

AUR & S

Materiali
&
ricerche

Ugo Carlone*

Premessa¹

In questo scritto descriveremo le dinamiche che hanno caratterizzato il voto di preferenza in occasione delle elezioni regionali svoltesi nel 2010 in Umbria. Dopo avere passato in breve rassegna la letteratura sulla materia (par. 1), riporteremo i risultati delle elezioni regionali svoltesi in Umbria nel 2010 e i dati relativi ai tassi di preferenza (par. 2). Successivamente, l'analisi seguirà due prospettive differenti: quella degli *elettori* e quella dei *territori*. Dapprima, osserveremo, grazie ai risultati di un sondaggio condotto all'indomani delle elezioni su un campione di elettori umbri, quali sono i *fattori* che sembrano influenzare maggiormente l'espressione del voto di preferenza (par. 3); successivamente, cercheremo di capire se il livello sub-regionale, cioè locale e *territoriale*, conti ancora nella selezione dei candidati al Consiglio Regionale, analizzando i risultati elettorali ufficiali.

1. Il voto di preferenza: ambiguità, personalizzazione, competizione

Il voto di preferenza, come noto, non è previsto per tutti i livelli in cui si svolgono le competizioni elettorali in Italia. Esso "sopravvive", dopo essere stato cancellato da quelle per la Camera dei Deputati, nelle elezioni comunali, in quelle regionali e in quelle per il Parlamento europeo. Ognuna di esse prevede, visto il diverso livello territoriale e l'ampiezza delle circoscrizioni, differenti modalità di selezione nelle liste proporzionali, di organizzazione delle campagne elettorali e di acquisizione del consenso. Ciò che le accomuna è il fatto che, in ogni caso, la possibilità di esprimere l'indicazione di un singolo candidato possa essere considerata come un "doppio voto" (Scaramozzino 1992), cioè un consenso che si affianca a quello dato alla lista; o, addirittura, nel caso delle elezioni comunali e regionali, una «terza competizione» (Fabrizio, Feltrin, 2007), successiva a quella relativa ai candidati Sindaco o Presidente e ai partiti. Le preferenze ai candidati alle Assemblee elettive, cioè, «rappresentano un altro strumento di orientamento, complementare e talvolta alternativo» (Legnante 2000, 21); un voto *ad personam*, ovviamente non obbligatorio, diverso dagli "altri", le cui logiche non sono sempre assimilabili a quelle che fanno pendere la personale

* Regione Umbria.

¹ Il saggio che segue è frutto di una ricerca presentata da chi scrive al XXIV Convegno SISP tenutosi a Venezia - Università IUAV, dal 16 al 18 settembre 2010, nella Sezione *Comunicazione Politica*, Panel *Nuovo ciclo elettorale ed elezioni intermedie*.

bilancia di ogni elettore verso una lista o un candidato Sindaco o Presidente di Regione.

1.1. *Tra maturità e arretratezza*

La particolarità del voto di preferenza comporta una sua complessa interpretazione (Legnante 2000). In linea di massima, gli studi sul tema ne hanno sottolineato l'intrinseca *ambiguità*: esso può essere infatti considerato (Calise, Mannheimer 1982, 79-81) come un segnale di "maturità" da parte di chi lo esprime, frutto di una scelta razionale, consapevole, mirata a scegliere il candidato che (si pensa) meglio esprime le idee e i valori personali. Oppure, al contrario, come un indicatore di "arretratezza" delle competizioni elettorali, di rapporti particolaristici e di scambio quando non clientelari o addirittura poco legittimi. Un «indicatore della capacità di un giudizio autonomo, ben informato, responsabile da parte dei cittadini» oppure un segnale di «un loro maggiore irretimento clientelare» (Vassallo 1993, 266). Si tratta ovviamente di due estremi interpretativi, utili però a comprendere come uno stesso voto ad uno stesso candidato possa essere considerato in maniera così diversa e come occorra molta cautela nella lettura dei risultati elettorali relativi al "secondo" (o "terzo", nel nostro caso) voto.

Il dibattito da questo punto di vista è aperto. Non sono pochi coloro che sottolineano i "vantaggi", o comunque gli aspetti non certo negativi, del voto di preferenza:

- nel processo di selezione della classe politica, risponde «in qualche modo alle esigenze di scelta trasparente e di legittimazione dei candidati da eleggere alle cariche politiche», soprattutto «in mancanza di una robusta qualità della vita interna ai partiti» (Fabrizio e Feltrin 2007, 197)²;

- nei problematici rapporti tra cittadini e "politica", «ha favorito la ricostruzione di legami fiduciarci in termini personali nel momento in cui si affievolivano quelli ideologici» (Ceccanti 1993, 51)³. Secondo De Luca (2001, 241-4), in una fase di "crisi dei partiti", il voto personale avrebbe veicolato fiducia nelle istituzioni attraverso i singoli candidati, permesso di «riannodare» il rapporto fra elettori e alcune figure di politici e, infine, fatto da argine al dilagante astensionismo nel Meridione, dove, come vedremo, la propensione ad esprimere preferenze è fortissima⁴.

² Anche se gli stessi Autori non possono fare a meno di notare che il voto di preferenza è «associato, oggi come in passato, alle preoccupazioni per la diffusione di pratiche poco commendevoli di raccolta e riproduzione del consenso» (Fabrizio, Feltrin 2007, 197).

³ Qui Ceccanti, in realtà, si riferisce alla preferenza unica in contrapposizione a quella multipla, ma crediamo che le considerazioni da lui svolte siano riferibili al voto di preferenza in generale.

⁴ Lo stesso De Luca (2001, 244) avverte comunque che «resta da verificare se tale rinnovato rapporto sia alimentato da modalità e contenuti nuovi o se non sia piuttosto alimentato dai tradizionali meccanismi di tipo particolaristico-clientelare». Quanto al voto in Meridione, Scaramozzino sosteneva che sarebbe «troppo sbrigativo, oltre che semplicistico, [...] imputare esclusivamente all'influenza perversa del clientelismo il largo uso delle preferenze» nel Sud (Scaramozzino 1992, 199).

- nel processo di rappresentanza politica, ne costituisce una *dimensione reale* (Vassallo, 1993). Spiega Pasquino (1993b, 343): «il potere del candidato, della corrente, del partito [...] si fonda anche su un rapporto intessuto e su un legame stretto con gli interessi organizzati di una particolare circoscrizione. Sarebbe ben strano che proprio in politica quegli interessi non contassero e quei rappresentanti non li facessero contare». In fin dei conti, se la preferenza è legata alla consistenza dei «rapporti di potere», essa lascia aperta «la possibilità che gli sfidanti misurino il loro consenso» attraverso la battaglia per la cattura del voto personale (*ibidem*).

Per capire in che posizione, nell'asse arretratezza-maturità, vada collocato il consenso *ad personam*, occorre un'analisi approfondita tanto del singolo elettore (motivazioni, interessi, livelli di istruzione e di partecipazione politica, ecc.) che della struttura di offerta partitica. In questo secondo ambito, bisognerebbe combinare l'*indizio* costituito dall'utilizzo della preferenza con «altre informazioni di carattere qualitativo», cioè: «la struttura organizzativa dei partiti ed i processi di integrazione (o disintegrazione) in corso al loro interno, il profilo soggettivo dei candidati ed i legami di competizione e cooperazione che essi hanno instaurato con gli altri membri della lista, il genere di collegamenti che essi hanno con gruppi di interesse e con i loro grandi elettori» (Vassallo 1993, 267)⁵.

1.2. Personalizzazione e campagne elettorali

Il tema del voto di preferenza interseca, chiaramente, quello, forse più complesso, della *personalizzazione* della politica. Non abbiamo, chiaramente, lo spazio per affrontare in maniera esaustiva questo vasto argomento. Possiamo dire, però, che esistono «tanti luoghi della personalizzazione» (Legnante 2000): nei ruoli istituzionali; nei ruoli di vertice dei partiti; nella comunicazione politica; nel marketing politico; nel voto. Ecco, il consenso dato a candidati che competono per un seggio di un assemblea elettiva è senz'altro uno di questi "luoghi".

Secondo alcuni, l'introduzione della preferenza unica nel 1992 per la Camera dei Deputati (poi archiviata a seguito della riforma parzialmente maggioritaria) «ha aperto un grande spazio alla personalizzazione della politica»; anzi, «in tutti i contesti, per tutti i partiti, agli occhi di tutti gli elettori e delle organizzazioni di interesse, ha dato vita e corpo alla personalizzazione della politica, per essere più precisi [...] alla personalizzazione della rappresentanza politica» (Pasquino 1993b, 352-3). Tale tipo di personalizzazione, che coincide con il voto di preferenza, «tiene [...] banco, incidendo in modo significativo sul risultato elettorale» (Musella 2000, 3) e, come vedremo, non sembra certo in diminuzione.

⁵ «Gli studi sul voto di preferenza hanno mostrato che una alta personalizzazione del voto può essere ricondotta: a componenti di opinione di breve periodo; ad una diretta relazione col votato in un sistema di scambio di prestazioni e controprestazioni; ad una cultura politica che privilegia forti componenti personalistiche che si possono esprimere in termini di opinione; ad una minore remora morale verso le relazioni di scambio; a fedeltà di lungo periodo nei confronti di personaggi politici che incarnano il "proprio" partito» (Legnante 2000, 10).

E' innegabile che alcuni specifici fattori abbiano fatto in modo che il voto di preferenza influisse nel più generale processo di personalizzazione della politica: tra gli altri, nell'ambito del nostro oggetto di studi, l'aumentato ruolo delle Regioni a seguito delle riforme "federaliste", che ha comportato per le stesse l'assunzione di compiti e funzioni di primaria importanza e una conseguente crescita di visibilità e mansioni non solo per i Presidenti e per gli Assessori, ma anche per il singolo Consigliere regionale, incarico il cui prestigio è certamente cresciuto nell'ultimo decennio.

Da ciò derivano due conseguenze. In primo luogo, una battaglia più serrata per l'ingresso in Assemblea e un confronto più aspro, "sentito" e "personalizzato" per l'acquisizione delle preferenze. Da questo punto di vista, è normale che la cattura del voto *ad personam* si configuri innanzitutto come una sfida intrapartitica. Anzi, come abbiamo in parte accennato, proprio laddove il sistema partitico si caratterizza per una bassa strutturazione, essa rappresenta una modalità di selezione della classe politica (Katz 1994; 2000; Fabrizio, Feltrin 2007⁶). In secondo luogo, i candidati/consiglieri sono sempre più artefici delle proprie fortune elettorali, «mano a mano che il fattore personale e la ricerca di un rapporto non mediato con gli elettori divengono le principali risorse per vincere le elezioni» (Musella 2009, 7). I candidati, cioè, «si mettono in proprio», in qualche modo tendono ad autonomizzarsi dal partito, soprattutto in campagna elettorale (*ibidem*).

Questo confronto "personalizzato" si affianca e a volta si sovrappone, a livello sub-regionale e locale, a quello altrettanto e ancor più "personalizzato" per la Presidenza della Regione. Un "accavallamento" che può anche creare problemi di coordinamento tra attori politici nelle campagne elettorali (Cox 1997). Ciò può avvenire sia a livello *orizzontale* (tra candidati delle stesse liste, ma anche di liste diverse provenienti dagli stessi bacini elettorali); sia a livello *verticale* (nelle regionali e nelle comunali: tra il candidato consigliere e il candidato Presidente o Sindaco).

Secondo Musella (2009), questa doppia spinta alla personalizzazione implica due modelli di relazione candidati-elettori: un rapporto di tipo *uno-a-molti*, per il candidato Presidente; un rapporto di tipo *uno-ad-uno*, per i candidati consiglieri. L'Autore ben ne riassume le rispettive modalità di acquisizione del voto. Nel primo caso, il candidato fa «leva sulle strutture mediatiche ed organizzative, assumendo posizioni di spicco nei confronti degli altri candidati, dell'elettorato e anche nei confronti del partito che lo sostiene, tanto da alimentare un consenso autonomo, spesso indipendente dal partito e sempre concentrato sulla sua figura». Il secondo modello, invece, si riferisce «ad una molteplicità di micro-centri di potere» ed è legato a «pratiche antiche di scambio di risorse politiche» che si instaurano «su piccola scala, in modo diretto e non mediato, né dalla distanza né dai grandi numeri, come invece avviene nel caso precedente». Qui «il tipo di voto che ne deriva dipende fortemente da fattori di conoscenza personale sul territorio», «la mobilitazione del consenso è capillare e si basa su una miriade di relazioni personali e dirette» (Musella 2009, 2-3).

⁶ Questa sfida intrapartitica ha anche una rilevanza, per così dire, *esterna*, visto il suo effetto-traino sul risultato delle liste, quindi sul risultato globale dei candidati presidenti, quindi ancora sul risultato "finale" delle competizioni elettorali (Fabrizio, Feltrin, 2007, 178).

In linea di massima, il voto di preferenza viene catturato in un processo di generale ridimensionamento dell'organizzazione di partito, con un vero e proprio allestimento di comitati elettorali, con scarsissimo se non nullo utilizzo del "comizio", in incontri ristretti con gli elettori e mobilitando il proprio personale *capitale sociale* (De Luca 2001). Risultano perciò favoriti coloro che hanno maggiore visibilità e una precedente attività politica alle spalle (da consigliere o assessore) (*ibidem*).

Ecco allora che emergono, tra gli altri candidati meno votati, i cosiddetti "campioni delle preferenze": si tratta soprattutto di professionisti della politica che rappresentano un pezzo anche consistente dell'elettorato (a volte difficilmente collocabile sull'asse sinistra-destra), che sono emersi grazie anche allo sfaldamento dei partiti e che moltiplicano sforzi e mezzi per acquisire consensi (*ivi*, 239-40)

1.3. Partiti e territori

Tuttavia, il ruolo del partito non va certamente sottovalutato. Innanzitutto, il "controllo" dei voti di preferenza dei militanti e delle persone che attorno ad essi gravitano (familiari, parenti, amici, colleghi, ecc.), sebbene forse meno accentuato rispetto al passato (se non altro per il calo degli iscritti) resta una formidabile arma in mano ai candidati più forti e ai "grandi elettori", in grado di spostare interi pacchetti di voti (come vedremo anche per l'Umbria).

Inoltre, il partito gioca un ruolo cruciale nel momento in cui le liste vengono composte. Lì la battaglia si gioca sui rapporti di forza interna tra candidati, aree, cordate. Si tratta di un momento di fondamentale importanza nella competizione elettorale. La presenza di più di un candidato proveniente da uno stesso territorio di riferimento o di diversi "campioni delle preferenze" in grado di acquisire consensi un po' ovunque porta spesso i partiti a "sterilizzare" le liste (Ceccanti 1993, 39), cioè a ridurre in maniera programmata e calcolata il numero delle candidature competitive. Ciò può dar vita ad una paradossale *eterogenesi dei fini* (*ibidem*), in quanto rischia di ridurre il consenso globale al partito e quindi i seggi conquistati. Secondo il Censis (1992), la composizione delle liste può seguire due diverse logiche e dar vita a due diversi tipi: la lista "spezzata", dove è presente una netta suddivisione tra candidati competitivi e candidati "testimoni"; la lista "continua", dove i candidati competitivi sono molti, cioè più del numero degli eletti possibili. Proprio la *stima* del numero dei seggi ottenibili e che ogni lista effettua per sé rappresenta un altro momento-chiave: da questa deriva, in realtà, la composizione delle liste, l'inserimento o meno di taluni personaggi, la battaglia verso la "sterilizzazione".

Ciò vale sia per i partiti minori, sia per quelli che riportano più consensi. Nel primo caso, i candidati davvero eleggibili sono pochi, i leader locali risultano abbastanza individuabili e la competizione interna è limitata solo ad alcuni personaggi; tuttavia, proprio per questo, la sfida intrapartitica diventa spesso *fratricida* ed assai aspra. Nel secondo caso, i "papabili", le personalità influenti e i "campioni delle preferenze" sono molti di più, così come i seggi da conquistare. Ciò comporta una sfida all'interno del partito di più larga portata ma anche, allo stesso tempo, sovente localizzata su singoli contesti locali, le cui espressioni di voto possono spostare il peso della bilancia a favore dell'uno o dell'altro candidato.

La «capacità di rendimento territoriale» è dunque la base della concorrenza per l'acquisizione dei voti di preferenza (Ceccanti 1993, 43). Ciò porta sicuramente ad un confronto tra i candidati che può risolversi solo in due modi: con una spartizione del territorio secondo una «strategia di suddivisione» o con un conflitto aperto tra contendenti, con «potenziale disgregazione della coesione interna dei gruppi organizzati» (Agosta 1992). Entrambe le logiche, alla fine, hanno come *base* quello che Sturzo chiamava, riferendosi alla possibilità di prevedere una preferenza unica per l'elezione alla Camera dei Deputati, il "collegio naturale" (Sturzo 1991 [1953], cit. in Ceccanti 1993, 71), una sorta di collegio uninominale di fatto (*ibidem*).

1.4. Il voto di preferenza nelle elezioni regionali in Italia

Prima di addentrarci nell'analisi relativa all'Umbria, vediamo come i *tassi di preferenza*⁷ si sono evoluti nel corso degli ultimi 40 anni nelle elezioni regionali. La Tab. 1 conferma ciò che è stato ampiamente sottolineato dalla letteratura in materia, cioè la netta "frattura" tra Nord e Mezzogiorno. Nel secondo aggregato, i tassi di preferenza sono notevolmente più elevati. Dalla stessa tabella è possibile guardare all'andamento nel corso del tempo dei tassi di preferenza⁸. E' certamente evidente il loro progressivo aumento. In particolare, possiamo notare che tra il 1995 e il 2000 si è verificato un vero e proprio "balzo": i tassi passano, a livello nazionale, dal 25,8% al 45,2%. Successivamente, queste percentuali crescono ancora nel 2005 (51,3%) per poi calare leggermente in tutte le regioni nel 2010. La *crescita* dei tassi di preferenza ha accomunato tutte le regioni italiane: quelle del Nord, del Centro e del Sud. Quindi, se permangono forti differenze nella propensione ad esprimere il voto al singolo candidato, ciò non può dirsi con riguardo all'aumento delle stesse, che assimila sia le diverse "Italie geografiche", sia quelle "politiche" (Ceccanti, 1993)⁹. Si tratta dunque di uno «strumento gradito dagli elettori italiani», come sostengono Fabrizio e Feltrin (2007, 177). Gli stessi Autori ipotizzano che la crescita degli ultimi anni sia dovuta a diversi motivi: al processo di ri-strutturazione e ri-organizzazione dei partiti, avvenuto dopo la grave crisi dei primi anni novanta; ad un aumento della conflittualità interna agli stessi; al *turnover* della classe politica verificatosi negli anni novanta, accompagnato da un certo ritorno di personaggi "da prima Repubblica", che avrebbe aumentato l'individualizzazione delle strategie di carriera; al fatto che le elezioni

⁷ Per *tasso di preferenza* intendiamo il rapporto percentuale tra voti di preferenza e voti di lista.

⁸ Secondo Ceccanti, «esiste una regolarità statistica che rende comparabili i diversi tassi» (Ceccanti 1993, 53). Va comunque tenuto presente che il tasso di preferenza per le elezioni precedenti al 1995 è calcolato come rapporto percentuale tra preferenze *espresse* e preferenze *esprimibili*. La quantità di preferenze a disposizione, infatti, variava da circoscrizione a circoscrizione, a seconda dei seggi in palio e della popolazione presente (cfr. Scaramozzino 1992).

⁹ Il tasso di preferenza, secondo alcuni, sarebbe in relazione indiretta con l'ampiezza della circoscrizione: all'aumentare di questa, diminuirebbe il primo, e viceversa (Massari 1993; Ortega 2004; Fabrizio, Feltrin 2007; *contra*: Scaramozzino 1992, 196, per il quale «sull'uso delle preferenze non sembra avere una marcata influenza la diversa ampiezza del collegio»).

regionali ben si prestano a campagne mirate e allo sviluppo dell'imprenditorialità politico-elettorale, vista la presenza di liste lunghe e circoscrizioni provinciali e la possibilità di esprimere un'unica preferenza (*ivi*, 197-8).

TAB. 1 - TASSI DI PREFERENZA PER REGIONE - ELEZIONI REGIONALI

Regioni	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Piemonte	14,4	16,0	16,6	18,6	17,9	16,8	34,4	41,3	35,0
Lombardia	10,5	13,4	13,6	15,8	15,2	11,6	23,9	26,6	23,3
Veneto	15,4	17,3	18,6	22,2	23,4	16,2	33,3	39,1	35,2
Liguria	16,7	20,5	19,0	18,4	19,5	26,3	41,6	46,2	42,0
Emilia Romagna	10,5	10,8	10,5	12,7	12,9	11,1	22,4	28,2	25,7
Toscana	14,1	14,7	13,5	14,7	13,9	15,4	28,6	*	*
Umbria	19,3	22,9	22,2	25,8	28,5	30,7	50,7	55,9	50,7
Marche	23,2	27,4	25,7	27,6	29,9	28,6	44,6	49,5	49,4
Lazio	26,6	31,9	29,5	25,4	34,1	26,5	46,9	54,4	50,9
Abruzzi	43,9	46,6	44,8	47,9	47,8	47,2	73,1	78,7	
Campania	40,8	46,2	45,4	51,0	53,5	46,2	70,5	76,8	(90,6**)
Puglia	43,2	45,9	46,5	44,2	48,7	41,2	69,8	78,5	75,7
Basilicata	43,5	47,6	51,2	55,3	58,8	63,1	86,1	89,6	85,9
Calabria	48,5	54,7	54,9	58,5	61,3	61,2	82,8	87,4	84,1
<i>Totale***</i>	<i>22,5</i>	<i>26,0</i>	<i>25,8</i>	<i>27,4</i>	<i>29,6</i>	<i>25,8</i>	<i>45,2</i>	<i>51,3</i>	<i>(50,7)</i>

Note: * In Toscana non è più possibile esprimere il voto di preferenza, in base a quanto stabilito dalla legge elettorale regionale; ** In Campania, è possibile esprimere il voto di preferenza; ma, sulla base della legge elettorale regionale, qualora si decida di farlo, occorre indicare un candidato uomo e un candidato donna, per un totale (obbligatorio) di due preferenze; *** Il totale fino al 1990 è riferito a 15 regioni (compreso il Molise, non presente in questa tabella); dal 1995 al 2005 è riferito a 13 regioni (tutte meno Toscana e Molise). Il valore "totale" del 2010 è in realtà la media dei tassi delle regioni presenti nella relativa colonna (esclusa la Campania).

Fonte: Scaramozzino 1992; Fabrizio, Feltrin 2007; Bracci 2010; Elaborazioni dell'autore su dati Ministero dell'Interno

2. Il voto di preferenza nelle elezioni regionali 2010 in Umbria

2.1. I risultati generali

Alle elezioni regionali umbre del 2010 ha prevalso la candidata Presidente di centro-sinistra Catuscia Marini (57,2% dei voti), contrapposta a quella del centro-destra Fiammetta Modena (37,2%) e a quella dell'UdC Paola Binetti (5,1%) (Tab. 2a). Per quanto riguarda le liste, il centro-sinistra ha ottenuto il 58,9% dei voti (leggermente di più, cioè, della candidata Presidente, ovviamente in valori percentuali) (Tab. 2b). Il Pd si è confermato, senza sorprese, il primo partito della coalizione (36,2%), recuperando dal "sorpasso" effettuato dal PdL alle ultime elezioni politiche; l'Italia dei Valori ha riportato un'ottima *performance* (8,3%), seguita dalla Federazione della Sinistra (6,9%), dai Socialisti (4,2%) e da Sinistra Ecologia e Libertà (3,4% - unica lista presentata senza seggi). L'UdC ha ottenuto il 4,4% (cioè meno della candidata Binetti). Il centro-destra ha raggiunto il 36,7% (leggermente meno rispetto alla candidata Modena), con il PdL al 32,4% e la Lega Nord, in ascesa da diverse elezioni

anche in Umbria, al 4,3%, quota che le ha consentito di eleggere, per la prima volta, un consigliere regionale¹⁰.

Anche l'Umbria non è stata risparmiata dall'aumento del fenomeno astensionistico (Tab. 2c): coloro che si sono recati alle urne sono stati "solo" il 65,4%, mentre le schede bianche e quelle nulle hanno rappresentato il 2,5% dei votanti. Nel complesso, il 36,3% degli elettori umbri non ha espresso un voto alle liste o ai candidati Presidente. Si tratta di circa un cittadino maggiorenne su tre. Le schede contenenti soltanto l'indicazione del candidato Presidente sono state invece l'8,3% del totale dei voti validi.

TAB. 2A - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - RISULTATI/1

<i>Candidati Presidente</i>	Umbria		Provincia PG		Provincia TR	
	<i>Voti</i>	%	<i>Voti</i>	%	<i>Voti</i>	%
Marini (CS)	257.429	57,2	190.948	56,9	66.481	58,4
Binetti (UdC)	22.748	5,1	17.895	5,3	4.853	4,3
Modena (CD)	169.597	37,7	127.033	37,8	42.564	37,4
<i>Totale</i>	<i>449.774</i>		<i>335.876</i>		<i>113.898</i>	

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 2B - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - RISULTATI/2

Lista	Umbria			Pr. PG			Pr. TR		
	Voti	%	Seggi	Voti	%	Seggi	Voti	%	Seggi
Pd	149.217	36,2	9+4	110.070	35,8	7	39.147	37,1	2
IdV	34.393	8,3	1+1	27.330	8,9	1	7.063	6,7	
FdS	28.331	6,9	2+1	18.895	6,2	1	9.436	9,0	1
Soc	17.167	4,2	1+1	13.658	4,4	1	3.509	3,3	
SEL	13.977	3,4		10.488	3,4		3.489	3,3	
<i>Totale CS</i>	<i>243.085</i>	<i>58,9</i>	<i>20</i>	<i>180441,0</i>	<i>58,7</i>	<i>10</i>	<i>6.2644</i>	<i>59,4</i>	<i>3</i>
UdC	18.063	4,4	1	14.595	4,8		3.468	3,3	
PdL	133.531	32,4	9	97.833	31,9	6	35.698	33,9	2
Lega N.	17.888	4,3	1	14.292	4,7	1	3.596	3,4	
<i>Totale CD</i>	<i>151.419</i>	<i>36,7</i>	<i>10</i>	<i>112.125</i>	<i>36,6</i>	<i>7</i>	<i>39.294</i>	<i>37,3</i>	<i>2</i>
<i>Totale generale</i>	<i>412.567</i>	<i>100,0</i>	<i>31</i>	<i>307.161</i>		<i>17</i>	<i>105.406</i>		<i>5</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 2C - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - RISULTATI/3

	Umbria	Prov PG	Prov TR
% votanti	65,4	66,2	63,0
% voti solo Presidente su voti validi	8,3	8,5	7,5
% schede bianche e nulle su votanti	2,5	2,5	2,7
% non voto su elettori (non votanti + bianche e nulle)	36,3	35,4	38,7

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

¹⁰ Sul "successo" della Lega Nord in Umbria, cfr. Barbieri, Carlone, 2009a e 2009b.

2.2. *Le preferenze per lista*

Il tasso di preferenza relativo alle regionali del 2010 è stato pari, in Umbria, al 50,7%. Ciò significa che un voto di lista su due ha previsto l'indicazione di un candidato consigliere. Si tratta di una cifra assai simile a quelle di altre regioni del Centro (Lazio, 50,9%; Marche, 49,4%); ben superiore ai tassi dell'Emilia-Romagna e delle regioni del Nord (dal 23,3% al 42,0%) e ben inferiore ai tassi delle regioni del Mezzogiorno (dal 75,7% all'85,9%). In realtà, se calcolassimo il totale delle preferenze sul totale dei voti validi e non solo su quelli dei voti alle liste (inclusando quindi anche i voti al solo candidato Presidente), la quota scenderebbe ovunque. In Umbria, sarebbe pari al 46,5%.

Non vi sono grandi differenze nei tassi di preferenza relativi alle singole liste in competizione alle elezioni regionali 2010 in Umbria, almeno per i due principali partiti (Tab. 2d). Per il PD è stato pari al 55,8%; per il PdL al 48,9%. In entrambi i casi, quindi, circa la metà dei voti alla lista conteneva l'indicazione di una preferenza, con un leggero margine a favore del primo partito. Vanno invece notati gli alti tassi delle liste di sinistra (FdS e SEL, attorno al 60%) e soprattutto dei Socialisti (81,3%); molto bassa è la quota di preferenze per la Lega Nord (20,9%).

A ben vedere, le liste di sinistra hanno visto crescere in maniera notevolissima il proprio tasso di preferenza negli ultimi dieci anni. Esso è passato, all'incirca, dal 30% del 2000, al 50% del 2005, fino al 60% del 2010. Evidentemente, gli elettori hanno scelto questi partiti sempre meno per motivi identitari o "di protesta"; contemporaneamente, essi sono entrati a far parte in maniera abbastanza stabile delle coalizioni al governo in Umbria, sia a livello centrale che locale, il che ha permesso la formazione di classe dirigente in grado di catturare preferenze in occasione delle elezioni regionali.

Non stupisce invece la propensione al voto di preferenza degli elettori socialisti e leghisti (altissima per i primi, bassissima per i secondi): già nel 2000 i tassi erano praticamente equivalenti. Le forze socialiste sono state sempre ben radicate in Umbria; il voto leghista, invece, ha subito certamente l'influenza delle dinamiche nazionali ed è, nella regione, molto recente (non esistono amministratori della Lega Nord, almeno per ora).

Per quanto riguarda i due partiti più grandi, il PD sembra aver incorporato la grande capacità di attrazione di voti di preferenza tipica delle forze di centro, in questo caso del PPI (nel 2000, per questa lista, il tasso era pari all'82,5%): infatti, il tasso del PD del 2010 e della lista Uniti nell'Ulivo del 2005 è ben superiore a quello dei DS del 2000. Discorso in parte simile può essere fatto per il PdL: qui, a portare più preferenze in "dote" è AN, il cui tasso di preferenza superava quello di FI di 10 punti percentuali nel 2000 e di circa 4 punti nel 2005.

TAB. 2D - ELEZIONI REGIONALI 2000-2010 - UMBRIA - TASSI DI PREFERENZA

Regionali 2000		Regionali 2005		Regionali 2010	
DS	49,0	ULIVO	59,8	PD	55,8
PPI PRI	82,5				
SDI/UPR/U DEUR	83,3			SOC	81,3
RC	27,9	RC	54,5	FDS	59,8
CI	33,9	CI	44,4	SEL	63,6
VERDI	28,2	VERDI	49,4		
RI	52,4			IDV	46,1
BONINO	19,2				
		UDEUR	65,2		
CCD	62,5	UDC	66,5	UDC	51,1
		PSI	42,0		
LEGA NORD	20,4			LEGA NORD	20,9
AN	57,8	AN	53,4	PDL	49,8
FI	47,1	FI	49,8		
FIAMMA	14,6				
TOTALE	50,7	TOTALE	55,9	TOTALE	50,7

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

3. Cosa influenza l'espressione del voto di preferenza? Possibili piste di analisi

In questa parte del nostro scritto analizzeremo i risultati di un sondaggio condotto all'indomani delle elezioni regionali del 2010. E' stato intervistato telefonicamente, in due successive ondate, un campione di 768 cittadini umbri maggiorenni, rappresentativo della popolazione della regione, al quale veniva chiesto, tra le altre domande, se avesse o no espresso la preferenza in occasione delle ultime consultazioni¹¹. I temi affrontati erano molti e riguardavano vari aspetti connessi all'informazione politica, alla decisione del voto, alla conoscenza dei candidati, ecc. La domanda relativa al voto di preferenza era la seguente: «Ha espresso una preferenza? Cioè, sulla scheda ha scritto il nome di un candidato consigliere?»; le possibili risposte erano: 1. Sì; 2. No; 3. Non vuole rispondere.

Nel par. 3.1. descriveremo sommariamente i risultati del sondaggio, per la parte che riguarda, ovviamente, il voto di preferenza. Nel par. 3.2., invece, dopo aver messo in evidenza i *fattori* che sembrano influenzare l'indicazione del candidato consigliere, cercheremo di proporre una lettura seguendo la chiave interpretativa della *arretratezza vs maturità*, che abbiamo messo in evidenza nel primo paragrafo.

¹¹ Il sondaggio è stato coordinato dal Prof. Paolo Mancini del Dipartimento Istituzioni e Società della Facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Perugia (nell'ambito di un'indagine mirata a rilevare tendenze e caratteristiche delle elezioni regionali umbre del 2010) e ha visto la partecipazione di un nutrito gruppo di lavoro. Si ringrazia il Prof. Mancini per aver permesso a chi scrive di utilizzarne parte dei risultati

Alcune precisazioni per leggere correttamente le tabelle. Laddove non segnalato, esse si riferiscono alle due ondate del sondaggio prese nel loro complesso. Tuttavia, visto che il questionario non era del tutto identico e alcune domande sono state poste soltanto in una delle due ondate, troveremo dei casi in cui la tabella è riferita soltanto, appunto, ad una delle due, con l'indicazione di quale ondata si tratta. Nelle colonne delle tabelle sono riportati i valori percentuali relativi alle risposte alla domanda «Ha espresso la preferenza?», calcolati per riga a seconda della variabile presa in considerazione e riferiti soltanto agli intervistati che hanno dichiarato di aver votato (pari a 532 persone). Purtroppo, in alcuni casi il valore di N è troppo basso per poter tentare un'interpretazione dei risultati, soprattutto nei casi in cui la domanda era contenuta soltanto in una sola delle due ondate.

3.1. I risultati del sondaggio

Caratteristiche socio-anagrafiche

Il 43% degli intervistati dichiara di aver espresso il voto di preferenza. Rispetto alla percentuale *reale*, pari al 46,5% (comprensivo dei voti al solo candidato Presidente), notiamo una leggera sottostima.

Gli uomini sembrano maggiormente orientati al "doppio voto" (46% contro il 41% delle donne), così come le persone più giovani rispetto agli anziani (solo 38% tra gli ultrasessantaquattrenni). Tuttavia, se raggruppiamo i valori della variabile età in due modalità (*meno di 44 anni e più di 45 anni*) e li incrociamo con il genere, notiamo che coloro che con maggiore frequenza *non* esprimono il voto di preferenza sono le donne con più di 45 anni. Tra chi è al di sotto di questa età, non troviamo differenze significative tra uomini e donne.

TAB. 3A - TOTALE COMPLESSIVO

	No	Sì
Tot.	57	43

$N = 532$

TAB. 3B - GENERE

	No	Sì
Donna	59	41
Uomo	54	46

$N = 532$

TAB. 3C - ETÀ

	No	Sì
18-24	55	45
25-44	53	47
45-64	56	44
Oltre i 64	62	38

$N = 532$

TAB. 3D - ETÀ E SESSO

		No	Sì
Meno di 44 anni	Donna	55	45
	Uomo	53	47
Più di 45 anni	Donna	62	38
	Uomo	55	45

N = 532

Quanto alla professione, invece, possiamo evidenziare una importante difformità tra chi è occupato e chi non lo è: nel primo caso, esprimono la preferenza il 46% degli intervistati, nel secondo soltanto il 40%. In particolare, sono soprattutto le casalinghe (31%) e i disoccupati (39%) a dare con minore frequenza il voto al candidato consigliere, mentre il valore relativo ai pensionati è equivalente a quello medio (43%). Viceversa, tra chi è occupato esiste una significativa differenza tra i lavoratori dipendenti (49%) e quelli autonomi (41%).

TAB. 3E - STATO OCCUPAZIONALE

	No	Sì
Occupato	54	46
Non occupato	60	40
Studente	53	47

N = 532

TAB. 3F - STATO OCCUPAZIONALE (DETTAGLIO)

	No	Sì
Casalinga	69	31
Disoccupato	61	39
Lavoratore autonomo	59	41
Lavoratore dipendente	51	49
Pensionato	57	43
Studente	53	47
<i>Totale complessivo</i>	57	43

N = 532

Le donne che non lavorano esprimono la preferenza nel 37% dei casi, contro il 47% di quelle che lavorano, mentre tra gli uomini la percentuale è del tutto equivalente (45% sia tra chi lavora che tra chi non lavora). Chi ha meno di 44 anni, poi, vota anche il singolo candidato nel 49% dei casi se lavora e nel 33% se non lo fa (anche se, in questo caso, *N* è molto basso, pari a 30), mentre tra le persone che hanno più di 45 anni la differenza è davvero minima (42% contro 41%).

TAB. 3G - STATO OCCUPAZIONALE E SESSO

		No	Sì
Occupato	Donna	53	47
	Uomo	55	45
Non occupato	Donna	63	37
	Uomo	55	45

N = 532

TAB. 3H - STATO OCCUPAZIONALE ED ETÀ

		No	Sì
Occupato	Meno di 44 anni	51	49
	Più di 45 anni	58	42
Non occupato	Meno di 44 anni	67	33
	Più di 45 anni	59	41

N = 532

Anche il livello di istruzione sembra discriminare in maniera significativa la tendenza ad esprimere il voto di preferenza. Tra chi ha un titolo di studio alto (*media superiore* o *laurea*), la percentuale di chi vota il candidato consigliere è pari al 47%, mentre tra chi ha un titolo di studio basso (*media inferiore* o *licenza elementare*) è pari al 36%. La differenza è dunque netta.

TAB. 3I - TITOLO DI STUDIO

	No	Sì
Titolo di studio Alto (laurea, media superiore)	53	47
Titolo di studio Basso (media inferiore, licenza elementare)	64	36

N = 532

TAB. 3L - TITOLO DI STUDIO (DETTAGLIO)

	No	Sì
Laurea	56	44
Media superiore	51	49
Media inferiore	65	35
Licenza elementare	63	37

N = 532

TAB. 3M - TITOLO DI STUDIO E SESSO

		No	Sì
Alto	Donna	55	45
	Uomo	52	48
Basso	Donna	67	33
	Uomo	60	40

N = 532

Informazione, conoscenza dei politici e temi

All'aumentare della frequenza con cui ci si informa tramite Telegiornali, quotidiani o Internet, cresce anche la propensione al voto di preferenza. Se si esclude la modalità *mai/quasi mai* relativa all'informazione tramite TG, che presenta un valore di *N* troppo basso per poter essere presa in considerazione (pari a 20), possiamo notare come le percentuali di chi esprime il voto al candidato consigliere sono più alte tra chi si informa *regolarmente* tramite i tre mezzi, leggermente più basse tra chi lo fa *a volte* e sotto la media tra chi la fa *mai/quasi mai*.

Prendendo in considerazione solo chi si informa *regolarmente* e suddividendo per genere e stato occupazionale, vediamo come non ci siano differenze tra uomini e donne (tranne nel caso dei TG), mentre ce ne sono molte tra chi lavora e chi non lavora (soprattutto tra chi si informa regolarmente tramite quotidiani e Internet), con percentuali ovviamente più alte tra i primi.

TAB. 4A - FREQUENZA CON CUI CI SI INFORMA

	No	Sì
<i>Si informa tramite Telegiornali</i>		
Mai/quasi mai	45	55
A volte	63	37
Regolarmente	56	44
<i>Si informa tramite Quotidiani</i>		
Mai/quasi mai	64	36
A volte	57	43
Regolarmente	52	48
<i>Si informa tramite Internet</i>		
Mai/quasi mai	62	38
A volte	59	41
Regolarmente	48	52

N = 532

La propensione al voto al candidato consigliere sembra essere più alta tra chi è più al corrente delle vicende politiche. Innanzitutto, la differenza tra chi conosceva Catuscia Marini (candidato del Centrosinistra) prima delle primarie e chi l'ha conosciuta solo durante o dopo è notevole: esprime la preferenza il 49% dei primi contro solo il 35% dei secondi¹². Inoltre, se guardiamo alla Tab. 4b, dove vengono riportate le percentuali di coloro che conoscono alcuni personaggi attivi nell'amministrazione della Regione, notiamo come tra coloro che conoscono i personaggi indicati, la percentuale di chi ha votato un candidato consigliere è sempre più alta (nettamente nel caso della Marini; in maniera significativa in quello della Cecchini e di Rometti; più lievemente per Bracco e Vinti)¹³.

¹² Il valore riferito all'intero campione è pari, in questo caso, al 41% visto che si tratta di una domanda posta soltanto nella prima ondata del sondaggio.

¹³ I cinque politici presi in considerazione sono i cinque risultati più conosciuti nel sondaggio.

TAB. 4B - RISPOSTA ALLA DOMANDA "QUANDO HA SENTITO NOMINARE PER LA PRIMA VOLTA LA MARINI?" - I ONDATA

	No	Sì
Durante/dopo le primarie	65	35
Prima delle primarie	51	49

N = 268

Nelle due ondate del sondaggio veniva chiesto, con una domanda aperta, quali sono i principali problemi di cui il nuovo Presidente della Regione dovrà occuparsi. Procedendo a successivi accorpamenti, abbiamo raggruppato le risposte in *temi generali* e *temi particolari*. Tra i primi abbiamo inserito le risposte riconducibili a: lavoro, disoccupazione, precariato; economia, crisi, tasse; politiche sociali, pensioni, aiuti ai più deboli; cultura, scuola, università; ambiente, inquinamento, acqua; sanità. Tra quelli *particolari*, figurano le risposte che riguardano: sicurezza-immigrazione; traffico, viabilità, infrastrutture, trasporti; amministrazione, servizi; temi locali. Dalla Tab. 4d, possiamo notare come chi indica un tema *generale* esprime con maggiore frequenza il voto di preferenza, in rapporto a chi invece indica tema *particolari* (48% contro 35%)¹⁴.

TAB. 4C - RISPOSTA ALLA DOMANDA "ORA LE ELENCHERÒ UNA SERIE DI PERSONAGGI ATTIVI NELL'AMMINISTRAZIONE DELLA REGIONE. PER OGNUNO DI ESSI DOVREBBE DIRMI SE LO CONOSCE (ANCHE SOLO PER SENTITO NOMINARE)" - II ONDATA

	No	Sì
<i>Marini</i>		
Conosce	53	47
Non conosce	70	30
<i>Vinti</i>		
Conosce	54	46
Non conosce	55	45
<i>Bracco</i>		
Conosce	53	47
Non conosce	55	45
<i>Rometti</i>		
Conosce	50	50
Non conosce	57	43
<i>Cecchini</i>		
Conosce	52	48
Non conosce	56	44

N = 253

¹⁴ Nel dettaglio, i valori percentuali relativi a chi ha espresso la preferenza sono i seguenti: Lavoro, disoccupazione, precariato: 48% (N = 176); Sicurezza-immigrazione: 26% (62); Traffico, viabilità, infrastrutture, trasporti: 34% (59); Amministrazione, servizi: 52% (33); Economia, crisi, tasse: 68% (31); Politiche sociali, pensioni, aiuti ai più deboli: 29% (31); Sanità: 55% (29); Temi locali: 39% (18); Cultura, scuola, università: 29 (17); Ambiente, inquinamento, acqua: 43% (14); Non sa/Non risponde: 47% (60).

TAB. 4D - RISPOSTA ALLA DOMANDA "QUALI SONO, SECONDO LEI, I PRINCIPALI PROBLEMI DELL'UMBRIA DEL QUALE IL NUOVO PRESIDENTE DOVRÀ OCCUPARSI?"

	No	Sì
Tema <i>generale</i> *	52	48
Tema <i>particolare</i> **	65	35
Non sa/Non risponde	53	47
<i>Totale complessivo</i>	57	43

N = 532

* Tema generale: Lavoro, disoccupazione, precariato; Economia, crisi, tasse; Politiche sociali, pensioni, aiuti ai più deboli; Cultura, scuola, università; Ambiente, inquinamento, acqua; Sanità.

** Tema particolare: Sicurezza-immigrazione; Traffico, viabilità, infrastrutture, trasporti; Amministrazione, servizi; Temi locali.

Decisione e motivo del voto

Le percentuali di chi ha espresso il voto di preferenza sono più alte tra chi ha votato il candidato Paola Binetti (UdC -45%), seguito da chi ha indicato Catuscia Marini (CS -43%) e Fiammetta Modena (CD -38%). In realtà, il valore più alto è quello relativo a chi non vuole rispondere alla domanda (48%), cioè a coloro che non vogliono far sapere il loro orientamento politico (nel complesso ben 151 persone che hanno votato su 532).

TAB. 5A - PRESIDENTE/SCHIERAMENTO VOTATO

	No	Sì
Binetti (UdC)	55	45
Marini (CS)	57	43
Modena (CD)	62	38
Non risponde	52	48

N = 532

Chi ha deciso cosa votare *molto tempo prima* delle elezioni ha espresso il voto di preferenza in misura maggiore rispetto a chi lo ha fatto *poco tempo prima* (43% contro 37%)¹⁵.

¹⁵ Anche in questo caso, abbiamo accorpato le risposte, visto che i valori di *N* erano molto bassi. Nella modalità *poco prima delle elezioni* abbiamo inserito le risposte *il giorno stesso delle elezioni, pochi giorni prima delle elezioni e qualche settimana prima delle elezioni (durante la campagna elettorale)*. La modalità *molto prima delle elezioni* coincide con la risposta *avevo già deciso da tempo*. Il valore riferito all'intero campione è pari al 41% visto che si tratta di una domanda posta soltanto nella prima ondata del sondaggio.

TAB. 5B - RISPOSTA ALLA DOMANDA "QUANDO HA DECISO COSA VOTARE?" - I ONDATA

	No	Sì
Molto prima delle elezioni	57	43
Poco prima delle elezioni	63	37

N = 276

Ancora, esprimono maggiormente la preferenza: gli intervistati che non hanno votato come i familiari o non sanno cosa hanno votato i familiari (45%) rispetto a chi, invece, ha votato come i familiari (39%) e coloro le cui motivazioni del voto dipendono dai *valori*, dal *programma* presentato e dalla qualità dei *candidati* (47%), rispetto a chi ha votato per *continuità* o *appartenenza* (39%) o per *delusione* o *cambiamento* (40% - ma per questa modalità il valore di *N* è basso, pari a 56)¹⁶.

TAB. 5C - RISPOSTA ALLA DOMANDA "PENSA DI AVERE VOTATO PER LO STESSO SCHIERAMENTO PER CUI HANNO VOTATO I SUOI FAMILIARI?" - I ONDATA

	No	Sì
No o non sa	55	45
Sì	61	39

N = 253

TAB. 5D - RISPOSTA ALLA DOMANDA "PER QUALE MOTIVO QUESTA VOLTA/ANCHE QUESTA VOLTA HA VOTATO CD/Cs/SCHEDA BIANCA/SCHIERAMENTO DIVERSO" - I ONDATA

	No	Sì
Continuità/appartenenza	61	39
Delusione/cambiamento	60	40
Valori/programma/candidati	53	47

N = 274

Da ultimo, la quota di coloro che hanno espresso la preferenza è più alta tra chi ritiene che l'attuale Giunta regionale rappresenti un cambiamento rispetto al passato (47%, con *N* però pari a 64), rispetto a chi pensa che non sia un mutamento (39%). Da notare come, ancora, tra chi *non sa* la quota è quella più elevata (53%, con *N* pari a 87).

¹⁶ Anche in tutti questi casi, il valore riferito all'intero campione è pari al 41% visto che si tratta di una domanda posta soltanto nella prima ondata del sondaggio.

TAB. 5E - RISPOSTA ALLA DOMANDA " LEI RITIENE CHE L'ATTUALE GIUNTA REGIONALE ABBA RAPPRESENTATO UN CAMBIAMENTO RISPETTO AL PASSATO?" - II ONDATA

	No	Sì
No	61	39
Sì	53	47
Non sa	47	53

N = 253

3.2. Arretratezza o maturità? Alla ricerca di una chiave di lettura

Cerchiamo ora di individuare i *fattori* che sembrano favorire l'espressione del voto di preferenza, così come emersi dai risultati del sondaggio.

Per quanto riguarda le caratteristiche socio-demografiche del campione, il voto al candidato consigliere è più diffuso tra gli uomini e tra le persone più giovani (con meno di 45 anni). In particolare, i valori più bassi sono quelli relativi alle donne con più di 45 anni. Due fattori che sicuramente influenzano il voto di preferenza sono lo stato occupazionale e il livello di istruzione: chi lavora (soprattutto se come dipendente) e chi ha titoli di studio più alti è maggiormente portato ad indicare anche un candidato consigliere.

Esprimono, poi, con maggiore frequenza il voto di preferenza gli intervistati che si informano di più, quelli che sono più al corrente delle vicende politiche e quelli che pensano che la nuova Presidente debba occuparsi di temi più *generali* (lavoro, economia, ambiente, politiche sociali, ecc.) rispetto a temi *particolari* (sicurezza, trasporti, infrastrutture, ecc.).

Rispetto alla decisione e alla scelta di voto, il voto di preferenza è più diffuso tra chi aveva deciso cosa votare da molto tempo prima delle elezioni, tra chi non sa cosa hanno votato i familiari o non ha votato come loro e tra coloro il cui voto è riconducibile a motivi legati ai *valori* degli schieramenti/partiti, ai *programmi* e alla *qualità* dei candidati.

Da ultimo, coloro che non dichiarano il proprio orientamento politico, non sanno se l'attuale Giunta rappresenti un cambiamento e non sanno di quali temi dovrà occuparsi la nuova Presidente presentano percentuali più elevate della media nell'espressione del voto al singolo candidato consigliere.

I *fattori* che abbiamo individuato dall'analisi dei risultati del sondaggio sono dunque i seguenti: il genere; l'età; lo stato occupazionale; il livello di istruzione; il livello di informazione; la conoscenza delle vicende politiche; il giudizio sul tipo di *tema* da affrontare per il governo della Regione; il momento di decisione del voto; il grado di *libertà* del voto rispetto ai familiari; i motivi del voto; la propensione a dichiarare il proprio orientamento, i temi da affrontare per il governo della Regione e il giudizio sul cambiamento della Giunta.

Nello specchio che segue abbiamo riportato i *fattori* individuati e, per ognuno di essi, quali sono le caratteristiche che, stando ai risultati del sondaggio, sembrano favorire l'espressione del voto di preferenza.

Fattore:		Più propensione alla preferenza tra:
Genere	→	Uomini
Età	→	Meno di 45 anni
Stato occupazionale	→	Occupati (dipendenti)
Livello di istruzione	→	Più istruiti
Livello di informazione	→	Più informati
Conoscenza vicende politiche	→	Più a conoscenza
Giudizio sul <i>tema</i> da affrontare	→	Più <i>sensibili</i> a temi generali
Momento di decisione del voto	→	Molto tempo prima
Voto dei familiari	→	Voto diverso o sconosciuto
Motivi del voto	→	Valori, programmi, candidati
Dichiarare orient. temi cambiamento	→	Non dichiarare o non sapere

Cercando di utilizzare la chiave di lettura della *maturità/arretratezza*, potremmo dire che il voto di preferenza di chi è più informato, più istruito, tende a votare guardando ai valori e ai programmi ed è più sensibile a temi di tipo *generale* fa pensare ad un elettorato più *maturo*, più *libero* e *consapevole* della propria scelta. Viceversa, le quote elevate di intervistati che esprimono il voto di preferenza tra chi non vuole dichiarare il proprio orientamento politico e non riesce o non sa individuare i temi che il governo della Regione dovrà affrontare potrebbero essere interpretabili come un segnale di *arretratezza*: forse tra questo tipo di elettorato è più facile che si esprima un voto più *clientelare* e meno *informato*. A "cavallo" tra i due estremi interpretativi, invece, possiamo inserire l'essere occupati ed essere al corrente delle vicende politiche.

I fattori e le caratteristiche individuati si prestano a letture non certo univoche; in ogni caso, però, ci sembra di un certo interesse provare ad individuare piste di analisi utili a possibili ulteriori riflessioni e approfondimenti.

4. I territori contano ancora?

Come abbiamo detto in premessa, in quest'ultima parte del nostro scritto cercheremo di capire se il livello sub-regionale, cioè locale e *territoriale*, conti ancora nella selezione dei candidati al Consiglio Regionale, con riferimento, ovviamente, al caso umbro.

4.1. I candidati eletti e competitivi

Le tabelle 6 e 7 riportano il numero delle preferenze ottenute dai candidati consiglieri eletti e competitivi e la percentuale sul totale delle preferenze di lista¹⁷.

¹⁷ Abbiamo considerato "competitivi", semplicemente, i candidati che avevano qualche realistica *chance* di essere eletti. I tentativi di utilizzo di tecniche "matematiche" per la loro individuazione (ad esempio un certo "scarto" tra un candidato ed un altro nel numero o nella percentuale di preferenze ottenute) non ha portato a risultati soddisfacenti. Perciò, si è

TAB. 6 - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - PREFERENZE PER CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI – PROVINCIA DI PERUGIA

Candidato	Sesso	Lista	Preferenze (VA)	% pref. su tot. pref. di lista	Consigliere (C) o Assessore (A)
Goracci*	M	Fds	3.653	34,5	
Vinti	M	Fds	1.729	16,3	C
Pacifici	M	Sel	1.197	18,2	
Riommi*	M	Pd	7.536	12,1	C + A
Chiacchieroni*	M	Pd	7.131	11,5	
Barberini*	M	Pd	6.793	10,9	
Cecchini*	F	Pd	5.882	9,5	
Smacchi*	M	Pd	5.636	9,1	
Tomassoni*	M	Pd	5.225	8,4	C
Locchi*	M	Pd	3.914	6,3	
Mariotti	M	Pd	3.791	6,1	
Cintioli	M	Pd	3.381	5,4	C
Cristofani	M	Pd	2.919	4,7	
Montanucci	F	Pd	2.167	3,5	
Ronca	M	Pd	2.110	3,4	X
Mirti	M	Pd	2.092	3,4	
Dottorini*	M	Idv	4.357	31,3	C
Lomurno	M	Idv	1.735	12,5	
Rometti*	M	Soc	4.110	37,2	A
Buconi(*)	M	Soc	2.582	23,4	
Monacelli(*)	F	Udc	1.776	22,5	
Zaffini*	M	Pdl	6.383	13,1	C
Lignani M.*	M	Pdl	6.169	12,6	C
Mantovani*	M	Pdl	5.538	11,3	C
Valentino*	M	Pdl	4.748	9,7	
Monni*	M	Pdl	4.746	9,7	
Rosi*	F	Pdl	4.260	8,7	
Sebastiani	M	Pdl	3.145	6,4	C
Mantucci	M	Pdl	2.788	5,7	
Primieri	M	Pdl	2.093	4,3	
Fronduti	M	Pdl	1.900	3,9	C
Zuccarini	M	Pdl	1.819	3,7	
Hanke	M	Pdl	1.668	3,4	
Cirignoni*	M	Lega	669	23,0	
Ziarelli	M	Lega	529	18,2	

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

= candidati eletti; Buconi e Monacelli eletti per rinuncia di Rometti (eletto nel listino) e Binetti (candidato presidente)

operata una valutazione soggettiva, effettuata sulla base della lettura della stampa locale, della presenza nella campagna elettorale, delle conoscenze di chi scrive, ecc.

TAB. 7 - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - PREFERENZE PER CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI – PROVINCIA DI TERNI

Candidato	Sesso	Lista	Preferenze (VA)	% pref. su tot. pref. di lista	Consigliere (C) o Assessore (A)
Stufara*	M	Fds	3151	49,5	A
Mascio	M	Fds	2965	46,6	A
Morelli	M	Sel	922	39,9	
Piacenti	M	Soc	1018	34,9	
Brega*	M	Pd	5908	27,9	C
Galanello*	M	Pd	4103	19,4	
Gilioni	F	Pd	3611	17,1	C
Ottone	M	Pd	3126	14,8	
Massarelli	F	Pd	2207	10,4	
Amici	M	Pd	2196	10,4	
Cortoni	M	Idv	776	40,1	
Bigerna	M	Idv	511	26,4	
Melasecche	M	Udc	686	51,7	C
Nevi*	M	Pdl	5638	32,0	C
De Sio*	M	Pdl	5569	31,6	C
Ferranti	M	Pdl	3688	20,9	
Santi	M	Pdl	2437	13,8	

* = candidati eletti

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

Per quanto riguarda la provincia di Perugia, tre liste sono state caratterizzate da un'alta concentrazione di voti sui candidati più votati: Socialisti, con Rometti e Buconi che hanno ottenuto, rispettivamente, il 34,5% e il 23,4% del totale delle preferenze espresse per questa lista; Fds, con Goracci al 34,5% e Vinti al 16,3%; IdV, con Dottorini al 31,3% e Lomurno al 12,3%. Gli elettori dell'UdC hanno concentrato il 22,5% delle proprie preferenze su Sandra Monacelli (eletta poi in Consiglio Regionale per la rinuncia di Paola Binetti); quelli di SEL, il 18,2% su Pacifici (poi non eletto). Un quarto dei voti di preferenza della Lega Nord è andato a Cirignoni. Nel PD e nel PdL, invece, molti candidati, come prevedibile, hanno riportato parecchie preferenze e il voto è stato meno concentrato. Nel primo caso, i due "campioni delle preferenze" sono stati Riommi e Chiacchieroni, con più di 7.000 voti personali (pari all'11-12%), seguiti a breve distanza da Barberini; nel secondo, Zaffini e Lignani Marchesani, che hanno riportato più di 6.000 preferenze (pari al 12-13%), seguiti da Mantovani.

Nella provincia di Terni, in linea di massima, le quote dei candidati più votati sono state sensibilmente più elevate, visto che le liste erano considerevolmente più corte¹⁸. Nella Fds, le preferenze sono state quasi equamente divise solo tra Stufara e Mascio; gli elettori di SEL e quelli Socialisti hanno concentrato i voti su Morelli e Piacenti per il 39,9% e il 34,9% (ma entrambe le liste avevano scarse possibilità di ottenere un seggio in questa circoscrizione); per l'IdV, il 40,1% dei consensi

¹⁸ Nella Circostrizione-Provincia di Perugia erano in palio 18 seggi e in quella di Terni 6. Le liste erano composte, perciò, da 18 candidati nella prima e 6 nella seconda.

personali è andato a Cortoni; la metà dei voti *ad personam* dell'UdC è stata appannaggio di Melasecche. Nei due partiti maggiori, Brega ha fatto il "pieno" per il PD, riportando un grande successo personale (quasi 6.000 voti), seguito da Galanello (poco più di 4.000); anche Nevi e De Sio, per il PdL, hanno ottenuto molte preferenze, circa 5.638 il primo e 5.569 il secondo.

4.2. *Leadership interna e leadership esterna*

Per analizzare il grado di competizione intrapartitica e l'effetto di trascinamento dei candidati sul voto di lista, abbiamo utilizzato due indicatori, elaborati da Ceccanti (1993) e ripresi da Fabrizio e Feltrin (2007). Il primo è il tasso di *leadership interna*, che corrisponde al rapporto percentuale tra voti di preferenza riportati dal candidato più votato e voti di preferenza totali della lista; il secondo è il tasso di *leadership esterna*, equivalente al rapporto percentuale tra voti di preferenza riportati dal candidato più votato e voti di lista totali. «Nel primo caso si ottiene uno strumento di misurazione del differenziale competitivo interno alla lista; nel secondo si possono formulare ipotesi sull'effetto di trascinamento del voto al candidato [più votato] sul voto di lista» (Ceccanti 1993, 55).

La Tab. 8 riporta i valori dei due tassi ed è riferita alla sola provincia di Perugia, mentre la Fig. 1 mette in relazione, graficamente, i due indicatori. Come si vede, PD e PdL si situano nel quadrante in basso a sinistra, caratterizzato da bassi valori per entrambi i tassi. Ciò ovviamente non stupisce, visto che le due liste eleggono (e *sanno* di eleggere prima delle consultazioni) molti consiglieri. Ciò comporta una forte competizione interna e l'assenza di un vero e proprio candidato *leader*. Viceversa, nel quadrante in alto a destra troviamo i Socialisti, la FdS e l'IdV. In questo caso, le liste hanno avuto una forte caratterizzazione personale (effetto traino) e i voti di preferenza si sono concentrati sul primo o al massimo sui primi due candidati. Ciò è valso soprattutto per i Socialisti. Anche qui, la (scarsa) quantità di seggi presumibile ha condizionato in maniera evidente la composizione delle liste, la conduzione della campagna e il voto dell'elettorato. La Lega Nord unisce un basso valore di *leadership* esterna ad uno "medio" di *leadership* interna: l'effetto traino del candidato più votato, cioè, è quasi nullo (e infatti il tasso di preferenza totale relativo a questa lista è il più basso tra quelle presentatesi); ciò che conta è il voto "alla Lega", più che alla persona. Il relativo valore della *leadership* interna, però, ci ricorda che colui che è stato eletto consigliere regionale ha in ogni caso saputo attrarre su di sé buona parte delle preferenze espresse (e concentrate, come vedremo, territorialmente). Da ultimo, UdC e SEL hanno una posizione simile nel grafico: esattamente al centro la prima e leggermente più spostata a sinistra la seconda, con valori medi per entrambi i tassi. Effettivamente, queste liste potevano puntare ad eleggere, al massimo, un solo consigliere, ma, a differenza della FdS e dell'IdV, con cui condividono, all'incirca, i valori della *leadership* esterna, denotano una competizione intrapartitica più elevata.

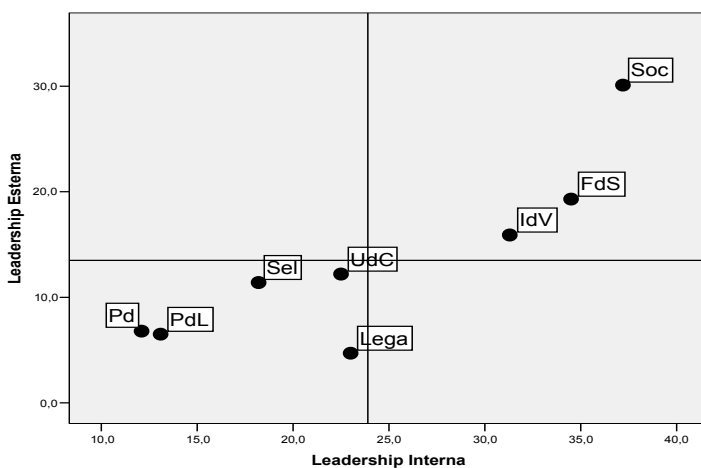
In linea di massima, il numero di seggi "conquistabili", ben conosciuto prima delle elezioni dai partiti, ha condizionato sia la sfida interna alle liste tra candidati, sia la presenza di personalità forti in grado di "trainare" le liste stesse.

TAB. 8 - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - LEADERSHIP ESTERNA, LEADERSHIP INTERNA E TASSI DI PREFERENZA

	Tasso di leadership Esterna	Tasso di leadership Interna	Tasso preferenza
Sel	11,4	18,2	62,7
IdV	15,9	31,3	51,0
Soc	30,1	37,2	80,8
FdS	19,3	34,5	56,0
Pd	6,8	12,1	56,4
UdC	12,2	22,5	54,2
Lega	4,7	23,0	20,3
PdL	6,5	13,1	50,0

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

FIG. 1 - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - TASSO DI LEADERSHIP ESTERNA E LEADERSHIP INTERNA



Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

4.3. L'effetto-traino nei territori

Abbiamo condotto l'analisi del voto di preferenza a livello sub-regionale prendendo in considerazione le aree politico-elettorali riconosciute in Umbria. In pratica, abbiamo accorpato i comuni che fanno parte dei dodici territori in cui è possibile suddividere la regione, secondo un criterio, tra l'altro, non solo politico-elettorale, ma anche amministrativo¹⁹ e in qualche caso geografico. La mappa con i territori è riportata nella figura 2.

¹⁹ I dodici territori corrispondono, ad esempio, tranne qualche eccezione rappresentata da alcuni comuni più piccoli, ai Distretti Sanitari, agli Ambiti Territoriali definiti dal Piano Sociale Regionale, alle APT, ecc. Inoltre, essi sono, come detto, assai riconoscibili dagli umbri e in taluni casi fonte di identità e di riconoscimento.

FIG. 2 - MAPPA DEI TERRITORI DELL'UMBRIA



Come si vede dalla tabella 9, i risultati elettorali dei 12 territori individuati si sono differenziati in maniera abbastanza significativa. La più alta percentuale di votanti si è registrata nella Media Valle del Tevere, nell'Alta Valle del Tevere e nella Valnerina. Catuscia Marini ha "vinto" ovunque il confronto con Fiammetta Modena (ma nell'Assisano non è arrivata al 50% e nella Valnerina lo ha superato solo di poco); Paola Binetti ha oltrepassato o si è avvicinata al 7% nell'Assisano, nell'Eugubino-Gualdese e nella Valnerina. La percentuale di schede contenenti il voto al solo candidato Presidente è stata molto più elevata nella Media Valle del

Tevere, da dove proviene Catuscia Marini. Anche la percentuale di preferenze sui voti di lista ha registrato alcuni scostamenti: è stata molto alta, ad esempio, nella Valnerina, dove ha superato il 60% (con tutta probabilità a causa della tradizione cattolica e democristiana di questo territorio), mentre è stata molto bassa nel Trasimeno (meno del 40%).

Vediamo ora le percentuali ottenute dalle liste nei 12 territori. Scorrendo la Tab. 10, emerge con chiarezza che in alcuni di essi l'effetto-traino di taluni candidati consiglieri "forti" è stato evidente, soprattutto per le liste minori. La FdS ha ottenuto addirittura il 17,7% nell'Eugubino-Gualdese, per la presenza di Goracci, popolare Sindaco uscente di Gubbio²⁰, e il 10,9% nel ternano, dove il radicamento è abbastanza elevato e si assisteva allo "scontro" tra Stufara (area Rifondazione Comunista) e Mascio (area Comunisti Italiani). SEL ha riportato il suo risultato migliore nello Spoletino, visto che il suo candidato di bandiera, Pacifici, proveniva da un comune di quell'area²¹. L'IdV ha superato il 10% nell'Alta Valle del Tevere e nel Perugino, territori di provenienza, rispettivamente, di Dottorini e Lomurno (i due candidati più votati della lista). I Socialisti hanno oltrepassato il 9% nella Media Valle del Tevere, da dove proviene Buconi (secondo come numero di preferenze). L'Udc ha ottenuto il 6,4% nell'Eugubino-Gualdese, area di provenienza di Sandra Monacelli, candidato più votato²². La Lega ha riportato il suo migliore risultato nell'Alta Valle del Tevere (7,6%), territorio in cui ha iniziato lo "sfondamento" in Umbria e da cui proviene Cirignoni (l'unico candidato eletto). Argomentazioni in parte diverse vanno fatte, di nuovo, per i due partiti maggiori. Per il PD, ad esempio, appare difficile dire quanto l'ottimo risultato ottenuto nell'Alta Valle del Tevere sia stato "merito" di Fernanda Cecchini (Sindaco uscente di un comune di quell'area, Città di Castello), visto che la stessa lista supera il 40% anche nel Trasimeno (dove non era presente un "campione delle preferenze") e nella Valnerina (di tradizione democristiana). Discorso analogo per il PdL: quanto del 40,1% ottenuto nell'Assisano è stato frutto della presenza in lista di Mantovani, proveniente da quell'area, o, viceversa, è ascrivibile al radicamento più forte della destra in quel territorio? Ugualmente: nello Spoletino, il PdL ha riportato il 36,7%, cioè circa 4 punti percentuali in più della media regionale; da quell'area proviene Zaffini (il candidato più votato), che però ha ottenuto, come vedremo, molte preferenze anche in altri territori²³.

²⁰ Nel solo comune di Gubbio, la FdS ha riportato il 24,3%.

²¹ Si tratta di Campello sul Clitunno, dove SEL ha conseguito il 29,8%.

²² L'UdC arriva al 7,5% nella Valnerina, che però, come abbiamo detto, è un territorio di forti tradizioni democristiane.

²³ Più o meno si arriva alle stesse considerazioni, relative tanto alle liste maggiori che a quelle minori, osservando la tabella 11, che riporta i tassi di preferenza per lista.

TAB. 9 - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - RISULTATI ELETTORALI PER TERRITORIO - CANDIDATI PRESIDENTE

Territorio	Prov.	Elettori	% votanti	% Marini (CS)	% Binetti (UdC)	% Modena (CD)	% solo Pres.su validi	% pref su voti validi liste
Alta V. Tevere	PG	62155	69,3	61,2	4,3	34,5	4,8	53,4
Assisano	PG	41917	64,7	47,6	7,1	45,3	9,9	47,7
Eugubino-Gualdese	PG	51112	64,7	61,0	6,7	32,3	6,7	54,2
Folignate	PG	84425	66,0	55,4	5,7	38,9	7,8	53,1
Media V. Tevere	PG	43751	69,7	57,8	4,2	38,0	13,3	56,6
Perugino	PG	147663	66,8	55,8	5,5	38,7	9,8	46,9
Spoletino	PG	39080	61,7	54,4	4,2	41,3	7,5	58,4
Trasimeno	PG	45588	63,8	63,0	3,8	33,2	8,5	39,9
Valnerina	PG	9929	69,0	51,3	7,7	41,0	5,4	62,5
Narnese-Amerino	TR	39957	68,0	55,3	4,9	39,8	5,5	52,1
Orvietano	TR	36876	66,2	60,0	3,7	36,3	7,9	51,8
Ternano	TR	111227	60,1	59,0	4,2	36,8	8,1	49,2
<i>Totale</i>		<i>713680</i>	<i>65,4</i>	<i>57,2</i>	<i>5,1</i>	<i>37,7</i>	<i>8,3</i>	<i>50,7</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 10 - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - RISULTATI ELETTORALI PER TERRITORIO - PERCENTUALE VOTI ALLE LISTE

Territorio	Prov	FdS	SEL	PD	IDV	SOC	UDC	PDL	LEGA
Alta V. Tevere	PG	5,6	1,6	40,8	10,9	4,1	3,3	26,1	7,6
Assisano	PG	4,6	4,0	30,2	7,2	2,0	6,4	40,1	5,4
Eugubino-Gualdese	PG	17,7	2,5	28,8	10,9	4,4	6,4	25,0	4,4
Folignate	PG	4,0	3,6	37,2	7,5	4,2	5,2	34,2	4,0
Media V. Tevere	PG	5,6	1,5	38,2	4,7	9,2	3,8	33,2	3,8
Perugino	PG	5,2	4,6	33,4	10,8	4,1	5,1	32,6	4,2
Spoletino	PG	3,5	5,2	35,2	7,4	5,3	3,3	36,7	3,6
Trasimeno	PG	6,2	3,4	44,2	7,6	3,1	3,1	27,7	4,7
Valnerina	PG	1,2	1,5	40,4	5,2	6,0	7,5	35,4	2,9
Narnese-Amerino	TR	7,3	3,9	34,2	5,3	5,4	3,9	37,2	2,9
Orvietano	TR	5,4	4,1	41,3	7,7	3,7	2,6	32,4	2,9
Ternano	TR	10,9	2,8	36,8	6,9	2,3	3,3	33,0	3,8
<i>Totale</i>		<i>6,9</i>	<i>3,4</i>	<i>36,2</i>	<i>8,3</i>	<i>4,2</i>	<i>4,4</i>	<i>32,4</i>	<i>4,3</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 11 - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - TASSI DI PREFERENZA PER TERRITORIO

Territorio	Prov	FdS	SEL	PD	IDV	SOC	UDC	PDL	LEGA
Alta V. Tevere	PG	51,0	47,4	59,8	62,8	77,1	36,0	50,1	31,1
Assisano	PG	45,1	70,9	53,4	40,0	66,6	51,2	53,4	18,0
Eugubino-Gualdese	PG	73,2	69,4	59,5	64,3	80,0	68,0	43,9	21,1
Folignate	PG	47,8	67,2	63,9	40,6	82,2	56,3	52,3	12,8
Media V. Tevere	PG	60,3	39,5	68,6	37,1	86,9	54,6	49,0	10,7
Perugino	PG	50,3	59,1	47,3	51,7	79,6	55,6	49,4	18,4
Spoletino	PG	42,2	78,8	63,5	48,2	90,0	44,4	59,4	12,4
Trasimeno	PG	43,8	56,7	41,5	37,4	65,5	38,8	38,5	28,1
Valnerina	PG	30,3	62,8	84,1	61,1	89,3	72,9	52,3	8,6
Narnese-Amerino	TR	54,2	70,3	53,3	15,3	84,5	36,7	57,6	14,2
Orvietano	TR	50,5	71,4	61,9	46,0	79,5	33,9	42,9	9,1
Ternano	TR	74,1	61,0	51,1	23,7	83,8	40,3	48,0	29,9
<i>Totale</i>		<i>59,8</i>	<i>63,6</i>	<i>55,8</i>	<i>46,1</i>	<i>81,3</i>	<i>51,1</i>	<i>49,8</i>	<i>20,9</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

4.4. Concentrazione e localizzazione

Per valutare quanto il voto di preferenza dei singoli candidati sia stato concentrato o meno nei diversi territori abbiamo proceduto con due analisi diverse ma complementari.

Innanzitutto, abbiamo calcolato la quota percentuale di preferenze riportate da ogni candidato eletto e competitivo per ciascun territorio. Cioè: fatto 100 il totale delle preferenze ottenute in tutta l'Umbria, abbiamo ricavato la percentuale di preferenze ottenuta nell'Alta Valle del Tevere, nell'Assisano, ecc.

Osservando attentamente le tabelle da 12a a 12f, relative alla provincia di Perugia, possiamo notare che su 20 candidati eletti e competitivi del centro-sinistra, 7 hanno ottenuto più del 70% delle loro preferenze in un solo territorio. I candidati che hanno riportato più del 60% in una singola area sono 14, mentre ben 18 (cioè quasi tutti) sono quelli che hanno concentrato in un territorio più del 50% dei voti personali ottenuti. I voti più dispersi sono stati quelli ottenuti da Mariotti e Tomassoni, del PD. Il primo è il Segretario uscente della CGIL che, verosimilmente, ha contato sul radicamento dell'organizzazione sindacale su tutto il territorio (pur risultando il primo dei non eletti). Il secondo era uno dei tre candidati della "Area Franceschini", i quali hanno elaborato una strategia "spartitoria" della regione: Barberini si è concentrato sul Folignate, lo Spoletino e la Valnerina; Smacchi sull'Eugubino-Gualdese e su parte del Perugino; Tomassoni sull'Alta Valle del Tevere, l'Assisano, la Media Valle del Tevere e su parte del Perugino. Quindi, il fatto che quest'ultimo presenti un consenso abbastanza distribuito (rispetto a tutti gli altri candidati) è dovuto non ad un mancato radicamento territoriale, quanto ad una («chirurgicamente riuscita», come è stato affermato da un funzionario del Pd) suddivisione dell'Umbria in determinate aree di conquista di preferenze per i candidati della "Area Franceschini", espressione, in definitiva, dell'eredità democristiana.

Per quanto riguarda il centro-destra, invece, su 15 candidati eletti e competitivi, 5 hanno ottenuto più del 70% delle loro preferenze in un solo territorio. Tuttavia, si tratta di 4 candidati non eletti del PdL e di Cirignoni, neo-consigliere della Lega Nord, la cui dinamica elettorale è, con tutta evidenza, particolare. Hanno conseguito più del 60% e del 50% delle preferenze in un solo territorio rispettivamente 7 e 12 candidati. I 3 candidati con il consenso più diffuso sono stati: Zaffini, il primo nella classifica del PdL, che ha impostato una campagna elettorale solo in parte basata sulla sua terra "politica" di provenienza (lo Spoletino e, anche, il Folignate), puntando a catturare voti un po' in tutta la regione; Sebastiani, sempre del PdL ma che, nella legislatura precedente, era in forza all'UdC (probabilmente, dunque, egli ha cercato di ottenere consensi dal suo "vecchio" elettorato erede della DC, in tutti i territori dell'Umbria); Sandra Monacelli, dell'UdC, che, essendo l'unica candidata competitiva di questa lista, ha raccolto preferenze sia nella sua terra d'origine (l'Eugubino-Gualdese) che negli altri territori.

A ben guardare le cifre appena riportate e le tabelle relative ai due schieramenti, ci sembra che i candidati del centro-sinistra (in particolare del PD) siano più

"localizzati" rispetto a quelli di centro-destra (in particolare del PdL). Non in larghissima misura, certo; ma sicuramente in maniera abbastanza significativa.

Quanto detto è confermato dal secondo tipo di analisi effettuata, cioè il calcolo dei coefficienti di variazione (Cv) della distribuzione di frequenza delle preferenze per territorio, per ogni candidato. Abbiamo cercato, cioè, di approssimare la concentrazione e la localizzazione del voto attraverso una misura di dispersione che permetta un confronto tra i vari candidati. Più il valore di Cv è elevato, più il consenso è concentrato e meno distribuito sui territori (Tabb. 14a, 14b e 15)²⁴.

La media dei coefficienti di variazione dei candidati del centro-sinistra e del centro-destra è pari a, rispettivamente, 2,01 e 1,80. La differenza cresce se prendiamo in considerazione solo i candidati del PD e del PdL, tralasciando i partiti alleati: 2,14 contro 1,71. E cresce di più se prendiamo in esame solo gli eletti delle due liste, tralasciando i competitivi: 2,04 contro 1,43. Se poi, ancora, ci riferiamo alle due aree del PD corrispondenti alle mozioni congressuali, scopriamo che la media dei coefficienti di variazione della distribuzione delle preferenze dei 4 eletti della "Area Bersani" è pari a 2,30, mentre quella dei 3 eletti della "Area Franceschini" è pari a 1,69.

TAB. 12A - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - CENTRO-SINISTRA/1 - PROVINCIA DI PERUGIA

	Goracci* (FdS)	Vinti (FdS)	Pacifici (SEL)	Dottorin i* (IdV)	Lomurn o (IdV)	Rometti * (Soc)	Buconi (* (Soc)
Alta V. Tevere	2,5	17,4	0,5	56,8	4,0	13,9	6,1
Assisano	1,0	6,1	0,6	2,8	5,8	2,8	2,2
Eugubino- Gualdese	84,1	1,5	0,1	3,4	5,1	5,4	5,8
Folignate	1,8	5,8	19,9	4,5	3,3	7,0	7,4
Media V. Tevere	0,8	6,4	0,6	1,9	6,1	8,4	55,0
Perugino	7,8	54,8	8,9	25,8	68,4	51,0	11,5
Spoletino	0,8	2,1	66,4	1,0	0,5	3,9	6,2
Trasimeno	0,9	5,8	1,4	3,5	4,9	6,3	2,9
Valnerina	0,2	0,2	1,7	0,2	2,0	1,4	3,0
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

²⁴ «Se si vogliono confrontare fra di loro le variabilità di distribuzione aventi medie fortemente diverse, conviene utilizzare un indice di variabilità che tenga conto della media. Si può facilmente ottenere ciò dividendo la deviazione standard per la media», ottenendo il coefficiente di variazione (Corbetta 1999, 511).

TAB. 12B - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - CENTRO-SINISTRA/2 - PROVINCIA DI PERUGIA

	Riommi* (PD)	Chiacchieroni* (PD)	Barberini* (PD)	Cecchini* (PD)	Smacchi* (PD)	Tomassoni* (PD)	Locchi* (PD)
Alta V. Tevere	0,8	1,2	0,2	88,4	5,4	10,8	4,5
Assisano	7,3	3,0	2,0	1,7	1,9	6,1	1,8
Eugubino-Gualdese	1,8	2,0	1,9	0,3	64,9	3,2	6,3
Folignate	74,7	3,9	67,3	0,5	2,6	2,6	1,9
Media V. Tevere	2,5	72,6	2,0	1,0	2,0	6,9	1,6
Perugino	4,7	15,0	3,1	7,1	19,3	37,3	79,4
Spoletino	4,6	0,8	10,8	0,2	2,1	0,9	0,2
Trasimeno	1,9	1,4	0,3	0,9	0,8	31,8	3,7
Valnerina	1,7	0,0	12,6	0,0	1,0	0,5	0,6
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 12C - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - CENTRO-SINISTRA/2 - PROVINCIA DI PERUGIA

	Mariotti (PD)	Cintioli (PD)	Cristofani (PD)	Montanucci (PD)	Ronca (PD)	Mirti (PD)
Alta V. Tevere	25,1	0,2	3,2	94,9	0,2	1,0
Assisano	4,5	0,2	11,1	0,2	3,3	75,3
Eugubino-Gualdese	2,7	0,3	3,1	0,3	0,0	2,4
Folignate	4,5	3,5	4,6	0,1	0,1	2,6
Media V. Tevere	5,3	0,2	6,5	0,1	0,5	1,9
Perugino	42,8	1,5	67,5	4,0	8,3	14,6
Spoletino	3,3	90,8	0,4	0,2	0,0	0,3
Trasimeno	11,5	0,1	3,6	0,2	87,6	1,9
Valnerina	0,3	3,3	0,1	0,0	0,0	0,0
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

In sostanza, coloro per i quali il rendimento territoriale sembra contare di più sono gli eletti del PD eredi, in larghissima misura, del Pci-Pds-Ds. Gli eletti del PdL, invece, presentano un consenso più diffuso sul territorio, causa anche di contrasti e sovrapposizione di campagne elettorali. Discorso a parte per gli eletti dell'Area Franceschini, per i quali vale più di ogni altra lista la parola *equilibrio* (tra candidati da eleggere e tra preferenze espresse nei territori). In generale, considerando anche i non eletti, i candidati del centro-destra sembrano un po' meno radicati nei territori rispetto a quelli del centro-sinistra, sebbene valga per tutti l'importanza di uno o al massimo due *bacini* elettorali da cui far partire la conquista del seggio.

Confrontando i coefficienti di variazione delle elezioni regionali del 2005 e del 2010, poi, scopriamo che essi non sono sostanzialmente mutati. Ciò potrebbe voler dire che il grado di concentrazione/distribuzione delle preferenze nelle diverse aree (e quindi il *peso* dei territori del determinare il successo di un candidato) non è cambiato.

TAB. 12D - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - CENTRO-DESTRA/1 - PROVINCIA DI PERUGIA

	Zaffini* (PdL)	Lignani M.* (PdL)	Mantovani* (PdL)	Valentino* (PdL)	Monni* (PdL)	Rosi* (PdL)
Alta V. Tevere	0,5	61,1	1,3	0,9	0,7	4,0
Assisano	4,6	2,9	58,0	4,4	5,5	5,7
Eugubino-Gualdese	6,5	7,7	1,1	2,0	6,2	12,3
Folignate	21,0	4,0	11,4	11,1	7,6	5,7
Media V. Tevere	4,5	6,7	5,3	12,2	7,1	6,3
Perugino	19,7	9,6	16,9	50,7	53,6	54,0
Spoletino	28,8	0,9	3,7	1,3	12,5	4,0
Trasimeno	6,7	6,8	2,0	13,8	4,3	7,2
Valnerina	7,6	0,3	0,3	3,7	2,5	0,8
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 12E - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - CENTRO-DESTRA/1 - PROVINCIA DI PERUGIA

	Sebastiani (PdL)	Mantucci (PdL)	Primieri (PdL)	Fronduti (PdL)	Zuccarini (PdL)	Hanke (PdL)
Alta V. Tevere	8,1	0,1	28,3	6,1	0,3	0,0
Assisano	4,8	1,9	0,9	4,2	1,0	1,6
Eugubino-Gualdese	3,1	0,5	1,8	0,9	0,4	0,1
Folignate	20,7	85,3	5,1	4,6	84,6	11,7
Media V. Tevere	15,1	1,4	55,4	5,6	0,3	0,9
Perugino	33,7	5,8	6,5	71,7	6,8	3,3
Spoletino	3,0	2,7	0,9	2,1	5,7	78,8
Trasimeno	8,3	0,9	0,9	4,9	0,3	0,2
Valnerina	3,3	1,3	0,3	0,0	0,5	3,4
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 12F - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - UDC E LEGA NORD - PROVINCIA DI PERUGIA

	Monacelli(*) (UdC)	Cirignoni* (Lega)	Ziarelli (Lega)
Alta V. Tevere	5,7	93,4	2,6
Assisano	13,7	0,1	8,7
Eugubino-Gualdese	49,3	0,1	2,6
Folignate	7,9	0,6	6,2
Media V. Tevere	1,6	0,3	7,2
Perugino	17,2	4,8	66,7
Spoletino	1,6	0,3	2,3
Trasimeno	2,0	0,3	3,2
Valnerina	1,0	0,0	0,4
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 13A - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - CENTRO-SINISTRA - PROVINCIA DI TERNI

	Stufara* (FdS)	Mascio (FdS)	Morelli (SEL)	Brega* (PD)	Galanello* (PD)
Narnese-Amerino	20,6	8,9	66,1	24,4	1,9
Orvietano	8,9	6,6	1,5	20,5	92,0
Ternano	70,5	84,5	32,4	55,2	6,1
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 13B - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - CENTRO-SINISTRA - PROVINCIA DI TERNI

	Gilioni (PD)	Ottone (PD)	Massarelli (PD)	Amici (PD)	Piacenti (Soc)	Cortoni (IdV)	Bigerna (IdV)
Narnese-Amerino	63,3	14,2	1,9	8,1	52,0	2,4	11,5
Orvietano	0,4	12,2	0,2	5,6	11,4	95,0	2,2
Ternano	36,3	73,6	97,9	86,3	36,6	2,6	86,3
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 13C - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - QUOTA PERCENTUALE DI VOTI OTTENUTI DAI CANDIDATI ELETTI E COMPETITIVI PER TERRITORIO - CENTRO-DESTRA - PROVINCIA DI TERNI

	Melasecche (UdC)	Nevi* (PdL)	De Sio* (PdL)	Ferranti (PdL)	Santi (PdL)
Narnese-Amerino	7,3	28,1	30,7	25,5	40,4
Orvietano	1,6	10,1	15,7	6,1	47,6
Ternano	91,1	61,9	53,6	68,4	12,0
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Prefettura

TAB. 14A - ELEZIONI REGIONALI 2010 - UMBRIA - COEFFICIENTI DI VARIAZIONE DELLA DISTRIBUZIONE DI FREQUENZA DEI VOTI RIPORTATI NEI TERRITORI PER CANDIDATO - PROVINCIA DI PERUGIA

Lista	Candidato	Preferenze	Cv
FdS	Goracci*	3.653	2,47
	Vinti	1.729	1,54
SEL	Pacifici	1.197	1,96
	Barberini*	6.793	1,94
Pd Area Franceschini	Smacchi*	5.636	1,89
	Tomassoni*	5.225	1,24
Pd Area Bersani	Mariotti	3.791	1,26
	Riommi*	7.536	2,15
	Chiacchieroni*	7.131	2,12
	Cecchini*	5.882	2,62
	Locchi*	3.914	2,31
	Cintioli	3.381	2,69
	Cristofani	2.919	1,93
	Montanucci	2.167	2,83
	Ronca	2.110	2,59
	Mirti	2.092	2,20
Pd Area Marino			
IdV	Dottorini*	4.357	1,70
	Lomurno	1.735	1,94
Soc	Rometti*	4.110	1,39
	Buconi(*)	2.582	1,50

Riferimenti bibliografici

Agosta A.

1992 *Le alchimie della preferenza*, in "L'Unità", 13 marzo1993 *Ceto politico e competizione elettorale alla prova della preferenza unica: le elezioni politiche del 1992 in Sicilia*, in Morisi M (a cura di), *Far politica in Sicilia*, Milano, Feltrinelli

Ancisi A.

1976 *La cattura del voto: sociologia del voto di preferenza*, Milano, FrancoAngeli

Barbieri G., Carlone U.

2009a *La Lega Nord in Umbria*, paper presentato al Convegno "Il gioco dei poteri nelle trasformazioni della democrazia", AIS - Associazione Italiana di Sociologia, Roma, 21-22 maggio 20092009b *La Lega in Umbria. Le ragioni del 'successo' in alcune aree della regione*, paper presentato al XXIII Convegno SISP, Roma, 17-19 settembre 2009

Barisione M.

2003 *L'immagine del leader e il voto: ipotesi di ricerca*, Working Papers del Dipartimento di Studi Sociali e Politici, 5

Bolgherini S., Musella F.

2007 *Voto di preferenza e politica personale*, in "Quaderni di Scienza Politica", 2, pp. 275-305

Bracci G.

2010 *Regionali 2010: l'uso del voto di preferenza*, in www.termometropolitico.it

Caciagli M., Spreafico A. (a cura di)

1990 *Vent'anni di elezioni in Italia. 1968-1987*, Padova, Liviana

Calabresi M.

2000 *E Berlusconi va a lezione dai campioni delle preferenze*, in "La Repubblica", 7 giugno, p. 22

Calise M.

1978 *Il sistema DC. Mediazione e conflitto nelle campagne democristiane*, Bari, De Donato

Calise M., Mannheimer R.

1982 *Governanti in Italia*, Bologna, Il Mulino

Campus D.

2000 *L'elettore pigro*, Bologna, Il Mulino

Carlone U.

2005 *Una Regione rossa: l'Umbria*, in "Le Istituzioni del Federalismo", 6, numero monografico "La formazione della rappresentanza politica regionale: una ricerca sulle elezioni del 2005", a cura di S. Vassallo, pp. 1077-1107

Cartocci R.

1990 *Elettori in Italia. Riflessioni sulle vicende elettorali degli anni ottanta*, Bologna, Il Mulino

Cazzola F.

1975 *Partiti, correnti e voto di preferenza*, in Caciagli M. e Spreafico A. (a cura di), *Un sistema politico alla prova. Studi sulle elezioni politiche italiane del 1972*, Bologna, Il Mulino, pp. 127-51

Ceccanti S.

1993 *Nessuna falciadia: i giovani, le donne e l'elettore razionale*, in G. Pasquino (a cura di), *Votare un solo candidato. Le conseguenze della preferenza unica*, Bologna, Il Mulino

Censis

1992 *Verso un federalismo politico?*, Roma, Censis

Cerruto M., Raniolo F.

2009 *Dal partito dominante alla coalizione dominante: le elezioni regionali in Sicilia (1947-2008)*, in "Quaderni dell'Osservatorio Elettorale", 61, pp. 41-98

Chiaramonte A., Tarli Barbieri G. (a cura di)

2007 *Riforme istituzionali e rappresentanza politica nelle Regioni italiane*, Bologna, Il Mulino

Corbetta P.

1999 *Metodologia e tecniche della ricerca sociale*, Bologna, Il Mulino, 1999

Cox G.W.

2005 *I voti che contano. Il coordinamento strategico nei sistemi elettorali*, Bologna, Il Mulino [ed. or. 1997]

D'Amato L.

1964 *Il voto di preferenza in Italia (1946-1963)*, Milano, Giuffrè

D'Amico R.

1987 *Voto di preferenza, movimento dell'elettorato e modelli di partito. L'andamento delle preferenze nelle elezioni politiche italiane del quindicennio 1968-1983*, in "Quaderni dell'Osservatorio Elettorale", 1, pp. 91-137

1990 *La fisionomia dei partiti nel voto di preferenza*, in Caciagli, Spreafico, 1990, pp. 259-291

De Luca R.

- 2001 *Il ritorno dei "campioni delle preferenze" nelle elezioni regionali*, in "Polis", 2, pp. 227-245
- 2004 *Cambiamenti istituzionali e consenso. I nuovi sistemi elettorali regionali*, Soveria Mannelli, Rubbettino
- 2005 *I sistemi elettorali regionali: effetti e comportamenti di voto*, paper presentato al convegno Sisp, Cagliari, 21-23 settembre
- 2009 *Voto diviso e comportamenti elettorali nell'election days 2009*, paper presentato al convegno Sisp, Roma, 17-19 settembre

Fabrizio D., Feltrin P.

- 2007 *L'uso del voto di preferenza: una crescita continua*, in Chiamonte, Tarli Barbieri, 2007

Feltrin P.

- 1990 *Le elezioni regionali: indicatori di struttura e costanti nei comportamenti di voto*, in Caciagli, Spreafico, 1990, pp. 295-319

Ghini C.

- 1975 *Il voto degli italiani, 1946-1974*, Roma, Editori Riuniti

Katz R.S.

- 1994 *Intraparty Preference Voting*, in Grofman B., Lijphart A. (a cura di), *Electoral Laws and their Political Consequences*, New York, Agathon Press, II ed., pp. 85-103
- 2000 *Preference Voting*, in Rose R. (a cura di), *International Encyclopedia of Elections*, Washington, DC, CQ Press, pp. 216-218

Katz R.S., Bardi L.

- 1980 *Preference Voting and Turnover in Italian Parliamentary Elections*, in "American Journal of Political Science", 1, pp. 97-114

Legnante S.

- 1998 *Le tipologie del comportamento elettorale in Italia*, in "Quaderni di Scienza Politica", 2, pp. 111-172
- 1999 *Personalizzazione della politica e comportamento elettorale in Italia. Con una ricerca sulle elezioni comunali*, in "Quaderni di Scienza Politica", 3, pp. 395-488
- 2000 *Riforme istituzionali, comportamento elettorale e personalizzazione della politica in Italia*, paper presentato al convegno Sisp, Napoli, 28-30 Settembre

Mannheimer R.

- 1989 *Capire il voto. Contributi per l'analisi del comportamento elettorale in Italia*, Milano, Franco Angeli

Massari O.

- 1993 *Il controllo del territorio conta: la circoscrizione Roma-Viterbo-Latina-Frosinone*, in G. Pasquino (a cura di), *Votare un solo candidato. Le conseguenze della preferenza unica*, Bologna, Il Mulino

Musella F.

- 2009 *Voto 'ad personam' e frammentazione delle assemblee elettive nelle regioni italiane*, paper presentato al convegno Sise, Torino, 12-13 Novembre

Parisi A., Pasquino G.

- 1977 *Relazioni partiti elettori e tipi di voto*, in Parisi A., Pasquino G., *Continuità e mutamento elettorale in Italia*, Bologna, Il Mulino

Pastore F., Ragone S.

- sd *Voto di preferenza e rappresentanza di genere nella legislazione elettorale regionale*, in "Amministrazione in cammino", rivista online, www.amministrazioneincammino.luiss.it

Pasquino G.

- 1993a *La preferenza unica: reazioni e opportunità*, in G. Pasquino (a cura di), *Votare un solo candidato. Le conseguenze della preferenza unica*, Bologna, Il Mulino
- 1993b *Bilancio della preferenza unica e futuro della riforma elettorale*, in G. Pasquino (a cura di), *Votare un solo candidato. Le conseguenze della preferenza unica*, Bologna, Il Mulino

Sani G., Radaelli C.M.

- 1993 *Preference Voting: Before and After the 1991 Referendum*, in "Il Politico", 2, pp. 193-203

Scaramozzino P.

- 1979 *Un'analisi statistica del voto di preferenza in Italia*, Milano, Giuffrè
- 1992 *Il voto di preferenza nelle elezioni regionali in Italia*, in Riccamboni G., *Cittadini e rappresentanza in Europa*, Milano, FrancoAngeli, pp. 193-212

Sturzo L.

- 1991 *Elezioni 1953: proporzionale o collegio uninominale?* in "Appunti di cultura e di politica", 1 [ed. or.: in "La Sicilia del Popolo", 5 settembre 1951]

Vassallo S.

- 1993 *Le dimensioni reali della rappresentanza politica: la circoscrizione Avellino-Benevento-Salerno*, in G. Pasquino (a cura di), *Votare un solo candidato. Le conseguenze della preferenza unica*, Bologna, Il Mulino

La Matrice di Contabilità Sociale: un caso di studio sull'Umbria

Eleonora D'Urzo*

AUR&S
Quadrimestrale
Agenzia Umbria
Ricerche
5-6/11

Nell'ambito di un contesto come quello italiano, caratterizzato da una forte influenza del settore pubblico sulla società e sul sistema economico, si rende sempre più necessario disporre di strumenti capaci di misurare in modo scientifico ed affidabile l'impatto delle azioni e dei programmi di sviluppo economico e sociale, obiettivo di fondamentale importanza per gli amministratori e decisori politici. Uno strumento particolarmente idoneo a rispondere alle esigenze di un settore pubblico con tali prerogative è la Matrice di Contabilità Sociale, conosciuta soprattutto con il suo acronimo inglese SAM (*Social Accounting Matrix*). Essa costituisce una rappresentazione del sistema economico che integra e arricchisce gli schemi della Contabilità Nazionale su cui è fondata. Negli anni, infatti, gli studi di contabilità economica si sono rivolti verso una più completa comprensione dei legami intercorrenti tra crescita, occupazione e distribuzione del reddito, portando, così, ad una sempre più completa visualizzazione delle potenzialità di tale strumento nella rappresentazione delle relazioni tra fasi produttive e processi di distribuzione e redistribuzione del reddito.

Il presente lavoro rappresenta un momento di approfondimento di quelle che sono le principali problematiche relative alla costruzione di una Matrice di Contabilità Sociale bi-regionale Umbria - Resto d'Italia e prende spunto da un progetto di ricerca realizzato dalla sottoscritta nell'ambito del finanziamento POR UMBRIA FSE 2007-2013¹ presso l'Agenzia Umbria Ricerche (AUR)².

* *Ricercatrice.*

¹ POR UMBRIA FSE 2007-2013 Asse II "Occupabilità", Obiettivo specifico "e" - Asse IV "Capitale Umano", Obiettivo specifico "I", Bando assegni di ricerca finalizzato al potenziamento dell'attività di ricerca e di trasferimento tecnologico nelle imprese, nelle università, nelle agenzie di ricerca pubbliche e private, nei centri di ricerca pubblici e privati e nei poli d'innovazione. Si coglie l'occasione per ringraziare la Regione Umbria "Servizio Politiche Attive del Lavoro Sezione Politiche della Ricerca" per il lavoro svolto nel corso del periodo della ricerca. Un particolare ringraziamento va alla Dott.ssa Emma Bobò e alla Sig.ra Graziella Negozio.

² La sottoscritta ringrazia l'Agenzia Umbria Ricerche e in particolare il Presidente Claudio Carnieri, il Direttore Anna Ascani e la tutor del progetto, Dott.ssa Elisabetta Tondini, per aver ospitato chi scrive nella propria struttura e per aver fornito tutta la collaborazione e il materiale necessario allo sviluppo del progetto di ricerca e per aver favorito ed ospitato con grande interesse la presentazione dei risultati del lavoro nel corso del seminario intitolato "La Matrice di Contabilità Sociale. Un modello sperimentale per l'Umbria" che si è svolto il giorno 15 Giugno 2010 presso la Biblioteca dell'Agenzia Umbria Ricerche.

L'intento del presente articolo è, *in primis*, quello di evidenziare le potenzialità della Matrice di Contabilità Sociale come strumento di supporto alle decisioni di politica economica e, successivamente, di suggerire un possibile percorso per l'aggregazione di quelle che, per la sottoscritta, possono considerarsi le più significative sub-matrici componenti la SAM stessa.

La Matrice di Contabilità Sociale: struttura e aspetti relativi al caso Umbro

Negli ultimi anni, anche a causa di una prospettiva di decentramento e autonomia degli enti locali, si è assistito ad un crescente interesse delle Pubbliche Amministrazioni³ nei confronti della Matrice di Contabilità Sociale (*Social Accounting Matrix*) come uno strumento che permette di effettuare valutazioni ex ante dei possibili effetti di determinati interventi economici, di politiche, di programmi di investimento pubblico o di grandi progetti e che, di conseguenza, può fornire un valido supporto alle decisioni di natura politico-economiche.

La SAM è uno strumento in continua evoluzione e proprio in ragione di tale peculiarità viene sempre più spesso adoperato dai Nuclei di Valutazione come base di riferimento utile per interloquire con i decisori politici.

L'importanza della matrice deriva soprattutto dalle molteplici possibilità di utilizzazione della stessa; in particolare la SAM consente di esaminare, da un punto di vista quantitativo, tutti i rapporti di scambio e le relazioni di interdipendenza che avvengono all'interno di un sistema produttivo. È possibile, inoltre, utilizzare la matrice per stimare la circolazione del reddito, per fare analisi comparative di incrementi del PIL e per valutare il livello di occupazione. Grazie alla sua struttura riesce agevolmente a descrivere e riassumere tutte le transazioni economiche e monetarie che si verificano all'interno del sistema economico, sia a livello nazionale che regionale e a tenere conto di tutti i flussi monetari che si realizzano tra i diversi settori e tra i fattori produttivi. Riesce anche ad offrire un quadro preciso di quelle che sono le relazioni istituzionali interne al Paese e con il Resto del Mondo. Consente di fare valutazioni ex ante di politiche, di programmi di investimento pubblico o di grandi progetti analizzando tutte le relazioni tra gli operatori in un determinato istante di tempo.

È stata anche, più volte, sottolineata l'importanza della costruzione delle Matrici di Contabilità Sociale a livello regionale nonostante la complessità tecnica per il trattamento e per la costruzione dei dati di base. Tale interesse si è concretizzato nello sviluppo di un progetto⁴ promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico e dall'Istituto per la Promozione Industriale e realizzato insieme ai ricercatori del Dipartimento di Economia dell'Università di Roma Tor Vergata. Nell'ambito dello stesso sono state costruite 8 matrici regionali per le Regioni del Mezzogiorno ed una

³ VI sessione del percorso formativo sulla *Valutazione degli effetti delle politiche regionali*, Roma 25 Novembre 2008.

⁴ Progetto NUVAl per la formazione a sostegno della Rete dei Nuclei di valutazione e verifica degli investimenti pubblici operanti presso le Amministrazioni Centrali e le Amministrazioni regionali (2004 - 2009).

matrice complessiva del Mezzogiorno, che hanno consentito di effettuare una comparazione di dati tra i diversi risultati.

La Matrice di Contabilità Sociale costituisce, sostanzialmente, una rappresentazione molto dettagliata del circuito del reddito che incorpora nello schema della Contabilità Nazionale informazioni di natura sociale e demografica.

La Contabilità Nazionale tradizionale, infatti, concentra la sua attenzione solo sulla rappresentazione del sistema produttivo visto come un insieme di relazioni tra settori e branche produttive, mentre la SAM introduce nello stesso i soggetti e gli operatori facenti parte del sistema in oggetto allo scopo di evidenziare anche gli effetti di natura sociale generati dall'attività di produzione e distribuzione del reddito. Di fatto è un quadro contabile che consente di completare l'analisi del flusso circolare del reddito attraverso l'esame della sua distribuzione, in relazione alla spesa dei diversi settori istituzionali, quali famiglie, imprese e pubblica amministrazione.

La Matrice di Contabilità Sociale descrive il circuito del reddito, partendo dalla sua formazione attraverso il processo produttivo e mostrando il sistema di trasferimenti monetari ed in natura fra fattori istituzionali, i quali, a loro volta, impiegano tale reddito per il consumo, gli investimenti, i consumi collettivi ed i trasferimenti ad altri fattori istituzionali.

La struttura della SAM include, quindi, al suo interno la matrice Input-Output (I-O) degli scambi intermedi tra settori produttivi, i conti intestati alle Istituzioni (Famiglie, Imprese, Governo), ai Fattori della produzione (Lavoro e Capitale), alla Formazione di capitale e al Resto del Mondo. In questo modo permette di cogliere tutto l'insieme di relazioni che caratterizzano un sistema economico nelle varie fasi del processo di produzione, distribuzione, utilizzazione e accumulazione del reddito.

La Matrice di Contabilità Sociale è stata, almeno nei primi periodi successivi alla sua introduzione in letteratura, ampiamente utilizzata per l'analisi delle economie in via di sviluppo che, come è noto, sono caratterizzate da problemi di distribuzione del reddito particolarmente significativi. Negli ultimi anni, come è stato precedentemente accennato, si è assistito ad un accresciuto interesse per tale strumento anche all'interno delle economie sviluppate per molteplici ragioni, tra le quali spicca la possibilità di creare modelli di equilibrio economico generale partendo dalla SAM stessa.

Si potrebbe obiettare che esistono anche altri modelli simili con la medesima caratteristica ma la Matrice di Contabilità Sociale ha il pregio di inserire la distribuzione del reddito all'interno del processo economico, ed in tal modo la distribuzione stessa è, al contempo, causa ed effetto di altri fenomeni. Rappresenta, in definitiva, un'ottima base per calibrare i modelli CGE (*Computable General Equilibrium*) statici e dinamici oltre a costituire una valida opportunità per approfondire vari aspetti di interesse collettivo: a tal riguardo si ricorda lo studio di Battellini, Coli e Tartamella (2009) che descrive il metodo utilizzato dall'ISTAT per la compilazione di una SAM orientata al mercato del lavoro e le potenzialità della stessa. Una Matrice di Contabilità Sociale orientata al mercato del lavoro, infatti, permette di analizzare il reddito da lavoro in base al settore di attività economica

delle imprese, ma anche secondo il genere e il livello di istruzione del lavoratore in oggetto; inoltre, sulla base della metodologia presentata nell'articolo, la spesa per il consumo finale è analizzata raggruppando le famiglie sulla base della fonte prevalente di reddito familiare (reddito da lavoro dipendente, da lavoro autonomo, da pensione, da altri trasferimenti, da capitale).

Da sottolineare sono anche le possibili estensioni della SAM come la SESAME (*System of Economic and Social Accounting Matrices Extensions*) e la ESAM (*Environmental Social Accounting Matrix*) utilizzata per valutare le interazioni tra il sistema economico e quello ambientale e, in particolare, l'impatto sull'ambiente stesso dell'inquinamento correlato ad alcune attività economiche.

Le potenzialità di questo sistema analitico integrato, alla luce di quanto emerso fin'ora, consistono nel verificare la coerenza tra variabili macro e distribuzione personale e familiare del reddito e nella valutazione dell'impatto delle politiche sull'intero sistema economico.

Il problema principale che sorge nella compilazione di una SAM è strettamente riconducibile la necessità di integrare dati provenienti da fonti diverse, dal momento che nessuna fonte è in grado di coprire contemporaneamente e con un dettaglio adeguato tutti i fenomeni registrati nella matrice.

Da un punto di vista strutturale la Matrice di Contabilità Sociale è una matrice a doppia entrata che consente di registrare un flusso una sola volta ed avere, al tempo stesso, due letture; infatti, per convenzione, i flussi in entrata sono registrati per riga ed i flussi in uscita per colonna.

La SAM è caratterizzata dal fatto di avere un'uscita in contropartita ad ogni entrata: questo implica che riga e colonna, intestati alla stessa voce, abbiano i medesimi totali perché ogni coppia di riga-colonna riproduce la contabilità di un operatore.

Essa permette di cogliere il passaggio dalla distribuzione funzionale alla distribuzione personale del reddito, oltre al processo produttivo, a causa della presenza dei conti intestati ai settori istituzionali nella sua struttura. Infine osservando la sua struttura è possibile ottenere informazioni relative al processo di utilizzo del reddito.

Nella tabella 1 è mostrato un esempio di struttura di una generica SAM.

Il primo quadrante della matrice, di dimensioni $m \times m$ rappresenta il *Processo Produttivo* nel quale le branche d'attività economica utilizzano beni e servizi intermedi. Con una lettura per colonna si ottengono informazioni sulla quantità di input assorbita da ogni branca nel processo produttivo mentre dalla lettura per riga è possibile effettuare una valutazione relativa all'assorbimento da parte di tutte le branche del bene prodotto dalla *i-esima* branca (compresa la *i-esima*).

La *Distribuzione primaria*, che corrisponde al trasferimento di risorse dalle branche ai settori istituzionali, nella SAM ed in Contabilità Nazionale è suddivisa in due passaggi allo scopo di enfatizzare l'origine delle fonti di reddito ed il ruolo dei fattori produttivi.

Il *primo passaggio*, presentato nel Quadrante II di dimensioni $k \times m$, mostra il trasferimento di risorse dalle branche ai fattori produttivi. È la fase in cui è generato il *valore aggiunto*, ossia l'incremento di utilità creato dai fattori produttivi durante il processo produttivo.

TAB. 1 - ESEMPIO DI STRUTTURA DI UNA MATRICE DI CONTABILITÀ SOCIALE

		Branche di attività	Valore Aggiunto		Settori Istituzionali	Consumo	Risparmio	Resto del Mondo			TOTA LI DI RIGA
			Fattori Produttivi	Impos te				Esport azioni	Consu mo	Movim enti di reddit o	
Branche di attività		Quadrante I (mxm)				Quadrante VII (mxf)	Quadrante VIII (mxi)	Quadrante XIII (mxh)			
Valore Aggiunto	Fattori Produttivi	Quadrante II (kxm)									
	Imposte										
Settori Istituzionali			Quadrante III (nxx)		Quadrante IV (nxx)			Quadrante XVI (nxh)			
Consumo					Quadrante V (fxn)			Quadrante XV (fxh)			
Risparmio					Quadrante VI (ixn)			Quadrante XVI (ixh)			
Resto del mondo	Import						Quadrante IX (hxi)				
	Consumo	Quadrante X (hxm)	Quadrante XI (hxx)	Quadrante XII (hxn)							
	Movimenti di reddito										
TOTALI DI COLONNA											

Il *secondo passaggio* (Quadrante III, di dimensioni nxx) registra il trasferimento dai fattori produttivi ai settori istituzionali proprietari delle remunerazioni generate dalla partecipazione all'attività produttiva.

L'esigenza di una *Distribuzione secondaria* deriva dal fatto che i redditi che si formano in capo ai settori istituzionali in seguito alla distribuzione primaria non sono risorse effettivamente utilizzabili, perché tra i settori istituzionali intercorrono altre transazioni che, pur lasciando immutato il reddito complessivamente prodotto nel sistema economico, ne modificano la distribuzione. L'insieme dei trasferimenti tra gli n settori istituzionali genera la distribuzione secondaria e permette di determinare il reddito disponibile. Questi trasferimenti non sono il corrispettivo di una qualche prestazione, come, invece, accade nel caso della distribuzione primaria, ma nascono da una necessità di redistribuzione dei redditi da un lato, e di remunerazione dei proprietari del capitale finanziario, dall'altro.

Utilizzo del reddito. Ogni settore istituzionale sceglie come ripartire il proprio reddito disponibile tra consumo e risparmio. L'utilizzo del reddito è scisso in due momenti. In un primo momento, i settori istituzionali decidono quanto reddito destinare a consumo e risparmio. Nella SAM tale passaggio è presentato nei quadranti V e VI. Successivamente, le risorse accantonate per consumo privato e per consumo collettivo sono ripartite tra le branche d'attività economica.

Infine, visto che la SAM rappresenta un sistema economico aperto, è opportuno includere i conti intestati al *Resto del Mondo*, ossia a tutte le realtà esterne al sistema stesso. Per riga sono registrate le entrate del resto del mondo (uscite per il sistema economico oggetto della SAM) e per colonna le uscite del resto del mondo (nonché entrate per il sistema economico di riferimento).

I problemi di maggior rilievo che si incontrano nella costruzione di una SAM sono principalmente legati al *rispetto dei vincoli di uguaglianze* imposti dal modello stesso: è molto probabile che l'utilizzo di diverse fonti nel corso della costruzione dei vari

blocchi che integrano la tavola I-O porti ad una mancata coincidenza dei totali di riga e di colonna.

È necessaria, quindi, una *procedura di bilanciamento* volta a ridurre le discrepanze tra i totali di riga e di colonna in quanto, tra i principi della SAM, rientra l'uguaglianza, appunto, di riga e colonna intestate al medesimo conto. La procedura di bilanciamento avviene nel rispetto sia di alcuni principi che di alcuni dati che costituiscono i vincoli⁵.

Attualmente in Umbria non esiste una SAM ma solo una tavola Input-Output. Per comprendere al meglio le fasi necessarie per la costruzione di una Matrice di Contabilità Sociale, è opportuno spendere qualche parola sulle Tavole Input-Output (Tavole I-O) che rappresentano il punto di partenza per la costruzione del modello e il cuore dello stesso.

Le tavole I-O permettono l'*analisi delle interdipendenze settoriali*, ovvero l'analisi delle relazioni che sussistono tra i diversi settori economici e, in particolare, consentono di ottenere una misura empirica dei flussi di beni e servizi che intercorrono tra i diversi settori produttivi, evidenziando i *legami di interdipendenza* sussistenti tra gli stessi.

La tavola I-O non è solo una rappresentazione matriciale di conti inerenti gli scambi tra i vari settori produttivi ma può essere interpretata come un vero e proprio modello economico che permette di analizzare come variazioni esogene al sistema produttivo rappresentato (ad esempio manovre di politica economica, shock esogeni della domanda aggregata, ecc.) influiscono sul sistema stesso.

L'importanza della Tavola I-O nella costruzione della SAM deriva principalmente dal fatto attraverso la stessa si ottiene il valore aggiunto relativo alle varie branche della produzione che viene, poi, ridistribuito ai vari fattori che partecipano alla produzione (si parla in questo caso di *distribuzione primaria del reddito*).

Il passaggio successivo per la costruzione di una SAM è quello della distribuzione del valore aggiunto ai fattori della produzione e, in particolare al fattore lavoro attraverso i redditi individuali che vanno a costituire, poi, i redditi familiari. Infatti, per capire il comportamento delle famiglie dal punto di vista economico è necessario conoscere origine, composizione e distribuzione dapprima dei redditi individuali e, di conseguenza, di quelli familiari. Per capire il comportamento verso il consumo di famiglie simili è auspicabile, infine, disaggregare le informazioni sul lavoro a seconda delle origini dei redditi (lavoro dipendente, ecc).

In realtà, le decisioni di consumo delle famiglie si basano sul reddito disponibile, quindi sul reddito netto, che è quello rilevato da tutte le indagini esistenti (ISTAT, Banca d'Italia, EU-SILC) ma, in Contabilità Nazionale, il valore aggiunto è una grandezza lorda e, dal momento che corrisponde alla somma delle retribuzioni dei fattori produttivi e degli ammortamenti, anche i redditi individuali saranno grandezze lorde. La Contabilità Nazionale rappresenta un riferimento fondamentale in quanto fornisce dati aggregati che costituiscono i vincoli ai quali attenersi nella

⁵ Esistono varie procedure di bilanciamento; nel testo è stato utilizzato un modello *Cross Entropy*, proposto da *Robinson, Cattaneo ed El Said* (2001), adoperato per bilanciare una Macro SAM per il Mozambico.

costruzione della SAM. Per analizzare il comportamento familiare in base alla distribuzione del reddito, si disaggregano i dati sulle fonti di reddito in base all'indagine sui bilanci delle Famiglie Italiane più adeguata⁶.

Il problema sorge a causa della caratteristica tipica delle indagini sui bilanci delle famiglie Italiane che registrano le entrate al netto del prelievo fiscale e/o contributivo, mentre nella Contabilità Nazionale sono al lordo.

I micro dati sui bilanci delle famiglie, come anticipato, non contengono informazioni sui redditi lordi che devono essere ricostruiti (tecnicamente i redditi netti devono essere *lordizzati*) tramite modelli di microsimulazione fiscale. Un modello che offre una valida soluzione al problema della lordizzazione dei redditi netti è quello presentato nel 2008 da Maitino e Sciclone nell'articolo "*Il modello di Microsimulazione Multiregionale dell'IRPET MicroReg*". I due autori hanno introdotto, in luogo del modello di microsimulazione MIRTO (*Microsimulazione Regione Toscana*) utilizzato dall'IRPET fino a quel momento e che ricreava la normativa fiscale del periodo di riferimento passo dopo passo, un modello denominato *MicroReg*, che si colloca nella famiglia dei modelli di microsimulazione statici e utilizza come base campionaria l'Indagine sui redditi e condizioni di vita EU-SILC del 2004.

MicroReg utilizza la procedura di lordizzazione dei redditi netti di Southerland (2001) e consiste nella costruzione di un algoritmo iterativo grazie al quale si stima, per ogni individuo del campione di cui è noto un reddito netto, un valore lordo di reddito da cui, applicando le regole di tassazione, è possibile ottenere un nuovo reddito netto.

Quest'ultimo viene confrontato con il reddito netto originario del campione e se i due valori coincidono, a meno di un certo margine di errore fissato arbitrariamente, allora il lordo stimato è una buona approssimazione di quello vero, altrimenti si corregge iterativamente l'algoritmo.

Le alternative all'utilizzo di tale metodologia erano essenzialmente due: la prima era quella di adoperare le informazioni sul reddito netto e lordo eventualmente disponibili in un qualche data set e/o per un sottoinsieme di individui per ricavare, tramite un modello statistico, un coefficiente di conversione dal netto al lordo che permette di riportare dati netti a grandezze lorde; la seconda era quella di calcolare esattamente un reddito lordo per ogni netto, attraverso una analitica inversione di tutte le tasse e contributi esistenti nell'anno al quale il reddito netto si riferisce. Entrambe le alternative, tuttavia, erano caratterizzate da limitazioni significative: relativamente alla prima soluzione i problemi che si presentavano erano essenzialmente di due tipologie: *in primis* il modello è generalmente specificato su poche osservazioni e ciò riduce la sua capacità esplicativa (difficilmente si può modellare il funzionamento di un sistema fiscale con poche osservazioni); in secondo luogo se il coefficiente di conversione è per unità familiare e/o non

⁶ Soltanto l'Indagine della Banca d'Italia ed EU-SILC, come sarà specificato in seguito, presentano delle caratteristiche peculiari che le rendono particolarmente idonee come basi di dati per la lordizzazione dei redditi individuali.

discrimina fra tipologie di reddito, sono ignorate le differenze di esazione che esistono fra membri diversi della stessa famiglia ed eventualmente fra redditi diversi.

Lo svantaggio della seconda soluzione, invece, era legato principalmente al grande dispendio di energie richiesto per ricostruire il sistema fiscale del periodo preso come riferimento. Oltretutto, in presenza di modifiche successive della normativa fiscale, la detta procedura, per poter replicare fedelmente le nuove normative fiscali, doveva essere necessariamente modificata, con ulteriore impiego di energie.

In definitiva utilizzando tale soluzione per ricavare i redditi lordi è necessario conoscere la struttura delle aliquote e degli scaglioni di reddito lordo, stabilire un collegamento fra scaglioni lordi e netti, incorporare la progressività dell'imposta, ed individuare il valore delle deduzioni e delle detrazioni conoscendo il valore del reddito netto. Il modello MIRTO precedentemente menzionato segue, appunto, questa logica.

La procedura di lordizzazione utilizzata in MicroReg impiega, invece, l'approccio suggerito da Southerland (2001) e costituisce una particolare variante dell'algoritmo impiegato per la costruzione di Euromod, il modello di microsimulazione disegnato per i primi 15 Stati membri dell'Unione Europea.

Alla luce di quanto emerso fin'ora sembra opportuno a chi scrive suggerire di costruire, almeno per gli anni antecedenti il 2007 (anno a partire dal quale EU-SILC fornisce anche una stima dei redditi individuali lordi, oltre che netti), un modello di microsimulazione fiscale per l'Umbria che segua la logica di Microreg.

Da un punto di vista operativo, per la progressiva aggregazione della matrice, è opportuno individuare le variabili e le relative fonti necessarie per la costruzione della stessa.

In particolare, le variabili necessarie per la costruzione di una matrice di contabilità sociale sono:

- il valore aggiunto;
- i redditi lordi;
- i redditi netti;
- gli scambi tra i settori istituzionali che vanno a costituire la distribuzione secondaria;
- i consumi delle famiglie.

Come in precedenza precisato, il valore aggiunto si ricava dalla tavola Input-Output mentre i redditi lordi sono estratti dalla Contabilità Nazionale. I riferimenti adoperati per compilare il quadro della distribuzione secondaria della SAM in Italia sono il Conto della distribuzione secondaria dei Conti dei Settori Istituzionali ISTAT ed in parte anche il Conto dell'attribuzione dei Redditi Primari che riporta per ogni tipo di flusso, come ad esempio le imposte sul reddito e sul patrimonio, i trasferimenti correnti diversi, il totale delle entrate e delle uscite per ogni settore istituzionale, ecc. Per ottenere, infine, i consumi delle famiglie, necessari per costruire la Matrice Ponte dei Consumi, si fa riferimento all'Indagine sui Consumi delle Famiglie dell'Istat o, in alternativa, si stimano le propensioni al consumo regionali con analisi *ad hoc*.

In sintesi, per costruire la SAM si ricorre alle seguenti fonti principali:

- 1) Conti Economici Nazionali (CENA);

- 2) Conti dei Settori Istituzionali;
- 3) Tavola Intersettoriale dell'Economia Italiana (TEI)

che costituiscono, in linea generale, i vincoli da rispettare. Il limite di queste fonti è caratterizzato dal fatto che le stesse forniscono perlopiù dati aggregati per i vari fenomeni non consentendo, quindi, di entrare nella specificità di tematiche quali la distribuzione, il consumo e così via.

Per questo motivo è richiesto il ricorso ad indagini specifiche come EU-SILC sul reddito e quelle dell'ISTAT sul consumo. Relativamente ai redditi individuali, l'indagine che presenta le caratteristiche più idonee per essere utilizzata per la procedura di lordizzazione dei redditi netti è senza dubbio EU-SILC, come accennato in precedenza.

Al fine di motivare ulteriormente la precedente affermazione è opportuno esaminare con attenzione le peculiarità di ciascuna delle principali indagini esistenti contenenti informazioni sui microdati individuali di reddito.

Le fonti di microdati disponibili sono principalmente tre:

- 1) l'Indagine campionaria dell'ISTAT HBS (*Household Budget Survey*);
- 2) l'Indagine della Banca D'Italia SHIW (*Survey on Household Income and Wealth*);
- 3) l'indagine EU-SILC (*European Union Statistics on Income and Living Conditions*).

L'Indagine HBS è a cadenza annuale e, pur presentando una sufficiente significatività dei risultati su scala regionale per quanto riguarda i consumi delle famiglie, nel complesso risulta essere poco utile perché la parte del questionario rivolta alla raccolta di informazioni sul reddito è molto ristretta e i dati sul reddito non sono affidabili. Di conseguenza, le principali misure e gli indici di disuguaglianza calcolati sulla base di tale fonte potrebbero risultare distorti.

L'Indagine della Banca D'Italia (SHIW), a cadenza biennale, fornisce esaurienti e soddisfacenti informazioni sulla distribuzione dei redditi. Il questionario della Banca d'Italia è molto accurato e dettagliato, dato che raccoglie dati su tutte le principali componenti del reddito (Reddito da lavoro dipendente, Reddito da lavoro autonomo, Reddito da fabbricati, Reddito da capitale finanziario, Reddito da trasferimenti). La qualità di tale indagine è, oltretutto, migliorata negli anni: ad oggi può essere, infatti, considerata paragonabile alle *surveys* condotte negli altri Paesi. Bisogna specificare, tuttavia, che secondo l'analisi condotta da Lattarulo, Paniccià e Sciclone del 2003 (*"Un approccio Micro e Macro dell'analisi dei redditi delle famiglie Toscane"*), l'analisi SHIW presentava sostanzialmente due tipologie di problematiche:

- a) la dimensione campionaria non era tale da permettere stime del reddito a livello regionale con adeguato livello di precisione;
- b) i dati sul reddito non erano esaustivi in quanto non contenevano informazioni sui redditi lordi: tutte le variabili di natura reddituale, infatti, erano al netto delle imposte pagate e dei contributi versati.

Per la costruzione di una SAM bi-regionale, nella fattispecie Umbria - Resto d'Italia, infatti, è necessario disporre di un dataset rappresentativo e, nel caso in cui i dati disponibili non fossero sufficienti a costituire lo stesso, sarebbe auspicabile ricorrere ad un *pooling di più anni* delle osservazioni dell'indagine SHIW. I dati così ottenuti devono essere, poi, validati eseguendo particolari controlli e verifiche come, ad esempio, l'analisi delle funzioni di densità di reddito per i soli percettori e per le

principali tipologie, per confrontarle con le analoghe funzioni a livello nazionale e circoscrizionale (se sono simili allora i risultati ottenuti sono robusti); il calcolo dei vari coefficienti del Gini sui redditi familiari per qualifica professionale oltre che per tipologia; la costruzione di grafici che mostrano la disuguaglianza *inter* e *intra* familiare e il confronto tra i livelli di disuguaglianza dell'Umbria con quelli del Resto dell'Italia. A supporto di tale affermazione si riporta la sintesi di uno studio intitolato "Redditi delle famiglie umbre: un'analisi attraverso la tecnica del pooling" (M. Ripalvella⁷) pubblicato sulla rivista dell'Agenzia Umbria Ricerche AUR&S (anno 3, n. 7, 2006) in cui si analizza la distribuzione personale dei redditi in Umbria utilizzando l'indagine della Banca d'Italia. Dal momento che il campione a livello regionale per l'Umbria non era significativo l'autrice ha dovuto effettuare un *pooling* di tre anni ricavando un campione questa volta significativo con un totale di 1.214 individui corrispondenti a 453 famiglie (con un tasso di campionamento dello 0,134% superiore a quello nazionale per l'Indagine della Banca d'Italia che era dello 0,036%).

Nel 2003 è stata introdotta anche l'indagine EU-SILC inserita nell'ambito del progetto EU-SILC (*Statistics on Income and Living Conditions*, Regolamento del Parlamento europeo, 2003).

Si tratta di una rilevazione sulle famiglie ad alto raggio informativo, tendenzialmente incentrata sulle tematiche del reddito e dell'esclusione sociale. È condotta dalla Direzione Centrale per le Indagini su condizioni e qualità della vita e il Servizio Condizioni Economiche delle famiglie dell'Istat.

L'Italia partecipa al progetto con un'indagine, condotta ogni anno a partire dal 2004, sul reddito e le condizioni di vita delle famiglie che fornisce statistiche sia a livello trasversale che longitudinale relativamente alle famiglie selezionate che, poi, permangono nel campione per quattro anni consecutivi.

Inoltre, secondo una dichiarazione dell'ISTAT⁸, l'indagine in oggetto è stata disegnata per assicurare stime significative anche a *livello regionale*. Dal momento, quindi, che per predisporre una SAM Umbria-Resto d'Italia è opportuno avere a disposizione dati sul reddito delle famiglie a livello regionale affidabili, è evidente che la scelta dell'indagine da adoperare in detto contesto debba tener conto anche della rappresentatività del campione dei dati a livello regionale. In tal modo è possibile sia evitare tutte le problematiche, precedentemente menzionate, connesse alla tecnica del *pooling* che migliorare l'attendibilità delle stime dei redditi netti. Una migliore stima dei redditi netti porta, conseguentemente, attraverso un'adeguata procedura di lordizzazione, ad una stima più attendibile dei redditi lordi. Bisogna,

⁷ Si ringrazia la Dott.ssa Meri Ripalvella per sua estrema disponibilità nel fornire chiarimenti alla sottoscritta relativamente alla metodologia utilizzata nell'articolo precedentemente menzionato.

⁸ Il sito internet di riferimento è www.istat.it/strumenti/rispondenti/indagini/famiglia_societa/eusilc/. Relativamente alla banca dati EU-SILC è dichiarato quanto segue "Sebbene il Regolamento EU-SILC richieda solamente la produzione di indicatori a livello nazionale, in Italia la nuova indagine è stata disegnata per assicurare stime significative anche a *livello regionale*...".

tuttavia, precisare che secondo le informazioni diffuse dall'ISTAT. "A partire dal 2007 l'indagine, oltre ai redditi netti, fornisce anche la stima dei redditi lordi, permettendo di calcolare i principali indicatori economico-sociali (povertà relativa, persistenza nello stato di povertà, dispersione intorno alla linea di povertà, diseguaglianza dei redditi) prima e dopo l'imposizione fiscale e i trasferimenti sociali", quindi, il problema della lordizzazione dei redditi netti si presenterà soltanto per gli anni precedenti il 2007; tale allettante prospettiva costituisce un'ottima motivazione alla scelta di EU-SILC come banca dati di riferimento per la costruzione di una matrice bi-regionale Umbria-Resto d'Italia.

Come precisato nei seguenti paragrafi, la tavola I-O costituisce la base di partenza per la costruzione della Matrice di Contabilità Sociale.

Le tavole Input-Output utilizzate nella presente lavoro sono relative all'anno 2005 e sono state fornite dall'Agenzia Umbria Ricerche. Tali tavole vengono anche denominate SUT (*Supply and Use Tables*) o tavole delle Risorse e degli Impieghi e sono matrici per branca di attività economica e prodotto che descrivono dettagliatamente tutti i processi di produzione interni e tutte le operazioni sui prodotti dell'economia nazionale. Dalla SUT è possibile derivare una tavola input-output simmetrica vale a dire una matrice prodotto per prodotto o branca per branca, che ricompona in una singola tavola tutte le informazioni provenienti dalla tavola delle risorse e degli impieghi.

Le *Supply and Use Tables* costituiscono di fatto l'attuazione delle nuove disposizioni del SEC95 in cui si prevede che i conti nazionali debbano essere derivati da uno schema intersettoriale e che, con riferimento all'anno di stima considerato definitivo, debba essere garantita una completa coerenza fra gli aggregati di Contabilità Nazionale e uno schema intersettoriale descritto attraverso le tavole delle risorse e degli impieghi.

Nel nuovo Sistema dei Conti (SEC95) il quadro delle interdipendenze tra gli operatori economici comprende tre tipi di tavole:

1. le tavole delle risorse e degli Impieghi (SUT);
2. le tavole di collegamento tra le tavole delle risorse e degli impieghi e i conti per settore;
3. le tavole Input-Output simmetriche (SIOT).

Nel nuovo sistema, quindi, non è più prevista la stima diretta di una tavola I-O ma ci si limita ad elaborare una matrice simmetrica collegata tramite un algoritmo alle tavole delle risorse e degli impieghi.

Per quanto riguarda il caso specifico dell'Umbria, dalla tavola Input-Output Umbria-Resto d'Italia del 2005 (branca per branca) si deriva il valore aggiunto ottenuto da ognuna delle 30 branche produttrici (poi successivamente aggregate per avere un raccordo con la Contabilità Nazionale) presenti nella tavola stessa⁹. Il valore aggiunto generato permette di ricavare la quota pagata sotto forma di Reddito da Lavoro Dipendente (RLD) e Altri Redditi al netto delle Imposte Indirette Nette e dei Contributi alla Produzione (IIN), che rappresentano un'entrata della Pubblica Amministrazione, al fattore lavoro (*distribuzione primaria*).

⁹ La classificazione che viene utilizzata per le branche di attività economica è la NaceRev. 1.1.

Una generica tavola Input-Output (*sistema chiuso*) è strutturata come è indicato nella tabella 2.

TAB. 2 - ESEMPIO DI TAVOLA INPUT-OUTPUT

Settori di origine	Settori di destinazione				Impieghi finali			Produzione Totale
	(+ input primari)	1. Agricoltura	2. Industria	3. Servizi	Tot. Impieghi Intermedi	Consumi	Investimenti	
1. Agricoltura	20	60	20	100	90	10	100	200
2. Industria	50	70	136	256	120	44	164	420
3. Servizi	40	120	124	284	160	16	176	460
Tot. Costi Intermedi	110	250	280	640	370	70	440	1080
Valore Aggiunto	90	170	180	440				
Produzione Totale	200	420	460	1080				

Nella tavola Input-Output utilizzata il valore aggiunto è espresso a prezzi base mentre il Prodotto Interno Lordo (PIL o produzione totale) nei Conti Economici Nazionali è a prezzi di mercato e non è suddiviso per branche di attività economiche (a differenza del valore aggiunto a prezzi base).

Il PIL si ripartisce in Redditi da lavoro dipendente, Imposte Indirette Nette e Risultato lordo di Gestione. In definitiva, dopo aver stimato queste tre poste per branca si vuole ottenere il seguente sviluppo della tavola input-output (tab. 3).

TAB. 3 - ESEMPIO DI SVILUPPO FINALE DI UNA TAVOLA INPUT-OUTPUT

Settori di origine	Settori di destinazione				Impieghi finali			Produzione Totale
	(+ input primari)	1. Agricoltura	2. Industria	3. Servizi	Tot. Impieghi Intermedi	Consumi	Investimenti	
1. Agricoltura	20	60	20	100	90	10	100	200
2. Industria	50	70	136	256	120	44	164	420
3. Servizi	40	120	124	284	160	16	176	460
Tot. Costi Intermedi	110	250	280	640	370	70	440	1080
Redditi da lavoro dipendente	30	140	120	290				
Imposte Indirette Nette	0	6	4	10				
Risultato Lordo di Gestione	60	24	56	140				
Valore Aggiunto	90	170	180	440				
Produzione Totale	200	420	460	1080				

In definitiva si vuole ricavare una tavola che mostri la distribuzione primaria del reddito per le seguenti macrobranche principali:

- agricoltura;
- industria;
- servizi.

Una delle motivazioni principali che ha portato chi scrive ad utilizzare tale macroaggregazione è indubbiamente la carenza di dati più dettagliati a livello di settori istituzionali che condiziona l'intero lavoro.

La stima delle tre poste menzionate deve essere effettuata nel rispetto dei vincoli della Contabilità Nazionale: in particolare si devono rispettare i limiti imposti dal Conto della Distribuzione del Prodotto Interno Lordo che presenta il Prodotto Interno Lordo a prezzi di mercato (anche a livello regionale), il totale del Reddito da lavoro dipendente e delle Imposte Indirette Nette. La ripartizione del *Reddito da Lavoro Dipendente* per branca di attività economica si può ricavare dai Conti Economici Regionali. Per quanto riguarda, invece, il Risultato Lordo di Gestione e le Imposte Indirette Nette è stato possibile ricavarli dalle tavole *Supply and Use* pubblicate il 3 Gennaio 2011¹⁰.

Al fine di ripartire il RLG per macrobranche e settori istituzionali è necessario ricorrere ad ipotesi esemplificative. Nella fattispecie chi scrive ha ritenuto opportuno prendere in considerazione la composizione del RLG per procedere alla ripartizione dello stesso. Il Risultato Lordo di Gestione, infatti, in parte remunera il lavoro indipendente e in parte gli "Altri Redditi". Nei dati di Contabilità è presente anche il tasso di remunerazione del fattore lavoro (per branca). Tale tasso rappresenta la quota di valore aggiunto che remunera il fattore lavoro per branca e consente, conseguentemente, di ottenere la remunerazione del fattore lavoro per branca. Una volta noto tale dato, utilizzando i dati per branca dei Redditi da Lavoro Dipendente si ottengono i valori dei Redditi da Lavoro Indipendente per differenza. Successivamente sottraendo i Redditi da Lavoro Indipendente al Risultato Lordo di Gestione è possibile ricavare gli "Altri redditi". Si è provveduto, poi, ad aggregare i risultati ottenuti per macrobranche: infatti, come è stato anticipato precedentemente nel testo, uno dei problemi più seri che sorge nella costruzione delle Matrici di Contabilità Sociale è, appunto, la carenza di dati specifici sufficientemente disaggregati.

Il motivo che ha indotto l'autrice ad operare tale aggregazione è legato alla necessità di operare le scomposizioni successive del Reddito da Lavoro Indipendente tramite le ULA suddivise per settore istituzionale e macrobranche che sono le uniche al momento disponibili¹¹.

Tramite il numero di ore complessive lavorate dai lavoratori indipendenti e il numero di ULA per settore istituzionali e macrobranche, sono state calcolate le ore

¹⁰ Il sistema delle tavole input-output (1995-2007). Sito Internet: www.istat.it/dati/dataset/20110103_00/

¹¹ Dati disponibili sulla pubblicazione "Conti economici nazionali per settore istituzionale. Anni 2000-2009" del 22 luglio 2010 (www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20100722_00/).

medie lavorate per ULA e per branca al fine di ricavare le ore complessivamente lavorate (dai lavoratori dipendenti) per branca e settore istituzionale. In seguito il reddito da lavoro indipendente è stato ripartito sia per settori istituzionali che per macrobranche in base alle proporzioni tra le ore lavorate da un certo settore istituzionale in una determinata macrobranca e le ore complessive lavorate nella stessa branca. Successivamente, gli “Altri redditi” sono stati suddivisi tra macrobranche e settori istituzionali seguendo un altro tipo di approccio adoperando sempre delle ipotesi esemplificative.

Dal momento che l'Istat fornisce anche dati nazionali sulla produttività del capitale per ora lavorata (come variazione logaritmica) per branca di attività economica, è sembrato utile a chi scrive utilizzare tale indicatore per ottenere la remunerazione del capitale sulla base della produttività dello stesso per ora lavorata. Chiaramente un discorso di questo tipo può essere applicato solo a quelle macrobranche caratterizzate da produzioni *capital intensive*. Per tale ragione le remunerazioni del capitale per i vari settori istituzionali della macrobranca “Servizi” sono calcolate per differenza tra il totale del capitale per settore istituzionale¹² e il capitale per settore istituzionale stimato per le macrobranche “Agricoltura” ed “Industria”.

Sommando i redditi da lavoro indipendente agli “Altri redditi”, entrambi distribuiti per macrobranca e settore istituzionale, si ottiene la ripartizione del RLG per macrobranca e settore istituzionale¹³. I risultati ottenuti sono presentati nella tabella 4.

TAB. 4 - RISULTATO LORDO DI GESTIONE ITALIANO SUDDIVISO TRA BRANCHE E SETTORI ISTITUZIONALI (MILIONI DI EURO)

	A Agricoltura	B Industria	C Servizi
RLG per branche e settori istituzionali			
Società non finanziarie	1453.6	75322.9	219609.52
Società Finanziarie	0.0	0.0	23026.00
Amministrazioni Pubbliche	0.0	0.0	24363.00
Famiglie e ISP	20225.3	79048.7	216143.95
di cui: Famiglie Produttrici	15739.2	77739.6	124652.20
di cui: Famiglie Consumatrici	4486.2	1309.1	91231.75
di cui: ISP	0.0	0.0	260.00
RLG totale	21678.95	154371.58	483142.47

Nella SAM ed in Contabilità Nazionale, la Distribuzione Primaria, come si è precedentemente precisato, è scissa in due passaggi per enfatizzare l'origine delle fonti di reddito ed il ruolo dei fattori produttivi.

¹² Il totale del capitale per settore istituzionale è ottenuto come differenza tra il RLG per settore istituzionale (che è possibile trovare nei Conti dei Settori Istituzionali) e il reddito da lavoro indipendente per settore istituzionale.

¹³ Se si ipotizza, poi, per l'Umbria la stessa struttura di lavoro per macrobranca e settore istituzionale dell'Italia (cioè la stessa percentuale di ULA per settore istituzionale e per macrobranca) si può ottenere lo stesso tipo di tabella anche per l'Umbria, tenendo conto dei dati della Contabilità Regionale.

Il primo passaggio mostra il trasferimento dalle branche ai fattori produttivi e indica l'assorbimento dei k fattori produttivi da parte delle m branche, nonché il trasferimento di risorse dalle branche ai fattori produttivi. È la fase in cui è generato il valore aggiunto, ossia l'incremento di utilità originato dai fattori produttivi durante il processo produttivo.

Il secondo passaggio registra il trasferimento dai fattori produttivi ai settori istituzionali (proprietari) delle remunerazioni per la partecipazione all'attività produttiva.

I redditi che si formano in capo ai settori istituzionali in seguito alla distribuzione primaria non sono risorse effettivamente utilizzabili, perché tra i settori istituzionali intercorrono altre transazioni che, pur lasciando immutato il reddito complessivamente prodotto nel sistema economico, ne modificano la distribuzione.

L'insieme dei trasferimenti tra gli n settori istituzionali genera la Distribuzione Secondaria e permette di determinare il reddito disponibile. Questi trasferimenti non sono il corrispettivo di una qualche prestazione, come nel caso della Distribuzione Primaria, ma nascono sia dall'esigenza di far confluire i redditi ai proprietari del capitale finanziario sia dalla necessità di procedere ad una redistribuzione dei redditi.

In definitiva, dopo aver percepito i redditi dai fattori produttivi, i settori istituzionali operano una serie di scambi tra loro (distribuzione secondaria) al termine della quale si forma il reddito disponibile. Il vincolo di riferimento per compilare il quadro della distribuzione secondaria della SAM Italia è il *Conto della Distribuzione Secondaria* (ed in parte anche il Conto dell'Attribuzione dei Redditi Primari) dei Conti dei settori istituzionali ISTAT che riporta per ogni tipo di flusso il totale delle entrate e delle uscite per ogni settore istituzionale.

Questi valori costituiscono i marginali di riga e di colonna del quadrante da compilare (corrispondono, rispettivamente, al "Totale Entrate" e "Totale Uscite" della matrice dei trasferimenti), del quale, tuttavia, è necessario conoscere anche i flussi interni (come si può vedere nella tabella 5). Dato che dette informazioni non sono esplicitate dai Conti Istituzionali, devono essere necessariamente stimate.

TAB. 5 - MATRICE DEI TRASFERIMENTI

	Famiglie	Imprese	Pubblica Amministrazione	Resto del Mondo	Totale Entrate
Famiglie	$T_{F,F}$	$T_{F,IM}$	$T_{F,PA}$	$T_{F,RM}$	$T_{F,}$
Imprese	$T_{IM,F}$	$T_{IM,IM}$	$T_{IM,PA}$	$T_{IM,RM}$	$T_{IM,}$
Pubblica Amministrazione	$T_{PA,F}$	$T_{PA,IM}$	$T_{PA,PA}$	$T_{PA,RM}$	$T_{PA,}$
Resto del Mondo	$T_{RM,F}$	$T_{RM,IM}$	$T_{RM,PA}$	$T_{RM,RM}$	$T_{RM,}$
Totale Uscite	$T_{,F}$	$T_{,IM}$	$T_{,PA}$	$T_{,RM}$	$T_{,,}$

La stima dei trasferimenti tra i settori istituzionali avviene in base alla probabilità del verificarsi degli scambi stessi, che viene definita come segue:

$$p_{ij} = \left(\frac{x_i}{X} * \frac{x_j}{X} \right) / X$$

Dove:

X corrispondono ai totali di riga Σx_i (o di colonna Σx_j)

x_i corrispondono ai marginali di riga

x_j corrispondono ai marginali di colonna.

Quest'ipotesi necessita di alcune correzioni poiché, ad esempio, alcuni settori istituzionali non scambiano con altri e/o con loro stessi, oppure alcuni flussi vanno esclusi (come gli scambi con il *Resto del Mondo* che non influenzano il sistema economico in analisi). La correzione porta a marginali (di riga e colonna) differenti da quelli di partenza, ciò richiede un riproporzionamento per ottenere i valori marginali originali.

La compilazione della cosiddetta sub-matrice dei trasferimenti richiede la conoscenza del totale delle entrate e delle uscite dei trasferimenti correnti tra istituzioni. Una parte dei dati menzionati, quella relativa, cioè, al settore "Famiglie", può essere ottenuta attraverso il Conto della Distribuzione Secondaria del Reddito (a livello regionale), mentre per i rimanenti settori, seguendo quanto suggerito nel *Working Paper* del CRENOS intitolato "Constructing a Social Accounting Matrix for Sardinia" (Ferrari G., Garau G. e Lecca P., 2009)¹⁴, in primis si ottiene un Conto della Distribuzione Secondaria macro-regionale allo scopo di determinare il totale delle entrate e delle uscite per ognuno dei settori istituzionali e, poi, si stimano le celle interne della matrice dei trasferimenti (T_{ij}) utilizzando un modello di ottimizzazione non lineare di cui si parlerà più diffusamente in seguito, per il 2005.

Il conto regionale della Distribuzione Secondaria del settore "Famiglie" è riportato nella Tabella 6 e presenta il totale delle entrate e delle uscite delle famiglie. Infatti, se al totale delle risorse si sottrae il saldo primario netto si ottiene il totale delle entrate delle Famiglie T_f mentre il totale delle uscite delle Famiglie è uguale al totale degli impieghi meno il Reddito disponibile lordo.

Per quanto riguarda le entrate, le Famiglie ricevono 4338 milioni di euro per *Prestazioni sociali diverse dai trasferimenti sociali in natura*, 330 milioni di euro per *Trasferimenti correnti diversi da Altri Settori*, 28 per *Contributi Sociali* e 23 per

¹⁴ Mossa da profonda gratitudine vorrei, in questa sede, ringraziare il Professor Guido Ferrari (Professore Ordinario di Statistica Economica presso l'Università degli Studi di Firenze) e il Dott. Patrizio Lecca (Dipartimento di Economia, Università di Cagliari e Strathclyde Business School) per l'estrema disponibilità e cordialità che hanno avuto nei miei confronti fornendomi sia tutto il materiale necessario all'applicazione del metodo da loro presentato che i relativi chiarimenti sullo stesso. Colgo l'occasione per ringraziare anche il Dipartimento "G. Parenti" per la sollecita spedizione alla sottoscritta di tutto il materiale bibliografico necessario alla ricerca.

Prestazioni sociali diverse dai trasferimenti sociali in natura dalle Imprese. Le uscite totali delle Famiglie sono date dai pagamenti per *Imposte sul reddito, sul patrimonio, ecc...* (2148), *Contributi Sociali* (3022) e *Altri trasferimenti correnti* (562).

Le poste "*Altri trasferimenti correnti ... dagli Altri settori*" sono state stimate sia per le risorse che per gli impieghi. È sembrato doveroso ricorrere alla stima della posta precedentemente menzionata a causa della mancata disaggregazione della stessa nelle sue componenti principali per i dati relativi agli anni successivi al 2003. Infatti fino al 2003 gli *Altri trasferimenti correnti* venivano suddivisi in *Altri trasferimenti correnti dalle Amministrazioni Pubbliche* e *Altri trasferimenti correnti dagli Altri settori* mentre le tavole statistiche allegate al report del 2011 (contenenti le serie storiche dei dati dal 2001 al 2009) riportano solo il totale degli *Altri trasferimenti correnti*. Dal momento che tali grandezze sono fondamentali per le stime successive, si è ritenuto opportuno stimare gli *Altri trasferimenti correnti dagli Altri Settori* (quelli dalle PA sono sempre pari a zero nel periodo in cui sono disponibili i dati) tramite una regressione lineare¹⁵.

TAB. 6 - CONTO DELLA DISTRIBUZIONE SECONDARIA DEL REDDITO PER LE FAMIGLIE UMBRE NEL 2005 (MILIONI DI EURO)

UMBRIA 2005	Risorse	Impieghi
Saldo dei redditi primari lordo	15738	
Imposte sul reddito, patrimonio ecc	0	2148
. Imposte sul reddito	0	0
. Altre imposte correnti	0	0
. Contributi sociali	28	3022
.. Contributi sociali effettivi	22	2876
... Contributi sociali effettivi a carico dei datori di lavoro	22	2010
... Contributi sociali effettivi a carico dei lavoratori dipendenti	0	476
... Contributi sociali a carico dei lav. indipendenti e delle persone non occupate	0	390
.. Contributi sociali figurativi	6	147
. Prestazioni sociali diverse dai trasferimenti sociali in natura	4411	23
Altri trasferimenti correnti	357	562
.. dalle Amministrazioni pubbliche	0	0
.. dagli altri settori	330	493
. Premi netti di assicurazione contro i danni	0	257
. Indennizzi di assicurazione contro i danni	266	0
. Trasferimenti correnti tra amministrazioni pubbliche	0	0
. Aiuti internazionali correnti	0	0
.. dalle istituzioni dell'UE	0	0
. Trasferimenti correnti diversi	91	305
.. dalle Amministrazioni pubbliche	0	0
.. dagli altri settori	0	0
... 4° risorsa propria basata sul Pil	0	0
Reddito disponibile lordo		14798
Totale	20533	20533

¹⁵ I parametri del modello stimato risultano essere significativi.

Per riuscire a stimare la matrice dei trasferimenti tra istituzioni, poi, è necessario ricavare alcuni altri dati regionali vale a dire il Saldo primario lordo, il Reddito Disponibile Regionale Lordo, il totale delle Risorse e degli Impieghi sia dell'Economia Regionale (il totale) che delle Istituzioni diverse dalle Famiglie vale a dire: le Imprese, la Pubblica Amministrazione e il Resto del Mondo.

I valori del Reddito Primario Lordo sono stati determinati, così come quelli di alcune delle altre poste necessarie alla stima della matrice dei trasferimenti, regionalizzando alcuni dati ottenuti dal Conto della Distribuzione Secondaria Nazionale per settore istituzionale. In particolare, le entrate totali Umbre possono essere considerate come una quota di quelle nazionali proporzionali al rapporto tra Prodotto Interno Lordo Regionale e Prodotto Interno Lordo Nazionale. Poi, il risultato ottenuto, si ripartisce tra le altre istituzioni diverse dalle Famiglie in proporzione alle quote trovate nella Distribuzione Secondaria del Reddito a livello Nazionale. Lo stesso ragionamento si segue per la determinazione del Reddito Primario Lordo (partendo dalla posta RPL delle Famiglie, che è nota, si calcolano i RPL per gli altri settori istituzionali mantenendo inalterate le proporzioni esistenti nel Conto della Distribuzione Secondaria del Reddito per Settore Istituzionale a livello Nazionale). Il Reddito Disponibile Lordo Regionale infine, si calcola mantenendo inalterato il rapporto tra Reddito Disponibile Lordo Nazionale e il Saldo Primario Lordo Nazionale.

A questo punto si possono ottenere gli impieghi totali. Dal momento che la posta contabile "Resto del Mondo/(Italia)" è un'istituzione con dei conti non bilanciati, il suo valore può essere ottenuto come residuo allo scopo di eguagliare il totale delle entrate e delle uscite.

In questo modo è stato ottenuto il totale delle entrate e delle uscite per ciascuna istituzione ed è stato, quindi, possibile stimare la matrice dei trasferimenti utilizzando il cosiddetto *Doubly Constrained Minimum Information (MI) model* (Schneider e Zenios, 1990).

Il modello in questione può essere sintetizzato come segue: sia T una grandezza che denota il totale delle entrate o delle uscite (corrisponde al T_i della Tab. 4) e, per ogni $I = F, IM, PA, RM$ (istituzione), siano $R_i = [T_{F,i}, T_{IM,i}, T_{PA,i}, T_{RM,i}]$ e $P_i = [T_{i,F}, T_{i,IM}, T_{i,PA}, T_{i,RM}]$ rispettivamente le entrate e le uscite per la generica istituzione I . Se con t_{ij} si indicano le probabilità che ciascuna istituzione riceva dall'istituzione J e paghi alla I dove $I=J$ e con $\bar{t}_{i,j}$ alcune probabilità a priori, il modello può essere formalizzato come segue:

$$\min \sum_i \sum_j t_{i,j} \left[\ln \left(\frac{t_{i,j}}{\bar{t}_{i,j}} \right) - 1 \right]$$

Soggetto ai vincoli:

$$\sum_i t_{i,j} = \frac{P_j}{T}; \quad \sum_j t_{i,j} = \frac{R_i}{T};$$

Dal momento che non si ha a disposizione una precedente matrice dei trasferimenti per l'Umbria, le probabilità a priori sono state derivate dalla matrice

dei trasferimenti Italiana costruita dall'IRPET per il 1998. È opportuno precisare, inoltre, che i vettori R_t e P_t sono stati ottenuti attraverso un processo di regionalizzazione (come descritto in precedenza), quindi potrebbero contenere errori di misura. Per eliminare questo tipo di errori Ferrari, Garau e Lecca introducono dei termini di errore nel modello MI seguendo *Robinson, Cattaneo ed El Said* (2001). Robinson *et al.* hanno introdotto nel loro lavoro i termini di errore in un modello *Cross Entropy* per bilanciare una Macro SAM per il Mozambico. Alla luce di queste correzioni il modello può essere riscritto come segue:

$$\min \sum_i \sum_j t_{i,j} \left[\ln \left(\frac{t_{i,j}}{\bar{t}_{i,j}} \right) - 1 \right] + \sum_i \sum_h \left[\ln \left(\frac{w_{i,h}^P}{\bar{w}_{i,h}^P} \right) - 1 \right] + \sum_j \sum_h \left[\ln \left(\frac{w_{j,h}^R}{\bar{w}_{j,h}^R} \right) - 1 \right]$$

Dove $\bar{w}_{i,h}^{P,R}$ e $\bar{w}_{j,h}^{P,R}$ sono, rispettivamente, i pesi dell'errore e e delle loro distribuzioni a priori stimati nel modello.

Le equazioni rappresentative dei vincoli sono le seguenti:

- 1) $\sum_i t_{I,J} = \frac{(P_I + e_I^P)}{T}$; $\sum_j t_{I,J} = \frac{(R_J + e_J^R)}{T}$;
- 2) $T = \sum_i P_i + e_i^P = \sum_j P_j + e_j^R$;
- 3) $e_i^P = \sum_h w_{i,h}^P v_h^P$; $e_j^R = \sum_h w_{j,h}^R v_h^R$;
- 4) $\sum_h w_{i,h}^P = 1$; $\sum_h w_{j,h}^R = 1$.

Nella formulazione del problema specificato sopra sono state identificate due variabili "disturbo" vale a dire e_i^P ed e_j^R . La prima è correlata a P mentre la seconda ad R.

Quindi, a differenza del precedente modello MI, si tiene conto dell'eventualità che le entrate e le uscite possano contenere alcuni errori di misura che influenzano le stime delle probabilità $t_{i,j}$ come si evince dall'equazione 1). Inoltre tali errori sono riprodotti nel totale delle entrate e delle uscite T (eq. 2). I termini di errore sono visti come una media ponderata di un termine costante v (eq. 3), dove i pesi w devono rispettare il vincolo imposto dall'equazione 4). L'insieme h definisce le dimensioni dell'insieme di *supporto* della distribuzione dell'errore e il numero dei pesi che deve essere stimato per ciascun errore. La varianza a priori di ciascun termine di errore può essere specificata come $\sigma^2 = \sum_h \bar{w}_{i,h}^P v_h^2$, mentre si definisce il dominio per

l'insieme di supporto come ± 3 volte l'errore standard.

Quindi la matrice dei trasferimenti si deriva minimizzando l'equazione con la correzione degli errori di misura soggetta ai vincoli presentati nelle equazioni 1), 2), 3) e 4).

La matrice risultante è presentata nella tabella 7¹⁶.

TAB. 7 - STIMA DELLA MATRICE DEI TRASFERIMENTI PER L'UMBRIA PER IL 2005 (MILIONI DI EURO)

	Famiglie	Imprese	Pubblica Amministrazione	Resto del Mondo	Totale
Famiglie	201.74	1546.78	2862.77	183.04	4794.33
Imprese	516.99	276.98	579.57	73.23	1446.76
Pubblica Amministrazione	4895.01	216.02	1464.90	27.64	6603.57
Resto del Mondo	120.98	47.82	135.02	0.00	303.82
Totale	5734.72	2087.60	5042.26	283.91	13148.48

Il passo successivo per la costruzione della Matrice di Contabilità Sociale è senza dubbio anche quello più importante e in un certo qual modo “delicato”: la distribuzione del valore aggiunto dagli N fattori della produzione agli H gruppi di famiglie che detengono la proprietà dei fattori stessi. È necessario, infatti, ricostruire i diversi stadi del processo di formazione dei redditi distinti per fattore di provenienza e gruppo familiare di appartenenza, così da giungere alla determinazione del reddito primario delle famiglie collegando la distribuzione funzionale a quella personale (*distribuzione secondaria del reddito*). In particolare, i redditi primari ricevuti dalle H famiglie possono essere visti come il prodotto tra le quote di ognuna delle famiglie alla formazione di ogni tipo di reddito, in relazione alle differenti capacità di guadagno connesse alla proprietà sia di capitale umano che di beni capitali, e l'ammontare complessivo del reddito proveniente dalle diverse fonti di reddito da lavoro dipendente, da lavoro autonomo, da capitale e così via.

In base allo schema tradizionale della Matrice di Contabilità Sociale (SAM) il lavoro, in quanto fattore produttivo, versa ai percettori e, di conseguenza, alle famiglie, le remunerazioni per la partecipazione al processo produttivo. Conoscere il solo dato aggregato di questi trasferimenti (ad esempio il lavoro dipendente trasferisce X all'individuo Y) non è molto utile per individuare i gruppi di percettori, quindi di famiglie, con comportamenti simili almeno verso il consumo; mentre sono molto più significative tutte le informazioni sul lavoro disaggregate a seconda dell'origine dei redditi (ad esempio il reddito da lavoro dipendente qualifica operaio/settore industria trasferisce una determinata cifra all'individuo appartenente alla detta categoria).

Dal momento che il reddito familiare è la somma dei redditi individuali, ne consegue che questi ultimi siano il punto di partenza dell'analisi finalizzata alla suddivisione del Conto istituzionale intestato alle famiglie in base all'origine dei redditi ed al comportamento verso il consumo, oltre che in relazione alla “classe” di reddito. Sarebbe bene, inoltre, ordinare i percettori in base al reddito equivalente della famiglia

¹⁶ I risultati ottenuti sono stati calcolati con la versione DEMO del software GAMS IDE. Si ringrazia in modo particolare il Prof. Andrea Marchini (Professore Associato presso il Dipartimento di Scienze Economico - Estimative e degli Alimenti, Sezione di Scienze Economiche ed Estimative, Università di Perugia) per i preziosi suggerimenti, uniti al materiale informativo integrativo, forniti alla sottoscritta e fondamentali per lo sviluppo del lavoro.

di appartenenza per suddividerli, poi, in gruppi analoghi ai decili nei quali sono suddivise le famiglie. Le famiglie sono solitamente classificate per decili (o quintili) di reddito equivalente; questa operazione permette di individuare i valori che definiscono le classi, quindi i gruppi familiari. Gli stessi valori devono essere impiegati per raggruppare i percettori. La finalità di questa operazione è di posizionare ogni individuo nella medesima classe occupata dalla famiglia. Si supponga, ad esempio, che il reddito di un determinato percettore sia tale da farlo posizionare tra i gruppi di individui più ricchi, mentre nel contesto familiare si vede collocato tra le famiglie più povere: per effetto della redistribuzione in ambito familiare, infatti, quella persona potrebbe disporre di un reddito effettivamente fruibile molto basso (perché, ad esempio, è l'unico percettore di reddito in una famiglia numerosa). Nell'analizzare la provenienza e la destinazione del reddito, nel primo caso si può affermare che il reddito, ad esempio da impiegato nel settore Pubblica Amministrazione, confluisce ad individui posizionati su fasce medio - alte; nel secondo caso, invece, il reddito di quell'individuo è destinato a gruppi meno agiati, come effettivamente si verifica. Una volta suddivisi i percettori, la situazione ottimale sarebbe la massima concentrazione delle fonti di reddito; in particolare sarebbe opportuno far confluire ogni tipo di reddito ad un solo gruppo: una relazione biunivoca che, tuttavia, non è plausibile visto e considerato che le fonti di reddito cadranno sempre in più raggruppamenti. Per tale ragione va cercata una soluzione "sub-ottimale", ossia che tenda a ridurre al minimo la dispersione delle fonti di reddito nei vari gruppi di famiglie in modo da evitare distribuzioni che prevedano posizionamenti in classi tra loro molto distanti.

Ad esempio, gli incroci tra i redditi da lavoro autonomo e le diverse classi avrebbero un significato molto ambiguo se questo tipo d'entrata fosse un unico aggregato: sia il piccolo coltivatore diretto, sia l'industriale di un'impresa individuale fortemente affermata sui grandi mercati internazionali riceverebbero un reddito da lavoro autonomo versato da entrambi alle proprie famiglie con la differenza che il primo starà verosimilmente tra i primi decili ed il secondo tra gli ultimi. Qualora utilizzassimo la SAM come modello, un aumento del reddito da lavoro autonomo provocherebbe un aumento di reddito simultaneamente nei primi e negli ultimi, indipendentemente dal fatto che sia aumentato il reddito dell'agricoltore o dell'industriale.

La semplice bipartizione del valore aggiunto in reddito da lavoro dipendente e risultato lordo di gestione, presente anche nei Conti Economici Nazionali, non è sufficiente, ma è necessaria una distinzione più dettagliata delle tipologie di reddito.

L'analisi dovrebbe, almeno in teoria, essere effettuata sul reddito da lavoro dipendente e non dipendente, entrambi distinti per qualifica professionale e settore d'attività. Il confronto delle diverse fonti può essere effettuato per qualifica professionale (gli operai, ad esempio, di tutti i settori d'attività) o per settore d'attività (tutte le qualifiche professionali dell'industria, ad esempio). La comparazione per qualifica professionale sembra il metodo migliore per evidenziare distribuzioni simili, in quanto si mettono a confronto fonti di reddito più omogenee rispetto ad un'analisi per settore d'attività. Il lavoro dipendente è distinto a seconda che sia versato internamente o al resto del mondo. La scelta della classificazione per il lavoro indipendente è molto più complessa, poiché le osservazioni sono, in generale, poco numerose.

Nella SAM, i fattori produttivi versano ai fattori istituzionali ciò che ricevono dalle branche d'attività economica: tale accadimento implica che la classificazione dei fattori produttivi vada incrociata con le branche d'attività, ossia è necessario evidenziare quali branche pagano quali tipi di reddito. Questo vale sia per l'attività principale e sia per quella secondaria. Tale distinzione non è immediata perché prima dell'introduzione del SEC95, l'ISTAT distingueva principalmente tra lavoro regolare, irregolare e doppio lavoro. Attraverso un'opportuna integrazione delle fonti (Censimento della Popolazione, Censimento dell'Industria, ecc.) era possibile determinare (approssimativamente) l'entità del sommerso e del doppio lavoro. Successivamente all'introduzione del SEC95, l'attenzione si è spostata verso il sommerso statistico ed il sommerso economico, essendo, di fatto, più difficile la stima del "lavoro secondario". La disaggregazione delle famiglie è uno dei temi di maggior interesse nella costruzione della SAM bi regionale Umbria - Resto d'Italia; deve essere significativa sia dal punto di vista del processo di formazione e distribuzione dei redditi, sia nel riflettere comportamenti omogenei nel consumo dei gruppi di famiglie. Nel disaggregare le famiglie è possibile fare riferimento, teoricamente, a più criteri contemporaneamente ognuno dei quali dipende dalle finalità d'analisi (ad esempio povertà o comportamento sul lato del consumo), tuttavia è necessario valutare quanto sia gestibile una classificazione molto spinta. Il principale punto di riferimento, generalmente, è il reddito, in particolare la fonte principale di reddito o le classi di reddito; in entrambi i casi è possibile disaggregare basandosi sul reddito equivalente piuttosto che su quello effettivo. Il criterio "fonte principale di reddito" conduce a gruppi di famiglie all'interno dei quali è più difficile individuare comportamenti omogenei verso il consumo, rispetto ai decili di reddito. Ogni famiglia, infatti, può avere più fonti di reddito di diversa natura con pesi diversi nella formazione del reddito complessivo: la diversificazione delle fonti permette una diversificazione del rischio, quindi, una differente attitudine al consumo.

L'ideale sarebbe disaggregare le famiglie per classi, o meglio in decili, di reddito equivalente, poiché questo tipo di classificazione permette di cogliere in maniera più soddisfacente la problematica della distribuzione del reddito; inoltre, in un modello a coefficienti fissi, la disaggregazione per decili (o per quintili) appare maggiormente in linea con gli effettivi comportamenti economici dei soggetti.

Disaggregare il conto intestato alle famiglie, però, comporta disaggregare tutti i conti con i quali questo si incrocia: distribuzione primaria (fattori produttivi - settori istituzionali), secondaria (settori istituzionali - settori istituzionali), utilizzi (settori istituzionali - funzioni di consumo; risparmio) e Resto del Mondo, quindi, prima di prendere una decisione al riguardo, è necessario capire se, a livello regionale, è possibile effettuare tale disaggregazione anche nei conti diversi da quello della distribuzione primaria. In una situazione come quella Umbra si è ritenuto opportuno ricorrere ad una disaggregazione per quintili di reddito (in pratica, a causa di una carenza di dati sono state considerate 5 specifiche classi di reddito).

La Contabilità, quindi, fornisce dati aggregati che costituiscono i vincoli ai quali attenersi nella costruzione della SAM; rispettando i vincoli è possibile operare la o le opportuna/e disaggregazione/i per enfatizzare e spiegare un determinato fenomeno.

Dal momento che non vi è disponibilità di dati statistici idonei a tale scopo, per analizzare il comportamento familiare ponendo l'accento sulla distribuzione del reddito, è necessario adottare complesse procedure di valutazione. In particolare, l'analisi può essere condotta prendendo come riferimento prevalente i microdati sulle fonti di reddito forniti dall'indagine EU-SILC ed eventualmente, ad altre fonti regionali, puntuali.

Per costruire il database Umbro, in definitiva, sono stati raccolti dall'indagine EU-SILC dati relativi a 981 famiglie per un totale di 2523 individui (dati relativi all'anno 2005). Per ogni individuo si ha a disposizione l'ID personale, quello familiare, l'anno di nascita, il sesso, lo stato di lavoro, il numero dei componenti della famiglia, l'età del soggetto che ha risposto al questionario, la relazione di parentela con il capofamiglia, la condizione lavorativa principale, lo stato civile attuale, lo stato civile prima del matrimonio attuale, il tipo di scuola frequentata, il reddito disponibile¹⁷ da lavoro dipendente, il reddito disponibile da lavoro autonomo, la pensione¹⁸.

L'utilizzo dell'indagine EU-SILC ai fini SAM non è immediato in quanto registra le entrate al netto di qualsiasi prelievo fiscale e/o contributivo, mentre nella matrice sono indicate al lordo. È necessario che si confrontino elementi omogenei, ossia che i redditi EU-SILC siano lordi (e non netti) come quelli di Contabilità Nazionale. Per ottenere una lordizzazione dei redditi netti è opportuno operare una stima dei dati mancanti tramite un algoritmo *ad hoc* con caratteristiche simili al modello toscano *Microreg* ma che, al tempo stesso, sia adatto a descrivere la situazione Umbra. La conoscenza dei dati lordi, inoltre, assume un particolare rilievo per la valutazione della distribuzione dei redditi in quanto permette di constatare se ed in che misura l'operato della mano pubblica apporta un miglioramento in termini di equità. Attualmente chi scrive è impegnata nella sperimentazione e valutazione di una proposta di routine per lordizzazione dei redditi netti per l'Umbria.

Le problematiche che si sono presentate nel corso dell'elaborazione del programma di micro simulazione fiscale sono legate essenzialmente alla carenza di alcuni dati fondamentali per la costruzione del modello in oggetto oltre l'ovvia difficoltà nel ricostruire i vari *step* della normativa fiscale dell'anno 2005. In particolare sarebbe opportuno stimare alcuni degli oneri deducibili che non è possibile ottenere da EU SILC probabilmente valutando la possibilità di ricercare altre fonti integrative ed effettuando alcune ipotesi semplificative.

Una delle ulteriori problematiche che è necessario affrontare per aggregare le sub-matrici di una Macro-SAM è quella legata alla valutazione di una relazione di raccordo tra i risultati ottenuti per il reddito disponibile dei settori istituzionali e il consumo degli stessi.

Nella SAM, infatti, vi è un incrocio tra funzioni di consumo e branche d'attività economica; tale raccordo è presente nella Matrice Ponte dei Consumi (MPC). La Matrice Ponte dei Consumi incrocia le funzioni di consumo per colonna e le branche d'attività economica (per riga) permettendo di comprendere da dove originano beni e servizi e di individuare i settori che partecipano alla produzione di certi beni/servizi.

¹⁷ Corrisponde al reddito netto.

¹⁸ Pensione di vecchiaia.

Per una maggiore comprensione delle dinamiche produzione – consumo è indubbiamente di grande utilità costruire le Matrici dei Consumi delle Famiglie per branche e classi di reddito sia per l'Italia che per l'Umbria (anno 2005). Per ottenere tali risultati chi scrive ha utilizzato come base di partenza le Matrici Ponte dei Consumi delle Famiglie Italiana e Umbra per il 2005 costruite dall'Istituto Regionale Programmazione Economica della Toscana (IRPET)¹⁹.

Per realizzare tale matrice la sottoscritta ha preso come riferimento l'approccio indicato nel *Working Paper* del CRENOS intitolato “*Constructing a Social Accounting Matrix for Sardinia*” (Ferrari G., Garau G. e Lecca P., 2009), in base al quale per suddividere il consumo delle famiglie in b classi di reddito ed s categorie di spesa è necessario, in primo luogo, costruire una matrice G (dimensioni $b \times s$) di “quote” ottenute dall'indagine “HES” (*Household Expenditure Survey*), poi, utilizzando il consumo totale per categoria di spesa disponibile sui conti economici regionali, rappresentato dal vettore g , si ottiene una matrice $C_{[b,s]}$ definita come: $C = G \times l$, dove g è la matrice diagonale ottenuta dal vettore g .

Successivamente si trasforma la matrice C in un'altra matrice con b famiglie e i branche. Per far ciò è necessario adoperare la Matrice Ponte dei coefficienti (di consumo) $B_{[b,i]}$. La matrice H del consumo delle famiglie è ottenuta come segue: $H = B \times C'$.

Nel corso del progetto sono emerse varie problematiche relative alle fonti di dati. L'indagine ISTAT “*Household Expenditure Survey*” non contiene più quei dati di reddito, associati al consumo per categoria, che permettono di calcolare le quote di consumo per classe di reddito e quindi la matrice iniziale G . Con l'introduzione di EU-SILC i redditi delle famiglie vengono rilevati con un grado di maggiore dettaglio e affidabilità, rendendo inappropriate le indagini che si effettuavano sul reddito in sede di valutazione dei consumi.

Per risolvere tale problematica si è ritenuto opportuno fare riferimento a studi di settore sui consumi delle Famiglie Italiane e/o Umbre suddivisi nelle 12 categorie di spesa previste dall'ISTAT e per classi di reddito.

Dal momento che non è stato possibile usufruire di tali studi, si è fatto riferimento al lavoro presentato annualmente dalla Camera di Commercio di Milano sui consumi delle Famiglie Milanesi intitolato “Indagine sui consumi delle Famiglie nel Comune di Milano. Rilevazione 2005 - 2006” che, oltre ad analizzare le caratteristiche delle famiglie milanesi, i consumi alimentari e non alimentari delle stesse, le tipologie dei consumi legati alle caratteristiche familiari e i luoghi del consumo, presenta anche una tabella che indica la spesa familiare (media) per singola categoria di spesa (corrispondenti alle categorie ISTAT e con ulteriori approfondimenti relativi alla spesa alimentare) per le seguenti classi di reddito: fino a 15.000 euro, da 15.001 a 26.000 euro, da 26.001 a 33.500 euro, da 33.501 a 70.000 euro, da 70.001 a 100.000 euro e, infine, oltre 100.000 euro.

¹⁹ Ringrazio in questa sede l'IRPET e, in particolare, il Dott. Stefano Rosignoli, per l'estrema disponibilità dimostrata nel fornire alla sottoscritta tutti i chiarimenti necessari ad un corretto sviluppo del lavoro.

Per mancanza di ulteriori riscontri chi scrive ha dovuto ipotizzare che la struttura dei consumi delle Famiglie Milanesi fosse analoga a quella Italiana. Tale struttura è stata, poi, applicata ai consumi delle Famiglie Italiane per funzione di consumo del 2005 con l'accorgimento di raggruppare le ultime due classi di reddito nella classe di reddito "> 70.000", ottenendo, così, 5 classi di reddito che possono essere considerate un'approssimazione dei quintili di reddito; come risultato si è ottenuta una matrice di dimensioni 12x5 (12 funzioni di spesa per 5 classi di reddito). Successivamente, moltiplicando la matrice ricavata con il procedimento appena descritto per la Matrice Ponte dei Consumi delle Famiglie Italiane, si è ricavata una matrice che suddivide la spesa delle Famiglie Italiane del 2005 per branche di attività economica e classi di reddito.

Al fine di validare tale ipotesi la sottoscritta ha voluto effettuare dei confronti tra la struttura dei consumi delle Famiglie Italiane del 1990 presentata nel Working Paper n.84 del Dipartimento di Statistica "G. Parenti" dell'Università degli Studi di Firenze intitolato La Costruzione di una SAM per l'Italia: una procedura per la stima della sottomatrice "Beni e servizi - utilizzazione del reddito" (B.M. Accardo, G. Ferrari, Maggio 2000) e la struttura delle Famiglie Milanesi del 2005. Chiaramente i dati presentati (in percentuale) nella *tavola n.6 del working paper* in oggetto sono espressi in milioni di lire e sono ripartiti in 5 classi di reddito e 10 categorie di spesa. Nonostante gli evidenti problemi di aggregazione dovuti, appunto, al confronto tra classi di reddito espresse in lire e classi di reddito espresse in Euro e al fatto che le funzioni di spesa considerate in questa tavola erano 10 anziché 12, dal confronto dei dati emergono delle analogie tra la struttura dei consumi delle Famiglie Italiane del 1990 e quelle Milanesi del 2005. Tale risultato suggerisce una certa rigidità nella struttura dei consumi delle Famiglie negli anni, permettendo alla sottoscritta di applicare la struttura dei consumi delle Famiglie Milanesi nel 2005 all'Italia.

Dal momento che, attualmente, non esistono studi di settore che ci consentano di raccogliere informazioni sui consumi delle Famiglie Umbre per le 12 categorie di spese ISTAT e per quintili (o, alternativamente, classi) di reddito²⁰, chi scrive ha ritenuto utile ricorrere ancora una volta ad una approssimazione per ottenere i dati mancanti.

In particolare è stato utilizzato il criterio analogico Umbria/Italia applicando la stessa struttura dei consumi delle "Famiglie" Italiane suddivisa in funzioni di spesa e classi di reddito ai dati Umbri (dall'Indagine sui consumi delle Famiglie si può ricavare solamente la spesa complessiva delle famiglie per le 12 funzioni di spesa ma non la ripartizione della stessa per quintili di reddito).

In realtà, per ottenere risultati più in linea con le abitudini di consumo delle famiglie Umbre del 2005 sarebbe necessario svolgere un'Indagine Campionaria *ad hoc* per l'Umbria analoga a quella svolta dalla Camera di Commercio di Milano annualmente per la città di Milano. I risultati di tali stime sono presentati nelle tabelle 8 e 11.

²⁰ Sarebbe stato utile anche solo conoscere la ripartizione delle varie funzioni di spesa per classi reddito ben definite, non essendo possibile avere dati divisi per quintili/decili di reddito.

TAB. 8 - CONSUMI DELLE FAMIGLIE PER BRANCA E CLASSE DI REDDITO - ITALIA 2005 (MILIONI DI EURO)

ITALIA 2005	<15000	15000-30000	30000-50000	50000-70000	>70000
Agricoltura, caccia e silvicoltura	1292,8	1542,2	1881,9	2150,2	2302,9
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	237,9	304,2	356,6	379,9	426,4
Estrazione di minerali energetici	2,3	3,5	5,0	6,7	8,9
Estrazione di minerali non energetici	9,0	12,7	18,1	22,2	29,5
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	8008,3	9480,1	11354,4	12535,0	12839,1
Industrie tessili e dell'abbigliamento	2009,0	3065,9	4904,1	6465,1	9673,8
Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	548,0	861,8	1311,0	1806,8	2576,2
Industria del legno e dei prodotti in legno	151,0	249,8	402,2	463,5	692,8
Fabbricazione della pasta-cartta, della carta e dei prodotti di carta; stampa ed editoria	670,7	1259,0	1769,5	2853,8	3206,6
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	1148,8	2218,1	2845,5	4306,2	5062,9
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	896,5	1435,9	2397,0	3159,7	3920,6
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	244,7	463,9	689,7	930,6	1243,3
Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	224,2	322,1	499,9	567,4	839,5
Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	332,6	573,2	851,9	1081,2	1468,7
Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici, compresi l'installazione, il montaggio, la riparazione e la manutenzione	396,1	772,8	1182,7	1541,5	2112,0
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche	725,0	1265,3	1785,4	2636,7	2793,0
Fabbricazione di mezzi di trasporto	945,4	2750,2	3474,3	5818,0	6500,8
Altre industrie manifatturiere	745,4	1327,5	2189,7	2592,1	3930,4
Produzione e distribuzione di energia elettrica, di gas, di vapore e acqua calda	2938,8	3063,7	4108,7	4631,5	6355,8
Costruzioni	947,8	1021,2	1370,9	1584,5	2150,6
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli, motocicli e di beni personali e per la casa	16159,1	24360,0	32816,8	43714,0	51417,8
Alberghi e ristoranti	5288,3	10104,5	13887,1	21088,8	27866,7
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	5431,8	9446,8	12123,8	17982,6	18322,9
Intermediazione monetaria e finanziaria	2053,5	4028,0	5540,1	8513,8	11341,5
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre attività professionali ed imprenditoriali	17377,7	18738,4	25145,0	29181,9	39540,0
Pubblica amministrazione e difesa; assicurazione sociale obbligatoria	55,7	109,6	157,3	229,7	312,1
Istruzione	682,9	1124,0	1195,2	2666,5	4185,8
Sanità e altri servizi sociali	1278,3	2097,0	3823,2	5283,3	6049,7
Altri servizi pubblici, sociali e personali, Servizi domestici presso famiglie e convivenze	3171,0	5220,9	8031,5	10550,0	14574,1
Imposte indirette nette sui prodotti	7761,6	12383,7	16946,4	23693,9	28648,6
Totale	83027,1	121148,4	164946,7	220587,3	272696,0

TAB. 9 - CONSUMI DELLE FAMIGLIE PER FUNZIONE DI SPESA E CLASSE DI REDDITO - ITALIA 2005 (MILIONI DI EURO)

Capitoli di spesa\ classi di reddito - ITALIA 2005	< 15000	15000-30000	30000-50000	50000-70000	> 70000	Totale
TOTALE						
ALIMENTARI	17610,1	22515,1	26389,6	28115,9	31557,4	126188,1
Tabacchi	5294,5	3452,9	4840,1	6618,8	2128,6	22334,9
Abbigliamento e calzature	5295,8	7977,6	12708,6	17120,7	25600,6	68703,3
Spese per l'abitazione, elettricità, gas ed altri combustibili	24458,5	25371,5	34019,9	38238,5	52582,5	174670,9
Mobili, elettrodomestici, servizi casa	4382,9	7801,5	14073,3	14366,5	25079,6	65703,8
Sanità	1907,9	2963,3	5875,5	7884,7	8653,3	27284,7
Trasporti	5262,7	16180,3	20335,6	34442,1	38410,8	114631,5
Comunicazioni	2569,9	4042,0	4835,5	7355,1	5073,8	23876,3
Tempo libero, cultura e giochi	3852,1	7563,5	10433,5	17935,1	18851,9	58636,0
Istruzione	557,2	861,5	831,4	2097,6	3501,5	7849,3
Alberghi, ristoranti, beni e servizi vari	10542,8	20877,0	28721,8	44262,0	58953,1	163356,7
TOTALE	81734,3	119606,2	163064,8	218437,1	270393,1	853235,5

TAB. 10 - CONSUMI DELLE FAMIGLIE PER BRANCA E CLASSE DI REDDITO - UMBRIA 2005 (MILIONI DI EURO)

UMBRIA 2005	< 15000	15000-30000	30000-50000	50000-70000	> 70000
Agricoltura, caccia e silvicoltura	17,3	21,3	26,2	30,8	33,8
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	3,2	4,1	4,8	5,1	5,7
Estrazione di minerali energetici	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estrazione di minerali non energetici	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	115,9	137,3	164,7	182,3	186,8
Industrie tessili e dell'abbigliamento	31,8	48,6	77,8	102,5	153,5
Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	7,0	11,1	17,1	23,7	34,2
Industria del legno e dei prodotti in legno	2,6	4,4	7,0	8,1	11,9
Fabbricazione della pasta-carta, della carta e dei prodotti di carta; stampa ed editoria	9,7	18,3	25,8	41,4	46,8
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	12,7	25,0	32,0	48,7	57,1
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	10,2	16,7	28,2	37,1	46,9
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	2,6	5,1	7,7	10,3	14,0
Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	4,5	6,5	10,0	11,6	16,7

----- segue

UMBRIA 2005	< 15000	15000-30000	30000-50000	50000-70000	> 70000
Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	6,9	12,8	18,2	24,5	31,9
Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici, compresi l'installazione, il montaggio, la riparazione e la manutenzione	6,7	13,5	20,5	26,9	36,7
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche	9,4	16,3	22,9	33,6	35,4
Fabbricazione di mezzi di trasporto	11,2	33,5	42,2	71,1	79,4
Altre industrie manifatturiere	13,0	23,0	37,9	44,5	67,8
Produzione e distribuzione di energia elettrica, di gas, di vapore e acqua calda	40,1	41,9	56,2	63,3	86,9
Costruzioni	13,7	15,1	20,4	24,0	32,3
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli, motocicli e di beni personali e per la casa	219,5	336,5	454,5	607,3	717,9
Alberghi e ristoranti	69,3	132,4	182,0	276,2	365,2
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	71,9	124,1	159,3	235,3	237,8
Intermediazione monetaria e finanziaria	29,2	57,7	79,4	122,3	162,9
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre attività professionali ed imprenditoriali	249,4	269,7	361,8	420,6	569,5
Pubblica amministrazione e difesa; assicurazione sociale obbligatoria	0,8	1,6	2,2	3,3	4,4
Istruzione	9,2	15,2	16,3	36,0	56,0
Sanità e altri servizi sociali	15,7	26,0	46,8	64,9	74,7
Altri servizi pubblici, sociali e personali, Servizi domestici presso famiglie e convivenze	48,0	80,2	124,4	161,8	226,4
Imposte indirette nette sui prodotti	112,4	180,8	248,7	347,1	422,4
Totale	1144,0	1678,7	2295,1	3064,6	3815,6

TAB. 11 - CONSUMI DELLE FAMIGLIE PER FUNZIONE DI SPESA E QUINTILI DI REDDITO - UMBRIA 2005 (MILIONI DI EURO)

Capitoli di spesa \ classi di reddito - UMBRIA 2005	< 15000	15000-30000	30000-50000	50000-70000	> 70000	Totale
TOTALE ALIMENTARI	241,7	309,0	362,2	385,9	433,2	1732,1
Tabacchi	71,5	46,7	65,4	89,4	28,8	301,8
Abbigliamento e calzature	75,8	114,2	182,0	245,2	366,6	983,9
Spese per l'abitazione, elettricità, gas ed altri combustibili	342,5	355,3	476,4	535,4	736,3	2445,8
Mobili, elettrodomestici, servizi casa	71,4	127,0	229,1	233,9	408,3	1069,8
Sanità	23,1	35,9	71,1	95,4	104,8	330,3
Trasporti	73,0	224,4	282,0	477,6	532,6	1589,6
Comunicazioni	36,4	57,3	68,5	104,2	71,9	338,4
Tempo libero, cultura e giochi	54,6	107,2	147,9	254,2	267,2	831,2
Istruzione	7,3	11,2	10,8	27,3	45,6	102,2
Alberghi, ristoranti, beni e servizi vari	146,7	290,5	399,6	615,8	820,3	2272,9
Totale	1144,0	1678,7	2295,1	3064,6	3815,6	11998,0

I dati ottenuti sembrano rispettare le aspettative di tipo economico sia per l'Italia che per l'Umbria.

Conclusioni

Il presente articolo si poneva l'obiettivo di offrire degli spunti di riflessione sull'utilità delle Matrici di Contabilità Sociale e sulla possibilità di aggregare una SAM bi-regionale Umbria/Resto d'Italia per l'anno 2005. Dai risultati emerge che i principali problemi di costruzione di uno strumento di tale portata sono perlopiù legati all'insufficienza di dati specifici e, in particolare, al fatto che le principali fonti utilizzabili per costruire una Matrice di Contabilità Sociale forniscono dati aggregati per i vari fenomeni che non consentono di ottenere informazioni tali da entrare nella specificità di tematiche quali la distribuzione e il consumo.

Altre problematiche sono legate alla ricostruzione dei redditi individuali lordi a partire da quelli netti e dalla necessità di ricorrere a specifiche procedure di bilanciamento per permettere la quadratura di dati contabili provenienti da fonti diverse. Pur presentando notevoli difficoltà di costruzione, la SAM è uno strumento importante e dalle molteplici potenzialità, in grado di fornire al decisore politico una misurazione scientifica ed affidabile delle azioni e dei programmi di sviluppo sociale. Per tali motivazioni sarebbe auspicabile in futuro proseguire ed approfondire tale tematica per il caso Umbro, non dimenticando anche di analizzare quelli che potrebbero essere gli impatti ambientali di determinate politiche economiche, in modo tale da riuscire ad aggregare uno strumento di sicuro appoggio per le decisioni di politica economica nel rispetto del territorio che ci ospita.

Riferimenti bibliografici

AA.VV.

2007 *Politiche per l'industria: ridurre o abolire l'Irap?*, Working Paper n. 5, Marzo 2007, DiSSE, CEUM, Università degli Studi di Macerata.

Accordo B. M., G. Ferrari

2000 *La Costruzione di una SAM per l'Italia: una Procedura per la Stima della Matrice dei Consumi delle Famiglie per Classi di Reddito Familiare e Branche*, Working Paper n. 84, Dipartimento di Statistica, Università degli Studi di Firenze.

2002 *Una SAM per la Toscana*, Working Paper Dipartimento di Statistica, Università degli Studi di Firenze.

Battellini F., Coli A., Tartamella F.

2009 *La SAM come strumento di integrazione e analisi*, Rivista di Statistica Ufficiale N. 2-3/2009, ISTAT.

Caramaschi E.

2004 *Matrici di Contabilità Sociale e Distribuzione del Reddito. Un'applicazione al caso italiano*, IRPET, Istituto Regionale Programmazione Economica della Toscana.

Camera di Commercio di Milano

2009 *Indagine sui consumi delle Famiglie nel Comune di Milano. Rilevazione 2005 - 2006*.

Carbonaro G., Tenna F., Zelli R.

2001 *I conti Economici Territoriali: alcune possibili estensioni*, Rapporto di Ricerca; Commissione per la garanzia dell'informazione statistica, Presidenza del Consiglio dei Ministri.

Ferrari G.

1998 *Alla ricerca della matrice perduta*, Working Paper n. 73, Dipartimento di Statistica, Università degli Studi di Firenze.

1999 *Introduzione ai sistemi di contabilità nazionale*, Centro 2P edizioni, Firenze.

Ferrari G., Garau G., Lecca P.

2009 *Constructing a Social Accounting Matrix for Sardinia*, Working Paper, CRENO.

Golan A., Vogel S. J.

2000 *Estimation of Non-Stationary Social Accounting Matrix Coefficients with Supply Side Information*, Economic System Research, Vol. 12, No. 4.

- Golan A., G. Judge , Miller D.
1996 *Maximum Entropy Econometrics, Robust Estimation with Limited Data*, John Wiley & Sons.
- Golan A., Judge G., Robinson S.
1994 *Recovering Information from Incomplete or Partial Multisectoral Economic Data*, Review of Economic and Statistic 76, 541-9.
- Lattaruolo P., Paniccià R., Sciclone N.
2003 *Un approccio integrato Micro e Macro dell'analisi dei redditi delle famiglie toscane*, Interventi, note e rassegne, IRPET.
- Maitino M.L., Sciclone N.
2008 *Il modello di Microsimulazione Multiregionale dell'IRPET MicroReg*, e-Book IRPET, 5/2008.
- Paniccià R., Sciclone N. (a cura di)
2006 *Un approccio micro-macro alla stima dell'impatto regionale e nazionale di politiche fiscali*, in Brosio G., Muraro G., *Il Finanziamento del settore pubblico*, F. Angeli, Milano.
- Pellegrino S.
2005 *Il modello di microsimulazione Irpef 2004*, Working Papers, Società Italiana Economia Pubblica, 26.
2007 *Irpef 2007: una redistribuzione (quasi) irrilevante?*, Working Papers, Società Italiana Economia Pubblica.
- Petretto R., Sciclone N.
2004 *Gli effetti distributivi della riforma dell'Ire: un'analisi per la Toscana*, Studi e Note di Economia, n. 2.
- Plane D. A.
1982 *An Information Theoretic Approach to the Estimation of Migration Flows*, Journal of Regional Science, V. 22.28.
- Proto G.
1999 *Il modello di microsimulazione MASTRICT: struttura e risultati*, Quaderni di Ricerca, ISTAT.
- Pyatt G., Thorbecke E.
1976 *Planning Techniques for a Better Future*, ILO, Geneva.
- Ripalvella M.
2006 *Redditi delle famiglie umbre: un'analisi attraverso la tecnica del pooling*, AUR&S, anno 3, n. 7.

Rizzi D.

1990 *Un modello integrato per lo studio degli effetti delle politiche economiche sulla povertà*, *Politica Economica*, n. 2.

Rossi N.

1993 *La crescita ineguale*, Primo rapporto sulla distribuzione e redistribuzione, Il Mulino, Bologna.

Robinson S., Cattaneo A., El-Said M.

2001 *Updating and Estimating a Social Accounting Matrix Using Cross Entropy Method*, *Economic System Research*.

Round J.

2003 *Constructing SAMs for Development Policy Analysis: Lessons Learned and Challenges Ahead*, *Economic Systems Research* 15 (2).

Schneider M. H., Zenios S. A.

1990 *A Comparative Study of Algorithms for Matrix Balancing*, *Operations Research*, Vol. 38, No. 3.

Siesto V.

1996 *La contabilità nazionale italiana*, Il Mulino, Bologna.

Socci C.

2004 *Una SAM bi-regionale per le Marche*, in *Matrici Regionali di Contabilità Sociale e Analisi di Politiche Economiche*, a cura di A. Fossati, R. T. Lenti, F. Angeli, Milano.

Stone R.

1951-52 *Simple Transactions Models, Information and Computing*, *The Review of Economics Studies*, V. XIX (2), n. 49.

1962 *A Social Accounting Matrix for 1960*, Chapman and Hall, Cambridge.

Sutherland H.

1995 *Static microsimulation models in Europe: a survey*, University of Cambridge, Microsimulation Unit Discussion Paper.

2001 *Final report EUROMOD: an integrated european benefit tax model*, Working Paper, n. EM9.

Xie J.

2000 *An Environmentally Extended Social Accounting Matrix*, *Environmental and Resource Economics*, Volume 16, N. 4, pp. 391-406 (16).

Sitografia

ISTAT

- 2009 Conti economici nazionali per settore istituzionale. Anni 2000-2008,
www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20090714_00/testointegrale20090714.pdf;
- 2010 www.istat.it/strumenti/rispondenti/indagini/famiglia_societa/eusilc/
- 2011 Il sistema delle tavole input-output (Anni 1995-2007),
www.istat.it/dati/dataset/20110103_00;

La salute mentale dei migranti: un'esperienza sul territorio¹

Eleonora Caponi*

AUR&S
Quadrimestrale
Agenzia Umbria
Ricerche
5-6/11

Il presente progetto di ricerca nasce da un interesse nei confronti del fenomeno dell'immigrazione straniera, particolarmente acuto oggi in Umbria e nell'intero paese. La presenza dei migranti, negli ultimi anni in rapido aumento, incide sui diversi ambiti della vita civile e sociale, incluso quello della salute pubblica.

Come suggerisce il Primo Rapporto sull'Immigrazione dell'Aur (2010), la nuova dimensione demografica dell'Umbria (che tra le regioni italiane è seconda solo all'Emilia Romagna per percentuale di popolazione straniera residente), non costituisce solo uno straordinario cambiamento dei caratteri sociali e culturali della comunità regionale nel suo insieme e delle sue città, ma costringe anche il sistema di protezione pubblico e privato ad affrontare le sfide che questo mutamento produce.

Il primo passo verso la realizzazione di modalità di intervento appropriate in ambito pubblico, ed in particolare in ambito sanitario, appare l'implementazione di studi specifici in merito al fenomeno; la ricerca risulta infatti tra i settori da incrementare proprio perché da più parti viene segnalata la mancanza di informazioni sulla condizione di salute dei migranti e sull'accesso ai servizi sanitari (ISTAT 2005).

Nell'ambito della salute, i servizi d'igiene mentale sono tra i maggiori soggetti istituzionali, per richieste di presa in carico e cura di questa fascia di popolazione, ad essere coinvolti nella profonda trasformazione derivante dal fenomeno migratorio.

Ad un generico disagio socio-economico della popolazione immigrata si associano l'emergere di vari disturbi connessi alla salute mentale, che determinano l'affluenza ed il rapido aumento delle richieste di presa in carico e cura presso i Servizi di Salute Mentale presenti sul territorio.

La popolazione immigrata è spesso portatrice di bisogni essenziali, collocandosi tra le fasce più disagiate della società. In proposito, la letteratura segnala numerosi fattori di tipo psico-sociale in grado di incrementare il rischio

* *Psicologa Clinica, Ricercatrice.*

¹ I contenuti del lavoro svolto, e le riflessioni da esso scaturite, sono frutto di un progetto di ricerca che è stato finanziato dalla Regione Umbria – Fondo Sociale Europeo (POR Umbria FSE 2007-2013).

Desidero ringraziare tutti coloro che, in vari modi, hanno contribuito alla sua realizzazione. Un grazie particolare va ad Irene Agnello, guida generosa, e alle donne che hanno partecipato al gruppo di sostegno multiculturale che, con la loro presenza, nutrono la nostra terra.

psicopatologico nei migranti: i conflitti culturali, la solitudine e la separazione dai propri affetti, la perdita di reti sociali, la scarsa conoscenza della lingua, e delle risorse disponibili e dei servizi esistenti, la disoccupazione, le esperienze discriminatorie subite, la carenza di supporti socio-assistenziali, nonché condizioni abitative precarie².

Precedenti studi hanno dimostrato come la migrazione rappresenti, in maniera diretta o attraverso eventi ad essa correlati, un fattore di rischio psicopatologico specifico per singole malattie. Schizofrenia e disturbi psicotici, per esempio, risultano più frequenti nei sottogruppi immigrati in confronto alle rispettive popolazioni di riferimento³.

Questi dati confermano l'esigenza di approfondire le conoscenze in merito al fenomeno a livello dei servizi di territorio, di modo da comprenderne l'entità e la natura strutturale, con finalità non esclusivamente di cura ma anche di prevenzione del disagio.

Elementi di contesto

La sede presso la quale si è realizzato il progetto di ricerca è il Centro di Salute Mentale Perugia Bellocchio, uno dei due maggiori servizi per bacino d'utenza del distretto n. 1 del perugino, che, già da un'indagine preliminare, si è rivelato essere un servizio in cui l'utenza straniera è fortemente rappresentata.

Ad una prima analisi dei dati a disposizione, si è evidenziato un significativo incremento della popolazione straniera in carico al Centro di Salute Mentale.

Nell'anno 2000 gli utenti stranieri *totali* in carico al CSM risultano essere un numero inferiore a 20.

Tuttavia, già a partire dall'anno successivo (2001), i *nuovi* utenti stranieri, cioè le nuove prese in carico, evidenziano un aumento sostanziale di questa fascia di popolazione.

A giugno 2008, dei 1084 pazienti *totali* in carico al CSM, 150 sono stranieri, pari ad una percentuale del 13,8% dell'utenza complessiva.

A fronte di una sempre maggiore affluenza di tale popolazione si è quindi avvertita l'esigenza di comprendere meglio la domanda d'aiuto rivolta al Servizio, e più in generale ai CSM della Ausl2 dell'Umbria, e l'offerta terapeutico-riabilitativa fornita dal medesimo.

Il disegno della ricerca

Il progetto di ricerca si è configurato come un'indagine mirata all'osservazione ed allo studio di variabili non note, e contemporaneamente, si è legato alla

² Bhugra D. *Migration and mental health*. Acta Psychiatrica Scand 2004; 109 (4): 243-58.

³ Cantor-Graae E., Selten JP. *Schizophrenia and migration: a meta analysis and review*. Am J Psychiatry 2005; 162 (1):12-24.

possibilità di esercitare un cambiamento sui soggetti implicati nel processo di ricerca (pazienti, personale curante ed operatori del settore, istituzioni).

Tale lavoro ha avuto come finalità quella di rinvenire i dati in un'interazione tra ricercatore e oggetto della ricerca. Si è posto pertanto in un'ottica di intervento, con la finalità di favorire un ampliamento di conoscenze rispetto alla realtà esistente, al fine di migliorare il modello di azione proprio del sistema di cura.

I destinatari del progetto sono stati: l'utenza straniera, diretta cliente di un dispositivo di cura adeguato ed attento alle problematiche che specificamente la riguardano (attraverso la costituzione di un gruppo di sostegno psicologico della durata di sei mesi, con focus sui disagi scaturiti dalla migrazione), ed i clinici che collaborano all'interno dei servizi in un'ottica di equipe.

La particolare attenzione prestata alle variabili legate al processo migratorio nei pazienti stranieri non ha avuto solo valore descrittivo: è divenuto un elemento cruciale ed operativo per la diagnosi, la presa in carico e la cura di questa fascia di popolazione.

L'elaborazione di soluzioni ed approcci innovativi al problema della salute mentale dei soggetti che presentano forme di disagio e marginalità - come gran parte della popolazione straniera presente nel territorio - non può prescindere da una conoscenza approfondita della stessa. Come ci ricorda Rando Devole, "l'immigrazione è uno degli argomenti sui quali è più facile cadere nella trappola dei luoghi comuni: quelli della paura, che dipingono l'immigrazione come una minaccia, e quelli opposti, che si alimentano di un generico ottimismo. La stessa nozione di "immigrato" diventa allora un luogo comune, dimenticando che gli immigrati sono persone che vengono da paesi diversi, hanno culture diverse, lingue diverse, ed un diverso modo di vivere la loro presenza in Italia"⁴. Alla luce di questa consapevolezza, il progetto ha previsto la conduzione di un lavoro propedeutico di analisi ed una fase successiva di intervento nella sperimentazione e costituzione del un gruppo di sostegno psicologico con i migranti.

Il progetto di ricerca, della durata complessiva di 14 mesi, si è realizzato attraverso le seguenti fasi di lavoro:

1. studio epidemiologico descrittivo sulla popolazione migrante attraverso l'interazione con il sistema informatico "Aster-Salute Mentale" della Ausl2 dell'Umbria;
2. ricerca rivolta ai pazienti migranti e agli operatori della salute mentale (psicologi, psichiatri) attraverso l'ausilio di interviste semi-strutturate. L'obiettivo era l'individuazione di un campione di migranti idonei all'esperienza di gruppo e la valutazione delle modalità di presa in carico e cura dell'utenza straniera da parte del personale curante;
3. strutturazione e realizzazione del cosiddetto "Gruppo di Sostegno Psicologico Multiculturale" con i migranti, della durata di sei mesi;

⁴ Devole R. (2006), *L'immigrazione albanese in Italia*, Agrilavoro Edizioni.

4. analisi/disseminazione dei risultati ottenuti nei Centri di Salute Mentale attraverso seminari formativi per comunicare gli esiti della ricerca e incrementare le competenze del personale specializzato.

La ricerca quantitativa

Le indicazioni di contesto e i dati quantitativi sono emersi dall'iniziale studio epidemiologico descrittivo.

I dati di attività dei CSM della Ausl2 dell'Umbria sono stati interrogati interattivamente, attraverso l'utilizzo dello strumento "Datafinder" del sistema informativo psichiatrico "Aster-Salute Mentale". L'elaborazione si è svolta in collaborazione con il Dr. Igino Fusco Moffa dell'Unità Semplice di Epidemiologia della Ausl2 dell'Umbria.

La parte metodologica della ricerca ha previsto l'estrapolazione dal database di "Aster" delle informazioni riguardanti gli utenti definiti "stranieri", identificati attraverso il filtro "nati in un paese diverso dall'Italia". In un secondo momento, per confermare l'effettiva nazionalità, tali soggetti sono stati incrociati con l'anagrafe aziendale degli assistibili.

I dati relativi agli utenti, distinti per CSM di appartenenza, sono stati elaborati con *Microsoft Access* e riepilogati in *Microsoft Excel*.

Le caratteristiche *socio-culturali e cliniche* dell'utenza straniera che hanno interessato la ricerca sono state:

- numerosità;
- genere;
- età (età media, età mediana);
- sedi (CSM presso i quali sono in carico gli utenti stranieri);
- paesi di provenienza (distinti in due raggruppamenti: PFPM -paesi a forte pressione migratoria- e PSA -paesi a sviluppo avanzato- e in 9 aree geografiche: Europa dell'Est, Altri Paesi Europei, Nord Africa, altri paesi africani, Asia, America del Nord, Sud America, Australia e Oceania);
- caratteristiche diagnostiche (raggruppate in base alla decima edizione della Classificazione Internazionale delle malattie: ICD-10).

Scegliendo l'anno 2008 come anno di riferimento di attività dei CSM ed SPDC della Ausl2 dell'Umbria, è stato possibile confrontare le caratteristiche dell'utenza straniera con quelle dell'utenza totale e produrre le valutazioni dei dati di seguito riportate.

Le tabelle sottostanti evidenziano le caratteristiche socio-demografiche della popolazione straniera, gli utenti distinti per CSM di competenza territoriale, per aree di provenienza geografica dei migranti e i dati diagnostici.

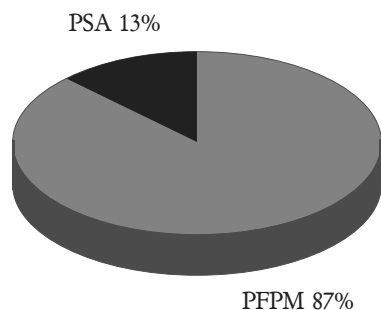
TAB. 1 - CSM AUSL2 DELL'UMBRIA E SPDC: DATI DI POPOLAZIONE

Anno 2008	Utenti totali	Utenti Stranieri
N. pazienti	12.532	843
%	100%	6,7%

TAB. 2 - DATI ANAGRAFICI DELL'UTENZA ITALIANA E STRANIERA

Utenti	Età Media	Fasce di Età (> 18 anni)	Genere
Italiani	55	18-65: 69,3%	M: 39,7%
		> 65: 30,7%	F: 60,3%
Stranieri	40	18-65: 97%	M: 38,7%
		> 65: 3%	F: 61,3%

GRAF. 1 - PERCENTUALE DI STRANIERI PROVENIENTI DA PAESI A FORTE PRESSIONE MIGRATORIA (= PFPM) E DA PAESI A SVILUPPO AVANZATO (= PSA).



TAB. 3 - DISTRIBUZIONE DEGLI STRANIERI NEI CSM IN BASE AGLI STATI DI PROVENIENZA

Sedi CSM	Principali Stati di Provenienza dei Migranti
Assisi- Bastia	Albania (20%) Marocco (12,6%) Romania (11,6%) altri (55,8%)
Perugia Bellocchio	Albania (12,6%) Ecuador (8,6%) Perù (6,5%) altri (73,1%)
Ponte San Giovanni	Romania (10%) Ex-Jugoslavia (8,2%) Marocco (8,2%) altri (67,2%)
Perugia Centro	Argentina (8,8%) Afghanistan (7%) Marocco (7%) altri (77,2%)
Magione	Marocco (19,2%) Albania (17,3%) Romania (13,5%) altri (50%)
Todi- Marciano	Romania (13,5%) Marocco (20,8%) Albania (10,4%) altri (41,7%)

TAB. 4 - LE DIAGNOSI RAGGRUPPATE IN BASE AI PAESI DI PROVENIENZA

CATEGORIE DIAGNOSTICHE (ICD-10)	PFFPM 100%	PSA 100%	Italia 100%
Disturbi nevrotici, legati a stress, somatoformi (F40-F48)	40,4%	27,5%	26,5%
Disturbi dell'umore (F30- F39)	32,7%	37,3%	34,3%
Schizofrenia, sindrome schizotipica e sindromi deliranti (F20-F29)	13,5%	7,8%	15,2%
Disturbi della personalità e del comportamento (F60-F69)	3,4%	7,8%	4,8%
Disturbi psichici di natura organica (F00-F09)	2%	0%	7,7%
Ritardo mentale (F70-F79)	1,7%	3,9%	2,7%
Disturbi psichici e comportamentali da uso di sostanze (F10-F19)	1,4%	0%	1,3%
Disturbi comportamentali e della condotta (F50-F59)	0,6%	0%	0,6%
Disturbi da alterato sviluppo psicologico (F80-F89)	0,6%	0%	0,6%
Sindromi e disturbi psichici e comportamentali (F00-F99)	0%	9,8%	1,3%
N.d.	3,9%	5,9%	5%

PFFPM: stranieri provenienti da paesi a forte pressione migratoria

PSA: stranieri provenienti da paesi a sviluppo avanzato

Valutazione dei dati

Nell'anno 2008 la quantità di popolazione straniera in carico ai CSM ed SPDC della Ausl2 dell'Umbria rappresenta il 6,7% della popolazione complessiva. Si tratta principalmente di donne (60,3%), e questo dato non mostra variazioni di rilievo in confronto all'utenza complessiva dei servizi, costituita principalmente da genere femminile.

L'87% dei pazienti proviene da PFFPM (paesi a forte pressione migratoria), mentre solo il 13% da PSA (paesi a sviluppo avanzato).

L'età media degli stranieri in carico ai servizi di salute mentale si colloca al di sotto dei 40 anni, età decisamente inferiore a quella dell'utenza italiana (55 anni). Le diagnosi maggiormente riscontrate nella popolazione straniera sono quelle che appartengono al raggruppamento dei Disturbi Nevrotici, Legati a Stress e Somatoformi (ICD-10 F:40-F:48), in particolare le più diagnosticate sono le Sindromi da Disadattamento (ICD-10 F:43.2) che andrebbero a confermare le ipotesi sull'incidenza di malessere psicologico legato a fattori di adattamento conseguenti alla migrazione.

Un altro dato di rilievo è la prevalenza di diagnosi di psicosi acuta e transitoria nella popolazione migrante a dispetto della diagnosi di schizofrenia vera e propria che, come la letteratura nazionale conferma, è invece preponderante nella popolazione degli italiani.

I migranti sono diversamente distribuiti nei CSM, con una prevalenza di popolazione straniera nel CSM di Assisi-Bastia. Al secondo posto per quantità di utenza straniera vi è il CSM Perugia Bellocchio. Le aree di provenienza maggiormente rappresentate sono costituite dai tre paesi: Romania, Albania, Marocco, distribuite in maniera omogenea sui sei CSM di territorio.

La ricerca qualitativa

Le fasi successive all'indagine quantitativa hanno visto realizzarsi due momenti distinti ma contemporanei:

- Il primo ha avuto come obiettivo l'osservazione delle modalità di presa in carico e cura dei pazienti migranti presso il CSM Bellocchio, attraverso interviste rivolte agli psicoterapeuti del CSM: psichiatri e psicologi. Le interviste ai terapeuti, audioregistrate e sbobinate, hanno fornito informazioni rilevanti ai fini conoscitivi del fenomeno "migrazione-salute mentale" in un servizio di territorio. Gli elementi di rilievo che sono emersi dalle interviste somministrate sia agli psicologi che agli psichiatri sono:
 - la complessità dell'intervento di presa in carico e cura con il paziente migrante;
 - la necessità di strumenti di conoscenza più adeguati e specifici di cui ancora il personale curante risulta carente;
 - le divergenze culturali tra il personale curante e i pazienti che divengono spesso motivo di incomprensioni o di non adeguata *compliance* terapeutica (inclusa quella farmacologica);
 - il bisogno di acquisire modalità di intendere e curare il disturbo del paziente che appare di difficile comprensione (anche la figura del mediatore culturale risulta al momento scarsamente utilizzata);
 - le divergenze e le difficoltà comunicative tra operatori e pazienti, legate a fattori culturali e/o linguistici;
 - la necessità di incrementare seminari di riflessione allargata tra specialisti o momenti formativi costruiti ad hoc;
- Il secondo momento ha previsto un'indagine sull'adattamento psicologico rivolta agli utenti stranieri coinvolti nel progetto di ricerca (il *focus* del colloquio clinico era centrato sul percorso migratorio). Le aree di indagine hanno riguardato:
 - la storia personale e lavorativa del migrante;
 - lo stato della salute fisica e mentale;
 - il processo migratorio (dimensioni psicologiche legate alla fase pre-immigratoria e migratoria);
 - la condizione giuridica dell'utente (persona singola, sposata/o, separata/o, famiglia presente in Italia e/o all'estero, ecc.);
 - la condizione sociale dell'utente (studente, lavoratore subordinato, imprenditore, disoccupato, ecc.);
 - il contesto familiare e sociale (problemi di identità e di appartenenza);
 - l'ambito comunicativo e relazionale (adattamento: fattori protettivi e di vulnerabilità);
 - l'ambito emotivo (emozioni ricorrenti durante le fasi di emigrazione e allo stato attuale);

Sulla base delle informazioni raccolte si è provveduto alla strutturazione e realizzazione del *Gruppo di Sostegno Psicologico Multiculturale*.

Per la selezione dei partecipanti al gruppo si sono ritenuti determinanti tre fattori: l'esperienza migratoria, l'isolamento e/o la mancanza di integrazione sociale riscontrata negli stranieri, una diagnosi psicologica di lieve-media gravità. Nella scelta del setting si è tenuto conto di numerose variabili, tra le quali un dato di contesto riguardante il genere della popolazione straniera: poiché la richiesta da parte dell'utenza migrante è in prevalenza effettuata da donne (oltre il 60%), si è optato per la costituzione di un gruppo omogeneo per genere femminile.

L'età è stata invece una variabile lasciata aperta (dai 35 ai 50 anni).

Le nazionalità di provenienza delle partecipanti sono tutte differenti tra loro, e toccano tre continenti (Africa, Europa, America), inclusi paesi a forte pressione migratoria.

Il numero delle partecipanti si è ritenuto dovesse essere inferiore a dieci.

Gli incontri si sono svolti a cadenza settimanale, hanno avuto la durata di un'ora e mezza ciascuno; il percorso ha avuto una durata complessiva di sei mesi ed ha previsto la presenza della conduttrice e di una seconda psicologa che ha svolto il ruolo di osservatrice partecipe al gruppo (Allegato 1).

La valutazione dell'esperienza di gruppo è stata possibile grazie alla progettazione di due questionari, somministrati alle partecipanti in due momenti ritenuti rilevanti: il primo è stato sottoposto alle stesse durante il primo incontro del gruppo ed il secondo al termine dell'ultimo incontro. Le aree di maggiore interesse nel questionario andavano ad indagare: area della salute psico-fisica, area dell'esperienza migratoria, area delle reti sociali.

L'unica variazione tra il "Primo" ed il "Secondo Questionario Multiculturale" ha riguardato l'ultima domanda, mirata a valutare le aspettative e gli esiti del Gruppo di Sostegno Psicologico con i migranti: "Cosa ha significato per te questa esperienza?", è andato a sostituire il quesito del precedente questionario: "Cosa ti aspetti da questa esperienza?" (Allegato 2).

Conclusioni

Nella fase conclusiva del progetto di ricerca si è provveduto all'elaborazione dei risultati e ad un'analisi complessiva dell'esperienza di gruppo realizzata con le donne migranti.

L'indagine sugli utenti stranieri coinvolti nella ricerca ha confermato le ipotesi di partenza: dai colloqui clinici, e anche dai questionari somministrati, è emersa in maniera piuttosto evidente la correlazione tra malessere psicologico e problematiche legate alla questione migratoria.

Il senso di solitudine e la non accettazione del nuovo contesto socio-culturale di appartenenza sono frequentemente alla base del disagio espresso dai migranti. Anche le difficoltà linguistiche e di comprensione sono l'espressione di una carenza nell'integrazione al contesto socio-culturale, che contribuisce ad aumentare il senso di isolamento e di precarietà relazionale.

Le forme di aggregazione e solidarietà, che soprattutto attraverso il Gruppo di Sostegno Multiculturale si sono messe in atto, rivelano una necessità emergente per questa fascia di popolazione.

Il riconoscimento e l'accettazione dei problemi associati alla migrazione, alle questioni legate all'identità personale e culturale ed alla capacità di adattamento ai nuovi contesti di vita, sono elementi che favoriscono la prevenzione del disagio psicologico del migrante e permettono una sua adeguata presa in carico.

Le questioni legate alle problematiche lavorative e d'indigenza economica sono presenti in maniera preponderante nell'utenza straniera, come i fallimenti legati al processo migratorio e i legami, a volte ambivalenti, con il proprio paese di origine. Gli stranieri vivono sentimenti spesso conflittuali verso l'ambiente di provenienza, ma allo stesso tempo sperimentano difficoltà di integrazione nel nostro paese.

Nel gruppo di sostegno si sono manifestate risorse e competenze personali, attraverso la creazione di un concetto positivo di sé nelle singole partecipanti. Il costituirsi come organismo unitario ha favorito la solidarietà e la forza nel superare le reciproche difficoltà.

Il "Questionario Multiculturale" ha evidenziato quanto sia centrale la questione della sofferenza legata alla separazione dalla propria terra di origine (gli affetti, la cultura, le abitudini, ecc.), che si è potuta rielaborare nel confronto tra i membri del gruppo, anche in presenza delle due conduttrici "italiane".

Per i migranti sembra indispensabile riflettere sia sulla propria storia personale, sia sul contesto di relazione che è di frequente carente, o rifiutante.

Un elemento di condivisione sperimentato dal gruppo ha riguardato proprio la maggiore apertura alle relazioni: socializzare, riconoscere il bisogno di condividere con altri le proprie difficoltà ma anche la propria storia e i propri ricordi, uscire dall'esclusione, possono divenire elementi costituenti l'essere in Italia, non come stranieri che si "estraniano", ma come persone che sperimentano un confronto con l'alterità ricco di forza ed aperture positive.

E' evidente che anche gli operatori della salute mentale, che risentono fortemente dei bisogni e delle richieste espresse dalla popolazione straniera, hanno la necessità di ampliare la loro formazione per fronteggiare le sfide che la multiculturalità, e quindi l'interculturalità, propongono. Ciò significa sperimentare nuove o più adeguate modalità nei modelli di presa in carico e cura, valorizzando ad esempio la figura del mediatore culturale nei servizi, e favorendo un'apertura alla diversità intesa come ricchezza di un patrimonio collettivo.

Allegati

1 - Volantino informativo distribuito ai destinatari dell'esperienza

GRUPPO DI SOSTEGNO MULTICULTURALE



COSA è?

E' un gruppo ristretto di massimo 8-10 persone, provenienti da paesi diversi dall'Italia, accomunato dal desiderio di superare disagi e difficoltà.

Nel gruppo si ascolta e si è ascoltati, senza pregiudizi, in un clima sereno, in cui si scoprono e si rinforzano le proprie risorse interiori.

QUANDO e DOVE SI RIUNISCE?

Il martedì pomeriggio dalle 17.30 alle 19.00 presso il CSM Perugia Bellocchio (tel. 075/5007048-9)

2 - Questionario Multiculturale

QUESTIONARIO MULTICULTURALE data _____

NOME e COGNOME _____

PAESE DI ORIGINE _____

1. Da quanti anni sei in Italia?
 - meno di 5
 - più di 5
 - più di 10

2. Cosa ti ha spinto a lasciare il tuo paese?
 - povertà/miseria
 - ricerca di lavoro
 - persecuzioni politico/religiose
 - creare un avvenire migliore per i tuoi figli/mantenere i tuoi genitori
 - ricongiungimento familiare
 - scelta di vita relazionale (ad es. matrimonio)
 - _____

3. Cosa ti manca del tuo paese?
 - i tuoi familiari
 - le amicizie
 - il senso di protezione
 - il clima
 - le abitudini e le usanze (feste, cerimonie, ecc..)
 - il cibo
 - gli odori
 - _____

4. Torneresti a vivere nel tuo paese?
 - sì, anche subito
 - no
 - _____

5. Ti sei mai sentita giudicata/esclusa per il fatto di essere straniera?
 spesso
 qualche volta
 mai
6. Quale è la tua religione?

 non professo nessuna religione
7. Sei soddisfatta della tua vita in Italia?
 sì
 a volte
 no
8. Quante amiche e/o amici hai in Italia?
 uno/a
 meno di 5
 più di 5
 nessuno
9. Le tue amiche/i a quale nazionalità appartengono?
 la tua
 sono italiane/i

10. Quali sono i problemi più grandi che devi affrontare quotidianamente?
 problemi economici/lavorativi
 problemi di relazione con persone della tua famiglia
 problemi di relazione con amici o conoscenti

11. Come giudichi in generale la tua salute?
 buona
 soddisfacente
 scadente

12. Quali emozioni negative ti capita di sentire più di frequente?
 tristezza
 nostalgia
 paura
 rabbia
 senso di solitudine

13. Quali emozioni positive ti capita di sentire più di frequente?
 gioia/allegria
 entusiasmo
 soddisfazione
 speranza nel futuro
 fiducia in te stessa
 fiducia negli altri

14. Cosa ha significato per te questa esperienza?

Riferimenti bibliografici

AA.VV. (a cura di)

2005 *La cura degli altri. Seminari di etnopsichiatria*, Armando Editore, Roma.

2007 *Salute mentale e immigrazione* (Atti del seminario di studio “Salute mentale e Immigrazione, Perugia 12 ottobre 2002”), Gramma Edizioni, Perugia.

Agenzia Umbria Ricerche

2010 *Primo Rapporto sull’Immigrazione in Umbria*, Perugia.

Beneduce R.

2007 *Etnopsichiatria. Sofferenza mentale e alterità tra storia, dominio, cultura*, Carocci Editore, Roma.

Borgna E.

2008 In Parciasepe P., *Dal Nosos della Malattia Mentale al Pathos come Vissuto del Paziente: il Percorso di Eugenio Borgna tra Psichiatria e Fenomenologia*[1]. Firenze: PsicoLAB. Visionato su www.psicolab.net

Cardamone G., Zorzetto S. (a cura di)

2000 *Salute mentale di comunità. Elementi di teoria e di pratica*, Angeli, Milano.

Coppo P.

2003 *Tra psiche e culture. Elementi di etnopsichiatria*, Bollati Boringhieri, Torino.

Devereux G.

1970 *Saggi di etnopsichiatria generale*, Armando Editore, Roma, 1978.

Fanon F.

1961 *I dannati della terra*, Comunità, Torino.

Iaria A., Scalise M. G., Tagliacozzi B. (a cura di)

2000 *Transcultura. Percorsi conoscitivi di psichiatria e psicologia transculturale*, Edizioni Universitarie Romane, Roma.

ICD-10, *International Classification of Diseases*

1993 Masson, Milano.

Jaspers K.

1964 *Psicopatologia Generale*, Il Pensiero Scientifico, Roma.

Nathan T.

2001 *Non siamo soli al mondo*, Bollati Boringhieri, Torino.

Reti di impresa e innovazione: un progetto di networking tra PMI nella meccanica¹

Andrea Cardoni, Vanessa Rossi, Lorenzo Tiacci*

AUR&S
Quadrimestrale
Agenzia Umbria
Ricerche
5-6/11

La crisi sta disegnando un nuovo sistema produttivo che, per espandersi e potenziarsi, ha bisogno di operare oltre i ristretti ambiti territoriali e settoriali. In questo contesto le reti di impresa rappresentano una formula aggregativa che si sta sempre più affermando come risposta alla necessità di migliorare le prospettive di sviluppo e le performance aziendali delle unità produttive di minori dimensioni.

La conformazione dell'economia italiana e il recente momento congiunturale hanno creato i presupposti per superare le criticità connesse ad una limitata struttura organizzativa e per cercare di raggiungere una sufficiente massa critica, tipica delle imprese medio - grandi: le alleanze strategiche e gli accordi di collaborazione sono le premesse per mantenere e rafforzare una adeguata capacità competitiva.

La via necessaria da seguire in tal senso è quella di una maggiore apertura del sistema produttivo ai mercati mondiali, per cui è necessario crescere in dimensioni e in capacità di innovare, cercando un più ampio accesso alle risorse, tra le quali quelle finanziarie, e una maggiore affidabilità verso la clientela internazionale.

Queste sono due condizioni che la rete tende certamente a soddisfare, permettendo l'integrazione tra competenze e conoscenze diverse e realizzando l'innovazione come un processo da alimentare non in modo temporaneo, ma in via continuativa e in stretta coerenza con le esigenze del consumatore che sono imprevedibili in mercati dinamici.

La vera questione è verificare se l'opzione di "diventare grandi" attraverso meccanismi aggregativi, rimanendo indipendenti, costituisce una strada realmente in grado di schiudere nuovi orizzonti di business. E' doveroso sottolineare l'influenza di alcune variabili sulla possibilità di attivare effettivamente meccanismi di crescita "restando indipendenti": la ricerca, ad esempio, ha posto in evidenza l'importanza delle dimensioni d'impresa, del settore di attività, del posizionamento nella catena del valore.

¹ Il lavoro è frutto della collaborazione degli Autori che, nell'ambito delle attività di ricerca svolte dal Laboratorio Interdipartimentale sulle Reti di Impresa, ne hanno condiviso le linee di sviluppo e le modalità di approccio ai singoli argomenti. Si vuole in proposito esprimere un sentito ringraziamento ai Proff. Gianfranco Cavazzoni e Gianni Bidini che hanno avviato questa importante iniziativa scientifica di carattere interdisciplinare e che rappresentano per gli Autori un costante punto di riferimento.

* Lorenzo Tiacci, Vanessa Rossi, Dipartimento di Ingegneria Industriale; Andrea Cardoni, Dipartimento di Discipline Giuridiche e Aziendali - Università degli Studi di Perugia.

Il problema centrale diviene dunque comprendere se lo strumento delle reti d'impresa può contribuire al superamento di alcuni limiti. Per rispondere a questa domanda occorre valutare i benefici che le reti sono realmente in grado di generare per le singole imprese.

Questo lavoro presenta i risultati di un progetto, finanziato dall'ICE in collaborazione con la Regione Umbria, intitolato "Attività di supporto e trasferimento di conoscenza specializzata sulle reti di impresa finalizzata alla definizione del modello di analisi e alla elaborazione del progetto di networking nel settore della meccanica per l'internazionalizzazione", progetto che costituisce uno dei primi tentativi in questo senso.

Nato nell'ambito della Convenzione ICE-REGIONE UMBRIA 2009/2010, a supporto del Settore della Meccanica ed in coerenza con le politiche industriali e di internazionalizzazione regionali, il progetto ha ricevuto un fondamentale supporto da parte di Confartigianato Terni, che si è fatta promotore di interventi di sensibilizzazione e accompagnamento verso le proprie aziende associate affinché partecipassero all'iniziativa. Grazie a ciò il riscontro di partecipazione è stato più che positivo, e ben 19 aziende hanno aderito al progetto.

La situazione di partenza può considerarsi paradigmatica di molte realtà industriali del nostro paese. Essa vede già l'esistenza di una forma di collaborazione tra alcune aziende in questo settore, il CON. ART, Consorzio della Meccanica operante nella provincia di Terni che vanta importanti competenze e asset tecnologici. Le stesse aziende partecipanti al Consorzio hanno però evidenziato una difficoltà di crescita dello stesso, manifestando un interesse a valutare forme di aggregazione più evolute, in grado di innescare azioni più dinamiche per l'intercettazione di opportunità di business, per la definizione di prodotti innovativi e la gestione di commesse in logiche di global service più strutturate.

L'obiettivo del progetto è stato quello di elaborare ed applicare un modello di analisi idoneo alla individuazione della migliore forma di aggregazione/collaborazione e di derivarne i driver strategici di sviluppo per la proposizione di una efficace struttura di networking. Il progetto ha previsto dunque una fase di approfondita conoscenza del gruppo di aziende partecipanti, per poi arrivare alla definizione della tipologia di rete più adatta in relazione alle caratteristiche delle aziende stesse.

Il presente lavoro ha lo scopo di illustrare le fasi concettuali di sviluppo del progetto, che possono essere sintetizzate nel seguente modo:

- 1) analisi dello scenario del settore metalmeccanico in Europa e in Italia, con particolare riferimento alle aziende operanti nella provincia di Terni;
- 2) definizione del framework di analisi, tramite sviluppo della metodologia per l'analisi delle aziende partecipanti al progetto e la progettazione di un network idoneo al raggiungimento delle finalità ricercate;
- 3) predisposizione di strumenti per la raccolta di informazioni, attraverso la definizione delle logiche funzionali all'ottenimento dei dati aziendali sulla base delle dimensioni di analisi definite al punto precedente;
- 4) consolidamento delle informazioni e analisi dei risultati;

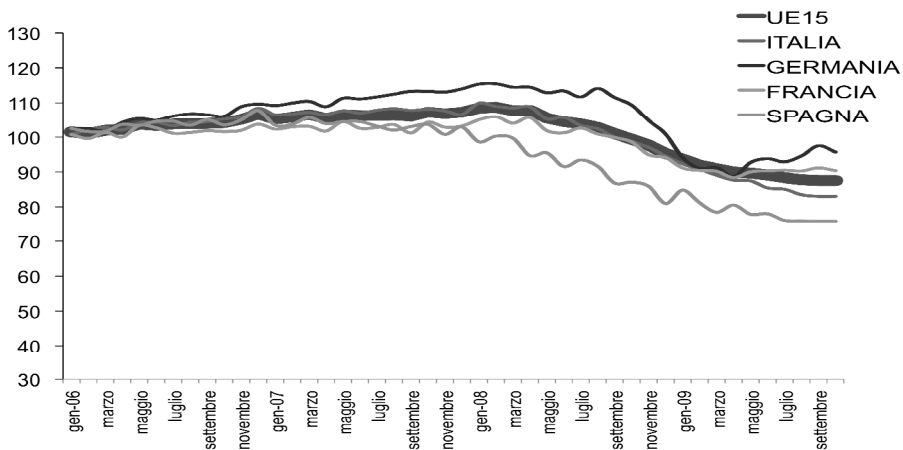
5) proposizione di network per affrontare l'internazionalizzazione e identificazione delle caratteristiche basilari della collaborazione in termini di mission, strategia, meccanismi di governance e di pianificazione.

L'analisi dell'industria e della metalmeccanica in Europa, Italia e nella Provincia di Terni

Per effettuare un'analisi completa del settore dell'industria e della meccanica sono stati studiati i dati riferiti al livello della produzione registrati nel triennio 2007-2009 in ambito europeo, italiano e ternano.

Con riferimento generale all'industria in Europa, le statistiche disponibili (fonte Eurostat - Fig. 1) mostrano nei principali Paesi del continente andamenti omogenei fino al 2008, per poi evidenziare una differente reazione degli stessi di fronte alla crisi, con una buona capacità di recupero espressa in particolare dalla Germania e dalla Francia a partire dalla seconda metà del 2009. Il sistema italiano non sembra possedere la stessa velocità di reazione, posizionandosi al di sotto della media europea, mentre la Spagna sembra soffrire di una crisi strutturale già a partire dal luglio 2008.

FIG. 1 - ANDAMENTO EUROPEO DELL'INDUSTRIA GENERALE



Utilizzando la stessa fonte statistica si può osservare come il settore della meccanica ha subito un'evoluzione strutturale peggiore rispetto all'industria in generale (Fig. 2), con una diminuzione del livello di output di ben 22 punti percentuali, come conseguenza del calo della domanda a livello italiano, europeo e globale, e della forte instabilità del mercato.

In questo contesto l'Italia mostra un livello della produzione mediamente inferiore rispetto al resto dell'Europa, con un divario che va allargandosi nel corso del tempo, soprattutto a partire dalla seconda metà del 2008.

In questo senso riemerge il problema strutturale del sistema produttivo italiano, caratterizzato da una cronica incapacità di innalzare il livello della produttività.

In una prospettiva generale la produttività del lavoro corrisponde alla quantità di lavoro necessario per produrre un'unità di bene specifico. Da un punto di vista macroeconomico, si misura rapportando il valore aggiunto prodotto dal sistema territoriale al numero delle persone attive nel sistema territoriale.

La crescita della produttività dipende dalla qualità del capitale fisico, dal miglioramento delle competenze e della manodopera, dai progressi tecnologici e dalle nuove forme di organizzazione. Un basso valore della produttività risulta essere, allo stesso tempo, l'effetto dell'arretramento del sistema economico-produttivo italiano e la principale causa dell'incapacità delle aziende di recuperare l'adeguata competitività attraverso strategie di innovazione e internazionalizzazione.

Tali considerazioni sono suffragate dalle statistiche ISTAT, dalle quali si può osservare, riferendosi innanzitutto all'industria in generale (Fig. 3), come il livello di produttività del lavoro (misurato in € per addetto all'anno) sia addirittura diminuito nel corso degli ultimi dieci anni, attestandosi a livello italiano ad una media di circa 44.000, e in Umbria ad un valore strutturalmente inferiore (40.000).

FIG. 2 - ANDAMENTO EUROPEO DEL SETTORE DELLA MECCANICA

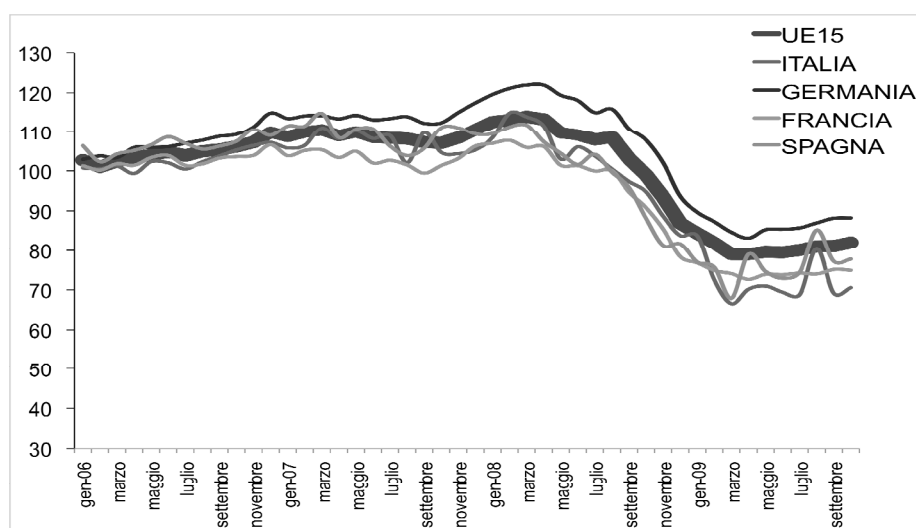
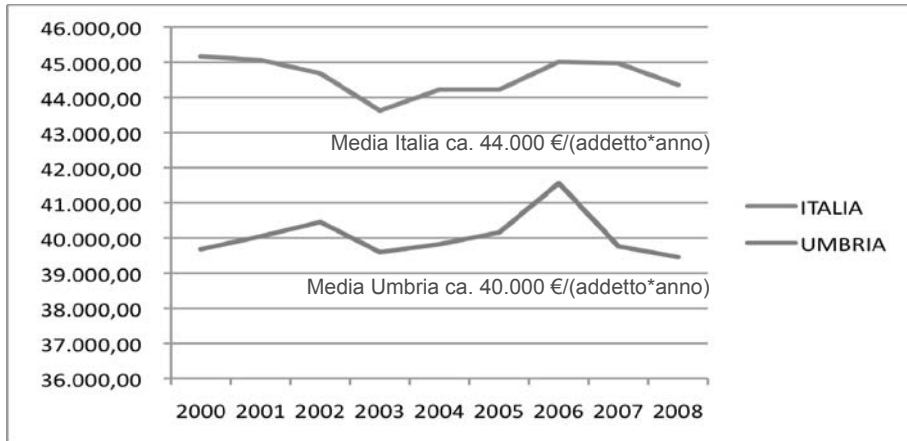
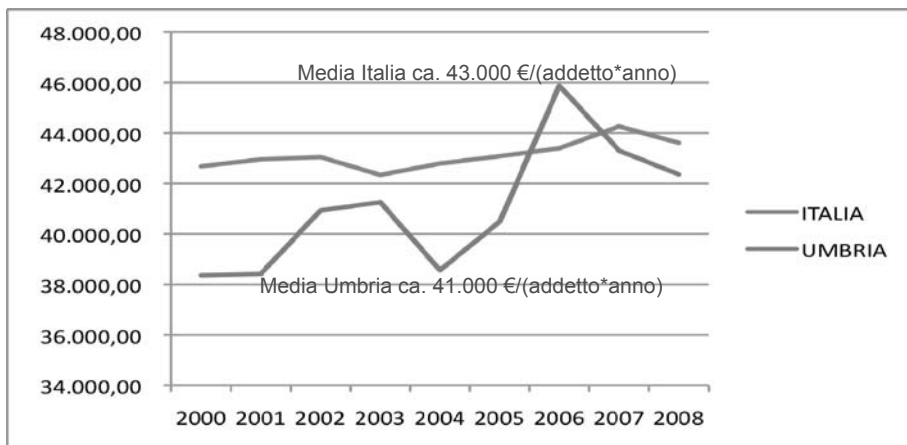


FIG. 3 - LA PRODUTTIVITÀ DELL'INDUSTRIA (ITALIA E UMBRIA)



Si ricorda che il miglioramento della produttività conduce ad un risparmio di in termini di consumi di input a parità di produzione realizzata o, viceversa, all'ottenimento di livelli produttivi maggiori a parità di risorse immesse nel processo di trasformazione, siano tali circostanza dovute al progresso tecnologico, al miglioramento dell'efficienza produttiva ricollegabile ad economie di scala o alla riduzione della capacità produttiva inutilizzata. Le statistiche analizzate dimostrano pertanto che, vista la diminuzione di produttività registrata negli ultimi anni, l'industria italiana risulta in generale meno competitiva sul mercato europeo e mondiale, e quello umbra in particolare soffre di un ulteriore gap di produttività derivante dalla sua fragilità strutturale (Agenzia Umbria Ricerche, 2010).

FIG. 4 - LA PRODUTTIVITÀ DELLA MECCANICA (ITALIA E UMBRIA)



Focalizzando la nostra attenzione sul settore della meccanica (Fig. 4) si ottengono evidenze simili, con un dato di produttività in ambito nazionale che raggiunge la media di circa 43.000 e l'analogo valore registrato in Umbria che si posiziona strutturalmente a livelli più bassi (circa 41.000), pur mostrando andamenti più incoraggianti negli anni 2006 e 2007.

Cambiando la prospettiva di osservazione e passando dallo scenario macroeconomico a quello aziendale riferito all'area del ternano, lo studio ha inteso approfondire il modo in cui le imprese del settore della meccanica operanti nella provincia hanno reagito di fronte agli andamenti congiunturali dell'ultimo triennio. A tal fine si sono presi in considerazione i dati dei bilanci d'esercizio nel periodo 2006-2008 riferiti ad un campione di aziende il cui codice di attività ATECO fosse legato al settore della meccanica.

Al fine di garantire un adeguato livello di omogeneità e di far emergere elementi di correlazione tra dimensioni aziendali e modalità di reazione, le unità produttive individuate sono state divise in quattro macro segmenti in base al fatturato:

- Grandi Aziende (fatturato oltre i 100 milioni di euro);
- Medie Aziende (fatturato compreso tra i 10 e i 100 milioni di euro);
- Piccole Aziende (fatturato compreso tra 1 e 10 milioni di euro);
- Micro Aziende (fatturato compreso tra 0 € e 1 milione di euro).

Con riferimento a tali aziende sono stati selezionati ed elaborati alcuni particolari indicatori economici e finanziari rappresentati da volume di affari (fatturato), margini economici (valore aggiunto ed risultato operativo), investimenti (totale delle immobilizzazioni) e produttività del lavoro (ottenuta dal rapporto tra valore aggiunto e numero dei dipendenti).

Osservando l'evoluzione della serie storica di tali grandezze ottenuta segmentando le aziende per fascia di fatturato si ottengono i risultati rappresentati sinteticamente nella figura seguente (Figg. 5, 6, 7 e 8).

FIG. 5 - LE DINAMICHE DI REAZIONE DELLE AZIENDE "GRANDI"

	2007	2008
Fatturato	↑	↓
Margini	≡	≡
Investimenti	↓	≡
Produttività (media = 156.000)	↓	↓

FIG. 6 - LE DINAMICHE DI REAZIONE DELLE AZIENDE "MEDIE"

	2007	2008
Fatturato	↓	↓
Margini	↓	↓
Investimenti	=	↑
Produttività (media = 93.000)	↓	↓

Come si può osservare dal prospetto le grandi imprese mostrano un andamento altalenante del fatturato, ai quali corrisponde comunque una stabilità dei margini economici nel periodo considerato. Significativo notare come la dinamica degli investimenti registri una contrazione, alla quale corrisponde un abbassamento perdurante della produttività del lavoro, che comunque rimane a livelli molto più elevati rispetto alla media italiana del settore.

Le medie imprese sono quelle che palesano maggiore difficoltà a reagire agli andamenti congiunturali, rappresentando una dimensione aziendale che è già abbastanza grande per richiedere investimenti e strutture rigide con forte presenza di costi fissi, ma non così tanto da raggiungere adeguate economie di scala. Nel triennio analizzato il fatturato decresce e va a penalizzare significativamente anche i margini economici; nonostante una quota crescente di investimenti, la produttività del lavoro nel tempo si abbassa, pur rimanendo a livelli sicuramente interessanti. Si tratta della categoria di aziende che presumibilmente soffre di più le turbolenze di mercato.

FIG. 7 - LE DINAMICHE DI REAZIONE DELLE AZIENDE "PICCOLE"

	2007	2008
Fatturato	=	↑
Margini	=	=
Investimenti	↑	↑
Produttività (media = 50.000)	↑	=

Le imprese piccole sono quelle che presentano le performance migliori dimostrando maggiore flessibilità, capacità di sfruttare gli andamenti congiunturali, di stabilizzare i risultati raggiunti e di consolidare gli investimenti degli ultimi due anni. L'aspetto critico in questa fascia dimensionale rimane la produttività del lavoro che, pur migliorando nel periodo, si mantiene a livelli contenuti, non idonei a supportare i cicli di investimento in innovazione e internazionalizzazione necessari per aumentare stabilmente il proprio vantaggio competitivo.

FIG. 8 - LE DINAMICHE DI REAZIONE DELLE AZIENDE "MICRO"

LE AZIENDE "MICRO"		
	2007	2008
Fatturato	↑	↓
Margini	↑	↓
Investimenti	↑	=
Produttività (media = 42.000)	↑	↓

Le micro aziende evidenziano un andamento fortemente influenzato dal contesto esterno: le grandezze analizzate subiscono una evoluzione marcatamente positiva nella prima metà del triennio, nel periodo di congiuntura favorevole, mostrando l'andamento opposto nella seconda metà, in corrispondenza dell'avvio della crisi; la produttività del lavoro rimane tendenzialmente stabile ad un livello molto basso.

Il giudizio di sintesi che emerge è quello di un tessuto produttivo che reagisce in modo molto differente agli andamenti congiunturali in funzione della dimensione, con le medie e grandi imprese che beneficiano di strutture aziendali in grado di supportare elevati livelli di produttività del lavoro, ma rigide e non adeguate per difendere i margini economici realizzabili sul mercato. Le piccole e le micro aziende, all'estremo opposto, dimostrano elevata flessibilità e capacità di adattamento, ma non sono in grado di innescare circoli virtuosi di investimento in innovazione di processi e prodotto idonei ad aumentare il valore aggiunto dei propri mercati e delle proprie produzioni.

Nel contesto di un tessuto manifatturiero che è stato interessato, negli ultimi anni, da preoccupanti fenomeni di declino industriale, le piccole e medie imprese della Provincia ternana operanti nella meccanica continuano a rappresentare un importante asset economico tradizionale che, nonostante la forte crisi strutturale, è chiamato a mantenere la posizione di motore trainante del sistema territoriale.

Le specializzazioni produttive che compongono il settore a livello provinciale sono legate alla lavorazione dei metalli, alla produzione e manutenzione degli impianti industriali, alla carpenteria, alla meccanica di precisione e alla componentistica, con un sistema di unità produttive caratterizzato, da un lato, da imprese di dimensioni medio - grandi e di prestigio riconosciute anche internazionalmente (per esempio la TSK) e, dall'altro, da un numero elevato di piccole e medie imprese che rappresentano l'indotto dei poli industriali presenti nel territorio e sono legate a questi da rapporti di collaborazione consolidati nel tempo.

In questo contesto, l'analisi consente di evidenziare la necessità di mantenere la flessibilità tipica della piccola dimensione ma allo stesso tempo ricercare l'innalzamento del valore aggiunto derivante dal potenziamento delle risorse umane, finanziarie e tecnologiche e dall'attivazione di processi di innovazione e internazionalizzazione.

L'unica strada percorribile risulta quella di definire adeguate strategie di collaborazione e aggregazione, in modo tale da consentire alle aziende di "agire da grandi, rimanendo piccole", agendo sulle seguenti politiche di innovazione:

- sviluppare attività di ricerca e sviluppo comune, al fine di ideare e promuovere sul mercato prodotti a più alto valore aggiunto;
- combinare in modo originale prodotti e servizi, allungando così la catena del valore e diventando fornitori dei "clienti dei propri clienti";
- aggredire mercati più ampi sfruttando l'effetto di una maggiore massa critica e facendo leva sull'aumento dei volumi;
- effettuare investimenti condivisi in risorse tangibili e intangibili, condividendo i rischi e i benefici di attività che non sarebbero realizzabili da realtà piccole e medie operanti su basi individuali;
- affacciarsi sui mercati internazionali, disponendo dei necessari supporti manageriali e finanziari ottenibili solo attraverso la strutturazione di una maggiore capacità operativa.

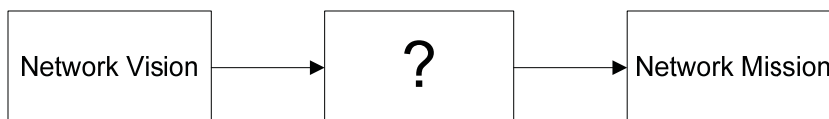
Tali strategie di collaborazione possono essere implementate con le più svariate forme organizzative, che vanno dalle associazioni di imprese alla creazione di nuove entità societarie derivanti da operazioni di fusioni e acquisizioni. Ciascuna di queste soluzioni è caratterizzata da un diverso grado di intensità e di incisività nel modificare gli assetti aziendali esistenti e nel rendersi compatibile con il tessuto culturale e imprenditoriale locale.

Per cui, una volta individuato come imperativo strategico quello di innescare adeguate forme di collaborazione tra piccole e medie imprese, è assolutamente necessario comprendere, al di là della forma giuridica, la soluzione di network che meglio si adatta ad un determinato contesto aziendale, imprenditoriale e locale e definire il frame work di analisi e le logiche di raccolta delle informazioni che consentono una corretta proposizione di network per l'internazionalizzazione e l'acquisizione del vantaggio competitivo.

Il Framework di analisi

Benché dalla letteratura scientifica esistente emerga ampiamente che la visione di rete (la cosiddetta “network vision”) sia ormai un modello riconosciuto per affrontare le nuove sfide del mercato (Lewis 1990, Donkels e Lambrecht 1995, Macpherson e Holt 2007), e siano state sviluppate diverse tipologie di reti collaborative, viene spesso dato come assunto il fatto che ciascuna tipologia di rete abbia già definito una determinata mission. E’ invece necessario sottolineare l’importanza dei passaggi concettuali che portano alla scelta della missione strategica più adeguata (e di conseguenza il tipo di rete di collaborazione associata) in base alle caratteristiche di un pool di potenziali partner (Fig. 9). Posto infatti un insieme di aziende che capisce l’importanza di aggregarsi (che condivide cioè una network vision), si tratta di dare una risposta alla domanda: quale è la forma più adatta per aggregare questo insieme di aziende? Per rispondere a questa domanda è appunto indispensabile definire quale è la mission strategica dell’aggregazione che si vuole formare, perché da questa dipende la scelta della forma di rete più appropriata per espletare la suddetta mission.

FIG. 9 - I PASSAGGI CONCETTUALI MANCANTI CHE COLLEGANO UNA VISIONE DI RETE AD UNA DEFINIZIONE DELLA MISSIONE DI RETE



Il framework che è stato sviluppato nel progetto definisce proprio le principali fasi concettuali che devono guidare un gruppo di aziende che condividono una “network vision” alla definizione di una mission strategica di rete.

Prima di tutto è necessario individuare le possibili strutture di reti di imprese, caratterizzate da un differente grado di integrazione dei business e dei processi. Nello studio vengono individuate tre tipologie (VBE, VDO e T-Holding) che possono essere prese come rappresentative delle possibili soluzioni da adottare.

In secondo luogo occorre definire e classificare gli obiettivi strategici su cui può essere basata una generica forma di collaborazione. Le tre forme di rete sopra descritte vengono quindi giudicate in base alla loro capacità di rispondere ai diversi obiettivi strategici.

Quindi vengono definite quali sono le dimensioni di analisi da investigare al fine di valutare quali obiettivi strategici siano raggiungibili dal gruppo di aziende che si vogliono aggregare. E’ sulla base di questi risultati che la mission strategica della nuova aggregazione può essere definita, e di conseguenza può essere scelta la forma di rete più appropriata al raggiungimento della mission.

Le possibili forme di reti di imprese

Secondo il frame work proposto esistono tre differenti forme di aggregazione caratterizzate da diversi gradi di integrazione dei processi aziendali: VBE, VDO, e T-Holding.

Il VBE (Virtual Organizations Breeding Environment)

Il VBE può essere definito come un'associazione strategica o un'alleanza di organizzazioni e di istituzioni di supporto, che aderiscono ad un accordo di cooperazione di lungo termine e adottano principi operativi e infrastrutture comuni con lo scopo principale di incrementare le loro potenzialità tramite la collaborazione in possibili "Virtual Organization" VO (Camarinha-Matos 2009). Una VO "è un'associazione di organizzazioni indipendenti che si riuniscono condividendo risorse e competenze per conseguire obiettivi comuni, come l'acquisizione e la risposta ad opportunità di mercato" (Afsarmanesh et al. 2009). In un VBE quando uno dei membri (che agisce come 'broker') identifica all'interno del mercato un'opportunità di business, viene creato un insieme di possibili aziende aderenti al network che possono essere selezionate per formare la VO; possiamo quindi considerare le VBE come una "pre-condizione" per la formazione di VO o per la formazione di altre forme di collaborazione dinamiche. Una volta formata, la VO dovrà poi essere coordinata da uno dei membri del network, al fine di raggiungere gli obiettivi di business per cui la VO stessa è nata. Il VBE può essere visto come un concetto di aggregazione abbastanza ampio, che include forme tradizionali di reti, quali distretti industriali e consorzi, ma che ne estende il concetto a forme non necessariamente limitate geograficamente e settorialmente.

Il VDO (Virtual Development Office)

Il modello del VDO (che sta per "Virtual Development Office") è stato sviluppato all'interno di un Progetto di Rilevante Interesse Nazionale (PRIN 2005) denominato MIGEN (Modelli e strumenti Innovativi per la Gestione di Network di Imprese), di cui l'Università degli Studi di Perugia è stata promotore e coordinatore, e a cui hanno partecipato le Università di Genova e di Firenze. Il modello prevede una entità centrale, vale a dire il Virtual Development Office (VDO) che ha il compito di creare, coordinare e gestire la rete di imprese fornendo un'unica interfaccia con il mercato, le banche, i centri di ricerca e tutti gli altri stakeholders esterni, e garantendo allo stesso tempo il consolidamento di relazioni di fiducia reciproca tra gli attori della comunità in un'ottica di alleanza strategica di lungo periodo.

Questo nuovo modello di networking prevede l'introduzione di una nuova società a scopo di lucro, il VDO stesso, che opera come permanent network management, o ente di coordinamento. Il VDO promuove la ricerca, il marketing e l'innovazione ed è alla continua ricerca di opportunità di business. Nel perseguire tali opportunità di business il VDO realizza delle associazioni di imprese (VO), le quali si uniscono per condividere competenze. In questo senso il

VDO agisce come un broker permanente, a differenza ad esempio del VBE, in cui la ricerca delle opportunità di business è lasciata all'iniziativa dei singoli membri. Inoltre il VDO ha anche il ruolo permanente di coordinatore di tutte le VO create. In questo modello dunque, i membri della rete si focalizzano sul proprio core business mantenendo le attività tradizionali e l'indipendenza, ma possono aumentare la loro competitività grazie alle attività del VDO, che si focalizza sulla ricerca di nuovi mercati e nuovi prodotti raggiungibili ed ottenibili grazie all'integrazione dei prodotti/servizi offerti dai membri del network. Rispetto al modello VBE, il VDO è caratterizzato da un più elevato grado di integrazione, proprio a causa della presenza di questa entità centrale che guida le attività di rete.

La T-Holding

Il modello "T-Holding" rappresenta il risultato di un progetto di collaborazione tra l'Università degli Studi di Perugia e "Piccola Industria" - il ramo di Confindustria dedicato alle problematiche delle piccole e medie imprese - presentato ufficialmente al XI Forum della Piccola Industria a Mantova, nell'Ottobre 2009.

La lettera "T" sta per "Tutela", e si riferisce alla possibilità offerta dal modello di collaborazione proposto di proteggere quelle piccole e medie imprese che rischiano di perdere la loro capacità di mantenere la competitività e la redditività nel nuovo scenario economico. L'idea di base è quella di evitare il fallimento e la scomparsa di tali imprese grazie ad una forte spinta all'aggregazione attraverso la formazione di una nuova società (vale a dire la T-Holding) che dovrebbe essere in grado di garantire la continuità industriale e di salvaguardare il patrimonio industriale, imprenditoriale, finanziario e occupazionale altrimenti destinato ad un processo di distruzione. La T-Holding dovrebbe nascere da un'aggregazione che coinvolge un numero consistente di imprese appartenenti a settori di mercato compatibili o a catene di approvvigionamento che si posizionano lungo una filiera industriale omogenea.

Il modello, nato originariamente per essere applicato a piccole e medie in crisi, può essere utilizzato in generale a tutte quelle unità produttive le cui ridotte dimensioni ne compromettono la continuità aziendale e può essere visto come la forma organizzativa, fra le tre presentate, in cui si raggiunge il più alto grado di integrazione dei processi e delle strutture imprenditoriali esistenti.

La definizione e la classificazione degli obiettivi strategici

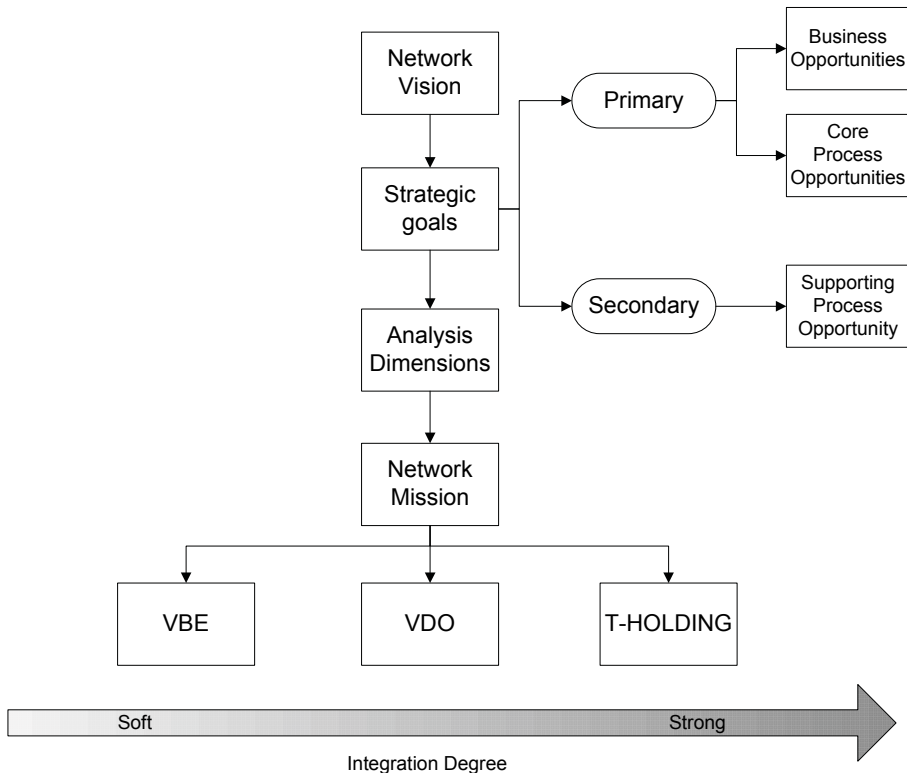
Il primo passo che collega la visione di rete alla definizione della missione di rete è l'individuazione degli obiettivi strategici su cui è possibile costruire una aggregazione (vedi fig. 10). I motivi principali per cui le imprese mirano ad avviare in genere un'alleanza di lungo periodo, con un diverso possibile grado di integrazione (da "debole" a "forte"), possono essere schematizzati come una combinazione di obiettivi strategici 'primari' e 'secondari'.

Gli *obiettivi strategici di tipo primario* rappresentano la capacità della rete di aumentare in modo permanente il valore aggiunto del core business. Per

raggiungere questi obiettivi è necessario che l'alleanza sia in grado di creare nuove Business Opportunities (BOs) e/o Core Process Opportunities (CPOs), dove:

- le Business Opportunity sono opportunità legate a nuovi mercati e allo sviluppo di nuovi prodotti in grado di aumentare il fatturato della rete;
- le Core Process Opportunity sono opportunità legate all'aumento di efficacia ed efficienza delle attività operative dei processi core, in grado di ridurre i principali costi di rete.

FIG. 10 - I PASSAGGI CHE PORTANO ALLA SCELTA DI UNA FORMA DI AGGREGAZIONE APPROPRIATA



Negli *obiettivi strategici di tipo secondario* invece si possono includere tutte le altre sinergie che possono portare a nuove 'Supporting Process Opportunities' (SPOs), che sono opportunità in grado di far aumentare l'efficienza e l'efficacia di tutte le attività di supporto della rete, quali la finanza, il controllo, la qualità, la ricerca, l'amministrazione, la formazione. Le SPOs non contribuiscono direttamente a far aumentare il valore aggiunto delle attività di rete, perché non influiscono in maniera rilevante né sul fatturato né sulla struttura dei costi strettamente operativi, ma sono comunque in grado di amplificare gli effetti benefici derivanti dalla condivisione degli obiettivi strategici di tipo Primario.

Ogni tipo di obiettivo strategico (BOs, CPO, SPOs) può essere realizzato in modo *stabile o occasionale*, a seconda della persistenza e dell'intensità degli effetti di rete. La Tab. 1 mostra come ognuna delle tre forme di aggregazione analizzate sia più o meno adatta a perseguire gli obiettivi strategici che sono stati definiti. Di conseguenza, l'identificazione degli obiettivi strategici (cioè l'identificazione della mission) di un gruppo di aziende che si vuole aggregare, può guidare la scelta del modello di rete più adatto a raggiungerli.

TAB. 1 - CAPACITÀ DELLE DIVERSE FORME DI RETE DI GENERARE NUOVE BO, CPO E SPO

		VBE	VDO	T-Holding
Business Opportunities	Stable	+	+++	++
	Occasional	++	+	+
Core Process Opportunities	Stable	+	++	+++
	Occasional	++	+	+
Supporting Process Opportunities	Stable	+++	+	+++
	Occasional	+++	++	+

Ad esempio, se a seguito dell'analisi del gruppo di aziende ci si rende conto che le opportunità tenderanno ad essere occasionali, a causa ad esempio dell'alta instabilità del mercato o della difficile integrazione dei processi operativi, non sarà consigliabile introdurre una nuova entità a fini di lucro come il VDO. In questo caso il VBE sembra essere il miglior modello per massimizzare i benefici dell'aggregazione. Al contrario, quando le aziende sono in grado di condividere in modo persistente i vantaggi della collaborazione stabile, i modelli VDO e T-Holding sono i modelli più consigliati, con una preferenza per il primo modello quando la rete mostra di poter aumentare fortemente il potenziale verso nuove opportunità di business, e per il secondo quando la combinazione delle strutture commerciali e produttive permettono di massimizzare le opportunità di sinergie dei processi.

Le dimensioni di analisi

A questo punto però è necessario rispondere a questa domanda: come è possibile capire, analizzando un gruppo di aziende, quale sarebbe, nell'ottica di una potenziale collaborazione, la loro potenzialità di creare nuove BOs, CPOs, e SPOs?

In questa fase è necessario stabilire quali sono le dimensioni di analisi attraverso le quali valutare un potenziale pool di aziende al fine di esaminare la possibilità che la loro aggregazione porti a nuove Business Opportunities, Core Process Opportunities, Supporting Process Opportunities.

Per analizzare la capacità di un pool di aziende di generare nuove business *Business Opportunities*, è necessario studiare le "Aree Strategiche di Affari" (ASA) delle singole aziende interessate alla possibile collaborazione, usando la definizione di Abell (Abell 1980), secondo il quale l'individuazione delle ASA dipende dalla corretta identificazione di:

- gruppi di clienti serviti: ovvero i segmenti di clientela che possono essere interessati ai prodotti o ai servizi dell'impresa;
- funzioni del cliente da servire: è la necessità del cliente che l'impresa intende soddisfare;
- tecnologie utilizzate: cioè il processo di trasformazione che condiziona il modo in cui il bisogno viene soddisfatto.

Al fine invece di valutare la possibilità di ottenere nuove processo *Opportunità di Processo*, si ritiene valido l'approccio della catena del valore di Porter (Porter, 1985), che si basa sull'identificazione e sulla valutazione di attività 'primarie' e 'supporto'. Le prime riguardano la realizzazione fisica del prodotto e/o del servizio, la sua vendita e l'assistenza post-vendita, e sono:

- logistica in entrata: comprende il ricevimento, lo stoccaggio, il controllo delle scorte e la pianificazione dei trasporti;
 - operations: riguardano la lavorazione, l'imballaggio, l'assemblaggio, la manutenzione delle attrezzature e tutte le altre attività che trasformano gli input nel prodotto finale;
 - logistica in uscita: interessa la raccolta, lo stoccaggio, il magazzinaggio dei prodotti finiti, la gestione dei vettori di consegna, l'elaborazione degli ordini e la programmazione delle spedizioni;
 - marketing e vendite: sono le attività legate allo studio dei comportamenti di acquisto della clientela, alla determinazione degli attributi del prodotto, alla determinazione dei prezzi, alla scelta e gestione dei canali di vendita, alla gestione della relazione con la clientela, alla pubblicità e comunicazione e alla determinazione di offerte promozionali;
 - servizi: attività legate durante alla vendita e al post vendita, volte a migliorare la percezione di valore del prodotto acquistato, come il customer care, l'installazione, la fornitura di ricambi, le riparazioni. Le attività di supporto agevolano le attività primarie, e sono rappresentate da:
 - approvvigionamento: è la funzione di acquisto dei fattori produttivi utilizzati nella catena del valore (es. materie prime, semilavorati, cancelleria, macchinari, software, ecc.);
 - sviluppo delle tecnologie: si tratta dei vari tipi di tecnologia, di know how, di procedure che sostengono le attività della catena del valore, come la ricerca e lo sviluppo, l'automazione di processo, la progettazione e la riprogettazione;
 - gestione delle Risorse Umane: le attività connesse con il reclutamento, lo sviluppo (istruzione), il mantenimento dei dipendenti e dei dirigenti;
 - attività infrastrutturali: attività fra cui la direzione generale, l'amministrazione, la finanza, l'attività legale, i rapporti con gli enti pubblici e la gestione della qualità.
- I risultati delle analisi condotte attraverso le dimensioni sopra citate devono essere integrate dalla valutazione delle risorse critiche (Birger, 1984) in possesso per ciascuna impresa. Secondo questa visione, le risorse delle imprese "comprendono tutte le attività, le capacità, i processi organizzativi, gli attributi delle imprese, l'informazioni, le conoscenze, che permettono all'impresa di concepire e attuare strategie che migliorano la sua efficienza e la sua efficacia" (Daft, 1983).

Infine, la valutazione della singola azienda deve essere completata da una analisi economico-finanziaria al fine di valutarne le performance economiche e la posizione finanziaria.

Lo studio riferito alle suddette dimensioni vengono condotte a livello di ogni singola azienda apparente al gruppo che si sta considerando. I dati devono essere quindi consolidati a livello di aggregazione per valutare la capacità del potenziale pool di generare in maniera stabile o occasionale BOs, CPOs e SPOs.

In particolare, l'analisi congiunta delle ASA delle varie aziende permetterà di definire il grado di complementarietà e di competitività tra i partner, e fornirà quindi indicazioni sulla relativa capacità di generare nuove BOs, mentre la rilevazione congiunta delle attività primarie e di sostegno, delle risorse critiche e degli aspetti economici-finanziari delle aziende permetterà di avere indicazioni sulla potenziale capacità di ottenere nuove opportunità di Processo e di capire il grado di competitività della struttura dei costi dei possibili partners.

Da notare come la nostra definizione di SPOs sia basata sulle opportunità creabili attorno a quelle attività di supporto che Porter chiama "attività infrastrutturali". Per quanto riguarda le altre attività di sostegno citate da Porter è interessante e necessario un ulteriore approfondimento, a livello di rete, per valutare se le sinergie su queste attività possono determinare delle Core Process Opportunities o solo delle Supporting Process Opportunities. Ad esempio, nell'ottica di una rete di aziende l'attività di acquisto non può essere considerata come una semplice attività di supporto, a causa della sua elevata capacità di far crescere il valore aggiunto della rete (come ad esempio nel caso di un esteso accordo di Collaborative Procurement tra le aziende).

La raccolta e il consolidamento delle informazioni

Applicando il framework proposto nel paragrafo precedente, le aziende devono quindi essere sottoposte ad una analisi di carattere quantitativo e qualitativo finalizzata alla definizione della migliore forma di networking, secondo le dimensioni di analisi definite. Tale analisi richiede la raccolta di informazioni aziendali, sia attraverso l'acquisizione dei dati di bilancio delle varie aziende, che tramite la rilevazione di notizie di altra natura (quantitativa e qualitativa) raccolte tramite apposito questionario.

Delle 19 aziende che hanno aderito al progetto, 8 sono quelle che hanno partecipato attivamente a questa fase, e che hanno dunque risposto positivamente alle finalità generali del progetto - manifestando una "network vision" coerente con la logica della collaborazione.

L'analisi quantitativa: dinamiche economiche e finanziarie

Il primo approccio di analisi che si è utilizzato ha riguardato i dati numerici riferiti alle grandezze di bilancio riguardanti il triennio 2007-2009. Tali dati, resi disponibili dalle aziende, sono stati riclassificati ed elaborati per addivenire alla

individuazione dei principali margini economici e patrimoniali e per misurare gli equilibri e le performance aziendali attraverso appositi indicatori.

Si ricorda che i dati di bilancio hanno la caratteristica di essere espressi in valore assoluto; tali valori sono senz'altro apprezzabili per capire la dimensione dell'azienda, l'entità del suo patrimonio o dei suoi debiti, l'ammontare dei fatturati e dei costi, ma non consentono, almeno in linea generale, di effettuare dei collegamenti tra le varie aree funzionali. Al di là del confronto sui puri valori assoluti, infatti, è difficile utilizzare i bilanci in una logica di comparabilità temporale o spaziale, divenendo a tal fine necessario procedere alla riclassificazione degli schemi e alla elaborazione di opportuni indicatori.

Seguendo i più consolidati e accreditati modelli di analisi di bilancio (Cavazzoni, 2004; Terzani, 1996; Giunta, 1997) le principali grandezze di carattere economico cui si è prestata particolare attenzione sono riferite a:

- fatturato: esprime la capacità di penetrazione dell'azienda in termini di volumi di vendita, costituendo un indicatore utile anche per comprendere il livello dimensionale e la correlata complessità dell'organizzazione;
- valore Aggiunto: corrisponde alla differenza tra il valore della produzione totale e quello dei consumi di fattori produttivi acquisiti da fornitori esterni;
- ebitda (Earning Before Interest Tax Depreciation and Amortization): è il margine reddituale che misura l'utile di un'azienda prima degli interessi, delle imposte, delle tasse, delle componenti straordinarie, delle svalutazioni e degli ammortamenti. L'Ebitda esprime il reale risultato del business dell'azienda, mentre l'Ebit e l'utile netto sono indicatori che risentono delle politiche di bilancio, soprattutto per quanto riguarda gli ammortamenti. L'azienda infatti può decidere di optare tra diverse politiche di ammortamento che gravano sul bilancio in misura diversa;
- utile netto: rappresenta la misura finale riguardante il raggiungimento dell'equilibrio economico complessivo da parte dell'azienda, comprendente sia le componenti tipiche della gestione ordinaria che i risultati relativi all'area finanziaria, straordinaria e fiscale;

Dal punto di vista finanziario e patrimoniale, invece, le grandezze principali prese in considerazione, sono state le seguenti:

- investimenti della struttura operativa, rappresentati dal totale delle immobilizzazioni risultanti a bilancio, espressive dell'ammontare di impieghi fissi necessari per condurre il business;
- capitale circolante netto, ottenuto principalmente come somma algebrica delle principali poste correnti rappresentate da magazzino, crediti e debiti, e ritenuto come indicatore delle risorse nette assorbite normalmente dal ciclo operativo;
- capitale investito netto, ottenuto dalla somma algebrica delle due grandezze sopra menzionate, indicativo del totale di finanza che l'azienda deve tenere impegnata nel suo normale funzionamento e che necessita, come correlate fonti di supporto, di capitale proprio o di debito finanziario verso l'esterno descritte qui di seguito;

- il Patrimonio Netto rappresenta appunto l'ammontare di risorse che il proprietario o i soci hanno conferito all'azienda, o in fase iniziale di costituzione o tramite ritenzione di ricchezza creata con gli utili di esercizio;

- la Posizione Finanziaria Netta include tutti di debiti di natura finanziaria, siano essi di breve o di medio lungo termine, a cui l'azienda deve far ricorso per sostenere i suoi investimenti.

Partendo da tali grandezze, già di per sé espressive di importanti informazioni circa la dimensione dell'azienda e la sua attività gestionale, sono stati poi elaborati alcuni indicatori, anche per favorire un confronto immediato tra le varie voci.

La costruzione degli indici di bilancio ha infatti i seguenti obiettivi:

- consentire l'individuazione di collegamenti non evidenziati da soli valori assoluti;
 - consentire la costruzione di indicatori di sintesi che consentono il controllo dei fattori chiave dell'attività aziendale, attraverso un quadro di controllo di pochi elementi significativi;

- consentire una più facile lettura ed interpretazione di questi dati.

Gli indici di bilancio permettono infatti di individuare i punti critici da tenere sotto controllo e aiutano i responsabili della gestione a valutare l'andamento positivo o negativo dell'azienda. Gli aspetti che vengono presi in considerazione dagli indici sono gli aspetti economici e gli aspetti finanziari della gestione, al fine di costruire un quadro di controllo integrato che permetta di cogliere tali aspetti in modo sistematico e collegato.

Ai fini della analisi per la valutazione strategia di networking gli indicatori reddituali considerati sono stati i seguenti:

- il ROI (return on investment), dato dal rapporto tra reddito operativo (Ebit) e capitale investito netto, che esprime la capacità dell'impresa di produrre flussi di redditività nel suo business tipico a prescindere dal tipo di apporto finanziario (capitale proprio e di terzi);

- il ROE (return on equity) si ottiene considerando il reddito netto a numeratore e il patrimonio netto a denominatore, e rappresenta la misura di incidenza dei flussi reddituali netti rapportati alle risorse finanziarie apportate dei soci.

Gli indicatori che normalmente rivestono maggiore importanza per l'analisi finanziaria sono invece:

- il rapporto tra posizione finanziaria netta e patrimonio (PFN/PN), denominato leva finanziaria, che mette in evidenza il diverso contributo al supporto finanziario tra il capitale dei soci e il capitale finanziario di terzi;

- il rapporto tra posizione finanziaria netta e Ebitda (PFN/Ebitda), con cui è possibile valutare la sostenibilità del debito aziendale in base al cash flow lordo prodotto dalla gestione;

- il rapporto tra oneri finanziari e Ebitda, con cui si misura la quota di ricchezza lorda prodotto dall'azienda consumata per remunerare il debito finanziario.

Considerando i bilanci del campione di aziende interessate al progetto, tali grandezze sono state ricavate innanzitutto con riferimento all'impresa *stand-alone* e poi successivamente consolidati per capire quali performance economiche, patrimoniale e finanziarie potevano essere potenzialmente espresse da un'entità risultante dall'aggregazione delle varie unità produttive. Con riferimento alle voci

e ai margini di tipo economico il risultato del consolidamento è riportato nella figura seguente (Fig. 11).

Il campione delle aziende analizzato, considerato come un'entità aggregata, raggiunge un livello di fatturato di circa 20 milioni di euro e mostra un andamento altalenante, con una forte crescita nel 2008 e una diminuzione nel 2009, segnale di una forte dipendenza dalle alterne vicende che il mercato ha subito nel periodo di riferimento.

Il valore aggiunto rimane stabile da una percentuale media di circa il 54%, addirittura migliorando nel 2009, a dimostrazione dell'estrema flessibilità del campione di aziende analizzato sul fronte degli approvvigionamento esterni, anche se i margini Ebitda (media del 11%) ed Ebit (media del 4,5%) peggiorano significativamente a causa della presenza dei costi fissi legati al personale e agli investimenti. La redditività netta diminuisce in modo evidente, anche a causa dell'aumentata incidenza degli oneri finanziari.

Con riferimento alle voci e ai margini di tipo patrimoniale e finanziario il risultato del consolidamento è riportato nella figura seguente (Fig. 12)

Il gruppo di aziende analizzato evidenzia un ammontare di capitale investito netto, complessivamente considerato, pari a circa 11 milioni di euro; nel corso del periodo la composizione di tale capitale si modifica, con l'ammontare degli investimenti fissi che passa da un percentuale del 42% ad un livello pari al 59,5%, derivante prevalentemente dalla crescita degli investimenti in immobilizzazioni materiali, in parte dovuta a processi di rivalutazione. Il capitale circolante netto decresce in valore assoluto, in parte come effetto del minor tempo di dilazione di pagamento concesso dai fornitori e in parte per la diminuzione generalizzata del fatturato.

Sul lato delle fonti si osserva un deciso incremento delle risorse complessive proprie dell'azienda, ottenuto in parte grazie alla ritenzione di ricchezza creata e, in parte, derivante dalla rivalutazione delle immobilizzazioni materiali.

La posizione finanziaria netta complessiva si attesta ad un livello medio di circa 8 milioni, con una forte diminuzione nel corso del 2008, anno ancora positivo in termini di andamento dei mercati, ma un significativo incremento nel 2009, generato dalle prime difficoltà congiunturali che si sono riflesse sul fatturato e, conseguentemente, sulla finanza. Nel corso dei tre anni, ad ogni modo, la percentuale di composizione delle fonti vede diminuire l'incidenza delle posizione finanziaria netta, che passa dall'81,0% al 68,2%.

Volendo riepilogare sinteticamente tali informazioni, e applicando al campione di aziende studiate gli indicatori descritti precedentemente, viene riportata la tavola seguente (Fig. 13), che fornisce un quadro delle grandezze più significative di una ipotetica aggregazione e informa sullo stato complessivo degli equilibri economici e finanziari.

FIG. 11 - RICLASSIFICAZIONE CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

<i>Valori in € '000</i>	2007		2008		2009	
FATTURATO	20.420	100,0%	23.897	100,0%	21.565	100,0%
Costi e esterni	(9.553)	-46,8%	(11.224)	-47,0%	(9.647)	-44,7%
di cui						
- consumi materie	(4.347)	(21,3%)	(4.929)	(20,6%)	(4.479)	(20,8%)
- servizi	(5.212)	(25,5%)	(6.295)	(26,3%)	(5.168)	(24,0%)
VALORE AGGIUNTO	10.861	53,2%	12.673	53,0%	11.918	55,3%
Costo del lavoro	(8.283)	(40,6%)	(10.137)	(42,4%)	(9.792)	(45,4%)
EBITDA	2.578	12,6%	2.535	10,6%	2.126	9,9%
Ammortamenti	(630)	(3,1%)	(562)	(2,4%)	(475)	(2,2%)
Leasing	(710)	(3,5%)	(1.116)	(4,7%)	(802)	(4,2%)
Accantonamenti	(11)	(0,1%)	(9)	(0,0%)	(8)	(0,0%)
EBIT	1.227	6,0%	848	3,5%	741	3,4%
(+) Risultato Gestione Accessoria	590	2,9%	613	2,6%	322	1,5%
(+/-) Risultato Gestione Finanziaria:	(408)	(2,0%)	(582)	(2,4%)	(481)	(2,2%)
(+/-) interessi e proventi finanziari netti	(408)	(2,0%)	(581)	(2,4%)	(481)	(2,2%)
(+/-) cambi	-	0,0%	(1)	(0,0%)	-	0,0%
(+/-) svalutazione/rivalutazione partecipazioni	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
(+/-) Risultato Gestione Straordinaria	(36)	(0,2%)	(7)	(0,0%)	4	0,0%
REDDITO LORDO	1.373	6,7%	873	3,7%	587	2,7%
Imposte	(560)	(2,7%)	(448)	(1,9%)	(255)	(1,2%)
RISULTATO NETTO	813	4,0%	425	1,8%	331	1,5%

FIG. 12 - ANALISI STRUTTURA FINANZIARIA CONSOLIDATA

<i>Valori in € '000</i>	2007		2008		2009	
Investimenti strutturali	4.652	42,0%	5.302	48,5%	7.151	59,5%
Immobilizzazioni Immateriali	215	1,9%	546	5,0%	412	3,4%
Immobilizzazioni Materiali	4.396	39,7%	4.690	42,9%	6.643	55,2%
Immobilizzazioni Finanziarie	41	0,4%	66	0,6%	96	0,8%
Capitale Circolante Netto	6.435	58,0%	5.630	51,5%	4.875	40,5%
(+) Crediti clienti	9.970	89,9%	9.906	90,6%	8.632	71,8%
(+) Rimanenze	974	8,8%	2.592	23,7%	1.704	14,2%
(-) Fornitori	(2.440)	(22,0%)	(4.845)	(44,3%)	(3.835)	(31,9%)
(+/-) Altre attività e passività operative	(2.069)	(18,7%)	(2.023)	-0,1850631	(1.625)	-13,5%
Capitale Investito Netto	11.087	100,0%	10.932	100,0%	12.026	100,0%
<i>coperto da:</i>						
Patrimonio	2.108	19,0%	3.689	33,7%	3.821	31,8%
(+) Capitale Sociale	791	7,1%	613	5,6%	923	7,7%
(+) Riserve	815	7,4%	2.649	24,2%	2.566	21,3%
(+/-) Risultato di periodo	501	4,5%	426	3,9%	332	2,8%
Posizione Finanziaria Netta	8.979	81,0%	7.243	66,3%	8.205	68,2%
(+) Debiti finanziari a breve	6.524	58,8%	6.623	60,6%	5.211	43,3%
(+) Debiti finanziari e bancari a m/l e obbl.	1.554	14,0%	1.225	11,2%	1.563	13,0%
(+) Debiti finanziari a m/l leasing	1.508	13,6%	264	2,4%	2.142	17,8%
(-) Liquidità e attività finanziarie	(607)	(5,5%)	(869)	(7,9%)	(710)	(5,9%)

FIG. 13 - GRANDEZZE ECONOMICHE FINANZIARIE DELL'AGGREGAZIONE

<i>Importi in €'000</i>	<u>2007</u>		<u>2008</u>		<u>2009</u>	
Dati economici	€ Mio	%	€ Mio	%	€ Mio	%
FATTURATO	20.420	100,0%	23.897	100,0%	21.565	100,0%
VALORE AGGIUNTO	10.861	53,2%	12.673	53,0%	11.918	55,3%
EBITDA	2.578	12,6%	2.535	10,6%	2.126	9,9%
EBIT	1.227	6,0%	848	3,5%	741	3,4%
ONERI FINANZIARI NETTI	(408)	-2,0%	(582)	-2,4%	(481)	-2,2%
RISULTATO NETTO	813	4,0%	425	1,8%	331	1,5%
Dati finanziari						
CAPITALE INVESTITO NETTO	11.087	100,0%	10.932	100,0%	12.026	100,0%
<i>coperto da:</i>						
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	8.979	81,0%	7.243	66,3%	8.205	68,2%
PATRIMONIO	2.108	19,0%	3.689	33,7%	3.821	31,8%
Indicatori reddituali						
ROI = Ebit/Capitale investito netto	11,1%		7,8%		6,2%	
ROE = Risultato netto/patrimonio	38,6%		11,5%		8,7%	
Indicatori finanziari						
Leva finanziaria = PFN/Patr.	4,26		1,96		2,15	
PFN/EBITDA	3,48		2,86		3,86	
OF/EBITDA	16%		23%		23%	

Con riferimento ai principali dati economici, finanziari e patrimoniali riportati nella figura si rimanda a quanto finora detto commentando i prospetti dettagliati di riclassificazione del conto economico e di analisi della struttura finanziaria.

Concentrandosi invece sugli indicatori si può notare innanzitutto, con riferimento a quelli reddituali, un livello soddisfacente di redditività operativa (ROI) pari al 8,3% medio, il cui peggioramento deriva principalmente dall'aumento del capitale investito, anche a seguito dei processi di rivalutazione monetaria. Il ritorno economico sul patrimonio netto (ROE), che si attesta su una media soddisfacente del 19%, mostra un andamento analogo, risultando in parte influenzato dalle stesse circostanze di natura non ordinaria e in parte dal ridotto livello di redditività netto generato dalla crisi.

Passando ad esaminare gli indicatori finanziari si osserva, in primo luogo, il netto miglioramento dell'equilibrio tra fonti proprie e fonti di terzi, misurato attraverso la leva finanziaria, che nel periodo passa da 4,26 a 2,15, attestandosi al di sotto del livello che normalmente viene considerato come soglia di criticità da parte delle banche e degli istituti finanziari in fase di valutazione del merito creditizio, pari a 3.

Il rapporto tra posizione finanziaria netta ed Ebitda si attesta ad una media di 3,4, anche esso al di sotto della soglia considerata critica (pari a 5), e mostra prima un miglioramento e poi un successivo peggioramento, che nel corso del 2010 rischia di aggravarsi a causa della perdurante crisi. Una analoga criticità si può avvertire osservando l'altro indicatore, dato dal rapporto tra oneri finanziari ed Ebitda che, partendo da un livello fisiologico del 16% nel 2007, nel 2008 e 2009 arriva al 23%, avvicinandosi così alla percentuale considerata critica (30%).

L'ultima fase della analisi quantitativa ha riguardato lo studio della variabilità delle performance all'interno del campione analizzato, considerato come importante

elemento da tenere in considerazione per valutare il grado di integrabilità dei processi e la migliore forma di collaborazione.

Percentualizzando il valore aggiunto in funzione del livello di fatturato, il trend storico individuale e medio delle imprese analizzate è rappresentato nella figura che segue (Fig. 14).

Come si può osservare, considerato il livello medio espresso dai numeri consolidati, le aziende tendono a dimostrare performance molto differenziate, sia in termini di livello percentuale che in termini di andamento storico.

Passando ad analizzare la leva finanziaria (Fig. 15) si riscontra invece una situazione di maggiore omogeneità, con un significativo gruppo di aziende che evidenzia un livello vicino alla media o al di sotto, e solo pochi casi significativi che raggiungono valori più significativi, con andamenti comunque di progressivo miglioramento.

Considerando infine il rapporto tra oneri finanziari e Ebitda (Fig. 16) si osserva una forte eterogeneità, con circa una metà delle aziende che si attesta al di sotto del livello medio e l'altra metà che invece supera, a volte anche in modo evidente, tale livello. La capacità segnaletica dei valori di bilancio è senz'altro apprezzabile per capire la dimensione dell'azienda, l'entità del suo patrimonio o dei suoi debiti, l'ammontare delle vendite e delle spese, ma non consente, almeno in linea generale, di effettuare dei collegamenti tra le varie aree aziendali e di cogliere alcuni aspetti particolarmente strategici per la definizione di un progetto di collaborazione.

FIG. 14 - TREND E VARIANZA VALORE AGGIUNTO/FATTURATO DELLE AZIENDE ANALIZZATE

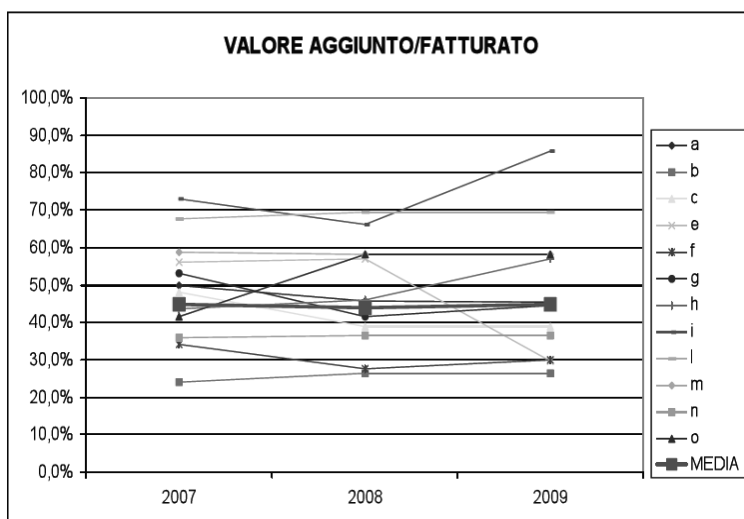


FIG. 15 - TREND E VARIANZA LEVA FINANZIARIA DELLE AZIENDE ANALIZZATE

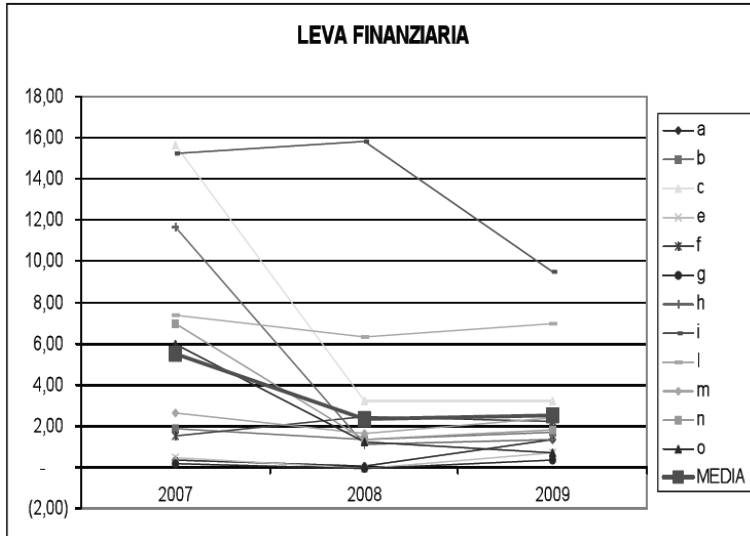
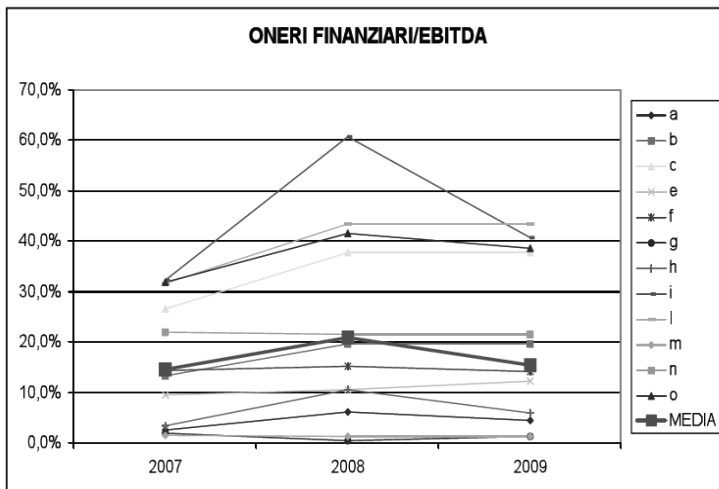


FIG. 16 - TREND E VARIANZA ONERI FINANZIARI/EBITDA DELLE AZIENDE ANALIZZATE



E' per tale motivo che l'analisi quantitativa, considerata come primo momento fondamentale di conoscenza del gruppo di aziende interessate alle finalità del progetto, è stata seguita da uno studio di carattere qualitativo sulle caratteristiche fondamentali delle aziende in termini di mercati di riferimento, segmenti competitivi e processi interni. Per raccogliere tali informazioni è stata adottata la metodologia del questionario.

Il questionario è, infatti, lo strumento di indagine designato a raccogliere le informazioni sulle variabili qualitative e quantitative oggetto di indagine. Al tempo stesso è uno strumento di comunicazione finalizzato a facilitare l'interazione tra il richiedente e il rispondente e un modo per poter standardizzare le risposte provenienti da diversi soggetti.

L'analisi qualitativa: profili strategici e operativi

Il questionario sottoposto alle aziende prese in esame si è posto l'obiettivo di rilevare quei dati della singola azienda che, confrontati e aggregati con analoghi dati provenienti da altre realtà aziendali, permettessero di valutare le potenzialità di una possibile aggregazione e di suggerire le strategie ed i metodi più appropriati per attuarla. Il questionario sviluppato è composto da quattro sezioni ben distinte.

La prima ha riguardato la dimensione anagrafica dell'azienda, relativa ad una descrizione generale e alla rilevazione delle informazioni anagrafiche aziendali.

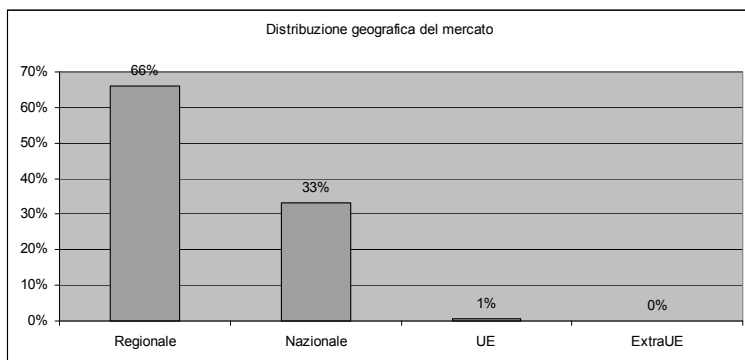
La seconda sezione è stata riferita all'analisi della dimensione competitiva, che esprime il posizionamento dell'impresa rispetto al contesto ambientale strategico: i suoi mercati, i suoi clienti, i suoi fornitori, i suoi concorrenti.

Nella terza sezione si è analizzata invece la dimensione organizzativa, che esprime le modalità operative e la strutturazione dei processi attraverso cui l'azienda svolge attualmente le sue attività (processi logistico-produttivi, acquisti, risorse umane, ecc.).

L'ultima sezione ha riguardato la ricognizione delle cosiddette risorse critiche dell'azienda, vale a dire quelle risorse sui cui si basa la competitività attuale e prospettica dell'unità produttiva. Per facilitare la compilazione del questionario le domande sono state poste, ove possibile, in forma chiusa, prevedendo cioè la scelta di una risposta tra diverse possibili risposte già formulate nel testo.

I risultati ottenuti dai questionari mostrano come il mercato sia concentrato essenzialmente sulla regione di appartenenza (66%) e in parte minore a livello nazionale (Fig. 17). E' semplice dedurre che le aziende in esame lavorano per clienti locali, quindi non hanno la possibilità di cogliere le sfide e le opportunità provenienti da uno scenario competitivo nazionale ed internazionale.

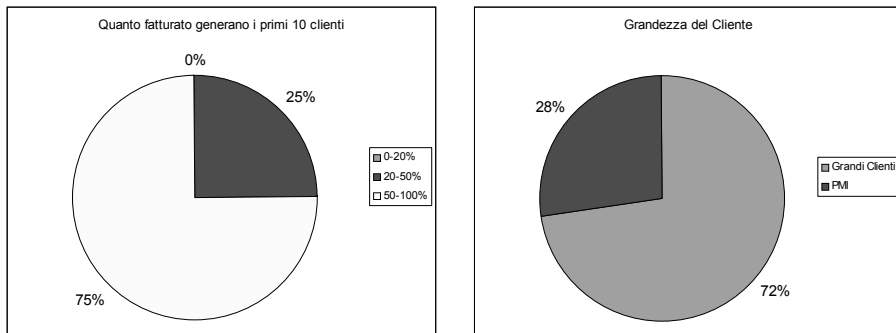
FIG. 17 - DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL MERCATO



I clienti (Fig. 18), che per la maggior parte sono regionali, risultano essere di grandi dimensioni (per grandi clienti si intendono le aziende con un numero di dipendenti ≥ 250). Ciò è stato ampiamente chiarito dagli intervistati confermando la loro appartenenza all'indotto della ThyssenKrupp, ovvero il proprio fatturato dipende essenzialmente da questa grande multinazionale tedesca. Inoltre, per il 75% delle aziende intervistate, i primi dieci acquirenti generano un fatturato compreso tra il 50-100% del fatturato totale. Questa situazione è molto pericolosa per le aziende. Le organizzazioni mono cliente sono esposte a due gravi rischi: perdita del cliente e apatia commerciale. I motivi della perdita di un cliente sono diversi: un concorrente può fare offerte più vantaggiose oppure il cliente stesso va in crisi. In questo caso far parte dell'indotto locale delle grandi industrie è un rischio: basta che la grande industria vada in crisi perché l'indotto venga trascinato nella voragine. Inoltre, un'azienda dipendente da pochi clienti tende anche ad acquisire una monocultura, associata ad un indebolimento commerciale e non sa procurarsi lavoro se non dal suo cliente abituale.

L'industria meccanica ha sempre ricoperto una posizione strategica nell'economia della provincia di Terni, contribuendo alla produzione di ricchezza e alla realizzazione di performance elevate. L'indagine mostra che le aziende operano in diversi campi della meccanica, e conseguentemente hanno una specializzazione del lavoro diversa tra di loro. I settori del siderurgico e metalmeccanico coprono una fetta sostanziale del fatturato totale delle aziende ma negli ultimi anni, visto l'interesse e gli incentivi che stanno ricevendo le forme di energia rinnovabile, è emerso anche il settore energetico ed ambientale.

FIG. 18 - GRADO DI DIPENDENZA E GRANDEZZA DEI CLIENTI



Grazie al questionario sottoposto alle aziende è stato semplice riscontrare che non ci sono concorrenti tra le aziende esaminate ed il grado di sovrapposizione di prodotti e servizi offerti è molto limitato (Tab. 2).

Anche per quanto riguarda i macchinari e le attrezzature esiste un elevato grado di diversificazione, con un aggiornamento tecnologico considerato medio/alto, che potrebbe portare alla creazione di un prodotto innovativo ed integrato. Le fasi industriali (Tab. 3) sono in prevalenza quelle tipiche del settore della meccanica, ma caratterizzate da un certo grado di diversificazione.

TAB. 2 - PRODOTTI/SERVIZI OFFERTI

Prodotti/Servizi venduti	num. Aziende
Particolari meccanici	1
Carpenterie	2
Tubazioni flessibili AP	1
Manutenzione elettromeccanica	1
Impiantistica industriale	1
Manutenzione meccanica	2
Retrofotong ferroviario	1
Rulli per laminazione	1
Ruote per carroponete	1
Revisione pompe	1
Revisioni componenti meccanici	1
Forniture componenti meccanici	1
Installazione impianti	1
Componenti	1
Montaggi meccanici impianti siderurgici	1
Rifacimento turbine idroelettriche	1
Fornitura carpenteria metallica	1
Coibentazioni	1
Apparecchiature Elettriche	1
Impianti elettrici	1
Lavorazioni meccaniche	1
Servizi tecnici meccanici	1
Fornitura Funi e accessori sollevamento	1
Servizi tecnici c/to agenzia	1
Cancelli scorrevoli	1
Cancelli a battente	1
Montaggi	1
Strutture metalliche	1

Questa serie di dati consolidati permette di osservare un elevato grado di eterogeneità delle aree strategiche di affari delle varie aziende. Tale eterogeneità può essere funzionale alla creazione di una possibile rete di imprese in grado di generare nuovi prodotti-servizi che nascono dall'integrazione delle competenze dei vari membri.

Per conoscere completamente le aziende che faranno parte del network della meccanica, è stato necessario studiare anche la dimensione competitiva di ognuna. In particolare l'analisi ha mostrato che il 60% degli intervistati avvertono la presenza di potenziali concorrenti entranti. La possibilità che nuove imprese entrino in un settore costituisce una minaccia per la redditività delle imprese esistenti. Il livello di minaccia o la possibilità di difesa delle imprese presenti dipende dall'altezza delle barriere all'entrata. Queste barriere possono concretizzarsi in:

- esigenza di forti capitali, sia per acquistare gli impianti che le materie prime e merci;
- forte immagine delle marche esistenti che tiene alto il grado di fedeltà al prodotto;
- economia di scala che costringe il potenziale entrante ad iniziare la produzione con grandi volumi.

Per attuare tutte le barriere all'entrata la creazione di una rete d'impresa sembra la soluzione migliore per le piccole imprese, grazie alla massa critica che questa riesce a costruire. E ciò è ancor più valido per una rete di impresa che punti alla costruzione di prodotti/servizi complessi, non immediatamente realizzabili dalla maggior parte delle piccole e medie imprese concorrenti.

TAB. 3 - FASI INDUSTRIALI

Fase industriale	Num. Aziende
Tornitura	5
Saldatura	5
Fresatura	4
Assemblaggio	3
Revisione	2
Rettifica	2
Taglio	2
Prefabbricazione tubazioni e montaggio	1
Montaggi Meccanici	1
Montaggio carpenterie	1
Flussaggi Oleodinamici	1
Tagli tubazioni AP	1
Pressature racorderia Varia	1
Rettifica cilindri oleodinamici	1
Progettazione	1
Installazione Presso cliente	1
Torneria assali e ruote ferroviarie	1
Sagomatura laminati	1
Assemblaggi impianti elettrici locomotri	1
Tracciatura	1
Foratura	1
Aggiustaggio	1
Strozzatura	1
Dentatura	1
Assemblaggio Quadri Elettrici	1

Il numero di fornitori comuni è abbastanza limitato, così come le diverse tipologie di prodotti acquistati; l'analisi consolidata dei dati porta dunque a suggerire che sarà difficile ottenere opportunità di rete nel processo di acquisto. Non sarà dunque indicata un'alleanza basata principalmente sulle sinergie derivanti dagli acquisti comuni che determinano economie di scala. La sezione logistica riportata nel questionario è utile per capire se esiste la possibilità di organizzare i trasporti in un'ottica comune per poter abbattere i costi connessi. L'analisi ha portato ad affermare che esiste una limitata incidenza dei costi di trasporto, sia per i flussi 'inbound' (approvvigionamento materie prime) che 'outbound' (consegna e distribuzione). Questo è spiegato dal fatto che la maggior parte delle aziende si occupa prevalentemente di servizi, quali l'impiantistica, la manutenzione, ecc. e che quindi non necessitano di rilevanti spostamenti di beni materiali. Anche in questo caso, il risultato consolidato suggerisce dunque che una potenziale aggregazione possa beneficiare molto limitatamente di nuove opportunità di processo, come questa relativa alle potenziali sinergie logistiche.

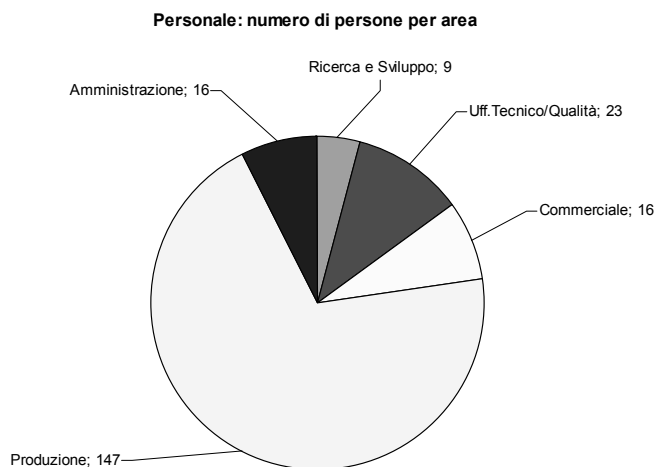
La sezione delle risorse umane è stata introdotta per conoscere il numero di dipendenti di cui l'azienda si avvale per svolgere il proprio lavoro e in quali aree questi sono collocati (Fig. 19).

La maggior parte dei dipendenti si trova nell'area della produzione, prova del fatto che tutte le aziende intervistate sono imprese artigiane, mentre le risorse dedicate alla sezione Ricerca e Sviluppo, a livello di singole aziende, sono troppo limitate per poter affacciarsi in un mercato in cui la competizione si basa essenzialmente

sull'innovazione. Il costo del personale di produzione annuo totale ammonta a circa due milioni di euro, cifra che sembra essere di un certo rilievo, ma giustificata dal lavoro manuale tipico delle attività artigianali. La R&S potrebbe essere un punto sinergico importante per l'attuazione di una rete di imprese tra queste aziende. A ben vedere, il personale che in logica di network è potenzialmente dedicato allo sviluppo di nuovi prodotti per le fasi di ricerca e sviluppo (R&S) e progettazione (Ufficio tecnico/qualità) non è trascurabile. Questa analisi suggerisce che un modello di rete capace di coordinare efficacemente queste risorse può far aumentare notevolmente le capacità innovative delle aziende.

Una parte del questionario è stata dedicata all'individuazione delle modalità di utilizzo di strumenti di pianificazione e controllo aziendale. Per poter lavorare in una logica di collaborazione, è importante conoscere se stessi, ovvero conoscere l'andamento della propria azienda, quanto vale e perché vale. Il valore di un'azienda non si misura solo in relazione al suo fatturato. Anzi, avere un'azienda che fattura molto non significa necessariamente avere un'azienda che vale molto. Inoltre, per una corretta gestione risulta utile tradurre gli obiettivi e le strategie aziendali di medio - lungo periodo pianificate in precisi programmi d'azione, i quali devono poter essere controllati e verificati per riscontrare l'effettivo conseguimento dei traguardi prefissati. In riferimento al sistema di pianificazione, il 50% delle aziende risponde positivamente alla domanda sulla redazione del piano pluriennale aziendale, del budget annuale e dell'elaborazione del reporting periodico. Il dato però sovrastima il reale utilizzo di questi strumenti di programmazione e controllo, come anche emerso a seguito di colloqui di approfondimento con gli stessi responsabili aziendali, da cui in realtà risulta che non è mai stata effettuata in pratica una sistematica stesura di business plans strutturati.

FIG. 19 - DISTRIBUZIONE DEL PERSONALE



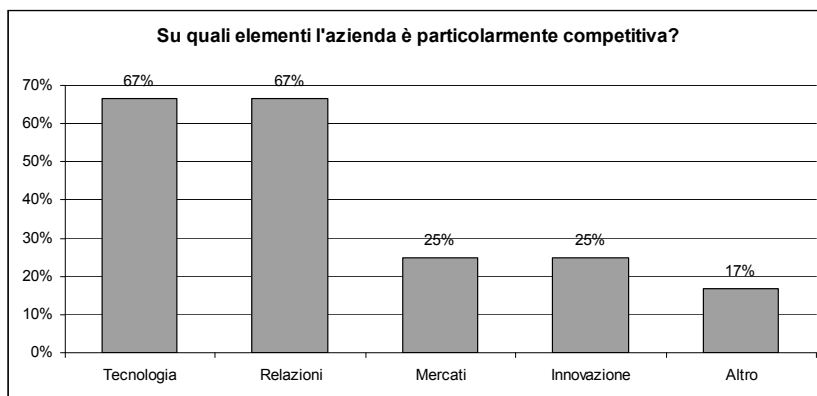
Dalle informazioni raccolte nella sezione finanziaria del questionario emergono difficoltà crescenti per le aziende nell'ottenere i finanziamenti necessari per poter sviluppare nuove idee di prodotto o di processo. All'aumento delle dimensioni degli istituti di credito si è associato infatti il rischio di riduzioni della quota di prestiti indirizzati alle piccole imprese. Ciò è giustificato da valutazioni di rischio e di convenienza relativa che rendono più oneroso il monitoraggio, il controllo e complessivamente la gestione della relazione con soggetti economici di dimensioni minori. Nella quotidianità i piccoli imprenditori segnalano sempre più la difficoltà di standardizzare e, di conseguenza, di trasferire alla nuova struttura organizzativa della banca informazioni non strutturate relative alle loro attività. Un'impostazione di questo tipo rende sempre più onerosa la valutazione, da parte del sistema bancario, delle prospettive di business delle imprese.

Viene dunque confermata l'importanza che in una potenziale aggregazione potranno rivestire le attività di supporto relative alla programmazione e al controllo aziendale, sia a fini di valutare la fattibilità di nuovi business, sia di facilitare il necessario accesso al credito.

Dalle restanti parti dedicate all'analisi qualitativa del questionario, risultano altre attività comuni a più di un'azienda in cui potenzialmente sfruttare eventuali sinergie di rete. Ad esempio dall'analisi è risultato che tutte le aziende in esame effettuano servizi di post vendita, come la gestione dei resi, l'assistenza e le garanzie. In un'ottica di aggregazione questa sovrapposizione può dar luogo a sinergie, in quanto questi servizi potrebbero essere offerti non più dal singolo soggetto, ma dal network, con l'intento di diminuire gli oneri che la singola azienda sostiene per la fornitura di queste prestazioni. Altro esempio è quello delle attività di manutenzione dei propri impianti, che potrebbero essere richieste in una logica di network da un unico soggetto, con potenziali risparmi per le singole aziende in termini di tempi, costi e qualità. In ogni caso, l'entità delle cifre in gioco non suggerisce che l'aggregazione possa fondarsi sull'obiettivo strategico del raggiungimento di tali sinergie.

In figura 20 sono riportati i risultati consolidati riguardo all'analisi delle risorse critiche aziendali. Un'azienda vale per molti motivi: per le idee che riesce ad apportare generando così nuovo valore, per le relazioni che riesce ad intrattenere con i clienti e i fornitori, per la finanza (possibilità di finanziamenti, finanza agevolata, ecc), per i macchinari e le organizzazioni particolari o esclusive che rendono unica l'azienda, o per la capacità manuale in essere (manodopera specializzata, ecc.). Sono proprio queste le cosiddette risorse critiche, quelle cioè che garantiscono un vantaggio competitivo all'azienda. Come si vede in figura, le risorse critiche delle aziende prese in esame sono soprattutto le tecnologie possedute e le relazioni instaurate, mentre gran parte degli intervistati mette in evidenza la difficoltà di penetrare nuovi mercati e di portare innovazione nella propria azienda. L'aggregazione dovrebbe essere capace di esaltare il ruolo delle risorse critiche attuali, facendo crescere contemporaneamente l'importanza delle altre tipologie di risorse finora sottoimpiegate.

FIG. 20 - RISORSE CRITICHE



La proposizione di network

Lo stato attuale

L'analisi descritta nel paragrafo precedente ci permette di delineare lo stato attuale in cui operano le imprese analizzate, che di seguito sintetizzeremo brevemente.

E' stato constatato che il mercato a cui si rivolgono le aziende ternane del settore metalmeccanico è limitato geograficamente, ovvero i clienti a cui si rivolgono le aziende sono essenzialmente locali, mentre gli approcci contrattuali con i clienti nazionali sono rari e sporadici, mentre con quelli internazionali sono pressoché inesistenti. La concorrenza nel settore è abbastanza elevata: nella provincia, infatti, esistono molte piccole aziende metalmeccaniche, e la presenza a livello nazionale di aziende medio - grandi aggrava ancor di più la situazione delle aziende in esame.

E' stato inoltre accertato che le piccole e medie aziende applicano in maniera molto limitata strumenti di pianificazione e controllo. Queste tendono a valutare i propri risultati economici e finanziari solo su base annua in sede di costruzione del bilancio civilistico e non vengono elaborati in modo sistematico piani di sviluppo.

Un altro limite emerso dall'analisi risulta essere la scarsità di investimenti in Ricerca e Sviluppo, nonostante i dati consolidati dell'aggregazione presentino un potenziale di personale dedicato a queste attività non trascurabile.

Le risorse che attualmente determinano la competitività delle aziende sono sostanzialmente le tecnologie e le relazioni, che però a ben vedere risultano un vantaggio competitivo solo a livello locale. Si fa invece fatica a fare della forza sul mercato e della capacità di innovare le vere leve di competitività aziendale.

Dopo un'attenta analisi delle dimensioni definite nel paragrafo 3, dal consolidamento dei dati risulta che una potenziale aggregazione delle imprese secondo un modello T-Holding potrà ottenere sinergie di processo molto limitate. Al contrario, l'elevato grado di eterogeneità delle aree strategiche di affari delle aziende potrebbe portare ad una buona capacità di ottenere nuove opportunità di business.

Da un modello di rete tradizionale a un modello innovativo

Da questi risultati, facendo anche riferimento a quanto esposto nel capitolo 3, ed in particolar modo facendo riferimento la Tabella 1, si può concludere che il modello del Virtual Development Office (VDO) è il modello che può potenzialmente portare i maggiori benefici per il gruppo di aziende analizzate.

Ad oggi, come già evidenziato nell'introduzione, esiste già un'esperienza di cooperazione nel settore della meccanica nella provincia di Terni, il CON.ART, aggregazione volontaria legalmente riconosciuta come Consorzio. Si tratta di una aggregazione derivante da un accordo contrattuale che ha il compito di coordinare e di regolare le iniziative comuni per lo sviluppo di determinate attività e di gestire opportunità di business derivanti dalla messa in comune delle proprie risorse aziendali.

Considerando le modalità operative attualmente implementate dal Consorzio, nel framework di analisi proposto una tale iniziativa si può configurare come esperienza di VBE (Virtual Breeding Environment), dove si realizza una stabile forma di collaborazione grazie alla quale vengono colte le opportunità di business che maturano nell'attuale contesto competitivo di riferimento e che vengono gestite facendo ricorso alle capacità produttive delle imprese del consorzio. La contenuta intensità degli investimenti operati, la limitata ricerca di forme di integrazioni di prodotto e di sviluppo di mercati nuovi fanno sì che tali opportunità tendono a crearsi in modo discontinuo, soprattutto ad iniziativa di alcune aziende facenti parte della collaborazione, facendo operare il consorzio secondo logiche tradizionali, nelle quali il valore dell'aggregazione sembra dipendere più dall'insieme delle risorse messe in comune che dal sistema delle nuove opportunità di business sviluppate.

Tutte le aziende prese in esame fanno parte di tale consorzio, che prenderemo dunque come riferimento per descrivere le differenze tra un modello di rete che potremmo definire 'tradizionale' (quale appunto quello consortile), ed il modello di rete innovativo che viene proposto, il VDO.

Attualmente il consorzio esistente appare all'esterno come la somma delle caratteristiche delle aziende che ne fanno parte: ovvero, un'entità il cui mercato è limitato essenzialmente al territorio provinciale, che soffre di una elevata concorrenza nel settore, dipendente da pochi grandi clienti (Thyssen Krupp), che trova difficoltà ad aggredire nuovi mercati, a fornire prodotti o servizi innovativi, ad essere finanziato.

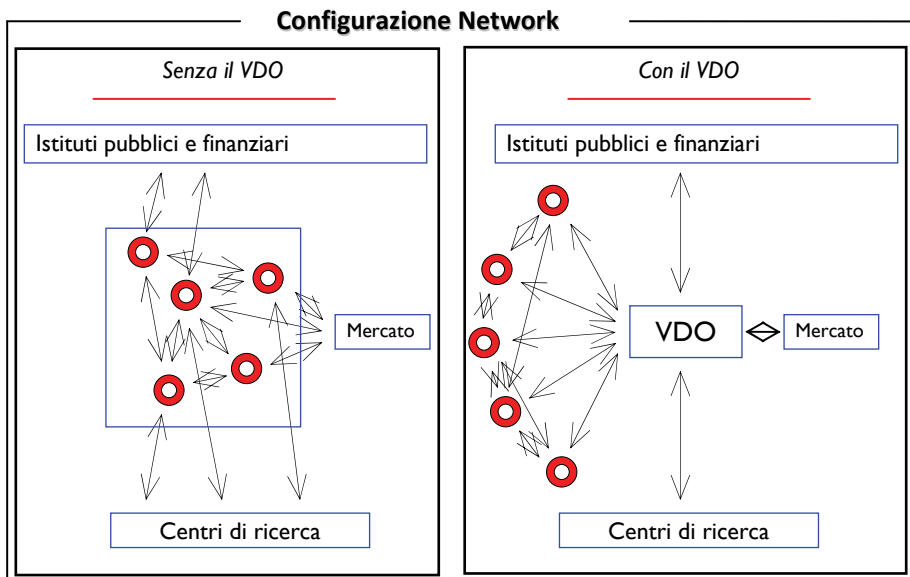
L'aggregazione sotto forma di consorzio ha finora portato ad un approccio che è stato quello di proporsi sul mercato per accontentare le esigenze del cliente locale (che è l'unico raggiungibile in questo modo). Non c'è stato il tentativo di presentare un catalogo prodotti/servizi ben definito, che magari possa essere personalizzato sul cliente. Questo ha portato ad una difficoltà a replicare l'attività di business a livello nazionale ed internazionale, annullando di fatto qualsiasi impulso che portasse alla ricerca di nuovi mercati o alla introduzione di prodotti innovativi. Il modello di Consorzio non è stato dunque in grado finora di sfruttare il potenziale offerto da un insieme di aziende che offrono un buon grado di differenziazione, sia sotto l'aspetto tecnologico che delle fasi industriali, presupposti questi della capacità di creare stabilmente nuove opportunità di business.

Il modello di rete del VDO nasce invece proprio con la missione di trovare nuove business opportunities, grazie alla possibilità di integrare i differenti prodotti/servizi offerti dai partecipanti alla rete. Ponendosi come una società a fini di lucro, il VDO deve trovare il suo equilibrio economico, e per questo motivo la proattività verso la ricerca di nuovi business è un sua caratteristica imprescindibile.

In Fig. 21 possiamo vedere la differenza tra un modello di rete con e senza VDO: il VDO ha il compito di creare, coordinare e gestire la rete d'impresa, proponendosi come unica interfaccia verso il mercato, gli istituti pubblici e finanziari, i centri di ricerca, e garantendo il consolidamento delle relazioni tra i partecipanti alla rete stessa, in un'ottica di alleanza strategica di lungo periodo.

Oltre a individuare opportunità di business, gli obiettivi del VDO riguardano anche il coordinamento di progetti di innovazione, l'individuazione delle forme di finanziamento più adatte, la definizione di modelli e strumenti di cooperazione, di value chain, di selezione delle aziende coinvolte e i relativi ruoli che occuperanno nello sviluppo di ogni singola business opportunity (Fig. 22). Dal punto di vista del cliente i punti di miglioramento sono molti. Prima quest'ultimo doveva rivolgersi ad un certo numero di aziende, trovandosi a gestire i rapporti con molti attori, ora invece si può indirizzare verso una singola entità, che si occuperà di ramificare tutte le operazioni alle varie aziende coinvolte, ottenendo così anche un notevole risparmio di tempo dal momento che l'azienda VDO è radicata in tutte le imprese partner e sa trovare le migliori forme di coordinamento. La mission del nuovo modello è di aumentare stabilmente le opportunità di business, di processo, e le sinergie secondarie (in particolare R&S), attraverso l'aumento dell'utilizzo di impianti e tecnologie già disponibili.

FIG. 21 - MODELLO DI RETE INNOVATIVO (VDO)



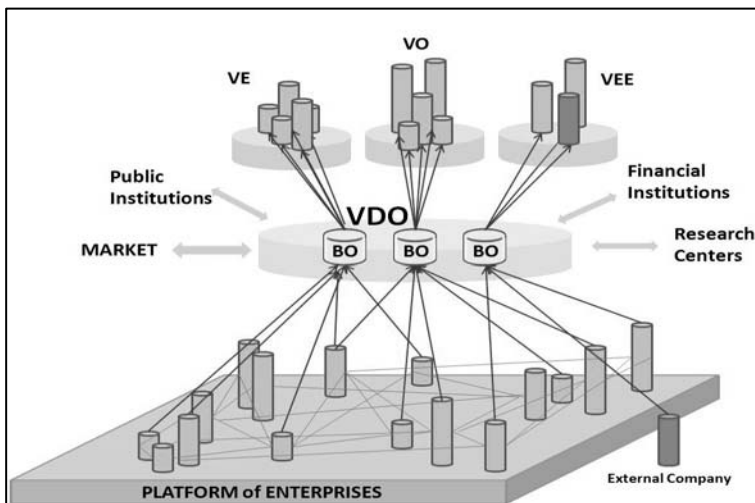
Il compito del VDO è quello di coinvolgere e coordinare tutte quelle aziende utili alla realizzazione del prodotto richiesto. I partner svolgono il lavoro di produzione singolarmente, ma all'esterno ciò non appare e il tutto viene visto come una grande e singola organizzazione.

L'attività principalmente svolta dal VDO sarà quella di marketing, sfruttando figure professionali specializzate in aree strategiche di affari in grado di effettuare l'analisi del prodotto, del mercato e di implementare le adeguate politiche commerciali.

Il VDO offre, inoltre, anche servizi di consulenza tecnico-creativa, di analisi e preventivazione per la realizzazione di un determinato prodotto/servizio.

Deve essere sempre in grado di sapere quale azienda dovrà agire, poiché in possesso delle conoscenze e dei macchinari adatti, e in quanto tempo riuscirà a realizzare uno specifico prodotto. A tale fine si richiede un monitoraggio continuo del network in modo da sfruttare le possibili richieste del mercato. Fondamentale, inoltre, per il suo successo, è anche la continua attenzione alla ricerca di prodotti innovativi, restando costantemente aggiornati con quelle che sono le esigenze del mercato e lo sviluppo tecnologico.

FIG. 22 - SCHEMATIZZAZIONE DEL NETWORK CON VDO



La pianificazione del VDO

Il tema della pianificazione delle rete è fondamentale per orientare le strategie aggregative verso la ricerca, lo sviluppo e la difesa del vantaggio competitivo (Ricciardi, 2003). Da quanto detto appare evidente come il modello del VDO sia fondamentalmente differente dalle tradizionali forme di rete, e il principale motivo della sua particolarità può essere riassunto nel concetto che il VDO è una “rete-azienda”. Questo passaggio importante rende chiaro il perché la pianificazione di

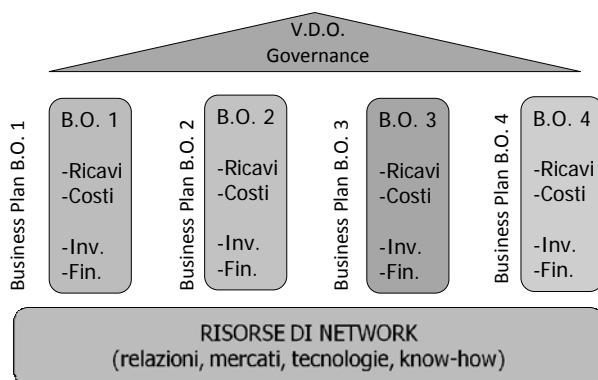
una rete basata su tale modello debba ricalcare, con le opportune modifiche, il processo di pianificazione aziendale.

A livello di singola azienda, valutazioni sulla redditività dei propri prodotti, sull'efficienza dei propri reparti, sull'andamento dei propri costi e sulla propria situazione finanziaria sono oggi indispensabili per la sopravvivenza stessa di un'impresa e dovrebbero essere visti nella giusta ottica di strumenti di ausilio per l'imprenditore a doppia valenza: sia interna che esterna. Gli strumenti di programmazione hanno anche funzione di comunicare al mercato e ai terzi le strategie aziendali e i propri piani industriali ottimizzando così la comunicazione finanziaria. Il miglioramento gestionale consente poi di avviare un processo di innalzamento dell'efficienza, della qualità del lavoro e dei servizi erogati verso i clienti.

Il VDO, come "rete-azienda", deve fare propri gli stessi concetti: pianificare strategicamente l'attività della rete diventa dunque un elemento fondamentale per il successo della rete stessa. E' vitale, quindi, che la pianificazione e la programmazione dell'attività aziendale diventino componenti essenziali della cultura organizzativa di tutti i componenti della rete.

La figura 23 evidenzia questi concetti: esiste una base fatta di conoscenze, competenze, mercati, tecnologie che sono messi in comune dai partecipanti alla rete. Questo insieme di risorse tangibili e intangibili sono la base da cui poter costruire nuove opportunità di business (o di processo). Tali opportunità dovranno essere pianificate e programmate dettagliatamente, predisponendo per ciascuna di esse un relativo business plan, stimando quindi i ricavi futuri, i costi da sostenere, gli investimenti e i finanziamenti necessari. La pianificazione e la programmazione dell'intera rete deriva proprio dall'aggregato dei vari business plans, senza i quali la struttura della rete stessa non può reggersi.

FIG. 23 - LA PIANIFICAZIONE DEL VDO



La governance

La governance è il sistema di regole stabilito per disciplinare i poteri gestionali e di controllo all'interno dell'organizzazione, dal livello strategico e direzionale fino ad arrivare agli aspetti più operativi. Tali temi, ampiamente trattati dalla dottrina

aziendalistica con riferimento alle singole unità produttive, sono stato recentemente sviluppati anche con riferimento alle entità reticolari (Antonelli, Broglia Guiggi, Lai...) Secondo lo schema proposto, nel VDO la proprietà è distribuita tra la pluralità di soci che compongono il capitale sociale e che sono parte sostanziale dell'attività produttiva della nuova azienda. L'assetto organizzativo si basa perciò sulla distribuzione dei diritti partecipativi ad una pluralità di soggetti imprenditoriali facenti parte del network, ciascuno dei quali gestisce in autonomia il proprio business individuale ed è interessato a ricercare stabilmente forme di sinergia con le altre imprese della rete.

Considerata la focalizzazione che il VDO deve mantenere sulle nuove opportunità di mercato che la collaborazione può far scaturire, è necessario che il potere direttivo propulsore dell'attività strategica sia svincolato da un coinvolgimento diretto sulle singole realtà aziendali, proponendosi a tal fine che l'organo di amministrazione del VDO sia composto da un management sostanzialmente indipendente dalle aziende socie.

Vista la rilevanza delle attività di pianificazione, programmazione e controllo, sottolineate nel precedente paragrafo, sarà di fondamentale importanza affidare il controllo di gestione a personale altamente qualificato, presumibilmente un professionista esterno, in grado di potenziare i processi amministrativi e finanziari del network e delle singole aziende, per consentire alle stesse di creare un linguaggio condiviso e un comune criterio di analisi dei costi al fine di rendere più competitiva l'organizzazione reticolare nel proporre offerte sul mercato e nel valutarne la redditività.

I processi di base del VDO

Il VDO dovrà essere sempre alla ricerca di nuove opportunità di business e di processo per il network. Definire ed esplicitare le fasi di questa mission è importante per capire le specificità delle azioni richieste da questo nuovo soggetto aziendale, che si pone come il coordinatore dell'intera rete aziendale.

I processi di base per la gestione del VDO sono schematizzati in figura 24.

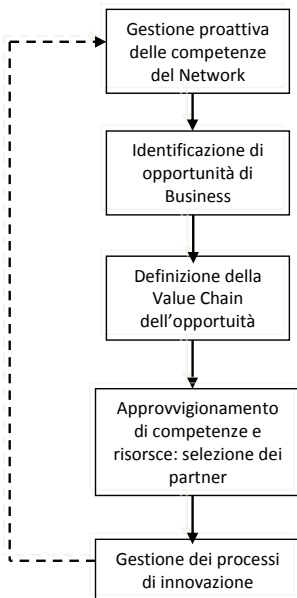
- *Gestione proattiva delle competenze del network*: è necessario una mappatura delle aziende socie per conoscere le competenze collettive del network, i punti di forza e di debolezza e il monitoraggio continuo per l'aggiornamento delle informazioni;
- *Identificazione delle opportunità di business*: il VDO non si concentra sui business delle singole aziende, ma su opportunità che richiedono conoscenza e capacità trasversali al gruppo di aziende componenti il network. E' importante prevedere un processo che allinei le attuali capacità del network a quanto richiesto da una particolare business opportunity.
- *Definizione della Value Chain dell'opportunità*: è particolarmente importante costruire la catena del valore in ottica di collaborazione fra aziende, quando ad esempio le spese di ricerca e sviluppo possono essere condivise e possono nascere problemi di proprietà di brevetti. E' necessario conoscere le varie fasi di realizzazione del prodotto e i costi di ogni azienda associati ad ogni fase. Quindi è utile la stesura di un Business Plan, per essere in grado di poter ripartire i processi a valore aggiunto tra i partner. A questo punto si innesca un meccanismo che porta i

soci a fare delle offerte più competitive per potersi assicurare il lavoro evitando così che il VDO vada a selezionare offerte provenienti al di fuori del network. Questo processo è importante in quanto porta alla formulazione di un preventivo e alle relative offerte del prodotto che il VDO trasferirà sul mercato.

- *Approvvigionamento di competenze e conoscenze*: il processo di selezione dei partner per lo sviluppo di una Business Opportunity è di fondamentale importanza e pone il problema di stabilire quali sono i criteri di analisi, di calcolo dei costi e le logiche di decisione dell'outsourcing (coinvolgimento delle aziende al di fuori del network).

- *Gestione dei processi di innovazione*: il ruolo chiave del VDO è quello di creare un ambiente che stimoli lo sviluppo di prodotti e servizi innovativi. I processi di innovazione che devono essere gestiti a tal fine riguardano la creazione e la condivisione del know-how, la valutazione dei rischi commerciali, finanziari, operativi e di prototipazione.

FIG. 24 - I PROCESSI DI BASE DEL VDO



Strategia di marketing e comunicazione

In questo paragrafo proporremo come declinare i concetti sopra esposti al gruppo di imprese analizzato nel progetto. Abbiamo sottolineato che il cambiamento principale introdotto con l'applicazione di un modello di rete come il VDO è quello di trasformare quella che era una 'rete non azienda' in una 'rete azienda'. Questo passaggio comporta innanzi tutto un cambiamento della mission strategica della rete, che andrà dunque definita. Infatti il nuovo network di imprese deve presentarsi al mercato come una vera e propria azienda, e non più come un aggregato che è la semplice somma delle specializzazioni facenti parte del network. Ed una vera e

propria azienda, come detto, deve avere ben chiaro i prodotti ed i servizi che offre al mercato.

Attraverso i colloqui intercorsi con gli imprenditori durante le fasi di sviluppo del progetto, è emerso quello che potrebbe essere un possibile indirizzo della nuova rete azienda: la nuova aggregazione proporrà al mercato prodotti integrati, frutto delle capacità e delle esperienze delle aziende partner, e si preoccuperà di soddisfare tutte le esigenze nell'ambito *degli impianti*, proponendo la progettazione e la costruzione di questi, ma anche la relativa manutenzione e la componentistica correlata.

Il focus della nuova rete saranno dunque gli impianti, ed è importante notare come l'aver definito questo ambito non limiti affatto il campo di azione del network rispetto ad esempio a quello dell'attuale aggregazione consortile. Si tratta a ben vedere solo di dare un punto di vista diverso del gruppo di aziende al mondo esterno. Invece di fornire una somma di tecnologie, di fasi di lavorazioni e di servizi senza aver definito un oggetto preciso, si passa a fornire tutto ciò che è correlato alla parola 'impianto' (progettazione, costruzione, manutenzione, componentistica). Il che comprende sicuramente tutto ciò che veniva offerto prima, ma proposto sotto l'ottica di un prodotto/servizio.

La mission dell'aggregazione sarà quella di intercettare i clienti su mercati nazionali ed internazionali. E poiché gli impianti sono spesso oggetto di regolamentazioni a livello di singola nazione e a livello europeo, sarà importante il coinvolgimento degli stakeholders pubblici, per poter avvalersi ad esempio di incentivi che vengono erogati per la messa in opera di alcune tipologie di impianti.

OBIETTIVO COMUNE

Fornire soluzioni integrate, complete e innovative nel settore progettazione, realizzazione e manutenzione di **impianti** e componentistica speciale.

MISSION

Intercettare i clienti su mercati nazionali ed internazionali coinvolgendo gli stakeholders pubblici (come facilitatori) per fornire e gestire sistemi integrati di prodotti/servizi

L'aver definito una mission ed un prodotto/servizio ben preciso permette anche di superare l'ostacolo di non riuscire a confezionare un catalogo prodotti da proporre ai clienti. La tabella 5 riporta un esempio di come organizzare l'insieme di prodotti/servizi offerti dal network, individuando quattro categorie, di cui gli impianti sono appunto la principale, e le altre tre (sistemi speciali, componentistica e servizi) coprono tutti gli ambiti dei possibili prodotti/servizi che ruotano attorno al concetto di impianto stesso. Le varie voci all'interno della colonna sono anch'esse una proposta iniziale ispirata dagli spunti emersi durante la fase di sviluppo del progetto.

TAB. 5 - PRODOTTI/SERVIZI OFFERTI

Impianti	Sistemi speciali	Componentistica	Servizi
<ul style="list-style-type: none"> •Impianti Elettrici •Impianti Biogas •Micro impianti •Potabilizzazione •Impianti e sistemi di movimentazione e sollevamento 	<ul style="list-style-type: none"> •Contenitori speciali per uso militare •Strutture metalliche di medie-grandi dimensioni 	<ul style="list-style-type: none"> •Apparecchiature di comando e controllo •Carpenteria meccanica fine •Tubazioni e serbatoi in pressione 	<ul style="list-style-type: none"> •Studi di fattibilità •Progettazione meccanica / civile / idraulica •Gestione e Manutenzione •Collaudi •Marcatura CE •NDT (Controlli Non Distruttivi) •Messa a norma impianti •Project management

Conclusioni

Attraverso il presente studio è stato svolto un approfondimento teorico ed empirico finalizzato ad elaborare e descrivere il processo di proposizione progettuale che può portare alla definizione di una idonea strategia di collaborazione e aggregazione. Tale strategia risulta oggi di vitale importanza per le piccole e medie imprese che, in un contesto competitivo sempre più globale, devono trovare nuove strade da percorrere per internazionalizzarsi e ampliare i confini dei propri mercati di riferimento.

Nel lavoro è stata definita ed applicata una metodologia, che può essere replicabile a casi studio simili, capace di analizzare un gruppo di aziende che condividono l'importanza di ricercare sinergie e di adottare le più adeguate logiche di cooperazione, individuando nel contempo la miglior forma di networking da implementare. Dal punto di vista scientifico tale risultato rappresenta un contributo alla letteratura riguardante le reti, in cui si fa evidente il legame esistente tra la definizione di una corretta mission di network e le caratteristiche strategiche e operative delle singole aziende interessate ad una collaborazione.

Nei suoi riflessi operativi, la principale conclusione che emerge dallo studio si focalizza sull'opportunità che le aziende del settore della metalmeccanica della provincia di Terni diventino una vera e propria 'rete-azienda' che, basata sull'innovativo modello denominato Virtual Development Office, sia capace di proporre dei propri prodotti e servizi a livello internazionale, facendo leva sulle capacità complementari delle aziende partecipanti, dotandosi di una struttura di management indipendente capace di pianificare e programmare le attività di rete. Il concreto impatto del progetto può misurarsi nella immediata acquisizione, da parte delle aziende partecipanti, dei concetti che sono alla base del modello di rete proposto, grazie ai quali è stato prefigurato un cambiamento nelle logiche strategiche di collaborazione e stimolato l'interesse per l'avvio di nuove iniziative di business, già in corso di implementazione, riguardanti il settore dell'energia.

Riferimenti bibliografici

Agenzia Umbria Ricerche

2010 *Dentro l'Umbria Due. Riflessioni e piste di ricerca*, Rapporto Economico e Sociale 2008-09, Perugia.

Afsarmanesh H., Camarinha-Matos, Msanjila L.M.

2009 *On management of 2nd generation Virtual Organizations Breeding Environments*. Annual Reviews in Control 22, 209-219.

Antonelli V.

2000 *Le relazioni trasversali tra aziende. Strutture e funzionamento*, Giappichelli, Torino.

Birger W.

1984 *A resource based view of the firm*. Strategic Management Journal 5(2), 171-180.

Broglia Guiggi

2001 *Le aggregazioni di imprese. Gli incerti confini dell'aziendalità*, Giappichelli, Torino.

Camarinha-Matos L.M., Collaborative Networked Organizations

2009 *Status and trends in manufacturing*. Annual Reviews in Control 33, 199-208.

Cavazzoni G.

2004 *Il sistema del controllo di gestione. Strumenti per le decisioni operative aziendali*, Giappichelli, Torino.

Daft R.L.

1983 *Organization theory and design*. West Pub. Co. (St. Paul).

Donkels R., Lambrecht J.

1995 *Networks and small business growth: an explanatory model*. Small Business Economics 7, 273-289.

Lewis D.J.

1990 *Partnership for profit: structuring and managing strategic alliances*, The Free Press, New York.

Giunta F.

1997 *Il bilancio "letto" per aree di gestione*, Amministrazione & Finanza, n. 20 e 24, Ipsoa.

Macpherson A., Holt, R.

2007 *Knowledge, learning and small firm growth: A systematic review of the evidence*. Research Policy 36, 172-192.

Parker S.C.

2008 *The economics of formal business networks*. Journal of Business Venturing 23, 627-640.

Porter M.

1985 *Competitive Advantage: creating and sustaining superior Performance*. Free Press, New York.

Ricciardi A.

2003 *Le reti di imprese. Vantaggi competitivi e pianificazione strategica*, Franco Angeli, Milano.

Terzani S.

1996 *Le comparazioni di bilancio*, CEDAM, Padova.