

Sviluppo trainato dalla produttività o dalle connessioni: due diverse prospettive di analisi e di intervento pubblico nella realtà economica italiana

1. Premessa

All'inizio degli anni 2000, tre interventi hanno lucidamente messo in luce le difficoltà che l'economia italiana all'epoca stava attraversando, difficoltà che si sarebbero via via aggravate nel corso degli anni, anche per lo scarso ascolto che queste voci hanno ricevuto. Nel 2000, Salvatore Cafiero, per molti anni Direttore della Svimez, aveva osservato¹ che il Mezzogiorno aveva pagato "il prezzo più alto per l'accesso dell'Italia nella moneta unica". Al prolungato blocco degli investimenti al Sud, inevitabilmente non compensato da pur crescenti esportazioni, si era aggiunto lo svantaggio relativo del Mezzogiorno nel grande mercato dell'euro, nei confronti di paesi e regioni dotate di infrastrutture, servizi e regole amministrative più efficienti. Nel 2003, Luciano Gallino, in un vigoroso pamphlet intitolato, con qualche esagerazione ma in maniera provocatoria, *La scomparsa dell'Italia industriale*, denunciava² la perdita o il drastico ridimensionamento negli ultimi quarant'anni della capacità produttiva in settori dominati da grandi imprese, quali l'informatica, la chimica, l'industria farmaceutica, l'elettronica di consumo. Restava "un'ultima struttura portante della grande impresa, l'automobile, cioè la Fiat, impigliata da anni in una crisi strutturale della quale al momento non è possibile anticipare l'esito". Se anch'essa dovesse cadere, concludeva Gallino, "l'industria manifatturiera avrebbe concluso malamente la sua storia". Nello stesso 2003, nel corso della 44 esima Riunione scientifica annuale della Società degli Economisti, Becattini e Coltorti tenevano una relazione dal titolo "Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare"³. Anche questi due autori documentavano il declino della grande impresa, un declino non solo assoluto ma anche relativo rispetto allo sviluppo delle aree distrettuali di piccola e media impresa. Il declino della grande industria veniva ricondotto sia ad errori di politica industriale, in particolare nell'area pubblica, sia "all'insistenza verso produzioni di massa poco differenziate, a basso tasso di innovazione, ma con intenso impiego di capitale per consentire risparmi di manodopera". "L'ascesa continua delle aree distrettuali- sostenevano Becattini e Coltorti che tentavano anche di darne una prima stima quantitativa- si basa invece sul modello esattamente opposto: poco capitale e prodotti fortemente differenziati", un modello particolarmente adatto a trovare spazi di mercato nell'epoca post-fordista della differenziazione dei consumi. Questi tre contributi (di cui i primi due forniti da sociologi) portavano a focalizzare l'attenzione sull'articolazione del tessuto produttivo italiano e sulla diversità dei problemi che i segmenti che lo componevano erano chiamati ad affrontare (blocco dello sviluppo al Sud, dapprima a causa dell'eliminazione, non compensata da altri sostegni, dell'intervento straordinario, poi per l'alto prezzo non compensato pagato prima e dopo la formazione dell'Unione monetaria, gravissima crisi, dovuta in gran parte alla scarso rinnovo della qualità dei prodotti, della

¹ Cafiero (2000), p. 146.

² Gallino (2003), p. 5.

³ Cfr. Becattini e Coltorti (2004), p. 89.

grande industria del Nord, vivacità relativa ma bisognosa di consolidamento delle aree distrettuali del Centro-Nord). Nella stessa Riunione annuale della Società degli Economisti del 2003, Pierluigi Ciocca, all'epoca vicedirettore della Banca d'Italia, proponeva un'analisi⁴ dell'evoluzione e delle prospettive dell'economia italiana che per impostazione e conclusioni appariva del tutto diversa. Questa linea interpretativa (successivamente definita 'declinista'⁵) era stata avanzata anche dal governatore della Banca d'Italia dell'epoca e in seguito fatta propria dalla maggioranza degli economisti italiani⁶. Essa riconduceva il ristagno (o declino) alla ridotta dimensione media delle imprese italiane. Attraverso una serie di nessi causali ritenuti cogenti e unilineari, si sosteneva che la ridotta dimensione conduceva ad un modello di specializzazione "anomalo" perché concentrato in settori definiti tradizionali e a basso valore aggiunto, bassa qualifica dei lavoratori coinvolti e per questo sottoposti alla forte concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro. Ne sarebbe conseguita una bassa crescita della produttività e conseguentemente una perdita di competitività sui mercati internazionali. L'aspetto paradossale di questa linea interpretativa, che poneva al centro dell'attenzione l'andamento dei differenziali di produttività per dimensione d'impresa e per settore, è che della gravissima crisi della grande industria e del Mezzogiorno negli anni precedenti e successivi all'unificazione monetaria non si faceva alcun cenno.

A distanza di quasi dieci anni, i problemi della grande industria così come quelli del Mezzogiorno si sono aggravati. Si è affermato invece, pur tra mille difficoltà, un sistema di piccole e medie imprese basato sull'innovazione e la personalizzazione dei prodotti. Dal Servizio studi della Banca d'Italia i problemi della grande impresa continuano ad essere ignorati mentre, in assenza di analisi economiche, emergono studi sul Mezzogiorno che un tempo si sarebbero definiti di "sociologia descrittiva": registrazione di divari scolastici, amministrativi, giudiziari ecc. L'elenco degli inputs è aumentato fino ad includere, secondo quanto suggerito anche dalla Banca Mondiale, le "istituzioni", ma l'idea sembra essere sempre quella di porre al centro dell'analisi il processo di trasformazione degli inputs in un output noto, cioè l'andamento della produttività, auspicando che da essa possano emergere segnali di prezzo dei prodotti e dei fattori della produzione che sollecitino, attraverso l'appropriata variazione delle quantità domandate e offerte di prodotti e di fattori, l'aumento delle quantità prodotte. A dispetto delle apparenze, vi è una continuità profonda fra le tesi "decliniste" che attribuivano il divario di crescita dell'Italia alla ridotta dimensione delle imprese e alla catena di conseguenze che ne sarebbero derivate, e le più recenti posizioni della Banca d'Italia sul Mezzogiorno, di cui parlerò più avanti.

Si sosterrà qui che questa impostazione teorica, basata sull'idea di funzione di produzione (con i connessi concetti, fuorvianti, di 'frontiera della tecnica', 'catching up', ecc.) conduce a sottovalutare le trasformazioni qualitative in atto, a ignorare il problema degli sbocchi di mercato e a proporre misure per la crescita affidati ad automatismi di mercato inesistenti. Secondo questa concezione, la crescita economica deriva dall'aumento nell'efficienza allocativa delle risorse nella produzione di un insieme finito e (nel caso della merce composta PIL) di fatto costante di prodotti. La misura di questo miglioramento dell'efficienza è l'aumento della produzione per addetto (o per unità di input composto, come nella TFP, Produttività Totale dei Fattori) e, *per data quantità di lavoro* (supposta pienamente occupata), un aumento del prodotto complessivo. Senza l'adesione a questa prospettiva teorica di fondo, sarebbe impossibile comprendere l'assenza di remore all'accettazione, da parte di

⁴ Cfr. Ciocca (2004).

⁵ In quel che segue, il termine "declino" o l'aggettivo "declinista" sarà impiegato per designare unicamente questa particolare interpretazione del ritardo relativo della crescita del PIL italiano rispetto ai principali paesi europei.

⁶ Cfr. i risultati del sondaggio realizzato da De Benedictis L. e Di Maio (2008).

una vasta schiera di economisti, di ipotesi di equilibrio di “steady state” (o “balanced growth”), in cui la possibilità di variazione nella composizione del prodotto nei processi di sviluppo è esclusa in partenza⁷.

Vi è tuttavia un’impostazione teorica diversa, basata sull’idea che i processi di sviluppo economico si accompagnano alla creazione di nuove entità, cioè a nuovi prodotti, nuove attività, nuove istituzioni, nuove competenze, e a nuove interazioni fra tali entità. Quando si introduca la qualità, prezzo più basso non è automaticamente sinonimo di competitività su tutti i segmenti di mercato.

Per evitare equivoci, sarà bene chiarire una volta per tutte che questa idea non attribuisce necessariamente un valore positivo alle novità, per cui le “trasformazioni” di cui si parla possono essere in realtà associate a degni, perdite e distruzioni. A differenza che nella schumpeteriana “distruzione creatrice”, fortemente debitrice in più punti dell’impostazione basata sulla funzione della produzione come ad esempio nell’ipotesi di piena occupazione, qui al centro dell’analisi non sono i segnali di prezzo relativo innescati da variazioni della *produttività*, ma costellazioni di *connessioni* di vario genere e quindi, fra l’altro, il concetto di *rete di prodotti*. Questa prospettiva conduce a concentrare l’attenzione su sistemi interconnessi di imprese e istituzioni, sull’interdipendenza di domanda e offerta aggregata e disaggregata in presenza di innovazioni di prodotto, sulla collocazione delle imprese nella filiera, sulla co-evoluzione delle specializzazioni produttive nella divisione del lavoro nazionale e internazionale. In questa impostazione, a differenza che nella precedente basata sull’allocazione di risorse definite e date per produrre *qualità definite*, non è indifferente, per lo sviluppo, che cosa si produce, che cosa si esporta e che cosa si importa.

2. La tesi ‘declinista’ e i suoi indicatori

Come si è ricordato, la tesi ‘declinista’ attribuisce al maggiore peso della piccola e media impresa nell’industria italiana e alla sua specializzazione in settori definiti “tradizionali” l’andamento negativo della produttività. La ‘crisi della produttività’, osservata in Italia dalla metà degli anni ’90 ma accentuatasi negli ultimi anni, sarebbe stata responsabile del minor tasso di crescita dell’economia italiana rispetto agli altri paesi europei, una situazione definita di “declino economico”. Questa interpretazione si basava sull’analisi dell’andamento dei seguenti cinque indicatori: il tasso di crescita aggregato del PIL a prezzi costanti, la quota delle esportazioni italiane sul totale delle esportazioni mondiali, entrambe a prezzi costanti, la produttività del lavoro a prezzi costanti, la produttività totale dei fattori, il tasso di cambio reale, misurato dal rapporto, espresso in valuta comune, fra un indicatore di costo unitario del lavoro, o di prezzo dei prodotti, dell’Italia rispetto a quello dei paesi concorrenti. Dall’esame di questi indicatori emergeva un quadro a prima vista coerente, ma di fatto in contrasto con altre osservazioni tratte, nello stesso periodo, dalla realtà studiata. Utilizzando fonti statistiche e indicatori diversi da quelli sopra indicati, altri ricercatori hanno via via messo in evidenza aspetti che risultavano scarsamente compatibili, o in netto contrasto con il quadro del “declino” generalizzato di cui si è detto. Dal 2003, l’indagine annuale Mediobanca-Unioncamere sulle medie imprese coordinata da Fulvio Coltorti aveva messo in evidenza che gli anni della “crescita zero” a livello aggregato erano stati caratterizzati in realtà da una pluralità di reazioni alle difficoltà della situazione internazionale: accanto alla crisi della grande impresa, in particolare del settore automobilistico, si era avuta una vitalità notevolmente maggiore delle piccole e medie imprese localizzate

⁷ Quanto sia radicata la concezione ricordata nel testo è dimostrato anche dallo stupefacente accoglimento dell’ipotesi (sottostante alla nota distinzione fra i termini ‘crescita’ e ‘sviluppo’) secondo cui solo nei paesi in via di sviluppo si assisterebbe a importanti variazioni nella composizione del prodotto.

in distretti, sul terreno sia dell'andamento del fatturato, del valore aggiunto e delle esportazioni a prezzi correnti sia della relativa maggior tenuta della loro redditività (ROI, saggio di rendimento sull'investimento). L'analisi di quest'ultimo indicatore suggeriva che la relativamente maggiore produttività del lavoro nelle imprese di maggiore dimensione poteva essere più che compensata da un relativamente maggiore investimento per addetto. Ne derivava che se i più alti margini di profitto delle imprese più grandi si accompagnavano a un relativamente maggiore rapporto fra gli investimenti e il valore aggiunto, il ROI delle imprese più piccole, che presentavano un rapporto molto minore, era generalmente maggiore di quello delle imprese più grandi, e questo poteva spiegare la loro stabile permanenza sul mercato nonostante lo sfavorevole divario di produttività. Queste considerazioni portavano quindi a focalizzare l'attenzione più che sui differenziali di produttività, sui motivi del diverso rapporto investimento/prodotto fra le imprese italiane di diverso settore, dimensione e posizionamento nella filiera produttiva. Da un confronto con imprese europee di maggiore dimensione, si poteva osservare che tale rapporto risultava sistematicamente sfavorevole per le grandi imprese italiane.

Lungo la stessa linea interpretativa che, in contrasto con quella del "declino" potremmo chiamare della "trasformazione", si collocavano (il seguente elenco non ha alcuna pretesa di completezza) i contributi di Becattini e Coltorti (2004), Ginzburg e Bigarelli in una ricerca per l'API di Reggio Emilia (2004) e Ginzburg (2005), De Nardis e Traù (2005), Fortis (2005) per la Fondazione Edison, Lanza e Stanca (2006) dell'Ufficio Studi Banca Intesa, Modiano (2007), Lanza e Quintieri per la Fondazione Masi (a cura di, 2007), Ginzburg e Bigarelli per l'API di Reggio Emilia (2008), Feltrin e Tattara (a cura di) (2010). Un tratto comune della maggior parte di queste ricerche era il fatto che erano state promosse da istituzioni per loro natura a contatto con i problemi delle imprese industriali. Inoltre, in questi studi l'impiego delle statistiche ufficiali era stato integrato con altre fonti (ad esempio i bilanci delle imprese) e in qualche caso con apposite rilevazioni. In nessuno degli studi citati si faceva uso degli indicatori impiegati per "costruire" la tesi del "declino". Per quale motivo?

La scelta degli indicatori riflette le particolari categorie, o per meglio dire, la particolare "cornice cognitiva" adottata dal ricercatore. Ogni processo cognitivo comporta infatti una strutturazione di campo, una decisione su cosa mettere a fuoco e cosa lasciare sullo sfondo⁸. Questa strutturazione comporta la definizione di un ventaglio di possibilità entro cui è possibile muoversi senza mettere in discussione la cornice. Non c'è "cornice" che non contempra implicitamente proibizioni e resistenze quando ci si avventuri ai suoi confini o ci si spinga addirittura "oltre la cornice", cioè quando si cerchi di mettere a fuoco particolari che erano rimasti sullo sfondo. A quel punto, la "cornice cognitiva" si difende in quanto quel movimento la dissolverebbe. La difesa della cornice può assumere svariate forme: per esempio l'esplorazione delle sole variazioni delle proposizioni iniziali che non ne mettano in discussione le premesse di fondo, oppure la giustapposizione eclettica di aspetti appartenenti a "cornici" diverse, salvo poi ritornare nella sintesi alla "cornice" di partenza, ritenendo evidentemente che gli elementi aggiunti non siano così importanti da modificare il quadro iniziale. In realtà, solo un "salto cognitivo", cioè l'adozione di un'altra "cornice" consente di vedere davvero ciò che era stato trascurato e, allo stesso tempo, riconoscere la parzialità della "cornice" precedentemente adottata.

La tesi del declino orientava l'attenzione su cinque ipotesi che, per quanto generalmente considerate innocue, in realtà grondano di teoria, sia per ciò che accolgono sia per ciò che implicitamente respingono: 1) un livello di

⁸ Cfr. Bateson (1973), pp. 160-162, Lakoff (2004) e Sclavi (2003), p. 26-27. Il termine "cornice" sembra più adatto di quello di "paradigma teorico" o "visione" perché sottolinea l'importanza dell'aspetto cognitivo e il ruolo cruciale delle premesse implicite.

analisi aggregato (peraltro particolarmente efficace dal punto di vista della argomentazione retorica e della capacità di coinvolgimento emotivo); 2) indicatori a prezzi costanti, che pertanto escludono variazioni di qualità⁹, fra questi la quota delle esportazioni in termini reali e la produttività del lavoro; 3) nel novero degli indicatori a prezzi costanti, un peso significativo per sintetizzare l'arretratezza relativa della tecnologia italiana, con particolare attenzione all'impiego di tecnologie dell'informazione e della comunicazione, era attribuito alla Produttività Totale dei Fattori, calcolata anno per anno (un lungo periodo di fatto brevissimo)¹⁰; 4) nell'attribuire alla bassa produttività il modesto livello dei salari reali, si ipotizza che nella costruzione dei mercati e nella determinazione della distribuzione del reddito, la tecnologia (insieme alla psicologia del consumatore) assuma un ruolo determinante; 5) si assume la prospettiva dell'offerta¹¹: sono assenti limiti (e rischi) da insufficienza di domanda. La possibilità di trascurare eventuali limiti di domanda (almeno nel lungo periodo) poggia sull'idea che la flessibilità dei prezzi relativi dei prodotti e dei fattori garantisca, insieme con il pieno impiego, l'aumento delle quantità relative domandate dai consumatori. In questo contesto, l'aumento delle quantità prodotte è di per sé sinonimo di competitività (di prezzo) e di efficienza. Una loro stentata crescita, di bassa competitività (di prezzo) e di inefficienza.

3. Altri indicatori e revisioni del quadro statistico: elementi per una diversa interpretazione

Secondo la tesi del declino, il rallentamento della crescita italiana prima della crisi globale, e in particolare fra il 2000 e il 2006 sarebbe riconducibile, come si è detto, ad una perdita di competitività esterna. Ne sarebbero prova la riduzione della quota delle esportazioni a prezzi costanti e l'andamento del tasso di cambio reale in termini di costi unitari del lavoro. Nel periodo, la quota dell'Italia si è ridotta di 1,1 punti, mentre il tasso di cambio reale in termini di costi unitari del lavoro fra il 1999 e il 2006 è aumentato di circa 25 punti percentuali (cfr. Relazione della Banca d'Italia (2008)). Alla base di questi risultati sarebbe un dato clamoroso e probabilmente inverosimile: negli anni 2000-2005 la produttività (prodotto a prezzi costanti per unità standard di lavoro) dell'industria in senso stretto sarebbe *diminuita* in Italia dello 0,7% l'anno. Alcuni dati, tuttavia, si pongono in netto contrasto con il quadro ora tracciato, tanto più drammatico in quanto attribuito a cause strutturali come la ridotta dimensione delle imprese, certo non modificabili in tempi rapidi. In primo luogo¹², l'Italia risulta essere l'unico paese europeo, insieme alla Germania, a non aver avuto un peggioramento dei suoi conti con l'estero fra il 2001 e il 2006. Inoltre, la quota delle esportazioni mondiali dell'Italia a prezzi correnti risultava diminuita di meno, sia in valore assoluto che in percentuale, rispetto a quella del Regno Unito, del Giappone, della Francia e degli Stati Uniti. Il confronto fra diminuzione della quota delle esportazioni a prezzi costanti e la sostanziale tenuta della quota a prezzi correnti chiama in causa la possibilità che maggiorazioni di prezzo, associate a miglioramenti qualitativi, si accompagnino a volumi eventualmente minori ma a un fatturato sostanzialmente invariato e comunque non necessariamente minore.

⁹ Nella contabilità nazionale USA sono stati adottati deflatori con prezzi edonici, in particolare nel settore dei prodotti informatici, ma anche questa metodologia non è esente da critiche, e comunque sembra difficilmente generalizzabile.

¹⁰ Sui limiti teorici ed empirici del concetto di produttività totale dei fattori, rinvio al paragrafo intitolato "Un artefatto teorico e statistico: la produttività totale dei fattori", in Ginzburg e Bigarelli (2008), pp. 49-59. Basterà ricordare qui che per sostituire le elasticità del prodotto (non stimate) con la quota dei redditi pagati ai "fattori della produzione" è necessario introdurre le ipotesi dell'esistenza di domanda e offerta di fattori "well behaved", di rendimenti costanti e di concorrenza perfetta.

¹¹ Si ritiene che "data la natura del problema-dinamica di lungo periodo- l'attenzione va soprattutto rivolta agli aspetti di offerta"(Ciocca, 2004, p. 4).

¹² Cfr. Fortis (2007), p. 5-8.

Gli anni 2001-2006 sono stati anni indubbiamente difficili per le economie europee, sia per i riflessi della recessione americana, iniziata prima dell'11 settembre 2001, sia per l'impetuoso ingresso della Cina e di altre economie dell'Asia sui mercati internazionali. E tuttavia alla sostanziale tenuta della bilancia commerciale italiana (esclusa l'energia) fornivano un contributo rilevante i distretti industriali (adottiamo qui la pur discutibile definizione ISTAT basata sui sistemi locali). Nel 2004¹³, sui 62 gruppi di prodotti in attivo per 109 milioni di euro nei confronti dell'estero, ben 45 (i due terzi) presentavano un contributo all'esportazione "da parte dei 199 distretti ISTAT superiore al 40%" mentre 33 gruppi di prodotti, prevalentemente di grande impresa, presentavano un passivo di 33 milioni di euro. Il contributo all'esportazione presentava "punte particolarmente elevate nei prodotti classici del 'made in Italy', in cui il peso dei distretti nelle esportazioni raggiunge il 60-70% come per tessuti, piastrelle, gioielli, macchine agricole, maglie e calze, pelli conciate, mobili, calzature, rubinetteria, ecc.". Fra il 2001 e il 2006 le difficoltà attraversate da alcuni prodotti dei settori tessili, abbigliamento e calzature venivano compensate da una notevole crescita delle esportazioni della meccanica e dell'alimentare, così che, nell'epoca del presunto declino dovuto al "nanismo" delle imprese italiane, si potevano ancora definire i distretti "motori della crescita".¹⁴

In uno scritto del marzo del 2007 dall'efficace titolo "La crisi post-euro dell'industria italiana: problemi al motore o anche al contachilometri?" comparso su una rivista dell'Ufficio Studi della Banca Intesa Sanpaolo, Lanza e Stanca (2007) hanno richiamato l'attenzione sul nesso che collega l'interpretazione "declinista" e il presunto andamento dei prezzi. In questa interpretazione svolgono un ruolo cruciale sia i prezzi impliciti (deflatori) del valore aggiunto e delle esportazioni, sia i valori medi unitari dei flussi di commercio estero. Gli autori citati rilevano che la dinamica divergente di produttività e produzione manifatturiera da un lato e valori medi unitari delle esportazioni dall'altro, rispetto a quella degli altri paesi europei¹⁵ non sembra compatibile con almeno tre indicatori: la relativa costanza dei margini lordi sul fatturato ("oscillanti fra il 14 e il 12% a fronte di una media del 9% in Germania e dell'8,3% in Francia"), la riduzione del numero dei fallimenti industriali e dell'incidenza delle sofferenze bancarie, la sostanziale stabilità delle quote delle esportazioni a prezzi correnti in una fase in cui la crescita della Cina sottraeva quote di mercato assai maggiori ai principali paesi europei. Gli autori sollevano pertanto il "ragionevole dubbio" che il "termometro" impiegato per deflazionare le grandezze nominali abbia fornito un quadro fuorviante, scambiando per "puri e semplici aumenti di prezzo quelli che potrebbero essere in realtà gli effetti della variazione verso una maggiore qualità del paniere di merci prodotte (o esportate)" (p. 7). Non misurando il miglioramento qualitativo, "è possibile che i deflatori .. finiscano per restituirci stime di produttività, *ma quel che è più grave anche di prodotto lordo*, inferiori alla realtà."¹⁶

In effetti, in seguito a una recente revisione delle statistiche di commercio estero effettuata dall'ISTAT¹⁷, la crescita dei valori medi unitari delle merci oggetto di commercio internazionale è stata "decisamente" ridimensionata, dal 61 al 32% per le esportazioni e dal 61 al 40% per le importazioni. Pur sottolineando ancora

¹³ Cfr. Fortis (2005), p.5.

¹⁴ Ibidem (2007).

¹⁵ Nel caso della produttività del lavoro, vi sarebbe stato in Italia un calo del 3,3% fra il 1999 e il 2005 a fronte di un aumento del 10% dei principali partner. La produzione manifatturiera risulterebbe essere cresciuta dello 0,2% mentre nella media degli altri paesi si è registrato un aumento di circa il 15%. Infine, i valori medi unitari, secondo dati ISTAT (poi rivisti al ribasso), sarebbero aumentati di circa il 48% tra il 1999 e il 2005, a fronte di un aumento medio del 19% di Germania, Francia, Spagna e USA. Cfr. Lanza e Stanca, (2007), pp. 6-7.

¹⁶ Corsivo aggiunto.

¹⁷ Cfr. Anitori (2004), p. 133.

una volta che la perdita della quota di mercato delle esportazioni *in volume* (pur ridimensionata dal 47 al 38%) “resta considerevole”, il Bollettino della Banca d’Italia dell’aprile 2008 ammetteva per la prima volta che “miglioramenti della qualità e.. aumento della varietà..[erano] .. stati particolarmente rilevanti nell’ultimo decennio, sia per la massiccia entrata sui mercati internazionali di prodotti a basso costo provenienti dai paesi in via di sviluppo, che ha intensificato un processo di selezione tra gli esportatori italiani e imposto innovazioni di prodotto, sia perché molti prodotti nuovi, o non esportati in precedenza, hanno raggiunto i mercati degli altri paesi”. La Relazione presentata dal Governatore della Banca d’Italia Draghi il 31 maggio 2008, pur riproponendo in più punti la versione “declinista” delle Relazioni precedenti, basata su dati di produzione industriale e di contabilità nazionale, conteneva tuttavia, curiosamente in parallelo, indicazioni (o perplessità) che si collocavano in tutt’altra direzione. Si riconosceva¹⁸ che “problemi statistici potrebbero alterare la percezione del quadro economico effettivo”, e a questo proposito si citava, accanto alla revisione dei valori medi unitari, la forte differenza nell’andamento della quota dei profitti a seconda che si impiegassero dati di contabilità nazionale o di fonte CERVED (bilanci delle imprese di società di capitali). Mentre la prima fonte segnalava una riduzione di ben sette punti nella quota del risultato lordo di gestione sul valore aggiunto, dalla seconda fonte emergeva una stabilizzazione della stessa quota nel 2004 e una crescita negli anni successivi (con forte aumento della dispersione della redditività delle imprese, un punto che era già emerso con forza, in relazione alle dimensioni d’impresa, dalle indagini Mediobanca-Unioncamere). Ne derivava che “la dinamica del valore aggiunto e quella della produttività potrebbero essere sottostimate nei conti nazionali di circa un punto percentuale all’anno nel periodo 2004-2006” a cui si aggiungerebbero gli effetti della revisione dei nuovi numeri indici del commercio estero, che “hanno comportato una revisione al rialzo della dinamica della produttività di 0,6 punti percentuali all’anno nel periodo 1996-2005”. Altri due scritti sollevavano successivamente dubbi sul quadro informativo offerto dai dati utilizzati a sostegno della tesi del “declino”, pur senza arrivare a proporre una reinterpretazione complessiva degli avvenimenti salienti del periodo. In un lavoro più recente, tre ricercatori dell’ISTAT¹⁹ hanno rilevato che l’indice della produzione industriale “da sempre uno dei principali indicatori ..utilizzati per la lettura del ciclo economico”, mostra andamenti “non in sintonia con quelli di altri indici congiunturali come le esportazioni”. Utilizzando l’indagine mensile dell’ISTAT sul fatturato, in cui le esportazioni approssimano da vicino l’andamento del fatturato estero, essi hanno utilizzato la nuova serie degli indici di prezzo delle esportazioni e l’indice dei prezzi alla produzione sul mercato interno per calcolare indici deflazionati, con base 2000, del fatturato estero e nazionale. Come mostra la Fig. 1 (tratta dal lavoro citato), la dinamica del fatturato estero a prezzi costanti negli anni 2005-2008 appare nettamente maggiore di quella del fatturato interno, che approssima da vicino, nel suo andamento stagnante, l’andamento dell’indice della produzione industriale. I nuovi dati suggeriscono che la debolezza della crescita negli anni recenti possa essere attribuita all’insufficiente sostegno fornito dalla domanda interna per consumi e investimenti. Il contributo alla crescita fornito, invece, dalle esportazioni sembra incompatibile con la tesi di una perdita *generalizzata* di competitività legata ad una crisi complessiva di produttività. In questa prospettiva, acquistano particolare rilievo le modificazioni qualitative dei prodotti esportati e quindi anche le trasformazioni dei sistemi d’impresa da cui esse traggono origine.

¹⁸ Cfr. Banca d’Italia (2008), p. 99 e 101, Vedi anche p. 78.

¹⁹ Cfr. Bacchini, Rossi e Salvatori (2008), pp. 15-17.

L'incertezza del quadro statistico derivante dall'aumento "eccessivo" del deflatore delle esportazioni (e delle importazioni, forse dovuto anche alla modifica della composizione dei loro flussi), che potrebbe aver falsato gli indicatori di competitività relativa, veniva ribadita in un lavoro, scritto a più mani da economisti del Servizio studi della Banca d'Italia e curato da Brandolini e Bugamelli (2009). Mentre può essere considerato apprezzabile il tentativo di tener conto di alcune critiche mosse in precedenza alla tesi del declino, non sembra convincente il tentativo di contrapporre un livello definito "macroeconomico" -in cui vengono ribadite (p.25) le tesi sulla immutabilità della struttura produttiva e della specializzazione internazionale in settori a bassa tecnologia, sull'andamento negativo della produttività totale dei fattori, sulla frammentazione dimensionale, ecc.- a un livello definito "microeconomico" in cui si riconosce l'importanza dell'eterogeneità del tessuto produttivo²⁰ (p.9) e si individuano segnali significativi di ristrutturazione del sistema produttivo. Ma il grafico, tratto dallo studio citato, sull'andamento del fatturato reale per ora lavorata e per dimensione d'impresa (p. 38) dimostra inequivocabilmente (vedi Fig. 2) il contributo della sola grande impresa, con oltre 500 addetti, alla vistosa caduta assoluta della produttività del lavoro negli anni 2000-2004, demolendo il pilastro portante, in quanto attribuita alla piccola e media impresa, della tesi del "declino".

Riassumendo, successive revisioni apportate dall'ISTAT all'andamento della produttività del lavoro (in particolare dell'industria in senso stretto) fra il 2007 e il 2008, come mostra la Fig. 3 ²¹, suggeriscono nuove narrazioni delle vicende degli anni 2000. Esse, tuttavia, non possono modificare i salari che negli stessi anni sono stati corrisposti ai lavoratori.

4. Produttività: un concetto sfuggente

Esiste un notevole contrasto fra la sicurezza perentoria con cui generalmente si attribuisce alla "crescita della produttività" un ruolo salvifico, quello di far uscire finalmente il paese dalle secche del ristagno del PIL, e le notevoli incertezze che circondano sia il modo in cui la produttività stessa viene effettivamente misurata (anche limitandoci a considerare semplicemente la produttività *del lavoro*), sia l'individuazione di quale ne siano le determinanti e, di conseguenza, l'indicazione di quali politiche siano più adatte per suscitare una rivitalizzazione²². Il presupposto implicito di questa sicurezza mi sembra affidato ad alcune semplificazioni che appaiono particolarmente inadeguate nell'epoca della globalizzazione. Si suppone che si stia parlando di mercati già consolidati in cui vengono scambiati prodotti omogenei, in cui è bandita qualsiasi forma di innovazione di prodotto e di differenziazione. E' assente qualsiasi opzione di delocalizzazione che avrebbe la conseguenza di trasferire all'estero parte del valore aggiunto²³. Si suppone la piena saturazione degli impianti. Si suppone inoltre, nel calcolo del rapporto fra valore aggiunto e ore lavorate, che il fatturato, i semi lavorati e le materie prime siano fra loro omogenei, (come nel modello grano-grano²⁴ del ricardiano *Essay on Profits*, in cui si può fare a meno di un sistema di prezzi) o che *possano essere considerati tali* attraverso un'operazione di depurazione dell'aumento dei prezzi. Questa operazione di 'naturalizzazione' di elementi sociali prosegue

²⁰ Nella citata analisi da Bugamelli e Brandolini sulle recenti tendenze curata del sistema produttivo italiano colpisce l'assenza di qualsiasi riferimento spaziale, in particolare all'economia del Mezzogiorno.

²¹ Cfr. Galli (2010), p. 204.

²² Cfr. Ginzburg e Bigarelli (2008) e Birolo (2010), pp. 47 e seguenti. Il saggio di Birolo è intitolato "La produttività: un concetto teorico e statistico ambiguo".

²³ Si veda, per alcuni esempi numerici, Birolo (2010), p. 55 e seguenti. Vedi anche Tattara (2005).

²⁴ Cfr. Birolo (2011), p. 50.

ipotizzando che il livello del valore aggiunto a prezzi costanti sia determinato dagli ingegneri e non dalla posizione più o meno dominante sul mercato o dal livello della domanda²⁵. Da questa trasformazione culturale emerge che, dati i prezzi, per un dato prodotto, entro una data tecnologia e per un dato grado di integrazione verticale, l'unico modo di aumentare la produttività in un dato impianto è quello di aumentare il ritmo delle prestazioni del lavoratore (inclusa la riduzione della pausa pranzo, come nel film *Tempi Moderni*²⁶). Ciò può essere ottenuto attraverso un aumento delle condizioni di concorrenza (=flessibilità) sul mercato del lavoro. Ma anche a livello di sistema economico -si ritiene- un aumento della pressione concorrenziale potrebbe ottenere un aumento della produttività media attivando la funzione selezionatrice (pseudo-darwiniana) della concorrenza. Si tratta della cosiddetta componente "between firms and sectors" della crescita della produttività media, derivante dalla riallocazione delle risorse, cioè dalla eliminazione delle entità considerate a bassa produttività (piccole e medie imprese, produzioni 'tradizionali') a favore di quelle considerate ad alta produttività (grandi imprese, i mitici settori dell'ICT). Con un unico strumento, l'aumento della concorrenza, si solleverebbero quindi le sorti delle imprese "che meritano di sopravvivere" e del sistema nel suo complesso.

In realtà, anche per la disponibilità di banche dati sempre più ampie e disaggregate, sono emerse numerose ricerche che, pur partendo da una prospettiva teorica *mainstream*, sono arrivate a complicare decisamente in più punti lo schema stilizzato di cui sopra. Come ha osservato Syverson (2011) in una recente rassegna intitolata *What Determines Productivity?*, sono state avviate molte ricerche a partire dalla scoperta di ampi e persistenti differenziali di produttività in imprese appartenenti (a quanto sembra) allo stesso settore statistico, anche se definito in modo fortemente disaggregato (un'osservazione già avanzata anni fa da Leibenstein, e poi dimenticata). Si è osservato, innanzi tutto, che le (rare) misurazioni della produttività in termini fisici e quelle "revenue based" non sono affatto equivalenti quando si proceda a confrontare differenziali di produttività fra imprese appartenenti allo stesso settore statistico. Inoltre, osserva Syverson (che si serve del concetto di TFP) "productivity as actually measured in producer microdata generally reflects more than just supply-side forces. Because producer specific prices are unobserved in most business-level microdata, output is typically measured by revenue divided by an industry-level deflator. This means that within-industry price differences are embodied in output and productivity measures. If prices reflect in part idiosyncratic demand shifts or market power variation across producers -a distinct likelihood in many industries- then high "productivity" business may not be particularly technologically efficient. Much of the literature.. therefore documents the joint influence of productivity and demand factors that show up in within-industry price variation". La conclusione di Syverson su questo punto è che "Demand could play an important role in many more settings that have been hidden to this point due to measurement issues. This is likely to be especially true when moving to sectors without well defined outputs (what exactly does Google produce, for example, and how should it be measured ?)." Opportunamente,

²⁵ Sui giornali italiani, anche specializzati, compaiono di frequente confronti fra il numero di vetture assemblate per addetto in stabilimenti FIAT italiani, in cui la media è pari a 27,4, ed esteri, come quelli di Tichy (Polonia) e Betim (Brasile). In questi ultimi, tale rapporto risulta pari, rispettivamente, a 77,7 e 100. "Inutile sottolineare- ha osservato Volpato (2011), p.310- che questo confronto giornalistico è assolutamente privo di significato in quanto, mentre gli stabilimenti esteri sono sfruttati al massimo della loro potenzialità, quelli italiani lavorano in media al 60%.. con arresti della produzione e ricorso alla cassa integrazione. Si può inoltre aggiungere che i prodotti italiani hanno una dimensione e una complessità nettamente superiore..; ma comunque la sottosaturazione degli impianti deriva dal fatto che i corrispondenti prodotti non vengono fabbricati nella quantità necessaria a saturare gli impianti perché essi non incontrano la soddisfazione del pubblico. In parte quindi la FIAT è responsabile di un'insufficiente competitività dei suoi prodotti il cui rinnovo tarda ad arrivare".

²⁶ Si può ricordare che il discusso contratto siglato nel dicembre del 2010 dalla Fiat e dalle sue controparti sindacali a Pomigliano colloca la pausa pranzo alla fine delle otto ore di lavoro, con la possibilità di sostituirla con mezz'ora di straordinario (probabilmente creata per recuperare la difettosità delle lavorazioni).

Syverson distingue determinanti della produttività su cui le imprese possono avere, almeno sulla carta, qualche controllo diretto (come le pratiche manageriali, le capacità dei singoli managers, l'innovazione di prodotto, l'accumulo di esperienza, la struttura decisionale dell'impresa, la qualità degli inputs, le scelte tecnologiche e le loro influenze sull'organizzazione e sulla qualità dei prodotti, ecc.) e quei determinanti su cui è soprattutto l'ambiente esterno a influenzare la produttività. Fra questi ultimi, gli *spill-over* da altre imprese, la concorrenza interna ed estera, la normativa che regola il settore (e, potremmo aggiungere, il livello della domanda aggregata). In questo ambito, viene affrontata anche la questione della distinzione di importanza fra l'effetto selettivo della concorrenza (la componente "between firms" nella spiegazione della crescita aggregata della produttività) e la genuina crescita di efficienza derivante dall'*upgrading* delle imprese esistenti. Come è ovvio, la prevalenza di questa seconda componente sulla prima potrebbe avere effetti relativamente migliori sul livello di occupazione qualora non si accettasse la wickselliana Teoria della compensazione sull'automatico riassorbimento della disoccupazione tecnologica²⁷. Le ricerche passate in rassegna da Syverson non sembrano in grado di fornire indicazioni *generali* su quali 'drivers' interni o esterni siano maggiormente in grado di suscitare aumenti di produttività, quali fattori determinino la prevalenza della componente "between" (selezione) rispetto a quella "within" (*upgrading*), (salvo notare, prevedibilmente, la maggiore importanza della prima nella distribuzione commerciale), quali politiche pubbliche possano riuscire a ridurre la coda inferiore della distribuzione dei differenziali di produttività.

Alla base di questa complessiva inconcludenza delle ricerche sui differenziali di produttività (pur ricche di osservazioni interessanti) mi sembrano esservi due circostanze. Nella visione della crescita basata sull'allocazione delle risorse, la produttività è spiegata esogenamente, l'impresa è copia in scala dell'economia complessiva e non vi sono complicazioni derivanti da interazioni fra agenti e fra livelli. Se essa è endogena, il quadro si complica e qualsiasi regolarità e generalità scompare. Inoltre, come ricordato, nella teoria la produttività è assimilata ad una nozione 'fisica', che si presta ad essere immediatamente identificata con una misura di efficienza. Rafforza a prima vista questa conclusione, facendo risaltare la componente selettiva della concorrenza, la scoperta che le imprese a maggiore "produttività" tendono maggiormente a sopravvivere. Ma questa correlazione, in realtà, riflette banalmente una "selection on *profitability* since intraindustry price variation caused by idiosyncratic demand differences across plants is buried in standard revenue-based productivity measures"²⁸. Anche qui, prezzi, distribuzione del reddito, regimi di mercato, domanda aggregata nell'ottica di un settore verticalmente integrato, o iper-integrato à la Pasinetti (che tiene conto dell'impiego di beni di investimento)²⁹ complicano il quadro "chapliniano" e non consentono giudizi di efficienza decontestualizzati e facili generalizzazioni.

²⁷ Per una storia della controversia, che Schumpeter riteneva "dead and buried", cfr. Montani (1985), p. 109. In un confronto fra aree (medie non ponderate di paesi), cfr. Rodrik (2011, p. 29-30), si osserva che la componente 'within' è prevalente dovunque, che in Asia essa è maggiore che altrove, e che in Africa, America Latina e, in minor misura, nei paesi ad alto reddito *ma non in Asia* la componente "between" è negativa (cioè il lavoro si è diretto verso impieghi a minore produttività). Verrebbe da attribuire queste osservazioni alla deindustrializzazione, all'aumento della disoccupazione nascosta nei servizi "poveri" e alla connessa disuguaglianza registrata nella distribuzione del reddito.

²⁸ Cfr. Foster, Haltiwanger e Syverson (2008) cit. in Syverson (2011), p. 351, nota 14.

²⁹ Per esempio, come osserva Syverson (2011), p. 342, nota, l'adozione di una nuova tecnologia produce benefici netti misurati dalla differenza fra l'aumento della produzione (in valore) che ne risulta e il costo della sua acquisizione. Un più basso *mark up* nel settore che produce la tecnologia aumenta sia il numero dei produttori inframarginali che la adottano, sia l'entità dei benefici netti di produttività che accompagnano l'impiego della tecnologia.

Di fronte alle difficoltà e inconcludenze di questa prospettiva, sono state adottate due diverse strategie di ricerca. La prima è stata quella di cercare di ampliare il numero degli inputs, rivalutando componenti di contesto, fra cui le istituzioni. Questa estensione mantiene l'ipotesi che sia possibile scomporre il contributo di singole variabili alla crescita della produttività, ignorandone l'interazione cumulativa e il problema della qualità dei prodotti. Una variante di questa strategia fa intervenire qualche *deus ex machina* come il "capitale intangibile"³⁰ (per definizione difficilmente misurabile), oppure "la politica" come "fattore esplicativo mancante" per spiegare l'assenza dei risultati attesi da interventi considerati ben disegnati e appropriati alla crescita della produttività. Quest'ultima mi sembra la strategia interpretativa adottata dal Servizio Studi della Banca d'Italia³¹ per spiegare il fallimento della politica meridionalista degli anni 2000, a partire dalla "Nuova Programmazione". Vi è tuttavia una seconda strategia di ricerca che sta prendendo sempre più piede, sollecitata dalla inconcludenza delle ricerche sulla produttività e, soprattutto, dal successo di politiche eterodosse nei paesi emergenti, che rappresentano di per sé una dura critica delle teorie standard del commercio internazionale. Essa tende a sostituire la produttività con il prodotto, la funzione di produzione con il reticolo di connessioni. Sebbene alcuni economisti (come ad esempio Rodrik³²) si sforzino di assumere una posizione intermedia cercando di tenere insieme prospettiva della "produttività" e prospettiva del "prodotto", in realtà la "Network View of Development" (come è stata chiamata³³) riprende e sviluppa le concezioni di Hirschman sui *linkages* e si colloca pertanto in uno spazio teorico del tutto diverso. Analogamente all'impostazione dell'economia politica classica, si sta (ri)proponendo una separazione fra teoria della determinazione dell'output e teoria della determinazione dei prezzi relativi (laddove la teoria neoclassica, attraverso il principio unificante della domanda e dell'offerta determinava i prezzi simultaneamente alla distribuzione e alla composizione del prodotto). Questa separazione consente di focalizzare l'attenzione non sulla sostituibilità dei prodotti e degli inputs (senza la quale la teoria neoclassica non sarebbe in grado di garantire l'equilibrio), ma sulla loro complementarità. Complementarità implica struttura e, almeno potenzialmente, gerarchia³⁴, sia fra beni (di consumo e di investimento, intermedi o finali, nella soddisfazione diretta o indiretta di bisogni) sia fra impieghi (interni o esterni). Nel mondo della sostituibilità, invece, struttura e gerarchia sono superflui, e quindi assenti. Per usare una nota frase di Lester Thurow, in quel mondo è la stessa cosa produrre *potato chips* o *microchips*.

4. Connessioni: una "network view of development"

Il problema se sia o meno rilevante *che cosa si produce* è ricomparso recentemente sotto forma della domanda se sia relativamente indifferente per lo sviluppo economico *che cosa si esporta*. Questa riformulazione dipende in parte dalla maggiore disponibilità di dati disaggregati sul commercio estero rispetto a quelli sulla produzione, per cui i primi sono utilizzati come surrogati dei secondi. In parte, anche dall'impetuoso sviluppo guidato dalle esportazioni delle economie emergenti che le teorie correnti non avevano previsto. Hidalgo e Hausmann (2008)

³⁰ Cfr. Syverson (2011), p. 360.

³¹ Cfr. Banca d'Italia (2010) e Cannari, Magnani e Pellegrini (2010). Per un'opinione critica dell'idea che variabili di contesto, apertura commerciale e investimenti possano determinare la convergenza dei tassi di crescita, cfr. Rodrik (2011). Egli scrive (p. 19) "investment, schooling or trade levels are not policy levers that one can directly set or adjust. They are the outcomes of many different things going on simultaneously, including external and exogenous circumstances as well as policies of unknown effectiveness and unclear direction of impact". Egli aggiunge (p. 35): "Telling poor countries in Africa or Latin America that they should set their sights on the institutions of the United States or Sweden is like telling them that the only way to develop is to become developed".

³² Cfr. Hausmann, Hwang and Rodrik (2007) e Rodrik (2011).

³³ Cfr. Hidalgo e Hausmann (2009),

³⁴ Cfr. Schefold (1985), in particolare p. 114-116.

hanno argomentato che i due filoni teorici maggiormente adottati in tema di sviluppo assumono implicitamente che la composizione delle esportazioni non abbia conseguenze sulla performance economica futura. Il primo filone concentra l'attenzione sul possesso di fattori produttivi (lavoro, terra, capitale, capitale umano, capitale per infrastrutture, ecc.). Di questa impostazione abbiamo già parlato nei paragrafi precedenti. L'attenzione è concentrata non sui prodotti ma sull'accumulo di fattori produttivi, e si suppone che “esista sempre una combinazione di beni in cui questi fattori si possono trasformare”. Anche la seconda impostazione, (legata ai nomi di Grossman e Helpman (1991) e Aghion e Howitt (1998)), ignora, anche se in modo meno evidente, “il mondo dei prodotti” poiché assume l'esistenza di un continuum di prodotti, così che vi è sempre, per ipotesi, un prodotto più avanzato a cui i paesi possono accedere man mano che innovano la loro tecnologia. Anche in questo caso la crescita e la trasformazione dell'economia non dipendono dalla struttura esistente. Un passo avanti nella direzione dell'introduzione nell'analisi di uno “spazio dei prodotti” è stato proposto da Hausmann, Hwang e Rodrik (2007) che hanno costruito un indice di sofisticazione delle esportazioni basato sull'idea che la qualità “rivelata” di un prodotto³⁵ sia associata al livello di reddito pro capite del paese che lo esporta. Essi mostrano che, tenendo conto del livello di sviluppo iniziale, tanto maggiore è la sofisticazione del paniere dei prodotti esportati, tanto più rapida è la crescita successiva del reddito. Si tratta- osservano Hidalgo e Hausmann (2008) p. 5- di una descrizione dello spazio dei prodotti affidata a uno scalare. Tuttavia –essi aggiungono- una descrizione ad una sola dimensione dello spazio dei prodotti non può dar pienamente conto della “rich structure and pattern of product relatedness- a concept critical to economic development”. E' proprio a partire dall'esplorazione degli effetti di questa prossimità o collegamento fra prodotti che trae origine la “network view of development” che mostra molti elementi di contatto non solo con le concezioni di Hirschman, ma anche con recenti teorie dell'innovazione che condividono con Hidalgo et al. la prospettiva della complessità, cioè lo studio delle interazioni lungo una pluralità di relazioni che appartengono a livelli diversi.³⁶ Non interessa qui esaminare la metrica impiegata per misurare la prossimità (la distanza) dei prodotti esportati dai vari paesi, (l'idea, “outcomes based”, è che se alcuni prodotti sono esportati insieme da un paese, questo implica che richiedono competenze, tecnologia, infrastrutture, ecc. simili e che queste “capabilities” sono *di fatto presenti*³⁷), quanto sottolineare quattro aspetti.

Il primo è che la strategia di ricerca è quella di sviluppare misure di connessione all'interno di un sistema economico *in un punto del tempo*. Come nelle rappresentazioni non causali³⁸, nulla si dice dei processi con cui le proprietà studiate e le ‘capabilities’ sono state acquisite. A metriche scalari di variabili aggregate (il PIL, la produttività in euro per addetto, il capitale umano misurato da anni di scuola, il capitale fisico misurato in euro o dollari) si sostituisce la ricerca di “patterns of complementarity” fra prodotti, paesi e ‘capabilities’, definiti in

³⁵ Gli autori sostengono che il loro indicatore di sofisticazione dei prodotti “ranks traded goods in terms of *their* implied productivity” (p. 3) corsivo aggiunto. In realtà, l'indice di ciascun prodotto è ottenuto da una media ponderata dei redditi *pro capite* in cui i pesi sono rappresentati da indici di vantaggio comparato rivelato di ciascun paese nel bene considerato. Sul possibile divario fra reddito pro capite e produttività settoriale, vedi lo stesso Rodrik (2011) e la precedente nota 27.

³⁶ Vedi la posizione particolare di D. Lane in quest'ambito, illustrata in Lane (2009a), in Lane (2009b) e negli altri scritti ivi citati. Fra gli aspetti più significativi di questa prospettiva, lo spazio agenti-artefatti, il ruolo attivo delle attribuzioni di funzionalità dei prodotti da parte degli agenti che danno luogo a fenomeni di exaptation, l'importanza delle ‘scaffolding structures’ per la creazione dei sistemi di mercato e la manutenzione delle reti di competenza, . Come per Hirschman (1986),p. 74 , lo sviluppo (o l'innovazione) consiste nel comprendere, a partire dalle relazioni sociali che si costruiscono attorno ai prodotti e alla loro evoluzione, “how one thing leads (or fails to lead) to another”.

³⁷ Si assume che il reticolo bi-partito che collega i paesi ai prodotti esportati sia il risultato del reticolo tri-partito che collega i paesi alle ‘capabilities’ di cui dispongono e i prodotti alle ‘capabilities’ necessarie a produrli.

³⁸ Sulle rappresentazioni non causali, un termine mutuato da Sen, ma interpretato in modo diverso, rinvio a Ginzburg (2011).

grande dettaglio³⁹. L'obiettivo è di partire da qui (cioè dalla costruzione di un'ontologia) per studiare *i processi* con cui nei vari paesi si ha una coevoluzione nel tempo di prodotti e "capabilities". La numerosità delle competenze complementari necessarie per attivare nuovi prodotti o settori riflette la loro complessità, e mette in luce il rilevante problema di coordinamento che le imprese e lo Stato devono affrontare quando sviluppano (o sostengono lo sviluppo) di queste nuove attività. Lo sviluppo quindi non consiste nell'accumulare capitale (fisico, sociale, umano, ecc) ma nell'organizzare e coordinare, attorno a prodotti eterogenei, una pluralità di competenze eterogenee.⁴⁰

Il secondo aspetto è che, come scrivono gli autori citati⁴¹ "a network view of development does not require a unique definition of a link: rather it require accepting as a reasonable assumption the fact that there are links connecting some products *and not others*". In altre parole, la connessione fra i prodotti può riguardare legami di input output, oppure somiglianza nell'impiego di tecnologie, di infrastrutture, ecc. Questa flessibilità ricorda da vicino la generalizzazione compiuta da Hirschman del concetto di *linkage*⁴², che lo ha condotto a caratterizzare lo sviluppo di un paese come il risultato di una *costellazione* di linkages (backward, forward, di consumo, fiscali, ecc). Va sottolineato che si tratta di speciali "fattori di spinta" delle decisioni di investimento private e pubbliche dal lato del prodotto che *si aggiungono*, scrive Hirschman, all' "«⁴³azione trainante» dei redditi e della domanda". Fra questi meccanismi induttori delle decisioni di investimento un ruolo importante è assunto dalle innovazioni di prodotto. Come ha scritto Bonifati (2011)⁴⁴, "an innovation is able to generate linkages not only, and not so much, by its immediate effects on the investment decisions of the firm that first introduced the innovation, but rather because it creates a 'structural tension' that involves a set of actors (producers and final users) by virtue of which it gives impulse to future innovations and further investment decisions."

Il terzo aspetto riguarda un risultato significativo ottenuto dagli autori citati esplorando l'influenza della posizione di un paese nella rete dei prodotti rispetto alle possibilità di sviluppo. Essi osservano che i paesi tendono a diversificare le loro esportazioni sviluppando i prodotti più vicini a quelli che già esportano. Se è troppo grande la distanza fra il tipo di prodotti esportati e quelli presenti nei paesi "ricchi", il paese in questione, in assenza di apposite politiche, rimarrà in una posizione 'periferica' e non riuscirà a colmare la distanza di reddito, di qualità dei prodotti e di 'capabilities' rispetto ai paesi 'centrali'. Anche qui, vi è una convergenza con alcune considerazioni di Hirschman, basate sulla riflessione auto-critica sugli ostacoli che gli investimenti collegati a connessioni a monte e a valle possono incontrare. Essi riguardano "il grado di 'stranezza' o 'alienità' " delle attività che si intendono impiantare rispetto alle attività correnti. La dinamica delle connessioni può ... venir frenata dalla difficoltà di compiere un salto tecnologico la cui misura varia con il variare delle industrie". Come nel caso delle connessioni a monte, si apre anche in questo caso uno spazio per un intervento dello Stato indirizzato (ad esempio mediante centri di ricerca finalizzati alla realizzazione di convergenze tecnologiche) a

³⁹ Questa associazione tripartita trova un'eco nella frase gergale di uso corrente "questo prodotto o questa fase di lavorazione gli italiani (o i tedeschi o i romeni) la 'sanno fare' oppure 'non la sanno fare'".

⁴⁰ Cfr. Hidalgo e Hausmann (2010), p. 131. "Our line of research- scrivono Hidalgo e Hausman (2009), p. 10575- would justify and provide guidance to development strategies that look to promote products (or capabilities) as a way to create incentives to accumulate capabilities (or develop new products) that could themselves encourage the further coevolution of new products and capabilities, echoing ideas put forward by Albert Hirschman [in *Strategy of Economic Development*] more than 50 years ago, but adding the capacity to analyse them in practice".

⁴¹ Hidalgo e Hausmann (2008), corsivo aggiunto.

⁴² Vedi Hirschman (1977) e (1986).

⁴³ Cfr. Hirschman (1986), p. 99.

⁴⁴ Cfr. Bonifati (2011) p. 119, che cita anche Dahmén (1989), p.111.

ridurre la ‘stranezza’, cioè la distanza fra i prodotti, o la distanza fra funzioni, come ad esempio, nel caso delle connessioni a valle, fra le funzioni produttive e commerciali della “catena del valore”.

Il quarto aspetto riguarda un risultato importante derivante da questa impostazione, che utilizzerò più avanti a proposito del Mezzogiorno. Hidalgo et. al (2009) mostrano che il gruppo dei paesi a più alto reddito pro capite è caratterizzato dalla presenza contemporanea di due caratteristiche, l’esclusività dei prodotti esportati (che potrebbe essere interpretata come un indicatore di qualità o complessità dei prodotti) e un alto grado di diversificazione delle esportazioni (che esprime il grado di connessione, o completezza, della struttura produttiva e quindi anche l’ampiezza delle competenze utilizzate). Ne risulta una collocazione dei paesi in quattro quadranti (vedi Fig. 4) in cui si osserva che i paesi della ‘periferia’ si collocano nel quadrante in alto a sinistra e i paesi del ‘centro’ nel quadrante in basso a destra. Nei paesi della ‘periferia’, infatti, questi due indicatori hanno valori nettamente inferiori, e penalizzanti nella ricerca di una via d’uscita dal sottosviluppo.

Ritengo che il ritorno al concetto di “connessioni” arricchito di contributi recenti che lungo linee analoghe hanno fornito sia nuovi risultati sia riscontri quantitativi importanti, come ho cercato rapidamente di argomentare, possa aiutare a reintrodurre nel dibattito italiano alcuni concetti che trent’anni di egemonia culturale monetarista hanno fatto perdere di vista. Il primo riguarda la necessità di superare il quesito se per il Mezzogiorno (o per l’Italia) sia necessaria una politica di domanda (aggregata) o di offerta⁴⁵. Mi sembra che il concetto di connessione contempli entrambi gli aspetti, in un’ottica disaggregata. Va ricordato che il concetto di connessione, nato come critica ai modelli di crescita aggregati alla Harrod Domar, più in generale “arose from a perspective contesting the conventional representation of an economy where natural resources, factors of production and entrepreneurship are all unequivocally available in given, if scarce, amounts and need only be efficiently allocated to various activities for best results”⁴⁶. Un altro punto riguarda il concetto di “ostacoli” allo sviluppo. L’affermazione dell’idea che essi consistano solo nella assenza dei prezzi relativi “giusti” (o del contesto ‘politico’ o sociale appropriato) ha indotto a trascurare l’esistenza di ostacoli più specifici (culturali in primo luogo, oltre che politici) e non solo di incentivo, che in modo diverso nelle diverse aree del paese impediscono lo spostamento in avanti (*upgrading*) nello “spazio dei prodotti” e quindi il miglioramento della configurazione produttiva esistente, uno dei nodi cruciali dello sviluppo-trasformazione di un paese. Infine, l’idea di costellazione di “linkages” include sia impulsi positivi che negativi. Il tenerlo presente può aiutare a interpretare alcune fasi recenti dell’andamento dell’economia italiana.

5. “C’è il rischio che..”: alcuni tabù nelle analisi e nelle politiche

Nelle discussioni sull’intervento pubblico nell’economia italiana, uno spazio importante è occupato dagli effetti della politica nazionale sulla situazione economico-sociale delle regioni meridionali. Nel 2009, nel discorso di apertura di un convegno dedicato dalla Banca d’Italia alla presentazione di una ricerca su “Il Mezzogiorno e la politica economica dell’Italia”⁴⁷, il Governatore Mario Draghi, dopo aver ricordato che il “Sud rimane il territorio arretrato più esteso e popoloso dell’area dell’euro” e che il divario del PIL pro capite del Mezzogiorno

⁴⁵ Il superamento di questa falsa contrapposizione richiede che si distingua analisi keynesiana e politica keynesiana. La prima si riferisce alla questione dell’esistenza di un’insufficienza di domanda, la seconda a uno specifico modo di colmare tale insufficienza, generalmente indifferente alla composizione della domanda aggiuntiva. Per combattere la seconda, talvolta si finisce per negare la prima. Vedi invece sul punto Saraceno (1975).

⁴⁶ Cfr. Hirschman (1986), p. 56.

⁴⁷ Banca d’Italia (2010), p. VII e VIII.

rispetto al Centro Nord, pari a circa quaranta punti percentuali, è rimasto sostanzialmente immutato per trent'anni, affermava: "Politiche pubbliche uniformi producono.. effetti diversi a seconda della qualità delle amministrazioni e del contesto territoriale. ..Ogni qualvolta si disegni un intervento pubblico nell'economia o nella società occorre aver ben presenti i divari potenziali di applicazione nei diversi territori e predisporre ex ante adeguati correttivi". L'intento è sicuramente condivisibile, quello di garantire a tutti gli italiani livelli di servizi uniformi per quantità e qualità. Si tratta di affermazioni impegnative e importanti, la cui validità può essere estesa anche al di là dell'occasione che le ha suscitate. L'intervento pubblico più importante che l'Italia abbia attuato negli ultimi vent'anni è stato il processo di avvicinamento e poi l'ingresso nell'Unione monetaria europea. C'è da chiedersi per quale motivo nelle discussioni sul ristagno italiano e sui divari Nord-Sud queste circostanze non siano state neppure nominate. Soprattutto, non sia stato neppure posto, secondo il principio generale giustamente richiamato da Draghi, il tema dell'influenza differenziale di questa politica pubblica sulle diverse zone del paese. Mi riferisco, in particolare, al fatto che le diverse componenti della domanda aggregata hanno, come vedremo, un peso diverso ed esercitano effetti asimmetrici nelle diverse macroaree del paese. Dirò subito (di questi tempi è necessario) che ritengo sia stata giusta la scelta di partecipare alla formazione di un'area monetaria unica, anche se naturalmente dissento dalle forme in cui è stata realizzata. Ma non è questo il punto. Osservo che qualora si fossero tenuti presenti gli effetti differenziali di quella politica, che in una cornice teorica diversa da quella prevalente, esclusivamente da offerta, sarebbero risultati evidenti anche *ex ante*, sarebbe stato possibile proporre (e forse anche realizzare, nella situazione politica del tempo), anche dopo l'aggancio all'Unione Monetaria, quegli "adeguati correttivi" alla "politica pubblica uniforme" di cui ha parlato Draghi nel 2009, in questo caso colmando con investimenti i vuoti di domanda che quella politica aveva determinato, evitando o alleviando degni ulteriori.

In via preliminare, va ricordato che la già ricordata "sostanziale stabilità" dei divari del Pil pro capite fra Sud e Centro Nord è stata resa possibile dalla ripresa delle migrazioni interne dopo il 1997, spiegata da un lato dalla crisi del tradizionale "modello di sviluppo" meridionale basato sull'intervento straordinario e dall'altro dalla bolla immobiliare e da altri fattori di *demand pull* nel Centro Nord. Alla crescita della popolazione nel Centro Nord per effetto della migrazione dal Sud si è sommata la forte immigrazione dall'estero: entrambi questi movimenti hanno contribuito alla *stabilità* dei PIL pro capite in presenza di un *ampliamento* dei divari di crescita territoriali⁴⁸. Va anche sottolineato che da un'analisi⁴⁹ dell'indice di Theil che scompone la disuguaglianza dei redditi nelle macro aree Centro Nord e Sud in componenti "between" e "within" fra il 1955 e il 2005, emerge una forte riduzione delle disuguaglianze all'interno delle macroaree, come avviene anche in altri paesi europei, mentre solo in Italia la componente "between" aumenta in modo significativo. Questo dà ragione della persistenza nel Mezzogiorno, unico caso in Europa, di elevate e stabili (o crescenti) quote di popolazione in aree definite 'povere' sulla base della distanza dei redditi rispetto al reddito mediano. La permanenza di quelle che Iuzzolino definisce la persistenza "delle forme più estreme di divario territoriale" da un lato, come sottolinea Luca Bianchi, smentisce la tesi dei "molti Mezzogiorni", (almeno nelle sue espressioni più entusiaste e roboanti), dall'altro suggerisce che l'area meridionale nel suo complesso "si configura sempre di più come un sotto-sistema

⁴⁸ Cfr. Bianchi (2009), p. 505 e *ivi*, fig.1.

⁴⁹ Cfr. Iuzzolino (2009) . Si veda anche il commento di Bianchi (2009), p. 503.

caratterizzato da un equilibrio statico di sotto-utilizzazione delle proprie risorse”, e quindi caratterizzato da uno o più meccanismi sistematici di *distruzione* di capacità produttiva esistente e potenziale.

Per molto tempo si è sostenuto che alla base della ridotta crescita del Mezzogiorno fosse un unico fattore, il disallineamento⁵⁰ fra salari e produttività, per cui sarebbe bastato rendere più flessibile il salario per garantire la competitività di prezzo e quindi la fuoriuscita dal ristagno. Mentre la teoria delle aree valutarie ottimali, su cui si sono fondate le analisi delle conseguenze dell’Unione monetaria e le politiche del lavoro che ne sono seguite, sembrava fornire una cornice teorica coerente con questa interpretazione, incerte basi statistiche sembravano a tratti corroborarla, spingendosi a un certo punto a suggerire che vi fosse addirittura un differenziale salariale *a vantaggio* del Sud⁵¹. Una recente indagine sui differenziali salariali territoriali condotta da Casadio (2009)⁵² su dati INVIND negli anni 2002-2007 mostra invece che, anche in assenza di gabbie salariali, i differenziali salariali territoriali sono molto ampi. Essi oscillano, controllando per varie caratteristiche, fra il 15 e il 10% per gli operai e fra il 21 e il 15 % per gli impiegati. Poiché a prima vista non sembra che la produttività del lavoro registri divari di questa entità, la tesi del disallineamento sembra tutt’altro che ovvia⁵³ per cui, per una spiegazione dei differenziali territoriali di reddito, bisogna, a mio avviso, guardare in altre direzioni.

Ritengo che a questo proposito sia utile esaminare come le diverse componenti della domanda abbiano interagito con la diversità delle strutture territoriali, tenendo presente l’associazione fra qualità dei prodotti e completezza/incompletezza della matrice produttiva. Sulla base di elaborazioni condotte da Paniccià e Prezioso sulle matrici input-output del 1998⁵⁴ di quattro macro-aree⁵⁵ (vedi Tab. 2, 3 e 4, e la sintesi di questi risultati presentata nella Fig. 5) risulta che il Mezzogiorno si caratterizza per queste caratteristiche differenziali: 1) un’alta, e relativamente maggiore incidenza della domanda finale interna nella formazione del valore aggiunto dell’area; 2) una bassa e relativamente molto minore incidenza della domanda di esportazioni verso l’estero sul valore aggiunto meridionale; 3) una relativamente minore incidenza della domanda di esportazioni interregionali; 4) una bassa e relativamente minore incidenza delle importazioni dall’estero; 5) un’elevata incidenza delle importazioni interregionali, sia di beni consumo che, in particolare, di investimento. Queste caratteristiche sono sufficienti a caratterizzare l’area del Mezzogiorno come area molto meno integrata delle altre dal lato delle esportazioni (estere, ma anche interregionali) e molto più dipendente delle altre dal lato delle importazioni (sia estere sia, *soprattutto*, interregionali).

Vi sono alcuni ”meccanismi” *a prima vista* semi-automatici (apparentemente non attivati da una volontà consapevole) e neutrali che tuttavia *nel contesto del sottosviluppo* e in mancanza di politiche compensative⁵⁶ producono effetti sociali ed economici asimmetrici e perversi. Un primo automatismo riguarda un noto effetto

⁵⁰ Anche Luca Bianchi sostiene questa tesi, ma focalizzando l’attenzione sul divario tecnologico, a sua volta spiegato dal rallentamento degli investimenti nel Sud, che spiegherebbe la minore produttività delle imprese meridionali.

⁵¹ Cfr. Ginzburg, Scaltriti, Solinas e Zoboli (1998) e la discussione con Gavosto e Rossi, *idem*(1999).

⁵² Il saggio di Casadio, che si occupa di altri temi interessanti relativi all’applicazione dei contratti di lavoro, è inserito fra i contributi della già menzionata ricerca della Banca d’Italia, ma non sembra che i suoi risultati siano stati utilizzati nell’analisi complessiva.

⁵³ Vedi per esempio Marrau (2009).

⁵⁴ Non sono a conoscenza di studi che abbiano aggiornato la ricerca di Paniccià e Prezioso, pubblicata nel 2002.

⁵⁵ Cfr. Paniccià e Prezioso (2002), pp. 441 e seguenti.

⁵⁶ Si ricordi che negli ultimi dieci anni gli altri paesi europei hanno significativamente colmato parte dei ritardi delle regioni più arretrate in termini di reddito pro capite. Particolarmente significativo il caso della Germania, sia per l’entità che per la qualità delle risorse investite nella ex DDR.

delle manovre di stabilizzazione del bilancio pubblico, in particolare in presenza di crisi economiche⁵⁷. Nelle fasi di riduzione della spesa al netto delle entrate, la presunta rigidità delle spese correnti o comunque di oneri ritenuti obbligatori induce a tagliare la spesa per investimenti, “paradossalmente la spesa più «flessibile» del bilancio dello Stato”.⁵⁸ Ne deriva che proprio nelle situazioni più difficili vengono colpite maggiormente le aree in cui la formazione di capitale è più dipendente dall’intervento pubblico. La storia della riduzione degli investimenti legati alla crisi delle Partecipazioni statali dopo il 1973, della sostituzione dell’accumulazione con politiche di sostegno clientelare dei redditi, e infine la storia degli effetti di lungo termine dell’eliminazione dell’intervento straordinario nel Sud accompagnato prima da un lungo vuoto legislativo e poi da politiche inadeguate a colmarlo (la Nuova Programmazione) è stata già incisivamente analizzata⁵⁹, e non occorre riprenderla qui. Vale solo la pena di ricordare che anche la manovra di avvicinamento all’euro iniziata nel 1992 con l’accoppiata svalutazione-forte restrizione di bilancio ha favorito le regioni in cui le esportazioni avevano un peso maggiore mentre, attraverso la stretta agli investimenti fissi, ha colpito maggiormente, e in misura duratura, il Mezzogiorno. Bisogna ricordare che la quota delle esportazioni sul Pil del Mezzogiorno all’inizio degli anni ’90 era pari all’8 %, mentre gli investimenti fissi (privati e pubblici) incidevano per il 31% (contro il 19% nel Centro Nord)⁶⁰. Mentre negli anni ’80 gli investimenti fissi complessivi erano cresciuti in termini reali più al Sud che nel Centro Nord (2,4% contro 1,9%), nei cruciali anni della stabilizzazione del bilancio per rientrare nei parametri di Maastricht e dell’avvicinamento alla moneta unica la situazione si è invertita: -0,8 al Sud e +2,3% in media annua fra il 1992 e il 2001, senza essere ribaltata negli anni successivi (rispettivamente 0,8 e 1,2 % fra il 2001 e il 2008, vedi Tab. 1)⁶¹. E il tanto deprecato alto livello del rapporto Investimenti /PIL, spesso indicato come misura dello spreco e dell’improduttività è in realtà in gran parte il riflesso di una struttura produttiva in cui sono elevati i *linkages* negativi che riducono il reddito associato a ogni dato ammontare di investimento⁶² (le dispersioni di reddito dovute agli alti coefficienti di importazioni *interni* si traducono in elevate esportazioni del Centro Nord che a loro volta generano ulteriore reddito, ma *non* importazioni dal Sud: un moltiplicatore ‘con ripercussioni’ asimmetriche e quindi molto ridotte). Lo spreco, certamente notevole, dovrebbe essere misurato con ben altri indicatori: opere interrotte poi condannate al degrado, impianti rapidamente obsoleti, costruzioni faraoniche e inutili, ecc..

Un altro meccanismo asimmetrico semi-automatico è in parte implicito in quello che si è appena detto. Con l’ingresso nella moneta unica e l’approvazione del Trattato di Maastricht, la domanda interna è stata penalizzata a favore dell’espansione della domanda estera. Ma qui si incontra il limite, già ricordato, della ridotta base esportatrice delle regioni meridionali. Solo una fiducia illimitata nell’elasticità al prezzo delle esportazioni può

⁵⁷ Cfr. Svimez (2010), pp.253 e seguenti e l’introduzione di P.Saraceno al Rapporto Svimez (1980), ivi citato, p. 255. Esula dagli scopi di questo scritto un confronto fra la prospettiva teorica e le implicazioni di politica economica delle posizioni della Banca d’Italia e della Svimez (Associazione per lo Sviluppo dell’Industria nel Mezzogiorno fondata da Donato Menichella).

⁵⁸ Cfr. Svimez (2010), p. 253.

⁵⁹ Vedi Giannola (2010).

⁶⁰ Cfr. Svimez (2010), fig. 5, p. 74.

⁶¹ Ai semi-automatismi indicati nel testo bisogna ovviamente aggiungere gli aspetti esplicitamente discrezionali, che riguardano sia il mancato raggiungimento della quota di investimenti al Sud prevista dalla legislazione vigente, sia il dirottamento verso le regioni settentrionali di fondi FAS precedentemente stanziati per il Sud. Per quanto riguarda i fondi pubblici destinati alle imprese industriali, un’accurata ricostruzione dei principali flussi di cassa erogati fra il 2002 e il 2009, tagliati in media del 41%, mostra che in tutte le regioni meridionali, ad eccezione della Puglia, si è avuto un calo dei fondi erogati superiore alla media. La quota destinata al Sud è pertanto diminuita dal 71 al 54,5%. Cfr. Brancati (2010), p. 96-98. Anche qui si può parlare di un semi-automatismo perché parte dei fondi riguardano crediti di imposta per la ricerca, maggiormente concentrati al Centro-Nord.

⁶² Cfr. su questo anche Panicià e Prezioso (2002) e L. Bianchi (2009).

far ritenere che l'ampliamento di questa base molto ristretta sia un problema di competitività di prezzo e non invece, e soprattutto di cultura imprenditoriale del prodotto e dei mercati, di strutture commerciali, di sostegni finanziari. E' vero che la svalutazione del 1992 ha dato l'impressione che le esportazioni meridionali decollassero. Negli osservatori che erano alla disperata ricerca di elementi che sancissero il superamento dell'intervento pubblico nel Mezzogiorno, ritenuto soffocatore di iniziative imprenditoriali autonome "dal basso"⁶³ non parve vero di veder crescere fra 1993 e il 2000 le percentuali delle esportazioni meridionali, sia nel complesso che disaggregate per provincia, in termini anche superiori a quelle del Centro-Nord. A ben vedere, si trattò di un'illusione "aritmetica". E' vero che si intravide, e questo poteva essere importante, un ampliamento del numero di poli esportatori. Ma si trascurò di vedere che la quota delle esportazioni sul Pil era troppo bassa per far sì che anche elevati aumenti percentuali dei prodotti esportati, trainati in quella fase dalla competitività di prezzo, esercitassero un'influenza significativa sulla crescita del valore aggiunto meridionale. Inoltre, e anche questo rinvia ad un ampliamento dell'ottica alla struttura produttiva, se si eccettua la nascita di un polo attorno a Solofra per pelli e cuoio e qualche attività sparsa nel settore dell'abbigliamento e delle calzature, gran parte della crescita delle esportazioni meridionali derivava non dai cespugli dal basso e dai settori 'leggeri', ma da alcune grandi fabbriche come l'Ittierre ad Isernia nel settore dell'abbigliamento, i divani di Matera, le raffinerie di Siracusa e gli stabilimenti della FIAT di Atesa (Chieti), Melfi, Pomigliano e Termini Imerese. Col senno di poi, i "cespugli", non sostenuti da politiche ad hoc, non ressero alle ondate travolgenti della globalizzazione cinese dell'inizio del 2000. Fra il biennio 2007-2008 e il 2001-2003⁶⁴, l'incidenza delle produzioni "tradizionali" (fra cui la filiera del cuoio) passò dal 29,3 al 19,6%, cosa che non avvenne nel Centro Nord, a riprova della maggiore importanza della differenziazione verticale basata sulla qualità rispetto alla semplice denominazione del settore. Negli stessi anni, l'incidenza di mezzi di trasporto, acciaio, chimica e petrolio sulle esportazioni del Sud è passata dal 49,8 al 60%. Ma a ben vedere la quota delle esportazioni di manufatti (esclusi quindi i derivati del petrolio) meridionali sul totale delle esportazioni italiane è ferma all'8% dal 1999 (vedi fig.6). (La più veloce dinamica delle esportazioni del Sud rispetto al Centro Nord non deve ingannare: dipende esclusivamente dal petrolio e dall'ascesa del suo prezzo). In assenza di una espansione della rete di prodotti, sono rimasti in piedi pochissimi poli esportatori, legati a grandi imprese di proprietà esterna. Per quanto riguarda la chimica, sappiamo che i suoi *linkages* sono scarsi, ma cosa possiamo dire della meccanica, e, in particolare, della FIAT?

6. La FIAT e il suo indotto nel Mezzogiorno

Nell'ottobre del 2002, la FIAT oberata da un elevato debito e da una forte caduta delle quote di mercato, annunciava licenziamenti di massa e la chiusura di 18 stabilimenti nel mondo, di cui due in Italia. Si trattava, si disse, di "una crisi venuta da lontano"⁶⁵ riconducibile a una serie di fattori concomitanti, la riduzione degli investimenti in R&S, gli errori compiuti nella strategia di internazionalizzazione verso i paesi emergenti, la ristrettezza della gamma produttiva. Da un punto di vista meno ravvicinato, la crisi derivava dal modo in cui la FIAT aveva affrontato la sfida del post fordismo: come riuscire a conciliare, in un'epoca di aspra concorrenza, la

⁶³ Ma per un giudizio più equilibrato, vedi Brusco e Paba (1992).

⁶⁴ Cfr. Svimez (2010), pp.751 e sgg.

⁶⁵ Cfr. Volpato (2002) e (2004). Vedi anche Enrietti e Wishford (2006). Fra il 2004 e il 1993, la produzione di auto FIAT in Italia si era ridotta del 28%, del 65,6% nei soli stabilimenti di Torino. Nel resto d'Italia, era aumentata del 9,3%.

spinta alla differenziazione (inderogabile, data la raggiunta saturazione nei mercati più ricchi) e la spinta alla standardizzazione (altrettanto ineludibile per contenere i costi unitari attraverso economie di scala e di scopo). Negli anni Novanta, prevalse una “logica finanziaria”: la proprietà del gruppo puntò ad un incremento della redditività “a tutti i costi” : “⁶⁶in presenza della difficoltà di aumentare gli utili, la riduzione degli *assets*, attraverso l’esternalizzazione [della progettazione di componenti e sistemi] fu probabilmente vista come la soluzione del problema”. Ci si accorse con molto ritardo⁶⁷ che questa strategia di *outsourcing* estremo della progettazione e dello sviluppo di componenti conduceva ad una rapida erosione delle competenze tecniche interne alla FIAT. Oberati da responsabilità gestionali e di coordinamento amministrativo, gli ingegneri FIAT avevano perso le capacità di guidare i processi di sviluppo del prodotto e di far crescere attraverso il *learning by doing* una loro conoscenza specifica dei componenti e della loro integrazione. Questa conoscenza diventava sempre più importante in quanto l’automobile, anche attraverso l’interazione di meccanica ed elettronica, stava evolvendo in un prodotto complesso: per un’automobile standard si parla oggi di⁶⁸ 2000 componenti, di 30.000 parti e 10 milioni di linee di codice di software. Il modello di esternalizzazione basato su una modularità molto spinta è efficace in altri prodotti industriali ma non nei prodotti complessi, che sembrano caratterizzati da una sorta di “integralità persistente”.⁶⁹ Esso veniva quindi abbandonato a favore di un processo di *insourcing* della conoscenza distribuita, basato sul recupero *inhouse* di conoscenze specifiche dei componenti e sull’individuazione per ogni segmento di mercato di un insieme di soluzioni standard (template) riguardanti i componenti e i sistemi più importanti, e le modalità della loro interazione. Pur con investimenti in R&S notevolmente inferiori a quelli dei concorrenti, la riorganizzazione su queste basi ha dato luogo inizialmente, al lancio di nuovi modelli, “⁷⁰sviluppati prima dell’amministrazione Marchionne e lanciati a ridosso del suo arrivo”, con tempi di sviluppo e costi non minori della concorrenza. Anche se “la prima auto sviluppata durante la gestione Marchionne” il modello Fiat Bravo ottenuta con un investimento specifico molto limitato⁷¹, non ha “mantenuto le aspettative di mercato” che erano state soddisfatte dai primi modelli (la Grande Punto) , al termine del 2007 (un anno di incentivi alla rottamazione) Marchionne poteva presentare risultati di bilancio positivi, in termini di recupero di ricavi netti, di vetture prodotte e anche di occupazione. Volpato (2011, p. 232) osserva tuttavia che dei “tre equilibri dinamici più importanti”, i mercati, la gamma dei prodotti, le tecnologie, solo nel campo delle tecnologie di risparmio energetico la FIAT presentava un vantaggio competitivo ancora da sfruttare, mentre risultava carente il posizionamento sui mercati emergenti più dinamici (eccetto il Brasile) ed europei, e soprattutto molto ridotta la gamma dei prodotti. Nel corso della crisi globale del 2008, questi problemi sono apparsi con maggiore evidenza e non è un caso che mentre si riducevano le vetture vendute in Italia e altrove, le azioni FIAT salivano sulla base del ritorno ad una logica non produttiva ma finanziaria, cioè lo

⁶⁶ Cfr. Volpato (2004) e Zirpoli (2010), p108, nota 7

⁶⁷ Per le vicende rapidamente richiamate nel testo, cfr. Zirpoli (2010).

⁶⁸ Cfr. MacDuffie e Fujimoto (2010).

⁶⁹ Cfr. Zirpoli (2010), p. 157 e 155. Come egli scrive, la difficoltà dell’organizzazione modulare deriva dal fatto che non è in gioco l’integrazione fisica di componenti, ma l’integrazione delle loro reciproche performance., e questa non è suscettibile di una specificazione completa ex ante. Questo dipende sia dal fatto che non è facile scomporre la performance complessiva nei sottosistemi e componenti da cui essa emerge a causa della pluralità di componenti che influiscono sulla performance, sia perché nella stessa scomposizione si incontrano, oltre che interdipendenze, contrasti fra prestazioni (ad esempio, sicurezza o economicità) che richiedono scelte fra alternative.

⁷⁰ Cfr. Pirone e Zirpoli (2011), p. 1.

⁷¹ Cfr. Volpato (2011), p.226.

scambio fra tecnologie di risparmio energetico sviluppate in Italia e (aspettative di) pacchetto azionario di controllo della Chrysler negli Usa⁷².

Ripercorse rapidamente le principali vicende della crisi-recupero-crisi (soprattutto in Europa) della maggiore impresa industriale italiana, c'è da chiedersi quale sia stata la strategia della Fiat nei confronti del Mezzogiorno e, soprattutto, del proprio indotto. Bubbico (2007) ha osservato che la “meridionalizzazione” della Fiat Auto, iniziata negli anni '80 sotto lo stimolo di incentivi di localizzazione, si è accompagnata ad un aumento della produzione e delle esportazioni di auto dal Sud⁷³ ma non a un aumento significativo dei fornitori e sub-fornitori. Mentre le regioni del Mezzogiorno ospitano ormai la maggior parte dell'assemblaggio di autoveicoli effettuato in Italia, le attività presenti nel Mezzogiorno a monte del montaggio, e cioè la componentistica che assume un rilievo determinante nelle innovazioni di prodotto, sono prevalentemente caratterizzate da lavorazioni a basso valore aggiunto.

Fra le cause addotte a spiegare il fenomeno, accanto alla difficoltà di trovare nel sistema locale autonomia di progettazione, qualità e tempi di consegna paragonabili a quelle delle imprese settentrionali, sono state indicate la carenza di mezzi finanziari per adeguare le tecnologie e soprattutto l'assenza di una politica attiva di costruzione della filiera da parte della stessa Fiat, politica attiva riscontrabile invece in gruppi stranieri operanti nel polo di Bari, come la Bosch. Ne risulta, “ad esempio, che solo la metà dei componenti che occorrono per l'assemblaggio del modello della “grande Punto” proviene dall'indotto di Melfi”. La parte restante proviene da fornitori del centro-Nord ed esteri, così come – e questo sembra particolarmente significativo- “la stragrande maggioranza dei subcomponenti forniti per essere assemblati nell'indotto di primo livello di Melfi (le forniture di secondo e terzo livello)”. Data la politica degli acquisti del gruppo Fiat - scrive Bubbico (2007), p. 841- il numero complessivo delle imprese è rimasto stabile: “il trasferimento territoriale della sub-fornitura di fatto non c'è stato, e ciò ha limitato..le possibilità di inserimento da parte dell'imprenditoria locale, in quanto i fornitori di primo livello hanno conservato generalmente i loro tradizionali sub-fornitori”. Quanto abbiamo detto non implica che non vi siano, accanto a lavorazioni a basso valore aggiunto, progettazioni e lavorazioni qualificate e di eccellenza. Si pensi all'elaborazione della tecnologia Common Rail (produzione di componenti per sistemi ad iniezione Diesel) da parte del Centro Fiat ELASIS di Bari venduto però alla Bosch insieme alla Magneti Marelli all'epoca della strategia finanziaria finalizzata “a far cassa” della Fiat.

Va aggiunto che l'oscillazione di *outsourcing* e *insourcing* non è stata senza conseguenze sui differenziali di reddito generati dal settore auto al Nord e al Sud. La fase dell'*outsourcing* ha rafforzato l'autonomia progettuale dei fornitori di primo livello del Centro Nord (in particolare del Piemonte), che hanno potuto ridurre la loro dipendenza dalla Fiat dirottando all'estero le componenti che la Fiat in crisi non era in grado di assorbire⁷⁴. L'*insourcing* invece, insieme alla delocalizzazione in Polonia della produzione (e dei subfornitori piemontesi) della Panda, ha ridotto gli sbocchi dei subfornitori del Sud, condannandoli ad una monocomittenza che non ha neppure il vantaggio della stabilità. Su tutti i tre terreni indicati da Volpato (mercati, gamma dei prodotti, tecnologie), gli stabilimenti Fiat del Sud e il loro indotto mostrano svantaggi assoluti rispetto al Centro Nord. La stessa chiusura dello stabilimento di Termini Imerese è stato giustificato con l'assenza di un indotto locale, oltre

⁷² Pirone e Zirpoli (2011) sottolineano che l'eventuale spostamento del quartiere generale della Fiat negli Usa avrebbe effetti molto negativi sullo sviluppo della ricerca e delle competenze presenti nell'industria italiana.

⁷³ La fine dell'espansione della produzione della “Grande Punto” a Melfi è del 2006.

⁷⁴ Cfr. Enrietti (2007), p.308 e seguenti. Vedi anche Bacchiocchi et al. (2010).

che con problemi geografico-logistici. La crisi dell'Iribus (l'unico stabilimento produttore di autobus del Mezzogiorno) è invece attribuibile all'assenza di commesse per autobus da parte dei comuni italiani, in crisi per il patto interno di stabilità e i tagli dei trasferimenti dell'Amministrazione centrale.

Si è soliti descrivere la dipendenza dell'economia meridionale in termini di un indicatore aggregato, le importazioni nette, che dovrebbe raffigurare il trasferimento di risorse finanziarie che affluirebbero al Sud a fronte dell'eccedenza degli investimenti rispetto ai risparmi (considerati di pieno impiego). Ne deriva la sollecitazione a ridurre i trasferimenti, comprimere i consumi ed espandere le esportazioni nette. Attraverso la prospettiva delle connessioni, la dipendenza meridionale è analizzata da un punto di vista diverso. Emergono in primo piano la qualità e la gamma dei prodotti esportati dalle imprese del Mezzogiorno, le strategie di internazionalizzazione e delocalizzazione delle imprese del Nord, la politica delle maggiori imprese nei confronti dei fornitori e sub-fornitori del Mezzogiorno, l'assenza di una politica industriale nel sostegno, al Sud, nel processo di formazione dei mercati di fase e di inserimento nei mercati internazionali delle piccole e medie imprese. Si può aggiungere che la trasformazione dell'auto in prodotto meccatronico complesso tende di per sé ad allargare, in assenza di interventi, i differenziali territoriali poiché amplia la distanza fra le lavorazioni più sofisticate e quelle più tradizionali, condannando alla perdita di terreno gli impianti che non hanno instaurato rapporti di co-progettazione nello sviluppo dei componenti con i fornitori di primo livello.

7. Brevi conclusioni, e tre domande

Nelle pagine introduttive di questo scritto ho sottolineato l'importanza della "cornice cognitiva" nell'interpretazione dei fenomeni, cioè della scelta di che cosa mettere in primo piano e che cosa sullo sfondo. Ciò vale anche per la discussione fra sostenitori della tesi del declino (attribuito alla piccola dimensione d'impresa) e della trasformazione. Qui si è preferito tradurre questo contrasto nell'adozione di due diverse prospettive teoriche, la prospettiva della produttività e delle connessioni. Un modo rapido di mettere in evidenza questa differenza è quello di vedere quali elementi le due prospettive mettano a fuoco a partire dai dati aggregati riportati nella tabella 4. Essi riportano la crescita del PIL in termini reali fra il 1999 e il 2008. La tesi del declino seleziona dalla tabella i dati delle prime due righe, in cui si mostra il differenziale di crescita aggregata fra Germania e Italia. Unitamente ai cinque indicatori ricordati nella prima parte, fra cui in primo luogo la produttività, si arriva alla conclusione che il ritardo nella crescita dipende da una perdita generalizzata di competitività, spiegata a sua volta da una "crisi di produttività". Una lettura dei dati della tabella condotta a partire dalla prospettiva delle connessioni non si limita a disaggregare il dato nazionale nelle macroaree: questo equivarrebbe a considerare le macroaree regionali come unità autonome e indipendenti, un errore assai frequente nelle analisi economiche. E' opportuno, come si è visto nei paragrafi precedenti, cercare di mettere in luce, partendo dal modo in cui le componenti della domanda e la qualità delle produzioni impiegate all'interno o esportate interagiscono con le diverse strutture produttive territoriali, la presenza di collegamenti fra le macroaree, o la loro relativa minor presenza, e l'influenza di questo sulla crescita. Da questo punto di vista, le macroaree del Centro Nord sono maggiormente collegate con la Germania rispetto al Mezzogiorno, ma all'interno del Centro Nord, spicca il ritardo del Piemonte, in cui si riflette la gravissima crisi degli stabilimenti italiani della Fiat con ricadute negative notevoli sulla stessa economia meridionale. Il Mezzogiorno sconta non solo gli errori commessi dall'alto e gli sprechi attuati sia dall'alto che dal basso, ma anche elementi strutturali

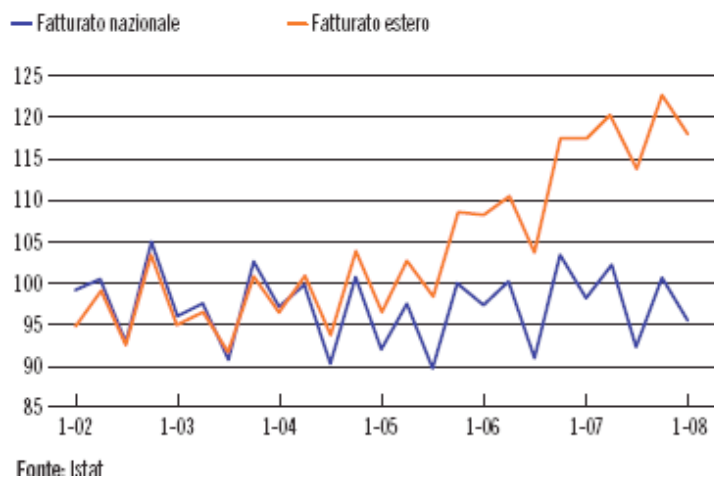
che non possono essere ignorati: sia il minor collegamento con il Centro Nord dal lato delle esportazioni interregionali, sia la minore incidenza delle esportazioni verso l'estero, sia il maggiore effetto della riduzione degli investimenti fissi derivanti dalle restrizioni di bilancio dopo l'adesione al Trattato di Maastricht e la formazione di un'area monetaria integrata.

Nel suo scritto del 2003⁷⁵, Gallino riportava le proposte contenute in un documento della Confindustria dell'epoca che chiedeva "riforme per la competitività e politiche per lo sviluppo". Queste proposte includevano: "meno imposte per le imprese, ma anche per i cittadini; minori contributi obbligatori per alimentare il sistema pensionistico e maggiori contributi da indirizzare ai fondi privati; mercato del lavoro "più efficiente", articolato in una dozzina di tipologie contrattuali in modo da servire meglio le esigenze delle imprese; Pubblica Amministrazione che funziona non come una burocrazia bensì come un'azienda, sostegno pubblico alla internazionalizzazione di imprese private". Al termine di questo elenco, Gallino formulava questa domanda che, otto anni dopo, non ha perso di attualità⁷⁶: qualora queste riforme fossero state introdotte trent'anni prima, sarebbero riuscite a impedire lo sfacelo e la dissoluzione delle maggiori industrie italiane? E qualora fossero realizzate oggi- egli aggiungeva- esse gioverebbero a impedire la cessione o la dismissione a prezzo di saldo della residua industria italiana e a dare slancio alle sue parti migliori? E, potremmo aggiungere, in assenza di una politica industriale nazionale e di altre misure correttive, tali provvedimenti riuscirebbero a contrastare i semi-automatismi asimmetrici che ampliano i differenziali di reddito fra Nord e Sud e aumentano in tutta la società italiana il degrado e la disgregazione civile ?

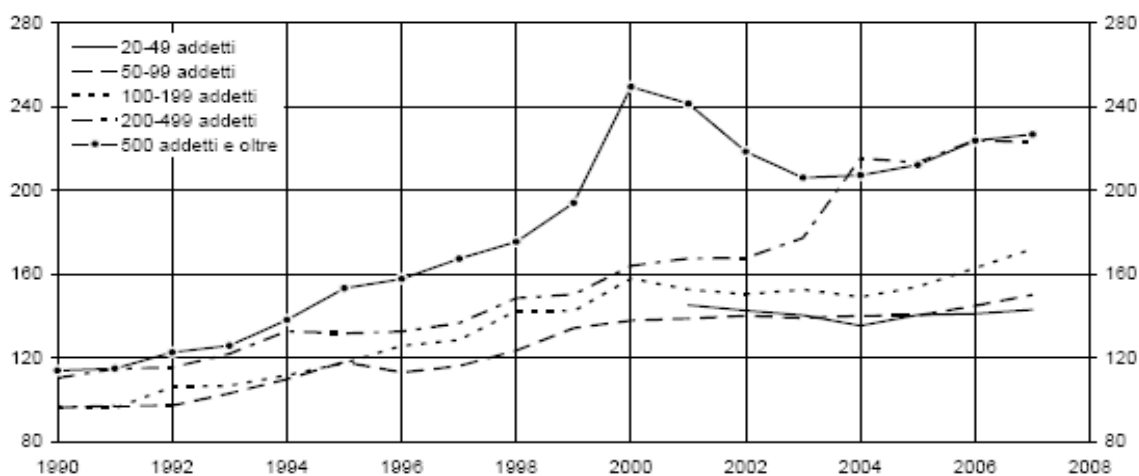
⁷⁵ Cfr. Gallino (2003), p. 97 e seguenti.

⁷⁶ Si può osservare che all'interno del lungo elenco di riforme auspiccate nel 2003, le uniche realizzate sono state quelle relative alla introduzione di una maggiore flessibilità nel mercato del lavoro.

**Fig.1 Indici deflazionati del fatturato nazionale ed estero
Medie trimestrali, 1.2002-I,2008**



**Fig. 2. Fatturato reale per ora lavorata, per classe dimensionale
(imprese manifatturiere con almeno 20 addetti, euro a prezzi del 2007)**



Fonte: elaborazione su dati Invind.

Fig. 3. Revisioni della stima della produttività del lavoro nei Conti nazionali industria in senso stretto: valore aggiunto a prezzi costanti/ore lavorate, 1995=100

Fonte: Galli (2010). Elaborazioni CSC su dati ISTAT

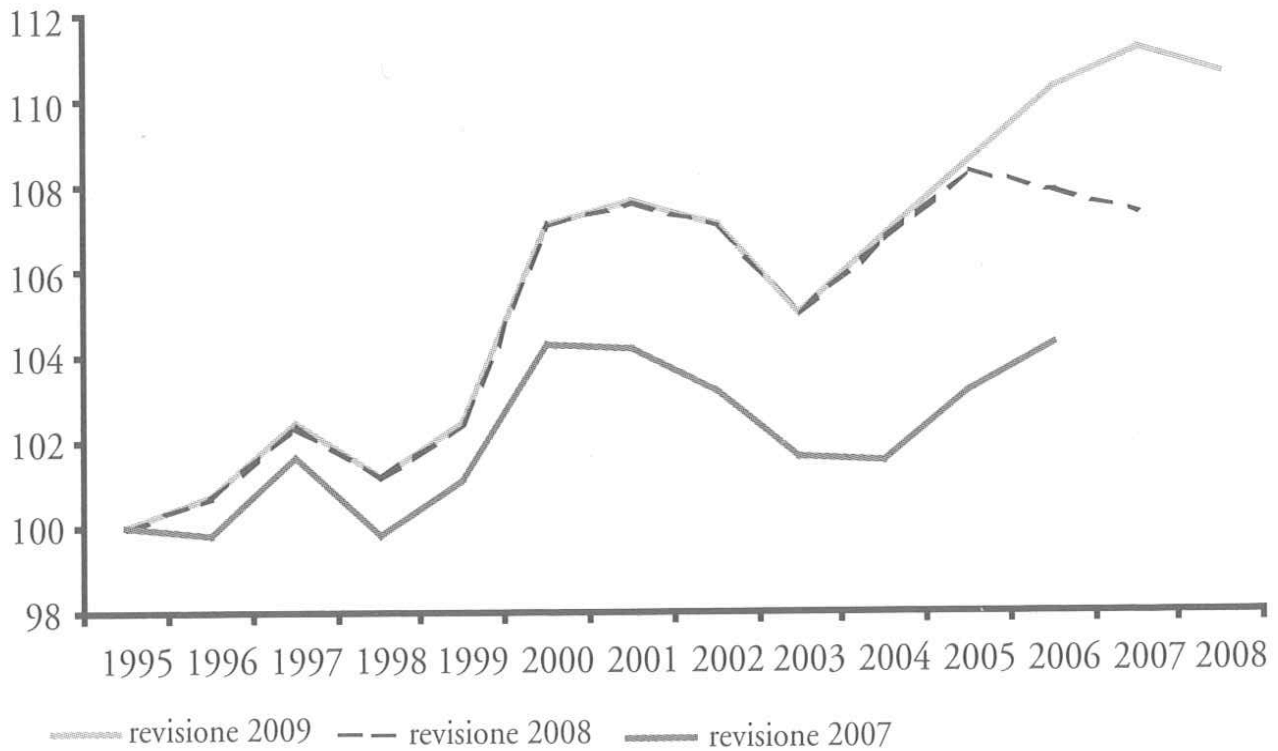


Fig. 4

Paesi con bassa diversificazione delle esportazioni e produzioni standard	Paesi con alta diversificazione delle esportazioni e produzioni standard
Paesi con bassa diversificazione delle esportazioni e produzioni	Paesi con alta diversificazione delle esportazioni e produzioni esclusive

Fonte:
Hidalgo e
Hausmann
(2009)

Tab. 1. Tassi annui di variazione del PIL e della domanda interna

	Media annua 2001-2008	Media annua 2001-2008	Var. cumulata 2001-2008	Var. cumulata 2001-2008	Media annua 2001-2008	Var. cumulata 2001-2008
	Centro		Centro		Italia	Italia
	Mezzogiorno	Nord	Mezzogiorno	Nord		
PIL	0,6	1	5	7,9	0,9	7,2
Domanda interna	0,6	1	5	8,6	0,9	7,6
<i>Consumi delle famiglie</i>	0,2	0,7	1,2	5,6	0,5	4,4
<i>Consumi pubblici</i>	1,8	1,8	15,4	15,8	1,8	15,6
<i>Investimenti fissi lordi</i>	1,1	1,3	9,3	11	1,3	10,6

Fonte: SVIMEZ (2010)

Tab. 2. Incidenza % delle componenti della domanda, per ripartizione (1998)

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Mezzogiorno
Cons. fam.	55,80	57,09	59,44	68,56
Cons. pubbl.	14,08	15,32	18,03	27,34
Inv. Lordi	18,09	20,89	18,22	20,42
<i>Esp.Interr.nette</i>	6,93	3,75	4,56	-7,35
Nord Ovest		-2,58	-1,01	-5,76
Nord est	1,81		-0,06	-3,35
Centro	0,67	0,06		-4,00
Mezzogiorno	4,44	3,69	4,62	
	5,10	5,54	0,77	-3,04
	100	100	100	100

Fonte: Elaborazioni da Paniccià e Prezioso (2002)

Tab. 3. Incidenza % delle componenti della domanda nell'attivazione di valore agg. per ripartizione (1998)

	Nord Ovest	Nord Est	Centro
Domanda finale interna	74,4	75,1	83,4
Export estero	25,6	24,9	16,6
	100	100	100

Fonte: Paniccià e Prezioso(2002)

Tab. 4. Incidenza delle esportazioni interregionali sulla domanda finale, 1998 per ripartizione

Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
28,2	34,1	39,5	20,1

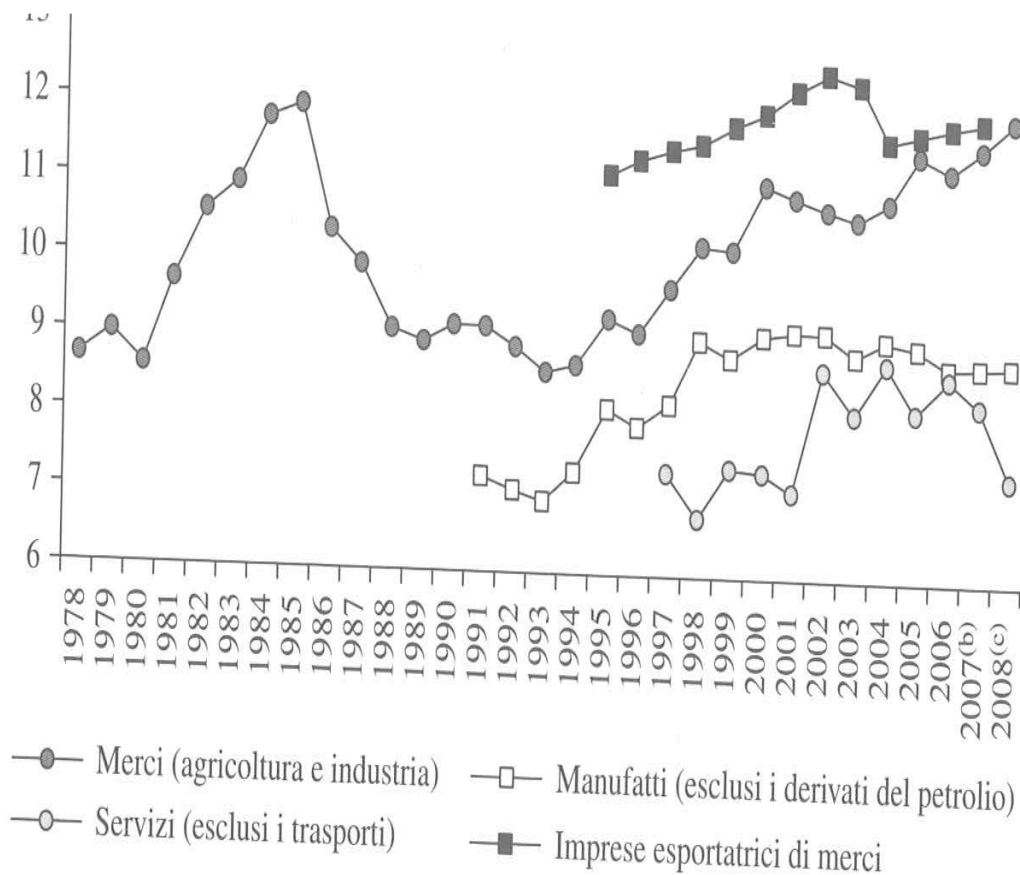
Fonte: Paniccià e Prezioso(2002)

Fig. 5

<p>Mezzogiorno: bassa diversificazione delle esportazioni e produzioni standard; bassa incidenza delle esportazioni verso l'estero e interregionali; maggiore incidenza delle importazioni dall'estero e interregionali; maggiore incidenza degli inv. fissi</p>	
	<p>Centro-Nord: maggiore - diversificazione delle esportazioni e produzioni più esclusive; maggiore incidenza delle esportazioni verso l'estero e interregionali</p>

Fig. 6. Quote del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane (a) (% sui numeri o sui valori a prezzi correnti)

Fonte: Svimez (2010). Elaborazioni Svimez su dati ICE, ISTAT e UIC



**Tab. 5. Crescita del Pil nelle macroaree italiane e confronto con la Germania 1999-2008
variazioni cumulate % in termini reali**

Germania	13,9
Italia	10,7
Nord Centro	11,8
Mezzogiorno	9,5
Nord Est	12,9
Nord Ovest	9,7
di cui Piemonte	7,4
Nord Ovest senza Piemonte	10,5
Centro	13,9

Fonte: Fondazione Edison su dati Istat ed Eurostat

Bibliografia

- Aghion P., Howitt P.W.(1998), *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge (Mass.).
- Anitori P. (2004), La nuova serie degli indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio estero, in *Rapporto ICE 2003-2004*.
- Bacchini F., Rossi C. e Salvatori E. (2008), Verso una lettura integrata degli indicatori congiunturali, in *Imprese & Territorio*, luglio.
- Bacchiocchi E., Florio M., Giunta A. (2010), Internationalisation and the Agglomeration Effect: Evidence from the Italian Automotive Supply Chain, *WP n. 2008-30*, Dipartimento di Scienze Economiche Aziendali e Statistiche, Milano
- Banca d'Italia, (2008), *Relazione annuale*.
- Banca d'Italia (2008), *Bollettino economico*, aprile.
- Banca d'Italia, (2010) *Il Mezzogiorno e la politica economica dell'Italia*. Seminari e Convegni n. 4, giugno.
- Bateson G.,(1973), *Steps to an ecology of mind*, Paladine, Frangmore.
- Becattini G. e Coltorti F. (2004), Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare, *Rivista Italiana degli Economisti*, Supplemento al n.1.
- Bianchi L. (2010), Discussione, in Banca d'Italia (2010).
- Birolo A. (2010), La produttività: un concetto teorico e statistico ambiguo, in P. Feltrin e G. Tattara, a cura di, *Crescere per competere*, B. Mondadori editore, Milano.
- Bodo G. (2002) Una rivoluzione non annunciata: la FIAT nell'ultimo decennio, *L'industria*, 23.
- Bonifati G. (2011), The capacity to generate investment, in R. Ciccone, C. Gehrke, and G. Mongiovi (eds.), *Sraffa and modern economics*, Routledge, London.
- Brancati R. (2010), *Fatti in cerca di idee*, Donzelli, Roma.

- Brusco S. e Paba S. (1992), Conessioni, competenze e capacità concorrenziale dell'industria in Sardegna, in M. D'Antonio, a cura di, *Il Mezzogiorno. Sviluppo o stagnazione?*, Bologna, Il Mulino.
- Bubbico D. (2007), Quale filiera dell'automotive' nel Mezzogiorno ?, *Rivista economica del Mezzogiorno*, settembre-dicembre.
- Bugamelli M. e Brandolini A., a cura di, (2009), Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano, in *Questioni di Economia e Finanza* n. 45, Banca d'Italia, aprile.
- Cafiero S. (2000), *Storia dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno (1950-1993)*, Piero Lacaita Editore, Manduria-Bari-Roma.
- Cannari L., Magnani M. e Pellegrini G. (2010), Quali politiche per il Mezzogiorno? In Banca d'Italia (2010), *Il Mezzogiorno e la politica economica dell'Italia*.
- Casadio P. Contrattazione aziendale integrativa e differenziali salariali territoriali: informazioni dall'indagine sulle imprese della Banca d'Italia, in Banca d'Italia (2010)
- Ciocca P.(2004), L'economia italiana: un problema di crescita, *Rivista Italiana degli Economisti*, Supplemento al n.1.
- Dahmén E. (1989), 'Development Blocks' in industrial economics, in Carlsson B.(ed.), *Industrial Dynamics*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- De Benedictis L. e Di Maio M. (2008), Economist's View About the Economy. Evidence from a Survey of Italian Economists, mimeo.
- De Nardis S. e Traù F. (2005), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- Enrietti A. (2007), L'industria dell'auto fra crisi e trasformazione, in Berta G., a cura di, *La questione settentrionale. Economia e società in trasformazione*, Annali della Fondazione G.G. Feltrinelli, Feltrinelli, Milano.
- Enrietti A. e Wishford J. (2006), Quale governance dopo una monarchia? Le implicazioni della crisi Fiat a livello locale, *Stato e Mercato*, 1.
- Feltrin P. e G. Tattara G., a cura di, (2010) *Crescere per competere*, B. Mondadori editore, Milano.
- Fortis M. (2005), I distretti motore della crescita, *Approfondimenti statistici, Quaderno n. 1* Fondazione Edison, novembre.
- Fortis M. (2007), PMI, distretti e il declino che non c'era, *Approfondimenti statistici, Quaderno n. 14*, Fondazione Edison, marzo.
- Foster L., Haltiwanger J., Krizan C.J., (2008), Reallocation, Firm Turnover and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability?, *American Economic Review*, n.1.
- Galli G. (2011), La bassa crescita: i fatti e le letture, in *L'Italia possibile*, a cura di G. Ciccarone, M. Franzini, E. Saltari, Brioschi editore, Milano.
- Gallino L. (2003), *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino.
- Giannola A. (2010), Il Mezzogiorno nell'economia italiana. Nord e Sud a 150 anni dall'unità, Napoli, 7 settembre.
- Ginzburg A. (2005) Le porte del cambiamento. A proposito di alcune recenti interpretazioni del ristagno dell'economia italiana. in *Economia & Lavoro*, n. 2.

- Ginzburg A. (2011), Rappresentazioni non causali nell'analisi sociale: il contributo di Piero Sraffa, paper presentato al Convegno dello STOREP, Minervino di Puglie, giugno.
- Ginzburg A. e Bigarelli D., (2004), *I confini delle PMI. Strategie di superamento dei limiti dimensionali nel sistema produttivo reggiano*, API e Camera di Commercio, Reggio Emilia, ([http://www.r-i.it/doc/I confini delle PMI1.pdf](http://www.r-i.it/doc/I%20confini%20delle%20PMI1.pdf)).
- Ginzburg A. e Bigarelli D. (2008), *Le nuove PMI*, API e Camera di Commercio, Reggio Emilia, <http://www.r-i.it/doc/R&IArestud2005.PDF>
- Ginzburg A., Scaltriti M., Solinas G, Zoboli R. (1998) Un nuovo autunno caldo nel Mezzogiorno? Note in margine al dibattito sui differenziali salariali territoriali, *Politica Economica*, pp. 377 – 410.
- Ginzburg A., Scaltriti M., Solinas G, Zoboli R. (1999), Il mistero dei salari in Italia. Una risposta a Gavosto e Rossi, *Politica Economica*, pp. 259 – 266.
- Grossman G.M. Helpman E. (1991) Quality Ladders in the Theory of Growth, *Review of Economic Studies*, n. 58.
- Hausmann R., Hwang J. , Rodrik D., (2007), What you exports matter, *Journal of Economic Growth*, March 2007.
- Hidalgo C.A., Klinger B., Barabási A.-L., Hausmann, (2007),The Product Space Conditions the Development of Nations, *Science*, vol. 317, July.
- Hidalgo C. A. e Hausmann R. (2008), A Network View of Economic Development. http://www.ricardohausmann.com/doc_admin/upload/HidalgoHausmann_DAI_2008.pdf 2.
- Hidalgo C.A. e Hausmann R. (2009), The Building Blocks of Economic Complexity, *PNAS*, June 30.
- Hidalgo C.A. e Hausmann R. (2010), Inferring Macroeconomic Complexity from Country-Product Network Data.
- Hirschman A.O. (1958) *The Strategy of Economic Development*, New Haven.
- Hirschman A.O., (1977) A generalized linkage approach to development, with special reference to staples, ripubblicato in A.O. Hirschman (1981), *Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Hirschman A.O. (1986), Linkages in Economic Development, in *Rival Views of Market Society* and other recent essays, Viking, New York.
- Iuzzolino G. (2010), I divari territoriali di sviluppo in Italia nel confronto internazionale, in Banca d'Italia (2010).
- Lakoff G. (2004), *Don't Think of an Elephant! Know your Values and Frame the Debate*, Chelsea Green Publ., White River Junction, Vermont.
- Lane D. A., (2009a), La concatenazione degli eventi: una prospettiva della complessità nel processo innovativo, in A. Spaziante, a cura di, *Conoscere la complessità. Viaggio fra le scienze*, B. Mondadori, Milano.
- Lane D.A. Pumain D., van der Leeuw S., West G., a cura di, (2009b) *Complexity Perspectives on Innovation and Social Change*, Springer Verlag, Berlino.
- Lanza A. e Quintieri B. (2007), a cura di, *Eppur si muove, Come cambia l'export italiano*, Rubbettino, Soveria Mannelli
- Lanza A. e Quintieri B. (2007), Quote di mercato e qualità delle esportazioni italiane: il quadro generale, in Lanza A. e Quintieri B. (2007), a cura di.

- Lanza A. e Stanca L. (2006), L'industria italiana: declino o crisi di trasformazione? *Imprese & Territorio*, n. 0, luglio.
- Lanza A. e Stanca L. (2007) La crisi post-euro dell'industria italiana: problemi al motore o anche al conta-chilometri? *Imprese & Territorio*, n.2, marzo.
- MacDuffie J.P. e Fujimoto T., (2010), Why Dinosaurs Will Keep Ruling the Auto Industry. Get ready for the complexity revolution, *Harvard Business Review*, June.
- Marrau L. (2009), Differenziali salariali fra Centro-Nord e Mezzogiorno e bassa crescita delle retribuzioni in Italia, *nelMerito*, giugno.
- Mediobanca-Unioncamere (2008), *Le medie imprese industriali italiane 1996-2005*.
- Modiano P. (2007), Dove l'Italia può fare da modello, *Imprese & Territorio* n. 3, luglio.
- Montani G. (1985), The Theory of Compensation: a Case of Alternative Paradigms, *Political Economy. Studies in the Surplus Approach*, vol. 1,1.
- Paniccià R. e Prezioso S. (2002), La capacità di attivazione degli investimenti in un'economia dualistica, *Rivista economica del Mezzogiorno*, n. 3.
- Pirone F. e Zirpoli F. (2011), Strategie di sviluppo prodotto, competenze per l'innovazione e la posta in gioco nella scelta di localizzazione dell'*headquarter* Fiat-Chrysler, in *Economia & Lavoro*, 3.
- Rodrik D. (2011), The Future of Economic Convergence, Jackson Hole Symposium, August.
- Saraceno P. (1975) Intervento, in *Il Piano del lavoro della CGIL, 1949-1950*, a cura di F. Vianello, Feltrinelli, Milano.
- Saraceno P. (1981), Introduzione al *Rapporto SVIMEZ 1980*.
- Schefold B. (1985), On Changes in the Composition of Output, *Political Economy. Studies in the Surplus Approach*, vol. 1, 2.
- Sclavi M. (2003), *Arte di ascoltare e mondi possibili. Come si esce dalle cornici di cui siamo parte*, B. Mondadori, Milano.
- Svimez, (2010), *Rapporto SVIMEZ 2009 sull'economia del Mezzogiorno*, Il Mulino Bologna.
- Syverson C. (2011), What determines productivity? , *Journal of Economic Literature*, June.
- Tattara G. (2005), Il diverso modo con cui le piccole imprese misurano il loro successo, *Economia e società regionale*, n. 4.
- Volpato M. (2004), *FIAT Auto. Crisi e riorganizzazioni strategiche di un'impresa simbolo*, ISEDI, Torino.
- Volpato M. (2011), *FIAT Group Automobiles. Le nuove sfide*, Il Mulino, Bologna.
- Zirpoli F. (2010), *Organizzare l'innovazione. Strategie di esternalizzazione e processi di apprendimento in Fiat Auto*, Il Mulino, Bologna.