

Indice

Cap. 1	<i>Sviluppo regionale tra locale e globale</i>	Pag.	15
	Il discorso sullo sviluppo: una narrazione complessa	“	15
Par. 1.1	Dallo sviluppo fordista ai sistemi di sviluppo locale	“	22
Par. 1.2	Lo scenario macroeconomico: evoluzione e dinamica dell’economia italiana negli anni Ottanta e Novanta	“	28
Par. 1.3	Territorio e dinamiche economiche	“	33
Par. 1.4	Dinamiche economiche e regioni italiane	“	46
Par. 1.5	Sistema produttivo italiano e dinamiche dello sviluppo nelle regioni italiane	“	60
	Alcune riflessioni conclusive	“	67
Cap. 2	<i>Il profilo del cambiamento</i>	Pag.	69
	Il cambiamento nel tempo	“	69
Par. 2.1	Punti di forza	“	72
Par. 2.2	Punti di debolezza	“	76
Par. 2.3	La presenza italiana sui mercati internazionali: un quadro di sintesi	“	82
Par. 2.4	Piccole-medie imprese e processi di regionalizzazione	“	86
Par. 2.5	La struttura delle esportazioni nelle regioni e province italiane	“	97
Par. 2.6	La dinamica dei settori per regioni e province in Italia	“	108
	Alcune riflessioni conclusive		117
Cap. 3	<i>Dalla tassonomia di Pavitt alla Shift Share Analysis</i>	Pag.	123
	Su alcuni approcci applicativi	“	123
Par. 3.1	La tassonomia di Pavitt	“	124
Par. 3.2	La Shift Share Analysis	“	140
	Alcune riflessioni conclusive	“	153
Cap. 4	<i>Le regioni italiane: tra innovazione ed esportazione</i>	Pag.	157
	Un periodo di grandi cambiamenti	“	157
Par. 4.1	Il contesto degli anni ‘90	“	158
Par. 4.2	Le esportazioni italiane negli anni ‘90: dinamiche regionali e aspetti settoriali	“	169
Par. 4.3	L’innovazione dell’industria manifatturiera in Italia (1991 e 2001)	“	176
Par. 4.4	La struttura produttiva delle regioni italiane e la tassonomia di Pavitt	“	181
Par. 4.5	L’innovazione della struttura delle esportazioni manifatturiere (1991-2001)	“	187
	Alcune riflessioni conclusive	“	193

<i>Appendice</i>	<i>Flussi commerciali e finanziari nel profilo internazionale</i>	<i>Pag.</i>	201
<i>Conclusioni</i>		<i>Pag.</i>	219
<i>Riferimenti Bibliografici</i>		<i>Pag.</i>	223

L'umanità ha sempre cercato una scienza ove sua simplex sigillum veri.
Wittgenstein, Quaderni 1914-1916

Valutare è creare: sentite, voi che create! Lo stesso valutare è il tesoro e il gioiello di tutte le cose valutate.
Nietzsche, Così parlò Zarathustra

Knowledge is our most powerful engine of production.
Marshall, Principles of Economics

Ci sembra preliminare, visto anche il tema della mia riflessione, richiamare alcuni discorsi (alla Lyotard) centrali e attuali elaborati per interpretare/valutare le modalità di attuazione dei processi di sviluppo. Da questi non si può prescindere visto soprattutto l'approccio geografico funzionale dato al mio discorso pur non trascurando, nel corso dell'analisi, quelle tradizionali cioè quelle chiavi di lettura che continuano a rappresentare i fondamenti della conoscenza economica sui temi dello sviluppo. Si tratta di impianti argomentativi che il cambiamento delle logiche e delle modalità (procedure) con le quali si sono andati negli ultimi anni definendo le dinamiche di sviluppo sia a scala globale che locale hanno dimostrato di non essere in grado/di non essere pertinenti per fornire un sistema di spiegazioni sufficientemente esaustivo. In questo specifico segmento del sapere economico non si è proceduto a quella transizione epistemologica cara a Khun che insisteva sul passaggio dalle "Scienze" Tradizionali (matrice culturale positivista) a quelle Normali (matrice culturale neo-idealista), per arrivare a quella Moderna dell'anything goes. Per difficoltà adattive e non condivisa valenza scientifica non si è potuto fare riferimento a quelle forme di pensiero oggi alla base della riflessione Post moderna che insistendo sulla valenza del Pensiero debole vorrebbero ricondurre ogni spiegazione/comprendimento all'interno del noto e discusso tritico (da alcuni ritenuto assai riduttivo) Persona/Società/Mondo. Merita

però richiamare alcuni studiosi che hanno sottolineato le conseguenze, sull'organizzazione delle realtà, dell'aver sottovalutato l'ineludibilità del rapporto Persona/Mondo cioè dell'Essere nel Mondo. A questo approccio umanista hanno ricondotto le loro analisi Geografi (quali Vallega, Campione, Dematteis e Zanetto), Sociologi (da Luhman a Bauman e a Ziegler) e ovviamente celebri Economisti (quali Sen e Stiglitz, e per l'Italia Zamagni, Grasselli).

Mi soffermerò quindi a considerare il pensiero di alcuni economisti che nei loro lavori hanno evidenziato l'importanza della territorialità, di questa dimensione non in termini di determinismo causale ma di complessità alla Morin, nel configurare gli andamenti delle dinamiche economiche regionali cioè di quelle analisi (diffusesi negli ultimi anni) che per tentare di spiegare la complessità dei processi di sviluppo pongono particolare attenzione ai fattori non materiali e relazionali.

Le principali considerazioni svolte nel presente lavoro e richiamate nel paragrafo finale devono essere valutate considerando un fatto, positivo, di lunga durata e non ineludibile: la crescita dell'economia italiana che nel secondo dopoguerra (e soprattutto nell'ultimo trentennio) ha portato il nostro Paese quasi ad annullare il divario di reddito che lo separa dal resto dell'Europa: infatti, il rapporto fra il reddito pro capite dell'Italia e quello dell'Europa cresce pressoché ininterrottamente dal 75% nel 1950 al 99,6% nel 1980.

Non mancano, è vero, durante questi anni di rapida crescita della nostra economia momenti di rallentamento, qualche volta anche prolungati. Né mancano aspetti di iniquità orizzontale e verticale che gettano qualche ombra sulla performance ricordata: tra questi soprattutto il persistere di differenziali anche consistenti nei livelli di prodotto per abitante.

I momenti di rallentamento sono fondamentalmente riconducibili a shock dal lato dell'offerta, legati a una forte spinta salariale o a un aumento del prezzo delle materie prime importate. Il primo significativo arresto del processo di crescita nel 1964 e quello successivo nel 1969 coincidono con un inasprirsi delle relazioni sindacali e rilevanti aumenti salariali. In entrambi i casi, agli effetti sull'offerta determinati dall'aumento del costo del lavoro si somma l'impatto sulla domanda, indotto da un orientamento restrittivo della politica economica, tesa a moderare le spinte inflazionistiche e a contenere il disavanzo della bilancia dei pagamenti.

Negli anni successivi (dal 1970 al 1979), sono gli shock petroliferi a condizionare negativamente l'andamento del reddito. Nei venticinque anni successivi, il panorama dell'economia italiana muta radicalmente: il divario con l'Europa dopo essersi annullato si stabilizza fino all'inizio degli

anni novanta per poi riaprirsi. Negli ultimi anni infine, dopo il 2001, l'economia entra in una condizione di stallo; colpisce la dimensione del rallentamento ma stupisce ancora di più il fatto che, a differenza del passato, il brusco arresto della nostra economia non coincide con un periodo di forti spinte salariali o con shock significativi dal lato dell'offerta infatti l'ultimo decennio è stato caratterizzato da una moderazione salariale molto pronunciata. L'aumento dei prezzi del petrolio è troppo recente per avere influenzato il processo di crescita in questo primo scorcio del secolo, né ha caratteristiche tali, perlomeno fino a questo momento, per potere incidere significativamente sugli andamenti futuri. Non è neppure possibile attribuire la dinamica insoddisfacente del reddito italiano all'andamento del sistema economico globale.

Il quesito di fondo che molti si pongono è se il rallentamento dell'economia italiana negli ultimi anni rifletta fenomeni congiunturali, e quindi di breve periodo, oppure problemi strutturali, la cui dimensione e i cui effetti si sono aggravati negli ultimi anni.

Il fatto è che i dati più recenti relativi al reddito e alla penetrazione delle merci italiane sui mercati mondiali mettono in luce un significativo deterioramento della posizione economica dell'Italia. E, d'altra parte, i dati su salario e distribuzione del reddito confermano come tali dinamiche non abbiano coinciso, al contrario, con un aumento del potere d'acquisto dei salari. Per sottolineare la natura fondamentalmente strutturale dei problemi dell'economia italiana vale il dato sulla dinamica della produttività, che, in calo da diversi decenni, si attesta oggi su valori negativi e di molto inferiori a quello degli altri Paesi industrializzati anche se a volte la perdita di competitività dell'economia italiana viene attribuito all'adesione all'Unione monetaria europea e all'impossibilità quindi di ricorrere alla svalutazione del tasso di cambio per rilanciare l'economia. Tuttavia, se così fosse, le difficoltà, soprattutto quelle più recenti, dell'economia italiana dovrebbero coincidere con un periodo di apprezzamento del tasso di cambio reale e, conseguentemente, di perdita di competitività sui mercati internazionali e su quello interno. Le analisi di medio periodo della dinamica del tasso di cambio reale non vedono emergere però una siffatta tendenza.

Come è stato osservato¹, "l'apprezzamento a partire dal 1995 rappresenta solo una parziale correzione dell'overshooting, vale a dire l'eccesso di svalutazione dal 1992 al 1995; dal 1998 ad oggi il tasso di cambio reale si attesta su valori inferiori a quelli di medio periodo, ma allo

¹ Cfr., ad esempio, Oecd (2002), Ciocca (2004), Toniolo e Visco (2004) e Nardozi (2004).

stesso tempo esibisce una minore variabilità, per cui la maggior stabilità del tasso di cambio avrebbe dovuto favorire la crescita dell'economia. All'Euro non può essere ovviamente imputato il calo strutturale della dinamica della produttività. Da qui la convinzione che l'adesione all'Euro non fornisce quindi una spiegazione adeguata delle difficoltà in cui versa l'economia italiana”.

Se all'euro e ad altri fattori congiunturali non può essere addebitata alcuna responsabilità per quanto concerne il declino della produttività complessiva del nostro Paese, allora se ne devono ricercare le cause indagando sul ruolo dei fattori strutturali. A tale proposito non sono pochi gli economisti che si concentrano in particolare sul modello di specializzazione dell'economia italiana a livello internazionale: analisi comparate² mettono in luce come la struttura settoriale delle esportazioni nazionali sia rimasta sostanzialmente immutata, soprattutto se confrontata con quella degli altri Paesi industrializzati.

Le esportazioni italiane rimangono, in definitiva, sbilanciate, ancor di più che nel passato, verso i settori tradizionali, a loro volta sempre più esposti alla concorrenza dei Paesi in via di sviluppo. Non va dimenticato che nel dopoguerra, l'Italia ha fruito di una posizione di rendita: il processo di liberalizzazione degli scambi internazionali aveva infatti coinvolto quasi esclusivamente i Paesi industrializzati, escludendo di fatto i Paesi in via di sviluppo; questo ha consentito alla nostra economia di mantenere e persino rafforzare il proprio vantaggio comparato, relativamente agli altri Paesi industrializzati, nei settori tradizionali a bassa intensità di capitale umano; questa rendita, però, è stata poi progressivamente erosa dalla crescente integrazione dei Paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale e, soprattutto, da una certa incapacità economia nell'adattare la struttura dei vantaggi comparati alle nuove condizioni che si venivano profilando e, in particolare, al nuovo orientamento dei flussi di commercio internazionale.

Le analisi della dotazione di capitale umano mettono in luce come il divario che separa l'Italia dagli altri Paesi industrializzati non si sia colmato ma anzi si sia in alcuni periodi aggravato. In queste condizioni, l'appello per dare impulso alla crescita di nuovi settori, soprattutto quelli ad alta tecnologia che utilizzano in maniera relativamente più intensa il fattore capitale umano, appariva del tutto velleitario se non accompagnato da uno sforzo deciso di rafforzare il nostro sistema di istruzione a tutti i livelli. Comunque nel presente lavoro non ci si occuperà di un tema così complesso e sfuggente come quello del capitale umano ma ci si limiterà ad

² Cfr., ad esempio, ICE (2002), Isae (2005).

approfondire l'estensione e, di conseguenza, la differente intensità del nesso tra dinamiche produttive, dinamiche esportative e reddito così come si presenta nell'insieme e in ciascuna delle 20 regioni italiane.

Shift Share Analysis e tassonomia di Pavitt sono gli strumenti di lavoro per cercare di leggere se e in che senso le trasformazioni che caratterizzano le venti economie regionali italiane confermano l'esistenza di un legame tra stabilità del profilo industriale, dinamica delle esportazioni settoriali e intensità delle differenze in termini di prodotto per abitante.

Capitolo 1

Sviluppo regionale tra locale e globale

Il discorso sullo sviluppo: una narrazione complessa

Per spiegare la crescita e lo sviluppo la letteratura economica ha posto un'attenzione sempre più marcata, negli ultimi decenni, ai fattori non materiali e relazionali.

A partire dai lavori di Krugman (1991) fino alla costituzione di una vera e propria nuova conoscenza regionale, l'introduzione dell'aspetto spaziale della crescita e l'interesse tra le variabili esplicative dello sviluppo, per quelle che sono le caratteristiche geografiche, socio-economiche e istituzionali di una realtà territoriale hanno rappresentato un nuovo orientamento nelle ricerche sia teoriche che empiriche di quanti si occupano di economia regionale.

Un approccio che da questo ribaltamento paradigmatico è scaturito quello cosiddetto della *learning region* (regione di apprendimento) ovvero di una regione permeata di sistemi per l'innovazione (Florida 1995). Con questa nozione si viene ad enfatizzare il cambiamento strutturale di quella economia *knowledge-based*, che mette al centro della nuova competitività la regione come collettore e ambito di applicazione di conoscenze e idee, nella misura in cui l'ambiente fisico e il microcosmo cognitivo generatore di apprendimento ed innovatività vengono ad influire sullo sviluppo nell'immateriale e nelle nuove tecnologie.

In effetti, come riconoscono oramai moltissimi Autori, la cosiddetta economia della conoscenza può addirittura ambire a porsi come una delle chiavi di lettura del processo di globalizzazione, in quanto è proprio al fine di valorizzare ed allo stesso tempo diffondere le "conoscenze" che si è inteso spalmare sul globo intero il processo produttivo.

Motore economico dello sviluppo è la continua capacità di innovazione, l'abilità con la quale si è in grado di rispondere positivamente alle evoluzioni organizzative che la nuova tecnologia comporta e la disponibilità che avremo di adattare conseguentemente, in modo il più veloce possibile, le nostre competenze.

Si tratta di una sfida per una competitività sistemica alta in grado di sostenere il mercato con l'introduzione di nuovi strumenti.

Al contempo al fine di innovare e sperimentare senza soluzione di continuità una crescita costante del capitale intellettuale occorre coltivare anche una cultura del "rischio" e dell'imprevedibilità che sappia integrarsi con quella dell'innovazione, Saperi strategici e "abilities" che possono essere condivise con il maggior numero di persone.

L'economia della conoscenza ha indotto anche un cambiamento, negli ultimi anni, del modo di regolamentazione dei sistemi sociali e produttivi: da una fase nella quale la concertazione tra grandi imprese, Governo e Sindacati definiva i contesti nei quali si veniva a definire il sistema, si è passati ad un'altra nella quale è il mercato che viene considerato il fattore "chiave" dello sviluppo economico e regolatore per eccellenza del sistema medesimo.

Questo mutamento, oltre ad avere avuto conseguenze nel mondo del lavoro ha portato necessariamente ad alcuni orientamenti: ad esempio è diventato irrinunciabile non solo favorire l'innovazione tecnologica, ma anche il diffonderla sul territorio, così come con i parchi tecnologici e gli incubatori si è tentato e si cerca di mettere in cantiere la cosiddetta pratica sociale dell'autoimprenditorialità. Si è in altre parole fatta strada l'idea della cosiddetta microimprenditorialità del capitalismo e quindi la necessità di individuare luoghi (centri) atti a consentire la nascita di numerose piccole imprese collegate alle Università ed ai Centri di ricerca; e alla convinzione che fosse indispensabile una politica per la diffusione dell'innovazione tecnologica per aiutare le piccole imprese sia al momento della nascita, che nella crescita anche per poter consentire loro di usufruire di tutta la strumentazione della finanza innovativa.

Nello sviluppo locale si afferma, in definitiva, una nuova cultura dell'imprenditorialità che vede l'impresa non più come luogo dell'accumulazione, ma come luogo dello sviluppo, a tal fine vengono messe in atto le politiche per favorire i processi di internazionalizzazione per dotare le varie realtà di infrastrutture sia materiali che immateriali.

Da qui l'enfasi attribuita alle "regioni di apprendimento", ai *milieu* innovativi e ai sistemi locali territoriali. Se pur l'assunto di partenza è quello di una crescita basata sull'accumulazione di capitale fisico e di capitale immateriale, umano o sociale, le conclusioni a cui pervengono sono legate alle ipotesi formulate circa i rendimenti di scala e la capacità di appropriabilità della conoscenza tecnologica. A tale proposito, Abramovitz (1995) introduce esplicitamente il termine di *social capabilities* per denotare i fattori della crescita non riconducibili ai tradizionali fattori produttivi e si richiama a John Stuart Mill ed ai suoi "Principi di economia politica" (1898)

per i concetti di “fiducia” nelle relazioni reciproche tra individui e di capacità dei singoli di cooperare nella formazione di organizzazioni sociali e a Max Weber (2000) e Douglas North (1994) per sottolineare il ruolo di motivazioni, istituzioni e forme di organizzazione sociale. In particolare, proprio la definizione di *social capabilities*, in quanto legata alle “competenze tecniche e alle istituzioni politiche, industriali, commerciali e finanziarie di un paese”, evidenzia l’esplicito richiamo alle teorie neo istituzionaliste di North.

Come noto Abramovitz distingue due tipologie di componenti delle *social capabilities*: da un lato le attitudini sociali della popolazione, dall’altro le caratteristiche economiche della popolazione e delle istituzioni. Nelle prime, cioè tra le attitudini sociali della popolazione vengono incluse:

- a) una visione del Mondo compatibile con i criteri della scienza applicata;
- b) l’architettura istituzionale del paese
- c) le propensioni sociali legate alla struttura degli incentivi.

Alle seconde, cioè alle caratteristiche economiche della popolazione e delle istituzioni, vengono ricondotti:

- 1) il livello del sistema dell’istruzione;
- 2) l’esperienza diffusa di iniziative industriali e commerciali con particolare riferimento alle imprese di grandi dimensioni.

L’approccio di Abramovitz sta a dimostrare come le “*social capabilities* determinano un processo interattivo e cumulativo in cui supportano la crescita economica e come lo sviluppo favorisca l’ulteriore rafforzamento delle *social capabilities*” (corsivo aggiunto).

Si tratta di un processo complesso, ricco di interazioni e cumulativo che ci può aiutare a spiegare le dinamiche erratiche dello sviluppo dei Paesi poveri negli ultimi decenni e le ragioni dell’insuccesso delle Teorie della convergenza per le quali tutti i Paesi avrebbero dovuto (dovrebbero) finire per attestarsi su livelli simili di prodotto per abitante; con le teorie della *social capability*, invece, si mostra che qualora la dotazione iniziale di capacità sociali di un Paese sia insufficiente, le prospettive e le speranze di crescita vengono rese vane; dove invece se ne riscontri la presenza a elevati livelli questi ultimi potrebbero ben spiegare la persistenza di processi di crescita con elevati livelli di reddito procapite; per cui si potrebbe assumere che il tasso di crescita non necessariamente tenderà a diventare declinante nel tempo.

Le potenzialità di crescita rapida di un paese povero pertanto risulterebbero più elevate quando il Paese si presenta come “tecnologicamente arretrato ma socialmente avanzato”.

Non va dimenticato che un’espansione dell’approccio configurato dalla teoria delle *social capabilities* è quella insita nella nozione di “capitale sociale”. L’uso di tale concetto è stato attribuito a Jane Jacobs la quale lo ha impiegato nelle sue ricerche sull’andamento del rapporto tra crescita urbana e modernizzazione (negli USA) e appannamento delle capacità di auto-organizzazione dal basso rapporto che aveva permeato la cultura e le pratiche sociali della democrazia statunitense. Comunque il concetto è stato definito con maggiore precisione da Coleman (1990), che lo utilizza per indicare una risorsa che non risiede né negli individui, né nei mezzi di produzione, ma nella struttura delle relazioni sociali; il capitale sociale, perciò, va inteso come una risorsa collettiva, praticamente un bene pubblico nell’accezione datane da Musgrave (1959); la sua produzione è legata alla struttura delle reti di relazioni, alla stabilità delle relazioni stesse nel tempo e alla dipendenza reciproca. Può altresì associarsi ad altre forme di capitale come uno dei “fattori di produzione”, non necessariamente di un bene o di un servizio, nell’ambito di un processo sociale (Pasqui 2003).

Va sottolineato che la più condivisa definizione di capitale sociale come insieme delle reti e delle relazioni sociali, a loro volta intese come risorse per l’azione fa essenzialmente riferimento a quella contenuta nelle ricerche di sociologia economica ispirate al pionieristico contributo di Granovetter (1998); nella letteratura italiana il capitale sociale viene definito, in particolare, come “insieme delle relazioni sociali di cui un soggetto individuale dispone in un determinato momento” di modo che si può porre la corrispondenza tra ricchezza di capitale sociale e abbondanza di relazioni cooperative.

In questo senso può essere anche visto come esito di un processo di accumulazione di ciò che viene investito nelle strutture relazionali fra individui ed organizzazioni: beni collettivi relazionali o reti tra gli attori, che permettono di diffondere informazioni e conoscenze e riducono i loro costi di diffusione a livello territoriale, promuovendo la capacità di coordinamento e regolazione.

Alcuni autori, tra cui Trigilia (1998) sottolineano come attraverso le relazioni sociali si fossero rese disponibili “risorse cognitive”, come le informazioni, o “normative”, come la fiducia, tali relazioni permettono agli attori di realizzare obiettivi che non sarebbero altrimenti raggiungibili, o lo sarebbero a costi molto più alti; altri, invece, ad esempio Mutti (1998) e Bagnasco (2001) mettono in evidenza il fatto che le reti formali e fiduciarie

stimolano la cooperazione e la reciprocità producendo valori materiali e simbolici e propongono di distinguere tra:

- a) una concezione “sistemica” o “culturalista” del capitale sociale, per la quale “il capitale sociale è l’attitudine a cooperare che deriva da una cultura cooperativa condivisa, capace di generare fiducia interpersonale diffusa”;
- b) una concezione “relazionale” o “interattiva”, per la quale sono “capitale sociale” le risorse per l’azione che derivano dal tessuto di relazioni cooperative in cui una persona è inserita”.

L’apporto cognitivo della sociologia economica mette in gioco, infatti, la plausibilità di un rapporto tra politiche di sviluppo e dotazioni di fattori non tutti riconducibili alla sfera economica, ma anche alla sfera sociale.

Un bilancio accreditato e condiviso del tipo di relazioni causali tra componenti del capitale sociale e processi di sviluppo economico non è ancora stato approntato.

I migliori e sicuramente più noti risultati sono quelli a cui pervengono i lavori della cosiddetta “scuola distrettualista”.

Approccio totalmente diverso è invece quello del capitale sociale come *civiness* introdotto da Putnam (1993) nel quale si lega la propensione all’impegno civile allo sviluppo di relazioni di “fiducia” e alla condivisione di “sistemi valoriali collettivi”; tramite i diversi gradi di civismo si possono spiegare le differenti *performance* delle Istituzioni locali nel promuovere lo sviluppo. In questo caso, come si può intuire, i fattori più strettamente culturali diventano complementari a quelli strutturali ed economici nel configurare i processi di crescita e le dinamiche di sviluppo.

Occorre per altro osservare nel passato l’introduzione del concetto stesso di accumulazione di capitale umano come motore principale della crescita economica avesse indotto un cambiamento nel modo di vedere l’impatto qualitativo su alcuni aspetti di specifico interesse sociale, in particolare sui livelli di ineguaglianza. Basti pensare come, nei primi stadi della Rivoluzione industriale quando l’accumulazione di capitale fisico era la risorsa essenziale della crescita economica, l’ineguaglianza sosteneva il processo di sviluppo incanalando le risorse nelle mani dei soggetti a più alta propensione al risparmio.

Nella prima fase della rivoluzione industriale infatti - all’incirca dalla seconda metà del XVIII secolo alla prima metà del XIX - l’accumulazione di capitale come frazione del PIL aumentò considerevolmente, mentre i livelli di alfabetizzazione rimasero sostanzialmente inalterati. I requisiti di abilità e conoscenze culturali erano ridotte al minimo e il governo non aveva ragione di prevedere grossi stanziamenti per l’istruzione di cospicue masse

popolari. Così i lavoratori acquisivano le loro competenze essenzialmente sul lavoro (cfr. Green 1990; Mokyr 1990 e 1993).

Come osserva lo studioso per eccellenza della rivoluzione industriale, David Landes (1969, p. 340) *“although certain workers - supervisory and office personal in particular - must be able to read and do the elementary arithmetical operations in order to perform their duties, large share of the work of industry can be performed by illiterates as indeed it was especially in the early days of the industrial revolution”*.

Successivamente, però, l’accumulazione di capitale ha ceduto il passo e l’addestramento della forza lavoro si è intensificato nel momento stesso in cui le esigenze della produzione cominciavano a richiedere nuove e più complesse competenze.

Così il tasso di accumulazione passava dal 6% nel 1760 all’11,7% nell’anno 1831 e lì si fermava attestandosi intorno ad un tasso medio dell’11% nel periodo 1856-1913 (cfr. Crafts 1985; Matthews et al. 1982). In parallelo, la durata media dei periodi di scolarizzazione della forza lavoro maschile, che sin da allora avevano subito cambiamenti di una qualche importanza, dal 1830 cominciò ad accrescersi fino a risultare triplicata all’inizio del XX secolo (Matthews et al. 1982).

Per tornare a periodi più vicini ai nostri tempi allorché il capitale umano comincia ad affermarsi come motore essenziale della crescita, è il principio di uguaglianza a consentire di alleviare gli effetti perversi dei vincoli finanziari rispetto alle prospettive dell’accumulazione di capitale umano e, in definitiva, a sostenere i processi di crescita.

Come argomentato, una volta di più, da Abramovitz (1993) *“In the XIXth century, technological progress was heavily biased in a physical capital-using direction... In the XXth century, however, the physical capital-using bias weakened; it may have disappeared altogether. The bias shifted in an intangible (human and knowledge) capital-using direction and produced the substantial contribution of education and other intangible capital accumulation to this century productivity growth...”*.

I risultati dei lavori di Abramovitz e David (2000) e Goldin e Katz (2001) evidenziano come per lungo tempo il contributo della accumulazione di capitale umano ai processi di crescita si sia quasi raddoppiato nello stesso momento in cui il contributo del capitale fisico veniva contraendosi in modo significativo. Nella stessa Inghilterra, d’altra parte, il processo di industrializzazione è stato caratterizzato da un progressivo aumento di importanza da riconoscersi alla accumulazione di capitale umano rispetto a quello fisico.

Un modello di crescita formulato per coniugare insieme l'intensificarsi nel tempo della importanza del capitale umano e la costanza o il declino relativo dell'importanza del capitale fisico nei processi di sviluppo consente di evidenziare in modo particolarmente chiaro tre elementi che restano significativi anche per altri analoghi modelli in cui si possa esplicitare l'importanza del capitale sociale e che possono essere così definiti:

1) meccanismo centrale dell'approccio classico con una struttura delle preferenze configurata per rispondere alla evidenza empirica di una propensione marginale al risparmio crescente e di una squilibrata crescita della ricchezza;

2) meccanismo centrale dell'approccio delle imperfezioni del mercato del credito (basato sui presupposti post-keynesiani della rilevanza di asimmetrie informative) tale che il sistema economico raffigurato sia sensibile ai vincoli finanziari che ostacolano l'investimento in capitale umano, secondo processi analoghi a quelli myrdalliani dei circoli viziosi del sottosviluppo (si veda, ad esempio, Flug et al. 1998; e Checchi 2001). In questo caso l'ipotesi basilare è che pur non essendoci asimmetrie nelle abilità degli individui a prendere in prestito fondi da investire o in capitale umano o in capitale fisico, le restrizioni creditizie associate ad una ipotesi di rendimenti marginali decrescenti nella produzione di capitale umano, generano un ammontare insufficiente (ed inefficiente) di capitale umano: essendo più facile per i ricchi che per i poveri negoziare un finanziamento (comunque destinato), la relativa abbondanza di credito riservata ai primi darà luogo ad un incremento di unità di istruzione inferiore a quello che si sarebbe potuto ottenere destinando gli stessi importi alla classe dei secondi (i poveri).

3) meccanismo della crescita dell'importanza del capitale umano (e, allo stesso modo, del capitale sociale) nei processi di crescita; questo perchè quanto si deve presupporre che, coerentemente con l'evidenza storica (così come ricostruita, ad esempio, da Goldin e Katz 1998), i sistemi economici sono stati caratterizzati da rapporti di complementarità tra tipi di capitale e tipi di qualifiche richieste al lavoro: l'accumulazione di capitale fisico fa aumentare la domanda di capitale umano e induce una accumulazione di quest'ultimo. Nei primi stadi della industrializzazione, infatti, il capitale fisico era scarso, il tasso di rendimento del capitale umano inferiore e i processi di crescita e di sviluppo venivano alimentati dall'accumulazione di capitale. In questa fase l'effetto positivo della ineguaglianza nel risparmio aggregato dominava l'effetto negativo dell'investimento (scarso) in capitale umano e così l'ineguaglianza nella distribuzione dei redditi contribuiva a far aumentare il risparmio e l'accumulazione di capitale e con ciò sostenere i processi di sviluppo.

Più recentemente, invece, la continua accumulazione di capitale introduce di fatto un fabbisogno di maggiore attenzione alla complementarità tra capitale e qualifiche lavorative. L'investimento in capitale umano si accresce ed entrambi sostengono i processi di sviluppo, ma a condizione che un'eccessiva ineguaglianza nella distribuzione dei redditi favorisca troppa formazione di capitale fisico e poca e non coerente formazione di capitale umano.

Considerazioni analoghe dovrebbero probabilmente porsi nel momento in cui ci accinge a formalizzare un modello di crescita basato sul capitale sociale, un capitale che, comunque lo si definisca, può essere, come osserva Trigilia (2005), *“il portato anche involontario di uno sviluppo particolarmente motivato e giudizioso oppure il costruito deliberato e consapevole nel quadro di uno sviluppo atteso ed auspicato”*.

1.1. *Dallo sviluppo fordista ai sistemi di sviluppo locale*

Per meglio comprendere l'odierno comportamento del sistema produttivo italiano e riconnettervi le *performance* osservate per l'andamento delle quote di commercio mondiale di pertinenza del nostro Paese è opportuno richiamare le principali caratteristiche evolutive con specifico riferimento agli aspetti e alle dinamiche territoriali che tanta attenzione hanno, in questi ultimi anni, ricevuto.

È tuttavia comunque opportuno partire da una considerazione fondamentale in merito al contributo del settore industriale nel definire logiche di sviluppo soprattutto a livello territoriale (regionale).

L'ultima fase dello sviluppo industriale, (fine del XX secolo), delle economie avanzate, ha visto emergere un modello di industrializzazione che presenta caratteri di forte discontinuità rispetto al passato. Esso trae origine dai complessi mutamenti di contesto avvenuti, tra la fine degli anni Sessanta e la metà dei Settanta, avevano portato ad un cambiamento strutturale del “regime” macroeconomico, segnando la fine della c.d. “economia dell'oro” (*golden age*) delle economie tradizionali (ossia l'estinzione di un regime macroeconomico caratterizzato da un elevato grado di regolazione), aprendo quella lunga fase caratterizzata dall'esplosione dell'incertezza e da un crescente inasprimento della concorrenza³.

³ Per un'analisi dei mutamenti di contesto indotti dalle discontinuità del “regime” macroeconomico nell'ambito delle economie industrializzate cfr. in particolare Glyn et al. (1990), Carlsson (1996), Traù (2003).

Il nuovo contesto così caratterizzato determina un mutamento di comportamento delle imprese sul piano organizzativo, spingendole da un lato a ricercare un abbattimento dei costi fissi (per fronteggiare l'incertezza) e dall'altro ad abbandonare le attività per le quali esse non sembrano avere una "capacità competitiva" adeguata (a fronteggiare la concorrenza). Per quanto attiene il momento organizzativo è all'origine, nei casi di separabilità delle funzioni di costo, di una riduzione del grado di integrazione verticale dell'impresa (non sempre circoscritto alla sola funzione produttiva); il secondo mutamento da tenere presente è la riduzione del grado di integrazione conglomerale (ossia di abbandono delle attività non-core). Nel primo caso la riorganizzazione era dovuta all'esigenza di "liberare" l'impresa da tutte quelle funzioni che non le consentivano di adeguare, con la rapidità richiesta dal mercato, gli input di lavoro e di capitale alle variazioni dell'output con la conseguente necessità di concentrare le risorse nell'ambito delle attività in cui l'impresa era già forte sul piano concorrenziale – attività che in generale coincidessero con il suo *core business*.

Questo fenomeno può essere meglio illustrato dai dati relativi all'andamento nel lungo periodo del grado medio di integrazione verticale dell'industria di trasformazione. Come si legge in un recente rapporto per conto di Confindustria (2005), a partire almeno dall'inizio degli anni Settanta il grado di verticalizzazione delle strutture produttive tende regolarmente a ridursi (le stesse figure segnalano, peraltro, che il fenomeno tende ad attenuarsi, se non proprio a invertire la sua tendenza, sul finire del decennio Ottanta). Nella misura in cui ciò si è andava realizzando, all'interno del sistema industriale si registra un graduale cambiamento nella stessa logica del processo decisionale: a un'economia "*manageriale*", in cui l'efficienza del sistema è garantita dalla coerenza dei comportamenti degli operatori all'interno di una medesima organizzazione, si è sostituita un'economia "**imprenditoriale**", in cui l'efficienza dipende dal comporsi sul mercato di comportamenti individuali.

All'ampliamento del numero degli operatori nel corso della seconda fase (quella manageriale) corrisponde una formidabile espansione degli scambi di mercato (quello che non si fa, lo si compra), e dunque un graduale completamento dei mercati degli input intermedi; dal punto di vista dell'organizzazione della filiera, ciò comportava che una quota crescente delle transazioni – dei "passaggi" tra le diverse fasi di cui si compone il processo, incluse quelle non direttamente legate all'attività di trasformazione – si realizzasse, anziché all'interno dei confini dell'impresa, attraverso scambi tra imprese diverse. Pertanto il compito di garantire l'efficienza attraverso la divisione del lavoro veniva affidato in misura

crescente, anziché all'organizzazione interna dell'impresa all'azione del meccanismo di mercato. Inoltre il fatto che le imprese già presenti sul mercato avessero ceduto una quota crescente dell'attività di trasformazione all'esterno contribuiva ad un forte aumento delle "entrate" (nuove imprese che sostituiscono quelle che ci sono già nel fare le cose che esse non fanno più), e comportò una riduzione della dimensione media delle imprese esistenti. È ovvio che questo comportasse un cambiamento vistoso della struttura industriale, sub specie di un aumento del numero delle imprese e di un contestuale ridimensionamento della loro scala produttiva⁴.

Comunque gli anni Settanta hanno rappresentato per la maggior parte dei grandi Paesi industriali, uno spartiacque tra una fase in cui le imprese di grande dimensione "attiravano" occupazione in misura maggiore delle altre, ed una in cui la loro rilevanza in termini occupazionali avrebbe subito invece un drastico ridimensionamento. Al di sotto della soglia dei 100 addetti il fenomeno presenta un profilo di fatto speculare.

In una re-visione "storica", il processo già brevemente descritto l'esatto contrario di quello che aveva caratterizzato lo sviluppo industriale lungo pressoché l'intero arco del decennio precedente.

L'esaurirsi dell'Età dell'Oro, infatti, ha coinciso, sotto questo profilo, con la crisi di un Mondo che fino a quel momento era apparso privo di forze economiche capaci di contrastare l'ascesa della grande impresa come soggetto dominante all'interno del sistema industriale, e in cui la tendenza dell'attività produttiva a concentrarsi all'interno di unità sempre più grandi e complesse era considerata una delle "leggi" immanenti dello sviluppo industriale⁵.

Per la prima volta nel corso del loro sviluppo, le economie più industrializzate del Mondo si allontanavano, intorno alla metà degli anni Settanta, da questo percorso seppur con intensità e modalità variabili da un Paese all'altro.

⁴ Per una descrizione dei cambiamenti che hanno interessato la struttura dimensionale dei grandi Paesi industriali a partire almeno dalla metà degli anni Settanta, in seguito ai mutamenti del contesto macroeconomico, cfr. Traù (2003). Per un'analisi delle implicazioni che i cambiamenti della struttura dimensionale hanno a loro volta determinato a livello macroeconomico, testo di riferimento può essere il volume curato da Acs et al. (1999).

⁵ Al peso crescente assunto in quegli anni dalle *large corporation* all'interno dell'economia dei Paesi industrializzati ha corrisposto lo sviluppo di un ampio filone di letteratura volto a fornire un'interpretazione del fenomeno anche sul piano teorico, che fin dall'inizio del decennio Sessanta ha prodotto una serie di modelli esplicativi del funzionamento della grande impresa (cfr. per tutti la sintesi della materia fornita già all'inizio degli anni Settanta da Marris e Wood 1971).

In questa realtà l'economia italiana che "miracolosamente" cresciuta a ritmi brillanti dal dopoguerra ai primi anni Settanta.

Negli ultimi anni è sembrata prevalere una tendenza al rallentamento accelerata (come si vedrà tra breve) tendenza che si può cogliere in tutti gli indicatori: reddito (assoluto e pro capite, effettivo e potenziale), consumi, produttività, esportazioni (tabelle 1.1 e 1.2).

Rispetto al passato, ma anche rispetto a economie più avanzate nel terziario, i risultati diventano deludenti dopo la lacerazione rappresentata dalla crisi valutaria; basti soprattutto considerare che tra il primo trimestre del 2001 e il terzo del 2003 l'espansione dell'attività produttiva è stata pressoché nulla: la più lunga fase di ristagno in mezzo secolo. Superamento di un ritardo storico nello sviluppo, traumi salariali e petroliferi, squilibri del settore pubblico, instabilità macroeconomica possono dare ragione, almeno in prima e approssimativa battuta⁶, del rallentamento registrato dopo la fine degli anni Settanta e Ottanta.

Tabella 1.1 - Tassi di crescita medi annui del Pil e del Pil-procapite - (valori percentuali)

Paesi/Aree	1951-1972		1973-1982		1983-1992		1993-2002		2001-2003	
	PIL	PIL/ POP	PIL	PIL/ POP	PIL	PIL/ POP	PIL	PIL/ POP	PIL	PIL/ POP
Italia	5,3 ⁽¹⁾	4,6 ⁽¹⁾	3,2	2,8	2,3	2,3	1,6	1,4	0,9	0,7
Stati Uniti	3,9	2,4	2,4	1,3	3,4	2,4	3,2	2,0	1,8	0,7
Canada	4,9	2,6	3,2	1,9	2,7	1,5	3,4	2,4	2,4	1,4
Regno Unito	2,8	2,3	1,4	1,4	2,5	2,2	2,7	2,3	1,9	1,5
Francia	5,0	4,0	2,7	2,1	2,2	1,7	2,0	1,5	1,3	0,8
Germania	5,7	5,1	2,0	2,0	2,1	1,8	1,3	1,1	0,3	0,2
Giappone	9,4	8,1	3,8	2,7	3,9	3,4	1,0	0,7	0,9	0,7
UE	4,8	4,0	2,3	1,9	2,4	2,0	2,1	1,8	1,2	1,1
OCSE	4,8	3,7	2,6	1,9	3,0	2,4	2,6	1,8	1,4	0,9
Mondo	4,8	2,9	3,2	1,4	3,1	2,2	3,3	2,5	2,9	2,0

Fonti: Maddison, *The World Economy (2001)* e F.M.I., *World Economic Outlook (Settembre 2003)*, per l'Italia Prometeia e Istat.

(1) 1952-1972

⁶ Sicuramente ancor meno agevole che il tentare una sintesi storica sarebbe il cercare di spiegare l'insoddisfacente prestazione successiva o la inadeguatezza delle ipotesi di intervento politico e dei comportamenti degli operatori economici: famiglie, imprese, istituzioni.

Tabella 1.2 - Italia: Indicatori di crescita economica
(tassi di variazione medi annui, %)

	1983-1992	1993-2002	2001-2003
PIL	2,3	1,6	0,9
Occupazione (unità standard di lavoro)	0,6	0,3	1,3
PIL pro capite	2,3	1,4	0,7
Produttività del lavoro	1,8	1,3	-0,5
Tasso di occupazione	0,5	0,1	1,2
PIL potenziale	2,3	1,7	1,8
Valore aggiunto al costo dei fattori	2,3	1,8	1,0
Contributo dello stock di capitale	0,7	0,6	0,7
Contributo dell'input di lavoro	0,4	0,2	0,9
Produttività totale dei fattori	1,2	1,0	-0,6
Produttività del lavoro	1,7	1,5	-0,3
Produttività totale dei fattori	1,2	1,0	-0,6
Intensità di capitale	0,5	0,5	0,3
Consumi pro capite	2,9	1,2	1,2
Esportazioni di beni e servizi	4,7	5,3	-0,8

Fonte: elaborazione dati Banca d'Italia

Riquadro 1.1: riepilogo delle variabili cruciali per la crescita di una economia e testate per l'economia italiana

- **A: STRUTTURA MORFOLOGICA DELL'ECONOMIA**
- imprenditorialità e imprese;
- risparmio/investimento;
- tecnologia, R&D, capacità di innovare;
- qualità e quantità della forza-lavoro;
- apertura verso l'estero;
- sistema finanziario;
- prezzi relativi;
- distribuzione funzionale, personale, territoriale del reddito e della ricchezza;
- **B: LE INFRASTRUTTURE**
- materiali (energia, risorse idriche, trasporti, comunicazioni, reti)
- giuridico-istituzionali, amministrative
- e soprattutto privatistiche (diritto commerciale, societario, fallimentare, del lavoro, del processo civile: tutti elementi costitutivi di una economia di mercato);
- **C: GLI INCENTIVI E GLI STIMOLI PER CHI PRODUCE**
- sollecitazioni concorrenziali in senso dinamico, macro (cambio, salario, spesa pubblica) e micro (competizione nei mercati dei prodotti e dei fattori, contendibilità di proprietà e controllo delle imprese, azione antitrust);

- **D: IL CONTESTO INTERNAZIONALE**
- lo sviluppo del commercio mondiale,
- il fluire dei vantaggi comparati,
- il mutare delle ragioni di scambio;
- **E: QUADRO MACROECONOMICO**
- moneta e finanza pubblica;
- prezzi e tassi d'interesse;
- stabilità reale e finanziaria.

La questione economica della società italiana torna a proporsi in tutta la sua gravità, in tutto il suo spessore, come un problema di crescita. Ovvio porsi i quesiti del perché ciò sia accaduto e cosa si possa fare. Data la natura del problema – dinamica di lungo periodo – l'attenzione va soprattutto rivolta agli aspetti d'offerta. Cinque famiglie di variabili – combinate nelle diverse teorie e in larga misura sottoposte a verifica empirica – esauriscono o quasi la tassonomia delle possibili determinanti, strettamente economiche, della crescita (si veda il riquadro 1.1).

Secondo molti⁷ le risposte ai quesiti per l'Italia degli anni '90 andavano ricercate attraverso tre passaggi:

- a) identificare all'interno di ciascuna famiglia di determinanti quelle che hanno deviato in peggio dai livelli o dalle tendenze precedenti;
- b) valutare il loro "contributo" al rallentamento alla luce dell'entità della deviazione e di quanto le indagini econometriche possono dire circa l'effetto di questa sulla crescita;
- c) configurare interventi – da parte di governo, imprese, sindacati – sulle variabili che hanno frenato l'economia, ma anche su altre affinché queste imprimevano una spinta non inferiore a quella che pure hanno esercitato dopo il 1992.

L'analisi che segue, vale la pena anticiparlo, verte sulla tendenza della crescita: sull'andamento dell'economia italiana nel tempo (e rispetto al passato), piuttosto che sul confronto con quello in altri Paesi facendo particolare riferimento, come si vedrà più avanti, al contributo dato dalle diverse regioni italiane.

Essendo considerate tra le note più dolenti quelle della produttività e delle esportazioni si considereranno, in modo particolare, le seconde adottando come strumento interpretativo il contenuto innovativo delle produzioni coperte nelle varie regioni e come criterio di semplificazione la c.d. "tassonomia" di Pavitt.

⁷ Cfr. Fazio (1999), Ciocca (2004), Onida (2004), Faini e Sapir (2005), Cipolla (1995).