderne gli elementi portanti con analisi approfondite sembra pertanto una sfida significativa per la ricerca socio-economica in ambito agro-alimentare e, quindi, dello sviluppo locale.

Il dato forse più intrigante, in questo senso, è l'apparente paradosso alla base del successo dei microbirrifici in Italia: un consumatore alla riscoperta delle produzioni e delle tradizioni locali che incontra un'offerta di birra sostanzialmente priva di storia e tradizioni ma ricca di competenze, creatività e passione.

L'enfasi sugli agribirrifici posta in questo lavoro nasce dall'obiettivo di indagare quello che sembra il principale elemento evolutivo in questa matrice apparentemente contraddittoria. Da un'origine quasi hobbistica, basata sull'autoconsumo e l'*home making*, il comparto diventa un vero e proprio business e la sua crescente natura imprenditoriale prende anche la strada dell'impresa agricola e delle sue strategie di diversificazione. Diversificazione che, come risulta sempre più evidente, sembra potersi muovere su un orizzonte più ampio di quei confini del "locale", "tradizionale" e "tipico" a cui una visione convenzionale, e per certi versi conservatrice, l'ha spesso costretta. Si tratta di un orizzonte in cui la sapiente combinazione di creatività innovatrice e mantenimento di competenze e saperi può generare opportunità di business del tutto inattese. Accanto a questi indiscussi vantaggi, la declinazione "agricola" della *craft beer revolution* italiana presenta anche evidenti limiti per lo sviluppo del comparto che meritano, a loro volta, uno specifico sforzo di analisi. A questo proposito, il presente lavoro ha

voluto fornire un primo contributo per individuare i principali nodi (tra i quali, ad esempio, la relazione tra approvvigionamento delle materie prime e qualità del prodotto e le implicazioni economiche della creazione di una filiera regionale/nazionale) che ricerche future dovranno approfondire e ampliare.

Bibliografia

- Aizenman J. e Brooks E. (2008). Globalization and Taste Convergence: The Cases of Wine and Beer. *Review of International Economics*, 6: 217–33. Doi: 10.1111/j.1467-9396.2007.00659.x.
- Antonelli G. e Viganò E. (2009). L'economia dei prodotti agroalimentari tipici tra vincoli tecnici e sfide organizzative. *Ital. J. Agron./Riv. Agron.*, n. 3, Suppl. 125-136.
- Bentzen J. e Smith V. (2009). Developments in the Structure of Alcohol Consumption in OECD Countries (http://www.researchgate.net/profile/Jan_Bentzen/publication/255666662_Developments_in_the_structure_of_alcohol_consumption_in_OECD_countries/links/0deec53ac61a27232b000000.pdf).
- Benvenuto R. e Bianchi E. (2014). Tutti Pazzi per le Birre Artigianali, La Repubblica, 18 Dicembre, data di consultazione 18 Dicembre 2014, <http://inchieste.repubblica.it/it-repubblica/rep-it/2014/12/18/news/pazzi_per_le_bionde_artigianali-102061003/>.
- Boone C., van Witteloostuijn A. (1995). Industrial Organization and Organizational Ecology: The Potentials for Cross-fertilization. *Organization Studies*, 16(2): 265-298. Doi: 10.1177/017084069501600204.
- Boone C., Bröcher V. e Carroll G.R. (2000). Custom Service: Application and Tests of Resource-Partitioning Theory among Dutch Auditing Firms from 1896 to 1992. *Organization Studies*, 21(2): 355-381.
- Boone C., Carroll G.R. e van Witteloostuijn A. (2002). Resource Distributions and Market Partitioning: Dutch Daily Newspapers, 1968 to 1994. *American Sociological Review*, 67(3):408-31.
- Bottero L. (2013). Birrificio agricolo, la nuova frontiera?, <<http://leliobottero.it/wp/birrificio-agricolo-la-nuova-frontiera/>>.
- Campbell C. (2005). The craft consumer: culture, craft and consumption in a postmodern society. *Journal of consumer culture*, 5(1), 23-42. Doi: 10.1177/1469540505049843.
- Cannatelli B.L. e Pedrini M. (2012). Gestione del marchio, qualità e performance Economiche delle micro imprese in mercati maturi: il segmento della birra artigianale in Italia, *Mercati e Competitività: Rivista della Società Italiana di Marketing*, Settembre: 153-173.
- Carroll G.R. (1985). Concentration and Specialization: Dynamics of Niche width in Populations of Organizations. *American Journal of Sociology*, 90(6): 1262-1283.
- Carroll G.R. e Swaminathan A. (1992). The organizational ecology of strategic groups in the American brewing industry from 1975 to 1990. *Industrial and corporate change*, 1: 65-97. Doi: 10.1093/icc/1.1.65.
- Carroll G.R. e Swaminathan A. (1993). On theory, breweries and strategic groups. *Industrial and corporate change*, 2: 99-106. Doi: 10.1093/icc/2.1.99.

- Carroll G.R. e Swaminathan A. (2000). Why the microbrewery movement? Organizational dynamics of resource partitioning in the U.S. brewing industry. *American journal of sociology*, 106: 715-762. Doi: 10.1086/318962.
- Carroll G.R., Dobrev S.D. e Swaminathan A. (2002). Organizational processes of resource partitioning. *Research in organizational behavior*, 24: 1-40. Doi: 10.1016/S0191-3085(02)24002-2.
- Carroll G.R., Preisendoerfer P., Swaminathan A. e Wiedenmayer G. (1993). Brewery and brauerei: the organizational ecology of brewing. *Organization studies*, 14: 155-188. Doi: 10.1177/017084069301400201.
- Cleri C. (2013). *Analisi del Concetto di Birra Artigianale nel Mercato Brassicolo Italiano*, Tesi di Master in Management dell'Enogastronomia, Università degli Studi di Scienze Gastronomiche, Pollenzo.
- Cockerill A. (1977). Economies of scale, industrial structure and efficiency: the brewing industry in nine nations. In Jacquemin A.P. e de Jong H.W., eds., *Welfare aspects of industrial markets*, Martinus Nijhoff Social Sciences Division, Leiden: 273-302.
- Colen L. e Swinnen J.F.M. (2011). Beer-drinking nations: the determinants of global beer consumption. In: Swinnen J.F.M., ed., *The Economics of Beer*, Oxford University Press, Oxford: 123-140. Doi: 10.1093/acprof:oso/9780199693801.001.0001
- Decreto Ministeriale del 5 agosto 2010, n. 212, Individuazione dei beni che possono essere oggetto delle attività agricole connesse di cui all'articolo 32, comma 2, lettera c) del testo unico delle imposte sui redditi 6. (10A10969) (GU n. 212 del 10-09-2010)
- Dobrev S.D., Kim T.-Y. e Carroll G.R. (2002). The evolution of organizational niches: U.S. Automobile Manufacturers, 1885–1981. *Administrative Science Quarterly*, 47(2): 233-264. Doi: 10.2307/3094805.
- Dobrev S.D., Kim T.-Y. e Hannan M.T. (2001). Dynamics of niche width and resource partitioning. *American Journal of Sociology*, 106(5): 1299-1337.
- Elzinga K. (1986). The beer industry. In Adams W., ed., *The structure of American industry*, Macmillan, New York: 203-228.
- Fabris G. (2003). *Il nuovo consumatore: verso il postmoderno*. Franco Angeli, Milano.
- Fabris G. (2010). *La società post crescita. Consumi e stili di vita*. Egea, Milano.
- Fabris G. e Rullani E. (2007). Il consumatore creativo. Cento e un modi di fare il mondo a propria immagine e somiglianza. *Economia e politica industriale*, 4: 7-24. Doi: 10.1400/94264.
- Fiorani E. (2006). *Moda, corpo, immaginario. Il divenire moda del mondo fra tradizione e innovazione*. Poli.design, Milano.
- Flack W. (1997). American microbreweries and neolocalism: "ale-ing" for a sense of place. *Journal of cultural geography*, 16: 37-53. Doi: 10.1080/08873639709478336.
- Fastigi M. (2015). *Un settore economico in fermento: il caso dei birrifici artigianali in Italia*. Ph.D. Dissertation, Department of Economics and Social Sciences, Università Politecnica delle Marche, Ancona (Italy).
- Garavaglia C. (2010). Birra, identità locale e legame territoriale. *Agriregionieuropa*, 6 www.agiregionieuropa.univpm.it.
- Garavaglia C. (2015). *Entrepreneurship and entry of small firms into a mature industry; the case of microbreweries in Italy*. AAWE Working Paper No. 179 – Economics, American Association of Wine Economists, New York.
- Giaccone L. e Signoroni E. (2012). *Guida alle Birre d'Italia 2013*, Slow Food, Bra.
- Greer D.F. (1971). Product differentiation and concentration in the brewing industry. *Journal of industrial economics*, 19: 201-219. Doi: 10.2307/2097426.
- Greer D.F. (1981). The causes of concentration in the brewing industry. *Quarterly review of economics and business*, 21: 100-117.

- Hamouda M. e Gharbi A. (2013). The postmodern consumer: an identity constructor?. *International journal of marketing studies*, 5: 41-49. Doi: 10.5539/IJMS.V5N2P41.
- Hannan M.T. (2005). Ecologies of organizations: diversity and identity. *Journal of economic perspectives*, 19: 51-70. Doi: 10.1257/0895330053147985.
- Harvey D. (2004). *The condition of postmodernity: an enquiry into the origins of cultural change*. Blackwell, Cambridge.
- Henke R. (2004). *Verso il riconoscimento di una agricoltura multifunzionale. Teorie, politiche*, Strumenti. INEA, Roma.
- Jackson M. (2008). *Birra: tipologie, tecniche di produzione, degustazione, le migliori etichette*. Mondadori, Milano.
- Legge del 16 agosto 1962, n. 1354, Disciplina igienica della produzione e del commercio della birra. (GU n. 234 del 17-9-1962).
- Leifman H. (2001). Trends in population drinking. In Norström T., ed., *Alcohol in post-war Europe: consumption, drinking patterns, consequences and policy responses in 15 European countries*, National Institute of Public Health, Stockholm: 49–81.
- Manzi T. (2012). Pionieri si nasce, non si diventa!. *Fermento Birra*, Gennaio-Febbraio: 4-6.
- Mezias J.M. e Mezias S.J. (2000). Resource Partitioning, the Founding of Specialist Firms, and Innovation: The American Feature Film Industry, 1912–1929. *Organization Science*, 11(3): 306-322.
- Mitchell B.R. (2007). *International historical statistics: the Americas, 1750–2005*. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Park D.Y. e Podolny J.M. (2000). The Competitive Dynamics of Status and Niche width: U.S. Investment Banking, 1920-1949. *Industrial and Corporate Change*, 9: 377-414
- Paxon H. (2013). *The life of cheese: crafting food and value in America*. University of California Press, Berkeley.
- Pedrinì M. e Cannatelli B.L. (2012). Osservatorio ALTIS – UNIONBIRRAI sul segmento della birra artigianale in Italia. <<http://altis.unicatt.it/altis-Report-ALTIS-UB.pdf>>.
- Peles Y. (1971). Economies of scale in advertising beer and cigarettes. *Journal of business*, 44: 32-37.
- Poelmans E. e Swinnen J.F.M. (2011). A brief economic history of beer. In: Swinnen J.F.M., ed., *The economics of beer*, Oxford University Press, Oxford. pp. 4-27. Doi: 10.1093/acprof:oso/9780199693801.001.0001
- Pratt J. (2007). Food values. The local and the authentic. *Critique of anthropology*, 27: 285-300. Doi: 10.1177/0308275X07080357.
- Ritzer G. (2003). The globalization of nothing. *SAIS Review*, 23: 189-200. Doi: 10.1353/SAIS.2003.0053.
- Rosso G. (2014). Visti da fuori: la birra artigianale italiana. <<http://piattoforte.tiscali.it/blog-dautore/sottopiatto/pagina-di-dettaglio/post/birra-allitaliana.html>>.
- Scherer F.M. (1980). *Industrial market structure and economic performance*. Rand McNally, Chicago.
- Schnell S.M. e Reese J.F. (2003). Microbreweries as tools of local identity. *Journal of cultural geography*, 21: 45-69. Doi: 10.1080/08873630309478266.
- Seidel M.D.L. (1997). *Competitive Realignment in the Airline Industry: A Dynamic Analysis of Generalist and Specialist Organizations under Different Network Structures*, Doctoral thesis, University of California, Hass School of Business, Berkeley.
- Shortridge B.G. e Shortridge J.R., eds., (1998). *The taste of American place: a reader on regional and ethnic foods*, Rowman & Littlefield, Lanham.
- Shortridge J.R. (1996). Keeping tabs on Kansas: reflections on regionally based field study. *Journal of cultural geography*, 16: 5-16. Doi: 10.1080/08873639609478344.

- Sorensen J.B. e Stuart T.E. (2000). Aging, Obsolescence, and Organizational Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 45(1): 81-112. Doi: 10.2307/2666980
- Swaminathan A. (1995). The proliferation of specialist organizations in the American wine industry, 1941-1990. *Administrative science quarterly*, 40: 653-680. Doi: 10.2307/2393757.
- Swaminathan A. (1998). Entry into new market segments in mature industries: endogenous and exogenous segmentation in the U.S. brewing industry. *Strategic management journal*, 19: 389-404. Doi: 10.1002/(SICI)1097-0266(199804)19:4<389::AID-SMJ973>3.0.CO;2-0.
- Swaminathan A. (2001). Resource partitioning and the evolution of specialist organizations: the role of location and identity in the U.S. wine industry. *Academy of management journal*, 44: 1169-1185. Doi: 10.2307/3069395.
- Toro-Gonzales D. (2015). *The beer industry in Latin America*. AAWE Working Paper, 177: 1-16.
- Torres J.C. (1995). *The Dynamics of the UK Motor Industry: An Ecological Analysis*, Unpublished Doctoral Thesis, Stanford University, Department of Sociology.
- Tremblay C.H. e Tremblay V.J. (2011). Recent economic developments in the import and craft segments of the US brewing industry. In: Swinnen J.F.M., ed., *The economics of beer*, Oxford University Press, Oxford.
- Triossi G. (2013). American history. Dai coloni al fenomeno artigianale: successi e sconfitte della birra a stelle e strisce. *Fermento Birra*, Gennaio-Febbraio: 8-12.
- Trubek A. (2008). *The taste of place: a cultral journey into terroir*. University of California Press, Berkeley.
- Turco A. (2010). La birra diventa un prodotto agricolo. <<http://www.cronachedibirra.it/notizie/3102/la-birra-diventa-un-prodotto-agricolo/>>.
- Van der Ploeg J.D. (2009). *The new peasantries: struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization*. Earthscan, London.
- Viganò E., Antonelli G., Bischi G.I. e Tramontana F. (2015). Consumo e consumatori di prodotti alimentari nella società postmoderna. *Economia Agroalimentare*, 17(1), 59-80. Doi 10.3280/ECAG2015-001004.
- Wade J.B. (1996). A Community-Level Analysis of Sources and Rates of Technological Variation in the Microprocessor Market. *Academy of Management Journal*, 5: 1218-1244.

Distretto della pesca e filiera ittica: un parallelo con riferimento all'Alto Adriatico

di Stefano Benetti^(*)

Sommario

L'argomento affrontato nel presente articolo si ispira al quesito "La filiera ittica in provincia di Ferrara può diventare distretto?" posto da Massimo Buriani in un suo articolo pubblicato nell'edizione 2012 dell'Annuario Socio economico Ferrarese.

Ci si pone innanzi tutto l'obiettivo di chiarire le differenze e le analogie tra il distretto della pesca e la filiera ittica, per poi concentrarsi sulla peculiare realtà economica del Distretto dell'Alto Adriatico, considerando in particolare il caso gorese in provincia di Ferrara. Si vogliono individuare i motivi per cui si può definire "distretto ittico" la costa del basso ferrarese, la cui filiera rappresenta un importante punto di riferimento del Made in Italy nel campo ittico-gastronomico.

Infine, si trattano importanti questioni attuali di interesse europeo relative alla tutela ambientale delle zone ittico-distrettuali considerate: la Marine Strategy, il Fondo Europeo per la Pesca e il Gruppo di Azione Costiera.

Classificazione JEL: Q22, Q28, Q32, Q52, Q57.

Parole chiave: Distretto, Filiera, Pesca, Alto Adriatico, Marine Strategy.

Fishing district and fishing industry: a reference to the High-Adriatic

Abstract

The topic of this thesis was inspired by the question "Can the fishing industry in the province of Ferrara become a district?", asked by Massimo Buriani in an article published in the 2012 edition of the Socioeconomic Annual Report of Ferrara.

Considering the importance of the contribution given by fishing economy to the productivity growth of this country, this work's main objective is to clarify the differences and analogies between the fishing district and the small- and large-sized fishing industry; moreover, to which extent the notion of "district" can be adapted to the economic reality of the High-Adriatic District, particularly considering the case of Ferrara.

Finally, the topic deals with important current issues of European interest related to environmental protection zones fish - district considered: the Marine Strategy, the European Fisheries Fund and the Group of Coastal Action.

JEL Classification: Q22, Q28, Q32, Q52, Q57.

Keywords: District, Production Industry, Fishing, High-Adriatic, Marine Strategy.

^{*} Laureato presso il Dipartimento di Economia e Management, Università di Ferrara, Via Voltapaletto, 11 – 44121 Ferrara, E-mail: stefan.benetti@student.unife.it.

1. Il Distretto

1.1 Il distretto nel contesto teorico internazionale e italiano

All'interno della speculazione scientifica che indaga l'effetto della componente territoriale e locale sulle dinamiche economiche e innovative, lo studio dei distretti industriali occupa un posto di rilievo.

L'economia globale della diversità, l'economia dell'innovazione e della conoscenza intrapresa dalle imprese transnazionali, l'approccio endogeno allo sviluppo, rilanciano il ruolo del territorio "ambiente" competitivo nel quale operano e si sviluppano le imprese. Il distretto ne raffigura la più conosciuta declinazione.

Questi contesti locali di produzione, hanno guadagnato un proprio spazio nel dibattito internazionale grazie a tre importanti tematiche, oggi al centro del dibattito economico:

- 1) la globalizzazione come economia della diversità;
- 2) il nuovo approccio delle imprese transnazionali basato sull'innovazione e sull'economia della conoscenza;
- 3) gli approcci allo sviluppo endogeno da parte dei paesi in via di sviluppo.

Queste tematiche rilanciano il ruolo del territorio "ambiente" competitivo nel quale operano e si sviluppano le imprese e rappresentano le motivazioni che hanno attirato l'attenzione degli studiosi internazionali nei confronti del distretto industriale.

I distretti industriali italiani hanno rappresentato, dagli anni '80, un modello organizzativo vincente che ha creato e diffuso il "Made in Italy" nel mondo. I ripetuti successi nell'economia reale hanno comportato la nascita di scuole di pensiero sui distretti industriali, soprattutto da parte di studiosi italiani, che nell'ultimo ventennio hanno arricchito gli strumenti interpretativi dell'economia industriale.

Nonostante nei settori tecnologici e ad alta intensità di capitale l'Italia registri un preoccupante ritardo, nei settori considerati maturi come il tessile, l'abbigliamento, le ceramiche, i mobili, le imprese italiane hanno conquistato nei mercati stranieri posizioni di assoluta leadership.

Molte delle produzioni in questi settori sono realizzate nei distretti industriali italiani (Poma, 1987).

1.2 Definizioni nella letteratura economica

Il termine "distretto industriale" è stato utilizzato per la prima volta da Alfred Marshall, nella seconda metà del XIX secolo. L'economista nel

1879 focalizzò l'attenzione sui caratteri fondamentali del distretto: individuazione di una realtà "socio-economica", presenza di una filiera, concentrazione geografica, relazioni e allo stesso tempo collaborazione e concorrenza. Egli considera i vantaggi della localizzazione dell'attività produttiva, in quanto "le piccole fabbriche, qualunque sia il loro numero, si trovano in forte svantaggio rispetto alle grandi, a meno che non ve ne siano molte adensate in uno stesso distretto".

Un decennio più tardi (Marshall, 1890), nel libro quarto al decimo capitolo, intitolato "La concentrazione di industrie specializzate in località particolari", ribadisce il concetto: "quando un'industria si è scelta in tal modo una località propria, è probabile che vi rimanga a lungo; sono grandi i vantaggi che le persone addette allo stesso mestiere specializzato traggono dalla reciproca vicinanza".

I vantaggi delle industrie localizzate sono riassunti nel titolo del terzo paragrafo del medesimo capitolo:

- a) la capacità ereditaria, ovvero la conoscenza trasferibile a livello generazionale;
- b) lo sviluppo di industrie sussidiarie dovuto ad una accresciuta specializzazione locale e ad una parcellizzazione delle fasi in diverse imprese;
- c) un uso di macchine altamente specializzate;
- d) un mercato locale del lavoro in grado di attrarre competenze specializzate.

Sintesi dinamica di questi quattro punti è "l'atmosfera industriale": il vero fulcro del distretto industriale, che è l'invisibile motore dinamico e innovativo del distretto.

Nel distretto marshalliano, la densità imprenditoriale circoscritta in uno spazio locale genera l'atmosfera industriale che a sua volta causa i quattro effetti di cui sopra che sono "economie esterne" per le imprese. Economie esterne in quanto non sono generate da una singola impresa, pur essendo appropriabili da ogni singola impresa distrettuale. Le economie esterne procurano vantaggi competitivi all'impresa che opera nel distretto, al punto che le "piccole fabbriche" possono così compensare il differenziale di economia di scala rispetto alle grandi fabbriche.

Pertanto, il distretto è caratterizzato da numerose imprese di piccole dimensioni, aggregate in un limitato ambito geografico, una realtà socio-economico-territoriale, per indicare che secondo Marshall "non si tratta semplicemente di una forma organizzativa del processo produttivo, ma di un ambiente sociale dove le relazioni fra gli uomini presentano un loro particolare timbro e carattere".

Il saggio di Becattini del 1979 conferisce dignità scientifica allo studio dei distretti. L'autore identifica nel distretto industriale una nuova unità di indagine per l'economia industriale. Il nocciolo di questa peculiare forma di

indagine è nell'enfasi riposta nell'ambiente. L'impresa non è più un atomo anonimo e massimizzante che compete indistintamente all'interno di uno spazio economico delimitato dalla concorrenza perfetta: l'impresa è insediata in un territorio. Se questo territorio è un distretto industriale, tramite "l'atmosfera industriale" ed altre economie esterne esso può vantare notevoli vantaggi competitivi e risultare vincente nel medio periodo rispetto ad altre imprese concorrenti che non possono attingere a tali economie esterne. In questa logica lo studio della dinamica dell'impresa non può prescindere dall'analisi dell'ambiente nel quale le imprese si relazionano, competono, cooperano.

L'idea era di considerare il distretto al pari di un'ipotetica linea di confine che discriminava i rapporti tra le entità interne (l'impresa) e quelle esterne (il mercato).

Becattini nel saggio definisce i distretti come "sistemi produttivi geograficamente definiti, caratterizzati da un alto numero di imprese impegnate in diversi stadi e in modi diversi nella produzione di un prodotto omogeneo", "un ispessimento localizzato delle relazioni interindustriali che presenta un carattere di ragionevole stabilità nel tempo". Più tardi lo stesso autore darà maggior risalto alla componente socio-economica, caratterizzando il distretto come "un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di piccole e medie imprese specializzate in una o più fasi di una stessa filiera produttiva. (...) La comunità e le imprese tendono ad interpenetrarsi a vicenda". È proprio grazie a Becattini che prende il via in Italia un filone di studi che restituisce alle piccole-medie industrie (PMI) un ruolo fondamentale nelle economie moderne.

1.3 La nascita del Distretto

L'origine dei distretti è riconducibile a quattro specifiche tipologie di circostanze, che si possono presentare anche variamente combinate tra loro:

- a) la nascita spontanea per una fortunata combinazione di elementi casuali;
- b) il suo formarsi in seguito alla presenza di una grande impresa sul territorio;
- c) la vicinanza di particolari risorse naturali;
- d) la presenza di scuole di formazione.

Taluni distretti hanno origini molto antiche, altri più recenti.

La presenza di una o più grandi imprese è uno dei fattori più ricorrenti nella genesi distrettuale. Così si esprime Sebastiano Brusco (1986), uno degli antesignani tra i teorici distrettuali: "Quasi sempre all'origine di un di-

stretto industriale vi sono una o più grandi imprese che, in tempi talvolta lontani, hanno operato nel settore in cui oggi operano le imprese piccole ed artigiane”. La ragione di tale importanza risiede nella conoscenza tacita e codificata che evolve nel tempo. La grande impresa costituisce uno straordinario contenitore di conoscenza, declinata nelle tecnologie utilizzate e nel capitale umano che viene negli anni formato all’interno della grande impresa.

1.4 Elementi caratteristici e strutturali del Distretto

Il distretto viene considerato un mercato nel mercato che procede per tentativi ed errori: al suo interno si attuano scambi, transazioni economiche, rapporti fiduciari e di cooperazione, competizioni locali, innovazioni incrementali ed imitazioni dell’innovazione, formazione tacita del lavoro, scambio di informazioni tra costruttori ed utenti dei macchinari e della tecnologia, crediti concessi dalle banche locali, apporto di macchinari da parte di imprese nei confronti dei loro terzisti e dei loro subfornitori. Ciò permette di adattare la tecnologia all’ambiente istituzionale nel quale avviene la produzione. Tutto questo accade e si sviluppa nel “mercato interno” del distretto. Le imprese poi competono anche nel “mercato esterno”, vendendo e sviluppando una propria rete commerciale nel mercato internazionale. Non avviene soltanto una generica relazione tra imprese, ma si stabiliscono relazioni tra determinate imprese: relazioni che si consolidano nel tempo e che permette di sviluppare o esplorare logiche di azione collettiva basate sull’elemento fiduciario, creando così un ambiente fecondo affinché si moltiplichino e si accrescano le relazioni reiterate tra gli attori economici. Questa agglomerazione di piccole imprese si configura come un sistema produttivo non gerarchico, tendendo quindi, nel suo svilupparsi, a produrre relazioni simmetriche tra gli attori, basate sostanzialmente su una contrapposizione paritetica, prediligendo relazioni orizzontali rispetto a quelle verticali.

La specializzazione produttiva, all’interno del distretto, sollecita lo sviluppo e la diffusione delle innovazioni facendone diminuire i costi di transazione rispetto a quelli di coordinamento, in quanto il processo innovativo è accompagnato dall’adozione di sistemi informativi moderni fra le imprese.

Il distretto si pone come un’unità di analisi intermedia fra il sistema industriale e l’impresa in cui convergono molti fattori, dei quali non tutti hanno natura economica. Occorre infatti cercare anche radici sociologiche, che derivano prima di tutto dai soggetti coinvolti nel processo produttivo.

1.5 Differenze tra Distretto, sistema locale produttivo e rete d'impresa

In parziale continuità con Marshall, Sengenberger (Pyke, Becattini e Sengenberger, 1991) considera i distretti industriali come “industrie a base settoriale, che coprono gruppi di imprese, soprattutto di piccole e minime dimensioni, concentrate in una zona delimitata territorialmente, che idealmente integrano tutte le fasi di produzione e tutte quelle a monte della produzione vera e propria (come la finanza, la ricerca e sviluppo ed il design dei prodotti) e a valle di essa (come il marketing, la distribuzione e la pubblicità). Questi servizi tendono ad organizzarsi attorno a dei centri di servizi reali”.

La prima parte del frammento ricalca perfettamente l'ipotesi marshalliana. La seconda parte introduce invece nuovi elementi che differenziano i distretti industriali, nel senso moderno del termine, dai distretti marshalliani. Mentre la molteplicità di piccole imprese e l'ambito territoriale delimitato sono caratteristiche essenziali di qualunque distretto industriale, la presenza di un centro reale, o la cooperazione per il design, sono elementi che possono o meno essere presenti, senza per questo mettere in discussione l'identità del distretto. Mentre non può esistere un distretto senza piccole imprese, cioè composto solo da poche grandi imprese. Tale distinzione è importante. Essa pone una frattura ed una differenziazione tra distretto industriale e sistema locale produttivo, così come tra piccole imprese e distretto industriale. La definizione di distretto industriale si porta appresso delle caratteristiche molto specifiche e stringenti. Per questo motivo non tutte le piccole imprese sono imprese distrettuali. Alla stessa maniera, mentre tutti i distretti sono anche sistemi locali produttivi, non tutti i sistemi locali produttivi possono soddisfare le caratteristiche strutturali del distretto industriale. Ad esempio la presenza di molte grandi imprese territoriali è più compatibile con il sistema locale, piuttosto che con l'ipotesi distrettuale. L'atmosfera industriale è fondamentale nel distretto, mentre nel sistema locale è preferibile la presenza di un servizio reale. Il distretto ed il sistema locale non sono due realtà in opposizione. Al contrario esse sono piuttosto diversi gradienti su un ipotetica linea territoriale che partendo dal distretto attraversa il sistema locale e si dissolve nelle reti di imprese. La caratteristica socio-economica nel distretto lega indissolubilmente e spontaneamente la comunità locale e la popolazione di imprese. Nei sistemi locali produttivi tale legame è più debole, in parte formalizzato e pianificato.

In un suo saggio Gioacchino Garofoli (1989) illustra i caratteri strutturali appartenenti ai sistemi produttivi locali:

a) un'elevata divisione del lavoro tra le imprese;

- b) un'intensa specializzazione produttiva a livello di impresa;
- c) la molteplicità dei soggetti economici locali;
- d) un efficiente sistema informativo;
- e) una professionalità diffusa;
- f) una diffusa rete di relazioni informali.

I caratteri strutturali appartenenti ai sistemi produttivi locali, valgono tanto per il distretto industriale quanto per il sistema di imprese. Ciò che demarca la linea di confine tra i due approcci è la diversa rilevanza del territorio, fondamentale nel distretto e nel sistema locale, secondaria o inesistente nelle reti di imprese, che si pongono l'obiettivo di individuare e strutturare relazioni tra le imprese indipendentemente dal territorio di appartenenza.

Infine, la concezione di distretto industriale è inscindibile dall'atmosfera industriale, mentre nel sistema locale produttivo il tentativo è quello, mediante adeguate istituzioni, di mettere a sistema in maniera pianificata gli effetti prodotti in modo non intenzionale dall'atmosfera industriale.

A queste riflessioni si aggiunge un'ultima distinzione: il distretto può essere caratterizzato dalla presenza di una o più grandi imprese, unitamente a un tessuto di piccole imprese e dall'assenza di grandi imprese. Nel primo caso si avrà un distretto "asimmetrico", se i rapporti di forza e le razionalità dell'agire tra le grandi e piccole imprese differiscono notevolmente, mentre nel secondo caso saremo in presenza di un distretto "simmetrico", caratterizzato da una comunanza ampiamente condivisa di problematiche comuni.

1.6 Normativa italiana in materia distrettuale

I principali provvedimenti adottati a livello nazionale per normare la materia dei distretti industriali sono stati la Legge 5 ottobre 1991, n. 317 "Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole e medie imprese", con la quale sono stati giuridicamente riconosciuti per la prima volta i distretti industriali, e la Legge 11 maggio 1999, n. 140 "Norme in materia di attività produttive" con la quale sono stati modificati i criteri di individuazione dei distretti industriali precedentemente definiti nel Decreto Ministeriale 21 aprile 1993 (c.d. Decreto Guarino) emanato in attuazione della L. 317/1991, in quanto risultati troppo rigidi. In particolare, la Legge 317/1991 ha definito i distretti industriali come "aree territoriali caratterizzate da elevata concentrazione di piccole e medie imprese, con particolare riferimento al rapporto tra la presenza delle imprese e la popolazione residente, nonché alla specializzazione produttiva dell'insieme delle imprese" (art. 36), ed ha stabilito che le singole Regioni provvedessero

all'individuazione dei distretti industriali sulla base dei criteri metodologici-statistici fissati dal Decreto Guarino. Secondo tale decreto ciascun distretto doveva coincidere con uno dei Sistemi locali del lavoro individuati dall'Istat sulla base del Censimento del 1991 e doveva rispettare i valori-soglia di 5 indicatori statistici, quali: 1) un indice di industrializzazione manifatturiera, in termini di percentuale di addetti manifatturieri sugli addetti totali, maggiore del 30% dell'analogo dato nazionale o regionale; 2) un indice di densità imprenditoriale manifatturiera, in termini di Unità locali manifatturiere sulla popolazione residente, superiore alla media nazionale; 3) un indice di specializzazione produttiva, in termini di percentuale di addetti del settore di specializzazione sul totale degli addetti manifatturieri, maggiore del 30% dell'analogo dato nazionale; 4) un peso del settore di specializzazione produttiva, in termini di percentuale di addetti del settore di specializzazione sul totale degli addetti manifatturieri, superiore al 30%; 5) un peso delle PMI nel settore di specializzazione, in termini di percentuale di addetti delle PMI sul totale degli addetti nel settore di specializzazione, superiore al 50%. La rigidità di questi parametri ha tuttavia comportato la definizione di un quadro distorto della realtà distrettuale italiana: dall'applicazione di questi criteri risultavano, infatti, come distrettuali anche delle aree che nei fatti non potevano essere considerate come tali, mentre aree ben note per la loro specializzazione produttiva non potevano essere riconosciute ufficialmente come distretti industriali per il mancato rispetto delle soglie sopra definite. Per far fronte a tale situazione il legislatore è intervenuto nuovamente nel 1999 con la Legge 140/1999 che, come detto, ha introdotto una semplificazione dei criteri di individuazione dei distretti industriali, definendo dapprima una nuova tipologia di area, vale a dire i "Sistemi produttivi locali", caratterizzati da contesti produttivi omogenei, elevata concentrazione di imprese non necessariamente industriali e prevalentemente di piccole e medie dimensioni, e una peculiare organizzazione interna (art. 8, comma 1). A cascata sono stati poi definiti i Distretti industriali intesi come Sistemi produttivi locali che in aggiunta alle caratteristiche sopra definite presentano una elevata concentrazione di imprese industriali e una elevata specializzazione produttiva (art. 8, comma 2). La Legge 140/1999, in luogo dei parametri stabiliti dal Decreto Guarino, ha dunque introdotto requisiti di tipo più qualitativo lasciando alle Regioni ampi margini di manovra nella verifica dei requisiti medesimi e nella individuazione dei Sistemi produttivi locali e dei Distretti Industriali. La Legge in questione ha inoltre eliminato il vincolo della presenza esclusiva delle piccole e medie imprese che invece, come visto, era previsto dalla Legge 317/1991, ammettendo la presenza all'interno dei "Sistemi produttivi locali" e dei "Distretti industriali" di imprese anche di grande dimensione (oltre 250 ad-

detti), pur restando valida la prescrizione della prevalenza di quelle piccole e medie (fino a 249 addetti). Altri provvedimenti legislativi adottati per disciplinare ulteriori aspetti connessi alla materia dei distretti industriali sono la Legge 7 agosto 1997, n. 266 “Attività di valutazione di leggi e provvedimenti in materia di sostegno alle attività economiche e produttive” con la quale si è provveduto per la prima volta a finanziare gli interventi nei Distretti industriali, e la delibera CIPE 3 maggio 2001 “Criteri per la suddivisione del territorio nazionale in Sistemi Locali del Lavoro e per l’individuazione di Distretti economico-produttivi”.

2. La filiera produttiva

2.1 Definizioni e caratteristiche della filiera produttiva

La filiera produttiva viene solitamente definita come la sequenza delle lavorazioni, effettuate in successione, al fine di trasformare le materie prime in un prodotto finito (in inglese *supply chain*); un esempio particolare è la "filiera agroalimentare", cioè tutto quel processo che porta alla realizzazione di un prodotto alimentare, a partire dalla materia prima fino a ciò che arriva sulla tavola del consumatore. Gli attori coinvolti nella filiera agroalimentare sono quindi gli agricoltori, i pescatori, gli allevatori, l’industria di trasformazione e di confezionamento, i trasportatori, i distributori, i commercianti all’ingrosso e al dettaglio, fino al consumatore. Le diverse imprese che svolgono una o più attività della filiera sono integrate in senso verticale ai fini della realizzazione di un prodotto, in contrapposizione alle imprese integrate in senso orizzontale che operano allo stesso stadio di un ciclo produttivo; con la globalizzazione dell’economia possono essere situate in paesi e continenti diversi.

Il concetto di “filiera produttiva” supera la rigidità di un approccio settoriale, rendendo obsoleta la tradizionale suddivisione dell’economia in settori primario, secondario e terziario, costituendo così l’insieme di tutte le fasi del processo produttivo, a partire dalla fornitura delle materie prime fino al consumo del prodotto da parte del cliente, sia questo un bene materiale o un servizio. La logistica risulta essere uno dei fattori critici di successo o di insuccesso di un’impresa poiché, i metodi, le tempistiche e le quantità di consegna all’operatore successivo, incidono, con i loro costi, in modo notevole sul fatturato. A tal proposito non è corretto considerare l’impresa come un’entità isolata ed indipendente, quindi occorre assumere una diversa prospettiva, che faccia riferimento al concetto di “impresa estesa”, non ricercando l’efficacia e l’efficienza a livello di singolo attore, bensì avendo co-

me riferimento l'intera "catena della fornitura".

In termini operativi, le fasi di un processo in filiera sono:

- 1) la produzione della materia prima;
- 2) la lavorazione della materia prima per ricavare ed ottenere un prodotto adatto al consumo umano;
- 3) i servizi per qualificare il prodotto;
- 4) la ricerca scientifico-tecnologica che tende a migliorare la materia prima in varie forme e sotto varie aspetti;
- 5) la fase logistica per rendere il prodotto meglio e più rapidamente trasportabile verso i mercati; la più idonea conservazione del prodotto, soprattutto di quello sottoposto a lavorazione;
- 6) le fasi di commercializzazione che individuano e scelgono i mercati, dove il prodotto può essere meglio apprezzato, e quindi, mirano a massimizzare il suo valore.

Il concetto di filiera di produzione coincide con il concetto di distretto? Ovviamente no. Infatti, una filiera può avere una localizzazione concentrata, e quindi assumere i caratteri di un distretto, ma non è detto che il distretto sia anche una filiera produttiva. Il distretto è, infatti, una concentrazione geografica di imprese (alcuni autori parlano di ispessimento produttivo) caratterizzate da forti interdipendenze; ad esempio, tutte specializzate su una stessa produzione - ancorché differenziata; oppure legate da relazioni di fornitura, oppure in "filiera".

2.2 Filiera corta e filiera lunga

La filiera può essere definita corta o lunga in funzione del numero di soggetti coinvolti nella realizzazione del prodotto finale.

Le filiere dei prodotti freschi, che non richiedono particolari lavorazioni, sono quasi sempre corte, in quanto la produzione delle aziende passa direttamente dalla produzione al confezionamento e alla distribuzione. Questo genere di filiera sostiene lo sviluppo delle economie e tipicità locali, migliora le prestazioni ambientali di aziende e territorio e offre maggiore trasparenza e garanzia al consumatore.

Le filiere che prevedono un numero maggiore di passaggi e di soggetti di filiera, facendo subire alla materia prima processi più o meno articolati, sono invece considerate lunghe.

La filiera corta è un intreccio di relazioni e transazioni economiche strettamente produttivo, il distretto è qualche cosa di più dal punto di vista sociale e quindi extraeconomico.

2.3 Filiera controllata

La certificazione di filiera controllata viene riconosciuta a un'azienda il cui prodotto vanta una assoluta rintracciabilità e standard igienico-sanitari rigorosi definiti secondo i criteri dell'HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Point*).

Il risultato di questi due fattori è la cosiddetta "Tracciabilità di filiera", da diversi anni regolamentata da standard normativi in tutta Europa. In questo caso, quindi, a differenza dei marchi IGP, non conta tanto la zona di produzione o la tradizione produttiva del prodotto, quanto chi è intervenuto a produrlo, trasformarlo, confezionarlo e poi commercializzarlo. L'identificazione di tutte le aziende coinvolte nel processo di un dato bene (dalla produzione primaria, alla trasformazione, alla commercializzazione) permette al consumatore di attribuire le rispettive responsabilità a tutti i soggetti coinvolti nel conseguimento del prodotto finale e di conoscere la provenienza di tutte le materie prime che costituiscono i prodotti, i metodi di produzione, i processi di lavorazione, le modalità di trasporto. Contemporaneamente, l'adozione di un sistema di tracciabilità supporta efficacemente le aziende in tutte le certificazioni, da quelle ambientali a quelle di prodotto e di processo.

Considerate le definizioni dei precedenti paragrafi si deduce che il distretto e la filiera produttiva presentano peculiari differenze tra loro, e non vanno tra loro confusi. Mentre all'interno del distretto possiamo trovare una o più filiere corte locali, o lunghe nel caso esistano distanti collegamenti commerciali verso i mercati esterni, non è altrettanto scontato che una filiera produttiva possa anche assumere i caratteri del distretto. Infatti nella filiera produttiva, per essere considerata tale, non necessita delle caratteristiche distrettuali: in particolare la filiera produttiva al contrario del distretto può essere composta da sole imprese di grandi dimensioni anche molto distanti tra loro, non influenzate da atmosfera industriale, parentale e sociale.

3. Il contributo dell'economia del mare alla crescita produttiva del Paese

Studiare l'economia di un Paese, cercandone di scoprire i punti di forza maggiore, non significa necessariamente seguire la classica suddivisione settoriale dell'economia ma, semmai, richiede di scoprire filiere trasversali all'economia, consapevoli che gran parte del sistema produttivo dipende dalla natura, dai suoi prodotti e risorse, dalle sue bellezze e così via. In questo il mare, una delle espressioni più intense e vaste della natura, rappresenta un fattore strategico per molte attività economiche, perché la forza

dell'elemento marino non è rintracciabile solo nel paesaggio, ma è fortemente incardinata nell'economia, nella storia e nelle culture locali, influenzando la vita delle comunità coinvolte.

Tab. 1 - Valore aggiunto e occupati dell'economia del mare in Italia, per settore – anno 2011 (valori assoluti e percentuali)

Settori	Valore aggiunto		Occupati	
	V.a.	Compos.	V.a.	Compos.
Filiera ittica	3.098,8	7,5	95,2	11,9
Estrazioni marine	2.460,2	6,0	7,9	1,0
Cantieristica	6.579,1	15,9	135,4	17,0
Movimentazione	6.404,5	15,5	91,9	11,5
Servizi turistici	12.779,6	31,0	286,7	36,0
Ricerca e sviluppo	7.420,8	18,0	118,6	14,9
Attività ricreative	2.518,1	6,1	61,5	7,7
Tot economia mare	41.261,1	100	797,2	100
Tot economia	1.411.086,5		24.742,7	

Fonte: Unioncamere (2013), Secondo rapporto sull'economia del mare.

Ciò vale tanto più se si pensa all'Italia, un Paese posizionato al centro del Mediterraneo, che vanta 7.500 km di coste, con 15 regioni e oltre 600 comuni bagnati dal mare.

Proprio per questa consapevolezza il Sistema camerale ha voluto intensificare gli studi per la valorizzazione della filiera del mare nel suo insieme e nelle sue singole componenti, visto che, peraltro, ben 57 delle 105 Camere di commercio sono costiere.

Un compito che si pone perfettamente in linea con quanto ribadito di recente dalla Commissione europea (European Commission, 2012) che pone alla ribalta il ruolo del mare nelle traiettorie di crescita delle economie, con l'obiettivo di promuovere una politica marittima integrata comunitaria e finalizzata al conseguimento degli obiettivi della strategia Europa 2020 per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva.

Entrando nello specifico, propedeutica all'analisi dell'economia del mare è stata la sua perimetrazione in termini di attività economiche, attraverso un minuzioso lavoro fondatosi sul massimo dettaglio classificatorio delle attività che ha guardato anche alle esperienze internazionali, a partire da quella della Commissione europea. Le singole attività identificate sono state raggruppate nei seguenti settori:

- Filiera ittica: ricomprende le attività connesse con la pesca, acquacoltura, la conservazione e lavorazione del pesce, la preparazione di piatti pronti a base di pesce, includendo anche il relativo commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti freschi e congelati.
- Industria delle estrazioni marine: riguarda le attività di estrazione di risorse naturali dal mare, come per esempio il sale, piuttosto che petrolio e gas naturale.
- Filiera della cantieristica: racchiude le attività di costruzioni di imbarcazioni da diporto e sportive, cantieri navali in generale e di demolizione, di fabbricazione di strumenti per navigazione e, infine, di installazione di macchine e apparecchiature industriali connesse.
- Movimentazione di merci e passeggeri: fa riferimento a tutte le attività di trasporto marittimo di merci e persone, sia marittimo sia costiero, unitamente alle relative attività di assicurazione e di intermediazione degli stessi trasporti e servizi logistici.
- Servizi di alloggio e ristorazione: sono ricomprese tutte le attività legate alla ricettività, di qualsiasi tipologia (alberghi, villaggi turistici, colonie marine, ecc.) e quelle relative alla ristorazione.
- Ricerca, regolamentazione e tutela ambientale: include le attività di ricerca e sviluppo nel campo delle biotecnologie marine e delle scienze naturali legate al mare più in generale, assieme alle attività di regolamentazione per la tutela ambientale e nel campo dei trasporti e comunicazioni. Inoltre, in questo settore sono presenti anche le attività legate all'istruzione (scuole nautiche ecc.).
- Attività sportive e ricreative: ricomprende le attività connesse al turismo nel campo dello sport e divertimento, come i tour operator, guide e accompagnatori turistici, parchi tematici, stabilimenti balneari e altri ambiti legati all'intrattenimento.

Come si può notare, si tratta di una nuova visione finalizzata a far emergere e valorizzare il reale valore dell'economia del mare, da osservare sia nella sua dimensione economica sia in quella sociale e ambientale.

La forza dell'economia del mare non risiede solo nel ruolo che svolge all'interno del sistema produttivo nazionale in termini strutturali, ma anche nella sua capacità di imprimere un impulso alla crescita economica del Paese, mostrando apprezzabili virtù di resilienza alle difficoltà congiunturali.

4. L'economia del mare nell'Alto Adriatico

4.1 La filiera ittica può diventare distretto?

Spesso esistono realtà che crescono, si modificano e si arricchiscono, ma che vengono percepite e riconosciute a fatica. E' il caso dell'economia del mare in provincia di Ferrara, un sistema cresciuto nel tempo e che ha creato, spontaneamente, una sua filiera e un bacino economico fortemente connotato. Per "economia del mare" o "Blue economy" si intende l'insieme delle attività economiche che fanno riferimento alle acque marittime o alle acque interne e si svolgono prevalentemente sulla costa ma non solo. Il perimetro delle attività economiche dell'economia del mare spazia infatti tra attività riconducibili in senso stretto alla filiera ittica, industriale, cantieristica, della movimentazione, della ricerca e dei servizi turistici. Si tratta, come è evidente, di attività economiche caratterizzate da un elevato grado di integrazione e di interrelazione reciproca e dove la loro crescita complessiva è trainata dalle traiettorie evolutive di due principali settori che fungono da drivers: il turismo, la pesca e l'acquacoltura.

Tab. 2 - Prime dieci province italiane per valore delle esportazioni delle attività "core" della filiera ittica nel 2013 (Val. in mln. di euro).

Province	Valori assoluti
Como	89,7
Venezia	46
Udine	41
Rovigo	38,3
Rimini	26
Ferrara	24,2
Parma	16,3
Trapani	15,2
Palermo	14,2
Brindisi	13,2

Fonte: Unioncamere.

Il primo di questi "motori" è collocato nella riviera romagnola, mentre il secondo ha un epicentro localizzato prevalentemente nella provincia di Ferrara. O meglio nell'area deltizia comprendente la parte veneta e la parte emiliana estesa dalla Sacca di Goro fino a Ravenna, passando per le Valli di

Comacchio.

In provincia di Ferrara esistono imprese in ogni ambito della filiera ittica con 1888 imprese, con un'incidenza dell'intera economia del mare, sul totale dell'economia provinciale, del 6,6% (incidenza Emilia-Romagna 2,8% e Italia 3%), seconda solo alla provincia di Rimini con il 12,7%, dove invece è preponderante l'economia turistica e della ristorazione.

Volendo contestualizzare questa realtà in un ambito più ampio, quello nazionale, possiamo osservare che la provincia di Ferrara si colloca, per valore delle esportazioni, tra le prime dieci province nelle attività "core" della filiera ittica nel 2013.

I dati riportati nella precedente tabella attirano l'attenzione su due aspetti: l'importanza della costa Adriatica nella filiera ittica (presenti cinque province tra le prime dieci); il sesto posto della provincia di Ferrara ed il quarto della provincia di Rovigo, che ci spingono a ipotizzare la possibile formazione di un nascente "Distretto interprovinciale del Delta del Po". Come plausibile potrebbe essere anche l'ipotesi di formazione di uno più esteso "Distretto Adriatico emiliano-romagnolo" o "Distretto dell'Alto Adriatico".

Alla luce di questa potenziale crescita economica del mare appare ragionevole porsi due domande: stiamo assistendo nella costa adriatica e veneta alla formazione di un nuovo "distretto produttivo interregionale" specializzato nella economia del mare? E quali possono essere i suoi confini?

Effettivamente nella zona litorale e costiera, in particolare dalla provincia di Rovigo fino alle Valli di Comacchio, si rileva una forma di agglomerazione di imprese, caratterizzata da una forte specializzazione industriale e da una particolare vocazione delle produzioni verso lo stesso settore. Nella loro forma tradizionale, essi sono sistemi manifatturieri locali, formati da numerose imprese artigiane e industriali, soprattutto di piccole e piccolissime dimensioni, legate fra loro da strette relazioni. La forte concentrazione spaziale di imprese e l'elevata specializzazione produttiva si associano ai seguenti elementi cruciali:

- una crescente divisione del lavoro tra le imprese locali con la conseguente forte interdipendenza tra le stesse;
- la formazione di un mix di complesse relazioni di cooperazione e competizione tra le imprese locali con la conseguente forte interdipendenza tra le stesse;
- la formazione di un mix di complesse relazioni di cooperazione e competizione tra le imprese, ponendosi le imprese a livelli diversi della filiera produttiva tra i beni/servizi realizzati;
- la forte natalità di imprese, a sua volta legata all'elevata mobilità del lavoro ed alla cosiddetta "gemmazione d'impresa", attivata da soggetti

che dopo una esperienza di lavoro come dipendenti creano una nuova impresa;

- la progressiva accumulazione di esperienze professionali e la formazione di un mercato del lavoro specializzato, che dà origine in altri termini, alla accumulazione di un peculiare “capitale umano” di distretto;
- Infine, la presenza di istituzioni pubbliche attente che, sia pure con modalità e ruoli differenti a seconda dei diversi contesti, possono fungere da organi di regolazione, incentivazione, promozione, programmazione delle attività svolte e possono influenzare le traiettorie evolutive delle imprese.

Tra Goro e Comacchio, nei paesi limitrofi dell'area deltizia veneta ed emiliana, operano, come abbiamo visto, con diversi livelli di specializzazione, un numero crescente di imprese collegate all'indotto delle attività della pesca e dell'acquacoltura, in particolare legate alla molluschicoltura (vongole e mitili). Molte di queste imprese sono state fondate o rafforzate sul piano professionale da personale commerciale o produttivo proveniente dalle due aziende più importanti e antiche dell'area: (la cooperativa “Consorzio Pescatori di Goro” (COPEGO) operante nella Sacca di Goro dagli anni '70, ed il “Consorzio di cooperative dei pescatori del Polesine”, operante nella Sacca di Scardovari. Entrambe queste imprese sono leader nazionali ed europee nel settore della molluschicoltura, in particolare vongole e mitili) mettere in nota.

La produzione aggregata delle due imprese, (16.000 ton.nel 2013) rappresenta oltre il 50% della produzione nazionale di vongole, ed almeno un terzo di tale produzione viene esportata nei paesi europei. Negli ultimi 10 anni in questa area compresa tra la provincia di Rovigo e la provincia di Ferrara, e comprendente anche Comacchio, si sono formate e sviluppate decine di nuove cooperative e di imprese commerciali inserite nei vari livelli della filiera ittica: Centri di Depurazione Molluschi (CDM), Centri di Spedizione Molluschi (CSM), società commerciali all'ingrosso e al dettaglio, imprese di trasformazione e conservazione del prodotto, imprese di servizio e logistica, attività commerciali collegate alla navigazione, società di ricerca e di tutela ambientale. Si tratta di realtà imprenditoriali che di volta in volta si pongono in rapporti di aspra competizione tra di loro ma spesso sanno operare in collaborazione/integrazione, talvolta come fornitori e a volte come clienti, in un succedersi di transazioni economiche e di scambi commerciali che tendono ad infittirsi negli anni. Imprese che oggi si misurano con le tematiche della internazionalizzazione, della certificazione del prodotto, della innovazione e della ricerca.

Si segnala inoltre che nei prossimi anni nella nuova zona industriale urbanizzata alla periferia di Goro, sono previsti nuovi insediamenti di attività

produttive di trasformazione dei prodotti ittici freschi, conservati e di servizi logistici. Si tratta di nuove imprese ma anche di imprese già esistenti che hanno la loro sede sociale lungo la Statale Romea in area veneta, e imprese già esistenti a Goro, in fase di sviluppo e diversificazione.

Ci si chiede se questi elementi possano considerarsi come tratti distintivi della formazione di un nascente “distretto produttivo” che va specializzandosi nell’economia ittica, e se di questi processi in atto c’è una adeguata consapevolezza non solo delle stesse imprese che vi operano, ma anche delle istituzioni pubbliche e private di riferimento; in particolare le Regioni e le province interessate, le quali saranno investite direttamente come soggetti programmatori e “meta-manager” di politiche di sviluppo locale partecipativo, alla luce delle opportunità che verranno nei prossimi sette anni dalla programmazione comunitaria. Sia quella che fa diretto riferimento alla pesca ed acquacoltura con l’avvio del Fondo Europeo per gli Affari Marittimi e per la Pesca (FEAMP), uno dei fondi strutturali di diretta emanazione della Commissione Europea che interviene direttamente per la consulenza scientifica e per l’attuazione di misure di controllo, sia quella più generale che fa riferimento alla strategia di crescita a lungo termine: la cosiddetta “crescita blu” o “*blue economy*”. Il FEAMP incoraggia un approccio allo sviluppo locale di tipo partecipativo che si è dimostrato nel corso degli anni un utile strumento di promozione dello sviluppo delle zone di pesca a acquacoltura. Investire nel capitale umano è vitale per accrescere la competitività ed il rendimento economico della pesca e delle attività marittime. Il FEAMP sostiene i servizi di consulenza, la cooperazione tra gli scienziati ed i pescatori, la formazione professionale, l’apprendimento permanente per contribuire a migliorare le prestazioni complessive e la competitività degli operatori a promuovere il dialogo sociale, inoltre a incoraggiare approcci innovativi destinati a creare crescita e occupazione fornendo sostegno agli investimenti.

4.2 L’Adriatico, la nursery dei mari, verso il distretto della pesca¹

Con decreto del Ministro delle politiche agricole, alimentari e forestali 23 febbraio 2010 è stato istituito il distretto di pesca Nord Adriatico nell’area nord adriatica includente le aree marine e costiere delle Regioni

¹ “Il Distretto di pesca Nord Adriatico, istituito nel 2010, ha come finalità quella di promuovere il partenariato con i produttori e le imprese delle filiere del settore ittico” Ministero delle Politiche Agricole.

Friuli Venezia Giulia, Veneto ed Emilia-Romagna. Il Distretto di pesca Nord Adriatico ha come finalità quella di promuovere il partenariato con i produttori e le imprese delle filiere del settore ittico per lo sviluppo in comune delle azioni previste nelle politiche e negli interventi individuati e condivisi tra Ministero e le tre Regioni.

Il Distretto costituisce una importante novità che rafforza la collaborazione tra Stato e Regioni per lo sviluppo e sostegno del comparto della pesca ed acquacoltura; è gestito da un apposito Comitato di gestione che opera per:

- l'individuazione di progetti annuali e poliennali anche di tipo multifunzionale;
- la predisposizione dei piani di gestione locali secondo le priorità definite dalle Regioni e condivise con l'Amministrazione centrale;
- l'applicazione degli indirizzi ed il controllo dei risultati dei piani di gestione locali e le azioni da sviluppare al loro interno;
- l'integrazione con le Istituzioni costiere, promuovendo il raccordo tra gli strumenti di programmazione per l'applicazione delle politiche di sviluppo del mare e delle attività connesse;
- l'applicazione delle direttive e degli indirizzi dell'Amministratore Centrale.

E' aperta l'adesione al Distretto sia delle altre Regioni italiane che si affacciano sul mare Adriatico sia dei Governi transfrontalieri e delle rispettive comunità costiere.

L'istituzione del Distretto è anche il risultato della cooperazione tra le amministrazioni delle tre Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto ed Emilia Romagna avviata da anni che ha portato a consolidare mediante i progetti comunitari transazionali a consolidare rapporti e collaborazioni operative con partner istituzionali di Slovenia e Croazia.

Dal luglio 2012 il Distretto di Pesca Nord Adriatico è finalmente diventato una realtà. Si tratta di una conferma ufficiale di un processo avviato dieci anni fa e di quanto istituito con decreto ministeriale nel 2010.

Ma che cos'ha di particolare quest'area per meritarsi un Distretto?

Innanzitutto, la peculiarità di disporre di un mare molto pescoso e l'offerta di dimensioni diverse rispetto agli altri fondali marini. Nel bacino veneto-friulano ed emiliano vivono, ad esempio, specie particolari: come nel caso del nasello, che al nord è il grande merluzzo ma anche della canocchia, crostaceo solitario che predilige i fondi sabbiosi e che solo qui si può pescare anche a tre miglia.

In questo ambito caratteristico si pratica la piccola pesca segno di un rapporto forte tra mare e pescatore e risultato di tradizioni tramandate da generazioni. Sistemi di cattura, potenza delle imbarcazioni, limite delle 12 miglia determinano un basso impatto ambientale così che fauna e flora possano rigenerarsi.

L'affermazione della biodiversità e di una cultura del lavoro tramandato

dalle comunità che da occupazione a circa 4mila addetti trova similitudini storiche fino al litorale croato e istriano considerato un confine amico per il Distretto dell'Alto Adriatico che si propone come sintesi di politiche condizionate per il rilancio economico e sociale del comparto secondo le disposizioni legislative della Politica Comune che punta ad una riforma caratterizzata da una forte regionalizzazione della *governance*.

4.3 La nascita del distretto ittico-alimentare di Goro: “un piccolo distretto nel grande distretto Alto Adriatico”

Il Consorzio Pescatori di Goro, non solo scommette sul suo futuro ma anche su quello della crescita di una filiera ittico-alimentare nel territorio di Goro. Come precedentemente descritto, a Goro operano con diversi livelli di specializzazione un numero crescente di imprese collegate all'indotto dell'attività della pesca e dell'acquacoltura. Molte di queste imprese sono state fondate o rafforzate da personale commerciale o produttivo proveniente da Goro: centri depurazione molluschi, centri spedizione molluschi, commercianti broker, imprese di trasformazione ittica, imprese di servizi, ecc. Si tratta di realtà imprenditoriali, che di volta in volta si pongono in aspra concorrenza tra loro e con il consorzio stesso ma a volte sanno operare in collaborazione/integrazione, talvolta come fornitori e a volte come clienti, in un succedersi di transazioni economiche e di scambi commerciali che tendono ad infittirsi negli anni.

Si prevede che nella nuova zona industriale di Goro si insedieranno presto altre attività produttive di trasformazione dei prodotti ittici e di servizi logistici, arricchendo così il “Made in Italy” gorense.

Riassumendo, sono numerosi i fattori che giustificano la denominazione di “Distretto ittico” alla zona gorense del Delta del Po:

- 1) La fondamentale rilevanza delle caratteristiche del territorio-ambiente: vicinanza al mare, morfologia, clima, risorse naturali.
- 2) L'agglomerazione di numerose piccole imprese specializzate in uno spazio limitato e circoscritto, causato dalla disgregazione di una grande impresa (il Consorzio Pescatori di Goro).
- 3) La presenza di più filiere corte produttive (ittica, estrazioni marine, cantieristica, turistica, movimentazione, ricerca e sviluppo), le diverse imprese svolgono una o più attività della filiera e sono integrate sia in senso verticale che orizzontale ai fini della realizzazione del prodotto;
- 4) L'importanza della specializzazione del mestiere, presenza di scuole e corsi professionali nel territorio che facilitano lo scambio generazionale tacito e codificato (Istituto professionale alberghiero “Remo Brindisi” e

- il corso “Operatore della Pesca e dell’Acquacoltura”);
- 5) Presenza di una notevole “atmosfera industriale” generata da una crescente densità imprenditoriale che porta alla nascita di economie esterne;
 - 6) La rilevanza di un ambiente sociale, parentale e fiduciario dove le imprese locali si relazionano, cooperano, competono, caratterizzando il distretto e traendo vantaggi competitivi a livello internazionale.
 - 7) La comunanza ampiamente condivisa di problematiche comuni alle imprese, determina questa zona come un distretto “simmetrico”.
 - 8) La facilità di informazione e il controllo interno efficace da parte della *governance*;
 - 9) L’intensa collaborazione tra imprese e Istituzioni volta a incentivare lo sviluppo economico, l’innovazione e la tutela dell’ambiente.
 - 10)** La rilevanza degli elevati costi “sunk” (costi sommersi) che determinano barriere all’entrata e all’uscita del mercato locale, limitando l’uscita delle imprese dal distretto.

4.4 Il distretto ittico gorese da filiera corta a filiera lunga

Le imprese goresi e comacchiesi, sempre più impegnate ad affrontare le problematiche concorrenziali legate alla globalizzazione dell’economia, hanno recentemente investito notevoli risorse per rendere più ampia e flessibile la loro offerta commerciale non solo a livello locale e nazionale, ma soprattutto a livello internazionale.

Questa nuova strategia evolve la filiera ittica corta del distretto del basso ferrarese in filiera lunga grazie alle ulteriori e differenziate lavorazioni industriali, nonché ai molteplici collegamenti logistico-commerciali che le imprese locali stanno allacciando con numerosi attori operanti in aree extra-distrettuali anche molto distanti. La cooperativa Copego, in particolare, vanta notevoli profitti dai clienti esteri: si consideri che circa il 30% del prodotto fresco e lavorato viene esportato all’ingrosso in Spagna verso una specifica catena di supermercati, che a sua volta distribuisce il prodotto al dettaglio. Proprio per conservare la qualità del prodotto fresco questi scambi avvengono in giornata sfruttando la fitta rete logistica che caratterizza la filiera lunga gorese.

E’ evidente come la miglior prospettiva per lo sviluppo economico del distretto sia la filiera lunga, e cioè una catena della fornitura e di relazioni molto più larghe ed estese, che offre più ampie prospettive di sviluppo e reddito sia per la singola azienda sia per il PIL nazionale, in cui non esiste più la condivisione di certi principi e valori ideali una volta travalicato il distretto.

5. La Marine Strategy per una responsabilità diffusa nell'Alto Adriatico

5.1 La strategia per l'ambiente marino in Emilia Romagna

La direttiva europea “Marine Strategy” offre l’opportunità di affrontare in modo condiviso le politiche di sviluppo territoriale. L’obiettivo generale è raggiungere o mantenere il buono stato delle acque marine entro il 2020. Le regioni costiere hanno attivato collaborazioni per l’attuazione del percorso previsto.

Con il Dlgs 190/2010, lo Stato italiano ha recepito la direttiva 2008/56/CE “Marine Strategy”, pilastro della politica marittima dell’Unione europea, che promuove l’integrazione delle esigenze ambientali in tutti gli ambiti politici pertinenti. Nel variegato contesto territoriale che gravita attorno al bacino Adriatico, la direttiva europea offre l’opportunità di affrontare in modo condiviso le politiche di sviluppo territoriale per definire nuovi e più efficaci modelli di sviluppo sostenibile. L’obiettivo generale è raggiungere o mantenere il buono stato delle acque marine entro il 2020 attraverso un approccio eco-sistemico alla gestione delle attività umane. Si tratta di un obiettivo ambizioso che, nel caso del mare Adriatico, vede coinvolti anche paesi non appartenenti alla Ue. Il mare, infatti, non conosce confini e la strategia per il suo risanamento deve essere necessariamente condivisa con tutti coloro che hanno interesse su questa risorsa. Occorre affrontare le sfide comuni in chiave unitaria, alla scala territoriale più appropriata. Il mare Adriatico rappresenta un confine, ma anche un motivo di unione tra Ue e Balcani, aree in cui le relazioni sono in divenire e in cui il dialogo attraversa le politiche di settori chiave come la gestione del territorio costiero e dell’entroterra, le reti infrastrutturali e culturali, l’energia, il turismo sostenibile, la pesca, oltre che l’ambiente.

La stessa “Marine Strategy” prevede il raccordo con convenzioni internazionali e altri strumenti di livello comunitario, quali la politica nel settore della pesca, la direttiva habitat e, naturalmente, la direttiva acque. In quest’ottica, si può considerare l’esperienza maturata con la stesura dei Piani di gestione dei distretti idrografici, redatti ai sensi della direttiva 2000/60/CE, come un banco di prova della capacità di integrarsi dei diversi settori e livelli istituzionali per l’individuazione di soluzioni che sappiano rispondere alle esigenze degli utenti attuali senza pregiudicare le condizioni di esistenza e di sviluppo delle generazioni future.

5.2 Il delicato equilibrio dell'Adriatico

La crescente consapevolezza della stretta correlazione tra qualità dell'ambiente e ritorno economico, in termini di servizi eco-sistemici, sta lentamente modificando la prospettiva dei soggetti portatori di interesse riguardo ai temi ambientali. Nel nostro contesto territoriale, ad esempio, risulta sempre più evidente che i problemi legati a fenomeni distrofici hanno impatti negativi sul turismo, così come una buona qualità delle acque è necessaria per mantenere competitiva l'industria della molluschicoltura. Anche nel corso dell'estate 2013 lungo le coste della regione Emilia-Romagna si sono verificati fenomeni di proliferazione algale e diffuse morie di pesci con gravi conseguenze sulla fruibilità delle spiagge da parte dei turisti. Il danno economico e di immagine, per un'area che è storicamente vocata al turismo balneare, è stato ovviamente grave. Facciamo parte di un bacino fortemente antropizzato, quello del fiume Po sul cui territorio insistono circa 16 milioni di abitanti, la maggior parte della zootecnia italiana (55% circa), la maggiore estensione di terre coltivate (circa 30.000 kmq) nonché la più alta concentrazione di industrie: quest'area da sola contribuisce però a produrre circa il 40% del Pil nazionale. L'area costiera emiliano-romagnola, per la particolare circolazione delle correnti, risente maggiormente degli apporti fluviali del bacino idrografico padano e dell'andamento idrologico del fiume Po. Paradossalmente, negli anni siccitosi nei quali l'attenzione del pubblico viene richiamata sugli effetti dei cambiamenti climatici, perché l'emergenza idrica mette a rischio sia l'approvvigionamento idropotabile, che le produzioni agricole, il mare gode di migliore "salute". Infatti, in corrispondenza di anni poco piovosi, gli apporti di nutrienti al mare risultano scarsi e il fenomeno delle fioriture algali rimane contenuto (vedi estati 2003 e 2006). Diversamente, negli anni idrologici più piovosi come è stato il 2012-2013, gli elevati carichi di nutrienti veicolati, in concomitanza con determinate condizioni meteo-climatiche, aumentano notevolmente la probabilità che si verifichino fenomeni distrofici. La Regione Emilia-Romagna è impegnata sin dagli anni '70 nel monitoraggio delle acque marine proprio in considerazione di una molteplicità di usi che su di esse insistono. Il fenomeno dell'eutrofizzazione è già stato ampiamente studiato ed è un tema rilevante nei Piani di gestione distrettuali e nel Piano di tutela delle acque che si occupano anche della qualità delle acque marino-costiere. In ottemperanza alle direttive europee sono state intraprese molte azioni, sia a scala di distretto che regionale, per ridurre gli apporti di nutrienti al mare.

5.3 L'applicazione della Marine Strategy

Se alcuni aspetti ambientali sono già stati approfonditi, su altri occorre concentrare gli sforzi per acquisire maggiori conoscenze: le Regioni costiere, coordinate dal ministero dell'Ambiente e in ottemperanza al disposto normativo (Dlgs 190/2010), hanno collaborato con Ispra alla predisposizione della valutazione iniziale, alla definizione del buono stato ambientale e dei traguardi ambientali, che rappresentano le prime fasi dell'implementazione della "Marine Strategy". In considerazione delle lacune informative emerse dalla valutazione iniziale, il ministero dell'Ambiente ha stipulato con le Regioni appartenenti alle tre sottoregioni Adriatico, Tirreno e Ionio specifici protocolli di intesa finalizzati a indagare gli ambiti risultati più deficitari dal punto di vista delle informazioni disponibili, quali la distribuzione ed estensione degli habitat, sia bentonici che pelagici, i rifiuti marini, spiaggiati e microplastiche, nonché gli aspetti socioeconomici dell'utilizzo del mare e dei costi del suo degrado. Attualmente la Regione Emilia-Romagna, capofila per la macroregione Adriatica, coordinandosi con le altre sotto-regioni ha definito i protocolli operativi per la propria regione e, avvalendosi della Struttura oceanografica Daphne di Arpa, sta predisponendo il monitoraggio. L'esperienza di coordinamento delle regioni adriatiche per l'attuazione del protocollo di intesa è un'importante opportunità per avviare un percorso condiviso con le altre Regioni per ripensare il mare come uno spazio di interazione tra attività umane e ambiente. La sfida offerta dalla direttiva 2008/56/CE è quella di cambiare la prospettiva, prendendo in considerazione tutte le attività che impattano sul mare (non solo quelle che provengono da terra, ma anche pesca, piattaforme per l'estrazione di idrocarburi, trasporto marittimo ecc.), nonché ampliare il numero di soggetti da coinvolgere per raggiungere un equilibrio tra la necessità di sviluppo e protezione degli ecosistemi.

La Regione e Arpa Emilia-Romagna sono impegnate anche nel progetto "Hazard", che prevede una rete transnazionale per rispondere alle possibili contaminazioni dell'Adriatico in caso di incidenti in mare. Arpa Emilia-Romagna, a supporto della Regione, gestisce il monitoraggio dello stato dell'Adriatico e della balneazione. Nel 2014 è risultata nel complesso eccellente la qualità in gran parte delle acque regionali. Si sono verificati occasionali apporti inquinanti, dovuti a eventi meteorologici molto intensi. L'erosione costiera, nonostante l'efficacia degli interventi di ripascimento effettuati, resta però una criticità.

5.4 Il Fondo Europeo per la Pesca (FEP) e il Gruppo di Azione Costiera (GAC) del distretto Mare Adriatico²

Il Fondo Europeo per la Pesca (FEP) è lo strumento di programmazione per il periodo 2007-2013, che attua una strategia di sviluppo locale per le zone europee di pesca. Tra gli assi del FEP (Regolamento (CE) n.1198/2006 del 27 luglio 2006), l'asse 4 "Sviluppo sostenibile delle zone di pesca" prevede sostegno alle iniziative finalizzate al potenziamento dello sviluppo economico nelle zone di pesca.

La Regione Emilia-Romagna, con il bando n.186 del 16 dicembre 2011, ha definito le modalità di attuazione dell'Asse 4, che promuove, tramite partenariati attivi che operano a livello territoriale, azioni specifiche a sostegno di strategie locali di sviluppo nel settore della pesca.

I soggetti attuatori dell'Asse 4 sono i GAC - Gruppi d'Azione Costiera (costituito il 28 marzo 2012), che si identificano in partenariati locali che includono partner pubblici e rappresentanti del settore alieutico e di altri settori privati rilevanti a livello territoriale.

I GAC svolgono funzioni di programmazione delle strategie di sviluppo locale, di coordinamento ed attuazione degli interventi a favore delle zone di pesca eleggibili.

Per la Regione Emilia-Romagna sono due le zone ammissibili:

- t) zona "Maestratale", che comprende i territori dei comuni costieri delle Province di Ferrara e Ravenna;
- tt) zona "Libeccio", che comprende i territori dei comuni costieri delle Province di Forlì-Cesena e Rimini.

Il bando regionale rende disponibile per la zona Maestratale la somma di 834.022,00 euro, finalizzata all'avviamento del GAC ed al finanziamento dei primi interventi del Piano di sviluppo locale (PSL).

Con deliberazione del Consiglio n. 31 del 8 marzo 2012, la Provincia di Ferrara ha approvato lo schema di atto costitutivo di ATS - Associazione Temporanea di Scopo - con cui formalmente è stato realizzato il partenariato nella zona "Maestratale".

L'ATS, denominata GAC Distretto Mare Adriatico, vede la partecipazione della Provincia di Ferrara (capofila), della Provincia di Ravenna, dei Comuni di Goro, Comacchio, Ravenna e Cervia, delle principali associazioni e rappresentanti del settore della pesca nonché di altri operatori economici sociali del territorio. Il GAL Delta 2000, che partecipa all'ATS in

² In base a quanto diffuso dal sito: www.provincia.fe.it.

qualità di partner, collabora direttamente con la Provincia di Ferrara per la gestione tecnica degli interventi e per la divulgazione sul territorio del GAC delle attività correlate.

Conclusioni

Le ricerche storico-economiche, scientifiche e giuridiche trattate nel testo hanno permesso di raggiungere gli obiettivi prefissati in sede introduttiva.

Dalle fondamenta teoriche distrettuali marshalliane, passando alle più moderne ricerche e riconoscimenti istituzionali evidenziati nei paragrafi successivi, si delinea chiaramente come la nuova realtà socio-economica territoriale ferrarese si rispecchia come un “distretto della pesca”, parte peculiare del più esteso Distretto dell’Alto Adriatico.

L’area del basso ferrarese che vede protagonista il mare come prima fonte economica non si rivela solo come un mero sistema locale produttivo, ma grazie alle caratteristiche strutturali delle diverse filiere concentrate nel territorio, soddisfa pienamente la concezione di “distretto produttivo”: un raggruppamento localizzato di numerose piccole-medie imprese altamente specializzate, che lavorano in un sistema istituzionale di relazioni simmetriche sociali, parentali e fiduciarie di cooperazione - competizione, in cui la conoscenza è prevalentemente tacita tra generazioni, l’innovazione è incrementale e l’atmosfera industriale gioca un ruolo rilevante creando quelle economie esterne che permettono di concorrere nei mercati internazionali alla pari delle economie di scala delle grandi imprese.

La tradizionale filiera corta, intesa come catena della fornitura locale delimitata dal distretto in cui è prevalente la vendita diretta, diventa lunga in seguito alla presenza di ulteriori attori e lavorazioni, per cui finisce per travalicare i confini del distretto della pesca, ampliando la rete commerciale delle imprese ittiche, le quali, da aziende appartenenti al settore primario si trasformano in imprese “industriali” extra-agricole, cioè in grado di lavorare il prodotto e di ottenere un bene manufatto che può essere trasportato al di fuori dell’originario mercato di sbocco.

La regione dell’Alto Adriatico rappresenta lo stile imprenditoriale di un distretto moderno in cui le istituzioni, la comunità e i concorrenti condividono giorno per giorno obiettivi e problematiche comuni che caratterizzano la loro peculiare atmosfera industriale, tra cui la fondamentale sensibilizzazione a preservare l’ecosistema marino e sviluppare le infrastrutture ad esso correlate.

Riferimenti bibliografici

- Becattini G. (1987). *Mercato e forze locali*. Il Mulino, Bologna.
- Becattini G. (1979). Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale. *Rivista di economia e politica industriale*, n.1.
- Bissoli R., Fabbri S. (2013). Ecoscienza. *Arpa Emilia-Romagna*, anno IV, n. 4, pag. 44.
- Brusco S. (1986). *Small firms and industrial districts: the experience of Italy* Londra.
- Buriani M. (2012). L'economia del mare in provincia di Ferrara: la filiera ittica può diventare distretto? *Annuario socio economico ferrarese 2012*.
- Carminati M. (2006). *La legislazione italiana e regionale sui distretti industriali: situazione ed evoluzione*. Università Cattolica del Sacro Cuore, Centro di ricerche in analisi economica e sviluppo economico internazionale.
- Garofoli G. (1989). Modelli locali di sviluppo: i sistemi locali di impresa. In Becattini G. (a cura di). *Modelli locali di sviluppo*, Il Mulino, Bologna.
- Marshall A. (1975). *The Economics of Industry*. MacMillan, Londra 1879. Traduzione italiana a cura di G.Becattini, *Economia della produzione*, Isedi, Milano.
- Marshall A. (1890). *Principles of Economics*. MacMillan (1969), Londra. (Traduzione italiana *Principi di economia*, UTET, Torino 1972).
- Messori M. (1989). Sistemi di imprese e sviluppo meridionale. Un confronto tra due aree industriali. In G. Becattini (a cura di). *Modelli locali di sviluppo*. Il Mulino, Bologna.
- Mistri M. (2006). *Il distretto industriale marshalliano tra cognizione e istituzioni*. Carocci, Roma.
- Pini M. (2013). Il contributo dell'economia del mare alla crescita produttiva del paese. *Rivista di economia e Statistica del territorio*, n.2.
- Poma L. (1987). *Oltre il distretto: imprese e istituzioni nella nuova competizione territoriale*. FrancoAngeli, Milano.
- Varaldo R., Ferrucci L. (1997). *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*. FrancoAngeli, Milano.
- UnionCamere (2007). *Classificazione attività economiche dell'economia del mare, Codici Ateco 2007*.
- UnionCamere (2013). *Secondo rapporto sull'economia del mare*, 2013.

Sitografia

www.copego.it
www.distrettopesca.it
www.provincia.fe.it
www.rovigo.coldiretti.it
www.treccani.it