

Il valore dei luoghi nella nuova globalizzazione

Giancarlo Corò

Abstract

Negli ultimi due decenni si sono succedute diverse crisi economiche e politiche che sembravano ogni volta decretare la fine del sistema di scambi e relazioni produttive internazionali che chiamiamo globalizzazione. In realtà, questo sistema si è finora mostrato più forte e resiliente di quanto i numerosi critici sono soliti ammettere. Nonostante i problemi creati da un sistema di scambi cui non ha corrisposto un adeguato governo politico, le ragioni che ne hanno spinto l'espansione non vengono meno, in particolare il ruolo sempre più pervasivo dell'economia della conoscenza, veicolato dalle tecnologie digitali e dalla crescita degli intangibili. L'articolo prende in considerazione le diverse fasi dei processi di integrazione economica internazionale, discutendo le ragioni del suo rallentamento e i pericoli di un suo brusco arresto. L'obiettivo principale è tuttavia discutere il ruolo giocato dai luoghi nel capitalismo globale della conoscenza, che una lettura superficiale tende a ritenere sempre meno significativo. In base alla discussione di alcuni studi recenti, l'articolo intende invece proporre l'idea che i territori produttivi – città, distretti, spazi metropolitani – siano destinati ad assumere un ruolo sempre più centrale negli sviluppi tecnologici e geo-politici del nostro tempo.

1. Da una crisi all'altra: la globalizzazione alla prova delle tensioni internazionali

Negli ultimi vent'anni si sono succedute almeno quattro importanti crisi internazionali – nel 2001 l'attentato alle Torri gemelle, nel 2008 il fallimento di Lehman Brothers, nel 2011 le tensioni sui fondi sovrani, nel 2019 la pandemia – alle quali si è aggiunta nel febbraio 2022 quella più drammatica e dirompente della guerra in Ucraina. Ogni volta il sistema di scambi economici e di relazioni produttive internazionali che usiamo chiamare globalizzazione ha subito una battuta d'arresto. Tuttavia, pur mettendo in luce rischi e contraddizioni, questo sistema si è finora dimostrato più forte e resiliente di quanto ci si aspettava, diventando alla fine parte della soluzione al problema che si era creato. Difficilmente la sfida lanciata dal terrorismo internazionale sarebbe stata vinta senza un accordo globale fra i governi dei principali paesi e lo sviluppo di tecnologie e standard globali di sicurezza da parte delle imprese. Anche la crisi finanziaria del 2008 è stata alla fine assorbita grazie ad accordi fra governi e banche centrali delle maggiori economie, anche se l'introduzione di regole più stringenti per le istituzioni finanziarie – dalla maggiore capitalizzazione ai criteri di erogazione del credito – è servito più a salvaguardare queste ultime che a rendere più responsabile e trasparente la sua gestione verso l'economia reale. La crisi dei debiti sovrani, che nel 2011 ha colpito in particolare i paesi del Sud Europa, fra cui l'Italia, è stata un'occasione mancata per superare i limiti dell'integrazione economica europea, soprattutto l'impossibilità di condividere una stessa moneta senza un'effettiva unione bancaria e una politica fiscale comune. Tuttavia, questi limiti sono stati affrontati con maggiore decisione quando una

crisi ancora più grave, la pandemia Covid-19, aveva all'inizio rischiato di bloccare i movimenti di persone e merci ai confini europei, creando inoltre conflitti sugli approvvigionamenti di farmaci e attrezzature medicali. Allo scoppio della pandemia, quando l'Italia era stata per prima investita dall'ondata dei contagi, si era inoltre prospettata la difficoltà di accedere in via eccezionale ai finanziamenti BCE per far fronte all'emergenza sanitaria. Proprio in questa fase l'Europa politica ha compiuto un salto di qualità – in particolare con l'avvio della mutualizzazione dei debiti e di una politica fiscale comune, oltre a un cambio di rotta nella politica monetaria – impensabile solo qualche anno prima. Non solo. Durante la presidenza italiana del G20 viene raggiunto l'accordo finanziario sulla *corporate tax* per limitare il *dumping* fiscale praticato dai grandi gruppi multinazionali. Importante è stato anche l'orientamento verso il *carbon pricing* da parte dell'UE, che raccoglie di fatto la proposta del Nobel dell'economia William Nordhaus (2020) verso un *Climate Club* formato dalle principali economie mondiali con l'obiettivo di regolare, attraverso specifiche tariffe alle importazioni, le emissioni di CO2 da parte di paesi terzi.

Non sono state invece del tutto superate le difficoltà causate dalla tensione nelle catene globali di fornitura, un fenomeno che poteva essere spiegato anche dal rimbalzo nella domanda mondiale di beni a fronte di una rigidità di offerta collegata sia ai maggiori vincoli imposti dalla pandemia, sia ai limiti di adattamento dei sistemi logistici. Queste difficoltà avrebbero tuttavia potuto essere ridotte nel medio periodo grazie al rilancio degli investimenti, l'adeguamento dell'offerta di trasporto, la diffusione di nuove tecnologie. La forte ripresa dell'interscambio globale sembrava andare in questa direzione: infatti, secondo l'organizzazione mondiale del commercio il rimbalzo del commercio mondiale era stato più rapido e sostenuto di quanto avvenuto dopo la crisi del 2008, consentendo di raggiungere già nella seconda metà del 2021 il livello pre-pandemia (WTO 2022).

La guerra scatenata dalla Russia in Ucraina ha invece fatto nuovamente precipitare la situazione. Oltre ai problemi di approvvigionamento energetico e di materie prime alimentari da parte di due dei paesi cruciali per le forniture europee, le durissime sanzioni economiche dell'alleanza occidentale contro la Russia – che non hanno precedenti storici, almeno in queste dimensioni – hanno di fatto aperto un nuovo capitolo anche nella geopolitica degli scambi e della finanza internazionale (Mulder 2021). Il processo di formazione di blocchi regionali, iniziato già prima della pandemia (McKinsey 2019), sta così fatalmente subendo una forte accelerazione. Al momento in cui scriviamo (marzo 2022) è difficile prevedere l'esito finale di tale processo, in particolare per la posizione ambigua della Cina, divisa tra le prospettive di alleanza eurasiatica in cui giocherebbe un

ruolo dominante, e gli interessi economici e tecnologici molto più collegati ai ricchi mercati di Stati Uniti ed Europa. E' però fin d'ora evidente come alle forze che spingono verso la divisione fra aree di influenza politica ed economica, si contrappongono quelle che portano verso una maggiore unione interna. In particolare, dopo la pandemia anche questa crisi sta infatti portando verso una più forte integrazione politica dell'UE, al punto che per la prima volta si pongono in concreto le basi per una politica estera e di difesa comune.

Ciò sembra confermare quanto affermato da Harold James, storico dell'Università di Princeton, secondo cui la globalizzazione si sviluppa attraverso differenti cicli: periodi di crescente integrazione sono seguiti da shock, crisi e contraccolpi distruttivi. Secondo James (2021), negli ultimi due secoli il corso del commercio e della globalizzazione è stato modellato dal modo in cui i governi e le persone hanno risposto a tali crisi. Ogni fase della globalizzazione sarebbe perciò il frutto di crisi che incentivano le istituzioni a disegnare nuove e più efficaci regole internazionali. E' stato così a metà del XIX secolo, momento che segna l'atto di nascita della globalizzazione contemporanea. Dal 1840 al 1848 l'Europa è attraversata da carestie e collassi finanziari che aprono la strada alle rivolte sociali. Per superare la grave crisi alimentare – che solo in Irlanda causa un milione di morti – gli Stati europei favoriscono i flussi migratori oltre oceano e riducono i dazi alle importazioni dai principali paesi fornitori di grano, in particolare Stati Uniti, Russia ed Egitto. Per evitare eccessivi squilibri delle bilance commerciali era tuttavia necessario spingere le esportazioni dell'industria europea e favorire il movimento di capitali. Questa fase di integrazione economica, che consente di superare la crisi alimentare e fornisce una spinta decisiva allo sviluppo industriale dell'Europa, si dovrà fermare solo davanti alla prima guerra mondiale, cui seguiranno le politiche protezioniste degli anni '20 e '30, causa a loro volta di crisi finanziarie e recessioni che contribuiranno allo scoppio della seconda guerra mondiale.

Nel 1944, quando è ancora in corso il più tragico conflitto bellico della storia moderna, si inaugura a Bretton Woods il cantiere dove vengono edificate le principali istituzioni economiche multilaterali della nostra epoca. Da allora fino ai primi anni '70 gli scambi internazionali crescono dal 10 al 40% del Pil globale. Questa fase di espansione conclude il suo ciclo quando le tensioni in Medio Oriente e le conseguenti crisi – energetica, geopolitica e monetaria – determinano una nuova battuta d'arresto dell'economia mondiale. Ancora una volta, però, la crisi incentiva i sistemi politici nazionali a trovare soluzioni comuni e nuove regole di coordinamento globale, in particolare liberando i movimenti di capitale e favorendo con lo sviluppo delle catene globali di produzione la più rilevante crescita dell'integrazione economica a scala mondiale.

Come si è detto, è impossibile sapere quanto durerà l'attuale crisi internazionale. Seguendo Harold James, potremmo auspicare che anche in questo caso le sfide possano generare nuova energia creativa, una migliore comunicazione e una maggiore disponibilità all'apprendimento collettivo. Ciò che non dobbiamo dimenticare è che la spinta verso la globalizzazione risponde all'esigenza di integrare e impiegare in modo produttivo risorse che sono diversamente dislocate nella geografia mondiale. Rinunciare a questo beneficio può costare caro non solo in termini di benessere economico, ma anche di pace, sicurezza, sviluppo sostenibile.

2. Vantaggi della globalizzazione e i costi del *decoupling*

Dalla teoria ricardiana sui vantaggi comparati, alle economie di scala della produzione internazionale, alle analisi sulla mobilità dei fattori e alla formazione delle catene globali del valore, lo sviluppo del commercio fra paesi è stato spiegato come un processo che porta a una maggiore efficienza allocativa a beneficio, in particolare, dei consumatori. In tale prospettiva, la specializzazione delle diverse economie resa possibile dalla maggiore divisione internazionale del lavoro ha un effetto simile a quello creato dall'introduzione di una tecnologia: accresce la produttività dei fattori, consentendo così di ottenere più beni e servizi in rapporto alle risorse impiegate. L'efficienza ottenuta dalla specializzazione internazionale delle economie ha inoltre un effetto dinamico: induce processi di apprendimento che portano alla diffusione dell'innovazione e, di conseguenza, un ulteriore benessere economico. Rinunciare a commercio internazionale è dunque come rinunciare ai benefici di una tecnologia.

Anche l'ulteriore approfondimento della divisione internazionale del lavoro costituito dalle "catene globali del valore" è mosso dalla ricerca di efficienza nell'uso delle risorse. Le funzioni a maggiore intensità di capitale e tecnologia possono crescere più agevolmente nei paesi industriali maturi, dove questi fattori sono presenti in misura maggiore, di conseguenza il loro prezzo relativo è più basso. Le fasi a più elevata intensità di lavoro possono invece essere dislocate nelle economie in via di sviluppo, dove è abbondante l'offerta di lavoro e carente il capitale, contribuendo in questo modo alla loro crescita.

Non è difficile vedere i vantaggi economici che tale processo ha concretamente portato. Per i paesi in via di sviluppo che più e meglio si sono inseriti nel nuovo sistema di divisione internazionale del lavoro – com'è stato per la Cina e altri paesi del Sud Est asiatico – la misura è data non solo dall'elevato tasso di crescita economica, ma soprattutto dall'uscita dal livello di povertà assoluta di quasi 800 milioni di persone, che può essere considerato uno dei più straordinari successi nella

storia dello sviluppo umano. L'apertura commerciale delle economie industriali avanzate rispetto a quelle in ritardo ha rappresentato perciò una fondamentale politica di aiuto allo sviluppo, rendendo possibile anche quei processi di apprendimento tecnico che sono alla base della "grande convergenza" che si è manifestata fra economie mondiali nel corso degli ultimi 25 anni (Baldwin 2018; Spence 2012).

La crescita dei paesi in via di sviluppo ha contribuito, a sua volta, ad alimentare una nuova domanda di beni e servizi di cui hanno beneficiato anche le imprese dei paesi industriali. Nelle prime fasi di industrializzazione la domanda delle economie emergenti si è principalmente rivolta ai beni di capitale, alle tecnologie e alle infrastrutture necessarie ad espandere la base produttiva, che solo le economie più complesse potevano fornire. Nelle fasi successive la domanda si sposta sui consumi di qualità e i servizi più sofisticati, dove le economie avanzate hanno progressivamente spostato i vantaggi comparati. La crescita dell'indice di "complessità economica" dei paesi del Sudest asiatico – una misura della diversificazione e della sofisticazione dei beni esportati – conferma che l'attrazione di investimenti diretti esteri occidentali inizialmente basato su produzioni a basso valore aggiunto, ha poi reso possibile quel processo di apprendimento necessario all'*upgrading* tecnologico.

Certo, come ha mostrato tra gli altri Branko Milanovic (2016), i benefici della globalizzazione si sono distribuiti in modo alquanto diseguale nelle economie avanzate. La diversa distribuzione della ricchezza è un problema che non può essere sottovalutato. In particolare, la deprivazione relativa delle classi medie delle economie industriali è stata senza dubbio alla base del successo dei movimenti sovranisti in Europa e negli Stati Uniti, che hanno portato verso politiche protezioniste e alimentato le divisioni sociali (Rodrik 2017). Inoltre, la scarsa trasparenza nei movimenti internazionali dei capitali ha creato un sistema finanziario opaco dietro al quale si sono accumulate enormi ricchezze, spesso frutto di elusioni ed evasioni fiscali, quando non di vere e proprie attività criminali (Milanovic 2020). Su questo fronte, come abbiamo già ricordato, il G20 ha posto la basi per una più efficace regolazione fiscale internazionale, anche se, considerati gli interessi in campo, non si possono certo nascondere gli ostacoli da superare.

Riconoscere i limiti dei processi di globalizzazione dovrebbe tuttavia portare ad agire per superarli, senza dimenticare i suoi benefici. In particolare, sarebbe sbagliato sottovalutare i vantaggi per i consumatori occidentali creati dalla riduzione dei costi dei beni di largo consumo, che incidono soprattutto nel bilancio delle fasce a basso reddito. Il Peterson Institute ha quantificato tale vantaggio per una famiglia americana in 10mila dollari all'anno (Hufbauer, Zhiyao 2017).

Attualizzando questo beneficio annuale a un tasso del 2% si ottiene un “tesoretto” di 500mila dollari a famiglia. Per quanto l’atteggiamento sociale verso la globalizzazione possa mutare nel tempo, difficile ritenere che i consumatori e le imprese più dinamiche siano disponibili a rinunciare ai vantaggi del commercio internazionale, tanto più in una fase critica per l’economia com’è quella che stiamo attraversando. D’altro canto, le barriere tariffarie e non tariffarie alzate dall’amministrazione Trump non hanno sortito effetti su nessuno dei fronti per i quali erano state pensate: il passivo commerciale USA è rimasto inalterato, le imprese più avanzate hanno subito aumenti nei costi dei beni intermedi, l’occupazione manifatturiera non è cresciuta, l’innovazione non è stata incentivata, le famiglie non hanno aumentato il reddito disponibile, le profonde disuguaglianze non si sono ridotte (Clausing 2019, Posner 2021).

E’ semmai necessario trovare un migliore equilibrio tra l’esigenza di apertura agli scambi internazionali e la domanda di tutele sociali. La risposta, come suggerisce Gordon H. Hanson (2021) è in politiche fiscali, industriali e del lavoro mirate sui territori più colpiti dalla globalizzazione, fornendo alle comunità locali strumenti per riconvertire le vecchie occupazioni industriali in attività più sostenibili anche dal punto di vista economico. Solo adottando politiche differenziate sui territori diventa possibile proteggere i lavoratori senza cadere nella insidiosa trappola del protezionismo (O’ Neil 2021). Politiche fiscali mirate, assieme al ruolo chiave delle istituzioni formative, possono inoltre essere parte di una politica di attrazione degli investimenti, che per alcune regioni industriali significa anche promuovere il rientro o il riavvicinamento di produzioni in precedenza delocalizzate

3. Tecnologie digitali come infrastrutture dell’economia della conoscenza

Un aspetto rilevante nel cambiamento delle forme di accesso ai mercati internazionali e della connettività tra regioni e città riguarda la trasformazione digitale delle imprese e dei modelli di consumo. Anche in questo caso si tratta di un fenomeno al quale l’emergenza Covid-19 ha impresso una forte accelerazione. L’impatto delle nuove tecnologie sul commercio e il trasferimento di conoscenza su scala globale è tuttavia ambivalente. Se da un lato lo sviluppo di sistemi di automazione e robotica integrata ha ridotto l’esigenza delle imprese di delocalizzare le fasi a maggior intensità di lavoro, accorciando così alcune catene di fornitura, dall’altro la digitalizzazione ha reso possibile coordinare a distanza i processi produttivi e alcuni servizi, avvicinandoli ai mercati finali (Lund, Manyika, Spence 2019). In questo secondo caso lo sviluppo dell’integrazione internazionale avviene attraverso la crescita di flussi informativi che tendono in

parte a sostituirsi ai tradizionali flussi materiali. Paradossalmente, proprio nel decennio in cui rallenta l'interscambio internazionale e frenano gli investimenti diretti esteri – una fase che *The Economist* ha definito *slowbalisation* – cresce invece in misura impressionante il volume di *exabyte* (unità pari a un miliardo di miliardi di byte) scambiati mensilmente da apparati mobili, che sale da poco più di zero nel 2010, quando prevaleva ancora la voce, a circa due nel 2013, a otto nel 2016, a 20 nel 2019, con una crescente rilevanza dei video e dei dati (Bianchi 2020, p. 29).

Le tecnologie digitali vanno perciò intese come l'infrastruttura che abilita la condivisione delle conoscenze, liberando la componente codificabile dai vincoli di contiguità spaziale. Il presupposto di quanto fin qui discusso è che gli scambi economici siano essenzialmente scambi di conoscenze. Ogni prodotto, come ha brillantemente sintetizzato César Hidalgo (2015), può essere definito un "cristallo di immaginazione", nel senso di costituire l'organizzazione di un insieme di conoscenze, competenze e *know how* che si "materializzano" in un prodotto o in un servizio.

A ben vedere l'economia internazionale ha fin dai suoi esordi questa natura: nel momento in cui i fattori produttivi sono (relativamente) fissi, ovvero costituiscono dotazioni distintive di una nazione, l'interscambio commerciale diventa l'infrastruttura che veicola i fattori fra paesi, incorporandoli in beni e servizi. Anche le catene globali del valore, che presuppongono la mobilità del capitale, rispondono a questo principio: non solo i beni finali, ma anche quelli intermedi "trasportano" le specificità nazionali da un paese all'altro. Nel momento in cui il fattore chiave nei processi di creazione del valore economico diventa la conoscenza, il commercio di beni e servizi altro non è che un modo per scambiare e condividere conoscenze (Rullani 2004). Questa prospettiva fa intravedere una possibile tendenza della globalizzazione che non porta affatto all'uniformità, bensì alla valorizzazione delle diversità: se il commercio internazionale è un veicolo di conoscenze, il suo sviluppo non può che basarsi sull'esistenza di una eterogenea distribuzione sociale e geografica del sapere produttivo. In altri termini, lo scambio di beni e servizi, tanto più quando avviene a scala internazionale, presuppone l'esistenza di sistemi di conoscenze produttive complesse che per diverse ragioni non è possibile o conveniente ricreare in luoghi diversi da quelli di origine. Altrimenti, varrebbe il principio di sostituzione delle importazioni che, come aveva intuito Jane Jacobs (1984), è alla base dei processi di apprendimento economico e dello sviluppo dei territori.

Le tecnologie digitali di ultima generazione rendono ancora più esplicito tale processo, in quanto consentono alle conoscenze di spostarsi direttamente senza la mediazione del bene sottostante. E' a questo risultato che porta il concetto di "globotica" con cui Richard Baldwin (2019) avanza l'idea

di una terza fase della globalizzazione, che si distingue dalle precedenti in quanto il lavoro (*labour*) può separarsi attraverso le nuove tecnologie dal lavoratore (*labourer*). L'esempio più evidente è quello dei droni, che eseguono specifiche missioni (*labour*) controllate da remoto (dove opera il *labourer*). Ma, evidentemente, la stessa robotica si muove in questa direzione, rendendo possibile eseguire in un luogo attività programmate o manovrate da un altro luogo. La manifattura additiva è un caso ancora più esplicito, in quanto può materializzare a distanza un flusso di informazioni originato da qualsiasi altra località. Non solo, anche diversi servizi tradizionali sono oggi prodotti e trasmessi attraverso processi globotici: dalle traduzioni linguistiche, alla diagnostica medica, alla chirurgia da remoto e, ovviamente, la didattica a distanza. Tutte situazioni che Baldwin ritiene oramai popolate da "telemigranti", ovvero lavoratori che, grazie al digitale, riescono a compiere il proprio lavoro lontano dal luogo in cui il lavoro si materializza in un bene o un servizio. Come abbiamo detto, l'accelerazione impressa dall'emergenza pandemica alla diffusione delle tecnologie digitali non farà che rafforzare queste tendenze. Pensiamo alle difficoltà di spostamento delle persone da un paese all'altro a causa dei vincoli sanitari, che hanno portato diverse imprese, in particolare dell'industria meccanica e delle costruzioni, ad adottare tecnologie di virtualizzazione degli ambienti operativi per effettuare a distanza manutenzioni, assistenza, training oltre a interventi diretti sugli impianti. Tutte operazioni costituite da scambi di conoscenze produttive complesse che non sono evidentemente disponibili nei luoghi di consumo o utilizzo.

4. Nuovi modelli di business per il made in Italy

Lo sviluppo e la diffusione delle nuove tecnologie digitali rende necessario ripensare anche i tradizionali modelli di business internazionale del *Made in Italy*. Non per rinunciare al suo valore distintivo – espressione della varietà sociale e culturale dei territori italiani – bensì, al contrario, per accrescere i potenziali d'uso sui mercati internazionali del suo straordinario capitale di conoscenze. La conseguenza pratica per il *Made in Italy* di tale prospettiva è moltiplicare i modelli di entrata sui mercati esteri, ponendosi l'obiettivo di *vendere conoscenze*, non solo *esportare i prodotti che le incorporano*. Questo può richiedere investimenti diretti, *joint venture* oppure contratti di *licencing* o *franchising*. In ogni caso modelli di business internazionale più adatte agli scenari dell'economia globale verso i quali le politiche nazionali (neo-protezionismo) e le tecnologie digitali (Industria 4.0) stanno da tempo portando (Corò 2018).

Per quale ragione, ad esempio, non accrescere in alcuni territori oltre frontiera – in Europa orientale, America latina, se non in Africa – la capacità di produzione globale dell'industria

alimentare italiana di qualità, che nel nostro paese è limitata dalla scarsità di fattori quali terra e lavoro? Nel caso dell'industria alimentare c'è inoltre un problema di logistica distributiva che riguarda in particolare i prodotti freschi, la cui qualità richiede la prossimità ai mercati di consumo. In questi casi la presenza sui mercati finali con proprie filiali produttive o tramite fornitori o licenziatari è perciò utile, quando non necessaria. Il valore creato all'estero non può essere visto come una perdita, ma come redditività che alimenta gli investimenti e lo sviluppo di occupazione di qualità nella base domestica.

Per quanto poi riguarda i principali marchi della moda italiana, sarebbe assurdo nascondere che la loro competitività sui mercati mondiali sia frutto anche di processi di delocalizzazione all'estero di alcune fasi produttive, che rendono così possibile contenere i costi e raggiungere mercati altrimenti inaccessibili. D'altro canto, se in Francia si sono affermate le maggiori catene globali del lusso non è certo per il presidio del ciclo manifatturiero, bensì per la capacità di sviluppare le funzioni a maggiore valore aggiunto e organizzare sistemi produttivi decentrati, che utilizzano le capacità manifatturiere laddove disponibili, contribuendo, anche attraverso investimenti in formazione, al loro rinnovamento.

Non è detto che l'industria italiana della moda e del design debbano seguire *in toto* il modello francese. Tutelare la produzione manifatturiera sul territorio risponde anche alla necessità di mantenere attivi i processi di apprendimento e sviluppare quella cultura del prodotto che costituisce il "codice sorgente" dell'italianità. Tuttavia, saper organizzare catene del valore globale è un modo per dare valore alle conoscenze accumulate dalle imprese e dai territori, a beneficio di consumatori internazionali, ma anche dei produttori locali, che con l'espansione dei mercati vedrebbero crescere le risorse da investire nella base domestica.

In tale prospettiva il cosiddetto *Made with Italy* – produzioni italiane realizzate attraverso la delocalizzazione all'estero di alcune funzioni – non è perciò alternativo, bensì complementare al *Made in Italy*. Questo significa puntare a strategie di *versioning* per mercati meno esclusivi, ma non per questo meno remunerativi. Tanto più se guardiamo agli enormi potenziali dell'*e-commerce*, ancora oggi poco sfruttati dalle imprese italiane a causa sia di carenze di cultura digitale, ma anche di vincoli dal lato dell'offerta.

Una strategia consapevole e coraggiosa per la crescita sostenibile dell'industria italiana non dovrebbe perciò puntare a disincentivare gli investimenti diretti esteri delle imprese, quanto sostenerle nelle loro strategie di apertura, favorendo il reinvestimento sul territorio dei benefici creati oltre frontiera.

5. Creare e condividere conoscenze nei nuovi territori produttivi:

Come sostiene Richard Baldwin a proposito dei possibili effetti della rivoluzione globotica, l'economia futura potrà in realtà risultare molto "più umana" e "più locale" di quanto ci si potrebbe aspettare. Secondo Baldwin sarebbe infatti un errore fatale mettere il lavoro umano in competizione diretta con la tecnologia. Non solo questa competizione, come accade se giochiamo a scacchi con il computer, ci vedrebbe quasi sempre soccombere, ma ci fa perdere di vista la possibilità di impiegare le tecnologie in modo complementare a quanto possiamo fare come uomini. E' anche questo errore di prospettiva che alimenta le molte preoccupazioni e i conflitti sociali che accompagnano la diffusione delle tecnologie nel mondo del lavoro. In realtà, come ha messo bene in luce Brian Arthur, la tecnologia in quanto "natura organizzata per finalità umane" è un insieme di strumenti che la società deve imparare a governare in modo più consapevole (Arthur 2011, p. 193):

Non dovremmo accettare alcuna tecnologia che ci indebolisca; né presumere che se una cosa è possibile sia automaticamente desiderabile. Siamo essere umani e non abbiamo solo bisogno di comodità economiche. Abbiamo bisogno di sfide, significati, scopi e di sentirci in armonia con la natura. Laddove la tecnologia ci separa da tutto questo ci dona una sorte di morte, laddove invece migliora la nostra relazione con tutto ciò, afferma la vita. Afferma la nostra umanità.

Impiegare in modo consapevole le tecnologie, in particolare nel mondo del lavoro, significa essenzialmente due cose. La prima è usare le nuove tecnologie per aiutare ad accrescere qualità e sicurezza del lavoro, non per ridurre l'occupazione, tema che richiede un profondo ripensamento delle politiche fiscali (Acemoglu 2020), del lavoro (Rodrik e Sabel 2020) e, soprattutto, della governance dell'impresa (Grandori 2011). La seconda è spostare il lavoro verso attività che impiegano un'intelligenza che le macchine non possono sviluppare, ma che è necessaria a costruirle e farle funzionare. Come scrive Baldwin (2020, p. 291) "Le macchine hanno avuto scarso successo nell'acquisizione dell'intelligenza sociale ed emotiva, della creatività, dello spirito di innovazione o della capacità di affrontare situazioni sconosciute".

A bene vedere, la storia della tecnologia prima della rivoluzione digitale è stata essenzialmente un trasferimento alle macchine di attività faticose. Con gli sviluppi del digitale e dell'intelligenza artificiale sono state trasferite alle macchine anche attività cognitive, che tuttavia non possono che

costituire operazioni di *routine* e processi di apprendimento algoritmico (Brynjolfsson e McAfee 2014). Delegando alle macchine queste funzioni si liberano risorse da dedicare allo sviluppo di nuove attività, nuovi servizi, prodotti più intelligenti, processi più efficienti e sostenibili. Un altro errore da evitare è infatti considerare lavoro e prodotti come risorse fisse, mentre proprio l'evoluzione della tecnologia ci ha insegnato come ogni innovazione crea anche nuovi problemi e nuove opportunità che richiedono anche nuovo lavoro. E' solo il limite costitutivo della nostra immaginazione che ci impedisce di prevedere il futuro dell'offerta e della domanda di beni e, di conseguenza, del lavoro necessario a produrli. Molti dei prodotti e dei lavori che oggi vanno per la maggiore – basti pensare proprio a quelli collegati al digitale – non esistevano, né erano immaginabili anche solo due decenni fa. Sappiamo però con certezza che, almeno finora, i processi di *job destruction* sono stati in termini quantitativi più che compensati dai processi di *job creation* (Aghion et al 2021). Non c'è ragione per credere che il futuro sarà così diverso. Tuttavia, sappiamo anche che chi subisce le conseguenze negative della tecnologia, ad esempio l'operaio di una fabbrica tessile, non è lo stesso che beneficia delle nuove opportunità lavorative, come il progettista di robot o il *web designer*. Non solo. Come abbiamo documentato in altri contributi (Buciuni e Corò 2020), l'innovazione crea processi di *job displacement* in luoghi diversi da quelli nei quali si sviluppano i processi *job replacement*, in particolare con la crescita di alcuni poli metropolitani e il declino delle periferie industriali. Un fenomeno che rende perciò più difficili i processi di aggiustamento nel mercato del lavoro, accentuando conflitti sociali e lacerazioni politiche (Rodriguez-Pose 2018).

Le difficoltà non devono tuttavia precludere la ricerca di nuove soluzioni. Proprio la dimensione territoriale delle politiche industriali e del lavoro dovrebbe costituire un ambito di azione da esplorare con molta più convinzione. Se le tecnologie liberano la possibilità scambiare conoscenze nelle reti globali, la generazione e il continuo rinnovamento di queste conoscenze richiede ecosistemi locali dove condividere idee complesse, sviluppare nuovi progetti e intensificare relazioni fiduciarie. Proprio la natura sempre più immateriale della produzione – dove ciò che conta nella creazione di valore non sono fattori fisici come terra, macchine e quantità di lavoro, bensì quelli intangibili della conoscenza, del *know-how*, delle capacità creative e relazionali – comporta una maggiore attenzione ai luoghi. In una fondamentale analisi sulla prevalenza delle risorse intangibili nell'economia contemporanea, Haskel e Westlake (2018) hanno mostrato come queste risorse abbiano caratteristiche che tendono ad accrescere l'importanza dei luoghi. Due, in particolare, le proprietà sulle quali fissare l'attenzione: *spillover* e sinergie. Diversamente dai beni

tangibili, le conoscenze, le competenze e il *know-how* sono più difficilmente appropriabili da chi li produce, creando un classico fallimento di mercato. Tuttavia, se gli *spillover* rappresentano una perdita per l'azienda che li produce, costituiscono un guadagno per tutte quelle che li utilizzano. Perciò gli innovatori preferiranno essere vicini ad altri innovatori, creando così nei cluster e in alcune città un circuito virtuoso di economie di localizzazione. Per tale motivo, come sottolineano Haskel e Westlake, gli *spillover* incidono in misura significativa sulla geografia delle economie moderne. Anche le sinergie costituiscono una proprietà degli intangibili che portano a dare valore ai luoghi. Infatti, lo sviluppo di un prodotto o di un processo innovativo richiede la combinazione di conoscenze diverse e l'apporto di una molteplicità di competenze tecniche e figure professionali che devono interagire in modo ripetuto. Non dobbiamo infatti sottovalutare come la *capacità combinatoria* costituisca una specifica competenza sociale e organizzativa, che può essere alimentata da due fattori: da un lato lo spirito imprenditoriale, poiché senza persone che si assumono dei rischi e che svolgono il ruolo di intermediatori strategici, le competenze rimangono disperse; dall'altro serve un clima di fiducia e collaborazione, che a sua volta dipende dal capitale sociale e dalla qualità istituzionale del contesto in cui l'innovatore opera.

Se da un lato *spillover* e sinergie possono accentuare la polarizzazione urbana, dall'altro mostrano come la tradizione dei distretti industriali e, più in generale, dei tanti sistemi locali che punteggiano il paesaggio produttivo italiano, può essere ancora una volta un modello da seguire. Una tradizione che non può evidentemente rimanere solo ancorata al passato, ma che deve sapersi rinnovare fornendo ai luoghi la capacità di connettersi in nuovi spazi metropolitani, nonché di rimanere collegata alle reti globali delle conoscenze e dei mercati.

In definitiva, per riprendere ancora una volta le parole di Baldwin: "tra i risultati della transizione potrebbe esserci un nuovo localismo, una tendenza che dovrebbe rafforzare i legami locali, sociali, familiari e comunitari" (Baldwin 2020, p. 292).