
L'industria italiana nella nuova globalizzazione

Giancarlo Corò

Title Abstract

manca

Keywords:

Classificazione JEL: L67; O3; M21

1. NEO-PROTEZIONISMO E RISCHIO RECESSIONE

Dieci anni non sono bastati all'economia italiana per tornare ai livelli pre-crisi. E proprio quando questo traguardo simbolico sembrava alla portata, ecco nuovamente allungarsi sull'Italia l'ombra di una recessione, aggravata da uno scenario globale tutt'altro che favorevole. Nell'**Outlook di ottobre 2018** il Fondo Monetario Internazionale ha infatti richiamato l'attenzione sull'indebolimento della crescita mondiale causato in particolare dalle nuove tendenze protezionistiche che, se non disinnescate per tempo, potrebbero facilmente precipitare in una guerra commerciale. Sappiamo del resto che alcune misure protezioniste possono risultare politicamente attrattive nel breve periodo – in particolare quando tutelano categorie economiche precise, capaci di mobilitarsi a discapito di interessi più diffusi, ma meno organizzati – e tuttavia hanno ripercussioni negative a medio-lungo termine, producendo un contagio dal quale non è facile riprendersi. Secondo una stima della Banca Mondiale le misure protezioniste che si stanno configurando potrebbero causare una contrazione del commercio internazionale di 2,6 trilioni di dollari, un calo dei consumi delle famiglie di 445 miliardi e una perdita di quasi un punto all'anno del prodotto lordo globale (Kutlina-Dimitrova, Lakatos 2017).

Non è difficile immaginare quanto questo scenario sia pericoloso per l'industria italiana, la cui apertura agli scambi ha assicurato nell'ultimo decennio l'aggancio alle aree più dinamiche dell'economia mondiale, fornendo grazie alle esportazioni nette la possibilità di compensare le altre componenti in caduta della domanda. Infatti, se nel 2017 il PIL dell'Italia era ancora fermo ai livelli del 2001, nello stesso periodo l'export era invece cresciuto del 40 per cento. Considerando il periodo successivo alla crisi, possiamo notare che in Italia dal 2010 al 2017 i consumi si sono ridotti in termini reali dell'1 per cento, la spesa pubblica dello 0,8 per cento, gli investimenti addirittura del 3,1 per cento. Per contro le esportazioni sono cresciute del 6,4 per cen-

to mentre le importazioni solo del 2,3 per cento. In questo periodo il valore dell'export italiano ha saputo tenere lo stesso tasso di crescita della Germania, accumulando un differenziale di quasi 20 punti con la Francia e frenando la discesa della propria quota sul commercio mondiale che durava da due decenni. Da segnalare come gli incrementi dell'interscambio siano avvenuti soprattutto con gli altri Paesi dell'Unione Europea, dove negli ultimi cinque anni la crescita in valore corrente è stata del 25 per cento, mentre con il resto del mondo gli incrementi sono stati inferiori al 10 per cento (Istat, 2018).

2. IL RALLENTAMENTO DEL COMMERCIO MONDIALE

Un quadro economico internazionale stabile e aperto dovrebbe dunque costituire un obiettivo fondamentale per la politica nazionale. Un quadro nel quale è necessario riservare uno spazio di riguardo alla prospettiva europea, non solo perché quest'area accoglie oltre la metà delle esportazioni italiane, ma in quanto la crescente interdipendenza commerciale è anche l'espressione di catene del valore che legano un numero sempre maggiore di imprese italiane ai settori più qualificati e innovativi dell'industria europea (Bianchi 2018b; Mosconi, 2015; Iapadre, 2018). L'importanza dell'Europa come mercato aperto e ben regolato diventa del resto ancora più importante con l'aumento delle turbolenze che agitano l'economia mondiale. Ne è testimonianza la drammatica esperienza che il Regno Unito sta attraversando nella gestione della fase post-Brexit, dove le divisioni politiche interne, alimentate anche dalla consapevolezza che i costi di uscita saranno molto più elevati del previsto, hanno addirittura preso il sopravvento rispetto a quelle con l'Europa.

In ogni caso, la riduzione dell'elasticità degli scambi alla crescita economica è uno dei portati della grande crisi finanziaria. Basti ricordare che se prima del 2008 il tasso di crescita del commercio mondiale era 2,5 volte superiore a quello complessivo dell'economia, nel periodo più recente il rapporto si è di poco tenuto sopra l'unità (ICE, 2018). Come in tutti i fenomeni complessi, anche in tale processo cause ed effetti si intrecciano fra loro. La contrazione degli scambi può infatti ridurre gli effetti di efficienza generati dalla specializzazione internazionale, dai connessi processi di apprendimento, dalle economie di scala del mercato e dalla possibilità di libero accesso alle tecnologie migliori assicurate dall'apertura commerciale e produttiva. Questi fenomeni aumentano dunque i rischi di stagnazione dell'economia globale. Il che può indurre alcuni policy maker interessati al consenso immediato a proteggere le economie nazionali con barriere di vario tipo, ma in questo modo si favorisce, nel medio termine, il ciclo recessivo.

3. CAMBIAMENTI STRUTTURALI E NUOVE FORME DELLA GLOBALIZZAZIONE

Nello spiegare la riduzione dell'elasticità dell'export alla crescita c'è tuttavia anche una lettura meno pessimistica. Secondo questa lettura il rallentamento degli scambi denota in realtà un mutamento di fase della globalizzazione, come effetto di trasformazioni sociali, economiche e tecnologiche emerse negli ultimi anni. In tale prospettiva, le politiche protezioniste hanno per lo più accentuato le tendenze in atto, ma non ne sarebbero la causa principale. Due in particolare gli aspetti da considerare. Il primo riguarda il cambiamento strutturale delle economie emergenti, in particolare dell'area asiatica, dove trent'anni di crescita industriale hanno alimentato, grazie agli ingenti investimenti multinazionali e al collegamento con le catene di fornitura globale, processi di apprendimento tecnico che hanno notevolmente aumentato le capacità di produzione interna (Barbieri *et al.*, 2015; Di Tommaso, Angelino 2015). Un indice sintetico che aiuta a comprendere questo processo è calcolato dal gruppo di ricerca del MIT-Media Lab guidato da César Hidalgo e consultabile nell'Observatory of Economic Complexity. Questo indice misura la varietà settoriale e la sofisticazione produttiva delle esportazioni nazionali, rispecchiando in questo modo la base di conoscenze, competenze e know-how su cui si sviluppano i processi industriali. Perciò, tanto più elevato l'indice di complessità, tanto più ampia la gamma di capacità produttive di un'economia. Ebbene, se all'inizio degli anni '90 la Cina si trovava al 42° posto nella graduatoria globale della complessità economica, negli ultimi anni veleggia al 26° posto. Solo poche posizioni prima dell'Italia, diciannovesima, che però nel frattempo ha perso nove posizioni. Significativa anche la posizione raggiunta dalla Corea del Sud, balzata dal 22° al 4° posto. Ma anche un paese ancora in via di sviluppo come il Vietnam ha fatto progressi notevoli, guadagnando quasi 30 posizioni. Per comprendere l'importanza geo-economica e tecnologica dell'estremo oriente, vale ricordare come il Giappone sia da tempo il paese leader nella graduatoria mondiale della complessità economica, davanti a Svizzera e Germania.

Tutto questo mette in luce come in Cina e nel Sud-Est asiatico siano oggi presenti competenze e capacità produttive autonome che richiedono meno di prima importazioni di beni intermedi e di capitale. Un processo di sostituzione delle importazioni avvenuto, perciò, non tanto tramite barriere commerciali, bensì attraverso processi di learning-by-doing e politiche di investimento in ricerca, innovazione tecnologica e, soprattutto, capitale umano (Petti *et al.*, 2016; Prodi *et al.*, 2017; Zheng *et al.*, 2016). In questo senso è da sottolineare come dal 2014 la Cina abbia raggiunto l'UE15 nella spesa aggregata in R&D (all'inizio degli anni 2000 era pari a un quarto), e il tasso di crescita degli investimenti in questo settore è tale da minacciare oramai anche la leadership USA (OECD, 2018a).

Un secondo aspetto che modifica lo scenario della globalizzazione è collegato allo sviluppo delle tecnologie digitali di ultima generazione, che possiamo raggruppare sotto il titolo Industria 4.0 (Bianchi, 2018a). Rispetto alla precedente famiglia di tecnologie digitali, quelle attuali – cloud computing, big data, robotica integrata, IOT, manifattura additiva, realtà aumentata, blockchain, intelligenza artificiale – sono contraddistinte dal carattere di elevata inter-connettività, tale da accrescere notevolmente l'automazione e il governo a distanza dei processi industriali e di servizio. La possibilità di sostituire mansioni di routine con macchine intelligenti ha ridotto la convenienza a delocalizzare le fasi a maggiore intensità di lavoro nelle economie emergenti, ridimensionando in questo modo una componente rilevante del commercio intra-industriale degli ultimi decenni. Per contro, la produzione intelligente tende ad avvicinarsi ai luoghi di consumo, e il suo funzionamento richiede semmai la disponibilità di infrastrutture, servizi e risorse umane qualificate. I processi in atto di re-shoring, per quanto ancora limitati e comunque non del tutto in alternativa a quelli di off-shoring, indicano una possibile riconfigurazione delle catene globali del valore, almeno di come le abbiamo fin qui conosciute (Baldwin, 2018).

4. I NODI IRRISOLTI DELLA GLOBALIZZAZIONE

Se è dunque sbagliato parlare di de-globalizzazione, è tuttavia difficile non vedere come la precedente fase della globalizzazione stia esaurendo la sua forza. Anche perché sono arrivati al pettine una serie di nodi finanziari, economici e sociali che, a un certo punto, hanno scatenato violente reazioni politiche. Dani Rodrik è fra gli economisti che hanno più e prima di altri messo in evidenza questo problema, osservando come i populismi di vario genere e natura che si sono affermati negli ultimi anni nei paesi industriali avanzati, fra cui l'Italia, vanno inquadrati anche nella volontà dei ceti più colpiti dalla globalizzazione di recuperare condizioni di maggiore controllo sul proprio destino (Rodrik, 2018). Per quanto si possano accusare i partiti «sovranisti» di voler solo illudere i propri elettori sulla effettiva capacità di esercitare un controllo nazionale sui processi economici e tecnologici, dobbiamo tuttavia riconoscere che tale reazione è anche frutto di una istanza legittima. Le società democratiche hanno infatti il diritto di difendere le proprie istituzioni, di limitare il grado di incertezza futura e cercare, per quanto possibile, di non perdere le condizioni di benessere raggiunte. Come ha sottolineato Rodrik, un conto è perdere il lavoro in conseguenza di un'innovazione tecnologica, un altro a causa di importazioni da (o delocalizzazioni in) paesi che non rispettano diritti sociali, civili e politici. Certo, anche grazie a tali processi si è formata in molti paesi in via di sviluppo una classe media che prima vi-

veva in condizioni di indigenza e povertà assoluta, e che con il miglioramento delle proprie condizioni economiche rivendicherà anche maggiori diritti sociali e politici. Tuttavia, non possiamo nascondere che, allo stesso tempo, la globalizzazione a-simmetrica che abbiamo vissuto dagli anni '90 in poi, abbia notevolmente accentuato le disuguaglianze economiche e rallentato la mobilità sociale nei paesi industriali avanzati. Le ricerche condotte da Thomas Piketty (2014) sui processi di accumulazione della ricchezza e da Branko Milanovic (2016) sulle variazioni del reddito a scala globale hanno documentato in modo convincente questi fenomeni.

L'errore dei sovranisti è tuttavia ritenere che la soluzione a tali disuguaglianze risieda nella semplice introduzione di dosi massicce di protezionismo economico, una risposta, come già ricordato, politicamente spendibile nel breve periodo, ma economicamente controproducente rispetto a molti fattori chiave per la crescita e la prosperità a medio-lungo termine: basti pensare all'impatto delle barriere commerciali sull'aumento dei costi delle importazioni di beni di consumo e investimento, agli effetti sull'industria nazionale di possibili blocchi alle catene internazionali di fornitura, alle difficoltà di accedere al risparmio mondiale per finanziare il debito sovrano, alle molte conseguenze negative su un paese in crisi demografica della chiusura a qualsiasi forma regolata di immigrazione, fino alle ripercussioni nella cooperazione politica di una escalation del protezionismo.

5. UN'AGENDA POLITICA PER LA CRESCITA INCLUSIVA

Una risposta diversa da quella protezionista è dunque necessaria. Una risposta che richiede una nuova agenda per la crescita inclusiva e l'innovazione sostenibile nella quale dovrebbero trovare spazio almeno cinque punti chiave.

Il primo è senza dubbio un maggiore investimento nell'istruzione e nel capitale umano, tema sul quale l'Italia sconta un drammatico ritardo rispetto ai principali partner europei. Non solo partiamo da uno dei tassi di laureati sulla popolazione più basso d'Europa, ma dal 2009 al 2016 la spesa pubblica per le università statali è stata ridotta del 14 per cento e il personale è diminuito di un quarto, passando da 60mila fra docenti e ricercatori stabili a 48mila (Viesti, 2018). La spesa pro-capite per l'istruzione pubblica in Italia è pari a 1.474 dollari, contro 2mila nel Regno Unito e in Germania, 2.200 in Francia, oltre 3mila in Svezia e Danimarca (OECD, 2018b). E nessun segnale di cambiamento è venuto su questo tema dal «governo del cambiamento», che anzi non ha trovato di meglio nella sua manovra finanziaria di riproporre l'ennesimo rinvio per la stabilizzazione degli organici. Non si tratta di rivendicare solo più risorse per l'Università e l'istruzione pubblica, ma una maggiore attenzione politica al ruolo che queste istituzioni devono svolgere nella società di oggi. Un ruolo che deve

essere riconquistato favorendo maggiore autonomia di azione e premiando le sperimentazioni capaci di sviluppare progetti, iniziative e strutture di collegamento con le imprese, le istituzioni e la società civile. In definitiva, l'obiettivo deve puntare a fare di scuola e università motori di innovazione del territorio, allentando la morsa burocratica che oggi soffoca ogni tentativo in tale direzione.

Il secondo punto è il riconoscimento del ruolo centrale che l'industria manifatturiera continua e continuerà a svolgere nelle economie moderne. L'industria è il luogo nel quale si «materializzano» le applicazioni pratiche della conoscenza, dove oltre a produrre beni e servizi per il mercato, si sviluppano competenze e know-how che diventano in buona misura patrimonio comune del territorio. Questi processi rendono così possibile accumulare nuova conoscenza produttiva e alimentare l'apprendimento tecnico e sociale (Hidalgo, 2016; Stiglitz, Greenwald 2014). L'industria è inoltre un sistema di organizzazione del lavoro nel quale la distribuzione del valore aggiunto può avvenire in modo più trasparente e misurabile in base al contributo di ognuno alla produttività complessiva. Distribuzione che è invece diventata più opaca con l'economia finanziaria e dell'immateriale, dove proprio per questo le disuguaglianze sono aumentate in misura intollerabile. Tornare alla centralità dell'industria non è dunque solo una scelta nostalgica, ma un progetto consapevole per dare maggior valore alla conoscenza e, allo stesso tempo, rafforzare la democrazia.

Proprio in questa prospettiva incontriamo un terzo importante tema di politica industriale: la riforma del governo dell'impresa. Sembra esserci oggi un ampio consenso nel ritenere che il principale asset dell'impresa sia costituito dal capitale umano, dall'insieme di conoscenze accumulate e dalla rete di relazioni esterne cui l'organizzazione produttiva può accedere. Ma se è così, per quale ragione il potere e le maggiori risorse dovrebbero rimanere in mano a chi detiene i diritti di proprietà su un capitale in gran parte tangibile? La risposta a questa domanda non porta solamente a considerare la trasformazione in senso cooperativo delle relazioni industriali, ma un più radicale ridisegno della governance dell'impresa. Oltre a proprietari e manager, a tale governance dovrebbero partecipare attivamente anche gli altri attori fondamentali del processo di creazione del valore: tecnici, lavoratori, fornitori, consumatori, comunità locale. Nella storia industriale italiana non sono mancate esperienze coerenti con questa prospettiva, come le città sociali della prima industrializzazione italiana dell'800, fino alla fabbrica-comunità di Adriano Olivetti. Oggi questo modello di governance dell'impresa è in realtà diffuso nel capitalismo tedesco e in quello nordico, ed è alla base della lean organization sviluppata in Giappone. Si sta inoltre affermando nelle cosiddette Benefit Corporation, imprese for-profit che hanno deciso di andare oltre la responsabilità sociale, assumendo che all'interno della propria strategia l'obiettivo della crescita economica debba accompagnarsi al miglioramento

delle condizioni lavorative, sociali e ambientali. Come ha ben argomentato Anna Grandori (2015), la riforma dell'impresa è forse la principale «riforma istituzionale» che l'Italia dovrebbe affrontare.

Il quarto punto riguarda, perciò, anche il nuovo modo di organizzare la creazione e condivisione del valore a scala internazionale. Purtroppo, la vecchia idea che vede le imprese multinazionali come animate esclusivamente da strategie predatorie è dura a morire. Lo conferma il «decreto dignità» approvato la scorsa estate dal governo italiano, nel quale la «delocalizzazione» – concetto di non facile inquadramento giuridico – viene accomunata a una sorta di reato di cui l'impresa è ritenuta responsabile attraverso una sanzione amministrativa e una penale sugli interessi nella restituzione di presunti aiuti pubblici ricevuti nei precedenti cinque anni. Con il risultato di mantenere ancora più lontani gli investimenti diretti esteri di cui l'Italia è da sempre carente (Corò *et al.*, 2016). Certo, diverse imprese multinazionali, soprattutto in passato, hanno mostrato comportamenti irresponsabili nei confronti dei territori nei quali avevano investito, così come non sono infrequenti i casi di elusione e slealtà fiscale, di fronte ai quali gli Stati hanno strumenti sempre più spuntati di intervento. Tuttavia, sarebbe un errore ancora più grave non vedere come queste imprese globali rappresentino la componente tecnologicamente più avanzata dell'economia, capace di attivare investimenti in ricerca con rilevante impatto sul territorio e di coinvolgere capitale umano in misura superiore alle imprese uni-nazionali (Barzotto *et al.*, 2016; 2017; Castellani *et al.*, 2006; Cozza, Zanfei 2016). Nessun paese può seriamente fare a meno di questa componente vitale dell'economia se vuole vivere da protagonista la modernità industriale. Anche perché la nuova fase della globalizzazione, guidata dalla crescita di complessità delle economie emergenti e dalla nuova generazione di tecnologie digitali, richiede semmai una maggiore e più evoluta organizzazione transnazionale della produzione, non certo un ritorno alla chiusura nazionale, tantomeno a un improbabile neo-mercantilismo.

Una nuova politica industriale che sia capace di dialogare con le imprese multinazionali, definendo accordi di lungo termine per la crescita inclusiva e sostenibile dei territori, pone tuttavia un quinto e cruciale tema, quello della qualità delle istituzioni economiche e politiche. Se non ha oggi alcun senso riproporre la vecchia politica dirigista, d'altro canto gli accresciuti livelli di rischio tecnologico e di mercato che le imprese si trovano ad affrontare richiedono l'azione di uno Stato autorevole e competente, che sia consapevole dei suoi limiti, ma anche delle sue prerogative nell'indirizzare l'innovazione, stimolare l'imprenditorialità, definire le regole del gioco competitivo e assicurare un'equa distribuzione del valore creato dall'economia (Di Tommaso, Tassinari 2017). È tuttavia evidente che nessun paese europeo è oggi in grado di promuovere da solo questa azione. Come ha scritto Patrizio Bianchi in un precedente editoriale di questa rivista, di fronte alle grandi trasformazioni in

corso sarebbe solo una pericolosa illusione cercare di difendere il benessere raggiunto attraverso vecchie pratiche protezionistiche o improbabili nazionalizzazioni (Bianchi, 2018b). Del resto, se l'Italia non è più già oggi fra le prime sette economie al mondo (in PPP non è nemmeno più fra le prime 10), nel 2035 nessun paese europeo farebbe più parte del G7.

Il rilancio politico dell'Europa dovrebbe perciò rappresentare un impegno fondamentale di una classe dirigente nazionale capace di guardare al futuro. Un'Europa che dopo aver assicurato per 70 anni pace, democrazia e prosperità al suo interno, deve ora ritrovare la sua missione anche come protagonista nello spazio delle decisioni globali. Senza questo nuovo protagonismo europeo, difficile immaginare che l'Italia possa da sola trovare le risorse politiche ed economiche per una nuova stagione di crescita.

Riferimenti bibliografici

- Andreoni A., Chang H.-J. (2016), *Industrial Policy and the Future of Manufacturing*, in «Economia e Politica Industriale», 43, 4, pp. 491-502.
- Angelino A., Tassinari M., Barbieri E., Di Tommaso M.R. (2016), *Caratteristiche delle imprese e vincoli di «business environment»: evidenze dal Vietnam*, in «L'industria, Rivista di economia e politica industriale», 4, pp. 587-612.
- Baldwin R. (2018), *La grande convergenza. Tecnologia informatica, Web e nuova globalizzazione*, Bologna, Il Mulino.
- Barbieri E., Di Tommaso M.R., Tassinari M. (2015), *Politiche industriali selettive e settori strategici. Lo scenario e le scelte di Pechino*, in «L'industria, Rivista di economia e politica industriale», 3, pp. 403-434.
- Barzotto M.C., Corò G., Volpe M. (2016), *Territorial Capital as a Company Intangible: Exploratory Evidence from Ten Italian Multinational Corporations*, in «Journal of Intellectual Capital», 17, 1.
- Barzotto M.C., Corò G., Volpe M. (2017), *Global Value Chains and the Role of MNEs in Local Production Systems*, in Gereffi G., De Marchi V. (edited by), *Local Clusters in Global Value Chains*, Routledge, London-New York, 2017.
- Bianchi P. (2018a), *Industria 4.0. La nuova rivoluzione industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Bianchi P. (2018b), *L'Europa, l'industria e le politiche*, in «L'industria, Rivista di economia e politica industriale», 2.
- Biggeri M. (2017), *L'evoluzione dei cluster industriali nei paesi BRICS: una prospettiva di sviluppo umano e sostenibile*, in «L'industria, Rivista di economia e politica industriale», 1, pp. 15-48.
- Castellani D., Zanfei A., Muendler M.A. (2006), *Multinational Firms, Innovation and Productivity*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Corò G., Costantini M., Garalova P., Iapadre L., Mutinelli M. (2016), *Rapporto CER – Integrazione internazionale e occupazione*, Roma, CER – Centro Europa Ricerche, vol. 4.
- Cozza C., Zanfei A. (2016), *Multinazionali e creazione di legami con imprese e università in Italia*, in *Rapporto ICE 2015-2016. L'Italia nell'economia internazionale*, Roma.
- Di Tommaso M.R., Angelino A. (2015), *Hanoi tra Washington e Pechino. La crescita industriale vietnamita tra export-led growth e pianificazione selettiva*, in «L'industria, Rivista di economia e politica industriale», 3, pp. 351-380.

- Di Tommaso M.R., Tassinari M. (2017), *Industria governo e mercato. Lezioni americane*, Bologna, Il Mulino.
- Grandori A. (2015), *Dieci tesi sull'impresa. Contro i luoghi comuni sull'economia*, Roma-Bari, Laterza.
- Hidalgo C. (2016), *L'evoluzione dell'ordine. La crescita dell'informazione dagli atomi alle economie*, Torino, Bollati-Boringhieri.
- Iapadre L. (a cura di) (2018), *Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali*, Roma, ICE.
- ICE (2018), *L'Italia nell'economia internazionale*, Roma.
- Istat (2018), *Commercio con l'estero e prezzi all'import*, Statistiche Flash, 16 novembre.
- Kutlina-Dimitrova Z., Lakatos C. (2017), *The Global Costs of Protectionism*, Policy Research Working Paper 8277, December.
- Milanovic B. (2016), *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*, Cambridge (MA), The Belknap Press of Harvard University.
- Mosconi F. (2015), *Editoriale: Bruxelles, Stati membri, Regioni d'Europa: Coerenza e coraggio per una nuova politica industriale*, in «L'industria, Rivista di economia e politica industriale», 4, pp. 501-510.
- OECD (2018a), *Science, Technology and Innovation Outlook 2018. Adapting to Technological and Societal Disruption*, November (<http://www.oecd.org/sti/oecd-science-technology-and-innovation-outlook-25186167.htm>).
- OECD (2018b), *Education at a Glance 2018*, September (<http://www.oecd.org/education/education-at-a-glance/>).
- Petti C., Prota F., Rubini L. (2016), *I due decenni dell'innovazione Made in China*, in «L'industria, Rivista di economia e politica industriale», 4, pp. 565-586.
- Pini M. (2017), *L'effetto territorio sulla competitività internazionale e sulla sostenibilità sociale dell'economia: un'analisi sulle piccole e medie imprese manifatturiere italiane*, in «L'industria, Rivista di economia e politica industriale», 2, pp. 171-200.
- Pisano G.P., Shih W.C. (2012), *Producing Prosperity. Why America Needs a Manufacturing Renaissance*, Cambridge (MA), Harvard Business School Press.
- Piketty T. (2014), *Capital in XXI Century*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- Prodi G., Nicolli F., Frattini F. (2017), *State Restructuring and Subnational Innovation Spaces Across Chinese Prefectures*, in «Environment and Planning C: Politics and Space», 35, 1, pp. 94-112.
- Rodrik D. (2018), *Straight Talk on Trade. Ideas for a Sane World Economy*, Princeton (NJ), Princeton University Press.
- Stiglitz J.E., Greenwald B. (2014), *Creating a Learning Society A New Approach to Growth, Development, and Social Progress*, New York, The Columbia University Press.
- Viesti G. (2018), *La laurea negata. Le politiche contro l'istruzione universitaria*, Roma-Bari, Laterza.
- Zheng G., Barbieri E., Di Tommaso M.R., Zhang L. (2016), *Economic and Technology Development Zones, SEZ and Other Special Economic Enclaves: Zooming in on the Chinese Case*, in «China Economic Review», 38, pp. 238-249.

