

# L'economia italiana nei sentieri del capitalismo imprenditoriale

di Giancarlo Corò\*

## Riassunto

Questo articolo analizza i problemi della bassa crescita che l'economia italiana ha vissuto nell'ultimo decennio, aggravati da una recessione globale che ha colto la parte più dinamica del tessuto produttivo in una fase di cambiamenti strutturali. Nella prima parte l'articolo si sofferma su alcune delle possibili cause della modesta dinamica della produttività, quali la persistenza di dualismi strutturali e geografici nell'economia nazionale, gli effetti della flessibilità del lavoro e degli intensi fenomeni migratori, le specificità del modello di innovazione senza ricerca. Nella seconda parte l'articolo propone una analisi dei diversi percorsi di trasformazione che da anni le imprese hanno avviato per rispondere ai cambiamenti del contesto competitivo. In particolare, l'incremento di qualità e la ricerca di eccellenza nei prodotti e nel turismo, lo sviluppo e l'integrazione tecnologica nell'industria, l'organizzazione internazionale della produzione, la crescita dei servizi innovativi per le imprese e l'affermazione di una economia dei servizi di prossimità collegati alla salute, alla cultura e all'ambiente.

*Parole chiave:* produttività, innovazione, imprenditorialità.

## Italian economy on the Entrepreneurial Capitalism paths

### Abstract

*This article analyses low growth troubles that Italian economy faced in the last decade. The hypothesis is that global downturn meets the liveliest part of Italian industrial system in a difficult and still unfinished stage of structural change. The first part of article suggests some reading keys to understand underperformed productivity dynamic in Italian economy. For instance, the article deepens on persistence of structural and regional dualism in national economy, influence of flexibility and migration flows on labour productivity, the specificity of low R&D expenditure in national innovation system. In the second part of this article we try to outline five evolutionary paths of industrial development that several firms have already get on to face change of global competitive scenario. They are the research of excellence on manufacturing and tourism, technology development and integration, global value chains, the growth of knowledge intensive business services and a new proximity economy on wealth, culture and environment.*

*Keywords:* productivity, innovation, entrepreneurship.

\* Dipartimento di Economia, Università Ca' Foscari di Venezia. E-mail: corog@unive.it.

## 1. Introduzione

Dopo dieci anni di crescita lenta, l'economia italiana ha subito più che in altri paesi gli effetti reali della crisi finanziaria. Secondo le stime della Banca d'Italia, la recessione 2008-2009 ha fatto perdere quasi sette punti e ben 34 trimestri di Pil, che significa un ritorno dei livelli di produzione a fine 2000. Per la Germania, le cui dinamiche del Pil sono state nel periodo pre-crisi non molto diverse da quelle italiane, i trimestri perduti sono stati 13, e le prospettive di una robusta ripresa si sono subito manifestate. Per la Francia i trimestri perduti con la recessione sono stati 12, e va inoltre considerato che in questo caso la crescita nell'ultimo decennio è stata più sostenuta di almeno sette punti cumulati rispetto all'Italia. Tutte le previsioni per i prossimi anni tendono a confermare questi divari, con l'aggravante di una geografia dello sviluppo mondiale che sembra penalizzare l'area dell'euro e spostarsi con sempre maggiore decisione nelle economie emergenti. Nel 2012 il tasso di crescita del Pil in UE è stimato dal FMI ad un modesto +1,4%: metà di quelli di USA e Giappone (rispettivamente 3,1% e 2,8%), meno di un terzo di quello mondiale (4,7%) e addirittura un sesto di quello asiatico (8%). A manifestare un maggior dinamismo in Europa saranno i paesi dell'area centro-orientale, i cui tassi di crescita si attesteranno attorno a quelli dell'economia mondiale.

Questo quadro è tutt'altro che confortante. Anche scontando gli effetti dei rendimenti marginali decrescenti – e, dunque, di processi di convergenza nell'economia mondiale che possono portare ad un maggiore equilibrio nella distribuzione della ricchezza – il persistere di differenziali così elevati nei potenziali di sviluppo può generare, nelle condizioni tecnologiche attuali, un brusco cambiamento nelle strategie di investimento del capitale industriale, finanziario e umano più qualificato. L'effetto combinato di bassi tassi di crescita e disinvestimento relativo rischia di incidere anche sulla produttività totale dei fattori, indebolendo così anche la principale variabile su cui possono confidare per una ripresa le aree già ad alto sviluppo. Perciò, senza una inversione di tendenza, lo scenario del declino industriale diventerà in Europa e, in particolare, in Italia sempre più concreto. Ma quanto è probabile questa inversione? E quanto può davvero risiedere nei deboli strumenti della politica economica e industriale il potere di cambiare rotta ad una traiettoria dello sviluppo che, almeno nel medio periodo, sembra segnata?

In questo articolo si cercherà di argomentare che lo scenario del declino industriale non è affatto per l'Italia l'unico possibile, né al momento quello più probabile. Anche se le tendenze recenti non hanno certo favorito l'Italia, è opportuno ricordare che in termini di valore aggiunto manifatturiero il nostro pae-

se è ancora oggi la quinta potenza al mondo – dopo Cina, Usa, Giappone e Germania – con una quota del 4% sul totale, contro un peso demografico dell'1%. Se dunque si calcola il prodotto industriale pro-capite, l'Italia è solidamente piazzata al secondo posto al mondo, distanziata solo dalla Germania, ma davanti a Giappone e Usa, e a molte lunghezze da Francia, Inghilterra e Spagna.

Questo non significa sottovalutare le deboli dinamiche dell'ultimo decennio, sintomo di una difficoltà di adattamento della struttura industriale ai nuovi scenari dell'economia mondiale. Tuttavia, l'ipotesi che si intende qui avanzare è che sotto un'apparente stagnazione sono intervenuti importanti processi di trasformazione dell'economia, la cui portata non è ancora del tutto chiara, ma che disegnano una struttura economica al quanto diversa da quella che si è affermata nel corso degli anni '70 e '80. Su questi processi di trasformazione la recessione globale ha avuto effetti ambivalenti: se da un lato, come in ogni crisi, la dura selezione contribuisce a liberare risorse che le imprese più efficienti e meglio posizionate possono impiegare in modo più produttivo, dall'altro la recessione è arrivata in un momento di difficile transizione dell'industria, colpendo in particolare le imprese più aperte ai mercati internazionali e che erano impegnate in complessi piani di ristrutturazione, con esposizioni finanziarie che hanno creato non poche sofferenze nella fase più acuta della crisi. Tuttavia, nello scenario post-crisi che già si sta delineando, molti tratti delle trasformazioni avviate nell'ultimo decennio diventeranno più evidenti. Tali cambiamenti non saranno però neutrali né per le imprese – in particolare per quanto riguarda la struttura dimensionale e la partecipazione alle catene globali del valore – né per le istituzioni economiche, alle quali si chiede una capacità, finora poco riscontrata in Italia, di favorire processi diffusi di apertura al mercato e investimenti molto più consistenti sul capitale umano. Perciò, se è innanzitutto necessario riconoscere le difficoltà che l'industria italiana ha incontrato nell'ultimo decennio, bisogna tuttavia leggere anche i punti di forza e le molte tracce dei cambiamenti in corso. Allo stesso tempo, è doveroso aiutare la parte più competitiva delle imprese ad emergere ed affermarsi, limitando gli ostacoli frapposti dalle posizioni più chiuse e arretrate, anche se politicamente influenti, dell'economia nazionale.

## **2. È stato vero declino? Le difficoltà dell'economia italiana nell'ultimo decennio**

Da oltre dieci anni il dibattito economico in Italia è diviso fra chi sostiene la tesi del declino e chi, invece, propone letture più ottimiste sulla capa-

cità delle imprese di rispondere ai cambiamenti del contesto competitivo che si sono dispiegati nel corso degli anni '90. Il quadro delle dinamiche pre-crisi sembra tuttavia lasciare pochi margini all'interpretazione. Fatto 100 il livello del Pil al 2000, l'Italia raggiungeva poco prima della crisi il valore 108, mentre la Germania arrivava a 112, la Francia a 115, con una media dell'area Euro collocata a 116.

Tab. 1 - Tasso di crescita medio annuo 2001-08

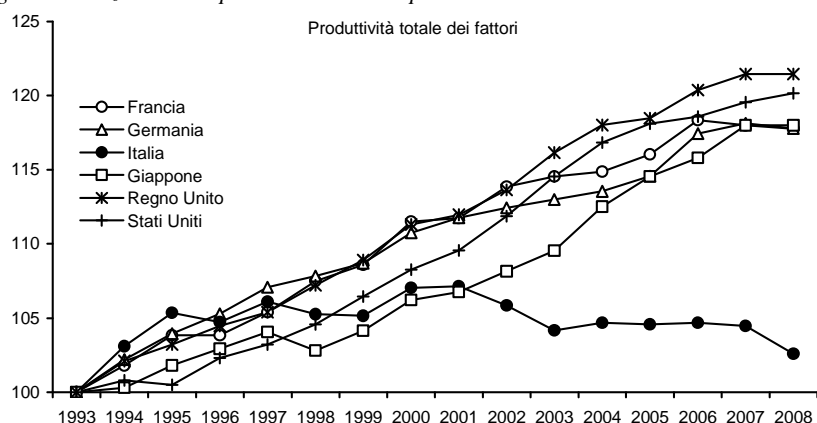
Paese	PIL	PIL pro capite	Produttività del lavoro
Slovacchia	6,2	6,2	4,9
Irlanda	4,6	3,1	1,9
Turchia	4,4	3,1	3,6
Corea	4,4	3,9	3,0
Repubblica Ceca	4,3	4,3	3,4
Polonia	4,2	4,3	3,1
Grecia	4,1	3,7	2,7
Islanda	4,0	2,5	2,2
Lussemburgo	3,6	2,6	0,0
Ungheria	3,4	3,6	3,4
Australia	3,1	1,9	0,8
Spagna	3,1	1,9	0,3
Nuova Zelanda	2,8	1,5	0,6
Finlandia	2,8	2,5	1,5
Svezia	2,4	2,0	1,7
Messico	2,4	1,3	0,5
Regno Unito	2,3	1,8	1,5
Norvegia	2,3	1,6	1,0
Canada	2,3	1,4	0,4
Stati Uniti	2,2	1,2	1,7
Austria	2,1	1,6	1,3
Olanda	1,9	1,6	1,0
Belgio	1,8	1,3	0,8
Svizzera	1,8	1,1	0,6
Francia	1,6	1,1	0,9
<i>Italia con ipotetica revisione</i>	<i>1,5</i>	<i>1,1</i>	<i>0,6</i>
Giappone	1,3	1,2	1,4
Danimarca	1,3	0,9	0,5
Germania	1,2	1,1	0,8
Portogallo	0,9	0,5	0,5
<i>Italia</i>	<i>0,9</i>	<i>0,4</i>	<i>0,1</i>

Fonte: Banca d'Italia, 2010.

Considerando l'insieme dei 30 paesi Ocse, l'Italia ha mostrato la peggior performance del prodotto pro-capite nel periodo 2001-2008, con un tasso medio annuo composto di appena lo 0,4%. Recenti revisioni della contabilità – basate su una più accurata misura dei deflatori del Pil – hanno innalzato questo valore all'1,1%, che non consente tuttavia all'Italia di spostarsi dalle posizioni più basse in classifica (Tab. 1).

Questa condizione di lenta crescita emerge in modo ancora più netto dal confronto con i decenni precedenti, quando l'Italia manifestava performance in linea, se non migliori, di altri paesi industriali avanzati. Negli anni '70 l'economia italiana aveva mostrato, nonostante la crisi petrolifera, tassi annui di crescita del Pil pro-capite del 3,3%. Nel periodo 1980-1997, pure attraversato da due episodi recessivi, la crescita media si era attestata su un soddisfacente tasso del 2% annuo. Dopo il 2000 abbiamo dimezzato il potenziale di crescita, e ancora non avevamo subito gli effetti della più grave recessione del dopoguerra.

Fig. 1 - Variazione della produttività in vari paesi



Fonte: Banca d'Italia, 2010.

Nell'interpretazione delle difficoltà dell'economia italiana spicca soprattutto il dato critico sulla produttività, solitamente assunto come principale misura di competitività. Mentre la produttività del lavoro rimane praticamente ferma – da 0,1 a 0,6 di crescita annua, a seconda delle ipotesi di revisione statistica – quella totale dei fattori (TFP), che meglio misura l'insieme delle capacità organizzative, istituzionali e di impiego delle nuove tecnologie, appare addirittura in calo dopo il 2000, attestandosi nel 2008 su livelli raggiunti all'inizio degli anni '90 (Fig. 1). Non è invece così per

tutti gli altri paesi industriali avanzati, che proprio nella TFP trovano, come prevede la teoria, la principale leva del proprio potenziale di crescita. Com'è noto, nella funzione di crescita aggregata dell'economia l'incremento degli input di produzione, in particolare di capitale e lavoro, gioca un ruolo tanto maggiore quanto più bassi sono i livelli di sviluppo. Al contrario, quando il processo di accumulazione supera una certa soglia, è la TFP a svolgere la funzione chiave di sostegno alla crescita.

Ora, anche se sul valore interpretativo degli indici di produttività si possono avanzare alcuni dubbi, è difficile non riconoscere nei divari dell'Italia rispetto agli altri paesi europei l'esistenza di un problema competitivo per le imprese e il sistema paese. Il punto è semmai questo: in quale misura la bassa crescita è ascrivibile alla difficoltà delle imprese industriali e di servizi di usare in modo produttivo gli input disponibili, e quanto sono invece le condizioni di contesto – infrastrutturali, fiscali, istituzionali – a limitare la capacità delle imprese di competere in mercati sempre più aperti e difficili. È sicuro, ad esempio, che una Pubblica amministrazione meno invasiva e più efficace ridurrebbe i costi delle imprese, accrescendo le risorse da destinare allo sviluppo. Così come non è difficile vedere fra le cause della scarsa presenza di multinazionali estere in Italia la lentezza della giustizia civile e le rigidità del diritto del lavoro, che creano una situazione di incertezza sui ritorni degli investimenti. Tuttavia, i confini fra ambiente istituzionale e imprenditoriale sono in realtà più sfumati di quanto si è soliti ammettere. Basti pensare all'intreccio fra costi delle infrastrutture e capacità imprenditoriali di realizzarle e gestirle, per cui eventuali deficit di efficienza vanno adeguatamente distribuiti fra istituzioni e imprese. Lo stesso vale per molti servizi, in particolare per quelli energetici, finanziari, di trasporto e comunicazione, dove i confini fra stato e mercato sono piuttosto incerti, e nel tempo si sono semmai spostati a favore del secondo. In questo senso, le difficoltà competitive del sistema paese sono in una qualche misura anche il risultato della scarsa produttività delle imprese italiane che operano in questi settori.

Per capire meglio le ragioni dei bassi incrementi di produttività dell'Italia dobbiamo allora tenere in considerazione più aspetti. Innanzitutto, è utile distinguere fra imprese esposte alla concorrenza internazionale e l'area dell'economia che, invece, opera su mercati domestici e ancora protetti. In secondo luogo è necessario esaminare i cambiamenti intervenuti nel mercato del lavoro, in particolare sulle nuove forme di flessibilità contrattuale e, soprattutto, su un fenomeno finora sottovalutato dall'analisi economica, quello dell'immigrazione, i cui effetti sulla produttività sono sia contabili che strutturali. Un terzo aspetto riguarda la difficoltà delle imprese

e, insieme, delle istituzioni di investire seriamente nella risorsa più critica dello sviluppo: la conoscenza. Vediamo brevemente ognuno di questi aspetti.

### 3. Competitività internazionale e dualismo interno

Se si guarda alla quota di mercato nel commercio internazionale dei manufatti – indicatore alternativo alla crescita di produttività per misurare la competitività di un paese – la situazione dell'Italia appare molto meno critica. Dal 2000 al 2009, un periodo in cui le economie emergenti hanno invaso i mercati di tutto il mondo – l'export cinese, in particolare, passa dal 4,7% al 13,5% del commercio globale – la quota dell'Italia si è ridotta di appena lo 0,5%, mantenendosi in valore sopra il 4% (Tab. 2).

Tab. 2 - Quote nell'export mondiale di manufatti

	2000	2009	variazione in punti %
Cina	4,7%	13,5%	8,8%
Germania	10,3%	11,6%	1,3%
Stati Uniti	13,8%	9,6%	-4,2%
Giappone	9,6%	6,1%	-3,5%
Francia	5,8%	4,6%	-1,2%
Italia	4,5%	4,1%	-0,5%
Gran Bretagna	5,0%	3,1%	-1,9%

Fonte: elab. Fondazione Edison su dati WTO.

Fra i grandi paesi industriali meglio di noi, in questo periodo, ha fatto solo la Germania, che ha guadagnato quasi due punti. Tutti gli altri sono però andati peggio: dagli Usa (-4,2%), al Giappone (-3,5%), al Regno Unito (-1,9%), alla Francia (-1,2%). Secondo i calcoli della Fondazione Edison (Fortis, 2009), dal 2004 la quota dell'Italia nell'export di manufatti del G-7 si è sempre tenuta sopra la media trentennale: considerato che in questo periodo si è assistito ad un sensibile rafforzamento del cambio euro/dollaro, l'ipotesi di una perdita di competitività del sistema industriale ne risulta quanto meno ridimensionata. Inoltre, analizzando la posizione nel commercio mondiale in diversi prodotti industriali, l'Italia si colloca nei primi due posti in ben sette settori sui 14 esaminati nel *Trade Performance Index Unctad-WTO*. In questo indice l'Italia si classifica al secondo posto assoluto, solo dopo la Germania, ma davanti anche al primo paese esportatore al mondo, cioè la Cina.

Questa notevole capacità di tenuta sui mercati internazionali è un elemento da guardare con interesse. Tuttavia, all'interno di questa prospettiva ci sono anche due aspetti critici che non possono essere trascurati. Il primo si riferisce alla specializzazione settoriale dell'export, che vede l'Italia ancora troppo agganciata a prodotti tradizionali, sui quali, perciò, la pressione concorrenziale delle economie emergenti è destinata a crescere (Barba Navaretti et al., 2007; Banca d'Italia, 2009). Il secondo è la difficoltà di presidiare i mercati geografici più dinamici e, in particolare, proprio la Cina: sul totale delle importazioni di questo paese, l'Italia ha una quota di appena l'1%, contro il 5% della Germania e l'1,4% della Francia; nel quinquennio 2002-2007 le esportazioni italiane in questo paese sono cresciute del 136%, ma quelle tedesche del 176%, quelle francesi del 210%, quelle spagnole addirittura del 390% (Brandolini, Bugamelli, Torrini, 2010).

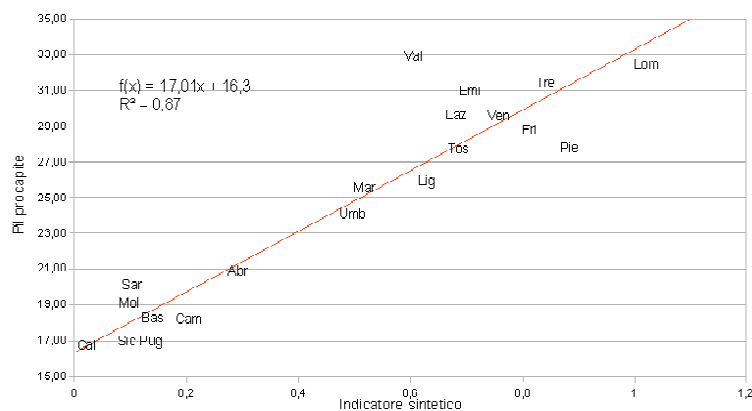
Le imprese italiane che competono sul commercio mondiale presentano dunque molte luci e qualche ombra. Vedremo fra poco come le trasformazioni in corso stiano comunque favorendo un'evoluzione positiva della specializzazione internazionale dell'Italia. Tuttavia, la capacità di tenuta delle imprese più aperte ai mercati internazionali rischia di essere compromessa dalla scarsa produttività complessiva del sistema paese, in particolare delle aree protette dalla concorrenza. Guardando ai differenziali di inflazione in diversi settori nel periodo 2000-2010, si può osservare che mentre i beni industriali sono stati sotto l'indice generale dei prezzi, per i servizi è invece avvenuto l'opposto. In alcuni casi, come per i servizi assicurativi e finanziari, la crescita cumulata nel periodo è stata di oltre 30 punti sopra l'inflazione. Ne consegue che in questi settori la redditività è cresciuta in misura sostenuta, mentre nell'industria le quote di mercato sono state mantenute a scapito dei margini operativi, che nel decennio sono infatti risultati in calo. Il confronto con la Germania – dove i prezzi nei servizi sono cresciuti la metà che in Italia – è impietoso, e contribuisce non poco a spiegare il vantaggio di competitività delle imprese di questo paese sul commercio internazionale (Monducci, 2010). Per altro, il confronto sugli indici dei prezzi mostra che laddove sono stati introdotti anche in Italia elementi di concorrenza – come nel settore delle telecomunicazioni – i risultati non tardano a manifestarsi, addirittura con una riduzione dei prezzi al consumo, a beneficio dei redditi reali delle famiglie e della competitività del sistema produttivo.

Il dualismo strutturale dell'economia italiana – con settori aperti alla concorrenza e altri protetti – non è una novità. Già alla fine degli anni '80 molte analisi avevano puntato l'indice su questo problema, ponendo con forza l'esigenza di politiche di liberalizzazione.



Non è purtroppo una novità nemmeno l'altro grande dualismo italiano, quello fra Nord e Sud, che continua a condizionare le dinamiche complessive dell'economia nazionale. Il dualismo geografico tende per altro a rispecchiare quello strutturale, essendo le regioni meridionali quelle con il minore tasso di apertura internazionale. Ciò non riguarda solo il commercio estero, ma anche altre dimensioni dell'apertura internazionale, come gli investimenti esteri, la bilancia tecnologica e dei servizi, l'arrivo di studenti stranieri. Costruendo un indice composito con tali variabili (per il quale si rinvia a Corò et al., 2008), se ne ricava una relazione diretta e statisticamente molto significativa con i livelli del prodotto pro-capite: tutte le regioni del Sud si situano nelle posizioni inferiori di entrambi gli indicatori (Fig. 2).

Fig. 2 - Relazione fra apertura internazionale e prodotto pro-capite (2007) nelle regioni italiane



Fonte: Elaborazioni Tedis-VIU su dati ISTAT.

Estendendo l'analisi a livello europeo, il peso del dualismo geografico italiano appare ancora più evidente. Una recente analisi svolta sui fattori di competitività delle regioni dell'Unione europea, ha classificato tutto il Mezzogiorno dell'Italia nel gruppo con l'indice più basso, assieme alla Grecia e alle aree meno sviluppate dei Balcani (Annoni, 2010).

Se, dunque, i dualismi strutturali dell'Italia non sono una novità, stupisce, semmai, ritrovarli con poche variazioni dopo tanti anni. Con l'aggravante che, diversamente dal passato, oggi non c'è la svalutazione ad aggiustare la perdita competitiva delle aree che, invece, sono esposte alla concorrenza internazionale.

#### **4. Flessibilità del lavoro e immigrazione: gli effetti sulla produttività**

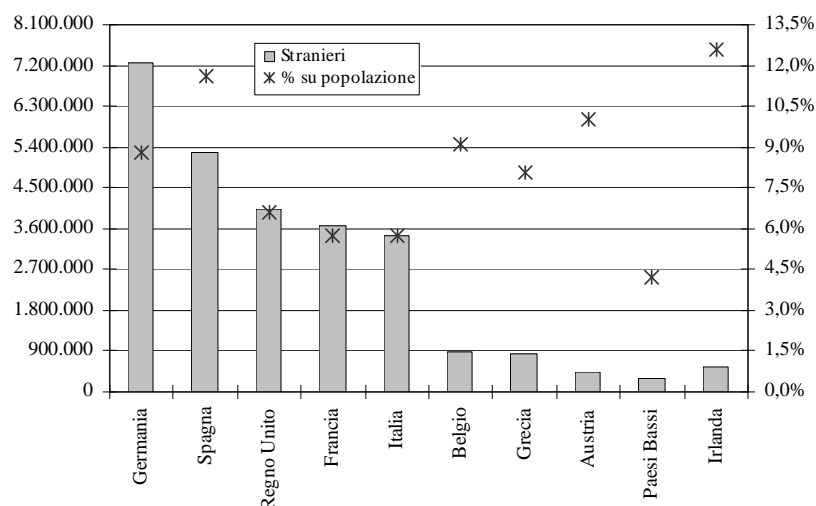
Prima della recessione l'Italia aveva mostrato uno dei più sostenuti incrementi di occupazione tra i paesi europei. Fra il 2000 e il 2007, il tasso di crescita del prodotto è quasi interamente spiegato dall'aumento dell'input di lavoro (7 punti su 8). Solo in Spagna l'occupazione cresce in misura maggiore (si è trattato di un vero boom, quasi 17 punti, anche se alla prova della crisi si è poi rivelato effimero), ma in ogni caso il contributo relativo rimane inferiore che in Italia (68% contro 87%). Nello stesso periodo, in Francia e Regno Unito l'incremento occupazionale spiega appena il 15% della crescita del prodotto che, come abbiamo già visto, è stata comunque più sostenuta che in Italia. In Germania il contributo dell'input di lavoro nel periodo 2000-2007 è stato addirittura negativo, e la crescita di produttività ha dunque dovuto più che compensare la perdita occupazionale. Questo risultato della Germania potrebbe essere giudicato criticamente. Dopo tutto, il calo di occupati non è un obiettivo desiderabile per la politica economica. In realtà, forte dei recuperi di produttività, l'industria tedesca ha saputo subito agganciare la ripresa mondiale, con una crescita della produzione che non ha tardato a trascinare anche l'occupazione: non a caso la Germania è oggi il paese industriale nel quale il mercato del lavoro soffre meno la crisi globale. L'Italia, invece, ha mostrato nel decennio scorso un pattern molto diverso da quello tedesco, mettendo in mostra un modello di "crescita estensiva" che, francamente, era difficile immaginare in una fase così matura del ciclo di sviluppo nazionale.

La spiegazione che finora ha prevalso nell'analisi di questa tendenza alla crescita estensiva dell'occupazione è quella delle nuove regole di flessibilità nel mercato del lavoro. In pratica, la possibilità di impieghi a tempo determinato e attraverso forme contrattuali flessibili, avrebbe fornito alle imprese (ma anche alla pubblica amministrazione) un insieme di strumenti per assumere nuovo personale senza i vincoli di irreversibilità che caratterizzano i contratti di lavoro in Italia. L'effetto sulla produttività di questa nuova occupazione sarebbe stato ridotto per almeno due ragioni. La prima, perché le nuove norme contrattuali avrebbero fatto emergere delle componenti di attività che prima erano svolte in modo irregolare, con un contributo perciò limitato al prodotto marginale. La seconda ragione è che queste forme flessibili di lavoro avrebbero disincentivato sia la domanda che l'offerta ad investire sulla specializzazione e la crescita professionale, fattori fondamentali per accrescere la produttività.

Queste interpretazioni colgono certamente una parte di verità. Tuttavia tendono ad enfatizzare eccessivamente le differenze rispetto alle situazioni precedenti, quando la flessibilità era comunque presente nel mercato del lavoro italiano, anche se non riconosciuta attraverso norme contrattuali (Contini, Trivellato, 2006). Inoltre, queste interpretazioni presumono una specificità nazionale su fenomeni che, in realtà, hanno una portata molto più ampia, e che dunque non possono da soli spiegare l'anomalo risultato della bassa produttività che si è verificata in Italia nel corso dell'ultimo decennio.

Un tema sul quale si è invece ancora poco riflettuto è quello dell'immigrazione. Nell'ultimo decennio la presenza straniera in Italia è cresciuta in misura consistente, allineandosi di fatto a quella di paesi di storica immigrazione, quali Francia e Regno Unito (Fig. 3). Il processo è tuttavia avvenuto in Italia molto più rapidamente, e questo ha comportato una difficile capacità di assimilazione non solo sociale, ma anche economica.

Fig. 3 - Popolazione straniera ed incidenza percentuale su totale popolazione in alcuni Paesi dell'Unione Europea (1 gennaio 2008)



Fonte: elab. Osservatorio Immigrazione Regione Veneto su dati Eurostat, 2010.

Nel 2008 l'Italia è stato il paese con il più elevato saldo migratorio d'Europa, con una crescita netta di oltre 400mila stranieri residenti. Questo valore è superiore a quello registrato lo stesso anno in Spagna, è doppio a quello registrato nel Regno Unito e quattro volte la Francia. La Germania, che rimane comunque il primo paese in Europa per valore assoluto di popo-

lazione straniera, ha di fatto rallentato molto l'immigrazione, specie dopo l'unificazione, avviando politiche di selezione degli ingressi.

L'immigrazione è un fenomeno di grande complessità, che non ha solo risvolti economici, ma anche sociali e politici. Anche per tale motivo si tratta di un fenomeno che, al di là delle dichiarazioni di principio, risulta molto difficile governare (Anastasia, 2010). L'aspetto che vale qui rilevare è comunque quello relativo agli effetti sull'economia. L'ipotesi che possiamo avanzare è che anche gli elevati flussi di immigrazione abbiano concorso a tenere bassa la dinamica della produttività nell'ultimo decennio. Questa ipotesi non considera solo l'ovvio effetto contabile – com'è evidente, a parità di crescita del prodotto, l'aumento dell'occupazione frena la variazione di produttività del lavoro – ma anche quello strutturale. L'ampia disponibilità di personale a basso costo garantita dall'immigrazione ha infatti reso possibile mantenere in Italia produzioni *labour intensive* che, altrimenti, non sarebbero resistenti alla pressione concorrenziale. Inoltre, la crescita di offerta di lavoro ha contenuto i prezzi relativi delle attività meno qualificate, disincentivando le ristrutturazioni aziendali e gli investimenti in innovazione tecnologica e organizzativa. Tale fenomeno ha riguardato innanzitutto l'industria tradizionale del *made in Italy*, ma ha poi coinvolto anche quella meccanica. Una componente importante di occupazione aggiuntiva garantita dall'immigrazione è stata anche quella stagionale dell'agricoltura, soprattutto al Sud, ma non solo. Nella fase più recente l'immigrazione ha inoltre interessato il settore dei servizi, sia nelle attività collegate alla ristorazione e alla ricettività turistica, sia soprattutto nell'area dell'assistenza sociale e sanitaria.

In tutti i casi – industria, agricoltura, servizi, welfare – l'immigrazione straniera ha avuto l'effetto di mantenere la redditività delle produzioni, ma a scapito della crescita di produttività. Questo risultato non era affatto scontato. Non sempre, infatti, i flussi di immigrazione si accompagnano al rallentamento dei processi di innovazione. Negli Usa, ma anche nei paesi dell'Europa del Nord, l'immigrazione ha avuto un duplice effetto: da un lato, quella meno qualificata ha incentivato l'occupazione locale a spostarsi verso attività più professionali, per evitare l'effetto di spiazzamento indotto dalla nuova offerta di lavoro a basso costo; dall'altro, questi paesi sono riusciti a catturare anche una componente *high skilled* dell'immigrazione, grazie soprattutto alla capacità attrattiva del sistema educativo e delle imprese multinazionali.

Le difficoltà dell'Italia di impiegare in modo più produttivo i lavoratori stranieri sono il risultato di più fattori. Innanzitutto, come abbiamo già ricordato, la velocità con cui i fenomeni migratori si sono presentati, da a-

scrivere anche alla combinazione della particolare fase storica in cui si sono manifestati, iniziati subito dopo la caduta del Muro di Berlino, e alla collocazione geografica dell'Italia, frontiera sia con l'area dei Balcani, sia con il Mediterraneo. Un altro fattore è la specializzazione produttiva in settori *labour intensive*, con una domanda di lavoro che nei sistemi di piccole imprese stava incontrando limiti crescenti sul lato dell'offerta. Ma una delle cause di un impiego poco produttivo dei lavoratori stranieri è stata anche una ambigua e contraddittoria politica dell'immigrazione, dove gli atteggiamenti intolleranti hanno per lo più nascosto con una maschera ideologica le ripetute sanatorie. Inoltre, nelle aree dove il fenomeno dell'immigrazione è stato più intenso – in particolare nei distretti industriali del Nord – la politica locale ha spesso ostacolato, con posizioni demagogiche, l'integrazione, senza preoccuparsi delle conseguenze sociali ed economiche di tali comportamenti. In questo modo si è ottenuto un risultato contro-intuitivo: gli stranieri con maggiori capacità e competenze, che hanno perciò maggiori margini di scelta dove migrare, hanno preferito città e paesi più "tolleranti", mentre nelle aree dove l'ostilità politica era più forte sono arrivati gli immigrati che non avevano altra scelta, fra cui molti disperati. L'esito di questa "selezione avversa" è stato negativo sia per la società che per l'economia. Per la società, perché l'integrazione è risultata più difficile, alimentando così il circuito dell'intolleranza. Per l'economia, perché la bassa dotazione di capitale umano della nuova forza lavoro ha non solo indebolito gli incentivi all'innovazione delle imprese, ma anche gli investimenti relazionali sul sistema economico locale dei lavoratori stranieri, la cui elevata mobilità non ha certo svolto un ruolo positivo sulla produttività. Affrontare seriamente il problema dell'immigrazione straniera – investendo molto di più su istruzione, formazione e integrazione culturale – diventa, dunque, una delle condizioni per assicurare un futuro economico, non solo demografico, al nostro paese.

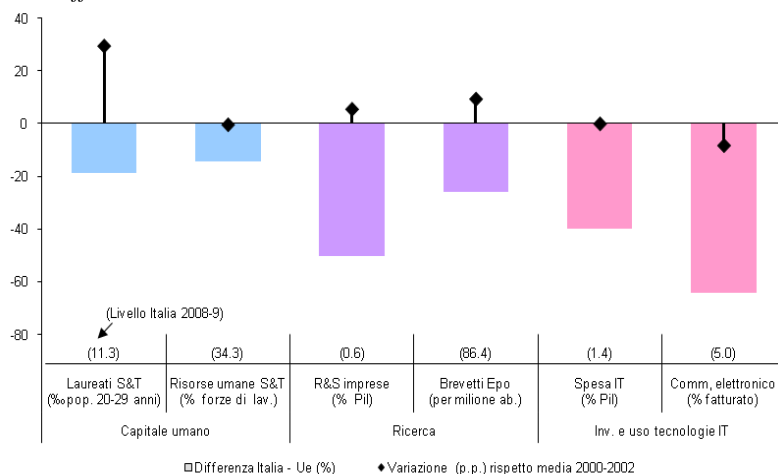
## **5. La difficile affermazione dell'economia della conoscenza**

È noto come l'Italia faccia molta fatica ad emergere nei confronti internazionali relativi all'intensità innovativa e all'economia della conoscenza (Daveri, 2006; Gambardella, 2009). Uno dei più noti indicatori impiegati per misurare la capacità di innovazione di un sistema economico – lo *European innovation scoreboard*, che combina variabili relative al capitale umano, alla spesa in R&D, ai brevetti e ai servizi tecnologici – colloca l'Italia nelle posizioni basse dell'UE27, e all'ultimo posto fra i paesi UE15,

dopo Grecia, Spagna e Portogallo (Pro Inno Europe, 2009). Si può discutere a lungo sui limiti di questo indicatore, che sposa un'idea di innovazione piuttosto formale e quasi esclusivamente di natura tecnologica, perciò poco congruente con i modelli più aperti di innovazione praticati nelle imprese italiane. Nei settori di punta del Made in Italy – come la moda, l'arredo, l'alimentare tipico – la capacità innovativa si esprime difficilmente nei laboratori di R&D e nei brevetti, e invece molto più nella cura del design, nella capacità di adattamento flessibile dell'industria manifatturiera, nell'eccellenza artigiana, nella continua re-interpretazione di tradizioni produttive e culturali (Micelli, 2009). Inoltre, la scarsa presenza di grandi imprese nell'economia italiana e la dominanza delle piccole e medie dimensioni, comporta un rapporto diverso con gli input innovativi che presentano elevate esternalità – in particolare capitale umano e R&D – in ragione delle minori economie di scala che il sistema produttivo è in grado di esprimere. Se però si presta attenzione all'output, si può riconoscere che almeno le “medie” imprese ottengono una maggiore produttività delle risorse impiegate nei processi di innovazione (Corò, Grandinetti, 2007).

Tuttavia, per quanto sia giusto cercare di spiegare le specificità di un modello italiano di “innovazione senza ricerca”, bisogna anche riconoscere che la necessità di spostare il baricentro del sistema produttivo verso la frontiera tecnologica, richiede alle istituzioni e alle imprese italiane un salto di qualità negli investimenti in conoscenza. Salto che, per la verità, si fatica ancora ad intravedere.

Fig. 4 - Le differenze nell'economia della conoscenza



Fonte: Istat, 2010.

Guardando infatti alle differenze rispetto alla media UE nelle variabili chiave dell'economia della conoscenza (Fig. 4), l'Italia presenta ritardi su tutti i fronti, con punte particolarmente critiche sulla diffusione del commercio elettronico, sugli investimenti in information technology e sulla spesa privata in R&D, dove anche le variazioni degli indici non sembrano mostrare inversioni di tendenza. Ad attenuare questo giudizio critico non corre in soccorso nemmeno il tradizionale dualismo geografico italiano. L'analisi sulla geografia dell'innovazione compiuta dal Joint Research Center della Commissione europea non individua infatti nessuna regione italiana nel gruppo leader, e solo la Lombardia compare nella classe intermedia per intensità innovativa (Annoni, 2010).

Meno squilibrata appare la situazione del capitale umano dove, soprattutto per quanto riguarda i laureati in discipline scientifiche e tecnologiche, c'è stato nel corso dell'ultimo decennio un recupero significativo. L'importanza del capitale umano nella crescita di produttività è del resto fuori discussione (Visco, 2009). L'accumulazione di conoscenze nei lavoratori e nelle organizzazioni accresce non solo le abilità produttive, ma la capacità di assorbimento tecnico e gli stimoli creativi, che sono sempre l'esito della combinazione di diverse fonti di conoscenza, sia pratica che codificata. Seguendo l'analisi di Joel Mokyr, più è ampia la base epistemica della conoscenza, maggiore sarà la possibilità di divisione del lavoro e, di conseguenza, anche la capacità di approfondire la specializzazione tecnica (Mokyr, 2004). La relazione fra diverse forme di conoscenza si misura, inoltre, nella facoltà di codificare una parte delle conoscenze applicative, rendendo possibile raggiungere rendimenti non decrescenti degli investimenti in ricerca e sperimentazione: ad esempio, la tutela tramite brevetti presuppone la capacità di codificare e separare le conoscenze dal prodotto, sfruttando le economie di replicazione grazie a costi marginali tendenzialmente nulli. Ma l'aspetto più importante della relazione fra forme di conoscenza è forse rappresentato dagli sviluppi più sistematici delle applicazioni, il cui progresso non può essere solamente lasciato alle costose procedure empiriche di *trial and error*.

Come vedremo fra poco, anche le produzioni tradizionali hanno in realtà bisogno di impiegare in modo più sistematico le conoscenze scientifiche e tecnologiche, sia per aumentare il valore e le prestazioni dei beni, sia per accrescere l'efficienza dei processi produttivi e i collegamenti con una domanda sempre più esigente, differenziata e mutevole. Per l'economia italiana, quella degli investimenti in capitale umano e creativo costituisce dunque una partita decisiva. Le responsabilità su questo fronte riguardano sia le imprese che le istituzioni. Per quanto si è fin qui detto, non è infatti imma-

ginabile che lo sviluppo delle conoscenze utili possa essere frutto solo dell'istruzione e della ricerca pubblica. Gran parte delle conoscenze impiegate creativamente nella produzione si formano nei processi produttivi stessi, in misura tanto maggiore non solo del livello tecnologico, ma in quanto le organizzazioni sono in grado di riconoscere margini di autonomia e forme di appropriazione individuale dei risultati dell'innovazione (Rullani, 2004). Inoltre, il contributo più consapevole delle imprese al processo di formazione del capitale umano risiede anche nel premio retributivo all'istruzione, in particolare dei laureati. Finché tale premio rimane in Italia più basso che negli altri paesi industriali avanzati, è difficile prevedere un netto cambiamento nelle strategie di investimento da parte delle famiglie (Cipollone, Sestito, 2010). Eppure, per riuscire ad avere un ruolo di primo piano nel nuovo scenario competitivo, questo passaggio risulterà fondamentale.

## 6. Cambiamenti di scenario

Quanto abbiamo fin qui osservato parte da una premessa logica: l'equilibrio competitivo nel quale, a partire dal secondo dopoguerra, l'Italia ha conquistato un posto di rilievo nella scena economica mondiale è rapidamente cambiato nell'ultimo decennio. In altri termini, la nostra ipotesi è che la bassa crescita aggregata dell'economia italiana è l'esito di un processo di adattamento ad un contesto competitivo mutato in misura profonda nel corso degli anni '90. In questa fase arrivano infatti a maturazione alcuni fenomeni che condizionano pesantemente le strategie delle imprese, e che ad un certo punto si trasformano in pesanti *shock* concorrenziali. I fenomeni sui quali richiamare l'attenzione sono almeno quattro: *i*) la diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione; *ii*) l'irruzione sulla scena mondiale di nuove economie a basso costo del lavoro; *iii*) l'affermazione dell'euro come elemento di stabilità monetaria e di rigore fiscale; *iv*) l'emergere di nuovi limiti ambientali allo sviluppo dissipativo. È opportuno richiamare gli elementi essenziali di questi cambiamenti per valutarne gli impatti sulla struttura dell'economia italiana.

Il primo e forse più importante *shock* concorrenziale è consistito nella funzione sempre più pervasiva delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, che trasformano i modelli di produzione e consumo, riducendo drasticamente i costi di accesso ai mercati finali e ai fattori produttivi dislocati nell'economia mondiale, quali lavoro, capitale e conoscenze. Queste tecnologie contengono un rilevante "potenziale" d'impiego per i sistemi di piccole e medie imprese, in quanto costituiscono un'infrastruttura



di coordinamento dei processi produttivi che riduce i costi di transazione e rende accessibili mercati lontani anche senza disporre di grandi economie di scala. Tuttavia, il “potenziale tecnologico” può diventare effettivo nelle imprese solo in presenza di specifiche capacità del capitale umano, di cui – come si è già rilevato – non sempre dispongono in misura adeguata le piccole imprese. Inoltre, com’è stato messo in luce da diverse ricerche (Chiarvesio *et al*, 2004; Favaretto, Zanfei, 2005), quando si passa dalle tecnologie semplici (cosiddette “a pacchetto”, come posta elettronica e *web site*) a quelle più complesse (ERP, *groupware*, *e-commerce*), è necessario un investimento specifico da parte dell’offerta tecnologica sulla singola impresa o sistema di imprese. Ma questo porta l’offerta a privilegiare chiaramente le imprese maggiori, in quanto le piccole raggiungono più difficilmente una scala adeguata a sostenere l’investimento specifico. Se a questo si aggiunge il fatto che le tecnologie di rete più evolute richiedono una infrastruttura *broad band* a cui non è facile accedere all’esterno delle principali aree urbane e metropolitane, la conseguenza è stata la creazione di un *divide* tecnologico a vantaggio delle grandi organizzazioni commerciali e produttive, che hanno potuto così recuperare il gap di flessibilità rispetto alle piccole imprese. Perciò, lo sviluppo dell’ICT – e degli altri sistemi che a queste tecnologie sono strettamente collegati, come la logistica e i trasporti – ha finora avuto un impatto negativo sulla competitività delle piccole imprese. Recuperare questo *gap* non è facile, ma nemmeno impossibile. Ciò dipenderà essenzialmente da tre fattori: il primo, come ricordato nel precedente paragrafo, dall’aumento delle dotazioni di capitale umano e delle capacità di assorbimento tecnico nelle piccole imprese; il secondo dalla crescita di un’offerta tecnologica specifica per le piccole imprese, che privilegi le soluzioni *open source* e *cloud computing*, che contribuiscono a ridurre i costi fissi delle applicazioni; il terzo dall’implementazione di concrete strategie di rete, le quali, anche attraverso il ruolo chiave delle imprese leader, porti alla condivisione di standard, progetti e, più in generale, di una nuova “cittadinanza tecnologica” nelle aziende minori.

Oltre alla diffusione delle tecnologie di rete, e in buona misura anche grazie a queste, a cambiare lo scenario competitivo è stato l’irrompere nella scena mondiale di nuove regioni economiche che, per molto tempo, erano state escluse dalla divisione internazionale del lavoro. Questo fenomeno sta ridisegnando profondamente la geografia internazionale dell’industria, con un netto spostamento dell’asse dello sviluppo verso Oriente. Non solo siamo di fronte a impressionanti dati di crescita delle economie asiatiche – basti pensare che negli anni ’70 Cina e India rappresentavano, nel loro insieme, il 30% dell’economia Usa, oggi la equivalgono in parità di potere

d'acquisto – ma i loro potenziali di sviluppo sembrano non essersi ancora espressi appieno. Dal 2000 al 2008 le economie emergenti hanno tenuto tassi di crescita vicini al 10%, e le previsioni del FMI indicano per il dopo-crisi un tasso di crescita potenziale dell'8%, contro il 2% dell'area Ocse. Questa crescita ha esercitato una forte pressione concorrenziale sull'industria mondiale, sia per l'aumento dell'offerta di prodotti a basso costo, sia per l'innalzamento dei prezzi di materie prime ed energia in conseguenza di una forte domanda. Difficile immaginare che questa pressione si allenterà nei prossimi anni. Tuttavia, la crescita di queste economie sta creando anche nuovi mercati per tecnologie, servizi e beni di “lusso accessibile” prodotti nei paesi industriali maturi. All'inizio degli anni '90 le economie emergenti arrivavano a malapena al 20% delle importazioni mondiali, ma quindici anni dopo erano già al 35% e le previsioni per il dopo-crisi indicano una crescita al 43% (Guelpa, 2010). La Germania, grazie alla struttura dei suoi vantaggi comparati, ha saputo cogliere con prontezza l'opportunità di servire queste nuove aree di domanda, superando in pochi anni gli Usa come valore dell'export. Diversamente dalla Germania, l'Italia, a causa della sua specializzazione, ha invece inizialmente patito la concorrenza delle economie *low cost*, che hanno sottratto significative quote di mercato nelle tradizionali aree di destinazione del *made in Italy*, quali Usa ed Europa nord-occidentale. Tuttavia, negli ultimi anni ha cominciato a prendere consistenza un processo diverso, articolato in tre mosse chiave: un riposizionamento qualitativo dei prodotti, collegato ad investimenti promozionali e sulle reti distributive che si è concentrato proprio sui “nuovi mercati”; la crescita dell'export di tecnologie e impianti per servire la forte domanda delle piattaforme manifatturiere in espansione nelle economie emergenti; la creazione di basi manifatturiere e di reti di integrazione produttive per sfruttare i potenziali delle economie *low cost*. Si tratta di azioni sviluppate da attori diversi, ma che risultano di fatto complementari in una strategia di sviluppo industriale del paese.

Nei successivi paragrafi cercheremo di vedere un pò meglio alcune di queste strategie, la cui importanza tende a crescere con l'affermarsi della terza sfida competitiva che le imprese italiane hanno dovuto affrontare, quella dell'euro. Il nuovo regime macro-economico imposto dalla moneta unica vincola gli stati aderenti ad adottare politiche fiscali restrittive e modifica le condizioni di competitività delle imprese, costringendo in particolare l'industria europea ad investire in modo sempre più deciso su innovazione, internazionalizzazione e crescita della produttività. L'euro è una moneta che ha cercato di dare stabilità agli scambi fra paesi europei – così da favorire la formazione di un ampio mercato interno – ma anche maggiore

forza all'economia europea sulla scena internazionale. I limiti di questo progetto sono oggi evidenti, soprattutto per il mancato completamento del quadro politico-istituzionale per il governo dell'economia, senza il quale nessuna moneta può durare a lungo. In ogni caso, il rafforzamento dell'euro ha avuto per l'industria un duplice effetto: da un lato ha ridotto la profittabilità dell'export, in particolare per i beni più sensibili al prezzo e per i quali la concorrenza internazionale è più accesa; dall'altro ha reso più facile e conveniente importare beni finali e intermedi, quando non effettuare investimenti diretti all'estero per produrre direttamente oltre frontiera. L'euro ha perciò messo ulteriormente sotto pressione l'industria più esposta alla concorrenza internazionale, ma ha tuttavia contribuito alla sua riorganizzazione, favorendo una presenza più articolata sia sui mercati maturi, sia nelle economie emergenti.

Ai tre fenomeni di cambiamento appena descritti, fra loro strettamente collegati, se ne aggiunge un quarto, quello della sostenibilità ambientale, anch'esso in grado di condizionare in modo profondo e diffuso l'organizzazione della produzione e i comportamenti di consumo, imprimendo una svolta al modello di sviluppo energivoro su cui si è basata la crescita estensiva degli ultimi 50 anni. La discussione sui limiti ambientali dello sviluppo economico non è certo una novità. Ciò che di nuovo propone l'attuale dibattito sulla *green economy* è semmai la generale consapevolezza degli effetti negativi sui processi di sviluppo del consumo di risorse non rinnovabili, ma anche degli straordinari potenziali tecnologici e occupazionali messi in campo da una riconversione ambientale dell'economia (Borghi, 2009; Corò, 2010). Alcuni autori hanno indicato nella crisi di sostenibilità ambientale una delle cause della stessa recessione globale. Secondo Stiglitz (2010), la crescita dei prezzi dell'energia e delle materie prime, che avevano toccato vertici mai raggiunti prima del crollo dei corsi azionari, ha costituito uno dei fattori di instabilità macro-economica che ha poi contribuito alla crisi finanziaria. Una interpretazione analoga è stata proposta da Rullani (2009, 2010), secondo il quale il modello di sviluppo intrapreso dalle economie industriali porta con sé uno spreco di risorse che poteva risultare compatibile solo in presenza di pochi paesi produttori. Ma quando nell'economia mondiale irrompono nuovi protagonisti, il modello dissipativo diventa chiaramente insostenibile, rendendo necessario rivedere a fondo il suo funzionamento. In questa prospettiva, secondo Rullani la crisi diventa anche un'opportunità, quella di una generale riorganizzazione dei processi produttivi, guardando non solo al consumo, ma anche alla rigenerazione delle risorse impiegate in tali processi. Per l'Italia, paese privo di materie prime e fonti energetiche primarie, la crescita dei prezzi delle *commodities*

ha avuto un impatto rilevante nell'industria di trasformazione, comprimendo ulteriormente i margini che già euro ed economie emergenti avevano abbassato. Perciò, le strategie della sostenibilità possono diventare per l'Italia una delle condizioni per tornare a crescere, aprendo prospettive di nuova occupazione anche oltre l'area delle energie rinnovabili: basti pensare al settore delle costruzioni e della bio-edilizia, a quello dei nuovi materiali, all'eco-design, alla logistica e ai trasporti. Tuttavia, per cogliere le opportunità del nuovo scenario, è necessario anche in questo caso effettuare investimenti selettivi in capitale umano e favorire lo sviluppo di una nuova imprenditorialità, che molto spesso può prendere corpo sulla base di attività esistenti.

## **7. Un capitalismo imprenditoriale alla ricerca di nuovi percorsi di sviluppo**

Di fronte a questi cambiamenti l'economia italiana non è rimasta ferma. Diverse indagini condotte in questi anni hanno mostrato come, soprattutto in alcune aree del paese, le imprese siano state pronte a cogliere le opportunità offerte dalla nuova geografia economica mondiale, trasferendo all'estero parte delle produzioni a maggiore intensità di lavoro, ma anche costruendo nuove relazioni commerciali con mercati promettenti (Corò, Grandinetti, 2010; Feltrin, Tattara, 2010). Di fronte alla concorrenza internazionale le imprese hanno dovuto investire in tecnologia, sulla qualità, sul riposizionamento della gamma dei prodotti, sui marchi, sulle reti distributive e di servizio. La selezione competitiva è stata dura, e molte imprese, soprattutto di minore dimensione, sono rimaste sul terreno, liberando risorse che altre imprese, meglio attrezzate, hanno così potuto utilizzare in modo più produttivo.

Gli scenari di cambiamento discussi nel precedente paragrafo hanno perciò indotto diversi processi di adattamento e innovazione. Del resto, come abbiamo discusso in più riprese su questa stessa rivista (Corò, 2001, 2006), ogni processo concreto di sviluppo economico è, in un certo senso, l'esito di un "accoppiamento strutturale" fra capacità endogene di un territorio – conoscenze, vocazioni produttive, istituzioni – e un insieme di opportunità che si presentano nel contesto competitivo esterno. In una situazione di forti cambiamenti, qual è senz'altro quella attuale, il processo di accoppiamento fra locale e globale può avere successo se ci sono almeno due condizioni, entrambe presenti nell'economia italiana. La prima è l'esistenza di *capacità imprenditoriali*, cioè di una pluralità di agenti economici che operano in mercati aperti, i quali effettuano continuamente in-

vestimenti a rischio su nuovi prodotti, nuovi servizi e nuovi processi di creazione del valore. Questa capacità è tipica di una forma di capitalismo che alcuni autori hanno per l'appunto definito "imprenditoriale" (Audretsch, 2007; Baumol *et al.*, 2007). Diversamente da altri modelli di capitalismo – dove domina la grande *corporation*, il potere statale o gruppi oligopolistici – quello imprenditoriale è un sistema economico molto più aperto alle sperimentazioni e meglio predisposto ad introdurre innovazioni di tipo sia incrementale che radicale. I percorsi di adattamento e di esplorazione innovativa che l'economia italiana ha intrapreso a partire dalla seconda metà degli anni '90 non hanno ancora portato ad un assestamento definitivo, e su di essi la recente crisi economico-finanziaria ha avuto, come abbiamo già detto, effetti controversi. Ma proprio qui troviamo la seconda condizione per riuscire a cogliere le opportunità offerte dai cambiamenti dello scenario economico: l'esplorazione imprenditoriale non ha davanti un unico sentiero di sviluppo, ma più modi per competere e creare valore. In altri termini, una *one best way*, se mai c'è stata, non è la soluzione che ha senso oggi cercare per uscire dalla crisi. Il capitalismo imprenditoriale che anima una parte significativa dell'economia italiana sta infatti da tempo esplorando *diversi percorsi di innovazione*, che non sono affatto in contraddizione fra loro, anche se, come avviene per ogni innovazione, può nascere una competizione fra gli attori economici nell'uso delle risorse. Tuttavia, questo non preclude la varietà delle strade del cambiamento industriale le quali, infatti, continuano a convivere e, in parte, ad intrecciarsi in modo proficuo. Vediamo allora, in conclusione, di elencare alcune delle strade più promettenti che già sono state imboccate dall'economia italiana.

## **8. Cinque percorsi evolutivi dell'economia italiana**

Un primo sentiero riguarda le imprese impegnate nei settori "tradizionali" del *made in Italy* – moda, casa, alimentare, turismo – che sono state spinte ad elevare la gamma dei prodotti e puntare sull'unicità, l'autenticità, il valore di esperienza dei beni per sfuggire all'insostenibile competizione di prezzo. Processi di questo tipo si sono manifestati, in particolare, nello sviluppo di una "industria su misura" e del "lusso accessibile", nella riscoperta della creatività artigiana, nella valorizzazione dei prodotti agro-alimentari tipici, nel valore di esperienza dell'ospitalità turistica. Un indizio sull'aumento di qualità del *made in Italy* è fornito dalla dinamica dei valori medi unitari alle esportazioni, risultata decisamente maggiore degli altri paesi europei: fatto 100 l'indice al 2000, l'Italia misurava 128 al 2008, contro

120 della Spagna, 115 della Francia, 112 della Germania. La crescita dei prezzi alle esportazioni, unita alla capacità di mantenere le quote nel commercio mondiale, è il segnale di un potere di mercato costruito sulla differenziazione dei beni e sull'abilità di aggiungere al valore manifatturiero significati più complessi. Non è un risultato acquisito una volta per tutte, e ha certamente bisogno di essere rafforzato con politiche di *brand*, con un presidio più esteso delle reti distributive all'estero, con un uso intelligente delle tecnologie di comunicazione. La strada della qualità comporterà, molto probabilmente, una ulteriore selezione delle imprese, ma rimane comunque una delle più promettenti per valorizzare nel mondo il patrimonio culturale, artigianale e manifatturiero italiano.

Un secondo percorso evolutivo è quello che porta ad una ricomposizione settoriale in cui si riduce il peso dei beni finali – in particolare dei sistemi della moda e della casa – a vantaggio dei beni strumentali – meccatronica, automazione, impianti – e delle forniture specializzate, come la componentistica complessa, la chimica fine, la farmaceutica. Questo processo di trasformazione è stato nella seconda metà degli anni '90 molto rilevante sia in termini occupazionali che nelle dinamiche dell'export: i primi cinque settori *medium tech* – macchine, metallurgico e prodotti in metallo, autoveicoli, chimici, apparecchi elettrici – coprono oggi oltre il 50% delle esportazioni italiane di manufatti; aggiungendo quelli di gomma, plastica e farmaceutico si supera il 60%. Lo sviluppo della tecnologia italiana non è un processo completamente separato dall'industria tradizionale. In molti casi, tale sviluppo nasce all'interno dei settori tradizionali ed evolve attraverso i noti processi del *learning by using*, come per il meccano-tessile, le macchine per la lavorazione del legno o dei gioielli, per la produzione vitivinicola, per il *packaging* o i materiali per l'edilizia. Ma in diversi casi le tecnologie sono "entrate" nei beni tradizionali, migliorandone i processi produttivi e, soprattutto, le qualità prestazionali: il caso della "scarpa che respira" è solo uno dei tanti modi con cui le tecnologie utili hanno arricchito il valore economico di un prodotto maturo.

Le trasformazioni nella qualità dei prodotti e nella composizione dell'export si affiancano ad un terzo percorso di cambiamento, quello dell'internazionalizzazione produttiva. Le imprese più dinamiche dell'industria italiana sono diventate a tutti gli effetti globali, hanno cioè adottato ampi gradi di libertà nel definire le proprie scelte localizzative, organizzando a scala internazionale le proprie attività, ed esplorando nuovi mercati alla ricerca di risorse, conoscenze, altre imprese con cui creare un legame utile alla propria strategia competitiva. La formazione di "catene globali del valore", dove le diverse funzioni vengono distribuite in aree di-

stinte dell'economia mondiale, è spesso vista dall'opinione pubblica e da alcune componenti del sistema politico come un grave pericolo per l'economia, in quanto tali catene costituirebbero il veicolo per spostare la produzione in aree a basso costo, portando così ad una progressiva perdita di opportunità di lavoro. In realtà, i circuiti della globalizzazione si sono mostrati molto più complessi di tale rappresentazione, e proprio le imprese che più hanno investito all'estero, adottando un modello a rete aperta, si sono alla fine dimostrate quelle più solide anche di fronte alla crisi (Chiarvesio *et al.*, 2010). Non solo. Analisi svolte in profondità sulla distribuzione del valore nelle catene produttive globali, hanno messo in luce come nella base domestica delle imprese che hanno attivato tali catene, siano avvenuti significativi processi di creazione di nuovi posti di lavoro in attività qualificate (Dedrick *et al.*, 2010). Ciò non significa che la delocalizzazione internazionale non comporti alcun rischio per i territori, ma nemmeno che i risultati di questo processo siano solo negativi. Ciò dipenderà anche dalla capacità dei territori di accompagnare l'evoluzione delle strategie competitive delle imprese, soprattutto attraverso la crescita di una nuova economia dei servizi.

Qui incrociamo il quarto percorso di cambiamento, che porta alla crescita dei servizi all'interno della manifattura e attorno ad essa, al punto che la tradizionale distinzione fra secondario e terziario sta perdendo progressivamente significato, e fa invece emergere diverse *filiere neo-industriali*, in cui il tratto unificante diventa la crescente intensità di conoscenza impiegata nella produzione. La crescita dei servizi ad elevato contenuto di conoscenza – ricerca e trasferimento tecnologico, design, comunicazione, logistica, consulenza strategica, ecc. – è un altro fenomeno di rilievo messo in campo dall'economia italiana e finora, escluse alcune recenti analisi, poco studiato (Bettiol *et al.*, 2010). Anche se la quota di occupazione nei servizi *high skilled* è in Italia inferiore a quella di altri paesi, la velocità di recupero è stata notevole, al punto da mostrare uno dei maggiori incrementi in Europa (Guelpa, 2010). Si tratta di valori importanti in termini sia assoluti che relativi: in base ai dati Istat, nel 2007 i servizi alle imprese occupavano 3,5 milioni di addetti (comprendendo quelli finanziari), pari ad un quinto dell'intera occupazione nazionale, e con un incremento di oltre 500mila addetti in soli tre anni.

La crescita dei servizi non riguarda, del resto, solo l'offerta per le imprese, ma anche per la popolazione, che ha progressivamente spostato la domanda verso prodotti orientati al *benessere*, come documenta la forte crescita di occupazione e nuova imprenditorialità nei settori della salute, della cultura, dello sport, dell'ambiente, dell'edilizia sostenibile (Corò, Grandinetti, 2010). Nel 2007 i servizi privati rivolti alla popolazione (salu-

te, assistenza, istruzione, cultura) contavano in Italia complessivamente 1,5 milioni di addetti (oltre l'8%), con un incremento di 250mila addetti rispetto al 2004: si tratta dell'area più dinamica in termini sia occupazionali che per numero di nuove imprese. Nel comparto alberghi e ristoranti l'occupazione è di 3,5 milioni di addetti, e la crescita nel triennio è stata di 200mila addetti.

Se i cambiamenti nel mondo della produzione industriale sono stati oggetto in questi anni di diverse analisi, meno conosciuti sono invece i mutamenti nelle forme di consumo. In realtà i consumi hanno un legame molto stretto con l'evoluzione del sistema produttivo, funzionando, in una certa misura, come meccanismo di redistribuzione del reddito. Un'economia neo-industriale esige, infatti, formule imprenditoriali e profili professionali diversi da quelli richiesti dalla manifattura tradizionale, e questo, com'è intuitivo, si rispecchia sia nei redditi delle famiglie, sia nella tipologia dei consumi. Ecco dunque crescere i consumi legati alla salute, al benessere personale e abitativo, all'alimentazione di qualità, allo svago e al turismo ospitale, alla cultura, all'ambiente e all'efficienza energetica. Questi consumi presentano almeno tre particolarità, entrambe molto interessanti dal punto di vista dell'economia locale: da un lato richiedono un'offerta imprenditoriale qualificata, tecnologie evolute, personale specializzato e con un forte orientamento all'innovazione; in secondo luogo questi consumi sono poco soggetti alle fluttuazioni congiunturali, svolgendo perciò un importante effetto di stabilizzazione dei cicli economici, anche attraverso l'assorbimento dell'occupazione espulsa dai settori in crisi; in terzo luogo questi consumi presuppongono, quasi sempre, servizi di *prossimità*, legati al territorio, perciò meno soggetti, rispetto ai prodotti industriali, alla concorrenza internazionale. Anche laddove i fattori e le tecnologie impiegate per produrre questi servizi vengono da lontano – si pensi al caso dei prodotti culturali, all'impiantistica per il risparmio energetico, o alle attrezzature di diagnostica medica – la filiera che ne assicura l'offerta si sviluppa necessariamente a contatto con la domanda finale, dove crea una parte significativa del valore aggiunto complessivo. Per tale motivo, a ridosso della domanda finale tende anche a crescere un'occupazione qualificata collegata a queste filiere, che contribuiscono così ad attivare circuiti virtuosi per lo sviluppo economico locale.

## 9. Per concludere

La nostra conclusione è che l'economia italiana non ha affatto esaurito i potenziali di crescita. Anche se la crisi economico-finanziaria ha portato un



rallentamento della domanda mondiale, la ripresa è in realtà già iniziata, e nuove frontiere di sviluppo si stanno chiaramente configurando all'orizzonte. Alcune promettenti frontiere sembrano lontane dai tradizionali mercati di destinazione: per fornire le economie emergenti dell'Asia, dell'Est Europa e dell'America Latina, servono investimenti in nuove reti distributive, logistiche e di servizio che non si improvvisano in poco tempo. Ma la distanza geografica e istituzionale si può ridurre creando servizi ad elevato contenuto di conoscenza e investendo, per quanto possibile, anche nel presidio produttivo di questi mercati, così da integrare le fasi di trasformazione a maggior intensità di lavoro nelle catene del valore governate dalla base domestica. Inoltre, per vendere sui mercati emergenti è necessario differenziare i prodotti e puntare con molta più decisione sull'autenticità del *made in Italy*, sul design, sull'originalità, sulla comunicazione, sui marchi. Per accompagnare questo processo è necessario sviluppare servizi ad alto contenuto di conoscenza. Ma le nuove frontiere non sono solo quelle lontane. Ci sono anche "frontiere interne" all'economia e alla società locale che devono essere esplorate con più convinzione dal capitalismo imprenditoriale. Sono le frontiere della qualità sociale, della salute, della cultura e della sostenibilità.

Tuttavia, nel guardare a come il capitalismo imprenditoriale può superare la crisi e trovare nuove strade per tornare a crescere, bisogna evitare di compiere un grave errore, quello di confonderlo con un sistema atomistico di piccole imprese in competizione fra loro, privo di istituzioni e di imprese di maggiori dimensioni che, per loro natura, tendono a costruire regole di stabilità e ad allungare l'orizzonte di ritorno degli investimenti. In realtà, per funzionare il capitalismo imprenditoriale presuppone una forte complementarità fra piccola e grande (e media) impresa, ma anche fra mercato e istituzioni, richiedendo un insieme di *regole* in grado di ridurre i costi di transazione e assicurare quelle dotazioni di beni collettivi e capitale fisso sociale che il mercato, da solo, non è in grado di produrre in modo efficiente. Una nuova fase di sviluppo dell'economia italiana dovrà perciò passare anche attraverso un rinnovamento delle istituzioni della politica economica. L'ostacolo più insidioso nei sentieri del capitalismo imprenditoriale risiede, in Italia, proprio qui.

## Riferimenti bibliografici

Anastasia B. (2010). Aspetti multiformi della crescita demografica. In: Osservatorio Regionale sull'Immigrazione (a cura di). *Immigrazione straniera in Veneto*. Milano. FrancoAngeli.

- Annoni P. (2010). *The European Commission measures the level of regional competitiveness*. Istat – X Conferenza nazionale di Statistica. Roma.
- Audretsch D.B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford University Press.
- Banca d'Italia (2009). Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano. *Questioni di economia e finanza*, 45.
- Barba Navaretti G., Bugamelli M., Faini R., Schivardi F., Tucci A. (2007). Le imprese e la specializzazione dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?. In R. Baldwin, G. Barba Navaretti, T. Boeri (a cura di). *Come sta cambiando l'Italia*. Bologna. il Mulino.
- Baumol W., Litan R.E., Schramm C.J. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Princeton University Press.
- Bettioli M., Di Maria E., Grandinetti R. (2010). *Market extension and KIBS knowledge profile*. 5th International Forum of Knowledge Asset Dynamics. Matera.
- Borghesi E. (2009). *La sfida dei territori nella Green Economy*. Bologna. il Mulino.
- Brandolini A., Bugamelli M., Torrini R. (2010). *Ristrutturazione delle imprese e produttività*. Istat - X Conferenza nazionale di Statistica. Roma.
- Chiarvesio M., Di Maria E. e Micelli S. (2004). From local networks of SMEs to virtual districts? Evidence from recent trends in Italy. *Research Policy*, 10, vol. 33.
- Chiarvesio M., Di Maria E., Micelli S. (2010). Global value chains and open networks: the case of Italian industrial districts. *European Planning Studies*, 18(3) March: 329-346.
- Cipollone P., Sestito P. (2010). *Il capitale umano. Come far fruttare i talenti*. Bologna. il Mulino.
- Contini B., Trivellato U. (a cura di), (2006). *Eppur si muove. Dinamiche e persistenze nel mercato del lavoro italiano*, Bologna. il Mulino.
- Corò G. (2001). Economia globale e cambiamento politico: imprese, istituzioni e società locali alla ricerca di nuove regole. *Argomenti*, 1.
- Corò G. (2006). Crescita, convergenza, innovazione: una discussione sul modello di sviluppo regionale nell'UE. *Argomenti*, 17.
- Corò G. (2010). *L'artigianato nelle filiere della Green Economy*. CNA - Creatività Sostenibile. Firenze.
- Corò G., Finotto V., Salmasi L. (2008). Il grado di apertura internazionale delle regioni. In: Rossi A.. *Le competenze delle P.A. per l'internazionalizzazione*. Foromez. Roma.
- Corò G., Grandinetti R. (2007). *Le strategie di crescita delle medie imprese*. Edizioni Il Sole 24 Ore.
- Corò G., Grandinetti R. (2010). Frontiere e attori dello sviluppo oltre la crisi: il laboratorio del Nord Est. *Economia e società regionale*, 2.
- Daveri F. (2006). *Innovazione cercasi. Il problema italiano*. Bari. Laterza.
- Dedrick J., Kraemer K.L., Linden G. (2010). Who Profits From Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 19, No. 1.
- Favaretto I., Zanfei A. (2005). Ricerca, innovazione e ricadute sul sistema produttivo regionale. Il caso delle Marche. *Argomenti*, 13.

- Feltrin P., Tattara G. (2010). *Crescere per competere. Le piccole e medie imprese in un mondo globale*. Milano. Bruno Mondadori.
- Fortis M. (2009). *La crisi mondiale e l'Italia*. Bologna. il Mulino.
- Gambardella A. (2009). *Innovazione e sviluppo. Miti da sfatare, realtà da costruire*. Milano. Egea.
- Guelpa F. (2010). *Dal "come" fare al "cosa" fare: la capacità di reinventarsi come prerequisito di successo*. Istat - X Conferenza nazionale di Statistica. Roma.
- Micelli S.. (2009). Il lavoro artigiano nelle catene globali del valore. *Economia e società regionale*, 4.
- Mokyr J. (2004). *I doni di Atena. Le origini storiche dell'economia della conoscenza*. Bologna. il Mulino.
- Monducci R. (2010). *Statistiche ufficiali e analisi della competitività del sistema delle imprese: aspetti concettuali, problemi di misurazione, strategie di miglioramento della qualità*. Istat - X Conferenza nazionale di Statistica. Roma.
- Pro Inno Europe (2009). *European Innovation Scoreboard 2009. Comparative Analysis of Innovation Performance*. Inno Metrics.
- Rullani E. (2004). *La fabbrica dell'immateriale. Produrre valore con la conoscenza*. Roma. Carocci.
- Rullani E. (2009). La crisi come occasione di apprendimento, interdipendenza, competitività, sostenibilità. *Economia e Società Regionale*, n. 1-2.
- Rullani E. (2010). *Modernità sostenibile. Idee, filiere e servizi per uscire dalla crisi*. Venezia. Marsilio.
- Stiglitz J. (2010). *Freefall. Free Markets and the Sinking of the Global Economy*. Allen Lane.
- Visco I. (2009). *Investire in conoscenza*. Bologna. il Mulino.