

# REGIONAL ECONOMY

---

---

Volume 1, Q2, 2017  
Maggio-Agosto 2017

## Sommario

L'agro-industria può dare un senso alla ZES di Gioia Tauro.....	3
La ZES a Gioia Tauro non è sufficiente, serve altro.....	5
I vecchi vizi della programmazione comunitaria.....	7
Davvero la crescita regionale dipende dalle politiche?.....	10
La disutilità dei fondi strutturali.....	11
La distanza della Calabria da una regione normale .....	13
Gioia Tauro: una Zona Economica Speciale a costo zero?.....	15
Transshipment a Gioia Tauro: un nonsense .....	17
Le rotte della cocaina. Il traffico internazionale e il porto di Gioia Tauro .....	20
Moneta legale e moneta bancaria ai tempi del bail in.....	24
L'inefficiente gestione delle spese e delle entrate dei comuni calabresi .....	28
Il futuro di Gioia Tauro: integrazione delle attività portuali e nelle filiere territoriali logistiche.....	33
Intermodalità a Gioia Tauro. Il potenziale del trasporto ferroviario.....	36

# L'agro-industria può dare un senso alla ZES di Gioia Tauro

Published Date : 4 Agosto 2017

Author : Francesco Aiello

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

**Il Decreto Sud e le ZES** Pochi giorni fa il parlamento ha approvato il Decreto Legge proposto dal Governo Gentiloni per stimolare la crescita delle regioni del Sud (da qui il nome “Decreto Sud”). Un intervento previsto è l’istituzione delle Zone Economiche Speciali (ZES) nei porti di Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia. Per ZES si intende un’area geograficamente delimitata in prossimità di un porto all’interno della quale le attività economiche – sia quelle pre-esistenti sia i nuovi insediamenti – godono di condizioni di vantaggio. In particolare, i nuovi investimenti (a) seguiranno un iter burocratico semplificato, (b) avranno libero accesso alle infrastrutture esistenti e previste nel piano di sviluppo strategico predisposto dalla regione che propone l’istituzione della ZES e (c) beneficeranno di fiscalità di vantaggio “in relazione alla natura incrementale degli investimenti e delle attività di sviluppo di impresa” (art. 4, comma 2, DL 20/6/2017, n. 91). Fino al 2020, il governo stanzierà 206,45 milioni di Euro, di cui 25 milioni da utilizzare nel 2018, 31,25 milioni nel 2019 e 150,2 milioni nel 2020. Questa dotazione finanziaria sarà a copertura del credito di imposta che le imprese beneficeranno per gli investimenti effettuali entro il 2020 (i progetti di investimento delle imprese a valere sul credito di imposta non possono superare i 50 milioni di Euro). Le ZES che dovrebbero essere avviate nel 2018 sono quelle di Gioia Tauro e di Salerno-Napoli. L’avvio è, comunque, soggetto all’approvazione finale dell’UE.

**La ZES potrebbe essere utile** La domanda che è utile porsi è legata alla possibilità che la ZES possa rappresentare un’occasione di sviluppo della Calabria. E’ certo che le agevolazioni fiscali non sono sufficienti a stimolare la crescita: se il passaggio tra l’esistenza di un investimento agevolato e lo sviluppo fosse automatico, il Mezzogiorno, in generale, e la Calabria, in particolare, dovrebbero essere aree ad elevata densità imprenditoriale - data la massa di politiche di incentivazione di cui hanno goduto negli ultimi 50 anni. Evidentemente serve altro. La fiscalità di vantaggio per le ZES prevista nel Decreto Sud ha la particolarità di essere affiancata da procedure a burocrazia-zero e dal fatto di riguardare investimenti da avviare in un ben circoscritto territorio, che gode dei vantaggi localizzativi e di prossimità con un’area portuale. L’impianto istituzionale fissato dal governo intende, quindi, aggredire tre barriere che vincolano le attività economiche nel Sud del paese: distanza dai mercati di approvvigionamento e di sbocco; efficienza e tempi della burocrazia e tassazione elevata. È probabile che tutte queste misure possano attrarre investimenti a Gioia Tauro (i quali potrebbero subire ulteriori accelerazioni a condizione che l’area si liberi dai condizionamenti socio-ambientali). Tuttavia, nel breve periodo la propagazione dei potenziali effetti positivi della ZES sull’intero territorio regionale dipenderà dalla tipologia delle attività produttive che si insedieranno a Gioia Tauro. La Calabria ne potrà trarre beneficio se gli investimenti produttivi nella ZES saranno l’anello terminale di qualche filiera di successo dell’economia calabrese. E’ questo il punto cruciale della discussione: in teoria la ZES può attrarre attività che nulla hanno a che fare col territorio, che utilizzerebbero l’area portuale per approvvigionarsi via mare delle materie prime che trasformerebbero nel retro-porto e che immetterebbero sui mercati finali ripartendo da Gioia Tauro. Sarebbe un’opzione a basso impatto di sviluppo perché avrebbe come unico probabile effetto un incremento dell’occupazione diretta nell’area

ZES, ma non intaccherebbe, se non marginalmente, l'entroterra. Al contrario, avviare imprese legate alle risorse della regione sarebbe molto più vantaggioso.

**L'esempio del Polo Agro-Industriale a Gioia Tauro** L'esempio dell'agro-industria può aiutare a comprendere le ragioni sottostanti questo ragionamento. Se la ZES fosse capace di creare un agglomerato di imprese in questo avrebbe come effetto immediato quello di creare e trattenere in Calabria il valore aggiunto associato alla trasformazione delle materie prime agricole. La domanda per la trasformazione proveniente dall'area ZES fungerebbe da stimolo per le attività che oggi operano, nella stragrande maggioranza dei casi, nei mercati del fresco, genererebbe un effetto moltiplicativo sulla capacità di offerta regionale e non sostituirebbe l'ormai consolidato posizionamento sui mercati extra-regionali ed europei di molte produzioni locali. L'effetto della ZES sarebbe addizionale sia in termini occupazionali sia per la ricchezza prodotta in regione: avremmo, infatti, un incremento della produzione regionale e una lucrosa diversificazione dei mercati di sbocco. Un ulteriore esempio potrebbe riguardare il settore di trasformazione delle risorse boschive, i cui ambiti di utilizzo sono innumerevoli.

**Sintesi** Il legame con le risorse naturali e le filiere produttive regionali sembra essere implicitamente suggerito dal decreto Sud che istituisce le ZES. A regime, tutte le regioni del Sud avranno una ZES ed esse, pertanto, entreranno in competizione per attrarre capitali "neutri" rispetto al territorio. In tale direzione, chi prevarrebbe? Perché un investitore estero dovrebbe localizzare la propria attività "neutra" a Gioia Tauro piuttosto che a Salerno-Napoli, se entrambe le aree godono della stessa fiscalità di vantaggio? L'obiettivo di trasformare l'intero Mezzogiorno in un'area ZES dovrebbe stimolare la crescita di imprese locali legate alle filiere preesistenti. Dovrebbe, inoltre, attrarre investitori esteri la cui scelta di localizzazione in una specifica zona dovrebbe auspicabilmente essere dettata dall'interesse aziendale di utilizzare e valorizzare le materie prime di quella regione. Se proprio dobbiamo farla, è questo il modo per massimizzare l'utilità di avere una ZES a Gioia Tauro.

# La ZES a Gioia Tauro non è sufficiente, serve altro

Published Date : 13 Luglio 2017

Author : Francesco Aiello

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

Gioia Tauro vanta una venticinquennale iper-specializzazione nella funzione di transshipment, che è un'attività marittima a basso impatto occupazionale e a bassa diffusione sul territorio dei vantaggi legati alla presenza di un porto. Così com'è, il porto di Gioia Tauro è un'infrastruttura avulsa dal contesto regionale: è utilizzato molto poco dagli operatori locali, tant'è che i flussi annuali di containers da e per l'entroterra sono sempre stati inferiori al 5% del traffico totale transitato nel porto calabrese. Oggi ci si interroga su cosa fare per trasformare il porto in un'infrastruttura a servizio dello sviluppo della regione. A tal fine, l'intervento normativo certamente più significativo è la proposta di creare a Gioia Tauro una Zona Economica Speciale (ZES), su cui OpenCalabria ha di recente già dedicato un congruo numero di riflessioni a firma di Antonio Aquino, Francesco Bruno e Domenico Marino. Questa nota, invece, esamina alcune condizioni che devono essere soddisfatte all'interno del sistema produttivo locale affinché le vie del mare rientrino tra le opzioni ammissibili per il trasporto delle merci calabresi. In particolare, si focalizza l'attenzione su alcuni elementi legati alla specializzazione produttiva e alla dimensione delle imprese.

## Per alcune produzioni il mare non è competitivo

Uno dei settori più dinamici sui mercati extra-regionali e internazionali è quello agricolo, dove, il comparto che fa registrare elevati flussi di beni è l'ortofrutta. I mercati di sbocco sono, nella quasi totalità dei casi, le altre regioni Italiane e l'Europa. Si può dimostrare che anche in presenza a Gioia Tauro di un porto perfetto, l'ortofrutta calabrese continuerebbe, nella stragrande maggioranza dei casi, a essere trasportata su strada, piuttosto che su mare. La ragione è che il trasporto su strada minimizza i tempi di percorrenza che i beni – soggetti a deperibilità - impiegano per raggiungere i punti di stoccaggio della grande distribuzione italiana ed europea: affidarsi alla logistica “snella” e “veloce” della strada è compatibile con la tipologia dei contratti di fornitura che spesso volte prevedono la clausola cosiddetta A/C. Si tratta del periodo che intercorre tra il giorno (A; lunedì mattina, per esempio) in cui l'impresa calabrese riceve l'ordine e il giorno (C, mercoledì) in cui la merce deve essere consegnata. Questa condizione contrattuale di evadere l'ordine di vendita al massimo in 72 ore non sarebbe soddisfatta se si usassero le vie del mare, mentre lo è tramite strada (e lo sarebbe se ci fosse una via ferrata con binari dedicati al trasporto merce).

## Quanto conta la dimensione delle imprese

Un secondo vincolo è rappresentato dalla ridotta dimensione delle imprese calabresi, le cui vendite unitarie non rendono conveniente l'uso dei container. Le vie del mare sono competitive quando la quantità venduta è elevata ed è concentrata in un unico ordine/ mercato di sbocco. La piccola dimensione delle imprese rende chiara, quindi, la distanza tra il sistema produttivo calabrese che evade ordini unitari di poche pedane e il sistema della containerizzazione, il quale, al contrario, impone ai contratti commerciali grandezze ben più elevate. Si può ragionevolmente dire che il costo di trasporto che si avrebbe per commercializzare poche pedane di beni finali tramite un container non è

economicamente sostenibile e non lo sarà in assenza di un generalizzato aumento della dimensione delle imprese.

### **Prima trasformazione delle materie prime su larga scala**

La maturazione del modello di specializzazione produttiva calabrese, che è fortemente legato alla risorse naturali, imporrebbe al sistema delle imprese di effettuare in regione la trasformazione delle materie prime. Nel caso del settore agricolo, ciò consentirebbe di collocarsi in mercati diversi dal mercato del fresco. Questa rivisitazione dell'organizzazione della produzione avrebbe l'indubbio vantaggio di creare e trattenere in regione valore aggiunto e renderebbe più vantaggioso il trasporto via mare, in quanto i beni non sarebbero a rapida deperibilità. Tuttavia, per le cose dette in questa nota, trasformare non è sufficiente per veicolare i beni da Gioia Tauro. Occorre farlo in quantità elevata, altrimenti si alimenta la trappola della piccola dimensione delle imprese che contraddistingue la mancata crescita del sistema economico regionale. Il sistema delle imprese calabresi deve, quindi, puntare a radicali trasformazioni e, in questa direzione, il cambiamento strutturale più importante è l'incremento della dimensione aziendale.

### **Un'opzione, l'opzione. Complessa, ma fattibile**

Questa ipotesi di sviluppo tesse le lodi alla dimensione, ma non è senza alternativa. Se il sistema non è in grado - in modo spontaneo - di aumentare la dimensione media delle imprese, il trasporto via mare sarebbe vantaggioso se a valle dei processi produttivi delle singole micro-imprese esistesse un sistema di aggregazione delle produzioni per tipologia merceologia e per mercato di sbocco. Questo servizio di aggregare le quantità potrebbe essere effettuato nei pressi dell'area portuale di Gioia Tauro: le imprese lo alimenterebbero con i conferimenti delle loro pedane e una seria e fattibile attività di logistica - nella versione più elementare di questa tipologia di servizi alle imprese - assemblerebbe le pedane fino al riempimento dei container da veicolare verso i mercati di sbocco. È un meccanismo basato sulla cooperazione tra imprese che consentirebbe di superare i vincoli di commercializzazione delle produzioni locali dovuti al nanismo aziendale.

### **Sintesi**

Queste brevi considerazioni alimentano il dubbio che il porto di Gioia Tauro non sarà utilizzato da molte imprese calabresi se prima non si avvieranno significativi cambiamenti delle caratteristiche strutturali del sistema delle imprese regionali. La ZES potrebbe accelerare queste trasformazioni, inserendo un meccanismo di gradualità nella fiscalità di vantaggio per i nuovi insediamenti produttivi nell'area portuale. I vantaggi più elevati dovrebbero essere assegnati ai progetti industriali i cui investimenti di lungo periodo (almeno 15 anni) puntino, in via esclusiva e in vari modi, alla trasformazione e alla valorizzazione delle risorse locali.

# I vecchi vizi della programmazione comunitaria

Published Date : 2 Luglio 2017

Author : Francesco Aiello

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

In un recente saggio pubblicato su OpenCalabria, si è mostrato come l'effetto esercitato dalla politica regionale dell'UE sia, in Italia, meramente redistributivo: durante la trentennale esperienza di aiuti, la politica di coesione non ha modificato le condizioni strutturali che determinano la crescita delle regioni in ritardo. In altre parole, l'enorme quantità di denaro UE ha solo marginalmente intaccato il dualismo dell'economia italiana. Partendo da questi risultati, è utile proporre qualche riflessione sulle ragioni di questo risultato, anche perché si sta già discutendo della politica di coesione post-2020.

**Quantità di spesa e incentivi a spendere** Un primo elemento che occorre chiarire è che le risorse mobilitate dalla politica di coesione sono state rilevanti: la bassa efficacia non è ascrivibile, pertanto, al fatto che l'aiuto sia stato minore di una soglia teorica al di sotto della quale è difficile pensare che si possa innescare crescita. I soldi ci sono stati e sono stati molti (si guardi per esempio, al peso dei fondi strutturali rispetto al totale degli investimenti privati e pubblici delle regioni meridionali. Aiello e Pupo (2009)). E' una questione lungamente dibattuta, sui cui in passato sono intervenuti anche molti economisti della Banca d'Italia (Cannari, Magnani e Pellegrini, 2009; Iuzzolino, 2009). D'altra parte, è palesemente falsa la tesi che il ritardo del Mezzogiorno sia legato all'assenza di regimi di aiuto, nazionali o comunitari che siano. È vero, però, che la disponibilità di risorse è solo una condizione necessaria per avere efficaci politiche di sviluppo.

**Serve altro** L'impatto finale dipende dalla capacità di spesa, dall'utilizzo efficace dei fondi e dalla qualità della spesa. Sulla capacità gestionale dei fondi pubblici si osservano, da sempre, ritardi colossali: la spesa è concentrata negli ultimi anni dei vari cicli di programmazione. Si tratta di un elemento di debolezza della politica di coesione in Italia, in quanto si scontra con la gradualità temporale dei processi di sviluppo. Il motivo dei ritardi nell'attuazione dei programmi potrebbe essere legato alla distanza tra la capacità istituzionale delle periferie rispetto agli standard di efficienza amministrativa richiesti dalla regolamentazione comunitaria. Questa distanza, peraltro, può avere un effetto cumulativo che alimenta il divario: l'iniziale cattivo funzionamento delle amministrazioni meridionali ha impedito la costruzione di efficienti sistemi istituzionali che, al contrario, la politica di coesione dell'UE ha promosso con successo in molte altre regioni dell'UE. Passi in avanti ne sono stati fatti, ma esiste molta evidenza su quanto sia ancora ampio il deficit istituzionale tra il Mezzogiorno d'Italia e l'UE.

**La qualità della spesa comunitaria** Rispetto alla qualità degli interventi realizzati, si osservi che la spesa da rendicontare a titolo di cofinanziamento ha riguardato interventi già realizzati (i cosiddetti progetti sponda/coerenti) che, in quanto tali, non erano necessariamente coerenti con le strategie di sviluppo indicate nei programmi comunitari. Peraltro, dal momento che i meccanismi di assegnazione delle risorse non prevedono una competizione tra Regioni sulla base dei progetti proposti, le autorità regionali non hanno avuto alcun incentivo a utilizzare i fondi per realizzare progetti produttivi. Un ulteriore elemento di valutazione riguarda le continue riprogrammazioni dei Fondi Strutturali che si sono succedute nel corso del tempo, generando interventi disarticolati e diversi da quelli inizialmente programmati (Aiello e Pupo, 2009). Queste continue revisioni legate agli obblighi di spesa previste dalle regole comunitarie potrebbero segnalare una semplice adesione formale a tali regole con l'unico

scopo di ottenere risorse finanziarie aggiuntive, indipendentemente da un'analisi dei bisogni del territorio (Aiello e Pupo 2012; Barca 2009). D'altra parte, la lettura dei POR evidenzia una sistematica uniformità nell'identificazione degli ambiti di intervento e della distribuzione della spesa per obiettivi tematici (si veda, per esempio, la tabella a6.8 del Rapporto 2017 della Banca d'Italia sull'Economia della Calabria). L'allineamento delle strategie di sviluppo è certamente trainato dalle linee guida dell'UE, ma si basa su un'assunzione molto forte: in fase di programmazione si pensa, cioè, ad un'omogeneità tra le regioni meridionali in termini di vincoli allo sviluppo, quando in realtà le differenze strutturali che si osservano richiedono una strategia differenziata. Una possibile implicazione di questa indifferenziata politica è che i fondi comunitari invece di accelerare lo sviluppo delle regioni, possono aver ridotto l'effetto dei meccanismi automatici di crescita economica, riducendo, per esempio, la mobilità del lavoro e spiazzando gli investimenti privati (Aiello e Pupo 2012).

**Spesa quasi inutile?** Tutti questi elementi consentono di meglio interpretare il basso impatto dei fondi strutturali. Infatti, la natura redistributiva dell'effetto dei fondi è legato alla mera distribuzione dei finanziamenti: qualsiasi sia la natura del progetto, si verifica un aumento del reddito nelle regioni beneficiarie degli aiuti. L'impatto, però, è di breve periodo, perché questi trasferimenti non hanno, in media, migliorato le variabili di contesto in cui le imprese operano, pur essendo questo il loro originario obiettivo. A titolo di esempio, si considerino le infrastrutture il cui finanziamento in teoria potrebbe contribuire a rimuovere i vincoli dal lato dell'offerta, ma che, se non completate o non mantenute, di fatto non determinano alcun cambiamento strutturale del sistema produttivo. Un altro esempio ben documentato riguarda le politiche a sostegno del capitale umano, quali quelle finalizzate alla formazione su larga scala di figure professionali in settori marginali per l'economia regionale, oppure in settori a bassa capacità di assorbimento di forza lavoro qualificata ed orientati alla produzione di beni a domanda locale.

**Sintesi** Si può ragionevolmente dire che finora la politica di coesione ha manifestato i suoi effetti (ma anche a fatica) principalmente nel mero raggiungimento degli obiettivi di spesa, mentre non ha favorito la selettività degli interventi orientati a rafforzare la competitività territoriale delle economie regionali. In conclusione, si possono formulare due considerazioni. La prima è che non è mai stata lanciata la sfida dello sviluppo puntando su settori con una preesistente massa critica e con un certo grado di specializzazione produttiva da valorizzare. La seconda conclusione è che l'architettura istituzionale delle politiche dell'UE è molto complessa e che per funzionare necessita di un'elevata qualità istituzionale. Il fatto di presumere che tutto funzioni nello stesso modo rappresenta un limite interno alla politica di coesione che ne ostacola l'efficacia in contesti territoriali difficili. L'auspicio è che qualcosa si smuova nell'implementazione dell'attuale ciclo di programmazione, ma chi assicura che le regioni meridionali e, in particolare, la Calabria, attuino in modo tempestivo il POR promuovendo interventi che aiutino a cambiare gli incentivi di chi vuole investire in Calabria? Oppure, che contribuiscano a frenare la diaspora di forza lavoro giovane e qualificata?

### Riferimenti bibliografici

- Aiello F., Pupo V. (2009) "L'impatto della politica regionale dell'Unione Europea. Uno studio sulle regioni italiane," *Rivista italiana degli economisti*, 3, pp 421-454
- Aiello F., Pupo V. (2012), "Structural funds and the economic divide in Italy," *Journal of Policy Modeling*, 34(3), 403-418
- Bank of Italy (2017), L'economia della Calabria, Bank of Italy (Branch of Catanzaro), Catanzaro (Italy)



- Barca, F. (2009), An agenda for a reformed cohesion policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations, Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional Policy, Brussels
- Cannari L., Magnani M., Pellegrini G. (2009), Quali politiche per il Sud? Il ruolo delle politiche nazionali e regionali nell'ultimo decennio, *Questioni di Economia e Finanza*, 50, Bank of Italy, Rome
- Iuzzolino, G. (2009), I divari territoriali di sviluppo in Italia nel confronto internazionale. In *Mezzogiorno e Politiche regionali*. Vol. II, pp. 427–444, Bank of Italy, Rome

# Davvero la crescita regionale dipende dalle politiche?

Published Date : 22 Giugno 2017

Author : Vittorio Daniele

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

Come sottolinea il Rapporto sull'Economia della Calabria 2017, presentato dalla Banca d'Italia, l'anno scorso la crescita economica regionale è stata nettamente inferiore a quella, già modesta, del Paese. Come conseguenza, il divario di sviluppo, già considerevole, tra la regione e il resto del Paese tende ad aumentare. Ma c'è un altro aspetto da considerare. La Calabria – come le altre regioni – ha attraversato negli anni scorsi una crisi prolungata che ha ridotto notevolmente la produzione e l'occupazione. Rispetto al 2007, il Pil calabrese è del 13 per cento più basso, mentre la disoccupazione è circa 12 punti più elevata. Se la Calabria crescesse di un punto percentuale all'anno, per recuperare il terreno perduto sarebbero necessari almeno tredici anni.

A parte eventi eccezionali, l'economia calabrese tende verso il suo consueto sentiero di lenta crescita da cui, appunto, dipende il suo ritardo di sviluppo. Perché accade ciò? Si potrebbe rispondere imputando responsabilità a questa o quella classe dirigente o a politiche più o meno appropriate. La ragione principale, a mio giudizio, è un'altra. La crescita dipende dalle caratteristiche strutturali, fondamentali, di ciascuna economia. In un dato anno, l'economia è esposta a eventi congiunturali, a perturbazioni più o meno rilevanti, che influenzano la produzione e l'occupazione. Per la Calabria, questi eventi possono essere un'annata favorevole in agricoltura, una stagione turistica positiva o un'accelerazione della spesa nei fondi regionali. Questi – ma anche *shock* negativi – si riflettono transitoriamente sulla crescita regionale, ma la dinamica economica dipende da fattori più strutturali. Per usare una metafora, per uno studente, il voto in un esame universitario può essere influenzato da eventi transitori – come, per esempio, un improvviso mal di testa – ma la media dei risultati in tutti gli esami dipende, ragionevolmente, da altri elementi, tra cui l'impegno nello studio e le capacità individuali. Nel caso della Calabria, quali sono le caratteristiche fondamentali che influenzano la sua capacità di produrre?

Come ricordava Antonio Aquino in un intervento di qualche giorno fa, il Pil calabrese proviene per l'80 per cento dai servizi, mentre solo il 6 per cento dall'industria. Il settore dei servizi è, poi, composto largamente dalla pubblica amministrazione o da attività che da essa, direttamente o indirettamente, dipendono. Il peso di questi settori rende l'economia calabrese diversa da quella delle regioni più avanzate e dinamiche del Nord. Anche in quelle regioni i servizi hanno un peso preponderante, ma alla base vi è una struttura industriale sufficientemente sviluppata. Nelle regioni del Nord, dall'industria proviene il 20-25 per cento del valore aggiunto. È questa che alimenta la crescita. Certo, anche nel settore dei servizi vi sono comparti in grado di creare occupazione. Ma in Calabria questi comparti sono ancora del tutto esigui. Lo dimostra l'elevato tasso di disoccupazione, la sottoccupazione più o meno nascosta, l'elevata migrazione di giovani altamente qualificati.

Il dibattito sull'efficienza delle politiche, sull'impatto dei fondi strutturali o sulle capacità delle classi dirigenti può appassionare. Ma, nella sostanza, la crescita economica dipende da altri fattori. Le economie crescono quando ci sono investimenti privati, quando c'è una base produttiva in grado di

innovare e creare nuova occupazione. In carenza di ciò, le politiche pubbliche possono fare poco; certamente meno di quanto in genere si pensa.

---

## La disutilità dei fondi strutturali

Published Date : 21 Giugno 2017

Author : Francesco Aiello

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

In un interessante saggio pubblicato nel 2016 da Barone, David e De Blasio (“*Boulevard of broken dreams. The end of EU funding*”) si dimostra che nel periodo successivo all’uscita dal club delle regioni dell’Obiettivo 1, il PIL pro-capite degli abruzzesi cresce debolmente e meno di quanto si sarebbe osservato se l’Abruzzo avesse mantenuto il pre-esistente status. In altre parole, la ricchezza dei residenti in Abruzzo non mostra una dinamica di crescita auto-sostenuta. Si tratta di una valutazione che aiuta a capire la relazione tra fondi strutturali e crescita economica. Occorre dire che questa conclusione non è limitata al caso abruzzese ma, al contrario, è simile, nella sostanza delle cose, a quella cui pervengono numerosi altri studi che analizzano l’impatto dei fondi sui processi di convergenza economica tra le regioni europee o tra quelle di singoli stati membri. La sintesi di questa letteratura è che i fondi della politica regionale dell’UE hanno un mero effetto redistributivo e non intaccano le condizioni di offerta di chi ne beneficia. In altre parole, in moltissime regioni i fondi comunitari sono inefficaci in termini di cambiamento delle caratteristiche produttive che condizionano i sentieri di transizione verso la crescita di lungo periodo. Il che è molto contro-intuitivo perché la principale motivazione della loro esistenza è di stimolare lo sradicamento dei vincoli e di colmare i deficit strutturali delle regioni beneficiarie al fine di avviarle verso lo sviluppo autonomo e indipendente dai regimi di aiuto.

Se da un lato è chiaro che queste politiche funzionano bene in termini redistributivi, dall’altro lato appare utile formulare una riflessione su quanto debbano durare. Quanto deve durare il regime di aiuto? Si fa riferimento esplicito ai fondi strutturali, ma le stesse argomentazioni possono essere estese a qualsiasi intervento pubblico (nazionale e comunitario) di cui sono beneficiarie le regioni del Mezzogiorno d’Italia. L’opinione di chi scrive è che l’aiuto debba essere temporaneo e non duraturo, in quanto è poco verosimile immaginare che qualcuno finanzia lo sviluppo regionale in un orizzonte temporale infinito. Peraltro, molta letteratura economica dimostra in modo inequivocabile che la persistenza dell’assistenza esterna crea distorsioni che frenano l’efficiente funzionamento dei mercati. Ciò detto, è banale ribadire che i vantaggi degli aiuti debbano essere massimizzati nella fase di implementazione delle politiche, al fine di consentire alle regioni di poter camminare da sole nei periodi successivi. Se gli investimenti dei fondi strutturali fossero finalizzati a rimuovere le cause del sottosviluppo e capaci di innescare virtuosi meccanismi di crescita, i sistemi economici regionali ne trarrebbero dei vantaggi in modo permanente. Nella realtà si osserva, invece, che la spinta esercitata da questi fondi è limitata al periodo della loro implementazione ed è semplicemente legata all’erogazione delle risorse che essi mobilitano in ogni ciclo di programmazione. Un caso emblematico riguarda la Calabria: la chiusura del ciclo 2007-2013 ha determinato un’accelerazione della certificazione delle spese nel 2015 e questo ha alimentato di qualche decimale l’incremento (attorno all’1%) del PIL regionale osservato nel 2015 rispetto al 2014. In generale, possiamo dire che il consumo è la

componente della domanda aggregata più sollecitata da queste politiche. È chiaro che si hanno dei benefici se si partecipa ad un bando, poiché si ricevono risorse (“effetto redistributivo”) per i progetti finanziati, ma se le attività e gli investimenti che si realizzano sono, in media, inutili, è altrettanto chiaro che al termine del progetto tutto ritorna allo stato iniziale. L’occupazione e gli investimenti sono temporanei: tutti a casa dopo il progetto. In rarissimi casi c’è continuità delle attività. Questo circolo vizioso di spesa che alimenta consumo o finanzia in via temporanea pessimi investimenti, caratterizza lo stato di attuazione delle politiche comunitarie in Calabria: contrariamente agli sforzi narrativi della copiosa documentazione regionale, è evidente che si tratta di politiche del tutto inutili in termini di impatto sullo sviluppo di medio-lungo periodo dell’economia regionale.

Se il meccanismo redistributivo funziona bene - abbiamo visto che la dinamica del PIL pro-capite è fortemente dipendente dalla presenza della spesa comunitaria – appare importante capire che cosa potrà succedere in prospettiva. Un primo scenario è che riceveremo persistentemente sostegno esterno: esisterà sempre e comunque una massa di aiuti che alimenterà le componenti a più basso impatto sistemico della domanda aggregata: il consumo, in particolare di beni importati - e gli investimenti pubblici e privati di bassa qualità. E’ un’ipotesi che perfino i più accaniti sostenitori delle politiche comunitarie (tutto l’*entourage* della filiera istituzionale incollata ai fondi strutturali da Bruxelles alle periferie e qualche economista) ritengono essere inverosimile e non auspicabile. Da un lato perché la finanza pubblica è soggetta a restrizioni sia sui livelli sia (finalmente) sulla qualità della spesa. Dall’altro lato, nessuno potrebbe argomentare che trattasi di cosa buona avere un’economia che dipende in modo perpetuo da infruttuosi capitali pubblici. Il secondo scenario è che riceveremo meno risorse comunitarie. Si tratta di un’ipotesi che potrebbe verificarsi qualora dovessero concretizzarsi le proposte relative (i) alla centralizzazione (ii) al ridimensionamento della politica di coesione nel bilancio comunitario e (iii) al cambiamento dei criteri di assegnazione delle risorse agli stati membri. Che cosa faremo, quindi, con meno (o senza) fondi comunitari? Forse sarebbe una buona occasione per pensare ad un modello di sviluppo in cui inizi a contare di più il dinamismo dei privati, piuttosto che assistere a duraturi sperperi di risorse pubbliche.

# La distanza della Calabria da una regione normale

Published Date : 15 Giugno 2017

Author : Antonio Aquino

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

Nel corso del mese di giugno la Banca d'Italia presenta ogni anno delle analisi sull'andamento dell'economia nelle diverse regioni italiane. Da queste analisi emergono fra le regioni del Nord e quelle del Sud dell'Italia differenze strutturali di una intensità che non sembra avere corrispondenze in nessun altro paese del mondo. Le principali di queste differenze possono essere illustrate, per esempio, confrontando le analisi dedicate dalla Banca d'Italia alla Calabria e all'Emilia Romagna, i cui risultati sono stati pubblicati il 13 giugno 2017.

Come premessa a questo confronto è utile riportare il giudizio espresso dall'OECD nel rapporto 2017 sulla dinamica dell'occupazione nei paesi aderenti. Lo studio dell'OECD ha individuato il principale elemento di debolezza dell'economia italiana nel basso tasso di occupazione, che ha registrato in Italia nel 2016 un valore fra i più bassi del mondo: il 57,2% in Italia, a fronte di un valore quasi dieci punti più elevato (67,0%) per la media dei paesi dell'OECD. Fra i 45 paesi considerati nel rapporto dell'OECD, soltanto 3 paesi (Grecia, India e Sud Africa) registrano tassi di occupazione delle persone in età da lavoro più bassi dell'Italia.

Il tasso di occupazione è un indicatore estremamente importante della *performance* di un paese dal punto di vista sia economico sia politico-sociale. Dal punto di vista politico-sociale il lavoro è importantissimo perché rappresenta per gran parte delle persone un'esigenza di vita, fondamentale per la realizzazione personale.[1] Dal punto di vista economico, un elevato tasso di occupazione è importante perché il lavoro è la fonte principale del benessere di un paese, e le imposte sui redditi da lavoro rappresentano la fonte di finanziamento più rilevante della spesa pubblica[2].

Nel sottolineare la pessima *performance* dell'Italia dal punto di vista del tasso di occupazione, spesso si trascura il fatto che la *performance* media dell'Italia è la risultante di *performances* estremamente diverse fra le regioni del Nord e quelle del Sud dell'Italia. Per esempio, l'analisi della Banca d'Italia sull'Economia dell'Emilia Romagna nel 2016 (pagina 65) evidenzia che nel quarto trimestre 2016 in Emilia Romagna, per ogni 100 persone in età da lavoro (fra 15 e 64 anni) ne erano occupate 69,2. Confrontando questo valore con quelli pubblicati nell'ultimo rapporto dell'OECD sull'occupazione, esso risulta superiore di quello medio dei paesi OCSE nel 2016 (67,0), e in particolare, significativamente più elevato di quello del Belgio (62,2) e della Francia (64,6), e sostanzialmente uguale a quello degli Stati Uniti (69,4). Ben diversa è la situazione della Calabria: dall'analisi della Banca d'Italia sull'economia della Calabria nel 2016 (pagina 52) risulta che nel quarto trimestre 2016, per ogni 100 persone in età da lavoro ne erano occupate in Calabria soltanto 40,4, un numero pari a soltanto il 58% di quello dell'Emilia Romagna! Dal punto di vista dinamico, le stime della Banca d'Italia evidenziano fra il quarto trimestre del 2015 e il quarto trimestre del 2016 un aumento significativo del tasso di occupazione in Emilia Romagna dal 67,3 al 69,2 per cento, ma addirittura una leggera diminuzione per la Calabria, dal 40,5 al 40,4 per cento.

La causa fondamentale della forte anomalia della Calabria dal punto di vista occupazionale emerge dall'analisi delle stime del valore aggiunto settoriale riportate dalla Banca d'Italia a pagina 53 per l'Emilia Romagna e a pagina 43 per la Calabria. Da queste stime risulta un rapporto fra valore aggiunto prodotto in Emilia Romagna e valore aggiunto prodotto in Calabria pari a 3,5 per le costruzioni, 3,7 per i servizi, ma addirittura 29,4 per l'industria manifatturiera! Se si considera che dal punto di vista della popolazione il rapporto fra Emilia Romagna e Calabria é 2,25, questi valori indicano una differenza significativa fra Emilia Romagna e Calabria anche in settori a mercato prevalentemente locale come le costruzioni e i servizi, ma una differenza addirittura stratosferica nelle produzioni senza vincoli territoriali di localizzazione come le attività manifatturiere. D'altronde, la debole performance produttiva della Calabria anche nelle costruzioni e nei servizi deriva in misura significativa soprattutto dalla forte debolezza nelle attività manifatturiere, poiché il reddito prodotto in queste attività é una determinante importante della domanda, e quindi della produzione, di beni a mercato prevalentemente locale.

[1] *“The penalties of unemployment not only include issues of income loss, but also far-reaching effects on self-confidence, work motivation, basic competence, social integration and the appreciation and use of individual freedom.”* (A. Sen, “The Penalties of Unemployment”, Banca d'Italia, Servizio studi, Temi di discussione, 1997, n. 307, pagina 26).

[2] Dal punto di vista della finanza pubblica, la forte debolezza occupazionale, e quindi produttiva, delle regioni del Sud dell'Italia si riflette in forti disavanzi primari delle amministrazioni pubbliche. Secondo le stime della Banca d'Italia (Economia delle Regioni Italiane, dicembre 2016, pagina 82) nel 2014 il Mezzogiorno ha registrato un disavanzo pubblico primario pari al 15,5% del PIL del Mezzogiorno, mentre il Centro-Nord ha registrato un avanzo primario pari al 7,6% del PIL del Centro-Nord. Ciò, fra l'altro, ha contribuito a ridurre in misura significativa la differenza fra Sud e Nord dell'Italia dal punto di vista del tasso di occupazione. In effetti, l'unico settore produttivo in cui il tasso di occupazione è sostanzialmente uguale fra regioni del Sud e del Nord dell'Italia é quello dei servizi pubblici.

# Gioia Tauro: una Zona Economica Speciale a costo zero?

Published Date : 10 Giugno 2017

Author : Antonio Aquino

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

Il 9 giugno 2017 il Consiglio dei Ministri ha approvato un decreto legge che prevede, fra l'altro, l'istituzione e la regolamentazione delle Zone Economiche Speciali (ZES) nelle regioni del Mezzogiorno. Secondo questo decreto legge, le ZES potranno essere istituite in aree portuali, e in aree ad esse economicamente collegate, con l'obiettivo di rilanciare la competitività dei porti delle regioni del Mezzogiorno. Le ZES saranno dotate di agevolazioni fiscali aggiuntive rispetto al regime ordinario del credito d'imposta per il Mezzogiorno. In particolare, oltre agli investimenti delle piccole e medie imprese (PMI), potranno ottenere il credito d'imposta investimenti fino a 50 milioni di euro, così da attrarre anche imprese di grandi dimensioni. Per quel che riguarda la Calabria, il decreto interessa, in particolare, l'area del porto di Gioia Tauro.

Sin dal 27 giugno 2013 il Consiglio regionale della Calabria aveva trasmesso al Senato della Repubblica un Disegno di legge per l'istituzione di una Zona Economica Speciale nella piana di Gioia Tauro. Quel Disegno di legge prevedeva significativi benefici fiscali, sia per le imprese già esistenti nell'area della costituenda Zona Economica Speciale, sia per le nuove imprese. In particolare, per le nuove imprese si proponeva:

- l'esenzione totale dalle imposte sul reddito per i primi 8 anni per tutte le imprese, e una esenzione del 50% per ulteriori tre anni per le piccole e medie imprese;
- l'esenzione totale dall'IRAP per i primi 5 anni per tutte le imprese, e una esenzione del 50% per ulteriori tre anni per le piccole e medie imprese;
- l'esenzione dall'IMU e dalla TARSU per 5 anni per gli immobili utilizzati nelle nuove attività;
- la riduzione dei contributi sulle retribuzioni da lavoro dipendente a carico delle imprese nella misura del 50% per i primi 5 anni e del 30% per i successivi 3 anni;
- l'esenzione totale da imposte doganali e IVA di importazione, di esportazione, consumo e circolazione per tutti i prodotti che sarebbero entrati, lavorati e poi esportati attraverso la ZES.

Benefici fiscali meno forti (pari a circa un terzo di quelli per le nuove imprese) erano previsti per le imprese già esistenti, probabilmente al fine di ridurre la convenienza per le imprese esistenti di cessare l'attività e riproporsi come nuove imprese. Il 25 settembre 2015 il Consiglio Regionale della Calabria ha approvato una nuova formulazione del Disegno di legge sulla Zona Economica Speciale per Gioia Tauro, principalmente al fine di tener conto in modo più rigoroso dei limiti imposti dalle indicazioni della Commissione Europea sugli aiuti di stato.

Il principale incentivo a finalità di sviluppo regionale attualmente consentito dalla Commissione europea é rappresentato da aiuti per investimenti finalizzati alla creazione di un nuovo stabilimento o

per l'ampliamento della capacità di uno stabilimento esistente, per la diversificazione della produzione di uno stabilimento esistente per ottenere prodotti mai fabbricati prima, per un cambiamento fondamentale del processo di produzione complessivo di uno stabilimento esistente. Secondo la delibera della Commissione europea del 16 settembre 2014, l'intensità massima di questo aiuto per la Calabria è pari al 25% del costo dell'investimento per le grandi imprese, al 35% per le medie imprese e al 45% per le piccole imprese. Incentivi al funzionamento possono essere autorizzati dalla Commissione europea soltanto per le piccole e medie imprese, per un periodo massimo di tre esercizi di bilancio delle imprese.

Tenendo conto dei limiti stringenti posti dalla Commissione europea, il DDL approvato dal Consiglio Regionale della Calabria il 25 settembre 2015 prevede che gli incentivi agli investimenti siano concessi nei limiti delle risorse stabilite e nel rispetto della disciplina comunitaria sugli aiuti di stato a finalità regionale formulati nel regolamento 652/2014 del 16 settembre 2014. L'agevolazione, espressa in equivalente sovvenzione lorda, potrà essere goduta dall'impresa, fino alla concorrenza del valore del contributo concesso, in una o più delle seguenti forme:

- riduzione delle imposte sui redditi nella misura massima del 50% dell'importo dovuto per ciascun esercizio;
- riduzione dell'imposta regionale sulle attività produttive nella misura massima del 50% dell'importo dovuto per ciascun esercizio;
- riduzione dell'IMU e della TARSU per gli immobili posseduti dalle stesse imprese e utilizzati per l'esercizio dell'attività economica;
- riduzione dei contributi sulle retribuzioni da lavoro dipendente a carico delle aziende nella misura del 50%, solo per i contratti di lavoro a tempo indeterminato o a tempo determinato per almeno 12 mesi.

Queste agevolazioni potranno essere concesse soltanto fino al 31 dicembre 2022, eventualmente adeguandole alla normativa europea in materia di aiuti di stato applicabile successivamente al 31 dicembre 2020. Incentivi al funzionamento, non specificati, potranno essere previsti, previa autorizzazione della Commissione europea, soltanto per le piccole e medie imprese, per un periodo massimo di tre anni.

Le risorse necessarie per la copertura finanziaria del progetto sono state stimate dal Consiglio Regionale in circa 164 milioni di euro. Opportunamente, però, è stato messo in evidenza che le agevolazioni fiscali concesse alle nuove attività stimulate dalla ZES non costituirebbero un onere effettivo per la finanza pubblica, poichè in assenza della ZES queste attività non ci sarebbero e, quindi, non ci sarebbero neppure le relative entrate fiscali per imposte e contributi. In effetti, l'impatto effettivo sulla finanza pubblica sarebbe probabilmente in complesso positivo, se si tiene conto sia delle imposte e contributi che comunque sarebbero pagati, sia pur parzialmente, anche dalle imprese incentivate, sia delle imposte e contributi che pagherebbero i lavoratori impiegati nelle nuove attività incentivate. Il potere di acquisto generato dalle attività incentivate genererebbe, inoltre, una domanda aggiuntiva di prodotti calabresi e, quindi, ulteriori aumenti di occupazione, reddito ed entrate tributarie e contributive.



# Transshipment a Gioia Tauro: un nonsense

Published Date : 7 Giugno 2017

Author : Francesco Aiello

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

Il Porto di Gioia Tauro è l'infrastruttura più importante nel sistema del trasporto merci della Calabria, la cui attività produttiva è da sempre concentrata nelle funzioni di trasbordo di container. Tenendo in considerazione le dinamiche e la geo-politica nei traffici marittimi è utile formulare qualche breve riflessione sul futuro del porto di Gioia Tauro e sul ruolo che può svolgere come driver di sviluppo della Calabria. In questo contributo si fa esclusivo riferimento alle implicazioni legate al mantenimento dell'attuale organizzazione della filiera produttiva all'interno del porto (solo e, comunque, *transshipment*).

**La dimensione del transshipment a Gioia Tauro** La ventennale esperienza delle attività svolte a Gioia Tauro indica la presenza di un'elevata specializzazione nel *transshipment* che ha consentito al porto calabrese di diventare uno snodo fondamentale nel traffico di merce containerizzata nel Mediterraneo: nel 2016 la quota di mercato assorbita da Gioia Tauro nella movimentazione di container nei porti Italiani è pari al 26% del totale nazionale (poco più di 9.7mln di TEUs), seguito dal porto di Genova (21,7%) e da quello di Marina di Carrara (12%). Rispetto al 2008, che è l'anno di massima movimentazione di TEUs (3,64mln, il 32% del traffico nazionale), dal 2009 al 2012 si sono avute variazioni annuali positive e negative, mentre negli anni 2013, 2014 e 2015 il volume assoluto di TEUs è sempre diminuito e il dato del 2016 ne interrompe il trend decrescente. Con questi volumi di traffico, Gioia Tauro è sempre stato il primo porto italiano nella classifica mondiale della movimentazione di container (nel 2014 si è collocato alla 50-esima posizione).

**L'impatto occupazionale del trasbordo di container** In termini di effetti sul mercato del lavoro, il punto di massima occupazione diretta è stato pari a 1399 addetti diretti, registratosi nel 2008 in coincidenza con il massimo volume di merce movimentata. Considerando valida la regola empirica che ad un addetto in attività portuali "direttamente" legate alla movimentazione corrisponde un addetto in attività di servizi portuali, il porto di Gioia Tauro ha determinato un livello di occupazione indiretta di 1400 occupati. La stima dell'occupazione totale è di circa 2800 addetti. Queste brevi considerazioni chiariscono che le specificità del *transshipment* limitano la diffusione sul territorio degli effetti legati alla presenza di un porto. Sono numeri importanti per il ristretto mercato del lavoro della *piana*, ma certamente sono poca cosa rispetto all'impatto che il porto potrebbe avere se si diversificassero le attività portuali e se tutta l'area portuale fosse densa di attività produttive. Da ciò si deduce che se a Gioia Tauro permarrà la specializzazione del trasbordo di container, l'impatto sul mercato del lavoro continuerà ad essere unicamente correlato alla movimentazione di merci e stimabile - utilizzando la relazione "1 addetto diretto, 1 addetto indiretto"- in una capacità di assorbimento di forza lavoro che al massimo potremmo immaginare essere uguale a quella registrata nel 2008.

**Il mercato italiano è dinamico** Abbiamo visto che in termini assoluti il porto di Gioia Tauro occupa la prima posizione in Italia in termini di movimentazione di container. E' una cosa buona, poiché segnala come l'infrastruttura abbia stabilizzato la sua posizione di leader in questo segmento del traffico marittimo. Tuttavia, il mercato sta mutando e l'elevata dinamicità che lo caratterizza sembra escludere Gioia Tauro. Se si considera il traffico effettuato solo nei porti Italiani, si osserva che la quota di mercato di Gioia Tauro mostra un regolare trend decrescente, passando dal 37% del 2000 al 26% del

2016. In 15 anni, Gioia Tauro ha perso il 10% della quota sul mercato nazionale e questo si è verificato in presenza di una crescita abbastanza regolare della movimentazione totale di container. Questa evidenza (diminuzione della quota e incremento dei volumi aggregati) segnala che il porto di Gioia Tauro non ha mostrato alcuna capacità di riposizionamento nel mercato per intercettare i nuovi flussi di commercio che si osservano in Italia. In questa sede ci si limita a rilevare la perdita della quota di mercato, ma si tratta di un fenomeno che merita di essere approfondito.[1]

**Le prospettive legate al transhipment** Se Gioia Tauro manterrà la centralità come porto del *transhipment* nel Mediterraneo e se il trasbordo rimarrà l'unica attività svolta nell'area portuale, è ragionevole pensare che la movimentazione sarà in media uguale a quella passata: i TEUs oscilleranno tra 2,5-3 milioni all'anno e gli occupati (diretti e indiretti) non supereranno mai le 3000 unità. Tuttavia, le dinamiche settoriali e gli interessi delle grandi compagnie di navigazione indicano che Gioia Tauro rischia di perdere la centralità nel traffico di container. In tal caso, gli scenari ammissibili sono due. Quello più pessimista è che il concessionario non avrà più interesse di stare a Gioia Tauro: i cavalieri, le gru e le banchine del porto diventeranno un caso di archeologia industriale. Lo scenario più realistico è che per reagire ai cambiamenti del mercato, il concessionario si riposizioni in altri porti del Mediterraneo e riduca i traffici di container da e per Gioia Tauro, trasformandolo in un porto da *ultima istanza*. Sarà un porto utilizzabile quando il traffico nel Mediterraneo sarà tanto elevato da non poter essere gestito negli altri porti e, quindi, i picchi verranno trasferiti a Gioia Tauro. La conseguenza più ovvia di questa scelta è l'adattamento dell'occupazione ad un livello compatibile con la riorganizzazione delle attività portuali del concessionario. In altre parole, è verosimile immaginare che se avremo un *peak-port*, gli esuberi saranno maggiore degli attuali 400 e, a questi, dovranno aggiungersi quelli legati all'occupazione indiretta.

**Sintesi** Questa nota si limita ad analizzare le implicazioni dell'ipotetica scelta di avere in Calabria un porto di importanti dimensioni specializzato nell'attività di trasbordo di container. La migliore ipotesi che si può fare è che a Gioia Tauro si continui ad avere una movimentazione che oscilla tra i 2,5 e i 3 milioni di TEUs all'anno. In tal caso, l'impatto sullo sviluppo della Calabria sarà limitato all'occupazione nel settore delle attività portuali, che al massimo non supererà le 3000 unità. Così come in passato, si continuerà a guardare al porto come ad una struttura avulsa dal territorio. Tuttavia, le cose possono peggiorare. In prospettiva potremmo osservare meno movimentazione di container e, quindi, minore occupazione: Gioia Tauro sembra, infatti, essere escluso dal dinamismo che contraddistingue il mercato mondiale della movimentazione di container. Se il modello di sviluppo del porto non prevede attività portuali diverse dal *transhipment*, è chiaro che la forza lavoro occupata non raggiungerà mai livelli tali da incidere in modo radicale nel mercato del lavoro regionale. È altrettanto ovvio che gli esuberi dovuti ad una riduzione del traffico containerizzato rischiano di trasformarsi in nuovi disoccupati. Per reagire agli effetti di queste tendenze del mercato globale, è necessario che a Gioia Tauro si diversifichino le attività portuali e si fissino, in via conclusiva, le pre-condizioni affinché il traffico marittimo diventi un'effettiva opzione da utilizzare per i flussi di merce da e verso l'entroterra calabrese. Se l'obiettivo è stimolare la crescita della regione, non ha senso perseverare con il *transhipment*.

---

[1] La prima è legata a potenziali vincoli produttivi del porto di Gioia Tauro: se l'infrastruttura lavora al massimo, è ovvio che non è in grado di rispondere ai nuovi impulsi del mercato. La seconda ragione può essere legata a scelte manageriali della società concessionaria, la quale potrebbe essere disinteressata alla nuova domanda del trasporto merce nazionale. La terza ragione potrebbe dipendere

da disequilibri che possono essere esistere tra le specificità della nuova domanda di traffico e le caratteristiche del porto calabrese (crescita di altri di nuovi porti; rotte marittime dedicate su altri porti).

# Le rotte della cocaina. Il traffico internazionale e il porto di Gioia Tauro

Published Date : 30 Maggio 2017

Author : Vittorio Daniele

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

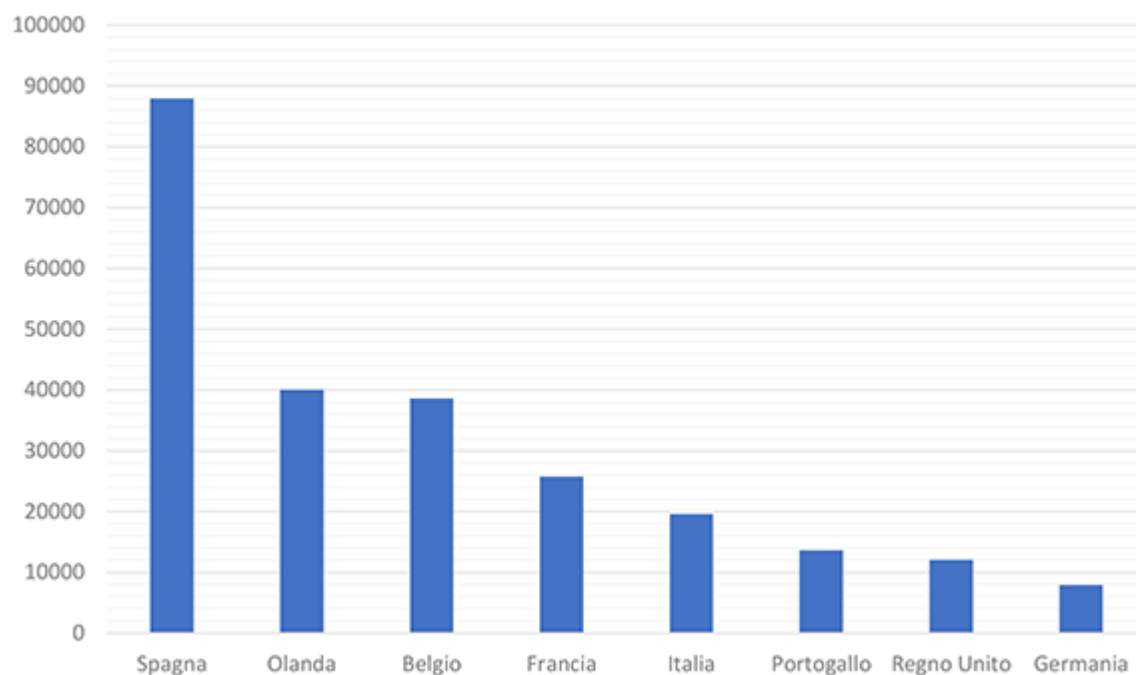
**Il mercato della droga.** Per la criminalità, il mercato della droga è uno dei più redditizi. Si stima che nell'Unione europea si spendano tra i 21 e i 31 miliardi all'anno per droghe illegali. Quella più consumata in Europa (e al mondo) è la cannabis che, con i suoi derivati (hashish e marijuana), rappresenta il 38% del mercato al dettaglio, per un valore di 9 miliardi di euro annui. Il mercato dell'eroina è stimato attorno ai 7 miliardi. Quello della cocaina tra i 4,5 e i 7 miliardi di euro[i]. Come per tutti i mercati illegali, queste cifre sono soggette a un significativo margine d'incertezza. La dimensione effettiva del mercato della droga è, certamente, maggiore di quella stimata.

Parte della cannabis è prodotta in Europa, parte vi giunge dal Nord-Africa e dai Balcani. In Italia, gran parte dell'hashish e marijuana arriva via mare. Per esempio, i più consistenti sequestri frontaliere di hashish del 2015 sono avvenuti nelle acque antistanti Palermo, Pantelleria, la Sardegna, nei porti della Liguria e in quello di Civitavecchia. Per l'eroina, la direttrice principale del narcotraffico è quella est-ovest. Le principali coltivazioni di oppio si trovano, infatti, in Afghanistan e nel sud-est asiatico (Laos, Myanmar). L'eroina arriva in Europa principalmente attraverso la Turchia. Il narcotraffico interessa poi i Balcani, via terra o attraverso l'Adriatico. Altre rotte sono quella Medio-Orientale e quella che dall'Africa giunge in Spagna e Nord-Europa.

Per il traffico di cocaina, la rotta più importante è quella atlantica. Le piantagioni di coca si trovano, infatti, in tre paesi: Bolivia, Colombia e Perù, dove la superficie coltivata a coca va dai 132 mila ai 190 mila ettari. Dall'America Latina, la cocaina è spedita in Europa principalmente attraverso navi che partono dal Brasile, dall'Ecuador e dal Venezuela. La maggior parte del traffico avviene via mare. Lo prova il fatto che due terzi dei sequestri di cocaina vengono effettuati sulle navi e nei porti. L'America Centrale e i Caraibi sono snodi cruciali del narcotraffico. I punti d'ingresso in Europa sono molteplici: la penisola iberica, il nord-Europa, i paesi del Mediterraneo come l'Italia, la Turchia, i Balcani. Il traffico è gestito da diverse organizzazioni criminali internazionali. Quelle maggiormente coinvolte nei traffici che interessano l'Italia sono la 'ndrangheta, la camorra e le organizzazioni balcaniche e sud americane[ii].

**Le rotte della cocaina.** Nell'Unione europea, dopo la cannabis, la cocaina è la droga più sequestrata dalle autorità. Nel 2014, sono stati effettuati 78 mila sequestri per quasi 62 tonnellate di cocaina. La maggior parte, 21,7 tonnellate, è stata sequestrata in Spagna; in Belgio ne sono state sequestrate 9,3 tonnellate; in Italia circa 3,9 tonnellate[iii]. Nel periodo 2011-14, circa la metà della cocaina sequestrata nella UE è stata intercettata in Spagna, seguita dal Belgio, dalla Francia, dall'Italia e dal Portogallo. I dati per l'Olanda sono parziali, ma questo paese rappresenta uno dei principali punti d'ingresso della cocaina in Europa. Nel periodo 2009-12 (per il quale si dispone di dati per tutti i paesi dell'Unione), l'Olanda risulta, infatti, al secondo posto per quantità di cocaina sequestrata dopo la Spagna (Fig. 1).

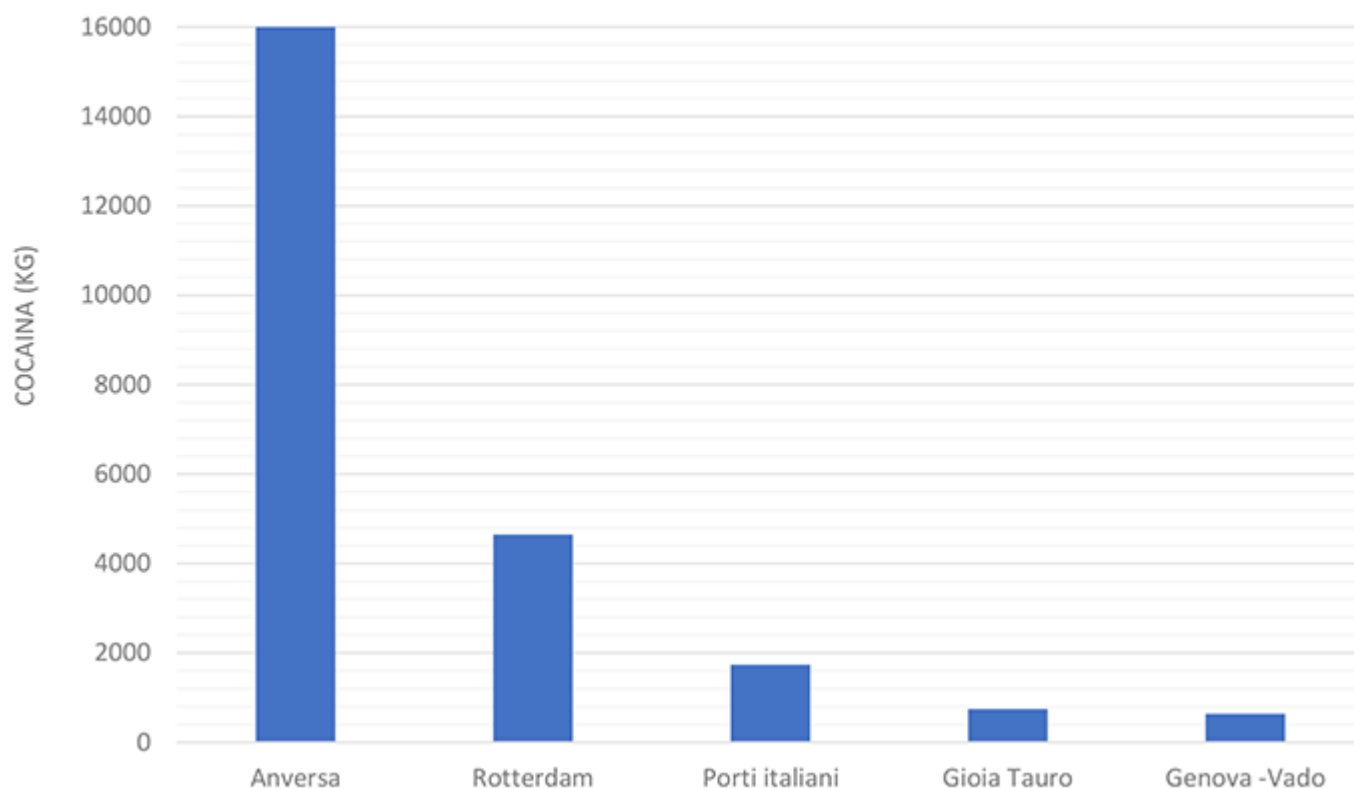
Figura 1 Cocaina sequestrata nel periodo 2009-12 (kg)



Fonte: European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction.

Secondo la polizia olandese, tra il 25 e il 50% della cocaina che arriva in Europa transita attraverso il porto di Rotterdam. Nel 2016, nel porto olandese sono stati intercettati 13.312 chili di cocaina, 720 chili di marijuana e 406 chili di eroina<sup>[iv]</sup>. Una parte cospicua arriva anche al porto belga di Anversa, distante poco più di cento chilometri da Rotterdam. La rotta della cocaina ha snodi anche nei porti italiani. Nel 2015, in Italia sono stati sequestrati poco più di 4 mila chili di cocaina; di questi, 1.740 chili sono stati sequestrati nelle aree della frontiera marittima, porti inclusi. Nel porto di Gioia Tauro, sono stati sequestrati 743 chili, in quelli di Genova e Vado Ligure complessivamente 636 chili, a Marghera 222 chilogrammi<sup>[v]</sup>. Quantità più modeste negli altri scali. Nel 2015, la cocaina sequestrata nel porto di Anversa è stata 9 volte quella di tutti i porti italiani, quella trovata a Rotterdam circa 2,7 volte (**Fig. 2**). Ad Anversa e Rotterdam sono state sequestrate, rispettivamente, 21,5 volte e 6,3 volte le quantità intercettate a Gioia Tauro. Secondo le Nazioni Unite: “I porti di Rotterdam e Anversa rappresentano i maggiori *hubs* per il commercio di eroina e cocaina nell’Unione europea”<sup>[vi]</sup>. In un importante studio sul traffico di cocaina si legge “La maggior parte della cocaina che arriva in Europa entra nei porti della Spagna, del Portogallo, dell’Olanda e del Belgio, principalmente in navi che partono dal Brasile e dal Venezuela”<sup>[vii]</sup>.

Figura 2 Cocaina sequestrata in alcuni porti nel 2015  
(kg)



Fonte: EMCDDA, [statista.com](http://statista.com), DCSA Relazione 2015.

I dati ufficiali disponibili e le risultanze investigative mostrano come il porto di Gioia Tauro sia uno dei tanti snodi per l'ingresso della cocaina nei mercati europei, ma non tra i principali. Eppure nei mass-media, e in tanti *pamphlet* sul Sud, il porto di Gioia Tauro viene indicato come “il principale scalo europeo della cocaina”[viii]. Come in altri casi, si parla del Meridione per immagini ad effetto, senza curarsi dei fatti e delle conseguenze che talune affermazioni producono.

Si potrebbe pensare che le differenze nei ritrovamenti di droga possano dipendere dall'efficienza dei controlli. Se si considera la professionalità delle forze di polizia e degli investigatori italiani, quest'ipotesi è da scartare. Del resto, rispetto al volume dei traffici commerciali, anche nei porti esteri i controlli appaiono modesti. Per esempio, nel 2013, nel porto di Rotterdam sono stati movimentati oltre 11 milioni di containers, ma solo 50 mila sono stati controllati[ix]. Le differenze nelle quantità di cocaina sequestrata dipendono da vari fattori. Come s'è detto, la rotta principale della cocaina è quella atlantica, le cui principali direttrici vanno dall'America Latina alla penisola iberica e all'Europa del Nord. La rotta mediterranea è secondaria. Come tutte le merci, poi, anche la droga deve arrivare ai mercati finali. Belgio e Olanda si trovano al centro dell'Europa – uno dei più grandi e ricchi mercati al mondo - e hanno importantissimi scali commerciali. Nel 2015, con una movimentazione di container per oltre 12 milioni di Teu (misura standard di volume per i container), il porto di Rotterdam si è posizionato all'undicesimo posto al mondo per traffico; quello di Anversa, con 9,6 milioni di Teu, al

quattordicesimo posto. Volumi notevolmente superiori a quelli di Gioia Tauro, con 2,5 milioni di Teu e di Genova con 2,2 milioni di Teu.

L'enorme crescita del commercio internazionale ha prodotto i suoi effetti anche sul narcotraffico. Secondo l'Europol, ai trafficanti sono necessari tre minuti per aprire un container e recuperare una spedizione di 100 chili di cocaina[x]. Con la globalizzazione, il narcotraffico è divenuto un business sempre più sofisticato e remunerativo, rendendo sempre più difficile, ma necessaria, l'azione internazionale di contrasto.

---

[i] European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction (EMCDDA) and Europol, EU Drug Markets Report In-depth Analysis 2016, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2016. [ii] DCSA, Direzione Centrale per I Servizi Antidroga, Relazione annuale, Roma, 2015, p. 75. [iii] Fonte: EMCDDA. Per l'Italia, Annuario delle statistiche ufficiali del Ministero dell'Interno, ed. 2015 a cura dell'Ufficio Centrale di Statistica. [iv] J. Pieters, Over 13,000 kilos of cocaine seized at Rotterdam harbor, nltimes.nl., January 18, 2017 [v] DCSA, op.cit. [vi] United Nations, Report of the International Narcotics Control Board for 2016, New York, 2017, p. 92. [vii] R. Eventon and D. Bewley-Taylor, An overview of recent changes in cocaine trafficking routes into Europe, EMCDDA, 2016, p. 6. Si veda pure, EMCDDA, Perspectives on drugs. Cocaine trafficking to Europe, 2016. [viii] Cfr. E. Felice, Perché il Sud è rimasto indietro? Il Mulino, Bologna, 2013, p. 159. [ix] R. Eventon and D. Bewley-Taylor, op. cit. [x] European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction (EMCDDA) and Europol, op. cit., p. 45.

# Moneta legale e moneta bancaria ai tempi del bail in

Published Date : 25 Maggio 2017

Author : Danilo Drago

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

Il dissesto di una banca produce conseguenze negative non solo per gli azionisti e i creditori della banca stessa, ma per molti altri soggetti. Per esempio per i debitori della banca, che si trovano nella situazione di trovare altri finanziatori. Inoltre, il dissesto di una banca può propagarsi ad altre banche e determinare conseguenze negative per una parte importante del sistema economico o addirittura per tutto il sistema economico. Per tali motivi i diversi Stati hanno sempre cercato di stendere una rete di protezione intorno alle banche. Questa rete di protezione è risultata composta da garanzie esplicite ed implicite. Durante la grande crisi finanziaria numerosi Paesi sono stati costretti a intraprendere importanti salvataggi bancari utilizzando risorse pubbliche. Nel 2014 una direttiva UE (nota con la sigla BRRD, *Bank Recovery and Resolution Directive*) ha introdotto importanti cambiamenti normativi relativi alle procedure di risoluzione delle crisi bancarie. Questi cambiamenti hanno l'obiettivo di conseguire un'ordinata gestione e risoluzione delle crisi bancarie, ma sono basati su un principio esplicito: evitare che le crisi bancarie possano essere risolte con le risorse dei contribuenti. Premetto che condivido questo principio, motivato dalla volontà di non incentivare l'assunzione del rischio da parte delle banche e dalla volontà di spezzare il circolo vizioso tra solvibilità delle banche e finanze pubbliche dei Paesi più indebitati. Occorre, però, verificare l'estensione del principio sopra menzionato e le sue concrete modalità di applicazione, perché con riferimento alle banche emergono anche altre esigenze e altri interessi che sono meritevoli di tutela. Non sempre è facile conciliare i diversi interessi meritevoli di tutela.

**Il bail in** Questo contributo è centrato sulle conseguenze economiche della nuova normativa, con attenzione esclusiva a una forma speciale di passività bancarie: i depositi e, in particolare, i depositi in c/c, denominati anche depositi moneta. Esaminiamo sinteticamente cosa prevede la nuova disciplina quando una banca è in dissesto o a rischio di dissesto. Esiste un'Autorità di risoluzione (BCE o Banca d'Italia) che deve decidere quale strumento adottare. Uno di questi strumenti è il *bail-in*, attivabile a precise condizioni (si veda, per esempio, Stanghellini, 2016). Il costo del dissesto si deve scaricare prima sugli azionisti e poi sui creditori della banca. Il *bail in* prevede, dapprima, la riduzione del valore nominale di una parte delle passività della banca per coprire le perdite e, se non basta, la conversione della restante parte in azioni fino alla soglia giudicata utile per ripristinare la fiducia del mercato. La legge stabilisce l'ordine di priorità con il quale i diversi soggetti sono chiamati a coprire le perdite: i) azionisti; ii) detentori di altri titoli di capitale; iii) altri creditori subordinati; iv) creditori chirografari: in tale categoria rientrano i detentori di obbligazioni ordinarie e i depositi appartenenti a grandi imprese; v) persone fisiche e piccole e medie imprese titolari di depositi per la quota eccedente i 100.000 euro; v) il fondo di garanzia dei depositi, che contribuisce al *bail in* al posto dei depositanti protetti.

La banca sottoposta a risoluzione ha la possibilità di ricevere un aiuto esterno tramite l'intervento di un Fondo di risoluzione, previsto dalla normativa. Il Fondo può intervenire a condizione che a) i detentori di passività ammesse al *bail in* abbiano contribuito per almeno l'8% delle passività totali e b) il



contributo del Fondo non superi il 5% delle passività totali. La direttiva BRRD prevede che, in via eccezionale, sia possibile erogare ulteriori aiuti oltre a quelli del Fondo di risoluzione (Laviola, Loiacono, Santella, 2015). Ma gli aiuti sono possibili solo in caso di crisi sistemica e devono sottostare a una serie di vincoli. In sintesi: la quasi eliminazione delle possibilità degli aiuti di Stato rende la garanzia implicita offerta dallo Stato stesso molto indebolita, meno estesa e più incerta. Veniamo adesso alla moneta bancaria. E' noto che nei sistemi economici coesistono due generi monetari: la moneta legale e la moneta bancaria, costituita essenzialmente dai saldi dei depositi in c/c giacenti presso le banche. La moneta legale circola in virtù di un atto d'imperio dello Stato, la moneta bancaria circola sulla base delle fiducia. Ossia la fiducia del depositante di poter convertire in qualsiasi momento la moneta bancaria in moneta legale secondo un rapporto di 1 a 1. Il presupposto della fiducia non riguarda solo la singola banca presso la quale è detenuta la moneta, ma riguarda il sistema bancario. E' condivisa l'opinione che stabilità e solidità del sistema bancario dipendano in larga misura dalla fiducia dei depositanti. Il sistema bancario per essere stabile deve essere solido, ma questo non basta: deve anche essere giudicato solido dai depositanti e dagli altri operatori economici. E' utile ricordare che nell'area Euro il circolante ammonta a 1089 miliardi; i depositi in c/c ammontano a 6301 miliardi. Secondo gli ultimi dati della BCE (riferiti a marzo 2017) dunque, il rapporto "circolante/depositi in c/c" era pari al 17,3%. E' utile anche precisare che la maggior parte dei pagamenti, misurato in termini di controvalore scambiato, è effettuato in moneta bancaria.

**Moneta legale e moneta bancaria** Con l'avvento dell'euro la moneta legale è divenuta unica e la sua gestione è stata affidata un unico soggetto, la BCE. Invece, la moneta bancaria ha continuato a essere regolata su base nazionale, ovvero è rimasta frammentata. In conseguenza della grande crisi finanziaria si è cercato di completare il progetto di unione bancaria e di unione monetaria. Una parte importante del progetto riguarda la protezione accordata ai depositi bancari. Forme di protezione dei depositi e dei depositanti esistono da moltissimo tempo in tutti i gli ordinamenti giuridici. L'innovazione del quadro normativo derivante dal recepimento della direttiva sulle crisi bancarie ha costretto gli studiosi a interrogarsi nuovamente sui motivi che giustificano le diverse forme di protezione. Con riferimento al caso italiano si parte sempre dall'art. 47 della Costituzione e dalla tutela del risparmio, in particolare dalla tutela del risparmio "inconsapevole". Esiste, tuttavia, un altro motivo che giustifica l'esigenza di una tutela, ovvero la necessità di tutela della moneta. La moneta bancaria svolge un ruolo cruciale per un ordinato svolgimento dei rapporti economici e in particolare per il buon funzionamento del sistema dei pagamenti. Il sistema dei pagamenti è alla base del corretto funzionamento di un economia di scambio. Malfunzionamenti o crisi nel sistema dei pagamenti avrebbero ripercussioni gravissime sull'intero sistema economico. Esiste un interesse pubblico che giustifica la necessità di tutelare la moneta e la moneta bancaria. Il detentore di moneta bancaria non è necessariamente un risparmiatore inconsapevole. Nel senso che non è necessariamente un risparmiatore e non è necessariamente inconsapevole. Eppure il detentore di moneta bancaria merita, comunque, tutela, anche se il grado di tutela può essere diverso rispetto a quello offerto al depositante inconsapevole. Richiamo, inoltre, l'attenzione sul fatto che da alcuni anni è in vigore un limite all'utilizzo dei contanti (ovvero della moneta legale) nelle operazioni di pagamento. Attualmente questo limite è pari a 3.000 euro. Sorge spontanea allora la domanda: ma quale delle due monete (legale o bancaria) ha corso forzoso? Per pagamenti di importo superiore a 3.000 euro la moneta legale è vietata dalla legge. Quindi la moneta bancaria ha corso forzoso, in tale ipotesi. Qualcuno (Mottura, 2012), partendo dalla considerazione che il garante della moneta è lo Stato, arriva provocatoriamente a dire che la moneta bancaria è di fatto assimilabile al debito pubblico. Non proseguo nella provocazione, ma credo sia evidente che per poter assolvere pienamente alla propria funzione la moneta bancaria deve essere considerata priva di rischio. Sorgono allora altre domande. La nuova disciplina cambia qualcosa sotto il profilo del rischio

della moneta bancaria? Se cambia qualcosa, quali possono essere le conseguenze per gli operatori e per il mercato? Esaminiamo distintamente la situazione, in caso di crisi, dei 1) depositi protetti e 2) degli altri depositi, eccedenti i 100.000 euro.

**Le diverse situazioni in caso di crisi** I depositi protetti sono quelli coperti dalla garanzia del Fondo Interbancario di Tutela dei depositi (FITD). Sono i più sicuri, anche se lo stesso direttore generale del FITD ha dichiarato che in caso di dissesto di una grande banca il Fondo potrebbe non avere risorse sufficienti per coprire tutti i depositi assicurati. E' un'eventualità remota però chiediamoci per quale motivo non esiste ancora un Sistema Unico di Assicurazione dei depositi a livello Europeo. Conosciamo la risposta: i singoli Sistemi nazionali (alcuni più di altri) non vogliono correre il rischio di dover pagare per coprire le perdite generate da sistemi bancari di altri Stati dell'Unione. Da un lato è un comportamento comprensibile. Dall'altro lato l'UE lancia al mercato e ai risparmiatori (anche quelli meno avveduti) un messaggio molto chiaro: il rischio dei depositi e della moneta bancaria non è zero e la moneta bancaria non è omogenea. Un deposito presso una banca francese o tedesca non è esattamente equivalente a un deposito presso una banca italiana, greca, portoghese o spagnola (e le differenze esistono anche tra banche appartenenti allo stesso Paese). Più si tarda nella creazione di un sistema unico e più il messaggio diventa forte. Spingiamoci oltre. Se controlliamo il sito internet della FDIC, l'agenzia federale di assicurazione dei depositi statunitense, troviamo scritto che: *"FDIC deposit insurance is backed by the full faith and credit of the United States government. This means that the resources of the United States government stand behind FDIC-insured depositors"*. Supponiamo che si riesca a costituire un unico sistema di garanzia dei depositi a livello europeo. Certamente sarebbe un ottimo risultato. Ma il nuovo sistema potrà presentarsi ai depositanti con una frase equivalente a quella usata dalla FDIC? No, credo che almeno inizialmente il Nuovo Sistema potrà contare solo su stesso. Anche questa è una differenza tra UE e USA. Consideriamo adesso i depositi eccedenti i 100.000 euro. Oltre i 100.000 euro il depositante si espone a un livello di rischio superiore rispetto al deposito protetto. Anche i detentori dei depositi non protetti dovrebbero contribuire a esercitare la disciplina di mercato e contribuire al monitoraggio delle banche. Se il rischio è basso, ma diverso da zero, gli operatori possono modificare le loro valutazioni di convenienza. Le grandi imprese sono in teoria in grado di effettuare un *monitoring*, ma il *monitoring* è costoso: qualcuno all'interno dell'organizzazione deve essere specificamente adibito alla valutazione del rischio banca. Sono possibili comportamenti alternativi. Depositanti grandi e piccoli possono semplicemente decidere di spostare i propri depositi. Gli spostamenti possono avvenire all'interno del sistema bancario nazionale, oppure tra sistemi dell'area euro, oppure è possibile cercare di individuare banche al di fuori dell'area euro, soggette a regole diverse e ritenute più solide. Però la solidità varia nel tempo: la raccolta bancaria rischia allora di diventare più instabile. Una raccolta più instabile è fonte di maggiori costi e di maggiori rischi per le banche. Non è facile esercitare la disciplina del mercato per operatori non consapevoli o poco consapevoli. Il volume della raccolta potrebbe anche diventare più sensibile ai *"rumors"*.

**Conclusioni** La nuova disciplina incentiva il mercato a valutare più attentamente il rischio delle banche e a discriminare con maggiore intensità il costo dei diversi strumenti di raccolta delle banche. Ciò si potrebbe tradurre in aumento del costo di una parte significativa della raccolta delle banche. Tutto questo non è necessariamente un male. Probabilmente è vero che prima il rischio non era apprezzato adeguatamente. Quando un rischio non è apprezzato si presentano conseguenze indesiderate in termini di azzardo morale e di allocazione delle risorse. C'è anche un secondo aspetto che voglio sottolineare. Tenendo presente tutte le precedenti osservazioni, è legittimo prendere almeno in considerazione la seguente domanda. La nuova disciplina delle crisi bancarie può contribuire ad aumentare il rischio sistemico? Se effettivamente c'è un aumento del rischio sistemico il mercato modifica le proprie

valutazioni. Il mercato “prezza” il rischio sistemico con riflessi sui prezzi delle azioni e delle obbligazioni delle banche e non solo delle banche. Basta un aumento anche di pochi centesimi del costo del capitale di rischio e del costo delle obbligazioni (subordinate e non) per avere effetti sui contribuenti e sui non contribuenti. Il rischio ha un costo. Vivere in un sistema economico più rischioso implica maggiori costi. Alla fine i contribuenti pagano comunque: poco alla volta con la nuova normativa (anche in assenza di crisi bancarie), quando si manifesta una crisi con la vecchia. Quali indicazioni trarre allora? Da un lato completare l’Unione Bancaria e giungere alla costituzione di un sistema comune di garanzia dei depositi. Dall’altro qualche modifica alla disciplina esistente. Per esempio consentire almeno una maggior flessibilità degli aiuti di Stato quando vi sono timori che una crisi possa estendersi alla moneta bancaria. La semplice statuizione di questa maggiore flessibilità contribuirebbe ex ante a diminuire il rischio sistemico e quindi anche a diminuire il costo per i contribuenti.

---

### **Bibliografia citata**

**Laviola S., Loiacono G., Santella P.**, “Il nuovo regime europeo di risoluzione delle crisi bancarie: un’analisi comparata dell’applicazione del bail-in”, *Bancaria*, dicembre 2015.

**Mottura P.**, “La banca di credito e di deposito. La stabilità monetaria e le ragioni di una regolamentazione «speciale»”, *Bancaria*, dicembre 2012.

**Stanghellini L.**, “Risoluzione, bail-in e liquidazione coatta: il processo decisionale”, *Analisi Giuridica dell’Economia*, Fascicolo 2, dicembre 2016.

---

# L'inefficiente gestione delle spese e delle entrate dei comuni calabresi

Published Date : 15 Maggio 2017

Author : Francesco Aiello

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

**Premessa** L'analisi delle spese e delle entrate comunali è un tema di rilevante interesse per la collettività perché fornisce informazioni sugli equilibri finanziari degli enti locali e, di conseguenza, sulla loro capacità di offrire servizi ai cittadini. Le crisi dei comuni sono numerosissime, tant'è che sembra realistico pensare all'Italia come "Al paese dei comuni falliti". Esse dipendono da vari fattori, tra cui: (a) incontrollati eccessi di spesa (b) presenza di stringenti vincoli finanziari dal lato delle entrate;[1] (c) presenza di una bassa capacità organizzativa del sistema territoriale di offerta di servizi locali e (d) possibilità, fino al 2015, di attuare discrezionali politiche di bilancio. È possibile osservare le conseguenze di questi processi da molti punti di vista (alta tassazione, riduzione delle spese, dissesti finanziari), ma l'elemento più significativo è che i comuni hanno reagito alle "crisi" abbassando significativamente il livello dei servizi offerti ai residenti: ben 352 su 409 comuni calabresi offrono meno servizi rispetto alla soglia minima essenziale. Si tratta, indiscutibilmente, di un'eclatante trasformazione di problemi economico-gestionali delle pubbliche amministrazioni in problemi per la collettività.

**Il tema** Come aggredire il problema? Che cosa si può per ridurre i gravami degli effetti delle "crisi" sui cittadini? Le risposte sono molteplici, alcune delle quali sono state già imposte al sistema delle municipalità. Per esempio, l'introduzione di rigore nella gestione dei bilanci comunali (*puoi spendere solo i soldi in cassa*) dovrebbe annullare la possibilità di contabilizzare spese senza copertura finanziaria certa. Si tratta di una regola esogena, imposta al sistema del governo locale, che deve trovare complementarità con l'adozione di altre soluzioni, "interne" ed "endogene" alla distribuzione territoriale dei comuni. Un paese o una regione con una gestione non virtuosa delle spese comunali, può e deve recuperare efficienza sistemica sfruttando i vantaggi legati all'eventuale presenza di economie di scala.

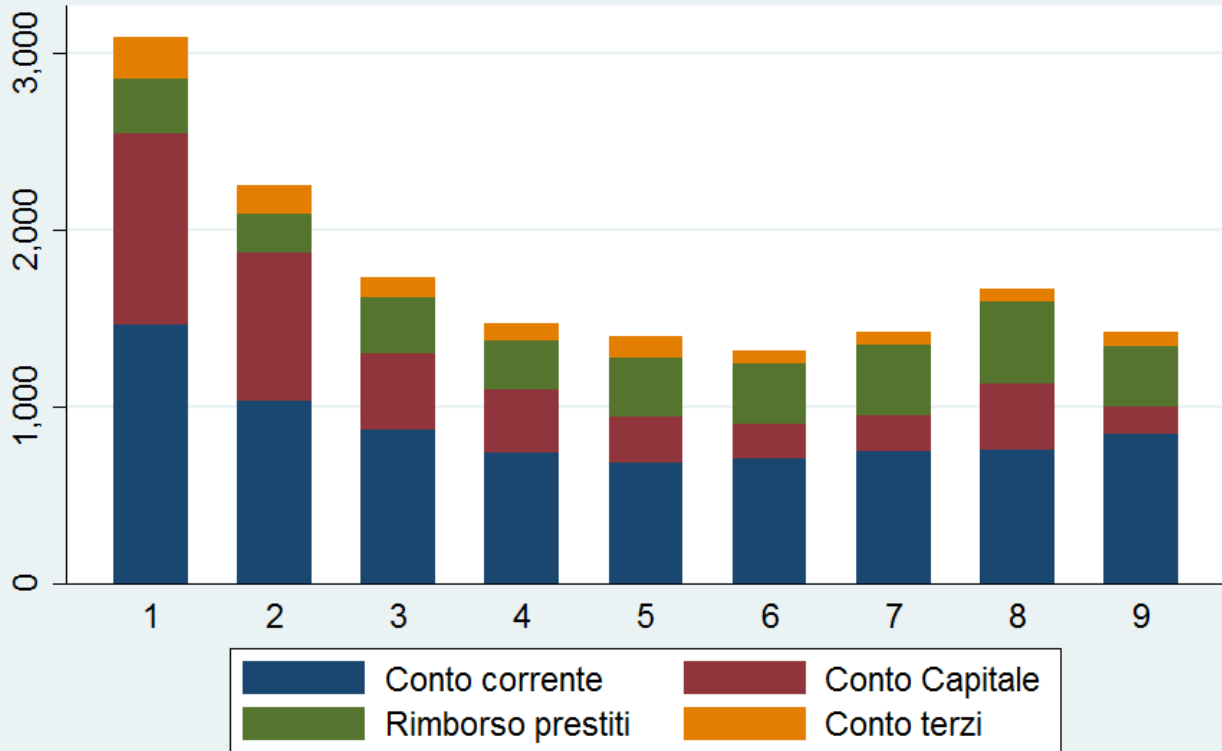
**Gli obiettivi** Studiare le economie di scala è utile perché aggiunge - alla mera lettura *ragioneristica* dei dati - un importante elemento di valutazione sulla sostenibilità economico-gestionale delle attività comunali. Infatti, sapere se e dove esistono economie di scala (in quale fascia demografica e per quale componente di spesa o di entrata) consente di capire dove e come intervenire per assicurare maggiore efficienza. Si tratta, evidentemente, di un aspetto che merita la dovuta attenzione nei processi di riordino del governo locale. Partendo da queste considerazioni, questa nota tenta di perseguire due obiettivi. Il primo è di verificare la presenza di economie di scala all'interno dei comuni calabresi, focalizzando l'attenzione su diverse voci di bilancio. Il secondo obiettivo è di natura normativa, legato alle implicazioni di politica economica su cosa si dovrebbe fare per migliorare l'efficienza complessiva delle attività comunali.

**I dati** L'analisi si riferisce al 2014 e si basa sui dati di bilancio dei 409 comuni calabresi, estratti il 3 Maggio 2017 dal sito di OpenBDAP del Ministero del Tesoro. Le spese comunali sono disaggregate in spese correnti, spese in conto capitale, spese legate al rimborso di prestiti e, infine, spese sostenute per i servizi in conto terzi. Analogamente, le entrate sono disaggregate in entrate tributarie, entrate extra-

tributarie, prestiti, contributi, introiti per alienazione di beni e, infine, entrate derivanti dai servizi in conto terzi.[2] Un modo utile per *trattare* questi dati è di esprimere ciascuna voce di bilancio in termini pro-capite: l'andamento delle spese/entrate pro-capite per fascia demografica consente, infatti, di capire se l'offerta di servizi pubblici è un'attività che gode di economie di scala. I comuni calabresi sono suddivisi in nove fasce demografiche,[3]

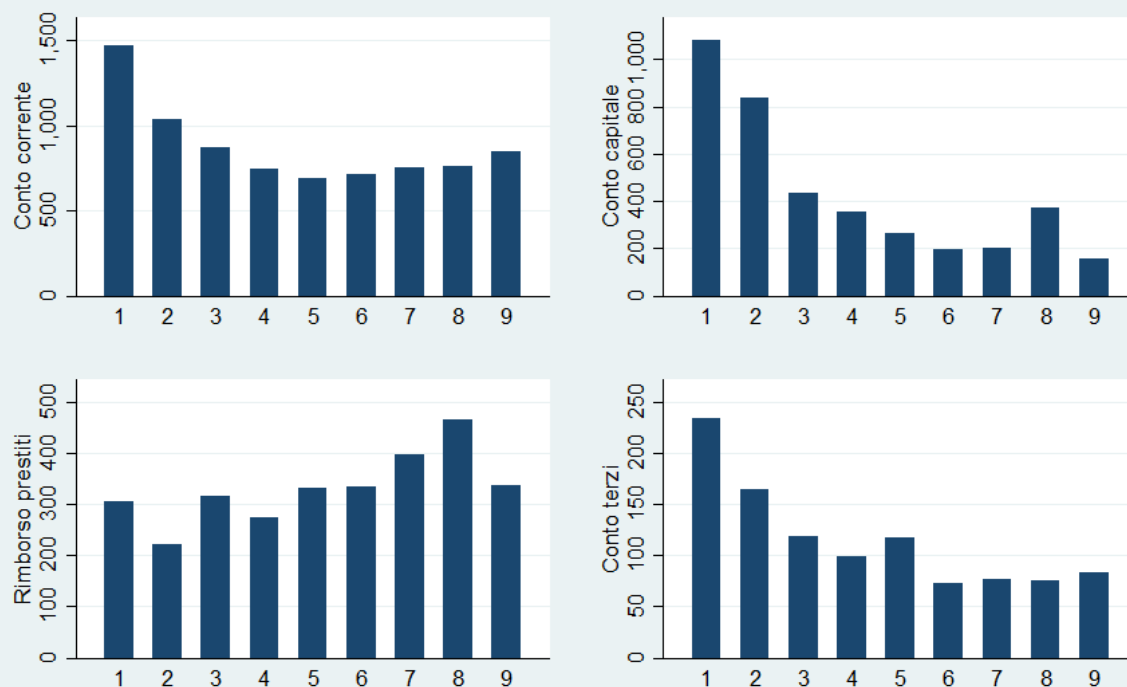
**Quanto si spende e in che cosa si spende** La figura 1 rappresenta un'ulteriore evidenza empirica a sostegno della presenza di economie di scala nell'offerta di servizi comunali. In base ai dati di bilancio del 2014, la spesa media pro-capite nei 15 comuni calabresi con meno di 500 abitanti è pari a 3086 Euro. Nei 64 comuni ricadenti nella fascia demografica 500-999 residenti la spesa pro-capite è pari a 2254 Euro. La spesa diminuisce, quindi, di ben 834 Euro per residente, passando dai 15 nano comuni (meno di 500 abitanti) ai comuni poco poco più grandi. I guadagni legati alla dimensione sono regolari fino ai comuni ricadenti nella sesta fascia, in cui si registra il punto di minimo delle spese per residente (1315 Euro). L'andamento delle spese pro-capite tende ad aumentare oltre la sesta fascia, ma l'andamento è molto più graduale rispetto ai "salti" che si osservano nella parte iniziale del grafico. È anche interessante verificare il livello delle 4 voci di spesa e il loro andamento per fascia demografica. Nei nano comuni le spese correnti sono pari a 1465 Euro per abitante (poco meno del 48% delle spese totali), mentre le spese in conto capitale ammontano a 1081 per abitante (il 35% del totale). Le altre due voci di spesa (rimborso prestiti e conto terzi) sono pari a 306 (10%) e 233 (7,5%) Euro rispettivamente. Il confronto di questi valori con quelli della sesta fascia demografica, ossia quella dei comuni a più bassa spesa pro-capite, evidenzia alcune significative differenze tra i due gruppi di comuni. Nella sesta fascia, le spese correnti dei comuni sono pari a 709 Euro per abitante (il 54% delle spese totali), quelle in conto capitale ammontano a 197 Euro (15%), seguite dalle spese per rimborso dei prestiti (335 euro per abitante, equivalenti al 25% del totale) e dalle spese in conto terzi (72 euro per abitante, equivalenti a poco meno del 6% del totale). E' utile, infine, dire che l'andamento ad U è confermato in 3 tipologie di spesa: le economie di scala caratterizzano l'andamento delle spese correnti, in conto capitale e di quelle in conto terzi, mentre nel caso dei rimborsi dei prestiti si osserva che la spesa pro-capite aumenta sempre all'aumentare della dimensione dei comuni.

Figura 1 Spese pro-capite dei comuni calabresi per tipologia e per fascia demografica  
Dati relativi ai bilanci del 2014



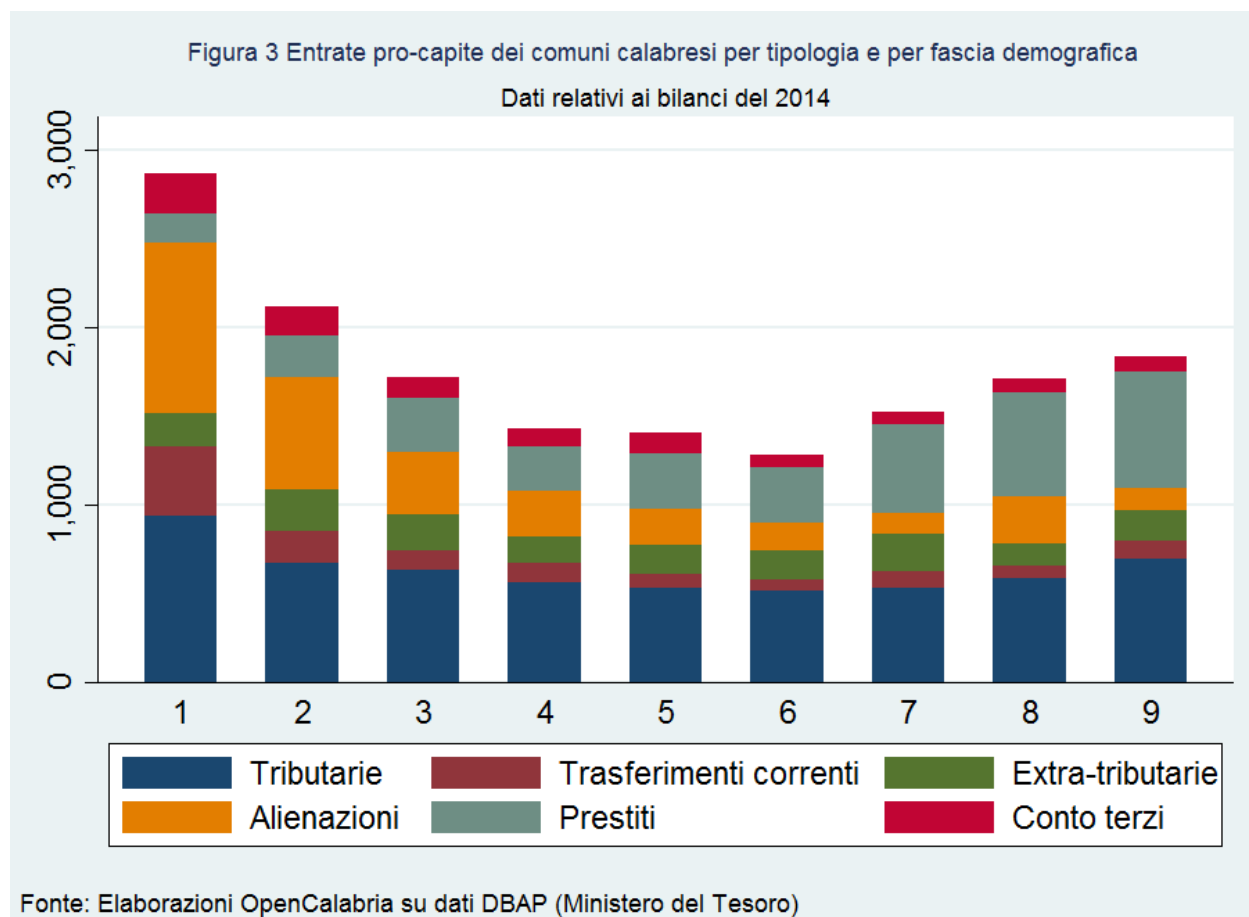
Fonte: Elaborazioni OpenCalabria su dati BDAP (Ministero del Tesoro)

Figura 2 Spese pro-capite dei comuni calabresi per tipologia e fascia demografica  
Dati relativi ai bilanci del 2014



Fonte: Elaborazioni OpenCalabria su dati BDAP (Ministero del Tesoro)

**La finanza dei comuni per tipologia di entrata** La figura 3 riguarda le entrate pro-capite dei 409 comuni calabresi classificati per fascia demografica. Un primo risultato è atteso e riguarda l'andamento a U delle entrate-pro-capite: a fronte di spese alte/basse i comuni devono registrare entrate elevate/alte per assicurarsi, in media, il bilancio in pareggio. Questo spiega perché le variabili riportate nelle figure 1 e 3 hanno la stessa forma. L'utilità della figura 3, tuttavia, è che consente di capire come i comuni finanzino le spese. Infatti, la decomposizione delle attività di bilancio per tipologia di entrate indica che i tributi pesano, in termini pro-capite, di più nei comuni piccoli e di meno all'aumentare della dimensione dell'ente locale.



[1] Nel Mezzogiorno d'Italia il problema delle entrate è accentuato dalla progressiva riduzione dei trasferimenti statali che solitamente si abbina ad una limitata capacità fiscale degli enti locali, a causa della presenza a Sud di una più diffusa evasione fiscale e per i livelli del reddito medio pro-capite, notoriamente più bassi della media nazionale.

[2] Entrate tributarie (imposta municipale unica; addizionale comunale irpef; tassa smaltimento rifiuti solidi urbani; trasferimenti correnti dello stato, della regione e di altri enti pubblici anche in rapporto all'esercizio di funzioni delegate dalla regione) Entrate extra-tributarie (proventi dall'acquedotto comunale; diritti per il rilascio delle carte d'identità. Entrate derivanti da alienazioni, da trasferimenti di capitale e da riscossione di crediti (alienazione di fabbricati; proventi dalle concessioni cimiteriali. Entrate derivanti da accensione di prestiti (mutuo per costruzione scuola media, mutuo per sistemazione strade. Entrate da servizi per conto di terzi (ritenute previdenziali e assistenziali al personale, depositi cauzionali). Spese correnti (indennità di carica amministratori comunali, retribuzione al personale dipendente, spese generali di funzionamento uffici comunali. Spese in conto capitale (realizzazione scuola dell'infanzia, protezione e ricostruzione del litorale). Spese per rimborso di prestiti (estinzione di mutui per finanziamento di opere pubbliche. quota capitale. Spese per servizi per conto di terzi (versamento ritenute erariali al personale dipendente, versamento ritenute iva split payment)

[3] Le fasce demografiche che sono state considerate sono le seguenti: fascia 1 (0-499 residenti); fascia 2 (500-999); fascia 3 (1000-1999); fascia 4 (2000-2999); fascia 5 (3000-4999); fascia 6 (5000-9999); fascia 7 (10000-19999); fascia 8 (20000-59999) e fascia 9 (60000-249999).



# Il futuro di Gioia Tauro: integrazione delle attività portuali e nelle filiere territoriali logistiche

Published Date : 10 Maggio 2017

Author : Delio Miotti e Ennio Forte

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

**La genesi del porto di Gioia Tauro** Prima di affrontare le questioni legate al futuro del Porto di Gioia Tauro si ritiene opportuno ricordare la genesi di siffatta infrastruttura logistica che è il frutto di quella che appare come una costante del comportamento degli attori dell'economia nazionale che, parafrasando un linguaggio musicale, è sempre fuori tempo rispetto all'evoluzione dei comportamenti dei sistemi economici degli altri paesi sviluppati. Infatti nella piana di Gioia Tauro negli anni settanta, quando ormai il ciclo dei grandi settori energivori dell'acciaio, della chimica di base, dell'alluminio cambiava verso "tornando a bocca di miniera" si pensava di costruire un ulteriore centro siderurgico. Ciò non avvenne e dell'intera iniziativa restò solo l'infrastruttura portuale che solo negli anni novanta trovò un utile impiego, sfruttando la sua casuale centralità nel Mediterraneo divenne ben presto il più importante porto di transhipment del Mediterraneo. La casualità della sua nascita come infrastruttura logistica di trasporto – certamente avulsa da qualsivoglia disegno di sviluppo del sistema logistico nazionale- e il mancato decollo delle attività del retroporto non hanno certo giovato ad accrescere ed irrobustire il ruolo e la posizione del porto di Gioia Tauro nel complesso e conflittuale scenario dei flussi commerciali che si svolgono nel bacino del Mediterraneo, un bacino nel quale transita quasi un terzo dei traffici mondiali. Gioia Tauro pertanto non ha potuto che conservare, diversamente dalle altre più importanti realtà portuali europee, la sua natura di porto di solo *transhipment*.

**Nuove funzioni modali per il porto** Negli scenari geoeconomici che si vanno delineando a livello globale e, in particolar modo, nelle nuove definizioni dei flussi di traffico nel bacino del Mediterraneo, Gioia Tauro per difendere la sua centralità geografica e il suo ruolo logistico dovrebbe procedere risolutamente ad un cambio di passo dando spazio a quelle attività portuali connesse allo *Short Sea Shipping* (SSS) quali RO/RO RO/PAX e MULTIPURPOSE. L'impegno di queste funzioni modali rende possibile, infatti, intercettare e gestire i flussi di traffico attivabili lungo i corridoi longitudinali e trasversali del bacino mediterraneo. L'attivazione di operazioni di SSS favorirebbe il necessario riequilibrio nelle operazioni del porto, infatti, le attività di *transhipment* nei principali porti europei, compresi quelli del *Northern Range* rappresentano circa un terzo del totale delle movimentazioni portuali. Il passaggio alle operazioni più complesse e a più alto contenuto di valore logistico è una necessità. Anche perché è difficile competere nelle operazioni di *transhipment* con i porti della sponda sud del mediterraneo nei quali il costo del lavoro è appena un decimo del nostro e le politiche fiscali e tariffarie decisamente più vantaggiose. La competizione dovrebbe, dunque, spostarsi su segmenti di mercato con più elevato contenuto tecnologico e di innovazione, maggiormente prossimi al mercato finale di destinazione. E' questa una strategia vitale e senz'altro praticabile anche nel nostro paese nel quale non mancano certo le intelligenze, fattore competitivo decisivo nel governo dei cambiamenti in atto nel nuovo contesto dell'economia globale. Certo non possiamo nasconderci le difficoltà di mettere a sistema questo patrimonio, cosa assai più facile negli altri paesi europei che anche per questo hanno ripreso a crescere e a svilupparsi.

**Le continue evoluzioni nel Mediterraneo** Nel Mediterraneo gli scenari economici cambiano rapidamente e con altrettanta rapidità si adeguano i flussi mercantili. Va prendendo corpo sempre più la strategia commerciale della Cina che sta concentrando le sue attività sul Pireo e, per la penetrazione nei mercati del Centro-Nord Europa si sta avvalendo dei porti dell'Alto Adriatico. Le scelte operative dei maggiori *players* logistici marittimi stanno privilegiando in porti degli archi nord tirrenico e adriatico, mentre si rafforzano le posizioni di Tangeri. In questi scenari il ruolo di Gioia Tauro rischia di indebolirsi se non addirittura subire una crescente marginalizzazione. Una possibile strategia di contrasto e di rilancio del porto è identificabile nella definizione di nuovi flussi di traffico dei corridoi logistici trasversali al bacino Mediterraneo.

**Figura 1** Corridoi trasversali e longitudinali



Fonte: Elaborazioni SVIMEZ dal sito [www.trail.liguria.it](http://www.trail.liguria.it)

Si tratta di veri e propri corridoi logistici alternativi al tutto strada nei quali predomina la parte marittima. Dalla figura 1 si evince con chiarezza come dall'attivazione di essi possa passare il rilancio del porto di Gioia Tauro nella sua duplice veste di collettore dei traffici internazionali e di promotore dello sviluppo dell'economia della Calabria. Attraverso questi corridoi si potrebbero superare le difficoltà dovute, da un lato al congestionamento dei traffici nei corridoi della *core net-work* europea e dall'altro, all'assai modesto sviluppo di quello che sarebbe dovuto essere il primo corridoio della rete TEN-T dell'Ue, il corridoio noto come Berlino Palermo.

**L'integrazione delle attività portuali** Nel porto di Gioia Tauro si potrebbe così realizzare un'integrazione tra le attività del *deep* e quelle dello *short sea shipping* in sinergia con le operazioni nelle aree retroportuali. In queste ultime potrebbero, infatti, svolgersi attività manifatturiere e di quasi *manufacturing* ad elevato valore aggiunto in regime di agevolazione fiscale e doganale, ma non necessariamente. Il pensiero va alle iniziative in atto per l'istituzione di ZES a Gioia Tauro, a Taranto e

a Napoli. Un percorso complesso che prevede un confronto negoziale con la Commissione Ue dai tempi certamente non brevi. La presenza di una ZES costituisce un forte attrattore di investimenti esteri, occasione notevole per lo sviluppo di una regione in sofferenza come la Calabria, ma anche del resto del Sud. Cosa sarebbe successo a Gioia Tauro se si fosse istituita una ZES o meglio cosa e quanto si sta perdendo non facendola, ce lo dimostrano i risultati ottenuti a TangerMed – porto del Marocco di puro *transshipment* in profonda trasformazione nel quale l'integrazione *deep-short sea shipping* ha favorito l'insediamento di una vasta area industriale adiacente al porto nella quale opera in condizione di ZES circa un centinaio di imprese industriali che danno lavoro ad oltre 55 mila persone.

L'assenza di incentivi fiscali e doganali non dovrebbe ad ogni modo compromettere lo sviluppo di attività produttive nel retroporto di Gioia Tauro, solo se i vantaggi competitivi legati alla centralità del porto nelle rotte del Mediterraneo e alla presenza di infrastrutture portuali di rilievo, venissero esaltati dalla fruibilità di servizi amministrativi efficienti e di una struttura burocratica motivata e altamente formata, frutto questi ultimi di un agire e di una visione condivisi tra gli attori politici locali e centrali. L'azione corale degli attori potrebbe favorire, dunque, l'attrazione di quelle imprese, e non sono poche, che stanno ritrasferendo in Italia e, più in generale, in Europa le attività di produzione dopo una fase di delocalizzazione, il cd *reshoring*. Nella maggior parte dei casi si tratta di imprese che svolgono attività ad alto contenuto tecnologico e di innovazione che non temono la concorrenza dei paesi in via di sviluppo e che hanno necessità appunto di servizi logistici di alta qualità certamente erogabili in un ambiente portuale evoluto e gestito in modo consapevole.

Dall'integrazione *deep-short sea* Gioia Tauro può accreditarsi come veicolo per la promozione e lo sviluppo dell'economia della Calabria favorendo l'attivazione di Filiere Territoriali Logistiche (FTL) dedicate alle produzioni di eccellenza dell'agroalimentare calabrese. Le FTL per la loro caratteristica di rete di imprese possono favorire lo sviluppo delle varie aree interne e costiere della regione come sintesi della Calabria "interna" e quella "esterna" seguendo un percorso che coinvolge sistematicamente le altre realtà portuali, quella di Corigliano in primo luogo.

**Sintesi** Gioia Tauro per la sua posizione baricentrica nel Mediterraneo e la rilevanza delle infrastrutture portuali supera la dimensione territoriale locale per affermarsi come questione nazionale. Al porto affluiscono i traffici che provengono dal Far East passando per il canale di Suez per essere smistati nei vari porti nazionali, del Mediterraneo e verso l'America. Esso costituisce, inoltre, un punto di riferimento nella strategia dei rapporti commerciali dell'Italia con i paesi della sponda sud del bacino del Mediterraneo. Con riferimento a questi ultimi e, più in generale, al continente africano è prevista una vera esplosione demografica che è attesa a partire dalle coste meridionali del Mediterraneo sino ai paesi più interni del continente africano; in quest'ultimo la popolazione dovrebbe crescere, secondo le previsioni dell'ONU, dall'attuale miliardo e 186 milioni a tre miliardi e 114 milioni nel 2065, e dovrebbe essere investito da un intenso processo di sviluppo, effetto di quella tendenza alla globalizzazione che muovendo da ovest verso est, sta ora interessando il Far East, ma sta già dando segnali importanti in alcuni paesi africani. Si tratta di un mercato di dimensioni rimarchevoli collocato proprio di fronte alle nostre coste, di cui dovranno essere intercettate tutte le opportunità di crescita sia ripensando alle attività portuali che si svolgono a Gioia Tauro sia definendo nuovi flussi di traffico dei corridoi logistici trasversali al bacino Mediterraneo.

# Intermodalità a Gioia Tauro. Il potenziale del trasporto ferroviario

Published Date : 6 Maggio 2017

Author : Domenico Gattuso

Issue: Regional Economy, Volume 1, Q2, 2017

**Intermodalità a Gioia Tauro. Il potenziale del trasporto ferroviario** Nei primi anni di sviluppo del porto di Gioia Tauro, sul finire del secolo scorso, si prospettavano scenari molto incoraggianti; si vantavano le virtù del porto e le sue dotazioni straordinarie, se ne rimarcava la centralità nel contesto mediterraneo, si sottolineava il fatto che la sua posizione sul continente ne avrebbe determinato il ruolo naturale di porta di accesso primaria, diretta e rapida ai mercati europei, riducendo drasticamente i tempi ed i costi di viaggio delle merci. La visione appariva credibile anche in relazione alla programmazione delle reti europee che assumeva come prioritario il Corridoio Berlino-Palermo. E molti affermavano l'opportunità di non intaccare la vocazione del porto di *transshipment*, di non disturbare la grande impresa terminalista che si proponeva come impresa leader eccellente, al punto che il Governo aveva provveduto ad affidarle la concessione monopolistica dell'intera banchina principale su un orizzonte temporale di 50 anni, forse confidando in un effetto traino sull'economia locale e nazionale. Purtroppo molte cose non sono andate per il verso giusto ed oggi la situazione appare tutt'altro che rosea.

Da più parti si afferma che gli investimenti in infrastrutture di trasporto non determinano automaticamente sviluppo economico; sarà pur vero, ma è indubbio il fatto che da oltre 30 anni si assiste alla realizzazione di rilevanti opere infrastrutturali che vedono favorite le regioni del Nord Italia. Esse hanno determinato nei fatti un ampliamento della forbice fra Mezzogiorno e Settentrione. Basta scorrere i numerosi documenti di programmazione e pianificazione, ed in particolare rilevare la destinazione delle risorse, per rendersi conto che si è perpetrata una profonda ingiustizia sociale, in parte da attribuire anche ad un mediocre ceto politico meridionale. Piano delle reti europee (TEN-T), Piano delle infrastrutture strategiche, Piano per il Sud, Piani di sviluppo FS, Programmi Operativi Nazionali, Decreto Sblocca Italia, Cura del ferro, Patto per la Calabria, Documenti di Economia e Finanza, si sono rivelate delle bufale colossali, con l'invariante della penalizzazione della Calabria in particolare.

Volendo limitare l'attenzione alle reti di trasporto ferroviario, ammontano ad oltre 120 Miliardi di Euro gli investimenti per la rete TAV che ha avvantaggiato solo le grandi città del Centro-Nord; nel mentre si impoverivano i servizi sulle direttrici interregionali e regionali, spingendoli verso la catastrofe. Nell'ultimo piano di sviluppo delle FS sono destinati 43,5 Miliardi di Euro per la realizzazione di linee TAV e valichi alpini, opere imponenti e costosissime, ma solo una minima parte a Sud (linea Bari-Napoli). E nel Piano del Ministro Delrio per il triennio 2016/18 emerge una attribuzione di risorse ancora fortemente sbilanciata a favore del Nord Italia (90%); fa sorridere il fatto che il Ministro medico abbia titolato il suo piano come una "cura del ferro", dimenticando che una cura di tal genere andrebbe destinata agli anemici, ovvero ai territori più sofferenti come quelli del Sud Italia. In questa visione distorta non mancano esempi eclatanti di monumenti allo spreco di risorse finalizzati a cattedrali nel deserto come la stazione calatraviana di Reggio Emilia (135 Milioni di Euro) o quella di Roma Tiburtina (330 Milioni).

Il potenziale del trasporto ferroviario da Gioia Tauro lungo la penisola e verso i grandi mercati del Nord Italia e dell'Europa è rimasto una triste incompiuta. Il potenziamento della rete ferroviaria, sia sul versante tirrenico che su quello ionico-adriatico, è ancora sulla carta. Gli incentivi al trasporto merci su treno non si sono mai concretizzati; avrebbero forse favorito il travaso dei flussi dalla strada alla ferrovia e dato slancio all'intermodalità mare-ferro nel porto di Gioia Tauro, dando fiato alle attività logistiche in Calabria. Ma siamo rimasti alle dichiarazioni di intenti dei politici e alla scientifica demolizione di tale prospettiva, tant'è che negli anni 2000 Gioia Tauro movimentava 10 coppie di treni al giorno (con una quota di traffico dell'ordine del 6-7% sottratta ai collegamenti via mare) e dopo pochi anni i servizi ferroviari sono scomparsi. Si potrebbe citare la vicenda dell'interporto di Gioia Tauro, un'altra grande promessa di cui non si parla più da oltre 10 anni, o la telenovela dell'allaccio ferroviario del porto alla linea tirrenica. Il famoso *gateway* ferroviario, di cui si parla da 20 anni, pare oggi lentamente uscire dalle nebbie con il Project-financing della Sogemar del gruppo Contship (guarda caso, con concessione vincolata a 30 anni); da Novembre 2015 l'iter progettuale non si è però ancora concluso e forse l'attivazione vedrà la luce nel 2019. Senza dimenticare la vicenda del Piano Regolatore Portuale, redatto nel 2008, con ampia partecipazione degli attori locali, finito in un cassetto polveroso di uffici ministeriali romani, nel silenzio assoluto delle istituzioni di governo calabresi.

Occorre una reazione del territorio calabrese, delle sue forze migliori. A partire dalla rivendicazione di adeguate risorse sia in termini di infrastrutture che di servizi. Tenendo conto che la risorsa più preziosa, il tempo, comincia ad essere sempre più scarsa. Si tratta di dar vita ad una nuova spinta allo sviluppo, assumendo Gioia Tauro come un motore capace di reale capacità propulsiva. Si può fare molto per riattivare un circuito virtuoso, attingendo alle professionalità sane di impresa, alla cultura e all'associazionismo attivo. E' auspicabile assumere una short list di obiettivi prioritari, condivisi, sui quali proiettare un'azione culturale forte e continua, anche attraverso un martellamento mediatico e forme di mobilitazione robuste e credibili. Si potranno così avviare interessanti iniziative, come ad esempio l'affermazione di un itinerario ferroviario calabrese che raccordi i principali porti (Reggio Calabria, Gioia Tauro, Crotona, Corigliano), evitando i rischi della galleria Paola – Cosenza, adeguando la linea ferroviaria ionica al trasporto di container high cube, dando finalmente e rapidamente concretezza al collegamento diretto verso Nord (Itinerario Ionico-Adriatico). O, ancora, attivando i servizi sulla catena intermodale integrata che sono operativi in altri porti, ivi compreso il porto di La Spezia dove opera da tempo Sogemar (pre-clearing, single window documentale, connessioni intermodali, ecc.) che renderebbero immediatamente competitivo il porto di Gioia Tauro rispetto ai porti del Nord Italia. Ed altro ancora da individuare fuori dalle segrete e fumose stanze, attraverso forme di partecipazione diretta delle imprese e delle competenze.