



CONFINDUSTRIA  
Piccola Industria

# OLTRE LA CRISI



PMI CLASSE DIRIGENTE

**PALERMO, 13 e 14 MARZO 2009**



S.I.P.I. S.p.A.

Servizio Italiano Pubblicazioni Internazionali  
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

**Volume a cura di**

Giangiaco­mo Nardo­zzi

*Ordinario di Economia presso la Facoltà di Ingegneria del Politecnico di Milano*

Luca Paolazzi

*Direttore Centro Studi Confindustria*

**Coordinamento editoriale**

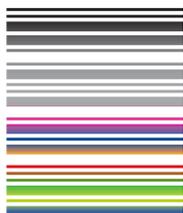
Gianna Bargagli, Stefania Bianchini, Martina Mondelli, Barbara Ruggeri, Lorena Scaperrotta



# Indice

		<b>Prefazione</b> <i>di Giuseppe Morandini</i>	<b>5</b>
		<b>Oltre la crisi, una nuova stagione di sviluppo</b> <i>di Giangiacomo Nardozzi e Luca Paolazzi</i>	<b>9</b>
		<b>1</b> <b>Il mondo di oggi e del 2030</b> <i>di Gianni Toniolo</i>	<b>31</b>
		<b>2</b> <b>La risposta delle imprese italiane alle recessioni</b> <i>di Innocenzo Cipolletta</i>	<b>61</b>
		<b>3</b> <b>La reazione delle imprese italiane alle sfide della globalizzazione</b> <i>di Fedele De Novellis e Giangiacomo Nardozzi</i>	<b>81</b>
		<b>4</b> <b>Crescere è necessario, il dinamismo imprenditoriale non è sufficiente</b> <i>di Fedele De Novellis e Giangiacomo Nardozzi</i>	<b>113</b>
		<b>5</b> <b>Superare l'anarchia delle istanze, ritrovare la strada dello sviluppo</b> <i>di Fedele De Novellis e Luca Paolazzi</i>	<b>143</b>
		<b>6</b> <b>L'immagine dell'Italia: una dissonanza cognitiva</b> <i>di Daniele Marini</i>	<b>189</b>
		<b>7</b> <b>Innovazione e sviluppo. Ricerca sugli orientamenti di cittadini e imprenditori</b> <i>di Giancarlo Corò e Ilvo Diamanti</i>	<b>221</b>
		<b>8</b> <b>Frammentazione e introversione: si può riformare la politica in Italia?</b> <i>di Sergio Fabbrini</i>	<b>257</b>





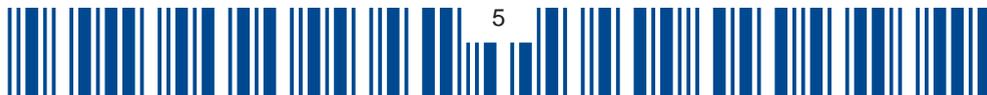
## Prefazione

Giuseppe Morandini Presidente Piccola Industria Confindustria

L'economia mondiale è investita da una crisi molto profonda, che si sta rivelando la più grave del dopoguerra. Ma il compito delle imprese è guardare oltre, pensare al dopo e prepararsi alla ripresa che arriverà. Perché il mondo uscirà da questa crisi molto cambiato e la trasformazione sta già avvenendo sotto i nostri occhi con l'affermazione di nuovi mercati formati da bisogni e tecnologie diverse, che in parte già esistono ma verranno ancor di più sviluppate. Soprattutto, vogliamo e crediamo sia cruciale che da questa crisi l'economia italiana esca rafforzata, nuovamente capace di inseguire il reddito e il benessere dei paesi economicamente più avanzati. Ciò è possibile perché, come dimostrano le indagini demoscopiche pubblicate in questo volume, la coscienza dei nodi che deprimono la crescita potenziale è più diffusa di quanto si pensi. E anche la voglia di cambiamento, tra i cittadini, oltre che tra le imprese.

Il messaggio alto di questa ricerca voluta da Piccola Industria Confindustria è non tanto cosa debbono fare gli altri, ma cosa possono fare le piccole imprese per rendere più dinamica e competitiva l'economia italiana, per riportarla su un sentiero di elevata crescita appena l'economia globale ripartirà. Le PMI sono chiamate a un salto culturale/dimensionale per reggere di fronte alla crisi in atto e alle sfide della globalizzazione. E svolgere così appieno il ruolo di classe dirigente del Paese, essendo già le colonne portanti dell'economia.

Le ricette per aumentare la produttività, che è la fonte del benessere e della crescita, si basano da un lato sull'impegno dei piccoli imprenditori a cambiare il modello d'impresa, laddove necessario (impegno peraltro richiesto da una maggiore selettività del credito), e dall'altro del Governo a orientare gli interventi



verso la soluzione dei nodi strutturali (soprattutto nella burocrazia, nell'istruzione a tutti i livelli e nelle infrastrutture).

La ricerca ruota appunto attorno all'idea di fondo di una piccola industria che vuole essere classe dirigente responsabile, del rilievo economico e sociale delle piccole imprese che possono formare una classe dirigente diffusa. Quindi coscienza dei problemi e delle opportunità che vengono dal contesto mondiale; delle proprie capacità di imprenditori ma anche degli ostacoli, propri e del Paese; di una disponibilità sommersa tra i cittadini a superare questi limiti maggiore di quella generalmente percepita anche, e soprattutto, dalla politica, che non può realmente riformarsi senza una pressione della cittadinanza consapevole.

### **Problemi e opportunità del Paese nel contesto della globalizzazione**

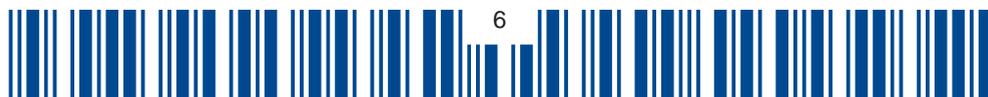
Pur soffrendo degli effetti della crisi finanziaria i piccoli imprenditori guardano oltre, credono alla continuazione della rivoluzionaria integrazione commerciale e produttiva dei paesi emergenti che dovrà essere assistita da una finanza ritornata al servizio dell'economia. Qui è cruciale il ruolo delle banche nel sostenere le imprese. Altro che *credit crunch*!

La crisi attuale offre occasioni per un governo dell'economia globale su basi più solide e per rafforzare il sistema produttivo italiano e innalzarne la crescita potenziale, anche se ci sono rischi di protezionismo che punirebbero soprattutto le PMI che più faticano a multilocalizzarsi. Per sfruttare le opportunità del mondo globale le PMI devono fare gioco di squadra e di filiera, superando l'eccesso di individualismo.

Guardando avanti, quella italiana diverrà necessariamente un'economia "piccola" nella graduatoria globale, dopo essere stata tra le maggiori; ma potrà essere un'economia ben più fiorente di oggi, in termini di creazione di benessere per i suoi cittadini, conservando le sue specializzazioni del Made in Italy. Lo consente il nuovo paradigma della divisione internazionale del lavoro in cui la capacità di riorganizzare e di riqualificare le produzioni in catene globali di valore fa premio sulle specializzazioni settoriali. La ridotta dimensione relativa dell'economia italiana "costringe" le imprese a inserirsi in queste catene.

### **Le capacità dei piccoli imprenditori**

La struttura molecolare della nostra industria ha permesso grande adattamento e capacità di reazione, come dimostrato dalla storia delle fasi attraversate dalla nostra economia, ma soffre di una carenza di grandi servizi moderni che non riesce a svilupparsi a causa di mille interessi corporativi (sindacati e imprese) e

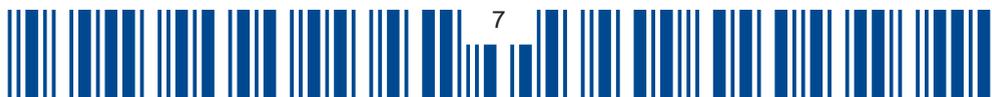


localistici. Sempre più le imprese manifatturiere per competere devono offrire servizi e ci riescono solo se a monte hanno un settore terziario efficiente.

La riorganizzazione e la riqualificazione produttiva, avviate dal sistema manifatturiero italiano negli ultimi anni confermano la capacità di adattamento, con imprese inseritesi con successo nella globalizzazione, ma mostrano anche i limiti di molte piccole imprese incapaci del necessario salto culturale e organizzativo. I modelli di successo emersi negli ultimi anni sono quelli di imprese che hanno saputo superare questi limiti con un salto più culturale che dimensionale, mantenendo le virtù del dinamismo individuale ma sganciandolo (attraverso l'organizzazione aziendale e la separazione tra proprietà e gestione) dall'individualismo/familismo diffuso tra i piccoli imprenditori, aggregandosi per sfruttare meglio le potenzialità del progresso tecnologico e dell'internazionalizzazione commerciale e produttiva, altrimenti vincolate dall'inadeguatezza delle dimensioni d'impresa e del capitale umano. Nel complesso, l'industria, mentre è colpita dalla crisi, si trova ancora in mezzo al guado verso il suo rilancio.

L'Italia soffre da tempo di una carenza strutturale di crescita. La nostra economia dovrà invece crescere di più. Perché altrimenti perderemo ulteriormente benessere e ciò porterà a un aumento delle tensioni sociali, della frammentazione, delle paure da globalizzazione, a una chiusura che porta inesorabilmente al declino, a una perdita di voce nel governo europeo. La crescita dovrà basarsi sul ritorno a un elevato aumento della produttività e sull'allungamento della vita lavorativa (età pensionabile, orario di lavoro) per limitare l'impatto dell'invecchiamento della popolazione. Il punto critico, che finora ci ha penalizzato, è la caduta della produttività. Questa si lega sotto vari aspetti alla frammentazione d'interessi che sta alla base dell'anarchia delle istanze: il ricomporsi degli interessi frammentati in corporazioni che frenano gli adattamenti di sistema (liberalizzazioni, efficienza della PA), i campanilismi e carenza di infrastrutture fondamentali per la logistica. Soprattutto nel Mezzogiorno.

Per cambiare è necessaria una cittadinanza consapevole e impegnata per affermare un diverso discorso pubblico. Si può forse affermare che nella società sono presenti segni di cultura del bene pubblico in attesa di essere rappresentati politicamente. L'impegno della Piccola Industria e di tutti i piccoli imprenditori è di raccogliere questa sfida, cominciando proprio con questa ricerca, e rilanciare lo sviluppo dell'Italia. Oltre la crisi.







## Oltre la crisi, una nuova stagione di sviluppo

Giangiacommo Nardozi \* e Luca Paolazzi \*\*

La crisi che stiamo attraversando accorcia lo sguardo, che si concentra sulle difficoltà di oggi. Ma possiamo e dobbiamo, per affrontare meglio queste difficoltà, scommettere su un futuro in cui l'Italia sarà un'economia prospera anche se piccola di fronte ai giganti vecchi e soprattutto ai nuovi che calcano la scena internazionale. Con un sistema sociale vitale, pronto ad affrontare le trasformazioni richieste dalle sfide globali, un'Italia che riprende ad aumentare il proprio benessere rispetto alle maggiori nazioni e si modernizza, con radicali riforme che rimuovono ogni sorta di rendita di posizione.

Pare un sogno, invece è un progetto realizzabile e proprio nel bel mezzo della crisi possiamo iniziare a concretizzarlo. La nostra imprenditorialità non ha eguali e c'è un'ampia rete di imprese che si stanno ristrutturando e che sempre più dovranno farlo. Il capitale umano è nella stragrande maggioranza ricco di conoscenze e operosità e di slanci di altruismo, come dimostra la fitta partecipazione al volontariato. La crisi accelera riforme da tempo invocate che potrebbero portare, con la loro interazione, a un rapido risveglio del Paese. Calcolando gli effetti di interventi in soli tre campi, benché cruciali come la burocrazia, l'istruzione e le infrastrutture, ogni famiglia in pochi anni potrebbe disporre di 8mila euro di reddito aggiuntivo, senza contare il miglioramento nei conti pubblici che libererebbe nuove risorse per migliori servizi e minore tassazione. Chi governa il Paese ha dinnanzi a sé un'occasione storica straordinaria, e può godere tra i cittadini di un ampio consenso al cambiamento, al fare.

---

\* ref.

\*\* Centro Studi Confindustria.

Non esiste alcun nemico esterno né un complotto che limita le nostre possibilità. C'è invece la nostra storia che ci ricorda che non siamo diventati "ricchi per sempre"<sup>1</sup>. Il rischio di un arretramento si è concretizzato con la lenta crescita degli ultimi vent'anni, che ha allargato il divario con le altre nazioni europee, in molti campi e non solo nel PIL pro-capite.

Nonostante la maggiore solidità del sistema bancario, il basso debito delle famiglie, il minor peso dei settori finanziario e immobiliare e la diffusa e radicata cultura manifatturiera, ci stiamo rendendo conto che, purtroppo, l'Italia non galleggia nella crisi meglio degli altri Paesi. E non a caso. Il Made in Italy si è in questi anni spostato verso i settori che oggi sono più penalizzati dalla caduta della domanda globale: beni di lusso accessibili e meccanica strumentale, "le cose nuove che piacciono al mondo", per dirla con Carlo Maria Cipolla<sup>2</sup>, e i macchinari per produrle. Negli ultimi anni, con la domanda interna ferma a causa del calo della produttività, le industrie italiane hanno puntato sull'export per crescere e oggi il commercio internazionale si sta contraendo.

Si ripresenta, anche nelle vicissitudini attuali, la questione quasi ventennale della crescita lenta, che rischia anzi di aggravarsi se, come si teme, verrà distrutto capitale materiale, attraverso il fallimento di aziende sane e vitali e sarà disperso, attraverso la disoccupazione, il sapere racchiuso nel capitale umano. Il Tesoro italiano ha già abbassato drasticamente le stime del tasso di crescita potenziale dell'economia italiana.

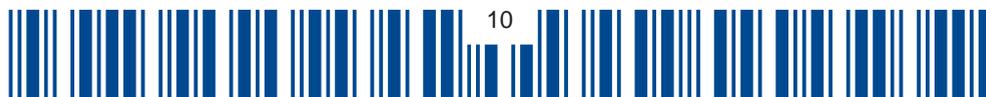
La lenta crescita è già costata agli italiani quasi 16 punti di PIL negli ultimi 16 anni: a tanto ammonta il minor incremento del prodotto e del reddito interni rispetto al resto delle nazioni dell'euro. Il PIL pro-capite, nel raffronto con le altre grandi nazioni industriali, è arretrato ai livelli di inizio anni Settanta e in valori assoluti è di oltre 4mila euro più basso di quello che avrebbe potuto essere con una crescita in linea con i ritmi europei.

La crisi offre l'opportunità di prendere coscienza dei nodi irrisolti e spronare ad affrontarli. Come l'Italia ne uscirà dipenderà quindi molto dalla capacità di gestirla. Certamente da parte del governo: con azioni di sistema, che non necessariamente comportano grandi oneri finanziari. Anzi, le più importanti riforme sono senza costi economici (ma nell'immediato hanno costi politici). Ma anche da parte della miriade di piccole e medie imprese: con strategie lungimiranti. Viene chiamata in causa la qualità degli imprenditori. Proprio la stoffa imprenditoriale è alla base dei successi recenti di alcune aziende, come mostrano le ricerche della Banca d'Italia.

---

<sup>1</sup> Ciocca P. (2007).

<sup>2</sup> Cipolla C.M. (2007).



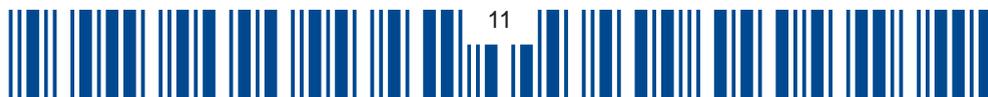
Cruciale è la politica, che però è espressione di una società composta da individui. La nostra società è vivace, piena di risorse, ma anche anarchica, frammentata in molteplici istanze che non riescono a ricomporsi nell'interesse collettivo. Sono sempre più evidenti i costi di questa anarchia e, nello stesso tempo, la loro percezione da parte degli italiani. Se, come emerge dall'analisi contenuta nel volume "Oltre la crisi: PMI classe dirigente", i costi sono elevati e la percezione è più diffusa di quanto si pensi, anche la politica può essere più decisa nel vincere le resistenze a quei cambiamenti che servono per il progresso del Paese e per cogliere al meglio le grandi opportunità che il mondo offre in prospettiva. La Piccola Industria può fare molto per spingere in questa direzione. Superando le proprie anarchie, facendosi classe dirigente. Ad essa è soprattutto dedicato questo lavoro, nella convinzione che senza un suo apporto costruttivo non si possano risolvere le difficoltà del nostro paese.

### **PMI, classe dirigente**

Negli ultimi cinquant'anni, la diffusione del benessere e il ritmo di crescita della nostra economia sono stati sempre più determinati dall'attività delle piccole imprese. Dalla loro nascita, dal successo di quelle che si sono fatte medie e grandi, ma anche di quelle che sono riuscite a fare un punto di forza del mantenimento della modesta dimensione nei distretti industriali, modelli originali di organizzazione sociale e territoriale della produzione. Si è invece rarefatto il nucleo storico delle maggiori imprese: poche si sono dimostrate altamente competitive nell'arena dei grandi oligopoli mondiali.

Il dinamismo delle piccole imprese non è però più sufficiente, di fronte alle nuove sfide globali. Come suggerisce l'indagine Demos condotta per Piccola Industria Confindustria, la loro flessibilità viene ancora percepita come una qualità importante per affrontare la crisi in corso. Ma essa da sola non basta per sostenere il passo dell'economia italiana, inadeguato da tempo a conservare le posizioni di elevata ricchezza conquistate in passato. La sfida che l'Italia ha di fronte è sistemica, richiede cooperazione tra privati e tra pubblico e privato. Ha bisogno di una risposta corale, che esalti le doti di adattabilità e apprendimento degli italiani.

In questo cambiamento le PMI devono assurgere a protagoniste in modo diverso dal passato. Le poche grandi imprese hanno esercitato un ruolo dirigente nell'economia e nei confronti della politica, oltre che all'interno della rappresentanza degli interessi imprenditoriali. Ciò è comprensibile. Si può affermare lo stesso per le piccole e medie imprese che, con il proprio dinamismo, hanno finito per costituire l'ossatura del nostro sistema produttivo? C'è un divario tra economia e politica, e prima ancora tra economia e cultura (pubblica)? Le pic-



cole e medie imprese, intervistate da Demos, rispondono di pesare troppo poco nel discorso politico. Si riferiscono, crediamo, non tanto alla rappresentanza parlamentare, quanto al fatto che molte norme sono fatte per un tessuto di imprese grandi (come accade nelle altre nazioni europee) e che la burocrazia pesa in modo particolare sulle piccole. Essere classe dirigente significa promuovere e battersi per ottenere quelle riforme che sono vitali per il sistema economico nel suo complesso (e di cui beneficerebbero soprattutto le PMI). Non vuol dire impegnarsi direttamente in politica, come gli stessi piccoli imprenditori propendono a escludere. Significa, invece, svolgere al meglio il proprio ruolo imprenditoriale; di nuovo sono proprio i piccoli imprenditori a indicarlo (indagine Demos), manifestando così grande maturità.

## Una nuova cultura d'impresa

Le piccole imprese devono considerare se stesse come fonte di una nuova e particolare classe dirigente. E' quasi naturale sentirsi parte attiva nella dirigenza del Paese quando si amministra una grande impresa le cui rilevanza, complessità e dimensioni sono simili a quelle di uno stato. Ciò è assai meno naturale quando si gestisce una piccola e media impresa, seppure di successo a livello nazionale e internazionale.

Lo spazio tra le piccole-medie dimensioni aziendali e i grandi problemi del Paese e dell'Europa deve poter disporre di un ponte solido per essere attraversato. Questo ponte è costituito da una nuova cultura d'impresa. Una cultura, cioè, che ha la sua fonte d'ispirazione nel sistema delle imprese, piuttosto che nell'una o nell'altra di esse. In questo senso, è una cultura pubblica, oltre che imprenditoriale, guarda al Paese, e ai suoi problemi, con gli occhi dell'intera "struttura" e non già con quelli di ciascuna singola "unità" che la compone.

Una classe dirigente si connota per il fatto che non si lamenta, ma propone. Ciò che valeva per l'élite vittoriana inglese vale anche per tutte le classi dirigenti del mondo: *never complain*. Ma una classe dirigente è tale se è capace di elaborare un'idea di paese, in cui gli interessi particolari vengono resi coerenti con un progetto convincente di interesse generale, cioè *always explain*. Si tratta di una bella sfida, ma anche di una sfida necessaria. E soprattutto di una sfida che occorre vincere, se si vuole fare dell'Italia un paese moderno seppure a modo suo, cioè in coerenza con la sua storia e la sua struttura.

Per essere classe dirigente oggi occorre avere contezza, al di là delle presenti enormi difficoltà, dei problemi e delle opportunità che vengono dalle grandi trasformazioni del contesto mondiale in cui si cala l'attività d'impresa; riconoscere le proprie capacità di imprenditori ma anche i limiti propri e del paese; credere



nella possibilità di cambiare le cose che non vanno. Questi sono i temi attorno ai quali abbiamo costruito questa ricerca.

## **La società policentrica e le imprese molecolari come leve del rilancio**

La costituzione molecolare delle imprese riflette la struttura policentrica della società e della politica. Il nostro sviluppo sociale e territoriale è stato condizionato dall'eredità della caduta dell'impero romano. Da secoli l'Italia si è costruita intorno a una rete di città e poteri territoriali. Lo sviluppo economico dopo la seconda guerra mondiale è tornato a seguire questa direzione, dando vita alla Terza Italia del Nord-Est, in senso ampio, e alla costa adriatica. La crisi del "fordismo" ha accentuato il percorso. La diffusione delle piccole imprese si è sposata con lo sviluppo dei poteri locali, avvantaggiandosi di tradizioni municipali di buon governo, predisposizioni alla cooperazione in particolari aree del paese, sostegni finanziari (banche locali) ed istituzionali (scuole tecniche). Il carattere policentrico si è riaffermato. Distingue il nostro capitalismo. Bisogna prenderne atto e usarlo come leva del rilancio piuttosto che inseguire altri modelli. Una classe dirigente capace sa costruire una bella casa con i mattoni di cui dispone.

Da Machiavelli in poi, gli italiani (e non solo loro) sanno che il policentrismo è la nostra virtù, ma anche il nostro vizio. Che sia la nostra virtù è indubbio. In termini economici si è tradotto in una vitalità imprenditoriale straordinaria. L'impresa diffusa ha fatto intrecciare legami familiari, istinti individuali, tradizioni locali. Alcune aree del Paese sono divenuti veri e propri laboratori di innovazione, mettendo in luce l'esistenza di una disponibilità al rischio individuale che ha pochi equivalenti in altri paesi europei. Tuttavia, il policentrismo ha rappresentato, e continua a rappresentare, anche un vizio. Rende difficile la formazione di un "interesse generale". E' calzante la metafora delle torri di San Gimignano, dal nome della bella città toscana dove esse furono edificate in gran numero non per la difesa da nemici esterni ma perché ogni famiglia voleva al tempo stesso ostentare e salvaguardare il proprio status e la propria ricchezza. La città, esausta per la mancanza di cooperazione tra i suoi cittadini, fu alla fine facile preda della vicina Firenze. L'Italia, se non risolve la mancanza di cooperazione provocata dal policentrismo, rischia di diventare vittima, anziché protagonista, della globalizzazione.

La società, la cultura, le stesse istituzioni italiane continuano a favorire atteggiamenti non cooperativi. Spesso, le piccole imprese sono state un contenitore di stati d'animo, di rabbie sociali, di rivendicazionismi generici. La cultura collettiva da esse espressa, quando ha cercato di misurarsi con i problemi del Paese, ha



avuto le caratteristiche di una “cultura contro”, piuttosto che quelle di una “cultura per”. In tale quadro, è difficile che si formi e si affermi una classe dirigente di livello. La stessa identificazione tra la proprietà individuale/familiare e l’azienda (comprensibile in un’industrializzazione di prima generazione e con le imprese che spesso rappresentano progetti di vita, come spiega bene Giacomo Becattini<sup>3</sup>) ha finito per creare una mentalità imprenditoriale di corto respiro, eccessivamente “pratica”. In un mondo sempre più complesso, dove la globalizzazione e i nuovi player hanno mutato radicalmente il contesto, i problemi, i conflitti con altri interessi, sono stati spesso percepiti come minacce che hanno spinto molti a rinchiudersi nella propria torre, piuttosto che come dati di una realtà che richiede di essere governata in modo non individualistico ma pluralistico, con una reazione di sistema.

Questo genere di cultura non favorisce lo sviluppo e la valorizzazione delle grandi energie che proprio il policentrismo mette a disposizione della nostra società. Non offre neppure un’adeguata protezione dai rischi della nostra epoca, che richiede appunto grande cooperazione basata sui legami orizzontali di reciproca fiducia e non solo su quelli di reciproco interesse (in ciò un serio ostacolo è l’inefficienza del sistema giudiziario).

## **Gli scenari globali e i vantaggi per l’Italia**

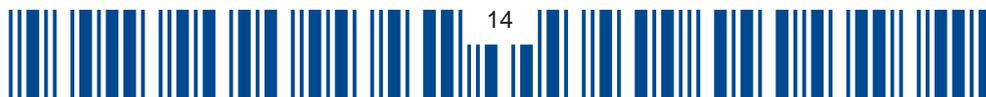
L’orizzonte immediato è occupato interamente dalla gravissima recessione in corso. Molti la paragonano alla Crisi del 1929. Un esito che le politiche macroeconomiche espansive, in misura senza precedenti in moltissimi paesi, puntano a evitare. L’impegno più forte è stato assunto dall’economia di maggior peso e in grado di trainare le altre, gli Stati Uniti (epicentro della crisi stessa).

Il percorso è però non breve e accidentato. Ci sono rischi di ritorno al protezionismo. L’aumento della disuguaglianza dei redditi all’interno dei paesi, le pressioni sui salari provenienti dalla concorrenza delle economie asiatiche e le pesanti ripercussioni della crisi sull’economia e sull’occupazione favoriscono il diffondersi di sentimenti che demonizzano la globalizzazione. La politica è presata da richieste di misure di salvataggio, soprattutto nei settori particolarmente colpiti.

Il protezionismo danneggerebbe le imprese di tutto il mondo impegnate in una globalizzazione che presenta caratteri del tutto nuovi nella storia dell’umanità. Nuovi per la sua diffusione che coinvolge economie rappresentanti quasi la metà della popolazione mondiale, consentendo a centinaia di milioni di persone di

---

<sup>3</sup> Becattini G. (2004).



uscire dalla povertà. Nuovi per la rapidità con la quale, nel giro di vent'anni, l'economia della periferia del mondo ha cominciato a crescere, accelerando la sua corsa a ritmi forsennati, molto più rapidi di quelli dell'economia del centro. Nuovi perché lo sviluppo del commercio internazionale è penetrato profondamente nei processi produttivi. Nuovi nella divisione internazionale del lavoro che vede il mondo emergente dominare nelle esportazioni di manufatti, partecipare attivamente a fasi di fabbricazione di prodotti sofisticati e fornire servizi anche avanzati. Questa rivoluzione ha già mostrato di produrre un periodo di crescita dell'economia mondiale tra i più alti dal dopoguerra. Se proseguirà, anche con un minor ritmo di sviluppo dei Paesi emergenti, come la Cina, si prospetta per il futuro un'ulteriore forte aumento di benessere per le aree meno prospere come per quelle ad alto reddito.

I pericoli, per l'economia e per le stesse relazioni internazionali, di una corsa al protezionismo sono ben presenti ai Governi (G20). E' probabile, oltre che auspicabile, che non ci sia un'inversione nel processo di globalizzazione. Anzi, la crisi può generare forme di cooperazione per meglio governarne il proseguimento, con una finanza ritornata al servizio dell'economia e non di se stessa. Non possiamo però nasconderci i rischi "geopolitici" legati al rapido mutamento nei rapporti di forza economica tra le diverse aree del globo e anche all'interno della stessa Unione europea.

Nell'incertezza conviene alle imprese e ai governi ragionare e agire pensando che la globalizzazione non imploda. Pur alle prese con la caduta delle vendite e degli ordini, con il minor credito da parte di banche più esigenti e selettive e con i dubbi sulla durata della crisi, conviene agli imprenditori guardare avanti allo sviluppo mondiale che il futuro prospetta. Se le imprese, la società e il governo del nostro paese si attrezzano oggi per affrontare al meglio questo futuro, avranno anche una bussola capace di orientarli tra le secche dell'attuale recessione e di trasformarla in un'occasione per cogliere appieno le opportunità che si manifesteranno una volta che sia stata superata.

Allungando lo sguardo ai prossimi due decenni, la nostra economia diverrà necessariamente "piccola" nella graduatoria mondiale, dopo essere stata nel ristretto numero delle maggiori, ma potrà essere ben più fiorente di oggi nella creazione di benessere per i cittadini, continuando a puntare sul Made in Italy, grazie alla capacità delle imprese di organizzarsi e riqualificarsi creando catene globali di valore o partecipandovi in posizioni di forza. Ciò rilancia le specializzazioni settoriali che fino a non molto tempo fa sembravano per l'Italia uno svantaggio difficilmente superabile, perché si allargheranno i mercati: tra vent'anni 1,5-2 miliardi di persone "ricche" e 2-3 miliardi prossime alla ricchez-

za potranno accedere ai prodotti per cui l'Italia è giustamente famosa. La nostra storia dimostra che disponiamo in abbondanza di quella speciale materia prima costituita dalla capacità dei piccoli imprenditori di reagire ai tempi difficili, adattarsi alle nuove tendenze dei mercati e in alcuni casi anticiparle. E da lavoratori dotati di abilità e conoscenze.

## L'industria in mezzo al guado

La riprova di questa capacità si è avuta negli ultimi anni, con la ristrutturazione della nostra industria, particolarmente esposta alla concorrenza cinese. Nel nuovo millennio sono, infatti, entrati in crisi interi segmenti di produzione e distretti industriali, causando una prolungata contrazione dei livelli di attività non riscontrabile in altri paesi europei. Dietro la caduta della produzione industriale totale si possono tuttavia cogliere gli effetti delle reazioni delle imprese, rivelati dalla grande disomogeneità di *performance*. C'è stato un recupero di competitività non fondato sui costi ma sulla qualità e l'organizzazione, a livello sia di settori sia di imprese. Il processo di trasformazione non è però ancora ultimato ma ha acquistato progressivamente massa critica e ha cominciato a dare frutti.

Si è rimpolpato il "quarto capitalismo" costituito dal drappello di medie aziende concentrate nel Made in Italy che nell'ultimo decennio hanno mostrato *performance* decisamente migliori di tutte le altre. Il loro numero è aumentato non di poco e accanto ad aziende di dimensioni già medio grandi ve ne sono di piccole, segno di attrazione dei modelli di successo. E' aumentato il valore delle esportazioni, con un andamento delle quote italiane sul commercio mondiale nettamente migliore di quello francese e inglese. Si è registrato un forte progresso del saldo commerciale al netto dei prodotti energetici. E' cresciuto il rapporto tra prezzi dei prodotti esportati e importati: vuol dire che vendiamo all'estero prodotti più ricchi di valore aggiunto rispetto a quelli che acquistiamo. Hanno avuto una dinamica superiore alla media i salari di fatto proprio nei settori, come tessile, pelli e cuoio, legno e mobilio, più colpiti dalla concorrenza dei paesi emergenti; sintomo di impiego di manodopera più qualificata.

Tuttavia l'abbondanza di un'imprenditorialità diffusa, dinamica e reattiva oggi non è più sufficiente a rilanciare la crescita dell'economia che da troppo tempo si è ridotta. Non lo è per ragioni, interne ed esterne al mondo imprenditoriale, che frenano il realizzarsi delle sue potenzialità.

La fondamentale ragione interna è che il grande dinamismo individuale si accompagna spesso alla difficoltà di considerare l'impresa con il distacco necessario a organizzarla, migliorarla nella qualità del capitale umano e nella dimensione per porla nelle migliori condizioni di sfruttare tutte le nuove opportunità. La

maggior parte delle storie di successo imprenditoriale è avvenuta in questi anni in quelle aziende che hanno saputo sciogliere questi nodi.

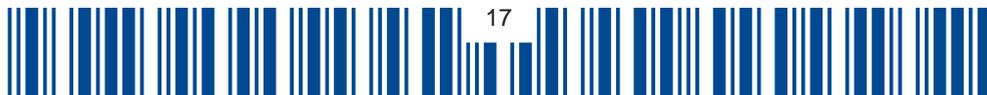
Le reazioni delle imprese, infatti, alla prepotente concorrenza estera e all'apertura di nuovi vasti mercati sono state molto differenziate. Negli stessi settori e negli stessi distretti in difficoltà sono emerse imprese vincenti perché hanno saputo mantenere le virtù del dinamismo individuale sganciandolo, attraverso l'organizzazione aziendale e la separazione tra proprietà e gestione, dall'individualismo/familismo. Altre realtà soffrono dell'incapacità di fare il necessario salto culturale, più che dimensionale. Come mostrano le analisi della Banca d'Italia, la differente *performance* è indipendente dalla dimensione e dalla collocazione settoriale e territoriale dell'azienda. Oltre a quelle che rientrano nel "quarto capitalismo", non sono poche le piccole imprese che hanno recuperato competitività. Per sostenere le imprese nello sforzo di trasformarsi, in assenza di politiche adeguate, molte organizzazioni imprenditoriali locali hanno avviato numerose iniziative indirizzate soprattutto a innovazione, formazione, internazionalizzazione, accesso alla finanza e creazione di reti o aggregazioni di piccole imprese.

Il peso complessivo della media e piccola industria che ha saputo riorganizzarsi e riqualificarsi non è ancora sufficiente per parlare di un generale rilancio. Siamo entrati in recessione essendo ancora "in mezzo al guado". Per uscirne è fondamentale il contributo delle banche. La recessione non deve essere aggravata dalle difficoltà di accesso al credito. E' importante che non vadano interrotte da restrizioni nei finanziamenti le riorganizzazioni aziendali mirate ad aumentare la competitività. Nel momento in cui le imprese stanno verificando la validità delle loro strategie di fronte alla caduta delle vendite, alle banche è richiesto un impegno particolare nell'accompagnarle in questa verifica sostenendole con la dovuta selettività senza riduzioni generalizzate del credito. Ciò è coerente con la revisione delle strategie delle banche stesse: la crisi ha dimostrato i grandi rischi che si corrono quando la finanza si avvia su stessa, allontanandosi dal servizio all'economia reale.

### **La competitività dell'industria è sempre più basata sui servizi**

L'economia italiana soffre soprattutto di carenze esterne all'impresa. In particolare patisce l'assenza di una politica di sistema, oggi particolarmente necessaria perché, a differenza del passato, il dinamismo individuale non basta più, anche quando "illuminato".

Il settore dei servizi, oltre a costituire circa due terzi del PIL e della sua crescita, è legato a doppio filo con le imprese industriali. E' fornitore e acquirente. Da un



lato quindi concorre, e non poco, a determinare i costi delle imprese manifatturiere; dall'altro contribuisce alla domanda dei loro prodotti. La scarsa concorrenza che caratterizza la prestazione di molti servizi incide quindi doppiamente sull'industria: con costi più elevati, che si riflettono sulla competitività internazionale, e con una domanda poco dinamica e qualificata. Una decisa politica di liberalizzazioni - che non riesce ad affermarsi pur dopo le passate campagne d'opinione e "lenzuolate" d'interventi - per smantellare gli interessi corporativi e localistici che frenano la concorrenza e l'ammodernamento del terziario è quindi cruciale non solo per la crescita del settore stesso, e del PIL, ma anche per la riduzione dei costi per le imprese acquirenti e per lo sviluppo di una domanda interna che sostenga le loro vendite e stimoli le innovazioni nei prodotti.

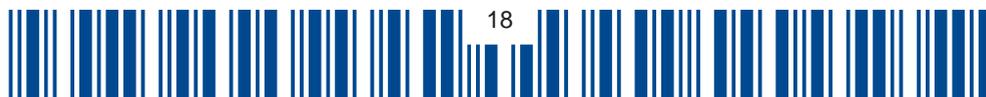
Veri e propri fallimenti di politica di sistema sono sotto gli occhi di tutti nel campo delle infrastrutture, sempre più fondamentali per l'accresciuto rilievo della logistica nei processi produttivi, ma di regola bloccate o ritardate a tempi biblici dalla frammentazione della rappresentanza di miopi interessi localistici. L'inefficienza della Pubblica Amministrazione nei suoi rapporti con le imprese e nella formazione di capitale umano di qualità è un altro noto punto dolente, anch'esso condizionato da vari interessi corporativi e locali.

Questi fattori di sistema che interagiscono con l'attività d'impresa sono tra i principali responsabili del lento ritmo di crescita in cui si è adagiata l'economia italiana molto prima di scontrarsi con la presente recessione. Un ritmo che riflette la produttività stagnante, accompagnata da un notevole aumento dell'occupazione che dimostra l'efficacia avuta dalle politiche di sistema più decisamente perseguite, quelle mirate alla flessibilità del mercato del lavoro. Ma l'aumento dell'occupazione senza crescita è un paradosso rispetto a una normalità che dovrebbe piuttosto vedere il mercato del lavoro trainato dalla dinamica della produttività. Un paradosso che riflette l'insufficienza della sola flessibilità del lavoro.

### **Per una maggiore produttività a vantaggio del benessere**

La caduta della Produttività Totale dei Fattori (PTF) è stata all'origine della stagnazione dell'economia italiana. La PTF indica la capacità del sistema produttivo di trarre vantaggio dal progresso tecnologico. Questa capacità non dipende solo dai singoli imprenditori, ma anche dall'adeguamento del sistema sociale e istituzionale. Per la singola impresa la PTF cresce con le dimensioni, l'organizzazione e l'internazionalizzazione. Per l'insieme dell'economia giocano i fattori di sistema già indicati.

L'imprenditore esposto alla concorrenza internazionale, che fa del suo meglio per dimensionare e organizzare l'impresa così da poter competere sui mercati



esteri, la vede perdere di efficienza quando si confronta con il deficit infrastrutturale che ritarda le forniture e le consegne o con una Pubblica Amministrazione eccessivamente burocratica e poco spedita nello svolgere il suo lavoro. L'imprenditore che opera nei servizi con bassa concorrenza, pur soffrendo delle stesse inefficienze esterne, riceve scarse spinte competitive a sfruttare i progressi delle tecnologie e quindi a innalzare la PTF, ciò che darebbe benefici di minori costi per l'industria e di maggiore crescita per l'intera economia.

Così i fattori di contesto in cui vivono le imprese costituiscono un ostacolo al recupero generalizzato della competitività del Paese. Ci sono certo le eccellenze per le quali l'Italia è giustamente famosa. Ma il problema è l'ambiente che, con gli impedimenti e i freni che pone all'attività d'impresa e con gli scarsi stimoli concorrenziali che crea in buona parte dell'economia, permette di sfruttare troppo poco le abbondanti risorse imprenditoriali di cui disponiamo.

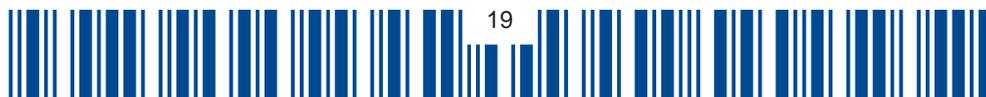
### **La crescita è un bene di tutti, è necessaria**

Il ritorno alla crescita attraverso l'aumento della produttività è necessario per più di una ragione. Per disporre di un maggior reddito pro-capite, rispetto a quello da tempo stagnante, che consenta d'innalzare i salari verso un livello meno distante da quello dei nostri vicini e adeguato a un'economia nota per le sue produzioni di qualità. Per remunerare gli investimenti in Italia con profitti in linea con quelli delle altre nazioni. Per evitare i pericoli che corre una società quando il suo benessere non sale per lunghi periodi di tempo: inaspriarsi delle tensioni sociali per la distribuzione di una torta che non si allarga, loro frammentazione in mille rivendicazioni, rifugio nel proprio particolare, chiusura nei confronti della globalizzazione vista come causa di malessere. Sono sintomi già tutti presenti nel nostro paese, che ci ricordano il titolo di un libro di Benjamin Friedman che sottolinea le conseguenze morali della crescita<sup>4</sup>. Guardando avanti, ai prossimi due decenni, semplici proiezioni delle attuali tendenze mostrano che questi sintomi potrebbero farsi più gravi.

L'Italia si troverà drammaticamente alle prese con i problemi dell'invecchiamento della popolazione che appesantirà il bilancio pubblico attraverso il dilatarsi della spesa per la sanità e l'assistenza. E la previdenza, se non si alzerà l'età effettiva di pensionamento: il prolungamento della vita lavorativa serve, oltre che a dare pensioni più decorose, anche ad affrontare il nodo della riduzione della popolazione attiva che l'invecchiamento porta con sé e l'immigrazione tende a compensare. L'immigrazione è un'altra sfida di sistema: l'Italia, come gli

---

<sup>4</sup> Friedman B. (2006).



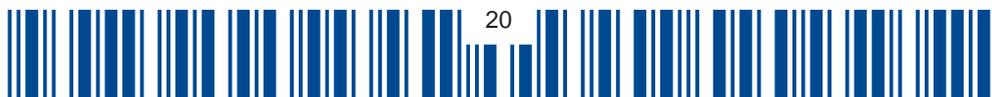
altri Paesi europei, dovrà imparare a gestire i crescenti flussi di immigrati che la pressione demografica e il basso reddito dei paesi del Sud del mondo causano. Finora, nel complesso, la popolazione italiana (soprattutto nelle aree del Nord Est a maggiore concentrazione di immigrazione) ha dimostrato una straordinaria capacità di accoglienza e integrazione degli immigrati, cui spesso sono affidati i compiti più delicati di una società, quelli dell'accudimento.

Senza il rilancio della produttività, il reddito pro-capite perderebbe ulteriori posizioni rispetto alla media dell'area euro. Nel contesto europeo il nostro paese si troverebbe sempre più ai margini, perché relativamente povero, alle prese con conflitti interni e con un peso del debito pubblico difficile da ridursi. Avrebbe quindi anche meno "voce" in Europa e nel governo della globalizzazione, mentre oggi aspira a svolgere un ruolo di primo piano.

### **L'anarchia delle istanze deprime la crescita, impoverisce imprese e famiglie**

Per ritornare a crescere occorre metter mano ai fattori che rendono il sistema italiano inadeguato ad affrontare le sfide e ad afferrare le opportunità del nuovo mondo. Abbiamo già indicato questi fattori: inefficienze e rendite nei servizi pubblici e privati; malfunzionamento della Pubblica Amministrazione; carenza di infrastrutture; scarsità di capitale umano. Tutte queste deficienze hanno in comune il fatto di essere espressione delle molteplici domande presenti nella società. Sono interessi o anche semplici inclinazioni particolari, di frequente contraddittorie e in contrasto le une con le altre, che attraverso la forza organizzata di gruppi, corporazioni e pressioni locali insistono sulla politica, ostacolando decisioni anche palesemente vantaggiose per tutti. "Anarchia delle istanze" è la locuzione appropriata per descrivere questa situazione. Le notizie pubblicate dai giornali ne forniscono esempi quasi quotidiani. Università condominiali con pochi iscritti ma sotto casa, scuole e ospedali mortalmente fatiscenti, linee filoviarie completate e mai inaugurate, autostrade che mancano e altre semideserte, costi e tempi straordinari per realizzare qualunque opera pubblica. Nelle scuole di ogni ordine e grado ci sono docenti nullafacenti che promuovono giovani illetterati, accanto a insegnanti vocati e appassionati: tutti messi sullo stesso percorso di carriera fondato sull'anzianità; infatti l'età media del corpo insegnante è elevata e crescente. I servizi pubblici locali sono diventati nuove piccole IRI, per gestire il consenso e distribuire emolumenti.

L'anarchia delle istanze è un gioco a somma negativa. Ciascuna famiglia italiana perde ogni anno almeno 8mila euro a causa della carenza di infrastrutture, della lentezza e inconcludenza della Pubblica Amministrazione, dell'assenza di



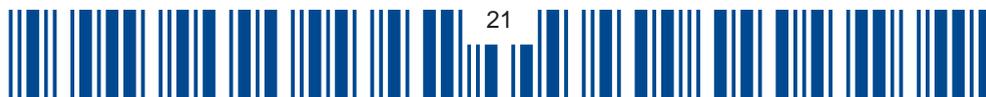
meritocrazia e dell'insufficienza in qualità e quantità dell'istruzione. La stima è sicuramente per difetto, sia perché è limitata a soli tre campi di osservazione (le conseguenze della burocrazia sulle imprese, il capitale umano, le infrastrutture) sia soprattutto perché non considera il maggior dinamismo che verrebbe impresso nei vari aspetti della vita economica e sociale del paese dai benefici delle riforme.

Con il suo impatto negativo sulla produttività, l'anarchia delle istanze ha allontanato, dall'inizio degli anni Novanta, il sentiero di crescita dell'economia italiana da quello dei paesi con i quali usiamo confrontarci. Nella graduatoria tra i paesi OCSE basata sul PIL pro-capite, l'Italia è arretrata di cinque posizioni, collocandosi nel 2006 al 17° posto. Si è invertita la convergenza conseguita nei decenni precedenti. La nostra produttività si è arrestata mentre quella degli altri acquistava velocità: effetto significativo delle difficoltà del sistema economico italiano di agganciare l'accelerazione dello sviluppo mondiale. In realtà, i sintomi dell'incapacità dell'Italia di continuare a crescere e conciliare le istanze corporative e particolari erano presenti anche prima e si manifestavano come svalutazione del cambio, inflazione elevata, debito pubblico. Dai primi anni Novanta i vincoli europei hanno fatto emergere le carenze del Paese direttamente sotto forma di bassa crescita.

### **Miglioramento della competitività in tre mosse**

Il gap accumulato nei confronti degli altri paesi misura, però, anche quanto benessere può essere recuperato con comportamenti e politiche che favoriscano il ritorno sul sentiero della convergenza. Sono molti i fattori su cui operare per restituire competitività all'Italia. Competitività intesa proprio come dinamismo dell'economia e della società, propensione al cambiamento, aumento della produttività del sistema e del reddito dei lavoratori e delle imprese, alta occupazione che valorizzi i giovani e le donne, tutela dei più deboli con politiche di inclusione. Agendo su tutti i tasti delle riforme gli effetti sarebbero più rapidi e maggiori, perché i risultati ottenuti nei vari campi si rafforzerebbero a vicenda. Ma il recupero è notevole e veloce anche agendo solo sui tre elementi cruciali nei quali l'Italia si colloca in disonorevoli posizioni nelle graduatorie della competitività tra paesi: efficienza della Pubblica Amministrazione, infrastrutture, istruzione.

Secondo la World Bank l'Italia è al 53° posto negli indicatori di efficienza della Pubblica Amministrazione nei rapporti con le imprese; è molto distante non solo dalla pattuglia dei primi ma anche da Germania, Francia e Spagna. Siamo particolarmente penalizzati dall'amministrazione della giustizia civile e dagli adempimenti fiscali. Il peso di questa inefficienza ricade soprattutto sulle piccole imprese.



Considerando solo i costi amministrativi – che sottostimano tutti gli altri effetti, dalle opportunità perdute per via dei tempi lunghi di approvazione delle pratiche alla corruzione -, se l'Italia si adeguasse alle *best practice* di Svezia e Danimarca, paesi che non hanno certo una regolazione pubblica minimalista, conseguirebbe a regime un aumento della crescita potenziale di due decimi di punto.

Nelle infrastrutture siamo, tra i Paesi UE, al 21° posto. La nostra già modesta dotazione si caratterizza per una percentuale non trascurabile di “opere inutili” e per costi elevati nel confronto internazionale. Il deficit infrastrutturale è spiegato sia dalle scelte effettuate sulla composizione della spesa pubblica che, dati i vincoli di bilancio, hanno sfavorito l'interesse generale sotto la pressione di quelli particolari, sia dalle difficoltà che, per le stesse ragioni, si incontrano nell'impiego dei fondi disponibili, anche di provenienza europea (dispersi in una miriade di interventi a pioggia). E' rilevante l'effetto sulla crescita dell'accelerazione dell'esecuzione dei progetti già esistenti, soprattutto nelle infrastrutture di trasporto.

Il capitale umano è ormai universalmente riconosciuto come determinante per la crescita ed è particolarmente importante per l'incremento qualitativo e l'innovazione della nostra industria concentrata in settori tradizionali. Eppure gli indicatori dell'istruzione relegano l'Italia agli ultimi posti nel confronto internazionale, con forti disomogeneità territoriali. Gli interventi mirati a rafforzare il capitale umano avrebbero un impatto fortissimo sullo sviluppo dell'Italia.

In ciascuno di questi campi, preso singolarmente, l'avvicinamento agli standard internazionali innalza il ritmo di sviluppo dell'Italia. Aggredire tutte assieme queste lacune, rinnovando l'impegno nelle liberalizzazioni per promuovere la concorrenza, moltiplicherebbe i benefici, portando all'1,5% (una stima prudenziale) l'incremento medio annuo del PIL pro-capite, contro lo 0,9% degli ultimi quindici anni. Ciò basterebbe a invertire la marcia del Paese e lo riporterebbe alla convergenza con le altre, più prospere, nazioni europee, annullando in vent'anni il distacco accumulato nei precedenti venti.

## **Nel Mezzogiorno i maggiori benefici dello sviluppo**

Il Mezzogiorno d'Italia racchiude in sé il concentrato di tutte le carenze nazionali. Ne è l'emblema. L'anarchia delle istanze è più pervasiva e compenetrata nella società. La questione meridionale, più che nell'economia, richiede un salto nello sviluppo civile. Legalità, infrastrutture, Pubblica Amministrazione snella ed efficiente, istruzione sono tra i principali ingredienti per rilanciare l'economia meridionale. Lo sviluppo è anzitutto una mentalità, che fa a pugni con assistenzialismo, sussidi e rassegnazione. Perciò ha ragione Carlo Azeglio Ciampi: sta

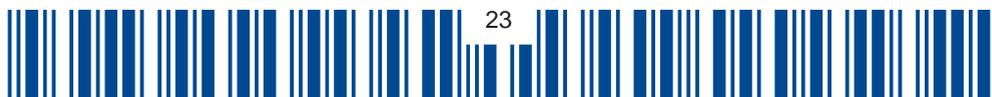
soprattutto agli italiani e in particolare ai meridionali reagire, rimboccarsi le maniche, ribellarsi al degrado civile, alla malavita organizzata. Come sempre più sta accadendo.

Molti meridionali si sono ribellati e chiedono il cambiamento. Anche per coglierne i cospicui vantaggi economici. Le regioni del Sud, infatti, nella logica della convergenza verso le economie leader, presentano il più ampio gap da colmare. Quelle del Centro Nord godono di un PIL pro-capite un po' più alto dei valori medi di Francia e Germania. Il potenziale di recupero delle regioni del Sud è quindi maggiore.

Tuttavia, nel Mezzogiorno il funzionamento della macchina amministrativa è molto più penalizzante, non solo perché peggiore del resto dell'Italia nei costi sopportati dalle imprese, ma anche e soprattutto perché le procedure burocratiche interagiscono particolarmente con la politica locale, influenzata dalla pressione di interessi privati, compresi quelli delle organizzazioni criminali. Non è un caso che la stessa dotazione di infrastrutture si caratterizzi per il proliferare di opere spesso inutili a scapito delle più importanti e utili per la collettività, che le molte risorse siano andate disperse e che il capitale umano soffra di una qualità della preparazione media degli studenti molto più bassa rispetto alle regioni settentrionali.

La scarsa istruzione, nella qualità non meno che nella quantità, è addebitabile sia alle insufficienze del sistema scolastico sia ai fattori di contesto, che spingono gli studenti migliori a migrare al Nord. Tra questi fattori c'è la larga diffusione di meccanismi di "reclutamento informale" che includono raccomandazioni e corruzione. Ciò crea un circolo vizioso: al tessuto economico delle aree più arretrate vengono a mancare, mediante una selezione avversa, proprio le risorse in grado di produrre le professionalità più qualificate e subisce la migrazione di molti dei giovani tra i più brillanti, quelli che più potrebbero contribuire sia allo sviluppo economico, sia alla formazione di una migliore classe dirigente. E' stato stimato che, in conseguenza della migrazione di giovani già istruiti, il Sud perda ogni anno l'equivalente di 17 miliardi (calcolati tenendo conto del costo sostenuto per la loro istruzione).

L'illegalità nel Mezzogiorno si manifesta anche mediante il maggior ricorso al lavoro nero: quasi il 20% contro l'8,7% del Nord, che è favorito proprio dalla composizione della struttura produttiva (dati ISTAT sul lavoro irregolare nel 2005). C'è minor presenza dell'industria manifatturiera, dove il sommerso è quasi inesistente: 3,9% a livello nazionale, contro il 22,2% dell'agricoltura e il 19,1% di una parte dei servizi. Ma il sommerso si moltiplica al Sud a parità di settori: 12,9% nell'industria, contro l'1,6% del Nord, 22,3% nell'edilizia, contro poco più del 5% al Nord, 19,8% nei servizi, contro l'11,3% del Nord.



Oggi il Meridione è fermo. L'occupazione non aumenta dal 2002. Il tasso di disoccupazione rimane oltre tre volte quello del Nord e si è ridotto perché è ripresa l'emigrazione, al ritmo di 100mila persone all'anno. Il Mezzogiorno presenta dunque grandi possibilità di recupero ma anche grandi difficoltà nel realizzarle. Non mancano e vanno sostenute in ogni modo le coraggiose iniziative locali per aggredire gli ostacoli di contesto. Il reciproco sostegno tra queste iniziative "dal basso" e le politiche dirette a colmare i deficit sui tre fronti che abbiamo analizzato innescherà un circolo virtuoso in grado di replicare i successi già ottenuti da altre aree arretrate europee. Permetterà di dimezzare in vent'anni le distanze dalla media europea e contribuirà in maniera decisiva all'innalzamento della crescita dell'intera economia italiana.

### **Dolce vita au revoir: gli italiani vogliono migliorare la qualità della vita**

Scadimento della qualità della vita, per l'accentuarsi degli egoismi. Spreco della risorsa fondamentale e ormai scarsa costituita dai giovani. Difficile integrazione degli immigrati. Questi sono i rischi che, causa ed effetto assieme della bassa crescita, l'Italia ha di fronte. Sono il frutto amaro dell'anarchia delle istanze, del prevalere degli interessi particolaristici – individuali, familiari, locali - su quelli generali. La società italiana si sta ripiegando su se stessa. Quanto sono pericolosi questi rischi? Gli italiani ne sono coscienti? Sono disponibili a comportamenti individuali più consoni all'interesse generale? Sono incoraggianti i risultati emersi dall'indagine sulla popolazione appositamente realizzata da Demos per questa ricerca. Mostrano che la voglia e la pulsione al cambiamento non si sono spente. Soprattutto è diffusa la percezione che senza una svolta la qualità della vita peggiorerà ulteriormente.

L'immagine all'estero della "dolce vita" dell'Italia è cruciale per la sua economia. Perché esporta prodotti rappresentativi della qualità del Bel Paese e importa turisti che l'apprezzano. Questa immagine si è però appannata. Non solo nei giudizi espressi dagli osservatori stranieri, ma anche nell'opinione di molti italiani. La qualità della vita è tuttora piacevole sotto i tanti nostri campanili anche se appare, in generale, peggiorata, prima e al di là degli effetti della crisi economica. Soprattutto, gli italiani sentono lo sgretolamento della cornice che inquadra le realtà locali, cioè della nazione che le rappresenta. Con una sorta di strabismo, sono ancora piuttosto soddisfatti delle loro condizioni personali, seppure colgono segnali di deterioramento, ma sono decisamente pessimisti sulle condizioni generali del Paese.

A livello locale, lo scadimento della qualità della vita viene per lo più attribuito non tanto alle infrastrutture materiali (aumento del traffico, minori servizi sociali), quanto alla rete immateriale fatta di educazione e coesione attraverso i rapporti di reciproca fiducia. C'è dunque una coscienza, per certi versi sorprendente, del maggior valore che hanno i comportamenti individuali (confermata dall'ampia diffusione di pratiche altruiste) rispetto alla facile scappatoia della lamentela nei confronti di ciò che la Pubblica Amministrazione dovrebbe offrire. Anche se, poi, c'è dissonanza tra il desiderio di vivere meglio con relazioni più fiduciose negli altri e l'immedesimazione nel carattere nazionale più riconosciuto: l'arte dell'arrangiarsi, che porta spesso a "interpretare" le regole e a piegarle a proprio vantaggio: da quelle basilari di convivenza civile nel quotidiano a quelle non scritte della meritocrazia, trasgredite ricercando favoritismi e raccomandazioni. Salvo poi giudicare Svizzera, Germania e Inghilterra come le nazioni dove la qualità della vita è migliore, proprio per il loro ordine e senso civico (non certo per la qualità della cucina).

Tuttavia in questa dissonanza c'è coerenza: l'arte di arrangiarsi è maggiormente coltivata quando, come risulta dai giudizi sull'andamento del paese, il generale contesto economico-sociale è visto in peggioramento se non in declino. Ciò che manca, dunque, a sostegno di comportamenti individuali più virtuosi è la fiducia nel futuro dell'Italia, soprattutto in un momento di grande incertezza come l'attuale. Un messaggio, questo, diretto alla politica.

Tra i segnali positivi su cui far leva c'è l'ampia convinzione, in particolare negli stessi giovani e nelle persone al di sotto dei 45 anni, che i figli dovrebbero andarsene di casa presto, anche se a condizione di aver trovato un'occupazione stabile che si vorrebbe soprattutto indipendente. C'è la diffusa fiducia nelle possibilità individuali di "riuscire", contando sulle proprie capacità e sul merito, mentre è limitato il ruolo attribuito al sostegno di parenti, conoscenti e politici che possono favorire l'accesso ma non il successo nel mondo del lavoro.

Nel rapporto con il territorio di residenza, le inquietudini che più ci consegna la cronaca quotidiana riguardano gli immigrati e le infrastrutture. Sui primi l'allarme concerne l'ordine pubblico e la sicurezza, che preoccupano in misura crescente. Ma la paura non pregiudica accoglienza e integrazione, che risultano molto elevate proprio nelle zone dove l'allarme è maggiore. E' larghissimo il consenso verso la concessione alla popolazione immigrata dei diritti di cittadinanza sociale e anche politica, con il diritto di voto. Quanto alle infrastrutture, la disponibilità ad affrontare i costi di nuove strade, centrali elettriche e impianti per smaltimento dei rifiuti, con le ovvie verifiche della presenza dei necessari requisiti, è ampia e crescente, in particolare nel Nord-Est.

## **PMI: il grande consenso popolare richiama a nuove responsabilità nazionali**

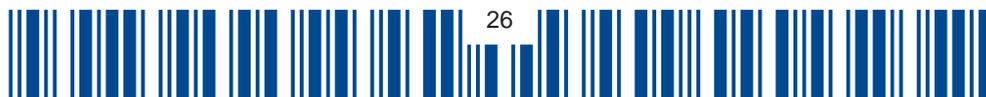
La fiducia nei piccoli e medi imprenditori come soggetti che, più degli altri, possono contribuire al progresso economico e sociale, nazionale e soprattutto locale, accomuna quasi due terzi della popolazione. Ma come si comportano e cosa pensano oggi questi imprenditori?

Dall'indagine Demos appositamente effettuata tra gli associati a Confindustria risulta che, di fronte alla crisi, c'è pessimismo sulla situazione generale dell'economia italiana, ma sulla propria azienda non manca l'ottimismo della volontà che spinge verso la ricerca di nuovi mercati e al riposizionamento competitivo. Si punta soprattutto ad accrescere l'internazionalizzazione e gli investimenti in innovazione. Non è invece ritenuta prioritaria la crescita della dimensione aziendale. Domina, anche tra le microimprese maggiormente in difficoltà ma particolarmente fiduciose, l'idea che essere piccoli possa costituire un punto di forza.

Piccolo, dunque, sembra essere ancora bello, ma riflette realtà molto differenziate nel mondo delle PMI. Ci sono quelle che hanno già una taglia adeguata ai mercati di riferimento, perlopiù di nicchia, e sono quindi in grado di meglio internazionalizzarsi e di premere sul pedale dell'innovazione senza divenire più grandi. E ci sono quelle che traggono vantaggi dalla flessibilità estrema consentita dalla stazza ridotta, perfino ridottissima. Ci sono, infine, quelle che non riescono a fare il salto culturale occorrente per ingrandirsi. Piccolo non è perciò un valore di per sé. Dipende dal metro con cui si misura un bravo imprenditore. Cioè da quell'insieme di fattori che andrebbe analizzato con attenzione anche dalle banche prima di restringere il credito, come la maggioranza del campione intervistato lamenta. Occorre quindi un esercizio di autoanalisi per discernere il grano dal loglio e dare piena legittimità alle richieste dei piccoli imprenditori, rafforzandone il peso politico.

Le richieste del mondo variegato sondato dall'indagine non sono dirette alla protezione dalla concorrenza che viene dagli sviluppi dell'economia globale. Vogliono un fisco più ragionevole, una Pubblica Amministrazione meno invasiva, istituzioni che meglio le sostengano sui mercati esteri. C'è anche una componente trasversale di domanda generica di riduzione del peso della tassazione difficile da legittimare - chi non vorrebbe pagare meno tasse? - e che non rafforza le richieste più fondate.

Quanto al peso politico, la quasi totalità degli imprenditori intervistati percepisce e denuncia un divario con il peso economico della categoria. Tuttavia sono essi i primi a vedere la politica come un mondo estraneo. Una visione giustificata



dal fatto che il maggior contributo che un imprenditore può dare al suo paese è quello di fare al meglio il proprio mestiere. Il che non quadra con l'altrettanta giustificata volontà di contare di più come categoria che costituisce una parte consistente della società, oltre che dell'economia, ed è fondamentale al suo dinamismo. Doti riconosciute dai cittadini come rappresentative degli interessi comuni. La quadratura sta nel divenire classe dirigente, nel non confondere politica e partitocrazia.

### **Si può, si deve riformare la politica in Italia**

La predisposizione al frazionismo, in correnti prima e in partiti poi, ha accompagnato lo sviluppo della democrazia italiana. La frammentazione partitica ha raggiunto livelli mai sperimentati nelle grandi democrazie proprio nell'Italia bipolare degli ultimi quindici anni. Nella passata legislatura, alla sola Camera dei Deputati i partiti che contavano erano 14, divenuti di fatto 20 con le varie disaggregazioni micro-personali registrate nei più grandi. Nella coalizione dell'ultimo Governo Prodi si era giunti a comprendere ben 11 partiti.

La frammentazione e l'autoreferenzialità (o introversione) si sono alimentate a vicenda, finendo per allontanare dai cittadini la politica in palese contraddizione con la sua volontà di rappresentarne tutte le anarchiche istanze, anche le più minute. Con le elezioni dell'aprile del 2008 la democrazia italiana è divenuta tra le meno frammentate in Europa, almeno quanto a numero di partiti. Gli elettori, dunque, hanno impresso una svolta verso un sistema apparentemente meno condizionato dagli interessi particolari e più attento a quelli generali. Anche la politica ha fatto la sua parte, con la decisione dei due maggiori partiti di presentarsi da soli al voto e con l'alta soglia di sbarramento prevista dal nuovo sistema elettorale che ha reso palese la frammentazione dei partiti piccoli escludendoli dal Parlamento.

Sembrerebbe quindi guarito il malanno della nostra democrazia. Ma non è vero. Primo, perché mancano ancora le regole adatte a consolidare la svolta, istituzionalizzare il bipartitismo, sottraendolo alle convenienze elettorali del momento, e rafforzare l'esecutivo insieme all'opposizione. Secondo, perché la politica non è fatta solo di regole ma anche, soprattutto, degli interessi che rappresenta e che ritiene di dover coltivare. Se tali interessi non si conciliano con la semplificazione del bipartitismo, mille bastoni vengono messi tra le sue ruote.

Le regole per consolidare il bipartitismo dovrebbero restituire agli elettori il potere di scegliere i loro eletti. Prevedere la fine del bicameralismo simmetrico con ogni legge da approvare dalle due camere. Dar forza all'esecutivo e al suo leader, con il riconoscimento al governo del potere di sciogliere il Parlamento in



caso di crisi della maggioranza, ma anche attribuire all'opposizione un ruolo essenziale di controllo dell'esecutivo.

Un buon bipartitismo richiede il dimagrimento dell'apparato politico non solo nazionale ma anche ai vari livelli locali: Regioni, Comuni, Province. Queste ultime sono diventate più numerose mentre si progettava di abolirle. La politica si rafforza rendendola più snella. La sua pinguedine è sintomo di debolezza. Ha diffuso l'idea di una casta che approfondisce la distanza dai cittadini e si arricchisce alle loro spalle. La crisi che stiamo soffrendo porge l'occasione per rafforzare il nostro sistema produttivo e anche quello politico, imponendogli di fare i conti con i suoi costi e la sua produttività.

Questi cambiamenti sono necessari ma non sufficienti se manca la cultura pubblica per superare l'anarchia delle istanze in nome dell'interesse generale. Senza questa cultura il bipartitismo difficilmente può reggere. Questo rapporto mostra che nella società italiana c'è la disponibilità al cambiamento, in misura maggiore di quella che la politica percepisce, o vuole riconoscere. E' difficile raccogliere questa disponibilità, e indirizzarla verso il progresso del Paese, senza una classe dirigente rinvigorita dall'apporto costruttivo della piccola impresa.







# Il mondo di oggi e del 2030

Gianni Toniolo \*

## Introduzione

Negli ultimi sei mesi il mondo è cambiato. Studiosi, operatori economici, semplici cittadini sono stati colti di sorpresa dalla loro stessa incapacità di prevedere la forza del terremoto e di difendersi in qualche modo. L'economia planetaria cresceva di quasi il 5% su base annua, i livelli di occupazione erano elevati e stabili, il denaro era abbondante e a buon mercato, gli investimenti finanziari davano appetibili rendimenti. Nel tempo di un battito di ciglia ci consideriamo fortunati se, nel complesso, la produzione mondiale non diminuirà nel 2009 e se nei paesi occidentali la caduta si limiterà alle previsioni disponibili al momento di scrivere queste righe (-2,0/-2,5%). Il mercato delle abitazioni è in profonda crisi, la disoccupazione cresce di giorno in giorno, il denaro si è rarefatto, chi aveva contato su investimenti finanziari per una vecchiaia serena deve rivedere le proprie aspettative.

Nel mezzo di una crisi tanto improvvisa e grave, abbiamo imparato a diffidare delle previsioni. Quelli di noi che le fanno per mestiere sono diventati molto cauti. È saggio non prestare orecchio a chi è tanto incauto da parlare del futuro, anche prossimo. Con livelli di incertezza tanto elevati, è legittimo chiedersi se abbia ancora senso scrivere e pubblicare le pagine che seguono. La stessa architettura complessiva dei lavori che formano questa ricerca, impostata prima dello tsunami che tutto e tutti ha investito, potrebbe apparire obsoleta. Non ritengo che sia così.

Il mio mestiere consiste nello studiare le tendenze di lungo periodo dei sistemi economici moderni. So bene che le traiettorie di crescita vengono di tempo in

---

\* Duke University (Raleigh, NC, USA), LUISS (Roma) e CEPR (London).



tempo interrotte da crisi finanziarie che si trasmettono con maggiore o minore severità all'economia reale. So anche che, dopo le più severe di queste interruzioni, l'economia non riprende il proprio cammino come se nulla fosse successo. Le crisi hanno potenti effetti distributivi, tra persone, settori e paesi, spesso sono seguite da importanti mutamenti istituzionali, politici, intellettuali. Non lasciano il mondo come lo hanno trovato. Malgrado ciò, molte variabili strutturali, decisive nella crescita delle economie moderne, vengono solo marginalmente influenzate dalle crisi. Ne ricordo alcune: la demografia, la formazione del capitale umano, molti aspetti del progresso tecnico, le variabili ambientali, le motivazioni di fondo che spingono gli agenti economici a cercare di accrescere redditi e consumi, i vantaggi comparati delle regioni che compongono il globo. Si tratta di variabili decisive per la crescita economica: esse sono tutt'altro che statiche ma la loro trasformazione ha cause e segue ritmi diversi da quelli sottostanti le crisi economico-finanziarie. Ha dunque senso, molto senso, anche in presenza della crisi e dell'incertezza attuali, continuare a studiare le tendenze di fondo della lunga fase di crescita dell'economia mondiale che va sotto il nome di "seconda globalizzazione", una fase che si delinea come di importanza rivoluzionaria se non altro per il prepotente emergere sulla scena mondiale di protagonisti come Cina e India che non torneranno più alla marginalità economica, culturale e politica nella quale erano vissuti, o almeno percepiti in occidente, durante gli ultimi due secoli.

Il motivo più profondo per cui ha senso continuare a interrogarci sulle tendenze passate e sulle loro proiezioni future si trova nella constatazione che, storicamente, le crisi hanno generato, accanto alla disoccupazione e alla distruzione della ricchezza reale, grandi opportunità. Anche oggi, queste non mancano. Si avvertono nelle prime scelte del nuovo Presidente degli Stati Uniti, ancorate a tendenze di lungo andare del sistema economico mondiale. Si intuiscono nel nostro Paese. Guardare alle tendenze di lungo periodo, al di là delle contingenze difficili che stiamo attraversando non è, insomma, sterile esercizio accademico.

## **1. Crisi, incertezza e lungo periodo**

Ripetiamolo: l'incertezza è la sigla del momento in cui scriviamo queste righe (febbraio 2009). È sia effetto sia causa della più severa crisi finanziaria che il mondo abbia attraversato dagli anni Trenta ad oggi. Una recessione mondiale che se si protraesse per più anni avrebbe un impatto difficilmente calcolabile ma certo non trascurabile - anche e soprattutto per le implicazioni sociali e politiche - sulle tendenze di lungo periodo e sui probabili assetti dell'economia mondiale da qui a vent'anni.

Le crisi finanziarie sono una caratteristica endemica dell'economia di mercato. Non abbiamo ancora imparato a prevenirle, i prossimi mesi diranno se abbiamo almeno imparato a mitigarne gli effetti sull'economia reale (redditi, consumi, occupazione e investimenti) e sulla distribuzione del reddito tra persone e aree geografiche.

Se si assume una prospettiva secolare, si osserva che nell'ultimo ventennio frequenza e severità delle crisi non sono diminuite rispetto al passato (al contrario, nel ventennio del rapido sviluppo postbellico, le crisi finanziarie sono state infrequenti e di modesta entità). È ancora fresca la memoria delle devastanti crisi finanziarie dei paesi emergenti (in America Latina, Asia sud orientale e Russia), della Svezia e degli stessi Stati Uniti, dove all'inizio degli anni Novanta è stato liquidato un intero importante segmento del sistema bancario (quello delle cosiddette *Savings and Loans*).

La crisi iniziata nella primavera-estate del 2007 è stata per molti mesi sottovalutata dai responsabili della politica economica, dai banchieri e dagli economisti. Tutti siamo responsabili di un errore di valutazione che dovrebbe indurre quantomeno a un po' di umiltà intellettuale.

Alcuni errori sono stati già riconosciuti nella prevenzione e gestione della crisi da parte di governi e banche centrali. Malgrado ciò la risposta, al contrario della prevenzione, è stata decisa e caratterizzata da notevole cooperazione internazionale, almeno a livello di banche centrali. Decisione e cooperazione mancarono tra il 1929 e il 1933: la differenza rispetto ad allora fa sperare in esiti meno drammatici per il presente.

Guardando al lungo periodo - come ci proponiamo di fare in queste pagine - le politiche attuali e future di gestione della crisi presentano sia pericoli, sia opportunità. Il pericolo principale è quello dell'eccesso di reazione. Dopo l'esuberante entusiasmo per la straordinaria onda lunga di sviluppo che ha investito l'economia mondiale dal 1993 al 2007, della quale diremo nel resto di questo capitolo, vi è il rischio di cedere a una delusione altrettanto esagerata: a una demonizzazione del libero scambio, delle organizzazioni internazionali che lo promuovono cercando di regolarlo, della stessa finanza, senza la quale lo sviluppo dell'economia reale sarebbe impensabile. In questo senso, è incoraggiante la dichiarazione congiunta dei *leader* del G20 riuniti a Washington il 15 novembre 2008: accanto all'impegno e ad alcune indicazioni concrete per una più adeguata regolazione dei mercati finanziari, vi è quello a sostenere i principi dell'economia di mercato, con il rispetto della legge, la protezione della proprietà privata, l'apertura al commercio e agli investimenti internazionali, mercati competitivi e sistemi finanziari efficienti, regolati in modo "efficace". Se mantenuti, questi impegni assicureranno, nel lungo termine, la ripresa dello sviluppo.

Non è paradossale che la crisi offra occasioni da non perdere per la ripresa dello sviluppo lungo un sentiero più equilibrato, equo e al tempo stesso caratterizzato da buoni incrementi della produttività. Ciò è particolarmente vero per un paese come l'Italia. Le occasioni da cogliere riguardano principalmente la dimensione "micro" delle misure fiscali e monetarie che verranno prese per dare liquidità al sistema e per sostenere la domanda aggregata. La spesa pubblica può essere usata per sussidiare imprese e settori obsoleti oppure per promuovere la crescita della produttività e per attrezzare meglio giovani, lavoratori e imprese ad affrontare la "sfida della globalizzazione", destinata a riprendere. Le occasioni che la crisi consente di affrontare nell'ambito di programmi di sostegno della domanda si chiamano infrastrutture, scuola, ricerca e sviluppo, risparmio energetico, uno stato sociale adeguato ai tempi ed efficiente.

## **2. Il ventennio trascorso: una rivoluzione epocale**

Nell'ultimo ventennio la storia ha assunto un'accelerazione le cui implicazioni faticiamo a valutare. A cavallo tra gli anni Ottanta e Novanta del secolo scorso si è realizzata una rottura epocale nella storia dell'umanità. Il mondo che la tecnologia occidentale aveva costruito e lentamente egemonizzato nei precedenti cinquecento anni non esiste più. Qualunque cosa accada, è certo che quel mondo non verrà ricostruito. La portata di questa rivoluzione è ancora difficile da cogliere e la crisi in atto offusca ulteriormente la prospettiva. Solo le prossime generazioni saranno in grado di valutarne tutte le implicazioni, i rischi che ha generato ma anche le opportunità che ha aperto.

In che cosa consiste, in prospettiva storica e nella proiezione verso il futuro, la novità rivoluzionaria della lunga fase di accelerazione dello sviluppo che ha investito l'economia mondiale negli ultimi venti anni? Se si dovesse dirlo in due sole parole, le più azzeccate sarebbero "rapidità e diffusione".

Prima di procedere oltre, vediamo di dare brevemente ragione della novità di queste due caratteristiche della rivoluzione alla quale abbiamo assistito.

Una rottura di equilibri secolari si era verificata attorno alla metà del secondo millennio. La tecnologia europea aveva prodotto una "lenta" ma sempre più percettibile concentrazione di ricchezza e reddito nell'Europa Occidentale. Accanto alla conquista del Nuovo Continente, una penetrazione commerciale e, successivamente, anche coloniale in Asia aveva mutato rapporti e tecniche di scambio commerciale che erano rimasti sostanzialmente invariati per circa due millenni. A partire dal sedicesimo secolo, la tradizionale economia multipolare (Cina-India-Islam-Europa) interconnessa dai fili sottili ma solidi delle vie carovaniere si è venuta impercettibilmente ma costantemente trasformando in un'eco-

nomia mondiale unipolare, eurocentrica. Il successo commerciale dell'Europa e delle sue proiezioni oltremare è stato definitivamente sancito nell'Ottocento dalla rivoluzione industriale che - in Europa, Nordamerica e Giappone - ha rotto la trappola malthusiana della povertà nella quale l'umanità era vissuta sin dai suoi primi albori. È quello che chiamiamo "sviluppo economico moderno" basato sulla sistematica applicazione della scienza ai processi produttivi e pertanto in grado di generare una costante crescita della produttività. Dopo la rivoluzione industriale, il mondo non è più stato lo stesso. La crescita della produttività ha mutato non solo il tenore di vita delle popolazioni coinvolte ma anche l'intera organizzazione sociale. La durata media dell'esistenza è più che raddoppiata, si sono moltiplicati di 8-10 volte i consumi per abitante mentre la loro composizione è radicalmente cambiata, la città ha soppiantato la campagna, la cultura si è diffusa alle masse, il lavoro ha assunto nuove connotazioni sempre meno manuali, l'informazione è divenuta quasi istantanea.

Tutto questo si è realizzato con una rapidità straordinaria, se vista nella prospettiva millenaria, ma in tempi che oggi ci appaiono relativamente lunghi alla luce di quanto è avvenuto nella seconda metà del Novecento, in particolare tra 1950 e 1970 e nel ventennio appena trascorso. Eppure, nonostante la sua relativa lentezza, il cambiamento è stato spesso più rapido della capacità culturale, sociale e politica di adattamento. Di qui le tensioni, sino a quelle di estrema violenza che hanno caratterizzato la "seconda guerra dei trent'anni" (1914-1945). Il mondo ha imparato, a costo elevatissimo, che non si possono trascurare impunemente le tensioni sociali e politiche (domestiche e internazionali) che spesso si accompagnano a un rapido sviluppo economico. Sebbene la storia mai si ripeta, vale la pena ancora oggi riflettere su quella lezione.

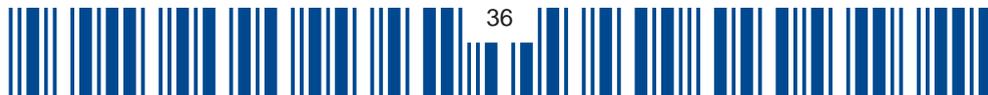
Una seconda caratteristica dello "sviluppo economico moderno", realizzato sino agli anni Ottanta del secolo scorso, è la sua riluttanza a diffondersi oltre le aree che aveva investito nell'Ottocento: Europa, proiezioni europee oltremare e la straordinaria eccezione giapponese. In altre parole, la grande crescita della produzione e dei consumi è stata in larga misura limitata a un numero relativamente piccolo degli abitanti del pianeta. Quella che storici ed economisti hanno chiamato la "grande divergenza" tra l'Occidente e il resto del mondo è stata una delle principali connotazioni della lunga fase di crescita iniziata con la rivoluzione industriale. Essa ha enormemente rafforzato l'eurocentrismo (e poi l'atlanticentrismo) iniziato attorno al 1500. L'Europa e il Nord America hanno prodotto il miracolo di una crescita economica straordinaria e, nel lungo termine, irreversibile. Non hanno saputo, potuto o voluto diffondere lo sviluppo economico moderno al resto del mondo (il Giappone ha costituito, sino alla seconda guerra mondiale un'importante quanto isolata eccezione).

Le implicazioni di uno sviluppo economico limitato ad alcune aree del mondo sono facilmente intuibili. Da un lato, gran parte dell'umanità è rimasta prigioniera della povertà millenaria, è stata solo marginalmente investita dalla rivoluzione economica, sociale e culturale che ha cambiato il volto di Europa, Nord America, Oceania e Giappone. D'altro lato, il mondo cosiddetto sviluppato ha potuto godere di derrate alimentari, minerali, prodotti energetici a prezzi relativamente bassi, per lunghi periodi di tempo addirittura calanti in termini di potere d'acquisto dei manufatti che produceva. L'inquinamento, che pure non mancava, non è stato tale da minacciare la vita stessa del pianeta. Nel secondo dopoguerra, la creazione di sistemi universalistici di protezione sociale, avvenuta più o meno simultaneamente in tutto l'occidente sviluppato, non metteva in difficoltà la capacità competitiva dei singoli paesi, posto che gran parte degli scambi di manufatti si realizzava (1950-80) soprattutto tra quelli "ricchi" (il cosiddetto commercio Nord-Nord).

Questo "equilibrio della divergenza", molto vantaggioso per una minoranza del genere umano, ha prodotto, accanto a non poche tensioni, enormi conquiste civili e sociali: la democrazia liberale, la riduzione della disuguaglianza all'interno dei paesi occidentali, la partecipazione piena della donna alla vita economica, politica e civile, il *welfare state*, una società piuttosto aperta e tollerante grazie alla sostanziale sicurezza della quale godevano i cittadini, una diffusione senza precedenti dell'istruzione a tutti i livelli. Conquiste e istituzioni delle quali hanno successivamente beneficiato anche i paesi che, nel secondo dopoguerra, sono riusciti a iniziare a propria volta un processo di sviluppo economico moderno.

La divisione internazionale del lavoro è stata caratterizzata, tra la metà dell'Ottocento e quella del secolo successivo, dallo scambio dei manufatti del "Nord" sviluppato contro le materie prime del "Sud", spesso colonizzato. L'andamento dei prezzi relativi dei due tipi di beni ha rafforzato le disuguaglianze internazionali, dapprima (fino a fine Ottocento) trasferendo risorse a basso prezzo ai paesi occidentali, successivamente (con la crescita del prezzo relativo delle materie prime) diminuendo gli incentivi alla trasformazione manifatturiera delle economie del Sud. Il divario tra il reddito della minoranza del genere umano che aveva realizzato lo "sviluppo economico moderno" e il resto dell'umanità si è costantemente accresciuto fino agli anni Ottanta del secolo scorso quando il processo iniziato mezzo millennio prima ha visto il culmine.

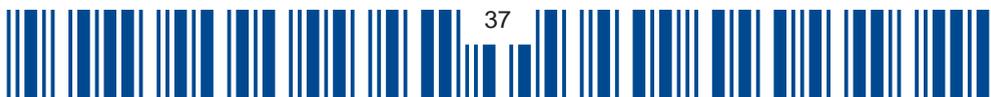
Attorno agli anni 1989-1992 è databile una rottura dell'assetto economico (ma anche politico e culturale) che aveva caratterizzato i precedenti cinquecento anni della storia universale. Agli storici della prossima generazione questa rottura apparirà non solo evidentissima, ma anche estremamente rapida. In questo senso, comunque lo si giudichi, il processo di sviluppo che ha caratterizzato l'ultimo



ventennio è autenticamente, profondamente, rivoluzionario nel senso pieno del termine: cambiamento radicale, con connotazioni violente, probabilmente irreversibile. Per definirlo, la parola "globalizzazione" è al tempo stesso emblematica e riduttiva. Emblematica perchè consente di cogliere la dimensione di una diffusione dello sviluppo economico mai prima verificatasi. Riduttiva perchè il prepotente ingresso di enormi masse di persone nella dimensione dello sviluppo economico goduto sino ad oggi solo in Europa, Nord America e Giappone non è solo - e nemmeno principalmente - attribuibile all'enorme intensificazione degli scambi di merci, servizi, capitali e lavoro che caratterizza la cosiddetta globalizzazione. I nuovi caratteri del progresso tecnico, la liberalizzazione del commercio interno di Cina e India, l'adozione di nuove istituzioni "amiche dello sviluppo", l'enorme capacità di risparmio delle popolazioni sono, insieme, considerati i fattori più importanti nel determinare la straordinaria crescita dei due sub-continenti di quanto non siano la liberalizzazione e l'intensificazione degli scambi.

L'assoluta novità della storia economica degli ultimi vent'anni si riconduce, dicevamo, a due caratteri essenziali: diffusione e rapidità. Verso la fine degli anni Ottanta la "grande divergenza" è finita. L'economia di quella che sino ad allora era considerata la "periferia" del mondo ha cominciato a crescere a ritmi ben più elevati di quelli dell'economia del "centro". È iniziata una lunga fase di rincorsa dei paesi poveri verso quelli più ricchi. E la rincorsa che si è svolta a ritmi forsennati, si sta ancora svolgendo. La crisi in atto, con ogni probabilità, rafforzerà la posizione relativa di Cina e India rispetto al cosiddetto Occidente. Per farsi un'idea dell'ordine di grandezza dello sviluppo realizzato negli ultimi vent'anni basta un confronto tra l'Inghilterra dell'Ottocento e la Cina di oggi. Alla prima nazione industriale, all'apogeo del proprio sviluppo e dominio mondiale, furono necessari quarant'anni (1830-1870) per raddoppiare il reddito per abitante dei circa 25 milioni di propri cittadini. Lo stesso balzo è stato percorso in soli dieci anni da oltre un miliardo di cinesi che nel 1990 avevano un reddito medio paragonabile a quello inglese del 1830. In brevissimo tempo, centinaia di milioni di persone sono uscite, per la prima volta nella storia, dalla povertà millenaria. Lo stesso processo era avvenuto, in Occidente, più di un secolo prima, ma aveva coinvolto un numero di persone ben più piccolo di quello attuale e aveva richiesto un periodo di tempo assai più lungo.

La diffusione dello sviluppo, la fine della grande divergenza hanno implicazioni enormi, la cui portata - come dicevamo - potrà essere pienamente valutata, nei benefici e nei costi per l'intera umanità, solo tra qualche decina d'anni, ma i cui effetti stanno già investendo sia il mondo nel suo complesso sia le singole



comunità nazionali e locali. Ne parleremo subito. Prima però vale la pena ricordare un altro, notissimo, aspetto della rivoluzione economica iniziata negli anni Novanta: la qualità del progresso tecnico che la caratterizza. Se è stato forse eccessivo parlare di *new economy* e se l'ubriacatura finanziaria che a essa si è associata negli ultimi anni del secolo scorso ha prodotto effetti che oggi scontiamo, non per questo va disconosciuta la novità intrinseca nella diffusione dell'economia dell'informazione.

Intel brevettò il microprocessore alla metà degli anni Sessanta. Per il successivo trentennio, restò largamente valida l'osservazione del premio Nobel Solow: "vediamo computer dappertutto tranne che nelle statistiche della produttività".

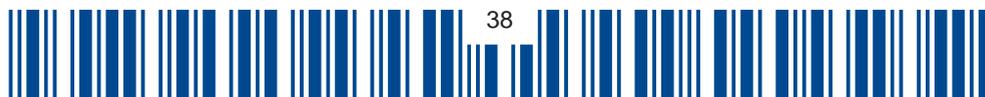
A partire all'incirca dal 1995 questo stato di cose è cambiato, almeno negli Stati Uniti. La diffusione capillare delle nuove tecnologie dell'informazione ha avuto un impatto dapprima sulla produttività del settore stesso che produceva l'*hardware* e il *software* di cui la nuova tecnologia di rete si nutrive e successivamente su una serie di altri settori. Ha investito con particolare forza, con effetti positivi sulla crescita della produttività, taluni comparti dei servizi, soprattutto la grande distribuzione. L'impatto sulla produttività aggregata del sistema economico americano è diventato misurabile, visibile. I caratteri della "tecnologia generale" sulla quale si basa in parte il forte sviluppo dell'ultimo decennio hanno modificato il modo stesso di lavorare e il tipo di qualifiche e abilità necessarie e maggiormente premiate, creando una nuova divisione sociale tra chi le possiede e chi ne è privo. L'impatto non si è limitato al mondo del lavoro e della produzione, ha investito stili di vita, consumi, aspettative. Sta cominciando ad avere ripercussioni sull'organizzazione del territorio, sul sistema di trasporti, sull'offerta di servizi rari (istruzione, ricerca, medicina). Ha reso possibile la percezione sensibile e quotidiana di quel rimpiccolirsi del mondo che ha spinto qualcuno a parlare di "fine della geografia" nel senso che i fattori localizzativi delle persone e delle imprese non solo cambiano ma stanno diventando meno rilevanti.

### 3. I caratteri del cambiamento epocale

#### 3.1 La fine del "corto" Ventesimo secolo

Dicevamo che la straordinaria rivoluzione che stiamo vivendo da circa un ventennio non è solo figlia di una nuova "globalizzazione". Si potrebbe probabilmente sostenere il contrario, se ci si sofferma un momento sull'origine del rapido, sempre meno eurocentrico, sviluppo dell'ultimo ventennio.

Il Ventesimo secolo è stato molto corto: iniziato nel 1914, è finito tra il 1989 e il 1992, emblematicamente con il crollo del muro di Berlino e la firma del



Trattato di Maastricht. Questi due grandi avvenimenti sono carichi di significato simbolico. Il primo segna la fine di un'epoca connotata da grandi ideologie e forti nazionalismi ai quali si erano accompagnate istituzioni capaci di generare sviluppo economico per alcuni anni o decenni ma incapaci di sostenerlo nel più lungo periodo. La seconda apre la strada a una più stretta integrazione tra i paesi dell'Unione Europea, ponendo fine a una delle più forti remore alla realizzazione del mercato unico: i riallineamenti improvvisi e potenzialmente competitivi dei tassi di cambio.

Entrambi questi eventi aprirono la strada a mutamenti nelle relazioni internazionali, nella divisione internazionale del lavoro e nelle istituzioni economiche. La fine della guerra fredda non fu purtroppo gestita in modo non esemplare dai "vincitori". La "transizione" all'economia di mercato di molti sistemi economici socialisti fu penosa (nell'ex Unione Sovietica i consumi diminuirono al punto da ridurre sensibilmente la speranza di vita del cittadino medio). Guerre e genocidi furono il frutto più avvelenato di un percorso verso la democrazia e il mercato assai più lungo e doloroso di quanto l'ottimismo dei più ingenui fautori del libero mercato come cura a ogni male sociale avessero previsto. Ma l'impatto sociale, psicologico, politico e soprattutto istituzionale della fine del comunismo fu enorme, molto al di là dei confini dei paesi direttamente coinvolti. Nel bene e nel male lasciò il campo a una sola ideologia forte nella propria coerenza logica, anche se non nella capacità di interpretare e dirigere tutti i cambiamenti sociali che lo sviluppo economico veniva creando.

Altri due eventi di importanza epocale caratterizzano la fine del breve Ventesimo secolo. La qualificano come grande rottura. Hanno luogo in Cina e India.

Nel 1978 il partito Comunista Cinese aveva lanciato un programma di riforme economiche che rompeva decisamente con il maoismo. Si trattava di un programma estremamente pragmatico, volto a rompere il circolo vizioso del sottosviluppo piuttosto che a creare un nuovo sistema economico. Le riforme si concentrarono inizialmente nelle campagne ed ebbero notevole successo. Il tasso di crescita del PIL aumentò considerevolmente. Tuttavia il progresso che il Paese veniva compiendo non fu sempre evidente. Le riforme vennero costantemente criticate, contestate e messe in dubbio dalla parte più conservatrice dell'apparato di partito. Nel 1988-1989, una forte crisi ciclica di carattere macroeconomico precipitò in una crisi politica dalla quale i conservatori emersero tanto rafforzati da poter gestire con la ben nota durezza le proteste di Piazza Tienanmen. Quelle proteste, tuttavia, aprirono la strada a un definitivo punto di svolta, gestito con abilità da Deng Xiaoping, un *leader* capace e lungimirante. Nel 1992, durante un giro delle province meridionali, Deng dichiarò: "Lo sviluppo è l'unica verità

che conta. Non importa se le politiche sono etichettate come socialiste o capitaliste, basta che generino sviluppo". Nell'ottobre 1992, il XIV Congresso del Partito Comunista diede la propria benedizione a una "economia socialista di mercato". Da quel momento in avanti si è aperta una lunga fase, tuttora in corso, di mutamenti istituzionali accompagnata da una spettacolare crescita economica che ha abbagliato il mondo, forse al di là dei suoi stessi, eccezionali, risultati. Anche in Cina, dunque, il Ventunesimo secolo si può datare dal 1989 al 1992.

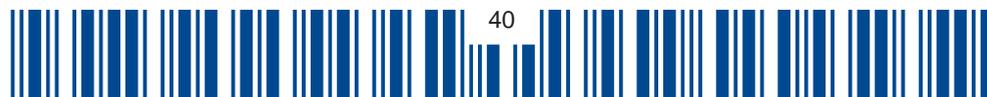
Parimenti, la recente storia economica dell'India visse un momento di radicale discontinuità tra il 1991 e il 1992. Una forte crisi della bilancia dei pagamenti creò le condizioni perché il governo di Narasimha Rao ponesse in atto una vera e propria rivoluzione rispetto al socialismo democratico che aveva plasmato la politica economica indiana sin dall'indipendenza. Manmohan Singh (l'attuale primo ministro) fu nominato Ministro delle Finanze e il governo si impegnò in una serie di riforme orientate al mercato (venne abolito un complicato sistema mercantilistico di licenze all'investimento e all'importazione, vennero allentati e in molti casi aboliti, monopoli pubblici, fu favorito l'investimento straniero). Da allora, la direzione generale del percorso di riforma non è stata seriamente messa in discussione da alcun governo. Il tasso di crescita dell'economia indiana è stato spettacolare.

Si deve aggiungere, come postilla non altrettanto epocale ma certo di grande significato per un'area tuttora di enorme importanza per l'economia mondiale, che il 1992 vide anche la firma del *North American Free Trade Agreement* (noto con l'acronimo di NAFTA).

La vicenda straordinaria che abbiamo vissuto, la rottura epocale con tendenze che hanno caratterizzato la storia mondiale dei precedenti cinque secoli ha, dunque, origine in un momento ben definito: gli anni 1989-1992. In quel breve lasso di tempo si sono coagulati la fine della guerra fredda, l'inizio di una più coesa unità europea, le riforme economiche che hanno liberato il Prometeo che era rimasto tanto a lungo incatenato nei due più popolosi paesi asiatici e la creazione di un'area nordamericana di libero scambio.

### 3.2 Crescita economica

Affascinati e intimoriti, almeno sino a ieri, dall'aumento del commercio e della concorrenza internazionale (che chiamiamo globalizzazione) abbiamo perso un po' di vista la caratteristica più importante e autenticamente rivoluzionaria dell'epoca in cui viviamo: la rapida crescita del reddito di un'enorme numero di cittadini del mondo. Sono i dati sull'aumento della produzione quelli che racchiudono le novità più grandi, le sfide più temibili, le opportunità maggiori.



Secondo le stime della Banca Mondiale, tra il 2000 e il 2008 la quantità di risorse (prodotto interno lordo a prezzi costanti) a disposizione del cittadino medio del nostro pianeta è cresciuta quasi del 40%. È circa raddoppiata a partire dalla “grande rottura” che ha segnato la fine del corto Ventesimo secolo (gli anni 1989-1992). Per il cittadino medio si è trattato di una vera e propria “età dell’oro”, simile a quella che sperimentò l’Italia in un periodo di tempo analogo (1951-1969) e che ricordiamo non senza nostalgia come “miracolo economico”. Quel momento di crescita straordinaria ha cambiato, nello spazio di meno di una generazione, la storia non solo economica dell’Italia. La rivoluzione economica dell’ultimo ventennio sta cambiando per sempre la faccia della terra.

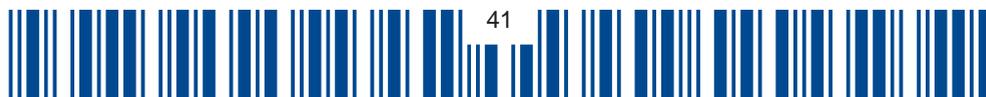
Come tutte le rivoluzioni, anche quella che abbiamo vissuto comporta sia benefici, sia costi. Cambia i rapporti tra persone, aree geografiche, settori produttivi. Accelera l’obsolescenza di alcune industrie e tecnologie, schiude enormi opportunità ai paesi, alle regioni, soprattutto alle persone in grado di coglierle. Come tutti i cambiamenti repentini aumenta l’insicurezza di molti, soprattutto nelle regioni che già hanno raggiunto elevati livelli di benessere.

Abbiamo visto sopra come, nella prospettiva secolare, la novità più radicale degli ultimi vent’anni sia la fine della “grande divergenza”, di quel processo per cui Europa, Nord America e Giappone crescevano rapidamente mentre il resto dell’umanità restava indietro. Vediamo brevemente alcune cifre in proposito.

Il risultato della grande divergenza iniziata con la rivoluzione industriale inglese si sintetizza in pochi numeri: nel 1980 gli Stati Uniti generavano più di un quinto (22,5%) del prodotto mondiale, la Germania il 6,1%. L’Italia (con il 4,1% del PIL globale) produceva tanto quanto la somma di Cina (2,0%) e India (2,2%).

Nel 1990 il PIL di 1,2 miliardi di cinesi era ancora inferiore a quello dei 55 milioni di italiani (3,6% contro 3,8% del prodotto mondiale). Nel 2008, l’economia cinese è circa il 10,8% di quella mondiale, quella indiana il 4,6%. Nel frattempo il peso relativo di Germania e Italia nella produzione mondiale si è ridotto rispettivamente al 4,4% e al 2,7%. Benchè entrambi questi ultimi paesi abbiano continuato a crescere, a generare risorse addizionali per abitante, il mondo si è sviluppato assai più rapidamente. Cina e India, molto più rapidamente della media mondiale. Tra il 1992 e il 2007 il prodotto interno lordo della Repubblica Popolare Cinese è cresciuto in media del 10,1% l’anno, quello dell’India del 6,7%. Nemmeno il Giappone nell’età dell’oro del proprio sviluppo (1951-1971), era riuscito a forzare tanto la crescita annua delle risorse a disposizione di propri cittadini.

La “fine della divergenza” implica una diminuzione del peso relativo dei paesi di più antica industrializzazione. Si tratta di un processo naturale, troppo a lungo



rimandato nel Diciannovesimo e Ventesimo secolo, che non stupisce nè dovrebbe preoccupare. Nel lungo periodo esso contiene elementi molto positivi, grandi opportunità, per tutti gli abitanti del pianeta. All'interno di questo processo naturale, non negativo per i paesi più ricchi, va segnalata la straordinaria vitalità dell'economia statunitense che, pur la più grande del mondo e una di quelle a più elevata produttività, è riuscita a crescere a ritmi quasi comparabili con la media mondiale, tanto da conservare quasi invariata la propria enorme quota del reddito planetario (scesa nel periodo solo dal 22,5% al 21,4%). Il Regno Unito ha saputo difendere meglio dell'Europa continentale la propria quota del prodotto mondiale. Lo stesso si deve dire dell'Australia che ha sfruttato assai bene anche la propria relativa prossimità geografica con le aree più dinamiche del globo.

Grazie allo sviluppo economico degli ultimi vent'anni, l'incidenza della povertà sulla popolazione del globo si è considerevolmente ridotta. Inutile dire che, in valore assoluto, è ancora intollerabilmente elevata, pone un enorme interrogativo politico ed etico sulla qualità della crescita economica, minaccia la sicurezza e la pace. Ma non per questo vanno taciuti i grandi progressi compiuti: lo sviluppo economico non è il solo ma è certo il principale strumento di lotta alla povertà millenaria la cui sconfitta è, per la prima volta nella storia, entro le possibilità concrete di una generazione. Insieme alla riduzione della povertà osserviamo un aumento della durata della vita media e della scolarità, una riduzione del tasso di crescita della popolazione mondiale che dovrebbe stabilizzarsi attorno al 2050. Tutti effetti altamente desiderabili, ricchi di promesse per il genere umano.

Alcune aree del mondo, in Asia, America Latina e, soprattutto, nell'Africa subsahariana, faticano ad agganciare lo sviluppo planetario. Malgrado al fine della grande divergenza, persiste una "piccola divergenza" di paesi e regioni che hanno partecipato solo marginalmente o per nulla a questa stagione di crescita.

### 3.3 I caratteri della "seconda globalizzazione" (nel confronto con la prima)

Quella che stiamo vivendo viene chiamata dagli studiosi "seconda globalizzazione" per distinguerla dalla "prima" che aveva caratterizzato la fine del Diciannovesimo e l'inizio del Ventesimo secolo, ed era stata seguita da una violenta reazione.

Rispetto alla prima fase di grande apertura internazionale dei mercati, quella attuale ha caratteri in parte diversi che possono essere sintetizzati come segue:

- Il commercio internazionale di beni e servizi ha oggi proporzioni (rispetto al PIL mondiale e quindi dei singoli paesi) assai maggiori di quelle del 1910 e cresce rapidamente. Secondo stime della Banca Mondiale, nel 2007 circa la

metà (51%) della produzione di “merci” è scambiata a livello internazionale (la quota era 41% nel 2000). Sono inoltre diverse la direzione e la composizione dei flussi commerciali. Il classico schema secondo il quale il “Nord” ricco scambiava manufatti contro le materie prime del “Sud” sottosviluppato (mentre i paesi sviluppati scambiavano manufatti tra loro) si è trasformato in uno schema assai più complesso di commerci multilaterali (quindi anche Nord-Sud) caratterizzati dalla presenza crescente e ormai prevalente (circa il 70%) dei paesi meno sviluppati nelle esportazioni di manufatti. Il commercio “intra industriale” (es. prodotti meccanici contro prodotti meccanici), che caratterizzava fino agli anni Ottanta quasi esclusivamente le transazioni tra paesi sviluppati, ha oggi assunto il carattere di paradigma generale.

- Se la prima globalizzazione era stata trainata soprattutto dalla caduta dei costi di trasporto, quella attuale è caratterizzata da un'enorme riduzione dei costi di coordinamento e comunicazione. Se tanto nella prima globalizzazione quanto negli anni successivi alla seconda guerra mondiale, le imprese transnazionali delocalizzavano intere produzioni (stabilimenti) secondo le convenienze imposte da costi di lavoro e abbondanza di materie prime, la seconda globalizzazione vede una divisione internazionale del lavoro molto più articolata. La delocalizzazione delle produzioni (che pure continua) assume un'importanza sempre minore rispetto alla delocalizzazione di singole funzioni e compiti. Più che a livello di settori e imprese, il processo di riallocazione internazionale delle produzioni si svolge a livello di funzioni e di singoli lavoratori. La concorrenza internazionale si svolge in modo crescente soprattutto tra individui che compiono il medesimo lavoro, secondo il grado di trasferibilità all'estero delle funzioni svolte dai lavoratori stessi. La divisione classica tra funzioni a elevato e modesto costo del lavoro regge sempre meno. Così, non esiste concorrenza tra i tassisti o i barbieri di Roma e quelli di Bangalore mentre esiste e cresce di intensità quella tra i progettisti di *software* delle due città. I processi produttivi si articolano in catene globali di valore. Un'impresa tessile austriaca produce frange per materassi in North Carolina facendole disegnare a Milano. Aumenta il numero degli ospedali americani che invia radiografie, ecografie e simili in India per la diagnosi: i radiologi indiani fanno concorrenza a quelli americani in un segmento del mercato del lavoro caratterizzato da elevatissime competenze. La divisione internazionale del lavoro tra manuale e qualificato, tra bassi ed elevati livelli di competenza che caratterizzava la prima globalizzazione viene sempre più affievolendosi nella seconda. Ciò che conta oggi è la trasferibilità o meno all'estero delle competenze: talune sono trasferibili (per esempio quella dei radiologi) altre lo sono meno (per

esempio quella dei dentisti). Ma il carattere e il numero delle competenze trasferibili varia continuamente al variare delle tecniche: non è escluso che in un domani prossimo sia possibile a un dentista operare a distanza come sembra stia già avvenendo per taluni tipi di microchirurgia.

Questo carattere della seconda globalizzazione cambia sia le strategie di impresa sia le politiche volte ad accrescere la competitività dei paesi e/o a mitigare l'impatto sociale della globalizzazione stessa. L'impresa delocalizzerà sempre più funzioni (per esempio, nel caso dell'industria editoriale, correzione di bozze, editing, riproduzione) piuttosto che interi processi produttivi integrati. Le politiche a favore della competitività riguarderanno sempre più soluzioni "di sistema" piuttosto che provvedimenti che riducano i costi per questo o quel settore produttivo. Nella competizione internazionale sono decisivi: rispetto della legge, burocrazia snella ed efficiente, infrastrutture, elevati livelli di amenità cittadina, semplicità e certezza (piuttosto che livello assoluto) della tassazione. Quanto alle politiche scolastiche, non è detto che un innalzamento del livello generale di istruzione (peraltro sempre desiderabile in sé, come elemento della qualità della vita) protegga tutti i cittadini in ugual misura dalla concorrenza internazionale. Infine, un *welfare* che voglia garantire un minimo di sicurezza a coloro le cui posizioni lavorative vengono messe in forse dalla globalizzazione non potrà essere mirato solo ai lavoratori non qualificati ma, per essere socialmente efficace, dovrà assumere caratteri di generalità sinora sconosciuti alla maggioranza dei paesi.

- Il mercato internazionale di capitali era, sino alla crisi del 2008, più ampio ma soprattutto molto diverso da quello della precedente globalizzazione. Prima del 1914 i flussi andavano principalmente dall'Europa (soprattutto dal Regno Unito e dalla Francia) ai paesi ricchi di risorse e poveri di popolazione (America settentrionale e meridionale, Africa, Australia). Si trattava soprattutto di investimenti diretti e di prestiti obbligazionari a medio e lungo termine. Oggi i capitali e il risparmio, non sono più concentrati in pochi paesi maturi: si muovono da tutto il mondo alla ricerca dei rendimenti più elevati. La componente a breve e brevissimo termine è diventata molto maggiore di quanto fosse nella prima globalizzazione ed è, nell'opinione di molti, una delle fonti di instabilità sistemica (ha contribuito alle crisi finanziarie asiatiche della fine del secolo scorso). In questo quadro, gli Stati Uniti - tornati a essere, come prima del 1914, grandi importatori netti di capitale, soprattutto grazie alla vitalità della loro economia e all'importanza del dollaro - non hanno trovato difficoltà a finanziare un crescente disavanzo delle partite correnti con l'estero grazie all'esistenza di grandi paesi emergenti (primo fra tutti la Cina), caratterizzati da enormi risparmi privati e colossali avanzi

commerciali con l'estero, che hanno trovato in attività finanziarie denominate in dollari quella che pareva essere sino all'estate 2008 la combinazione rischio-rendimento più efficiente al mondo.

- I movimenti migratori sono stati, viceversa, più intensi prima del 1914 rispetto a oggi. Si noti che tra 1890 e 1914 bastava un differenziale salariale del 50% a far muovere oltre 2 milioni di italiani verso gli Stati Uniti. Oggi i differenziali salariali sono molto maggiori (1/5 e in taluni casi fino a 1/10) eppure i flussi sono minori e relativamente stabili. Le frontiere sono meno aperte oggi di quanto fossero allora ai movimenti delle persone.

### 3.4 Risorse, ambiente, prezzi

La rapida crescita della produzione nei paesi rimasti sinora indietro ha come corollario l'aspirazione di enormi masse di persone ad accrescere i consumi fino ad arrivare, entro un tempo ormai non lontano a disporre di alimenti, abitazioni, automobili, viaggi e divertimenti in quantità simile a quella di cui oggi godono i cittadini dei paesi a reddito più elevato. È quasi superfluo sottolineare il potenziale impatto sulla disponibilità di risorse naturali e sulla qualità dell'ambiente implicito in questo processo, giova dirlo ancora e ancora, autenticamente rivoluzionario. Un processo, si noti, che potrà essere rallentato ma non invertito dall'attuale crisi economica mondiale. Un'avvisaglia dei potenziali effetti di questo processo si è avuta nel 2007-2008 con il forte aumento dei prezzi dei beni alimentari essenziali e dei prodotti energetici. Se questi ultimi sono da allora fortemente diminuiti, quelli degli alimenti non si sono ridotti in modo proporzionale.

L'aumento dei prezzi al quale abbiamo assistito è stato eccessivo e non interamente giustificato dalla situazione strutturale della domanda e dell'offerta. Esso ha però avuto il grande merito di portare l'attenzione su una situazione nuova destinata a caratterizzare la nostra epoca. Ci aiuta a capire un altro carattere del mondo in cui viviamo: non tornerà più la situazione "felice" che ha caratterizzato la storia economica mondiale sino a qualche anno fa, con l'eccezione degli anni Settanta del secolo scorso. Il Nord non potrà più scambiare i propri manufatti contro prodotti alimentari, materie prime ed energia ai prezzi ai quali era stato lungamente abituato. Sarà necessaria una quantità maggiore di manufatti o di servizi a elevato valore aggiunto per acquistare la stessa quantità di grano e petrolio. Ciò, come diremo, non sarà un male se stimolerà l'aumento della produttività nella manifattura e nei servizi, se favorirà l'adozione di nuove tecniche in agricoltura, se renderà sempre più convenienti risparmi energetici e ricerca di fonti alternative.

### 3.5 Distribuzione del reddito tra paesi e nei paesi

Abbiamo ripetuto più volte che lo sviluppo economico dell'ultimo ventennio ha portato grandi benefici all'umanità complessivamente intesa. In particolare, sono cresciuti i consumi, la speranza di vita, le occasioni per l'uomo comune di esprimere le proprie potenzialità umane e professionali; povertà, sottanutrizione, analfabetismo sono diminuiti. Come tutti i fenomeni storici di radicale rottura e rapido cambiamento anche quello che stiamo vivendo è tutt'altro che armonico. Alcuni hanno guadagnato più di altri, altri hanno perduto quanto avevano acquisito in precedenza.

La fine della "grande divergenza" significa che i divari di reddito per abitante tra paesi hanno iniziato a diminuire, pur restando ancora molto elevati (la disuguaglianza tra paesi è ancora largamente maggiore di quella registrata nei singoli paesi). Malgrado ciò, non tutte le aree del mondo stanno crescendo a ritmi compatibili con una riduzione dello storico divario nord-sud. Parti dell'America Latina e dell'Asia continuano a restare indietro. L'Africa, malgrado i segnali positivi venuti nell'ultimo quinquennio da taluni paesi, fatica a convergere. Oltre a essere eticamente sempre meno accettabile per la coscienza contemporanea, questa situazione è fonte di evidenti rischi geopolitici.

All'interno dei singoli paesi, sia sviluppati sia in via di sviluppo, lo sviluppo economico moderno ha prodotto, fino agli anni Ottanta del Ventesimo secolo, una diminuzione della disuguaglianza. A partire grosso modo dagli anni Novanta si è, viceversa, verificata in molti paesi una tendenza all'aumento della disuguaglianza nei redditi e/o nei consumi dei cittadini (non mancano interessanti eccezioni come la Scandinavia). Non è ancora del tutto chiaro quanta parte di questa tendenza sia da attribuire all'apertura commerciale (che deprime i salari del lavoro non qualificato nei paesi sviluppati) e quanta alla natura del progresso tecnico a elevata intensità di capitale umano tipica dell'epoca in cui viviamo. Non sappiamo, in altre parole, se biasimare di più la globalizzazione o la tecnologia.

L'aumento della disuguaglianza e dell'incertezza costituisce in molti paesi un problema politico. In assenza di una certezza circa l'attribuzione delle principali cause di un fenomeno certamente indesiderabile, è più facile indicare nella globalizzazione piuttosto che nella tecnologia il principale colpevole. Ciò è comprensibile dal punto di vista delle dinamiche elettorali e della rapida acquisizione dei consensi, ma potrebbe innescare un processo come quello che ha messo fine alla prima globalizzazione. Esistono e vanno adottati strumenti economici e politici per attenuare l'impatto distributivo dello sviluppo e/o dell'apertura internazionale dei mercati senza ricorrere al neo-protezionismo.

### 3.6 Vincitori e vinti

L'economia mondiale non è una partita di calcio e tanto meno una guerra, parlare di vincitori e vinti è dunque improprio. Ma se ne parla e dunque il tema va brevemente esaminato. Si è visto come alcuni tra i più importanti paesi che erano rimasti indietro nello sviluppo economico del Diciannovesimo e Ventesimo secolo abbiano realizzato i tassi di crescita più elevati della media, cominciando a invertire il lungo processo della "grande divergenza". Sono riusciti a farlo quando hanno adottato istituzioni e politiche adatte. Non si è trattato solo di apertura al commercio internazionale. Questa ha giocato un indubbio ruolo di stimolo, ha consentito una più efficace allocazione delle risorse e quindi una più rapida crescita della produttività. Ma, soprattutto nel caso di sub-continenti come Cina e India, la liberalizzazione dei mercati interni, una migliore protezione dei diritti di proprietà, un elevato tasso di risparmio e investimento, l'attenzione alla formazione del capitale umano e gli stimoli alla ricerca, hanno giocato un ruolo decisivo. Hanno innescato un circolo virtuoso di sinergia con l'apertura ai mercati internazionali delle merci e dei capitali. Sono questi i "vincitori" dell'ultimo ventennio? Non va dimenticato che l'arretratezza ha i suoi "vantaggi" e che gran parte dell'extra crescita di paesi come Cina e India è prevista dalla teoria economica e attribuibile proprio alla rincorsa verso i paesi a reddito e produttività più elevati. La "vittoria" dei paesi più dinamici va pertanto vista anzitutto come una vittoria rispetto al proprio passato, nel superamento delle resistenze secolari alla modernizzazione e nella realizzazione delle condizioni istituzionali, sociali ed economiche che oggi consentono di sfruttare pienamente elevate capacità di risparmio, lavoro operoso e poco remunerato, inventiva sinora repressa.

Tra i paesi a reddito elevato, gli Stati Uniti e l'Australia sono stati tra i più capaci di rilanciare e mantenere un soddisfacente tasso di crescita della produttività. Per ragioni speculari a quelle che fanno prevedere una rapida "rincorsa" dei paesi più poveri, gli economisti prevedono che i paesi più avanzati, quelli a produttività più elevata, abbiano una crescita lenta. La vitalità mostrata dagli Stati Uniti nell'adottare e diffondere il progresso tecnico, soprattutto quello informatico e biotecnologico, è stata sorprendente. Restando alla metafora sportiva, anche questa è una "vittoria", soprattutto contro se stessi. È una "vittoria" tanto più rilevante quanto altri paesi, seppure partendo da livelli di reddito meno elevati di quelli statunitensi, non sono riusciti altrettanto bene a partecipare alla stagione di sviluppo del ventennio trascorso. Si tratta, in modo particolare, dei grandi paesi dell'Europa continentale e del Giappone. Anche se la sotto-performance europea è stata in parte esagerata, il vecchio continente - in particolare l'area euro - è cresciuto più lentamente degli Stati Uniti, ha creato meno posti di lavoro, ha avuto

un'insoddisfacente dinamica della produttività. Nell'ambito dell'Europa, i risultati ottenuti dall'economia italiana sono stati particolarmente deludenti mentre Regno Unito e paesi scandinavi si sono distinti per una dinamica produttiva robusta.

Il dibattito sulle ragioni della bassa crescita europea è aperto. Vi è chi la attribuisce a una pressione fiscale troppo elevata, chi a eccessive rigidità nei mercati del lavoro e dei prodotti, chi alla qualità relativamente modesta della ricerca accademica e industriale, chi, infine, a una radicata preferenza per il tempo libero rispetto al lavoro. Ciascuna di queste spiegazioni contiene probabilmente una parte di verità e non è questo il luogo per approfondirne gli aspetti tecnici. Basta solo osservare che, se si vuole restare alla metafora sportiva dei vincitori e dei vinti, l'Europa occidentale appartiene alla seconda piuttosto che alla prima categoria, nel senso almeno di non essere stata capace di cogliere appieno le opportunità che la crescita mondiale veniva creando per tutti.

Abbiamo già accennato al fatto che l'Africa sub-sahariana è stata l'area maggiormente marginale nella grande dinamica economica del ventennio passato: si tratta certamente del maggiore problema economico che l'umanità deve affrontare, anche durante la crisi attuale e non appena questa sarà in via di superamento.

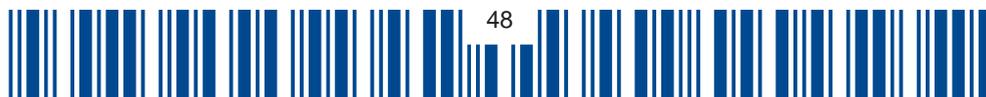
## 4. Il mondo nel 2030

### 4.1 Previsioni e storia

Il 2030 è dopodomani. Arriva subito. Per prepararci, dobbiamo cercare di immaginare come potrà essere il mondo che ci aspetta, che aspetta i nostri figli, pur nella consapevolezza che quando la storia sperimenta rotture epocali come quelle della fine del corto Ventesimo secolo e poi un'enorme accelerazione, chiunque azzardi previsioni basate su estrapolazioni più o meno raffinate delle tendenze in atto deve dare prova di grande cautela, circondarle di ogni possibile qualificazione. La crisi che stiamo vivendo rende ancora più incerto il futuro a lungo termine, per le sue possibili conseguenze sui rapporti internazionali, non solo di natura economica.

Sul 2030 possiamo dire una cosa sola con quasi assoluta certezza: sarà molto diverso dal 2009. Per il resto, siamo consapevoli che le variabili economiche in gioco sono molte e interconnesse (produzione, consumi, demografia, disponibilità e prezzi delle risorse, *global warming*, finanza, bilancia dei pagamenti, ragioni di scambio, ecc.) e nessuna di esse ha un andamento che si possa immaginare come lineare. A queste variabili vanno aggiunte quelle non economiche, ancora meno prevedibili delle prime, ma a esse collegate.

Un richiamo alla prudenza nell'estrapolare ai prossimi vent'anni i *trend*, pur debitamente corretti, degli ultimi venti viene proprio dalla storia. Non possiamo

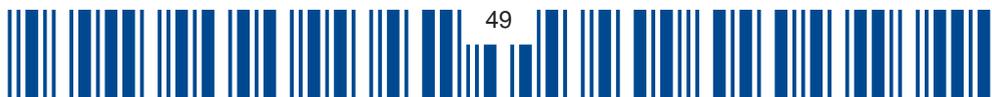


dimenticare che l'umanità ha già vissuto una grande "globalizzazione" prima del 1914 e che essa è finita in un trentennio di guerre e "deglobalizzazione". Gli storici individuano soprattutto nelle forti variazioni di potere economico tra paesi e nella distribuzione del reddito nei paesi le forze che hanno generato, in modo largamente endogeno, la fine della "prima globalizzazione". I diversi ritmi di crescita dei singoli paesi hanno modificato in tempi relativamente brevi le posizioni di forza economica e quindi anche militare e politica dei vari paesi. Alcuni di essi si sono sentiti minacciati nella supremazia acquisita, altri sono stati tentati di realizzare quella minaccia. Nessuno voleva l'olocausto del 1914-1918 ma - ed è questa una possibilità sempre presente - la situazione è sfuggita di mano. All'interno dei singoli paesi, l'apertura ai mercati internazionali ha modificato la distribuzione del reddito: i "perdenti" (seppure spesso solo in senso relativo) si sono adoperati, di frequente con successo, a generare reazioni protezionistiche sia con tariffe doganali, sia con limitazioni ai movimenti migratori. La reazione alla globalizzazione, iniziata prima del 1914, è stata fortissima dopo il 1919. A relazioni internazionali assai tese si è sommata una tendenza generale al nazionalismo economico con i risultati che sappiamo sul fronte dei redditi e dell'occupazione. La storia economica, politica e sociale degli anni Venti e Trenta del secolo scorso andrebbe nuovamente raccontata a ogni generazione di politici e di cittadini. A maggior ragione andrebbe raccontata a chi è chiamato a gestire la crisi attuale. La storia non si ripete, non c'è motivo che si ripeta se non lo vogliamo, ma ricordare che il mondo ha già vissuto una forte globalizzazione e che questa ha finito per implodere può mettere in guardia contro la ripetizione di errori simili a quelli commessi allora. Le avvisaglie che sia possibile una ripetizione di quegli errori sono largamente presenti: mancanza di coordinamento nella risposta alla crisi, asimmetrie tra paesi in avanzo e disavanzo, protezionismo, rigurgiti di nazionalismo.

#### 4.2 Produzione e popolazione nel 2030

Con tutte le cautele di cui abbiamo detto, diamo un'occhiata alla tabella 1, ripresa dal lavoro dell'economista inglese Angus Maddison. Essa è compilata con qualche attenzione: in particolare, non si basa sull'extrapolazione pura e semplice dei tassi di crescita passati, non ipotizza che i ritmi di sviluppo realizzati sinora da Cina e India siano sostenibili per un altro ventennio. Si basa, dunque, sull'ipotesi che questi due giganti economici crescano dal 2010 al 2030 in media del 4,5% l'anno (circa la metà del tasso di crescita realizzato sin qui dalla Cina e 2/3 del tasso indiano). Ipotizza inoltre che l'Europa occidentale recuperi la propria vitalità economica e si sviluppi al tasso secolare sin qui sperimentato.

La tabella colpisce soprattutto per i grandi cambiamenti che sottende nei rapporti



di forza economica tra le macro aree del mondo. Il peso del cosiddetto occidente (Europa Occidentale, Stati Uniti, Canada, Australia, Nuova Zelanda) raggiungeva nel 1950 circa il 60% del PIL mondiale, era ancora il 51% nel 1973 dopo due decenni di rapida crescita dell'economia mondiale. Tale peso sarà circa il 33% nel 2030. In quell'anno, il centro della produzione e del consumo mondiali sarà spostato all'Asia. Sotto questo profilo si assisterà in un certo senso al ritorno alle posizioni relative che probabilmente esistevano nel Quattordicesimo e Quindicesimo secolo, prima della grande espansione europea (Tab. 1).

Secondo le stime delle Nazioni Unite, nel 2030 la popolazione mondiale dovrebbe aggirarsi attorno agli 8,2 miliardi (rispetto ai 6,7 miliardi attuali) pur in presenza di una riduzione del tasso di crescita dall'1% annuo di oggi a una media dello 0,75% nel prossimo ventennio (la crescita rallenterà sensibilmente nei decenni successivi: si stima che nel 2050 il mondo possa contenere all'incirca 8,9 miliardi di persone e che da allora la popolazione della terra si stabilizzi o cominci lentamente a diminuire). Non ci si attendono grandi cambiamenti nel peso demografico relativo delle grandi aree del mondo eccetto che per l'Europa che passerà dall'attuale 10,5% all'8,4% della popolazione mondiale e per Africa, il cui peso demografico aumenterà dal 14,4% al 17,3%. Con circa 1,5 miliardi di abitanti l'India potrebbe essere il paese più popoloso del mondo, avendo sorpassato la Cina attorno al 2025. Insieme, i due giganti avrebbero circa il 37% della popolazione mondiale. Tassi di crescita demografici più contenuti e un aumento della speranza di vita produrranno un forte invecchiamento della popolazione. È possibile prevedere che, nel 2030, 1,5 o 2 miliardi di persone siano "ricche", abbiano quindi un reddito medio pari a quello degli attuali paesi sviluppati, 2 o 3 miliardi stiano avvicinandosi alla "ricchezza" e gli altri siano ancora poveri.

**Tab. 1 Distribuzione del PIL mondiale**  
(Var. %)

	1950	1973	2003	2030
Europa Occidentale	26,2	25,6	19,2	13,0
Nord America e Australia	30,7	25,3	23,7	19,8
Asia	18,6	24,1	40,5	53,3
Europa Orientale	3,5	3,4	1,9	1,3
Ex URSS	9,6	9,4	3,8	3,4
America Latina	7,8	8,7	7,7	6,3
Africa	3,4	3,8	3,2	3,0

Fonte: Angus Maddison - *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030*, 2008.

Se ci si limita alle sole variabili economiche e demografiche, lo scenario delineato appare plausibile. Anche se nei prossimi anni l'economia mondiale attraversasse una fase di protratta e forte recessione, i tratti della crescita di lungo andare del prossimo ventennio non dovrebbero essere profondamente alterati. Una simile crescita implica, accanto ai rischi inerenti a macroscopici cambiamenti nella dinamica relativa di singole aree geografiche e settori produttivi, enormi potenzialità per tutto il mondo. La dinamica economica che ci attende ha la potenzialità di generare risorse capaci di risolvere problemi che hanno sempre afflitto l'umanità sin dal suo apparire sulla terra, in particolare: povertà di massa, sottanutrizione, malattie endemiche ed epidemiche, analfabetismo. Una volta superata la fase iniziale dello sviluppo, le economie asiatiche genereranno più tecnologia, più capitale umano, più sicurezza sociale di quanto abbiano fatto sinora. Si tratta, potenzialmente, di sviluppi benefici per tutti coloro - paesi e individui - che sapranno mettersi in condizione di sfruttarli con istituzioni e capitale umano adeguati.

Il condizionale è naturalmente d'obbligo, non solo nel senso banale che tutte le previsioni a lungo termine sono altamente incerte, ma soprattutto per la maggiore incertezza delle variabili sociali e geopolitiche rispetto a quelle economiche con le quali peraltro fortemente interagiscono. Non dimentichiamo che la lunga fase di sviluppo economico di fine Diciannovesimo secolo è stata interrotta non da crisi finanziarie, né dall'esaurirsi di risorse, né dal declino degli investimenti produttivi, né da una diminuita dinamica del progresso tecnico, ma da eventi politici domestici e internazionali, se non direttamente dipendenti, in vario modo collegati con i mutamenti della distribuzione del reddito e della ricchezza nei paesi e tra i paesi, frutto del rapido sviluppo. Nelle circostanze di allora, un deficit di visione e capacità di guida politica rese tragicamente ingovernabili i grandi mutamenti nello status quo che sempre si accompagnano alla crescita economica.

Tra le variabili critiche, foriere di problemi ma anche di grandi opportunità sia sul piano economico sia su quello geopolitico figurano: a) domanda e offerta globale e distribuzione geografica delle risorse alimentari; b) prezzo dei prodotti energetici ed effetti ambientali della rapida crescita che ci si aspetta anche per i prossimi decenni. Vediamole brevemente in maggiore dettaglio.

#### 4.3 Quale problema alimentare?

La questione alimentare e quella ecologica sono gli esempi forse più lampanti di rischi enormi incombenti sull'umanità che possono peraltro anche tradursi in altrettanto enormi opportunità: di innovazione e progresso tecnico, di occupazione, di cambiamento istituzionale e sociale. Vediamo brevemente come.

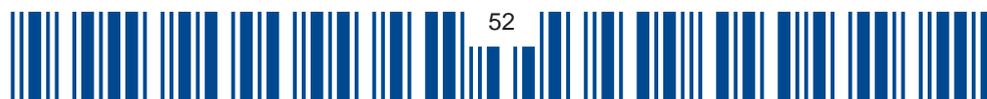


Il recente aumento del prezzo dei prodotti agricoli, ha suonato un allarme che l'umanità non può sottovalutare. La crescita della popolazione di cui abbiamo dato sopra alcune cifre sarà accompagnata per un po' di anni da un aumento più che proporzionale della domanda di alimenti: a mano a mano che masse sottonutrite usciranno dalla soglia minima della sopravvivenza la prima cosa che domanderanno, con il nuovo potere d'acquisto, sarà una maggiore quantità e una migliore qualità (diversificazione) della dieta. Questa facile previsione, insieme all'aumento straordinario dei prezzi agricoli degli ultimi due anni, ha indotto molti a evocare scenari apocalittici di carestie malthusiane. Ma non vi è alcun motivo che si verifichi una scarsità globale di alimenti se essa non sarà generata dalla insipienza umana.

Sino all'inizio del Diciannovesimo secolo non tutte le carestie sono state opera dell'uomo. L'elevato costo del trasporto rendeva in alcuni casi impossibile soccorrere con l'abbondanza del raccolto di una regione la scarsità di un'altra. Spesso, anche allora, l'uomo ci metteva del proprio con divieti di esportazione, dazi, razionamenti del credito. Dopo la rivoluzione dei trasporti, le grandi carestie non sono mancate ma si sono fatte più rare e sono rimaste relativamente limitate nello spazio e nella durata, spesso confinate ad aree periferiche quali le isole di Capo Verde dove negli anni Cinquanta dell'Ottocento la carestia uccise un quarto della popolazione. Nel Ventesimo secolo, si può dire che le carestie siano state quasi esclusivamente opera dell'uomo: tale fu quella che durante la seconda guerra mondiale colpì vaste regioni dell'India o quella che, tra il 1950 e il 1960, uccise il 3% della popolazione cinese. Nelle regioni più povere del mondo, la grande ineguaglianza nella distribuzione del reddito, l'elevato costo dei trasporti, l'imperfetto funzionamento dei mercati e l'inadeguatezza dell'intervento pubblico rendono, tuttora, disastrose molte carestie regionali. Esse sono quasi sempre il frutto, ricorda Amartya Sen, di regimi autoritari. Il problema alimentare del Ventesimo secolo si poteva riassumere dicendo che al mondo esistevano le risorse per alleviare la fame ma non gli strumenti istituzionali per farle arrivare a chi ne aveva bisogno. Il caso estremo è quello del Darfur.

La grande sfida che l'umanità può vincere consiste nel fare in modo che ciò non abbia più a verificarsi nel Ventunesimo secolo. Gli abitanti dei paesi attualmente più ricchi hanno tutto da guadagnare nel fare in modo che le masse emergenti, che desiderano una dieta abbondante e diversificata come la nostra e avranno i mezzi per soddisfare questo desiderio, non entrino in conflitto economico e forse anche militare con il "Nord sviluppato".

Il nostro pianeta è ancora ricco di terra potenzialmente arabile il cui sfruttamento diviene conveniente al crescere dei prezzi. Le tecniche agricole, comprese



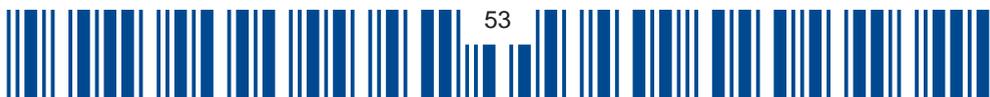
le modificazioni genetiche, accresceranno il prodotto per ettaro. L'opportunità che si intravede per i paesi più ricchi consisterà anzitutto nello sviluppo, che si annuncia più impetuoso che per il passato, delle biotecnologie, a cominciare da quelle applicate all'agricoltura e alla zootecnia.

Nel lungo termine, i pericoli potrebbero derivare non dall'incapacità dell'offerta globale di prodotti alimentari di fare fronte alla crescente domanda globale ma dall'ineguale distribuzione geografica della terra coltivabile. Lo storico Paul Kennedy ha attirato la nostra attenzione sul fatto che i terreni agricoli disponibili e i nuovi grandi consumatori di alimenti non sono situati in luoghi contigui. La terra potenzialmente arabile (che verrà messa a coltura con il crescere dei prezzi e il progresso tecnico) si trova in Canada, in Argentina, in Russia, in Australia. La nuova domanda di alimenti verrà soprattutto dall'Asia emergente (gli australiani hanno 1,2 ettari di terra arabile per abitante, i cinesi poco più di un quinto di ettaro). Questa situazione potrebbe creare gravi tensioni economiche e politiche se non governata con lungimiranza, con adeguate politiche economiche.

È strategicamente decisivo che le derrate alimentari possano muoversi tra un continente e l'altro. Divieti all'esportazione, razionamenti alla produzione, sussidi alla produzione di etanolo, dazi di importazione non sono compatibili con la sostenibilità dell'aumento prevedibile della domanda di cibo, con la fine di ogni carestia. Sarà necessaria una forte cooperazione. Ma a queste condizioni la terra potrà offrire alimenti per tutti, insieme a grandi opportunità di progresso tecnologico, di investimenti redditizi e di occupazione. L'alternativa assai poco allettante, quella di un'ulteriore deriva protezionistica, porterebbe paesi grandi (e bene armati) a parlare nuovamente di spazio vitale (*lebensraum*), come all'inizio del Ventesimo secolo, come negli anni Trenta.

#### 4.4 Il prezzo dell'energia e la sfida ambientale

La sfida ambientale è certamente la più complessa e difficile che l'umanità dovrà affrontare nei decenni a venire. Le stime più pessimiste circa il futuro a medio termine della qualità dell'ambiente in cui viviamo sono quasi certamente poco credibili ma anche i più ottimisti tra coloro che si occupano del problema concordano che difficilmente la terra potrà sostenere un'estensione al resto del mondo delle emissioni pro-capite (o per unità di PIL) che caratterizzano oggi l'Occidente. Nel 2000, le emissioni pro-capite di CO<sub>2</sub> degli Stati Uniti erano pari a 21 tonnellate, quelle dell'Italia a 7, quelle della Cina 2,6. Anche se Cina, India, Brasile, Russia e gli altri paesi emergenti limitassero i consumi energetici per abitante a livelli pari a quelli dell'Europa occidentale, senza raggiungere l'insensatezza degli Stati Uniti, la situazione sarebbe insostenibile.



L'Occidente ha perso il monopolio della ricchezza e con esso quello dell'inquinamento: in assenza di un forte coordinamento per la riduzione del consumo energetico per unità di prodotto e per l'introduzione di fonti energetiche alternative, il costo del riscaldamento globale sarà pagato dall'intera umanità.

Un primo meccanismo di coordinamento sarà fornito dal prezzo del petrolio. L'aumento dei prezzi consentirà di sfruttare giacimenti oggi non economici (per esempio quelli sottomarini a grande profondità al largo delle coste brasiliane). L'esaurimento delle risorse non riproducibili è lontano nel tempo, ancorché certo, ma la loro estrazione avverrà a costi crescenti. Ciò non è un male, in una prospettiva di lungo termine. L'alto prezzo del petrolio renderà conveniente lo sviluppo di tecnologie sempre più efficaci di risparmio energetico. Renderà, al tempo stesso, conveniente lo sfruttamento di fonti di energia alternative, oggi non competitive.

I prezzi elevati dell'energia hanno un altro effetto positivo: fanno crescere la questione ambientale non solo nella coscienza dei cittadini, ma anche come priorità politica. Pongono, dunque, il fondamento al necessario coordinamento delle politiche energetiche e ambientali. Il mercato, segnalando la scarsità crescente delle risorse, svolgerà il proprio ruolo di favorire risparmi energetici e l'adozione di fonti alternative, ma il mercato da solo non fornirà la qualità ambientale nella misura ottima desiderabile dalla collettività. La cooperazione internazionale è al tempo stesso necessaria ed estremamente difficile da raggiungere: la pressione dell'opinione pubblica, quella femminile sarà decisiva, è indispensabile per muovere parlamenti e governi. Come all'inizio del Ventesimo secolo la questione sociale divenne priorità politica grazie alla mobilitazione delle coscienze e degli interessi, così la questione fondamentale del Ventunesimo secolo, quella ambientale, sarà avviata a soluzione quando occuperà il centro del dibattito politico grazie a un altrettanto forte mobilitazione. Allora fu cruciale l'adozione del suffragio universale, nel Ventunesimo secolo il consolidarsi della presenza della donna nelle nascenti democrazie dei paesi in rapido sviluppo, insieme all'alto prezzo del petrolio, potrebbero decidere la partita ambientale.

L'elevato prezzo del petrolio avrà, nel medio termine, un probabile costo in termini di crescita e potrà rallentare l'apertura internazionale delle economie per l'aumento dei costi di trasporto che produrrà. Offrirà, in compenso, enormi possibilità di innovazione tecnologica: le persone, le imprese, i paesi che sapranno coglierla ne trarranno forte beneficio anche economico. Non è difficile prevedere che biotecnologie e tecniche per il risparmio energetico e lo sviluppo di nuove fonti costituiranno la parte principale della prossima ondata di progresso tecnico.

## 5. Rischi da minimizzare e opportunità da cogliere

Superata la crisi attuale, ripreso lo sviluppo lungo un sentiero che tutti auspicano più equilibrato, l'economia dovrà percorrere una strada stretta sul filo del rasoio che divide grandi rischi da grandi potenzialità. Le opportunità da cogliere sono quelle di un mondo nel quale un numero sempre crescente di paesi godrà dei benefici dello sviluppo economico, in un quadro di commercio internazionale sempre più caratterizzato dal mutuo scambio di manufatti, nel quale le esportazioni di prodotti primari rifletteranno una dotazione di risorse favorevole piuttosto che un settore manifatturiero arretrato.

I maggiori rischi per l'umanità - tra oggi e il 2030 - saranno quelli di carattere geopolitico. Il contesto geopolitico è, naturalmente, cruciale nel condizionare il grado di apertura internazionale dell'economia e favorire lo sviluppo economico. Il previsto rapido mutamento nei rapporti di forza economica tra le diverse aree del globo, la crescente scarsità di risorse energetiche, la lontananza geografica tra luoghi di produzione e di consumo degli alimenti possono, se non governati in modo cooperativo, creare (o ricreare) campi aspramente contrapposti.

L'assenza, che si profila quasi ineluttabile, di un *leader* mondiale in grado di creare e mantenere condizioni cooperative può accrescere l'instabilità e forme endemiche di conflittualità nocive allo sviluppo economico. I periodi di prosperità sono stati quasi sempre caratterizzati dalla presenza di una potenza in grado di tenere sotto controllo le espressioni conflittuali estreme: negli ultimi due secoli abbiamo visto susseguirsi una Pax Britannica e una Pax Americana. In mezzo a queste due fasi, tra le due guerre mondiali, la fine dell'egemonia britannica accompagnata dall'emergere troppo incerto e riluttante della potenza americana, ha lasciato un vuoto di coordinamento economico e politico internazionale al quale molti attribuiscono la gravità e la durata della Grande Crisi e, forse, la stessa seconda guerra mondiale. C'è il rischio non piccolo che una simile situazione si possa ripetere nei primi decenni del Ventunesimo secolo. Dopo la seconda guerra mondiale, al contrario, gli Stati Uniti assunsero una posizione lungimirante di guida politica, economica, finanziaria e militare dell'Occidente, con risultati dei quali abbiamo ancora nostalgia. La loro capacità di guida si è purtroppo fortemente offuscata negli ultimi dieci anni: è dunque prevedibile l'assenza di un forte *leader* (alcuni direbbero potenza egemone) mondiale. Se così fosse, nell'arco dei prossimi decenni, lo sviluppo, l'apertura dell'economia e il mantenimento della pace saranno affidati alla capacità di un mondo multipolare di porre in atto una forte cooperazione multilaterale, pur in assenza di un forte *broker* che crei le condizioni della sua credibilità e sostenibilità. La domanda, che resta per ora senza risposta, è quali siano i meccanismi con i quali questa

cooperazione possa realizzarsi in modo da consentire livelli accettabili di crescita economica nel rispetto del vincolo della sostenibilità ambientale.

L'efficacia della cooperazione internazionale dipenderà da numerosi fattori (compreso il realismo delle aspettative dell'opinione pubblica circa quanto ci si possa da essa aspettare) ma due saranno decisivi: a) la solidità del rapporto tra Stati Uniti e un'Unione Europea sempre più coesa; b) l'evoluzione delle società, delle economie e dei sistemi politici asiatici, soprattutto in India e Cina.

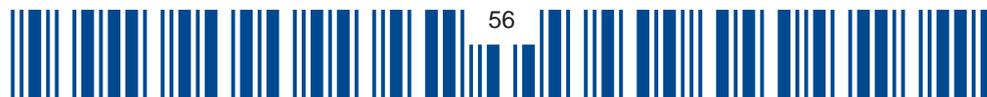
Su quest'ultimo punto, l'evoluzione interna di grandi paesi come India, Cina, Europa e mondo occidentale hanno poca (ma non nulla) possibilità di influire. La rapida crescita economica, che pure risolve innumerevoli problemi politici e sociali, ha sempre caratteri eversivi. Così come li può avere la brusca frenata della crisi attuale dopo una stagione che ha generato enormi aspettative. La società, la cultura, le istituzioni si trasformano meno rapidamente del sistema economico. Le tensioni tra questi due poli non mancheranno. La continuazione dello sviluppo nei due grandi paesi asiatici e, di riflesso, nel resto del mondo dipende in buona misura da come questi conflitti verranno gestiti e risolti.

Un'eredità negativa dell'ultimo ventennio è l'emergere del terrorismo internazionale. Si è facili profeti dicendo che è probabile che il mondo sia destinato a convivere a lungo con forme più o meno endemiche di terrorismo globale (legato ai vari terrorismi locali) che sarà necessario contenere e isolare senza alienarsi le simpatie di popolazioni incerte tra il sostegno al terrorismo e l'accettazione passiva della sua esistenza.

Nemmeno i conflitti distributivi, soprattutto all'interno dei paesi sviluppati, sono destinati a esaurirsi presto. La storia insegna che possono essere pericolosi. Possono innescare reazioni incontrollabili tali da condurre a una reazione contro la tendenza all'integrazione dell'economia mondiale (con gravissimi effetti recessivi globali). Questo pericolo si contrasta offrendo adeguata protezione (sicurezza) a coloro che possono essere maggiormente danneggiati da un'economia aperta. Il *welfare state* va ripensato a questo fine. Esso non è nemico della "globalizzazione", ne è il necessario sostegno.

## 6. L'Italia e la rivoluzione economica dell'ultimo ventennio

Tra i grandi paesi dell'Occidente sviluppato, l'Italia è tra quelli che meno hanno saputo trarre vantaggio dalla grande ondata di sviluppo e internazionalizzazione che ha caratterizzato l'umanità negli ultimi vent'anni. Non c'è dubbio che anche il nostro paese è molto cambiato, spesso per il meglio. Redditi e consumi sono cresciuti, seppure in modo non soddisfacente, sono aumentati i tassi di scolarità e la durata della vita media. Il sistema bancario è trasformato e rinnovato.



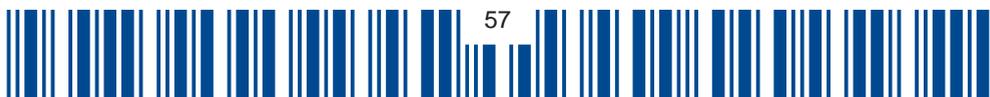
Molti indicatori di criminalità restano bassi nel confronto internazionale e vanno diminuendo. Il rapporto tra ricchezza e reddito è uno dei più elevati del mondo così come la percentuale di famiglie che possiede una casa. È considerevole il numero delle imprese, soprattutto di media dimensione, che hanno saputo innovare e competere con grande successo sui mercati internazionali. Questi e altri punti di forza dell'economia e della società italiana verranno evidenziati e discussi in maggiore dettaglio nei capitoli successivi.

È tuttavia innegabile che nel confronto anche solo con l'Europa - che, si è visto, non ha goduto complessivamente di una brillante dinamica economica - l'Italia ha attraversato il ventennio del grande sviluppo mondiale caratterizzandosi per una bassa crescita della produttività e un aumento delle disuguaglianze tra cittadini e aree geografiche. L'andamento di queste variabili sintetiche deriva da un insieme di situazioni economiche, sociali, istituzionali che verranno analizzate nei capitoli che seguono.

La metafora delle torri di San Gimignano ci pare riassumere i motivi più profondi dei mali italiani. Le torri della splendida città toscana erano edificate non per la difesa da nemici esterni ma perché ogni famiglia era gelosa della propria posizione nella società cittadina e voleva al tempo stesso ostentare e difendere il proprio status e la propria ricchezza. La città, esausta dalla mancanza di cooperazione e dalla rivalità tra i cittadini, fu facile preda della vicina Firenze. Analogamente, la società, la cultura diffusa, le istituzioni italiane tendono spesso a favorire la collusione di gruppi a danno di altri gruppi piuttosto che la cooperazione e la concorrenza aperta e ben regolata.

Cultura e istituzioni "di San Gimignano" non favoriscono lo sviluppo di tutte le energie necessarie a trarre vantaggio dalle enormi opportunità che ha offerto e, ci si auspica, offrirà la società aperta che si è venuta affermando dopo la grande rottura del 1989-1992 e che dobbiamo augurarci non venga troppo mortificata dalla crisi in atto. Le torri della splendida città toscana non riescono nemmeno a proteggere dai rischi della nostra epoca: quel po' di protezione che sembrano offrire si realizza con costi sociali ed economici, alla lunga anche democratici, crescenti.

Una parte non piccola degli italiani si è trovata, nel giro di pochi anni, proiettata in un mondo nel quale era impreparata a vivere. Un livello medio di istruzione relativamente basso, l'inadeguatezza della ricerca di base e applicata, l'obsolescenza delle infrastrutture, l'inefficienza del settore pubblico si sono rivelati, quasi improvvisamente, incompatibili con una adeguata crescita della produttività in un mondo caratterizzato da nuove tecnologie e nuove dinamiche di concorrenza internazionale. La reazione di molti è stata quella di chiudersi nella



propria torre, di rafforzarla se possibile, di spendere comunque molte energie nel rallentarne l'indebolimento. La vicenda dell'università italiana, in un mondo nel quale i sistemi universitari si sono ovunque radicalmente rinnovati, è una delle più tristemente calzanti alla metafora delle torri. Ma non è certo la sola: esempi si possono trarre da molti altri settori produttivi e sociali.

La storia, anche nel caso dell'Italia, esercita tutta la propria influenza sul presente e sul futuro. Aiuta a capire le incertezze, le chiusure, le paure, le coazioni a ripetere gli errori. Ma la storia non ha condannato l'Italia a restare ai margini dello sviluppo mondiale, a non approfittare delle occasioni che esso genera per tutti. Senza cedere a facile retorica, non è difficile riconoscere che la vicenda economica italiana del secondo dopoguerra è stata in larga misura una vicenda di successo. Un successo che non è caduto dall'alto, è dipeso dagli italiani, così come dipende dagli italiani l'arrancare degli ultimi due decenni. Le forze che sono state alla base di quel successo non sono spente. Rimangono forti bracci sulle quali bisogna soffiare per riaccendere il fuoco. Le pagine che seguono cercano, appunto, di contribuire a una riflessione su come, oltre la crisi, possa essere ravvivato il fuoco della crescita economica italiana.







## La risposta delle imprese italiane alle recessioni

Innocenzo Cipolletta

### Introduzione

Le imprese italiane si trovano ad affrontare, nel 2009, una recessione di natura globale che sarà particolarmente lunga e pesante. La loro capacità di sopravvivenza sarà messa a dura prova. Diffusa è l'opinione che il nostro apparato produttivo rischi di non resistere a questa ulteriore crisi e di finire per uscirne fortemente ridimensionato. Ne verrebbe avvalorata la tesi del declino storico dell'economia italiana, che vede nel tendenziale calo del tasso di sviluppo, nell'abbassamento della produttività e nella rarefazione delle grandi imprese i sintomi del malessere del Paese. Non ci rimarrebbe che rimpiangere le svalutazioni della lira, sperare in un euro debole, invocare politiche di protezione e di aiuti da parte dello Stato.

Ma le imprese italiane hanno già affrontato altre recessioni nel corso degli anni, e hanno mostrato sempre una buona capacità di adattamento e di resistenza alla concorrenza internazionale. Certo, c'è stato nel passato l'aiuto delle svalutazioni, ma queste sono state soluzioni per far superare momenti di particolare difficoltà. Non bisogna dimenticare che il principale aggiustamento è avvenuto nei periodi di cambio rigido, come si vedrà in seguito. In altre parole, si può dire che il comparto industriale, che più è stato esposto alla concorrenza, sia quello che meglio ha resistito e che ha mostrato le maggiori capacità di adattamento, trasformandosi continuamente per rispondere agli impulsi del mercato. D'altra parte, l'attuale recessione non è la prima di natura globale. Già negli anni Settanta l'Italia è stata coinvolta da una recessione mondiale, quella da petrolio, che sconvolse tutto il mondo industrializzato.

Ogni recessione ha finito per incidere sulla struttura delle nostre imprese, che tuttavia sono riuscite sempre ad adattarsi alle nuove condizioni che emergevano dai mercati. Né pare che il tessuto industriale si sia ristretto, posto che l'Italia resta, con la Germania, uno dei paesi a più forte vocazione industriale, ha difeso le sue quote di esportazioni mondiali, pur in presenza dell'ascesa delle produzioni asiatiche, ha attivato un maggior livello di occupazione e ha assorbito quote rilevanti di lavoratori immigrati.

Ma è giocoforza constatare che il Paese appare frenato nelle sue possibilità di crescita e di ammodernamento. È quindi lecito domandarsi se la capacità di adattamento mostrata dalle imprese sia sufficiente e se essa possa essere migliorata attraverso specifiche politiche e comportamenti volti a favorire una maggiore crescita economica. L'analisi di come le imprese italiane hanno reagito alle diverse recessioni attraversate dalla nostra economia nel corso degli ultimi anni, consente di vedere pregi e limiti della nostra capacità di adattamento e può consentire di trarre alcuni suggerimenti per indirizzare la politica economica verso risultati migliori di quelli conseguiti nel passato.

## 1. Le recessioni dell'economia italiana nel dopoguerra

L'Italia, negli oltre sessanta anni dal dopoguerra a oggi, ha affrontato diverse crisi congiunturali. Alcune (poche) di natura interna, altre di origine internazionale.

Di fatto, rifacendosi alla cronologia ciclica determinata dall'ISAE, dal dopoguerra si sono succeduti ben 12 cicli economici (compreso l'attuale partito all'inizio del 2005) di ampiezza e di durata differente (Tab. 1).

<b>Tab. 1 - Cicli italiani nella cronologia ISAE-ISCO</b>						
	<b>Punti di svolta</b>			<b>Durata mesi</b>		
	minimo iniziale	massimo	minimo finale	espansione	contrazione	ciclo completo
I	mag-45	set-47	mar-48	28	6	34
II	mar-48	apr-51	mag-52	37	13	50
III	mag-52	set-57	ago-58	64	11	75
IV	ago-58	ott-63	gen-65	62	15	77
V	gen-65	ott-70	ott-71	69	12	81
VI	ott-71	mar-74	mag-75	29	14	43
VII	mag-75	feb-77	dic-77	21	10	31
VIII	dic-77	mar-80	mar-83	27	36	63
IX	mar-83	mar-92	lug-93	108	16	124
X	lug-93	nov-95	nov-96	28	12	40
XI	nov-96	dic-00	feb-05	49	50	99

Fonte: ISAE.

Ricordiamo che un ciclo economico è una oscillazione ricorrente e non periodica dell'attività economica. Un ciclo si compone di una fase di espansione, che parte da un punto minimo del ciclo e termina toccando un punto massimo, ed è seguita da una fase di recessione, che finisce in un nuovo punto minimo che sarà, a sua volta, il punto di partenza del nuovo ciclo.

Non è questa la sede per discutere su quali siano le cause e le evoluzioni di un ciclo. Qui ci limiteremo a presentarli come datazione e come misura di intensità (Tab. 2), sulla base delle stime del Prodotto Interno Lordo (PIL) trimestrale, effettuate dall'ISAE e dall'ISTAT, depurate dalla stagionalità (i dati del PIL trimestrale sono disponibili solo dal 1960 e, quindi, le misure di intensità dei cicli trascurano i primi 3-4 cicli).

Dalla lettura dei cicli italiani si possono evidenziare alcune caratteristiche. La loro durata è fortemente variabile e non presenta alcuna regolarità nel tempo. Invece una certa regolarità caratterizza il rapporto tra la fase di espansione e quella di recessione (o contrazione). In genere l'espansione dura più della recessione. Questa "regolarità" è particolarmente visibile nei primi 40 anni, che

**Tab. 2 - Cicli italiani e PIL trimestrale**

numeri	Datazione			Durata <sup>1</sup>			Intensità <sup>2</sup>		Ritmo <sup>3</sup>		Uscita <sup>4</sup>	
	minimo iniziale	massimo	minimo finale	espansione	contrazione	totale	espansione	contrazione	espansione	contrazione	totale	media
1	1945.II	1947.III	1948.I	9	2	11						
2	1948.I	1951.II	1952.II	13	4	17						
3	1952.II	1957.III	1958.III	21	4	25						
4	1958.III	1963.IV	1965.I	21	5	26	26,4 <sup>5</sup>	1,2	1,7 <sup>5</sup>	0,2		1,4
5	1965.I	1970.IV	1971.IV	23	4	27	40,1	2,3	1,5	0,6	43,3	1,4
6	1971.IV	1974.I	1975.II	9	5	14	14,2	-4,0	1,5	-0,8	7,9	0,5
7	1975.II	1977.I	1977.IV	7	3	10	11,5	-0,7	1,6	-0,2	8,7	0,8
8	1977.IV	1980.I	1983.I	9	12	21	14,3	0,6	1,5	0	14,1	0,6
9	1983.I	1992.I	1993.III	36	6	42	29,1	-1,9	0,7	-0,3	26,7	0,6
10	1993.III	1995.IV	1996.IV	9	4	13	6,5	-0,1	0,7	0	6,4	0,5
11	1996.IV	2000.IV	2005.I	16	17	33	10,7	2,1	0,6	0,1	13,1	0,4
12	2005.I	2008.I <sup>6</sup>	2008.III <sup>7</sup>	12	°°	°°	4,3 <sup>6</sup>	°°	0,4 <sup>6</sup>	-0,5 <sup>7</sup>	°°	°°

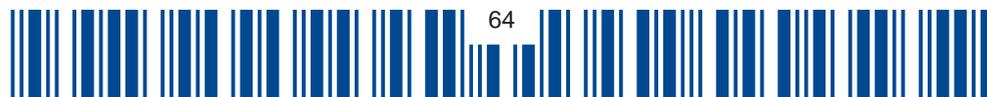
Fonte: ISAE, ISTAT.

sono stati gli anni di maggiore crescita del sistema economico italiano. Quando la crescita ha teso a ridursi, la durata delle fasi di recessione si è avvicinata a quella delle fasi di espansione, fino a superarla, in due casi. Nel ciclo che va dal IV trimestre del 1977 al I trimestre del 1983, caratterizzato dalla seconda crisi da petrolio e dall'irrigidimento della politica monetaria a livello mondiale, dove la recessione è durata 12 trimestri, mentre la precedente fase di espansione era stata di soli 9 trimestri. Nel ciclo (recente) che va dal IV trimestre del 1996 al I trimestre del 2005, dove la recessione è durata oltre quattro anni (17 trimestri), risultando così superiore, seppur di poco, rispetto alla precedente fase di espansione, che era durata 16 trimestri. Si tratta di un ciclo lungo e complesso che comprende la fase della globalizzazione, l'attentato dell'11 settembre 2001, le ipotesi di declino dell'industria italiana. Ma sulla validità delle stime della crescita economica, effettuate dall'ISTAT in quegli anni, ci sono molti dubbi ed è probabile che, presto o tardi, finiremo per vedere una rivalutazione del tasso di crescita dell'economia italiana che finirà per ridimensionare la durata di questa anomala e lunga recessione.

Le 11 recessioni (esclusa l'attuale appena iniziata), misurate come ritmo, sulla base del tasso di variazione medio trimestrale del PIL in termini reali, oscillano attorno allo zero. Più in particolare, negli anni Sessanta - anni di crescita forte - le recessioni non sono contrassegnate da una riduzione in valore assoluto del PIL, che invece è continuato a crescere pur manifestando un marcato rallentamento. È dagli anni Settanta che le recessioni hanno segnalato cadute del PIL anche in valore assoluto. Fa eccezione la lunga e anomala recessione che l'ISAE segnala tra il quarto trimestre del 2000 e il primo del 2005, dove si è registrato un seppur limitato incremento medio trimestrale (+0,1%); ma sulla validità delle stime del prodotto interno lordo di quegli anni si è già detto. Infine, è da sottolineare come l'uscita da ogni ciclo sia risultata sempre positiva. Infatti, il minimo di partenza di ogni ciclo si è trovato a essere sempre su un livello di attività superiore a quello del minimo di partenza del ciclo precedente. Questo testimonia che l'economia italiana ha continuato a presentare un trend crescente e che l'uscita dalle recessioni non ha implicato una sua retrocessione.

## **2. La prima recessione globale, quella da petrolio**

La storia delle recessioni indica che, finora, la più profonda si ebbe tra il primo trimestre del 1974 e il secondo trimestre del 1975: il PIL si ridusse ad un tasso trimestrale dello 0,8%, tanto che in cinque trimestri il PIL si contrasse di ben il 4%. La produzione industriale diminuì per 14 mesi consecutivi, con una perdita di ben il 15%. Ci vollero poi 12 mesi prima che la produzione industriale tornasse ai livelli prerecessivi, sicché di fatto il ciclo recessivo fu particolarmente lungo (oltre due



anni). Si trattò della recessione che venne dopo il primo shock da petrolio e chi l'ha vissuta sa quanto fu drammatica. Sicuramente la più forte dal dopoguerra.

Quella recessione si avvicina all'attuale, non solo per l'intensità, ma soprattutto per la sua natura. Come l'attuale, la recessione del 1974 fu di natura globale. Tutti i paesi industriali ne furono coinvolti simultaneamente, poiché la recessione venne originata da un comune fattore: l'esplosione del prezzo del petrolio in un mercato dominato dal cartello dei produttori, riuniti nell'OPEC, che fissava prezzi e quantità da immettere sul mercato. La storia di quella recessione e degli sviluppi successivi, contiene importanti elementi per comprendere anche i possibili comportamenti delle imprese italiane nell'attuale recessione, nonché le politiche da perseguire. Anche perché le due crisi, quella da petrolio e l'attuale da derivati finanziari, non sono indipendenti l'una dall'altra, ma sono legate da diverse relazioni.

Ovviamente, non fu solo l'esplosione del prezzo del petrolio a determinare la recessione del 1974-75 e lo stesso aumento del prezzo del petrolio non può essere considerato in modo avulso rispetto agli eventi che precedettero e seguirono quegli anni. Solo per situare il periodo, vale la pena citare alcuni degli eventi di quegli anni, che determinarono una frattura epocale, le cui conseguenze si avvertono ancora oggi. La guerra del Vietnam, i movimenti giovanili di contestazione, i crescenti disavanzi "gemelli" degli USA (finanza pubblica e bilancia dei pagamenti) provocati dagli impegni militari, le tensioni sul prezzo dell'oro, il maggio francese del 1968, l'invasione della Cecoslovacchia da parte dell'URSS, l'autunno caldo del 1969 in Italia, l'abolizione della convertibilità del dollaro in oro nel 1971, la fine dei cambi fissi, la guerra del Kippur tra Israele ed Egitto nell'autunno del 1973, la prima crisi da petrolio con il blocco delle vendite e poi il quadruplicamento del prezzo, la fluttuazione generalizzata delle monete e la fine dell'accordo di Bretton Woods, l'inflazione a due cifre, la nascita del mercato dei "petrodollari" e la finanziarizzazione nell'economia mondiale, l'avvio del terrorismo (a cui non sono stati estranei i petrodollari), la rivoluzione in Iran con l'avvento del fondamentalismo e il secondo shock da petrolio. E questi sono solo una parziale elencazione, perché molti altri eventi, anche positivi, caratterizzano quegli anni, come la fine della dittatura di destra in Spagna, in Portogallo e in Grecia.

Questo elenco di eventi spiega perché, negli anni Settanta e nei primi anni Ottanta, si consumò una violenta frattura di comportamenti e il decennio fu caratterizzato da ben tre recessioni. La prima, la più violenta, fu quella immediatamente dopo la prima crisi da petrolio tra il primo trimestre del 1974 e il secondo trimestre del 1975, di cui si è detto. La seconda, tutta italiana, tra il primo e il quarto trimestre del 1977 (-0,7% la caduta del PIL). La terza iniziò proprio alla



fine degli anni Settanta e durò fino al primo trimestre del 1983, legata alla seconda crisi da petrolio.

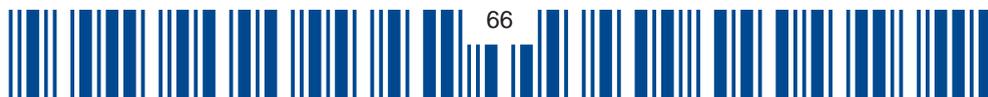
Molte delle analisi fatte all'indomani della prima crisi da petrolio erano decisamente catastrofiche; esse indicavano la fine dello sviluppo economico mondiale per carenza di materie prime e di energia (vedere le tesi del Club di Roma apparse proprio in quegli anni), il tramonto del modello occidentale basato sui consumi, il ritorno al nazionalismo e alla protezione dei mercati nazionali attraverso anche la fluttuazione delle monete, nonché il trionfo delle politiche di intervento pubblico (in Italia si varò una legislazione per la salvaguardia dei settori strategici). Erano gli anni della stagflazione, ossia di un'alta inflazione in presenza di una bassa crescita economica.

Invece, la soluzione della crisi prese strade completamente diverse. Dopo la prima crisi da petrolio furono le politiche della deregolamentazione e delle liberalizzazioni quelle che fornirono le risposte adatte per consentire un progressivo adattamento dei sistemi economici. La deregolamentazione, avviata per la prima volta negli USA sotto la presidenza di Jimmy Carter ed estesa nel Regno Unito dalla Signora Thatcher che ne fece una ideologia, rappresentò la via per la soluzione dei problemi originati dall'esplosione del prezzo del petrolio.

Grazie alla deregolamentazione, si riorganizzarono i processi produttivi e distributivi. Nacquero nuovi mercati. Si potenziò la ricerca per nuove fonti di energia e si sviluppò la tecnologia per ridurre i costi imposti dalla crisi. Tutti questi fattori erano strettamente legati tra loro. La crisi imponeva nuove soluzioni e queste nuove soluzioni sarebbero state rese possibili solo grazie ai progressi della scienza e alle innovazioni tecnologiche. Ma la scienza non avrebbe fatto progressi sufficienti se non ci fosse stata la possibilità di sperimentare le nuove soluzioni che, spesso, erano rese difficili, se non impossibili, dalle regolazioni allora esistenti. Ecco perché si può attribuire alla deregolamentazione un ruolo rilevante allo sviluppo delle nuove tecnologie che tanto hanno contribuito alla fine della fase della stagflazione.

Una prova al contrario può essere colta dal contemporaneo comportamento delle economie pianificate, che, all'inizio, resistettero meglio alla crisi da petrolio, ma che poi accumularono forti ritardi, proprio perché non parteciparono al processo di innovazione, necessario per rispondere al rialzo del prezzo del petrolio. In effetti, le forti rigidità delle economie pianificate le preservarono inizialmente dall'ondata inflazionistica e dall'esplosione della disoccupazione, ma le esclusero dalle innovazioni tecnologiche che ne derivarono.

La deregolamentazione riguardò praticamente tutti i campi, compreso quello finanziario che era sottoposto a forti tensioni a causa dell'accumularsi dei cosid-



detti “petrodollari”, ossia dei redditi da petrolio da parte dei paesi esportatori di greggio, che venivano reinvestiti nei paesi occidentali. Un fenomeno non dissimile dagli attuali fondi sovrani. Si deve anche alla deregolamentazione finanziaria se il mondo riuscì a superare i forti squilibri finanziari generati dal quadruplicamento del prezzo del petrolio. Senza nuovi strumenti finanziari che si andavano creando, e senza una liberalizzazione del sistema bancario, si sarebbe determinata una depressione mondiale per l'impossibilità di sanare nell'immediato i disavanzi delle bilance dei pagamenti dei paesi importatori di petrolio. In quelle condizioni, solo una vera depressione avrebbe potuto ripristinare un equilibrio, ma al costo di una disoccupazione drammatica che avrebbe superato di molto quella del 1929 ed avrebbe probabilmente distrutto l'apparato produttivo del mondo occidentale. Inflazione a due cifre, deregolamentazione sui diversi mercati e nuovi strumenti finanziari, consentirono ai paesi consumatori di petrolio di riorganizzarsi, utilizzando l'innovazione tecnologica che si andava producendo. In particolare quella dell'informatica che ha rappresentato lo strumento per riformulare i modelli di produzione e di consumo di tutto il mondo.

Si deve a questi processi anche la successiva globalizzazione dei mercati con le sue ultime vicende ed è per tale motivo che l'attuale crisi finanziaria può farsi risalire, almeno in parte, al successo delle politiche varate in quegli anni. Non è un paradosso, ma la crisi attuale nasce dopo un lungo periodo di forte crescita economica mondiale senza inflazione (almeno fino a tutto il 2007). Ossia, proprio il contrario di quanto era avvenuto negli anni della stagflazione. In effetti, tutte le riforme avviate dopo il 1973, hanno concorso a modificare ampiamente il quadro di funzionamento dell'economia mondiale, che è diventata più flessibile, al punto tale da alzare di molto la soglia dell'inflazione. E questo perché gli eccessi di domanda hanno finito per trovare quasi sempre una rapida risposta dell'offerta senza generare inflazione, grazie alla ritrovata flessibilità del mercato del lavoro (dove operano ormai molti immigrati), di quello delle merci (con nuovi produttori a bassi salari) e di quello della finanza, dove sono sorte molte innovazioni tese a favorire una crescita sostenuta dell'economia reale.

Vengono da qui gli anni della crescita “senza inflazione” dell'ultimo decennio, che hanno incantato la Federal Reserve americana, convinta che la produttività indotta dall'innovazione tecnologica avrebbe consentito una crescita senza inflazione per molto tempo. Da notare che l'Europa è stata in parte risparmiata da questa illusione “grazie” all'esistenza di rigidità residue, che facevano riemergere di tanto in tanto il rischio inflazione, ciò che spiega anche la maggiore prudenza della BCE nella politica monetaria.

Ma una deregolamentazione spinta avrebbe dovuto implicare anche una maggiore forza e responsabilità per le autorità di controllo e una maggiore prontez-

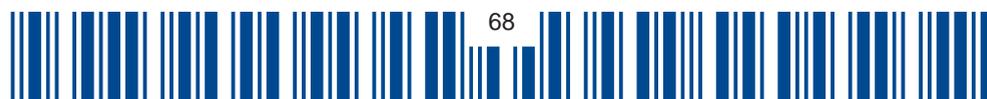
za dei governi a ridurre gli squilibri fondamentali, pur in assenza di inflazione. Invece l'assenza di inflazione ha finito per convincere l'amministrazione americana del governo di George W. Bush della possibilità di vivere nello squilibrio permanente. Si sono così ripetuti gli errori degli anni Sessanta, all'epoca della guerra del Vietnam. Gli squilibri degli USA (disavanzi nella bilancia dei pagamenti e nei conti pubblici, eccesso di indebitamento delle famiglie e scomparsa del risparmio), hanno finito per manifestarsi per altre vie, generando bolle speculative successive, da quella di internet a quella immobiliare. L'eccesso di liquidità immesso dalla banca centrale americana, i bassi tassi di interesse indotti dall'assenza di inflazione, le politiche dell'amministrazione statunitense a favore della proprietà immobiliare diffusa e la volontà di evitare a tutti i costi una recessione sono stati gli ingredienti che hanno favorito la crescita disordinata di strumenti finanziari, poi esplosi nella crisi attuale.

Ecco come la recente crisi finanziaria può farsi risalire a un uso distorto delle politiche di deregolamentazione che ci consentirono di uscire dalla prima crisi da petrolio che, non a caso, può essere definita la prima crisi globale del dopoguerra.

### **3. Il processo di adattamento delle imprese italiane dopo la prima crisi da petrolio**

Le imprese italiane subirono i riflessi della prima crisi da petrolio e misero del tempo per reagire attraverso un processo di adattamento. Anche perché l'Italia, negli anni Settanta, varò una serie di riforme sociali che aumentarono la rigidità e i costi del sistema produttivo, proprio mentre gli altri paesi andavano introducendo elementi di flessibilità per poter resistere alla crisi. Infatti, in quegli anni vennero introdotte in Italia nuove regolamentazioni che erano state immaginate negli anni del "miracolo economico", ma che vennero applicate negli anni della stagflazione. E basti ricordare lo statuto dei lavoratori, l'abolizione delle gabbie salariali, l'unificazione del punto di contingenza, l'aumento continuo degli oneri sociali in seguito alla generalizzazione della copertura sanitaria e pensionistica a tutta la popolazione.

Inflazione a due cifre, irrigidimento del mercato del lavoro, instabilità dei conti pubblici e nella bilancia dei pagamenti, emergere dei nuovi mercati nei paesi dell'OPEC, concorsero a determinare un processo di polarizzazione nella struttura produttiva italiana. Da un lato le grandi imprese pubbliche che acquisivano un numero rilevante di imprese private in difficoltà, sotto la pressione della politica e dei sindacati, per "salvare i posti di lavoro". D'altro lato le imprese private che si frantumavano attraverso un fenomeno di specializzazione favorito dalle nuove tecnologie e anche dalla forzata uscita di manodopera specializzata dalle imprese in crisi.



### 3.1 La specializzazione flessibile

Con gli anni Settanta cessò il processo di integrazione verticale e di aumento della dimensione delle imprese italiane e si passò a un modello di specializzazione flessibile. Le rigidità imposte sul mercato del lavoro, l'imprevedibilità della domanda interna, la forte variabilità della domanda estera e delle condizioni di competitività generate dalle fluttuazioni della lira, portarono ad una parcellizzazione dei processi produttivi e alla crescita delle attività intraindustriali. Nacquero i servizi alle imprese, si sviluppò la componentistica, si industrializzò la fabbricazione per conto terzi. In quegli anni si coniò lo slogan "piccolo è bello", a indicare una via per resistere alle crisi successive, per abbassare il punto di equilibrio nei processi produttivi, per economizzare forza lavoro, materie prime ed energia che erano diventati molto costosi.

A fronte di questo processo di specializzazione, che ha riguardato le imprese private, piccole e grandi, le imprese pubbliche agivano da ammortizzatori sociali, assorbendo esuberanti di manodopera e acquisendo imprese sulla via del fallimento, grazie anche a una legge per la ristrutturazione (L. 675 del 1977) che distribuiva contributi per proteggere i settori strategici.

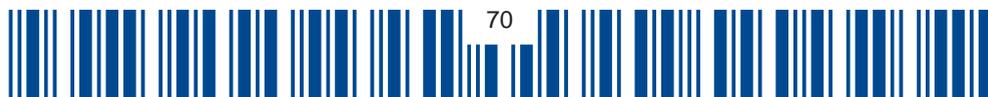
Come accennato in precedenza, la crisi da petrolio agì da propulsore dell'innovazione tecnologica, che solitamente accelera nelle fasi di tensione perché in quelle fasi servono soluzioni nuove che possono risultare molto profittevoli. In altre parole, l'aumento abnorme del prezzo del petrolio creò le condizioni per rendere redditizia la ricerca di nuove fonti di energia, nonché di tutte quelle soluzioni che avrebbero consentito di ridurre i consumi di energia e i costi di produzione. C'è così stata una concentrazione di risorse e di intelligenze volte a dare una qualche risposta a questi problemi. È così che la crescita del prezzo del petrolio ha favorito, di fatto, il ritrovamento di nuovi giacimenti di greggio, lo sviluppo di fonti di energia alternativa, la ricerca sull'energia rinnovabile, le tecniche per conservare energia e per consumarne meno, le tecnologie per risparmiare materie prime e lavoro e così via. Lo sviluppo dell'ICT (*Information and Communication Technology*) ha trovato nella crescita del prezzo del petrolio la sua spinta principale. Elettronica e internet esistevano prima della crisi da petrolio, ma il loro impiego e il loro sviluppo era antieconomico fintanto che le materie prime e l'energia erano a basso costo. Con l'esplosione del prezzo del petrolio divenne rilevante produrre senza scarti e senza scorte, specializzare le produzioni e collegarle in una catena internazionale, in modo da mettere in contatto il consumatore finale con il produttore e i suoi fornitori. Insomma, tutto quello che solo con l'ICT si può fare e che ha determinato una forte compressione dei costi di produzione.

In questo ambiente di nuove tecnologie, le imprese italiane, in particolare quelle di maggiore dimensione, poterono avviare processi di ristrutturazione, giovandosi anche del potenziamento degli ammortizzatori sociali. In quegli anni venne, infatti, introdotta la Cassa Integrazione Guadagni Straordinaria, come strumento per garantire l'occupazione mentre le grandi imprese si ristrutturavano. Ne derivò una fase di crescita relativamente lunga, anzi, la più lunga fase di espansione di questo dopoguerra. Il ciclo economico definito dall'ISAE indica che la fase di espansione si protrasse per ben nove anni (36 trimestri), dal primo trimestre del 1983 al primo trimestre del 1992. Se il ritmo di crescita non fu molto alto (+0,7% in media per trimestre), tuttavia l'intensità fu relativamente forte (+29% grazie alla lunga durata).

È in quegli anni che le imprese italiane hanno recuperato capacità di fare profitti; hanno aumentato la produttività in modo rilevante (a scapito dell'occupazione) e si sono presentate come aggregatrici sul mercato interno e su quello internazionale. Si ricordano gli *exploit* della Fiat, dopo la "marcia dei quarantamila", che si espanse nel settore delle macchine agricole e dei camion. Si ricordano i tentativi dell'Olivetti e della Pirelli di acquisizioni all'estero, fermati solo dalle manovre difensive degli altri paesi.

I processi di specializzazione flessibile avviati negli anni Settanta, la crescita di un mercato intraindustriale e la nascita di nuovi competitori nella produzione dei beni di consumo, spinsero le imprese italiane ad accrescere la specializzazione nelle componenti e nei macchinari per la produzione di beni di consumo (macchine per il tessile, per l'abbigliamento, per la stampa, per il taglio del legno, per gli imballaggi, ecc). Proseguì la riduzione tendenziale della dimensione delle imprese che si specializzavano in nicchie di mercato, ma crescevano i gruppi industriali (aggregazioni di più imprese sotto un'unica proprietà). Le imprese italiane tesero a concentrarsi su mercati specializzati di ridotte dimensioni (nicchie di mercato) nelle quali potevano detenere quote elevate. Così facendo, riuscivano a imporre prezzi e tecnologie, avendo un vantaggio in termini di profitti, che veniva in larga misura reinvestito in ricerca per qualità e tecniche. Presero evidenza i distretti industriali, che hanno rappresentato la dimensione territoriale della specializzazione produttiva italiana.

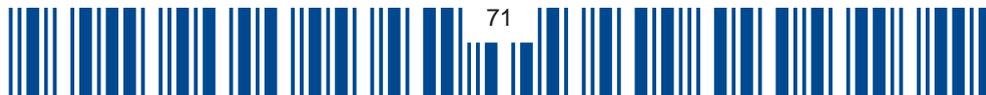
Ne derivò anche una ulteriore riduzione della dimensione media delle imprese italiane, sia per la nascita di nuove piccole imprese specializzate in attività di subfornitura e di componenti, sia per la tendenziale riduzione della dimensione delle maggiori imprese. L'obiettivo era quello di focalizzarsi su specifiche lavorazioni, localizzando all'esterno lavorazioni che potevano essere acquistate da fornitori specializzati.



Questo processo ha portato a una progressiva diffusione territoriale del tessuto industriale italiano, ma anche a una sua marcata frammentazione. Sono nati e cresciuti molti distretti industriali in tutto il Paese. È emersa l'area del Nord Est (Triveneto) come area di moderna industrializzazione. Si è disegnata una "via adriatica" allo sviluppo industriale che ha coinvolto regioni come le Marche, l'Abruzzo e la Puglia. Si è rafforzato il tessuto industriale del Nord e del Centro Italia. Sono emerse alcune realtà industriali anche nel Sud del Paese, dove la grande industria andava delocalizzando alcune produzioni. La crescita della piccola impresa ha avuto il merito di estendere l'area della industrializzazione del Paese. Essa ha favorito una maggiore concorrenza, ma è stata alla fonte anche della nascita di alcune tensioni.

Più in particolare, la frammentazione produttiva ha fatto emergere fenomeni di localismo e atteggiamenti di contrapposizione, sia territoriale, sia per dimensione delle aziende. Abbiamo così assistito a una contrapposizione tra il modello del Nord Est e quello del Nord Ovest, nonché a una accentuazione della contrapposizione tra Nord e Sud del Paese. Si è sviluppata una vivace polemica tra piccole e grandi aziende, con le prime che accusavano le seconde di beneficiare di aiuti da parte dello Stato e le seconde che liquidavano le piccole imprese come soggetti propensi all'evasione fiscale e all'inosservanza delle molte regole che irrigidiscono il Paese. Queste contrapposizioni possono costituire un sano processo di emulazione e di stimolo e sono presenti in molti paesi. Se però esse eccedono e trascendono una normale dialettica, finiscono per generare tensioni e comportamenti opportunistici che nuocciono alla capacità di crescita del Paese. Non si può negare che in Italia essi abbiano spesso superato i limiti della normale dialettica e siano stati elementi di freno. Tanto più che anche la politica ha manifestato una analoga frammentazione e si è prepotentemente inserita nella dialettica fra gli operatori, finendo per esasperarla. Tutto questo non ha favorito una presa di coscienza collettiva da parte delle piccole imprese come portatrici di un progetto per il Paese, con il risultato che, al loro ruolo così importante dal punto di vista economico, non abbia corrisposto un analogo ruolo politico da classe dirigente per il Paese.

È così che il positivo adattamento delle imprese italiane, come risposta a un processo di instabilità generato dalla crisi da petrolio e da tutto quello che ne è seguito, ha favorito anche un estendersi del particolarismo e una frammentazione delle istanze, che ha frenato il processo di ammodernamento della nostra economia. In definitiva, abbiamo finito per avere un ammodernamento delle singole imprese ma non un ammodernamento del Paese, che avrebbe necessitato di alcune importanti riforme. Riforme che, per essere fatte in tempi rapidi, implicano un clima di collaborazione fra gli operatori economici, sociali e politici del Paese.



### 3.2 Il riequilibrio macroeconomico e l'ultima svalutazione della lira

A fronte di un riequilibrio microeconomico, l'Italia ha così finito per manifestare imponenti squilibri macroeconomici e ha tardato a riequilibrarsi, mentre gli altri paesi europei avevano avviato idonee riforme per contenere l'inflazione e gli squilibri di finanza pubblica. È solo con gli anni Novanta che anche l'Italia ha avviato una vera politica di riequilibrio macroeconomico.

È grazie alle misure di risanamento avviate dal 1992 al 1996 e alle riforme varate con l'accordo sull'abolizione della scala mobile e sulla nuova contrattazione salariale, che l'Italia riuscì a bloccare l'inflazione e a interrompere la crescita del debito pubblico. Ed è proprio in quegli anni che, a fronte dei forti rischi di bancarotta, si ricompose la frantumazione sia nel mondo dei lavoratori che in quello delle imprese. Gli attori sociali riuscirono a sviluppare comportamenti cooperativi, rinunciando ai particolarismi e accettando alcuni costi, ciò che favorì l'uscita dall'emergenza economica. Basti ricordare che in quegli anni, non solo si eliminò la scala mobile che eccitava il processo inflazionistico, ma si costruirono nuove relazioni industriali, si modificò il mercato del lavoro con l'introduzione del lavoro a termine, si riformò il sistema pensionistico, si avviarono le privatizzazioni e le liberalizzazioni, si riequilibrarono le finanze pubbliche e si entrò nell'euro. Tutti questi interventi consentirono di abbassare definitivamente il tasso di inflazione e il costo del denaro, non più gravato dai continui timori di una svalutazione della moneta.

L'adattamento delle imprese italiane alle condizioni imposte dal processo di riequilibrio macroeconomico fu relativamente lento e determinò un certo ritardo. In effetti la riduzione del disavanzo pubblico aveva significato una minore domanda interna e un maggior peso delle imposte, anche sulle imprese. A sua volta l'ingresso nell'area dell'euro aveva eliminato la valvola della svalutazione che ridava competitività sui mercati esteri. In queste condizioni, le imprese italiane avrebbero dovuto avviare subito un processo di ristrutturazione per contenere i costi interni e alzare la qualità della produzione. Invece, la forte svalutazione della lira nel 1992-93 e l'ingresso nell'euro a un tasso di cambio molto favorevole, hanno dato larghi margini alle imprese italiane prima che potessero sentire il morso della competizione derivante dalla stabilità del cambio. Dal canto suo, la riduzione del costo del denaro favorì un processo di indebitamento che è stato molto forte in particolare per le imprese privatizzate. Infatti, le privatizzazioni avevano comportato, in molti casi, un trasferimento del debito dallo Stato agli acquirenti privati. Questi ultimi riversarono subito il debito sulle imprese acquirenti che risultarono fortemente indebolite. Il basso costo del denaro e l'euforia dei mercati azionari hanno nascosto per alcuni anni questo processo, che poi è emerso prepotentemente con la crisi successiva.

Le imprese italiane hanno, così, tardato a realizzare i necessari adattamenti alle nuove condizioni che andavano emergendo sui mercati già a fine anni Novanta. Protette dalle passate svalutazioni e sollevate dall'abbassamento del costo del denaro, negli anni del riequilibrio macroeconomico dell'economia italiana, le imprese hanno finito per accumulare ritardi, perdendo livelli di competitività.

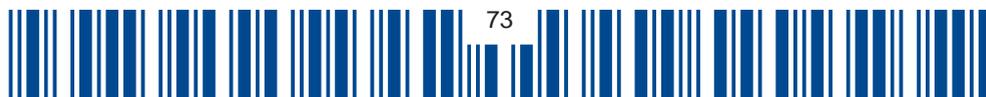
### 3.3 Globalizzazione e crisi finanziarie

È solo con l'inizio dell'ultimo decennio che si è avviata una nuova fase di aggiustamento delle imprese italiane. La globalizzazione dei mercati, la nascita di nuovi competitori, l'emersione di nuovi mercati (Asia, America, Paesi Latini, Europa Orientale) e l'adesione all'euro, sono tutti fenomeni che hanno giocato un ruolo nel processo di specializzazione delle imprese italiane che si è evidenziato nel corso degli ultimi anni. In effetti, globalizzazione ed euro hanno svolto ruoli complementari. Da un lato la competizione di nuovi produttori a bassi salari ha spiazzato le produzioni di costo più basso e imposto dalle delocalizzazioni delle produzioni industriali; dall'altro la creazione del mercato interno europeo e l'euro hanno determinato processi di specializzazione e aggregazioni, specie nel campo dei servizi (finanza, telecomunicazioni, trasporti, ecc.).

La specializzazione è avvenuta attraverso una riduzione di produzioni e di imprese che operavano nei comparti attaccati dalla concorrenza e attraverso una crescita nei segmenti di mercato dove le imprese italiane avevano vantaggi competitivi. Poiché le attività che si contraggono sono spesso più rilevanti e più visibili di quelle nuove che emergono, il risultato complessivo è stato una fase di bassa crescita fino a una vera stagnazione, durante la prima fase della ristrutturazione (fino al 2005).

L'ISAE indica una recessione di ben 17 trimestri (più di quattro anni) tra il quarto trimestre del 2000 e il primo trimestre del 2005. È la più lunga recessione del dopoguerra anche se non la più forte. Anzi è una recessione senza riduzione dell'attività economica, dato che in media c'è stato un incremento di poco più dello 0,1% a trimestre per il PIL in termini reali, ciò che ha determinato un incremento complessivo del 2,1% nel corso di questa anomala recessione. Come già accennato, è probabile che la durata eccezionalmente lunga di questa recessione sia da ascrivere anche a un fenomeno di sottostima del PIL in una fase di rapida ricomposizione della produzione.

Infatti, le caratteristiche di questa fase recessiva stanno proprio a indicare un processo di trasformazione delle imprese italiane. La crescita quasi zero di questo lungo periodo non è stata certamente una stagnazione per tutte le attività. Al contrario, molti studi segnalano una forte variabilità di comportamenti tra



impresa e impresa, con sensibili aumenti di produzione in alcune, a fronte di situazioni caratterizzate da bruschi cali. Anche all'interno delle imprese si è registrata una piccola rivoluzione, con comparti che sono stati cancellati e attività che sono esplose. Poiché queste variazioni sono avvenute spesso all'interno dello stesso settore, quando non all'interno della stessa impresa, l'Italia ha mostrato una marcata stabilità della sua struttura produttiva, centrata sui settori classici, caratteristici del nostro paese. D'altra parte, in fasi di specializzazione spinta, emergono e crescono i punti di forza, mentre cedono i punti meno presidiati. Anche questo concorre a spiegare perché l'Italia sia rimasta ancorata ai suoi settori caratteristici.

Ma sarebbe un vero errore pensare che la struttura produttiva italiana non sia mutata e abbia sempre gli stessi problemi. Al contrario, la ristrutturazione è stata marcata. Essa ha riguardato più le singole produzioni che i settori produttivi. La struttura dei prodotti italiani è salita di gamma. È cresciuta la qualità, mentre sono state abbandonate le produzioni standardizzate e a basso valore aggiunto, è cresciuta l'industria dei prodotti di marca, si sono sviluppate produzioni "su misura", ossia uniche anche perché adattate alle esigenze del cliente. È cresciuto il contenuto di servizio nelle produzioni (progettazione, campionatura, ingegnerizzazione, *marketing*, distribuzione, logistica, assistenza, ricambio, ecc.). Si è sviluppata una consistente attività di componentistica e di macchinari per grandi produzioni.

Questa trasformazione ha implicato anche un maggiore contenuto di lavoro nelle produzioni, giustificato dalla crescita del valore medio del prodotto. Da qui anche un calo apparente della produttività che, per altro, risulta di difficile valutazione nelle fasi di intensa ristrutturazione. In effetti, la tendenza che sta caratterizzando l'economia del nostro paese segue, ancora una volta, tracce già sperimentate da chi ci ha preceduto, pur se la via di uscita appare tipica delle nostre competenze. L'economia si sta smaterializzando e questo caratterizza tutte le imprese italiane, siano esse di beni che di servizi. Ciò significa che l'economia italiana, pur accentuando la specializzazione settoriale già esistente, sta modificando il modo di fare impresa. Più servizi, ma non tanto attraverso un processo di terziarizzazione dell'economia, quanto in una evoluzione che sposta l'impresa dal materiale all'immateriale, pur rimanendo saldamente ancorata nel campo industriale. L'Italia resta un paese con una forte anima industriale, ma l'industria che sta emergendo non è simile a quella, fin qui conosciuta, del miracolo economico o dei distretti industriali dove "piccolo è bello". È l'Italia dell'impresa densa di servizio e dell'organizzazione della produzione personalizzata su scala industriale che sta emergendo dalla concorrenza internazionale.

Un'Italia che difende le sue quote di commercio mondiale, anche portando molta produzione fuori dai suoi confini. Un'Italia dove la cultura industriale, così radicata a livello locale, sta facendo emergere nuovi modi di produrre e di servire il mercato, più che nuovi prodotti.

Si tratta di imprese di dimensione piccola o media, specializzate nella produzione di beni industriali personalizzati, pur se prodotti in quantità relativamente elevata e su base industriale. Si tratta di produzioni con un forte contenuto di servizio inglobato, perché studiate per le esigenze specifiche del cliente: al punto che la manifattura del prodotto può essere anche delocalizzata (in tutto o in parte), mentre prendono sempre maggiore consistenza, tutte le funzioni a più elevato valore aggiunto. Questa "nicchia" di produzioni è sempre esistita, e in Italia è ben nota perché rappresenta un comparto dove le qualità della nostra manifattura possono eccellere. Si tratta di imprese ove è presente, al tempo stesso, una forte componente artigianale, industriale e di servizio. Ma questo segmento produttivo è cresciuto in misura rilevante grazie all'emersione di nuovi mercati e ha assunto connotati industriali, grazie allo sviluppo della tecnologia.

L'innovazione tecnologica sta rendendo flessibili i sistemi di produzione e consente di adattare i prodotti a specifiche esigenze: basti pensare alla moda, con il ritorno di vestiti "sartoriali" in produzione di serie, nel senso che il prodotto standard può essere adattato alle misure specifiche del cliente trasmesse per via informatica alle macchine che producono. Ma i campi dove questa forma di personalizzazione appare più evidente sono quelli della componentistica, delle macchine utensili e degli impianti, che devono adattarsi alle esigenze dei clienti ed essere sempre diversi gli uni dagli altri, pur avendo basi di ricerca e di soluzioni tecnologiche comuni. E questi sono settori dove l'Italia eccelle e sta allargando la sua quota di commercio mondiale.

Queste produzioni industriali nascono da una forte componente di servizio, generano attività di servizio (assistenza, adattamento, ecc.), occupano intelligenze e possono essere approntati direttamente presso il cliente che spesso è localizzato in aree lontane. È questo il caso delle macchine a controllo numerico, che sono vendute in tutto il mondo, essendo l'Italia e l'Europa un mercato troppo ridotto. Macchine per gli imballaggi che sono macchinari studiati appositamente per ogni specifico prodotto, tanto che si tende a progettare assieme la macchina e il prodotto da imballare, posto che spesso il successo del prodotto è legato all'imballaggio, come o più del contenuto stesso. Lo stesso vale per le macchine per tagliare il legno o il marmo, che possono essere sistemi di produzione studiati e allestiti per le esigenze di ogni specifico cliente (produttore di mobili o di semilavorati), con personalizzazioni che le rendono uniche. E lo stesso discorso

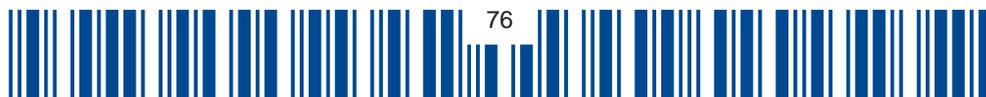
si può fare per le macchine tessili (ad esempio il finissaggio), o per quelle della stampa, o ancora per quelle per l'alimentare e così via.

Questi tipi di produzioni già esistevano, ma erano di nicchia, mentre oggi acquistano dimensioni più rilevanti grazie soprattutto all'ampliarsi di una domanda che non è più locale. Posto che tali produzioni sono di gamma elevata e hanno una quota di mercato relativamente ristretta, la loro crescita può avvenire solo in presenza di un forte allargamento del mercato complessivo mondiale. Questo è quanto sta avvenendo grazie alla globalizzazione che ha ampliato il mercato e fatto crescere la classe di consumo (persone e imprese) di fascia medio/alta che costituisce il mercato di riferimento di queste produzioni.

È così che, alta moda, macchine utensili, mobili, elettronica di consumo, ecc., sono comparti che sono cresciuti personalizzandosi, investendo in ricerca e dotandosi di servizi impliciti, tanto che meno rilevante appare oggi il sapere dove essi sono stati prodotti, mentre resta sempre più importante capire dove e chi li ha concepiti e chi assicura il servizio complessivo. In altre parole, siamo nel mondo dei marchi (*brand*), il cui valore è fatto da una somma di servizi che si sono consolidati nel tempo e consentono di soddisfare esigenze sofisticate di una clientela di livello medio/alto, capace di accettare prezzi più elevati, che così coprono il valore del lavoro di paesi industriali che non possono competere con i paesi di nuova industrializzazione presenti ormai sui prodotti standard.

Rientra in questa accezione anche tutto il vasto mondo della componentistica di qualità per produzioni studiate assieme al committente spesso in esclusiva. È la filiera delle competenze, dove un'impresa concepisce e commercializza un prodotto, la cui impostazione, produzione e assemblaggio sono allocate presso una serie di imprese italiane ed estere che hanno collaborato allo studio e alla ricerca delle soluzioni. Queste imprese operano con tempi di consegna predefiniti, in una ideale catena di montaggio estesa in tutto il mondo e che si materializza, di volta in volta, con soluzioni diverse, a seconda delle opportunità e dei mercati da servire. Impliciti o espliciti in tali filiere sono i servizi di logistica, di informatica, di organizzazione e quanto altro renda effettivamente efficiente e unica una simile organizzazione.

Questa tendenza all'immateriale e alla personalizzazione nella produzione industriale si sposa bene con la caratteristica della piccola impresa che continua a rappresentare una specificità italiana. Anche se è da ritenere che la piccola impresa di domani non potrà essere la piccola impresa che abbiamo conosciuto fin qui. Sarà comunque necessaria una crescita dimensionale che dovrà rappresentare anche una crescita culturale, organizzativa e di innovazione, per poter competere su più mercati in produzioni dense di servizio.



La crisi recessiva internazionale, intervenuta a metà del 2008, ha impedito alle imprese italiane di cogliere il frutto della loro ristrutturazione. Il calo di produzione finora registrato ha cancellato la crescita della fase espansiva precedente. Nessuno ad oggi può sapere quando terminerà questa recessione e quale sarà la sua profondità. Resta la conclusione che le imprese italiane, così come avvenuto nelle recessioni precedenti, abbiano la capacità di adattarsi alle condizioni esterne. Ma questa capacità può condurre a risultati più o meno positivi a seconda del quadro politico e istituzionale interno.

### **Alcune conclusioni**

Dall'analisi delle recessioni degli ultimi anni, l'Italia appare come un paese perennemente "in ritardo", perché non sa anticipare le crisi, ma ha una grande capacità di adattamento. La struttura molecolare del suo sistema produttivo, dove prevalgono le piccole imprese a controllo familiare, ha fatto sì che il Paese non sia mai stato pro-attivo di fronte all'insorgere di una crisi, ma risulti, più spesso, molto reattivo, perché la struttura molecolare delle imprese favorisce un adattamento silenzioso e spontaneo alle nuove condizioni del mercato. In altre parole, il nostro non è un paese di grandi strategie o grandi piani industriali dove si attuano politiche di riconversione guidate dall'alto o dall'esterno. Ma è un paese dove le singole imprese sanno reagire alle crisi per adattamenti successivi, attraverso errori e felici intuizioni.

La frammentazione del tessuto produttivo ha generato anche processi di contrapposizione sia territoriale che dimensionale. Questi processi, quando travalicano la normale dialettica, possono costituire elementi di freno, perché rendono difficili le grandi riforme, riducono la capacità di visione della politica e finiscono per favorire gli interventi "a pioggia", volti a soddisfare le molteplici istanze che non riescono a ricomporsi in un quadro sistemico con una visione più generale e di più lungo termine, tanto più che molti partiti politici giocano sulle divisioni per accrescere il loro potere di influenza. La Piccola Industria di Confindustria ed altre associazioni di imprese nei loro specifici settori, hanno svolto un ruolo rilevante per cercare di unificare l'azione di queste imprese. Ma è giocoforza constatare come, nel loro ambito locale e settoriale, le piccole e medie imprese, che costituiscono oggi l'ossatura del sistema produttivo italiano, non siano riuscite a giocare un ruolo di ceto dirigente e non abbiano saputo esprimere una domanda di politica coerente con le esigenze delle imprese e del Paese.

Disponendo di una moltitudine di piccole imprese e di una relativamente forte propensione all'imprenditorialità, la crisi agisce, spesso, nel senso di selettore naturale delle imprese e delle iniziative, generando una ristrutturazione silenzioso-

sa, fatta di scomparsa di imprese non adatte al mercato e di crescita di imprese che invece hanno saputo cogliere gli aspetti positivi. A volte questo processo di selezione naturale passa anche all'interno delle imprese stesse (quelle di media o grande dimensione, ma a volte anche in quelle piccole), generando l'abbandono di specifiche produzioni messe fuori dal mercato e la crescita di altre, nuove come tipologia e/o gamma, ciò che consente la sopravvivenza dell'impresa che però cambia pelle, come un camaleonte.

Questo tipo di reazione (che esiste in tutti i paesi, ma che in Italia è forse più accentuata) è stato favorito da diversi fattori: la relativa giovinezza del nostro sistema produttivo che soffre ancora dei passaggi generazionali; la forte specializzazione nella filiera dei prodotti di consumo (dai macchinari, alla tecnologia, alla progettazione, alla produzione e fino alla distribuzione); l'assenza di una domanda pubblica programmabile nel tempo, che non ha consentito lo sviluppo di grandi imprese di beni o di servizi.

La capacità di reazione delle imprese italiane è positiva, ma la sua specificità non è senza inconvenienti. Se essa ha sempre assicurato un'uscita dalle crisi, senza che il Paese perdesse di peso in campo industriale (l'Italia resta un paese molto manifatturiero, del pari della Germania), tuttavia non può essere trascurato il fatto che il Paese non abbia una capacità pro-attiva nelle fasi di crisi e che si stia perdendo terreno nel campo dei grandi servizi, che rappresentano il settore dove operano le grandi imprese moderne che necessitano di mercati larghi, stabilità di governo e politiche di sviluppo della domanda. È inoltre da sottolineare come ormai i comparti dei servizi siano quelli che domandano nuove tecnologie, prodotti industriali sofisticati e soluzioni moderne, sicché dal loro sviluppo dipende anche la capacità di crescita e di competitività di tutto il Paese. Inoltre i servizi sono sempre più un fattore competitivo per il settore manifatturiero perché entrano come input decisivo nelle produzioni in cui il servizio al cliente è la chiave del successo.

In queste condizioni, è necessaria una forte spinta in favore di una politica che guardi all'interesse generale del Paese e non agli specifici interessi particolari. Una politica che volesse migliorare le capacità di reazione delle imprese italiane dovrebbe, da un lato esaltare la spontanea capacità di reazione delle stesse, senza frenarla attraverso forme di protezione e sussidi che ne riducono la capacità di adattamento, ma favorendo un contesto di flessibilità e alcuni ammortizzatori sociali utili per il ricollocamento del personale. Dall'altro lato, dovrebbe suscitare lo sviluppo di una consistente domanda interna di servizi moderni, affinché possa far emergere nuove imprese adatte alla fornitura di questi servizi, in un mercato libero come quello che, a suo tempo, ha favorito la crescita delle imprese industriali.

Le possibilità di sviluppo dell'economia italiana riposano, oltre che alla rimozione di molte inefficienze e rigidità, sulla capacità che avrà il Paese di rafforzare la specializzazione produttiva in atto, allargandola anche ad altri comparti, di far crescere le proprie imprese che devono orientarsi sempre più sul contenuto di servizio della loro produzione e di far sviluppare un comparto di servizi moderni, capaci di interagire con le imprese industriali. Si tratta, in altre parole, di far emergere una nuova domanda interna che privilegi i servizi i cui contenuti di innovazione e di consumi industriali saranno una molla per la crescita qualitativa e quantitativa del Paese.

La crisi in atto può essere un fattore che riduce la frammentazione degli interessi e consente di avviare un progetto di infrastrutturazione e di liberalizzazione capace di far crescere una domanda interna di servizi moderni. La via per accelerare questa domanda sta nella maggiore concorrenza e nella rottura delle protezioni esistenti, che ritardano i necessari aggiustamenti e impediscono l'emergere di nuove imprese e di nuovi modi di consumo. Tutto il contrario di quanto spesso si chiede in fasi di recessione, dove si preferiscono politiche di protezione per difendersi e prendere tempo.

Se l'adattamento dell'Italia all'attuale crisi recessiva fosse lasciato solo alle spontanee reazioni delle moltissime piccole imprese, il rischio per il nostro Paese è che non si sviluppi il mercato interno e si accentui ulteriormente la sua già elevata propensione all'esportazione di prodotti manufatti, unico e vero motore della crescita attuale. Un paese trainato solo dalle esportazioni di beni è un paese che non governa la sua crescita (tributaria sempre della congiuntura mondiale) e che deve mantenere una attenzione ossessiva al controllo dei costi, con processi continui di delocalizzazioni produttive, con una strutturale ritrosia agli investimenti di lungo periodo e con un marcato contenimento delle retribuzioni che, a sua volta, finisce per deprimere la crescita della domanda interna. Ne deriverebbe una sorta di spirale negativa che non favorirebbe né lo sviluppo del Paese né la nascita di nuove iniziative imprenditoriali nei campi dei servizi. E questo ci farebbe prendere un ulteriore ritardo. Non si tratta, ovviamente, di ridurre l'attuale propensione ad esportare delle imprese industriali italiane, che rappresenta un nostro punto di forza. Né si tratta di aumentare le retribuzioni indipendentemente dalla crescita della produttività, ciò che farebbe perdere capacità di esportazione e di lavoro. Si tratta invece di far crescere, accanto alla domanda estera, anche una qualificata domanda interna di servizi modernamente prodotti.

La crisi finanziaria globale, con il suo apporto negativo della domanda internazionale, indica che la via della crescita della domanda interna rappresenta anche una necessaria via alternativa.





## La reazione delle imprese italiane alle sfide della globalizzazione

Fedele De Novellis e Giangiacomo Nardozi \*

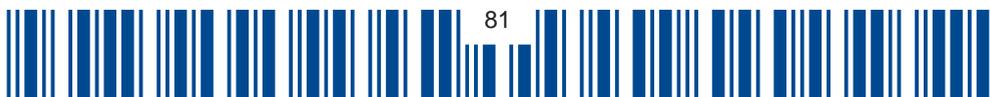
### Introduzione

Il tessuto industriale italiano ha mostrato in passato grande capacità di adattamento, come visto nel capitolo precedente. Anche in questi ultimi anni si è trasformato, sotto la spinta della concorrenza proveniente dall'apertura degli scambi internazionali ai paesi asiatici, e alla Cina in particolare.

L'attuale recessione colpisce le imprese impegnate in questa trasformazione, ancora in atto. In essa il dinamismo del nuovo si è sovrapposto all'arretramento, o addirittura alla distruzione, del vecchio. Per riconoscere i segnali del cambiamento non ci si può quindi affidare soltanto a indicatori aggregati, per loro stessa natura sintesi di forze emergenti e declinanti. È nel variegato quadro sottostante che si possono cogliere sforzi innovativi importanti che riguardano sia i processi produttivi e distributivi, sia le innovazioni nei prodotti. Innanzitutto, il tentativo delle imprese di modificare la propria presenza internazionale articolando l'attività all'interno delle nuove catene del valore globali, con frammentazioni delle fasi produttive, loro delocalizzazione, avvicinamento ai mercati di sbocco. In secondo luogo, un sostanziale *upgrading* qualitativo delle produzioni e un progressivo spostamento dell'attività nazionale verso le fasi a maggior intensità di *knowledge*. Le imprese che hanno compiuto questo cambiamento hanno saputo affrontare con successo le sfide derivanti dalla concorrenza su scala globale, traendo anzi esse stesse beneficio dalle opportunità offerte dal nuovo contesto. Ma molte piccole imprese sono ancora arroccate su semplici strategie difensive e necessitano tuttora di intensi sforzi di ristrutturazione. Le esperienze aziendali

---

\* ref.



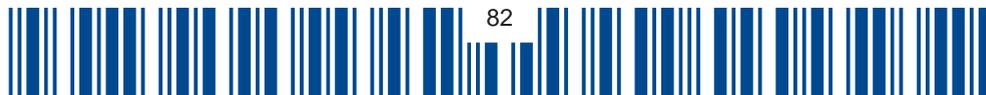
positive non sono state quindi ancora in grado di innalzare le *performance* complessive dell'industria.

L'industria si trova quindi "in mezzo al guado" in piena caduta del ciclo economico. Ma pur alle prese con le pesanti conseguenze della recessione e le incertezze sui suoi sviluppi, rimangono come punto di riferimento per gli imprenditori i fattori che hanno contraddistinto le esperienze aziendali di maggiore successo negli ultimi anni: innovazione, internazionalizzazione e dimensione d'impresa adeguata. In tante piccole imprese questo comporta un salto culturale che le difficoltà di questo momento possono rendere più necessario, perché richiedono una decisa revisione delle strategie finora seguite, e spingono ad aggregazioni che servono non solo a meglio resistere oggi, ma anche a essere più capaci di cogliere domani le opportunità che si presenteranno alla ripresa. Per reagire alla recessione e uscire dal "guado" con un'industria rafforzata è cruciale il ruolo delle banche, per evitare che restrizioni del credito interrompano l'attuazione delle strategie delle imprese più dinamiche e per selezionare le prospettive di quelle più in difficoltà sostenendo progetti validi di riorganizzazione e aggregazione.

### **1. L'assorbimento dello shock legato all'ingresso della Cina nel WTO ha pesato sulla bassa *performance* di inizio decennio**

È noto che l'Italia è un paese ad ampia base industriale. Nel confronto con le maggiori economie avanzate, in termini di valore aggiunto il peso dell'industria è secondo solo a quello della Germania, ma in termini di occupati l'incidenza del manifatturiero è sostanzialmente allineata a quella tedesca, in virtù del più basso livello del valore aggiunto per ora lavorata. Sotto questo aspetto, l'Italia si presenta relativamente simile alla Spagna con una quota di occupati nell'industria attorno al 20%, di vari punti superiore a quella di Regno Unito, Francia e Olanda che stanno tra il 12 e il 14%. Per la nostra economia l'industria e la sua capacità di fronteggiare la competizione internazionale assumono quindi particolare rilievo, anche considerando che molti settori dei servizi costituiscono un indotto a monte del manifatturiero (servizi alle imprese).

D'altra parte, sono anche note le differenze della nostra specializzazione settoriale rispetto agli altri paesi. È maggiore l'incidenza dell'industria tessile e di quella conciaria: questi due settori assorbono in Italia quasi il 3% del totale dell'occupazione, in Spagna quasi il 2,5%, mentre sono praticamente inesistenti in Francia e Germania. Altri settori di nostra specializzazione sono la lavorazione di minerali non metalliferi e i prodotti in metallo. Abbiamo una buona presenza nei macchinari (che però pesano di più in Germania).



Ma vi sono anche altri elementi di differenziazione.

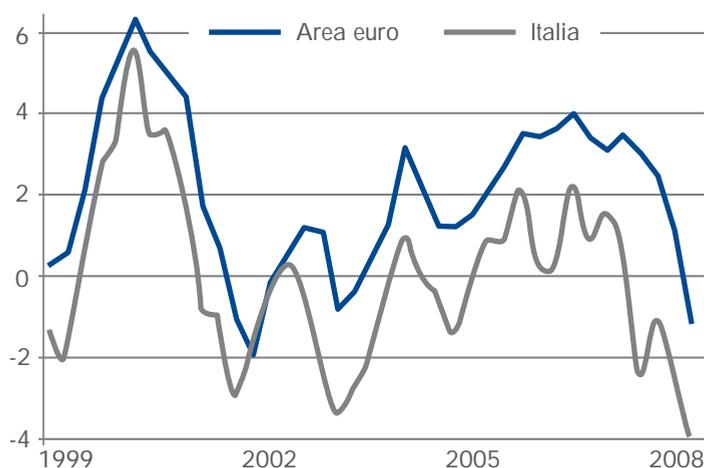
- La scarsa presenza di settori *scale intensive*, in coerenza con il prevalere del modello della piccola impresa.
- Il peso limitato dei settori high tech, e in generale dei settori nascenti, dove la domanda mondiale è in espansione più rapida perché i cicli di vita del prodotto sono nelle fasi iniziali. Parte della bassa crescita degli ultimi anni deriva difatti da effetti di composizione settoriale, data la specializzazione in settori per i quali la domanda cresce meno che in altri.
- La maggiore presenza nei settori tradizionali su produzioni oramai mature e con elasticità della domanda al prezzo elevata.
- La peculiare intensità di lavoro *unskilled* e il relativo minore impiego di capitale umano.

Tutte queste caratteristiche, che avevano storicamente contraddistinto il sistema produttivo italiano, si rivelano particolarmente penalizzanti all'inizio del decennio in corso quando, con l'ingresso della Cina nel WTO, l'industria italiana subisce uno shock per effetto dell'intensa concorrenza dei prodotti cinesi, immessi nei circuiti di scambio internazionali a prezzi molto bassi, che spiazzano diversi produttori italiani. L'effetto è particolarmente intenso in Italia, in ragione della specializzazione produttiva più simile a quella cinese. Più in generale, è la maggiore intensità di lavoro, insieme alla più bassa intensità di capitale umano delle nostre produzioni, che ci ha resi più aggredibili. Si è così determinato per l'Italia uno shock asimmetrico rispetto agli altri paesi europei. Se l'Italia non avesse aderito all'euro, la nostra competitività di prezzo avrebbe potuto essere rafforzata attraverso una svalutazione del tasso di cambio, ma questo avrebbe soltanto ritardato ulteriormente un processo di riaggiustamento comunque necessario. Questo processo è stato invece avviato, anche sotto la pressione della politica di sottovalutazione del tasso di cambio perseguita dalla Cina, che ha condizionato decisamente le condizioni di competitività internazionali e la stessa dimensione dell'apprezzamento del tasso di cambio dell'euro.

Si è trattato quindi di un passaggio fondamentale, che ha messo in discussione un modello di specializzazione che aveva evidenziato una forte continuità storica, rappresentando un caso di persistenza rispetto alle esperienze degli altri paesi che, invece, avevano vissuto ampie modifiche nella propria specializzazione nel corso degli ultimi decenni. È soprattutto dalla fine degli anni Ottanta che molte economie cominciano a mutare la propria struttura produttiva in virtù dei cambiamenti legati alla crescente apertura dei mercati. Anche in Italia avevamo avvertito le pressioni concorrenziali derivanti dal nuovo contesto, ma la svalutazione della lira dei primi anni Novanta le aveva molto attenuate. A essa

probabilmente si deve l'insistenza della nostra industria su produzioni che altre economie stavano invece già abbandonando. All'inizio degli anni Duemila, dopo l'avvio della moneta unica, l'industria italiana si trovava così nella condizione di dover recuperare più di un decennio di ritardo rispetto ai mutamenti nella struttura produttiva degli altri paesi. L'ingresso della Cina nel WTO ha dunque esacerbato e accelerato cambiamenti che dovevano comunque verificarsi. Il ritardo ha però consentito di sfruttare le opportunità offerte dall'affermazione del nuovo paradigma della divisione internazionale del lavoro, per il quale la capacità delle imprese di riorganizzarsi e riqualificarsi in catene globali di valore fa perno sulle specializzazioni settoriali che sembravano, per l'Italia, costituire uno svantaggio difficilmente colmabile. Si è così potuto imboccare una strada più rapida di recupero rispetto a quella, dai tempi lunghi e di esito incerto data la struttura industriale italiana, del cambiamento della sua specializzazione. Si è puntato a valorizzare le specializzazioni esistenti, indirizzando le strategie aziendali soprattutto in questa direzione, puntando sempre più sulla qualità, oltre che sulla riduzione dei costi e sulla penetrazione commerciale che hanno aumentato l'accessibilità a prodotti di fascia elevata del Made in Italy per le nuove categorie di consumatori dei paesi emergenti, destinate a espandersi ulteriormente in futuro (Fig. 1).

**Fig. 1 - Valore aggiunto industriale (\*)**  
(Var % tendenziali)



(\*) a prezzi costanti)

Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT, EUROSTAT.

Tuttavia le conseguenze sono state ugualmente pesanti in termini di livelli produttivi per il complesso dell'industria. Nel confronto con l'area euro, il valore aggiunto industriale italiano ne condivide l'andamento ciclico, ma mantenendo costantemente un divario di crescita, mediamente nell'ordine del 2% all'anno. Rispetto a Francia e Germania, il confronto è ancor più deludente. Basti considerare che fra il 2000 e la prima metà del 2008, prima ancora cioè che si intensificassero i segnali recessivi, l'industria italiana aveva accumulato una contrazione del valore aggiunto del 2% a fronte dell'aumento del 9% osservato in Francia, e del 23% registrato in Germania.

I successi di alcuni non sono dunque stati sufficienti per compensare le difficoltà di molti altri che sono rimasti indietro nella fase di adattamento al nuovo contesto economico internazionale.

Siamo quindi entrati nell'attuale recessione senza aver ultimato la ristrutturazione della nostra industria. Ciò è anche documentato dai forti divari di *performance* fra i settori, e soprattutto fra le imprese degli stessi settori, osservati negli ultimi anni.

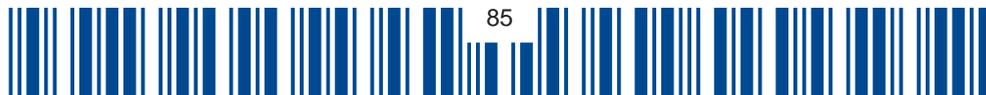
## 2. Divaricazione delle *performance* a livello settoriale

Per alcuni settori l'uscita dal mercato delle imprese italiane può essere considerata un fatto definitivo e, considerando anche le attuali condizioni, è difficile che una nuova generazione di produttori riesca ad affermarsi rapidamente sui mercati internazionali.

Ma ai settori che hanno avuto *performance* deludenti se ne accostano altri che nel corso degli ultimi anni hanno evidenziato risultati migliori, e in alcuni casi ottimi. In particolare, comparti produttivi o imprese collocate in segmenti non attaccati dalla concorrenza cinese hanno goduto della robusta crescita della domanda mondiale dei paesi emergenti. Altri ne hanno beneficiato indirettamente, come produttori di intermedi cresciuti al traino della crescita dell'industria tedesca, a sua volta in forte espansione sui mercati asiatici.

La crescita nei settori più dinamici ha anche sortito buoni esiti dal punto di vista occupazionale. Difatti, fra il 2000 e il 2007 l'occupazione industriale è risultata stabile in aggregato: le perdite di posti di lavoro registrate in alcuni settori sono state di fatto compensate dai guadagni registrati in altri comparti dell'industria.

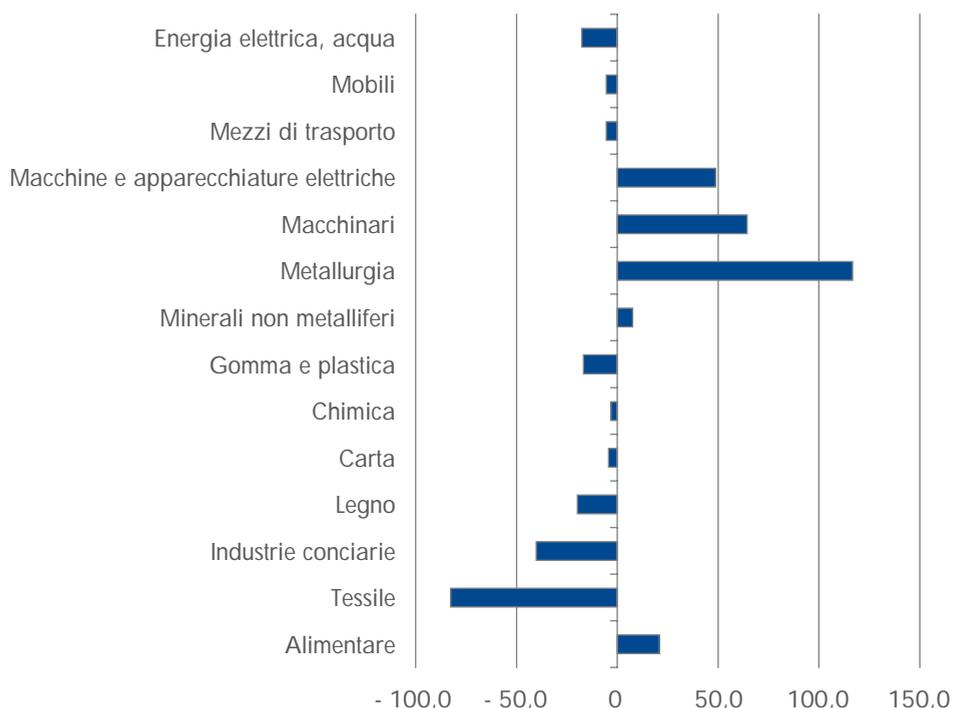
Un aspetto da sottolineare è l'espansione dell'occupazione nel settore della lavorazione dei prodotti in metallo (con una creazione netta di oltre 100mila posti di lavoro fra il 2000 e il 2007), in quello della fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici (circa 65mila posti), nella fabbricazione di apparecchi di precisione (dove l'aumento ha superato i 30mila occupati). All'opposto, cadute significative si osservano nei settori del tessile e delle industrie conciarie che



insieme perdono oltre 120mila posti; per questi settori l'intensità della caduta è del resto inferiore a quella mediamente osservata nel corso della seconda parte degli anni Novanta (avendo già cumulato fra il 1993 e il 2000 una perdita di 190mila posti pur in una fase di debolezza del tasso di cambio).

La pesante inversione del ciclo ha naturalmente determinato perdite occupazionali a partire dalla fine del 2008, ma resta la tendenza di fondo, per cui alla trasformazione del nostro sistema produttivo non si è accompagnata una caduta dell'occupazione, pur in presenza di dinamiche estremamente differenziate fra i diversi settori. La tenuta dell'occupazione industriale distingue in maniera peculiare le caratteristiche della trasformazione più recente dalle altre grandi fasi di ristrutturazione della nostra industria, come quelle dei primi anni Ottanta e dei primi anni Novanta. Nei primi anni Ottanta la fase di caduta dell'occupazione

**Fig. 2 - Variazione dell'occupazione nei settori dell'industria 2000-2007**  
(Variazioni assolute, migliaia)



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT.

industriale fu lunghissima: ebbe inizio nel 1981 e si protrasse sino alla fine del 1984 portando in termini assoluti a una perdita di 800mila unità di lavoro. Anche nel corso dei primi anni Novanta la contrazione fu consistente, visto che si registrò una flessione superiore alle 500mila unità.

Il differente andamento degli anni Duemila riflette anche l'abbandono di produzioni standardizzate, che ha richiesto maggior impiego di lavoro (Fig. 2).

### 3. Divaricazione delle *performance* fra imprese

L'aspetto più interessante, rispetto al passato, è però rappresentato dal fatto che alle divergenze nelle *performance* dei diversi settori produttivi si sono accompagnate divaricazioni nei risultati ottenuti a livello d'impresa. Anche molte imprese di settori che vanno male hanno fatto bene, e viceversa. Questo è naturalmente un esito dell'eterogeneità dei segmenti che sono racchiusi all'interno delle medesime definizioni settoriali. Ma è anche un effetto delle stesse caratteristiche del nuovo paradigma della globalizzazione, che esalta l'importanza delle strategie delle imprese rispetto a quella dei loro settori di appartenenza.

Di fatto, il processo di selezione delle imprese si è affermato decisamente negli ultimi anni, con l'accelerazione dell'uscita delle imprese marginali dal mercato e con l'aumento della varianza delle *performance* aziendali. Come sottolineato da diversi studi, (Guelpa e Trenti, 2007 e i rapporti Intesa Sanpaolo-Prometeia), vi sono vari casi di imprese caratterizzate da *performance* significative sia in termini di crescita che di redditività anche nei settori più in difficoltà del Made in Italy. Ampie divergenze risultano anche fra imprese appartenenti al medesimo distretto produttivo. I dati dell'analisi di Foresti (et al, 2008), che prendono in considerazione i risultati di bilancio di un campione ampio di imprese manifatturiere, evidenziano non solo l'elevata dispersione fra i risultati delle diverse imprese, ma anche l'aumentata redditività nel corso degli ultimi anni delle imprese con le migliori *performance*, a fronte della stabilità dei risultati ottenuti dalle imprese più deboli.

L'aumentata dispersione nelle *performance* aziendali andrebbe attribuita all'emergere di imprese di punta, più che alla presenza di imprese con *performance* particolarmente deboli: la dispersione si sarebbe, in altri termini, aperta verso l'alto anche perché la selezione della concorrenza ha continuato a mettere fuori mercato le imprese con risultati troppo deludenti.

A conferma di ciò, i dati sulla demografia delle imprese mostrano che la mortalità delle imprese manifatturiere non è diminuita e anzi è aumentata negli anni più recenti. Si è anche osservata negli ultimi anni una natalità netta inferiore per le imprese esposte alla concorrenza internazionale (Banca d'Italia, 2008).



La varianza nelle *performance* a livello aziendale si è pertanto concretizzata in un aumento della distanza fra il nucleo di imprese per così dire “di eccellenza” rispetto ai valori medi nei diversi settori. Tale ipotesi è coerente con la tesi dell’asimmetria delle pressioni competitive legate alla globalizzazione, che hanno inciso non tanto e non solo sulla base della collocazione settoriale dell’impresa, ma soprattutto a seconda del posizionamento, sulla fascia “alta” del settore piuttosto che sulla fascia più “bassa”, ovvero quella più aggredita dalla concorrenza dei paesi emergenti.

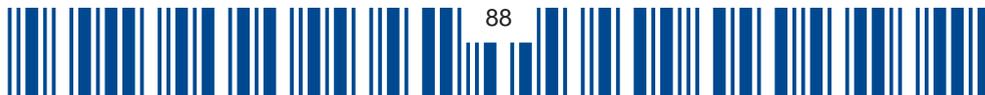
Pertanto, l’industria italiana ha registrato nel corso degli ultimi anni risultati in aggregato riconducibili alla sovrapposizione di esiti fortemente differenziati fra gruppi di imprese in crisi e casi di successo. La divergenza nelle *performance* a livello d’impresa è anche documentata in Banca d’Italia (2008) segnalando l’aumento della dispersione nella redditività fra le imprese anche all’interno di gruppi definiti sulla base di un set di caratteristiche (settore, regione e dimensione). In tal modo si ribadisce la dominanza della *performance* individuale dell’impresa rispetto agli effetti di appartenenza a un determinato settore. Inoltre, l’eterogeneità degli esiti non riflette neanche la dimensione d’impresa, ovvero anche imprese relativamente piccole registrano risultati molto positivi.

Un concentrato di successi aziendali si trova poi nel cosiddetto “quarto capitalismo”. Con tale espressione ci si riferisce alle circa 4.000 imprese di media dimensione le cui *performance* sono censite dall’indagine Mediobanca-Unioncamere. Imprese che emergono storicamente nel corso degli anni Novanta come fenomeno di rottura rispetto alla tradizione italiana dell’impresa piccola, caratterizzandosi con un trend di sviluppo nel corso dell’ultimo decennio superiore rispetto alle imprese grandi, anche in riferimento a variabili relative alla *performance* delle esportazioni, a testimonianza della capacità di fronteggiare le pressioni della concorrenza internazionale. Una capacità che consente di mantenere margini sul fatturato e tassi di profitto sul capitale investito, superiori a quelli delle grandi imprese.

A conferma del fatto che i successi aziendali sono indipendenti dall’appartenenza settoriale, molte di queste imprese rientrano nei settori più tradizionali del Made in Italy. I dati dell’indagine<sup>1</sup> mostrano che la presenza delle medie imprese italiane nei settori high tech è molto bassa. Appena il 4% in termini di fatturato, a fronte dell’11% per le imprese medio-grandi e grandi. Simmetricamente, il 41% delle medie imprese opera nei settori a bassa tecnologia, a fronte del 34% delle medio-grandi e del 16% dei gruppi maggiori.

---

<sup>1</sup> Nell’indagine Mediobanca-Unioncamere si definiscono “medie” le imprese con un numero di addetti compreso fra 50 e 499 e che nel contempo abbiano realizzato un fatturato compreso fra i 13 e i 390 milioni di euro.



Il “quarto capitalismo” si è ampliato durante gli anni più difficili per la competitività dell’industria italiana. Tra il 1998 e il 2005 è aumentato di circa 2.700 unità il numero delle imprese provenienti dal comparto delle piccole. Al netto di quelle uscite per riduzioni di addetti o di fatturato l’aumento è pur sempre cospicuo, di circa 1.500 imprese.

Il campione dell’indagine Mediobanca-Unioncamere è particolarmente rappresentativo del rilievo assunto nei distretti dalle imprese leader come guida dell’internazionalizzazione indiretta di molte altre imprese più piccole, che entrano in alcune fasi particolari del processo di produzione, sovente come semplici terzisti.

Più in generale, al di là di questo campione, è aumentato negli ultimi anni il numero delle piccole imprese che ha effettuato un salto dimensionale crescendo anche in termini di produttività, sull’onda della fase ciclica favorevole del 2006-2007 (Foresti et al, 2008).

Tutto ciò mostra che alcuni segmenti della nostra industria hanno imboccato la strada del rafforzamento anche nei settori più tradizionali, divenendo meno sensibili ai fattori di competitività legati al prezzo. La specializzazione settoriale nei settori tradizionali non rappresenta dunque una condanna, come sembrava non molti anni fa.

La varianza delle *performance* aziendali evidenzia quindi realtà molto differenziate sottostanti l’andamento complessivo della produzione e dell’occupazione. Questo deriva dalle diverse reazioni delle singole aziende rispetto a un ambiente esterno che è mutato molto rapidamente negli ultimi anni. Si possono cogliere quattro tipi di reazione alla crisi di competitività.

- *Uscita dal mercato*. Alcune imprese non ce l’hanno fatta. La chiusura dell’attività è l’esito dell’insostenibilità della posizione competitiva in un contesto in cui, evidentemente, non si è riusciti a organizzare una reazione di recupero. Molto spesso, oltre alla collocazione in determinati settori, conta la dimensione d’impresa, che rende difficili le strategie di delocalizzazione della produzione oltre alla collocazione nel segmento meno *skill intensive* del settore stesso che rende di fatto inaccessibili all’impresa i percorsi innovativi basati sul cambiamento tecnologico.
- *“Galleggiamento”*. Sono le imprese che hanno ottenuto risultati modesti, magari ridimensionando i livelli produttivi, ma che non hanno saputo proporre una risposta attiva all’arretramento. In molti casi sono imprese legate a nicchie derivanti dal posizionamento su mercati locali, ma non in grado di compiere un salto di qualità in termini di scala di produzione. La sopravvivenza per questo insieme di imprese è stata anche assecondata negli anni passati dalle favorevoli condizioni di finanziamento, data l’abbondanza di credito a tassi molto bassi, dalla lunga fase di moderazione salariale nonché dall’*alta marea* della congiuntura favorevole.

- *Tentativi di reggere alla concorrenza sul fronte dei costi.* Sono le imprese che hanno continuato nella sostanza a produrre lo stesso tipo di prodotti, ma cercando di fronteggiare la concorrenza asiatica sul fronte dei costi. In diversi casi la strategia si è basata sulla delocalizzazione, aprendo impianti dapprima nei paesi dell'Est, e soprattutto in Romania, e più di recente in Cina. In altri casi si tratta di imprese dei settori più tradizionali che utilizzano largamente i contoterzisti e ramificazioni nel sommerso.
- *Strategie vincenti di upgrading qualitativo delle produzioni e/o di riorganizzazione delle produzioni secondo catene globali del valore.* Il riposizionamento delle aziende verso produzioni di fascia più elevata ha consentito di soddisfare su scala globale segmenti di domanda e nicchie di mercato che mantengono una bassa elasticità al prezzo. Molte di queste imprese hanno saputo quindi anche inseguire la domanda su nuovi mercati, in virtù della formazione di nuove classi di consumatori nei paesi emergenti. Lo sviluppo industriale di questi paesi ha anche indotto diversi produttori di macchinari a cercare sbocchi in quei contesti. L'integrazione all'interno dei circuiti di scambio globali ha comportato un'internazionalizzazione della produzione nella quale le parti del processo produttivo maggiormente *labour intensive* vengono in genere delocalizzate, mentre le parti maggiormente *skill intensive* restano in Italia. L'attività della casa madre tende a terziarizzarsi mantenendo fasi come la progettazione, la ricerca di nuovi mercati e lo sviluppo di nuovi prodotti, l'organizzazione dell'assistenza alla clientela.

Nel seguito illustriamo, con riferimento a vari indicatori, la portata delle strategie vincenti.

### L'internazionalizzazione delle imprese

Le risposte delle imprese alle difficili sfide poste dall'ambiente economico globale si sono, in alcuni casi, concretizzate in significative innovazioni nei processi produttivi che si sono internazionalizzati nella collocazione sia degli impianti, non solo per ridurre i costi ma anche per insediarsi nei mercati più promettenti, sia di funzioni svolte all'interno degli stessi processi. Si tratta di una tendenza che ha richiesto sforzi importanti, soprattutto in considerazione del fatto che sovente l'internazionalizzazione ha coinvolto imprese piccole. Il posizionamento dell'Italia all'interno della nuova divisione internazionale del lavoro è del resto di importanza fondamentale anche in considerazione delle tendenze degli ultimi anni che hanno visto una forte accelerazione dei processi di internazionalizzazione in tutto il mondo, con una trasformazione che ha posto al centro delle scelte strategiche delle imprese gli investimenti diretti all'estero (IDE).

Le statistiche ci dicono però, come meglio vedremo, che l'Italia è indietro rispetto agli altri paesi in termini di dimensione degli IDE, sia in entrata che in uscita. Inoltre i flussi di IDE all'estero sono in buona misura legati all'attività delle imprese più grandi. Il nucleo di imprese piccole e medie che tende a investire all'estero è quindi ancora di dimensioni ristrette. E non sempre si è trattato di una vera e propria integrazione all'interno di ampie catene del valore internazionali presidiate da una pluralità di soggetti. Più spesso si può parlare del tentativo di integrazione a valle (IDE nel mercato di sbocco per favorire l'acquisizione del mercato) o a monte (alla ricerca di economie di costo). In quest'ultimo caso prevale la logica della delocalizzazione intesa in buona misura come politica di abbattimento dei costi di produzione da parte di imprese del Made in Italy, collocate nelle fasce più basse del mercato e appartenenti a settori, come il tessile o la lavorazione delle pelli, più aggrediti dalla concorrenza estera. In casi estremi sarebbe quindi avvenuta una delocalizzazione *tout court*, se non addirittura l'importazione diretta di prodotto finito. In generale quindi non si può sostenere in maniera univoca che la delocalizzazione abbia fatto da volano alla produzione interna.

In ogni caso, la dimensione dell'internazionalizzazione delle imprese italiane non è piccola. In particolare, si osserva come il numero dei dipendenti all'estero nelle multinazionali italiane superi il milione e 200mila addetti, di cui la parte preponderante, circa 900mila, nel manifatturiero (Mariotti e Mutinelli, 2009). Inferiori sono i dati riferiti all'occupazione in Italia in imprese multinazionali estere: il numero di dipendenti è nell'ordine delle 850mila persone, mentre quelli del solo manifatturiero superano i 500mila.

Si tratta di cifre di un certo rilievo, ma che assumono ulteriore significato una volta che le si consideri in rapporto ai soli settori di riferimento. Elaborazioni degli autori del lavoro sopra citato calcolano che l'incidenza dei dipendenti all'estero nelle partecipate italiane sul totale dei dipendenti nazionali (esclusi quelli delle partecipate estere) risulta pari al 15,6%. Questo rapporto, cui ci si riferisce definendolo "grado di multinazionalizzazione attiva" sale al 25,5% quando lo si calcola per la sola industria manifatturiera. Allo stesso modo si può calcolare un "grado di multinazionalizzazione passiva", prendendo cioè a riferimento i dipendenti in Italia di multinazionali estere in rapporto ai dipendenti in Italia di imprese italiane. In questo caso la quota si posiziona al 10,7%, ma sale al 13,5% per la sola industria manifatturiera.

Va però segnalato che il "grado di multinazionalizzazione", sia attiva che passiva, dell'economia italiana, è dovuto in misura prevalente alle azioni messe in campo dalle imprese di dimensioni più grandi, che hanno guidato questo tipo di tendenza sin dagli anni Novanta. I dati relativi al numero di iniziative mostrano comunque un brusco calo nei primi anni Duemila e un successivo assestamento su

valori modesti, decisamente inferiori, soprattutto nell'industria manifatturiera, a quelli di molti paesi europei. Va tuttavia rammentato che questi dati non colgono i fenomeni cosiddetti di "imprenditorialità all'estero" che non coinvolgono investimenti da parte di una casa madre in Italia. In questi casi si determina la creazione di reti che si sviluppano anche attraverso legami di carattere informale (spesso legami familiari) con imprenditori e imprese italiane. Forme di internazionalizzazione per certi versi meno strutturate potrebbero del resto risultare più congeniali alle imprese più piccole, e quindi essere più frequenti nel caso italiano. Gli studi sul tema (fra gli altri si vedano Foresti et al, 2008) hanno segnalato che le modalità di internazionalizzazione seguite dalle nostre imprese si sono anche articolate secondo rapporti di fornitura, *joint venture*, traffico di perfezionamento passivo o forme di cooperazione meno strutturate rispetto agli IDE. Si segnala ad esempio anche il fatto che in diversi casi si osservano addirittura forme di importazione del prodotto finito per l'attività senza che vi sia stata neanche una fase precedente di lavorazione in Italia, sicché l'impresa manifatturiera riduce in questo caso la propria attività alla semplice commercializzazione del prodotto.

Per comprendere come le imprese italiane abbiano saputo giocare nel corso degli ultimi anni la partita della globalizzazione, è opportuno fare riferimento anche alla loro reattività rispetto alle opportunità offerte dal cambiamento del peso relativo dei nuovi mercati di sbocco. Come noto, la geografia della domanda mondiale negli ultimi anni si è profondamente modificata. Già da prima dello scoppio della crisi il peso dei mercati più avanzati si era ridotto, con la perdita di dinamismo della domanda americana e con la persistente debolezza di quella europea, tedesca soprattutto. Negli ultimi anni si sono invece affermati nuovi mercati di sbocco, soprattutto localizzati nei paesi emergenti, che avevano fortemente investito per rafforzare la propria base industriale, o tutti i produttori di materie prime, dove anche la dinamica dei consumi è stata significativa. Si trattava dunque di modificare sostanzialmente l'orientamento geografico delle esportazioni, prendendo anche in considerazione le convenienze relative legate ai mutamenti degli equilibri valutari internazionali. Occorreva inoltre tenere in considerazione il fatto che il cambiamento dei mercati di destinazione dell'export si sovrapponeva al mutamento, già in corso, dei luoghi di produzione.

Si è trattato quindi di uno sforzo notevole. Specie per le imprese piccole la cui capacità di presidiare mercati terzi è sovente limitata, e la cui forza di commercializzazione all'estero è assestata su rapporti di vendita consolidati da molti anni. Non è quindi da sottovalutare il fatto che le imprese italiane abbiano saputo in molti casi realizzare un relativo riorientamento geografico delle loro esportazioni, di dimensioni non inferiori a quanto osservato per altre economie, caratterizzate da una maggiore dimensione media delle imprese (Tab. 1).

**Tab. 1 - La struttura geografica dell'interscambio con l'estero dei maggiori paesi europei**  
(Export verso ciascuna area in % del totale delle esportazioni del paese)

	Italia		Germania		Francia	
	1998	2007	1998	2007	1998	2007
UE	62,5	60,1	69,5	67,2	74,6	71,6
Germania	12,9	11,5			21,0	20,3
Francia	16,6	12,9	7,4	8,3		
Regno Unito	7,2	5,8	6,8	4,6	8,5	5,4
Italia			10,6	8,1	10,8	8,9
Altri Europa	8,4	11,3	8,2	10,3	5,0	7,0
America	13,6	10,9	8,0	7,1	7,9	6,4
Stati Uniti	8,6	6,8	5,9	4,9	6,3	4,4
Africa	4,0	4,1	1,2	1,7	3,1	3,9
Medio oriente	3,5	4,7	0,6	0,7	1,5	2,2
Asia orientale	5,8	6,2	10,6	10,9	6,6	7,3
Cina	0,8	1,8	1,6	4,9	1,0	3,2
Giappone	1,6	1,2	4,2	2,2	2,2	1,3
Asia centrale	0,9	1,3	0,8	1,2	0,6	1,0
Oceania	1,3	1,3	0,3	0,2	0,3	0,3

Fonte: elaborazioni ref. su dati ICE.

Fra le diverse tendenze, si segnala innanzitutto una generalizzata contrazione del peso dei paesi industrializzati quale mercato di sbocco sul totale delle esportazioni, a favore dei paesi emergenti. L'Italia presentava già alla fine degli anni Novanta, rispetto agli altri paesi europei, una maggiore vocazione all'esportazione fuori dai paesi industrializzati, ma questo era dovuto al fatto che, al pari della Germania, era rilevante il peso dei paesi dell'Europa dell'Est, presso i quali avevamo già cominciato a delocalizzare, con conseguenti flussi di traffico di perfezionamento passivo. Negli anni successivi sono stati ancora Italia e Germania ad aumentare in misura maggiore il peso dell'Europa dell'Est, anche per effetto del contestuale aumento della quota di export destinata al mercato russo, la cui domanda interna è aumentata molto, sulla scia dell'aumento del prezzo del petrolio. Allo stesso modo, è aumentato il peso dei produttori di petrolio, verso i quali gli esportatori italiani hanno sempre destinato una quota rilevante del loro export. Le imprese italiane non hanno invece tratto sinora benefici dall'espansione dei mercati asiatici, diversamente da quelle tedesche.

Per quanto riguarda la Cina, va considerato il fatto che essa ha finora privilegiato un modello di sviluppo che puntava sugli acquisti di semi-lavorati all'interno della stessa area asiatica. Scarsi sono risultati gli acquisti di beni di consumo. Le quote dei paesi occidentali sul mercato cinese sono quindi rimaste su valori contenuti, o più spesso si sono ridotte. In particolare, solo l'1% delle importazioni cinesi proviene dall'Italia (era l'1,4% nel 2000), un valore simile a quello francese e nettamente inferiore rispetto a quello tedesco (4,8%). Anche gli Stati Uniti hanno visto ridurre la loro penetrazione sul mercato cinese (Tab. 2).

È anche interessante andare a guardare la composizione delle importazioni cinesi dai paesi avanzati. Come si osserva, le percentuali più elevate spettano ai macchinari. Questo risultato è anche coerente con i successi dell'industria tedesca degli anni passati, visto che la domanda risultava in crescita proprio per i prodotti di specializzazione della Germania. Anche l'Italia esporta in Cina prevalentemente beni di investimento. La peculiarità della posizione italiana è però evidente considerando il peso relativo del tessile e dei prodotti dell'industria delle pelli; per lo più si tratta dell'esportazione in Cina di intermedi per la produzione, sovente da parte delle stesse imprese italiane che vi hanno delocalizzato parti della produzione. Le importazioni cinesi sembrano quindi ancora concentrate sui beni di investimento e sugli intermedi per la produzione. Presumibilmente, quindi, anche l'espansione dei consumi interni cinesi potrebbe risultare soddisfatta nelle prime fasi prevalentemente da produzione domestica, con ripercussioni sull'import solo indirette. La quota di consumi di fascia elevata soddisfatta con prodotti importati è quindi tuttora limitata e questo concorre a spiegare perché abbiamo beneficiato meno di altri paesi della crescita della domanda interna cinese. È semmai da rammentare il fatto che abbiamo tratto vantaggi dal ciclo della domanda in Cina solo indirettamente, attraverso l'esportazione di intermedi per l'industria tedesca, che ha invece realizzato un sostenuto ciclo di esportazioni verso la Cina, soprattutto di beni di investimento (Tab. 3).

**Tab. 2 - La penetrazione nel mercato cinese**

(Valore delle importazioni cinesi dal paese in % del totale dell'import della Cina)

	1990	2000	2008 (*)
Germania	4,8	4,6	4,8
Italia	1,9	1,4	1,0
Francia	3,0	1,8	1,3
Stati Uniti	12,4	9,9	7,5

(\*) gennaio - giugno

Fonte: elaborazioni ref. su dati FMI.

## Il cambiamento qualitativo delle produzioni

Se l'innovazione di processo rappresenta una delle strategie di espansione delle imprese più frequentemente seguita a livello internazionale, nel caso italiano un peso rilevante assume l'innovazione di prodotto. Tale sforzo innovativo risulta tanto più sorprendente se si considera che esso ha caratterizzato anche i settori tradizionali, dove il ciclo di vita del prodotto è in apparenza entrato da tempo nella fase matura. In realtà, sovente non si è trattato dell'introduzione di nuovi prodotti in senso stretto, quanto piuttosto di uno sforzo di incremento della qualità dei prodotti esistenti e di rafforzamento della percezione della loro qualità presso i segmenti più alti della clientela a livello internazionale anche attraverso la valorizzazione dei marchi. Si tratta in altri termini di una strategia intesa a posizionare le imprese sulla fascia più alta del mercato, andando a occupare delle nicchie dove l'elasticità della domanda al prezzo è molto bassa, mentre contano soprattutto i fattori di competitività cosiddetti "non di prezzo". Questo tipo di comportamenti ha coinvolto direttamente i settori classici del Made in Italy, che hanno intravisto in questa strategia la risposta più efficace alle pressioni competitive dal lato dei prezzi. Difatti, la risposta in termini di cambiamento qualitativo della produzione ha anche come sua conseguenza l'abbandono da parte delle imprese italiane della fascia di produzione presidiata dai paesi emergenti, e un avvicinamento ai segmenti in cui i concorrenti sono prevalentemente paesi avanzati con costi del lavoro più simili ai nostri, o anche più elevati.

**Tab. 3 - La struttura delle importazioni cinesi secondo i paesi di provenienza**

(Dati in % dell'import cinese da paese)

	Macchinari e elettronica	Strumenti di precisione	Mezzi di trasporto	Industria chimica e affini	Industria delle pelli	Manufatti tessili	Altro	Totale
Germania	50,2	6,7	18,0	7,4	0,2	0,6	17,0	100,0
Italia	50,7	3,5	4,9	7,2	7,4	6,6	19,8	100,0
Francia	30,6	5,1	31,6	9,1	1,1	2,1	20,5	100,0
Stati Uniti	34,0	7,0	10,7	10,6	1,7	3,5	32,6	100,0

Fonte: elaborazioni ref. su dati FMI.

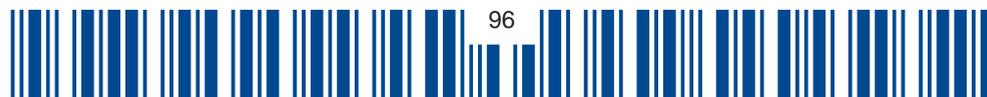
Ad agevolare questo tipo di strategia ha concorso, durante gli anni passati, il contestuale boom dei mercati immobiliari internazionali che ha condotto anche a innalzare la domanda, e a ridurne l'elasticità al prezzo, per alcune produzioni del Made in Italy legate alle costruzioni in maniera diretta (si pensi ai prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi dove l'Italia ha una forte specializzazione) o indiretta (si pensi al recupero registrato negli ultimi anni da parte dei distretti del mobile e, al loro interno, da quelli collocati nelle fasce più alte del mercato).

Naturalmente, il percorso di aumento della qualità media dei prodotti deriva anche dalla semplice selezione (uscita dal mercato delle imprese posizionate nei segmenti della fascia bassa del mercato) oltre che da un percorso virtuoso di innalzamento del livello qualitativo dei prodotti da parte delle imprese esistenti.

Affrontando il tema del cambiamento della qualità dei prodotti, ritorna nuovamente al centro dell'attenzione la questione degli indicatori di prezzo delle produzioni italiane. In generale, le merci scambiate sui mercati internazionali dovrebbero caratterizzarsi per comportamenti delle imprese fortemente orientati dalla concorrenza internazionale. Le imprese cioè dovrebbero tendenzialmente comportarsi come dei *price taker* nel confronto con i partner della medesima area valutaria, almeno nel lungo periodo. Se vale questa ipotesi, è possibile che quando si osservano, come nel caso italiano, segnali di perdita di competitività dal lato dei prezzi praticati sui mercati internazionali, almeno secondo la misura offerta dai valori medi unitari delle esportazioni, questi rappresentino anche l'esito di una differenziazione dei prodotti che ha comportato un miglioramento di carattere qualitativo. Non necessariamente però la crescita dei valori medi unitari delle esportazioni rappresenta integralmente una misura della diversa qualità dei prodotti. È difatti possibile che il cambiamento nelle tipologie dei prodotti, abbia condotto le imprese che hanno avuto più successo nell'*upgrading* qualitativo a posizionarsi all'interno di segmenti in cui esse godono di un certo potere di mercato rispetto alle fasce tradizionali, ben più affollate da concorrenza agguerrita e meno redditizie.

Naturalmente, se fosse vero che il *pricing* evidenziato dai valori medi unitari più elevati è un segnale di potere di mercato delle imprese e di elevata redditività dell'export, ne dovrebbe conseguire una sostenuta espansione delle quantità, fenomeno di cui sono emerse le prime evidenze nel corso della ripresa del 2006-2007, ma rispetto al quale per ora i riscontri restano limitati.

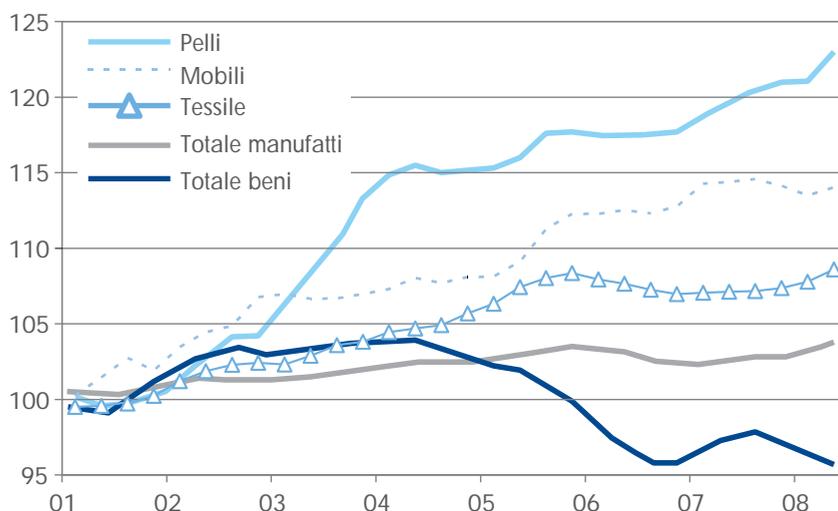
Un altro aspetto di interesse è poi costituito dal fatto che lo sforzo rivolto a esportare verso mercati con una domanda in crescita per i prodotti di fascia alta si è rivelato una scelta favorevole, in considerazione del fatto che contestualmente la domanda interna italiana è stata per molti beni caratterizzata da una fase di estrema debolezza, con conseguente tendenza dei consumatori a operare



un *downgrading* del livello qualitativo dei prodotti e, presumibilmente, del loro valore unitario. Non è un caso che guardando agli indicatori dei valori medi unitari dei manufatti importati questi siano cresciuti decisamente meno di quelli dei prodotti esportati, confermando la penetrazione di merci a valore unitario basso sul mercato domestico. È proprio nei settori del Made in Italy che questo tipo di processo potrebbe essere stato più intenso. Guardando quindi con quest'ottica all'andamento delle ragioni di scambio, al rapporto cioè fra i valori medi unitari delle esportazioni e quelli delle importazioni, si segnalano i forti guadagni osservati fra il 2000 e il 2008 nel tessile abbigliamento (+10%) nei prodotti della lavorazione delle pelli (+25%) e nei mobili (+14%) (Fig. 3).

Naturalmente, il fenomeno della valorizzazione dei prodotti, muovendo verso una loro maggiore qualità, rappresenta un aspetto cruciale delle strategie delle imprese dei paesi avanzati, che si trovano ad affrontare la concorrenza dei paesi emergenti i cui bassi costi di produzione devono essere fronteggiati attraverso la crescita della dotazione di capitale fisico e umano dei paesi industrializzati. Si tratta però di una tendenza che non rappresenta una novità specifica del-

**Fig. 3 - Ragioni di scambio settoriali (\*)**  
(Indici 2000 = 100)



(\*) Rapporto fra i VMU delle esportazioni e i VMU delle importazioni del settore

Fonte: elaborazioni ref. su dati ICE.

la fase attuale. La differenziazione verticale nel commercio internazionale e il *moving-up* nel ciclo del prodotto da parte dei paesi avanzati, con una perdita di posizioni a favore dei paesi emergenti, è un fatto in un certa misura noto da tempo. La vera novità sta nella possibilità di organizzare questo *upgrading* in catene globali del valore attraverso l'*outsourcing*. È la combinazione di questi due fattori che induce, evidentemente, a spostare l'accento dalle specializzazioni settoriali alle strategie delle imprese.

L'enfasi posta sulla questione della qualità dei prodotti ha riflessi importanti su altre caratteristiche del processo di produzione.

Va innanzitutto richiamato il fatto che l'aumento dell'elasticità della domanda di lavoro rispetto alla crescita del prodotto osservata nell'industria nel corso degli ultimi anni potrebbe anche in parte inquadarsi all'interno del mutamento nella struttura della produzione, per cui la diversa qualità dei prodotti si legherebbe alla diversa intensità di lavoro per unità di prodotto (in altri termini è normale che ci sia un maggiore contenuto di manodopera nelle produzioni di fascia elevata).

Inoltre, è plausibile che a una maggiore qualità dei prodotti corrisponda anche un mutamento nella composizione della forza lavoro con un aumento del capitale umano. Sulla base dei dati ISTAT, nell'industria, tra il 2004 e il 2007, l'incidenza degli occupati nelle professioni qualificate e di più elevata specializzazione è aumentata passando dal 4,9% al 6,6%, mentre quella dei tecnici è passata dal 16,3% al 19,7%. Si sono per converso ridimensionate le quote degli operai con bassa qualifica, quella degli artigiani e quella degli impiegati. Resta naturalmente il fatto che un mutamento delle qualifiche della forza lavoro rappresenta un fenomeno difficile da misurare specie in considerazione del fatto che nel manifatturiero (soprattutto quello tradizionale) possono anche essere rilevanti i processi endogeni di accumulazione di capitale umano, come ad esempio le modalità di apprendimento tipiche del *learning by doing*. In tal caso, si potrebbe anche avere una crescita delle capacità di produzione senza che sia possibile trarne evidenza negli indicatori tradizionali, come il livello di scolarizzazione della forza lavoro.

Un'evidenza indiretta del cambiamento nella struttura occupazionale secondo le qualifiche della forza lavoro è rappresentata dalle dinamiche retributive settoriali. Innanzitutto, la dinamica retributiva nell'industria è risultata superiore a quella dei servizi. Nell'industria in senso stretto la crescita delle retribuzioni di fatto da contabilità è risultata mediamente pari nel periodo 2001-2007 al 3,1% a fronte di una crescita del 2,4% nei servizi privati. Nell'intero periodo la distanza cumulata, oltre il 5%, è significativa. Anche negli anni precedenti si era osservato un differenziale di dinamica salariale a favore dell'industria, anche se meno pronunciato: fra il 1996 e il 2001 la crescita dei salari dell'industria era stata pari al 3,4 % a fronte del 3,1

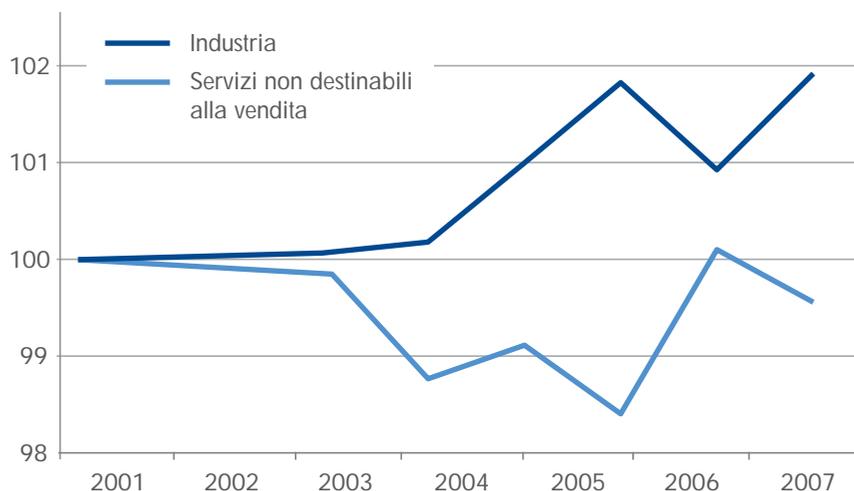
% dei servizi privati. L'indicazione di una maggiore crescita salariale nell'industria rispetto ai servizi non è coerente con l'ipotesi della pressione salariale sul manifatturiero derivante dalla concorrenza internazionale, mentre potrebbe rappresentare l'esito del cambiamento nella struttura della forza lavoro, legato all'incremento del peso degli occupati a maggiori qualifiche per l'industria. Del resto, tutti gli studi sull'impatto occupazionale delle delocalizzazioni sono concordi nel segnalare un effetto di distruzione di posti di lavoro per i lavoratori con qualifiche più basse mentre, viceversa, si verifica un incremento della domanda di lavoro per i lavoratori con qualifiche più alte. Tali risultati sono rafforzati dai dati relativi all'evoluzione del cosiddetto *wage drift*, o "slittamento salariale", vale a dire la componente della retribuzione che non riflette l'andamento delle retribuzioni contrattuali: rispetto al 2001 le retribuzioni di fatto nell'industria in senso stretto presentavano nel 2007 una crescita per quasi il 2% spiegata dallo slittamento (circa tre decimi all'anno), mentre nei servizi privati questo valore è risultato praticamente nullo (Fig. 4).

Lo slittamento presenta valori significativi nel corso degli ultimi anni proprio in alcuni settori tradizionali e in particolare nell'industria conciaria, dove giunge a spiegare oltre mezzo punto all'anno di dinamica salariale.

Un'ulteriore evidenza può poi essere raccolta andando a guardare all'interno dei settori industriali, dove si osserva una dinamica retributiva più elevata della

**Fig. 4 - Slittamento salariale (\*)**

(Indici 2001=100)



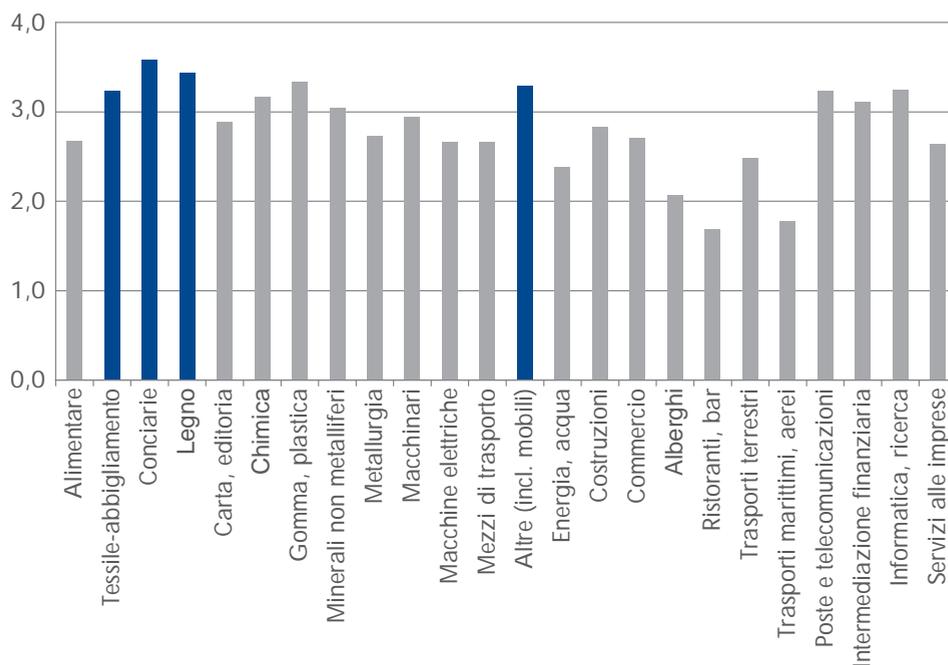
(\*) Rapporto fra le retribuzioni di fatto da contabilità e le retribuzioni contrattuali  
Fonte: elaborazioni ref. su dati ICE.

media sia nel tessile che nell'industria conciaria, così come nell'arredamento, cioè proprio i settori tradizionali che avrebbero in linea di principio potuto risentire in misura maggiore dell'effetto della concorrenza internazionale e dove, probabilmente, il processo di riposizionamento della produzione su una fascia più elevata è stato più marcato. In questi settori è quindi in corso una fase di trasformazione della composizione della forza lavoro, con uno spostamento verso lavoratori con qualifiche più elevate (Fig. 5).

#### 4. I segnali di rafforzamento della capacità competitiva

In un contesto che ha visto i segnali di reazione confinati all'esperienza di gruppi di imprese, ma con riscontri limitati nei dati aggregati, vanno comunque messi in luce alcuni elementi dai quali è possibile cogliere segnali di rafforzamento della posizione competitiva dell'industria italiana, pur con risultati ancora modesti in

**Fig. 5 - Andamento settoriale dei salari 2001-2007 (\*)**  
(Var % medie annue)



(\*) Retribuzioni di fatto di contabilità per settori privati extra-agricoli.  
Dal grafico sono esclusi alcuni settori di dimensione modesta.

Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT.

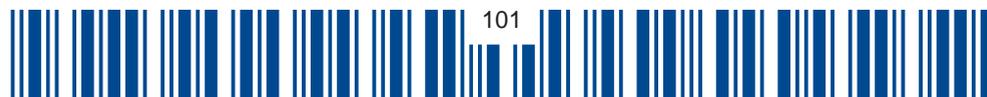
termini di crescita. Fra i vari aspetti, menzioniamo solo rapidamente (rinviando all'analisi del capitolo successivo) la *querelle* sulla capacità delle statistiche ufficiali di descrivere le condizioni effettive dell'economia, e in particolare sulla possibilità che le dinamiche dei valori di diverse variabili (valore aggiunto dell'industria, esportazioni) siano deflazionate attraverso un sistema di prezzi sistematicamente sovrastimati il che condurrebbe, simmetricamente, a sottostimare la crescita dei volumi. Tale aspetto si ricollega anche alla questione del cambiamento qualitativo dei prodotti ricordato nel precedente paragrafo.

Più in generale, segnali di superamento della fase più acuta della perdita di posizioni rispetto alle altre economie avanzate, possono essere ravvisati prendendo in considerazione indicatori di *performance* degli scambi con l'estero, il che è abbastanza eloquente del rafforzamento della posizione competitiva delle nostre imprese, che hanno cercato di espandersi sui mercati esteri in presenza di un mercato interno che offriva scarse opportunità di sviluppo.

Una prima evidenza può essere colta sulla base dell'andamento delle quote di mercato dell'Italia<sup>2</sup>. In generale, la tendenza alla perdita di posizioni su questa variabile rappresenta un'evoluzione naturale per le economie avanzate, nella misura in cui i paesi emergenti tendono a occupare gli spazi di mercato esistenti, ma anche a sviluppare intensi flussi di interscambio fra di essi. L'Italia non fa eccezione da questo punto di vista. Se confrontiamo l'andamento delle nostre quote di mercato con quello delle altre maggiori economie europee osserviamo innanzitutto, che la tendenza di medio termine non è molto diversa. In secondo luogo, che la fase di maggiore perdita di posizioni da parte del nostro paese si produce nella seconda metà degli anni Novanta, avendo l'Italia fatto invece meglio nel corso della prima metà dello scorso decennio. Sembra di potere ricondurre tale percorso all'evoluzione del cambio della lira, che si sarebbe risolta in un andamento delle quote sfasato temporalmente rispetto ai partner europei, con una maggiore tenuta nei primi anni Novanta e una maggiore caduta nella seconda parte dello scorso decennio. Va in particolare posto in evidenza come negli ultimi anni l'Italia registri una stabilizzazione delle proprie quote, registrando quindi un risultato analogo a quello della sola Germania, e decisamente superiore, ad esempio, a quello di Francia e Regno Unito. Naturalmente, indica-

---

<sup>2</sup> Tale variabile esprime le nostre esportazioni in rapporto al commercio mondiale in valori correnti, non presenta quindi un problema di deflazione, mentre presenta un problema di conversione attraverso i tassi di cambio. In genere le economie i cui cambi si apprezzano tendono a guadagnare quote nel breve. La discreta *performance* delle quote di mercato dei paesi dell'area dell'euro (e quindi anche dell'Italia) negli ultimi anni è in buona misura un effetto dell'apprezzamento dell'euro sul dollaro. Nel lungo periodo questo effetto si dovrebbe annullare.



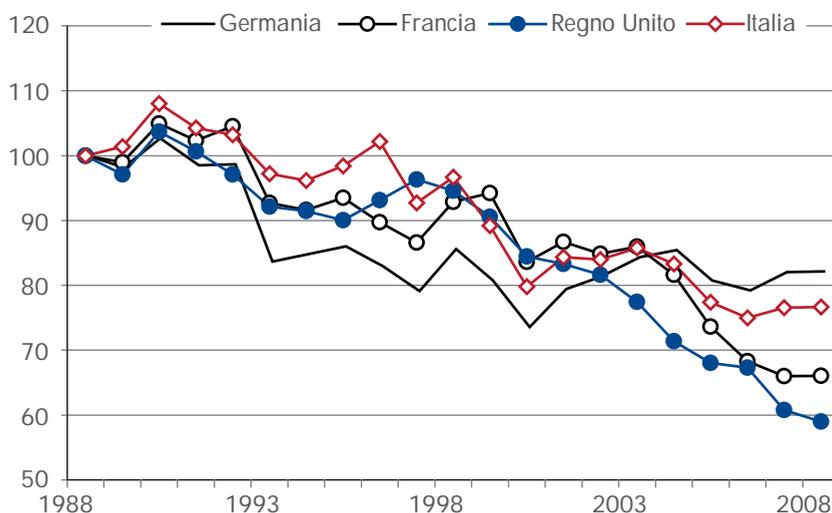
tori alternativi basati sull'evoluzione dei volumi delle esportazioni conducono a considerazioni differenti, e su questo aspetto si innesta il già citato problema di costruzione di appropriati deflatori.

Si deve peraltro segnalare come anche l'andamento delle quote di mercato in valore rappresenti l'esito di andamenti differenziati a livello settoriale. Difatti la contenuta perdita osservata dall'inizio del decennio in corso è concentrata in tre settori del Made in Italy: l'industria conciaria, i minerali non metalliferi e i mobili. Gli altri settori hanno invece mostrato una sostanziale stabilità della quota di mercato (Fig. 6).

Un secondo aspetto è relativo ai risultati dal lato della bilancia commerciale. Una volta tenuta in considerazione la perdita di ragioni di scambio legata all'impenata del prezzo del greggio degli anni passati, l'Italia è uno dei paesi che ha reagito meglio al cambiamento degli equilibri competitivi internazionali, presentando un forte miglioramento del saldo merci "excluding-energy". Dal punto di vista macroeconomico, la recente contrazione delle quotazioni del petrolio anticipa un miglioramento significativo del nostro saldo commerciale. L'andamento positivo del saldo *excluding energy* durante gli anni passati è in parte un fatto normale in quanto la perdita di ragioni di scambio tende solitamente a moderare la domanda interna e la dinamica delle quantità importate. È un fatto

**Fig. 6 - Performance delle esportazioni in valore (\*)**

(Indici 1988 = 100)



(\*) Rapporto fra le esportazioni di ciascun paese e il commercio mondiale

Fonte: elaborazioni ref. su dati FMI.

comunque di rilievo che l'Italia presenti un saldo merci equilibrato all'interno di un quadro europeo caratterizzato da forti divaricazioni fra paesi con surplus ampi e crescenti (Germania, Olanda) e paesi con deficit di dimensioni significative (Spagna, Francia, Regno Unito).

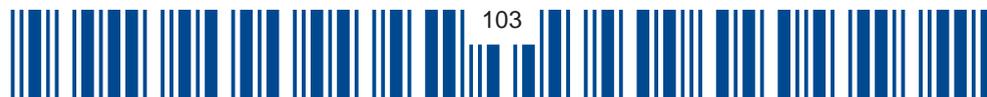
## 5. In mezzo al guado, con la recessione

Abbiamo visto che dietro alle deludenti *performance* in termini di crescita *tout court* dell'industria italiana vi sono vari segnali che depongono a favore di un riposizionamento competitivo del nostro apparato industriale mantenendo la propria specializzazione settoriale. Sono state colte molte opportunità offerte dalla domanda dei paesi emergenti e dal nuovo paradigma di divisione internazionale del lavoro. Si è mostrata capacità di innovazione delle caratteristiche dei prodotti, riposizionandoli sulla fascia di mercato meno aggredita dalla concorrenza di prezzo. A questi segnali positivi si sovrappongono tuttavia indicazioni sfavorevoli che provengono da molte imprese, ancora in difficoltà nell'affrontare le sfide poste dal nuovo ambiente economico.

Siamo ancora a metà del guado nel rilancio della nostra industria avviato in questi ultimi anni. Le imprese che hanno realizzato strategie davvero competitive sono ancora poche e il peso di quelle vincenti non è tale da produrre, in aggregato, i risultati che dovrebbero segnalare che il riaggiustamento è ormai a uno stadio avanzato.

Internazionalizzazione e *upgrading* qualitativo e innovativo sono processi non sufficientemente diffusi. Fattori di contesto specifici del nostro paese, di cui tratteremo nei prossimi capitoli, costituiscono un freno a un recupero generalizzato di competitività. Nelle difficoltà ambientali solo i migliori riescono: abbiamo visto una selezione di eccellenze più che una crescita diffusa, in particolare nel mondo delle imprese piccole. Quindi, la seconda metà del guado ancora da percorrere è anche la più difficile perché i più abili sono probabilmente in gran parte già stati selezionati. Le imprese capaci di cambiare per affrontare le sfide poste dalla realtà dell'economia globalizzata hanno già intrapreso quella strada, e cominciano a conseguire risultati significativi. Restano però tutte le altre, quelle che non ce l'hanno fatta a inserirsi in modo realmente competitivo nell'ampliamento dei mercati internazionali.

L'attuale recessione coglie la nostra industria in questa posizione delicata. La caduta dei livelli produttivi degli ultimi trimestri è contestuale a quanto sta accadendo in altre economie, rispetto alle quali l'industria italiana non pare presentare una contrazione più accentuata. È però evidente che si sta allungando, forse di molto, l'orizzonte temporale entro il quale si materializzeranno gli esiti degli sforzi di cambiamento messi in atto più di recente. Possono entrare in crisi

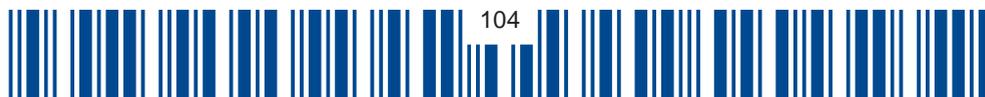


proprio le imprese più virtuose, che hanno messo maggiore impegno per trarre vantaggio dal dinamismo delle economie emergenti che ancora l'anno passato sembrava poco toccato dai crolli della finanza. D'altra parte l'incertezza sulla durata della recessione, porta al rinvio dei progetti di sviluppo aziendale. Sono a rischio le piccole imprese che hanno adottato solo strategie di difesa, di adattamento passivo, di sopravvivenza.

Per reagire alla recessione e uscire dal "guado" è fondamentale il contributo delle banche alle quali è richiesto un impegno particolare per evitare che s'interrompa, per restrizione del credito, il riposizionamento competitivo delle imprese con valide strategie e per valutare le prospettive di quelle meno dinamiche sostenendo i progetti validi di riorganizzazione e di aggregazione. La forte contrazione della domanda porta inevitabilmente a una severa selezione ma, nello stesso tempo costituisce anche un incentivo per molte piccole imprese a considerare i loro limiti, a effettuare quel salto innanzitutto culturale necessario sia per meglio reggere la recessione, sia per uscire da essa rinnovate e cogliere a pieno le opportunità della ripresa. D'altra parte, gioca un incentivo anche per le banche, spinte ad attribuire la massima importanza ai problemi dell'economia reale, dopo aver toccato con mano gli enormi rischi di una finanza che si avvita su se stessa.

Il salto culturale fondamentale richiesto a molti imprenditori consiste nell'adeguamento delle dimensioni delle loro aziende alle sfide della globalizzazione. Pur rimanendo piccola, un'impresa può vincere queste sfide, come è accaduto in vari casi, ma la sua dimensione deve essere tale da non costituire un impedimento per perseguire le strategie migliori nel proprio ramo di attività. Queste strategie impongono di managerializzarsi laddove necessario, di disporre di capitale umano in grado di sfruttare al meglio il progresso tecnologico, di interagire efficacemente con la complessità della scala globale della concorrenza. La "produttività totale dei fattori", un indicatore della capacità di organizzare lavoro e capitale in modo da ottenerne i migliori risultati, su cui insisteremo nel prossimo capitolo, dipende marcatamente dalle dimensioni d'impresa. L'attività innovativa mostra rapidi aumenti associati a incrementi nel numero degli addetti già a partire da piccole dimensioni; lo stesso avviene per l'attività sui mercati internazionali (Centro Studi Confindustria 2008 e 2008b). Il raggiungimento di una dimensione adeguata è anche importante per far uscire l'impresa da una posizione di subalternità rispetto a soggetti esterni. In particolare nelle relazioni con il mondo del credito, che diventano più facili e produttive quando il fatturato ha una massa minima sufficiente a stimolare l'interesse delle banche ad approfondire e sviluppare queste relazioni.

La recessione in cui siamo piombati porta con sé spinte e occasioni per affrontare e risolvere la questione dimensionale, con aggregazioni tra imprese che

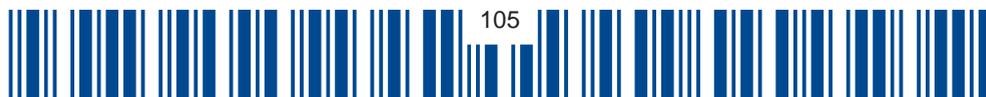


possono aumentare la resistenza di quelle già ben indirizzate e salvare quelle ancora deboli.

Persistono tuttavia carenze anche quando le dimensioni, pur piccole, risulterebbero adeguate alla messa a punto di valide strategie. Sono carenze che riguardano la disponibilità degli imprenditori ad attuare le trasformazioni gestionali, organizzative ed eventualmente nella struttura proprietaria, per sviluppare la proiezione internazionale e l'attività innovativa che, secondo i risultati di tutte le indagini sul campo, aumentano produttività e redditività.

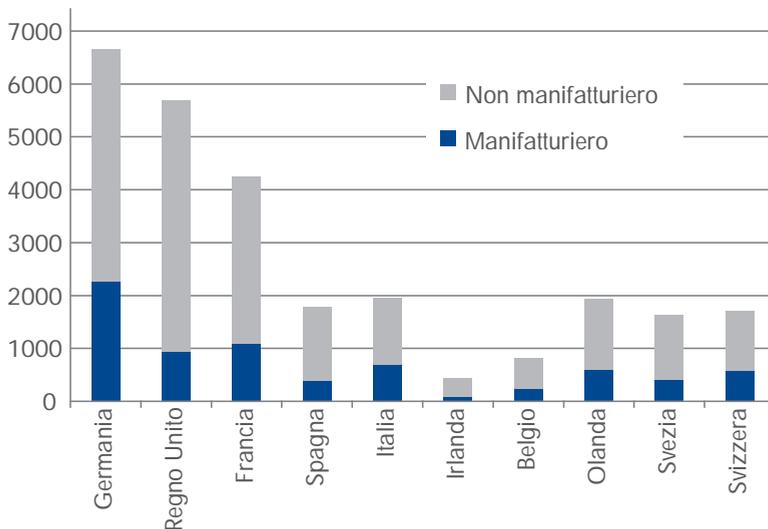
Pur con mercati internazionali in forte sviluppo negli ultimi anni, l'asfittico mercato interno ha assorbito circa il 70% della produzione manifatturiera. L'internazionalizzazione, anche solo attraverso le esportazioni, è sovente frenata dalla consuetudine a relazionarsi secondo rapporti consolidati con un numero limitato di operatori esterni, anche nell'attività di vendita all'estero e nella tendenza a rifugiarsi in una dimensione locale che in passato si è dimostrata efficiente per affrontare le pressioni competitive. Già da tempo però la stessa internazionalizzazione "indiretta", che passa attraverso i distretti, è stata messa in discussione dallo sviluppo di imprese distrettuali leader che tendono a globalizzare i loro processi produttivi riducendo i rapporti con le piccole imprese del territorio. Ne sono derivati effetti sfavorevoli dall'appartenenza ai distretti che ribaltano i risultati osservati in passato (Foresti et al, 2009). Sul fronte dell'internazionalizzazione più strutturata, attraverso gli IDE, il ritardo dell'industria italiana è ben evidenziato dallo scarsissimo numero di iniziative registrate negli ultimi anni che mostra quantomeno lo scarso attivismo negli investimenti all'estero delle molte imprese con dimensioni sufficienti a considerare la loro attuazione. Non meno preoccupante è il numero, anch'esso modesto e molto inferiore agli altri paesi, degli IDE in entrata, variabile che sintetizza efficacemente la scarsa attrattività del sistema Italia, ma anche la bassa propensione delle nostre piccole imprese a intrecciare rapporti con aziende estere più dinamiche e internazionalizzate (Figg. 7 e 8).

Quanto all'innovazione, in Italia anche il semplice utilizzo del computer o l'accesso a Internet si è affermato in molti casi solo di recente. Il ciclo di investimenti dell'industria in ICT, già partito in ritardo e meno intenso di altri paesi, dopo un recupero nella seconda metà degli anni Novanta si è assestato negli anni Duemila su valori modesti. Il fatto è che l'ampio utilizzo di tecnologie ICT richiede rivoluzioni organizzative, con relativo impiego di personale adeguato, che in vari casi gli imprenditori sono restii a effettuare, pur con dimensioni aziendali che le consentirebbero. Egualmente, nonostante l'attività d'innovazione di prodotti e di processi qualifichi varie piccole imprese, il numero di quelle innovatrici nell'industria è sceso del 10% tra il 2000 e il 2006 nella classe di addetti tra 10 e 49, in cui tale attività dovrebbe essere già diffusa.



**Fig. 7 - IDE all'estero per paese di origine**

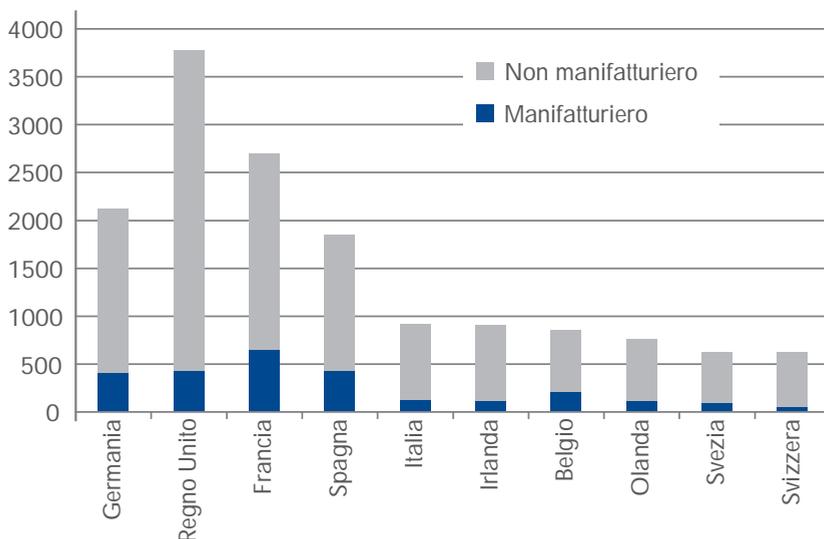
(Numero di progetti *greenfield* e di ampliamento di attività anni 2003-2008)



Fonte: elaborazioni su dati ICE-Italia Multinazionale.

**Fig. 8 - IDE all'estero per paese di destinazione**

(Numero di progetti *greenfield* e di ampliamento di attività: anni 2003-2008)



Fonte: elaborazioni su dati ICE-Italia Multinazionale.

Le difficoltà, anche soggettive, dei piccoli imprenditori a rapportarsi con le sfide della globalizzazione sono chiare alle associazioni, settoriali e territoriali, a cui appartengono. Esse profondono notevole impegno nell'agevolarne la soluzione con iniziative che affrontano i punti critici che abbiamo ricordato, quelli dimensionali, dell'innovazione, del potenziamento del capitale umano e anche, seppure in misura contenuta, dei cambiamenti di *governance* (vedi Riquadro). Queste iniziative sono espressione di una coscienza collettiva dei propri limiti che va rafforzata, sia per spingere, con le più opportune decisioni a livello aziendale, il sistema produttivo fuori dalle secche della recessione verso un suo rafforzamento, sia per contribuire con piena legittimazione al superamento dei problemi di contesto che vanno affrontati a livello politico e di cui ci occuperemo nel prossimo capitolo.

## Le associazioni accanto alle PMI che vogliono crescere

*I risultati dell'indagine MentInsieme sulle iniziative delle associazioni per favorire la crescita delle piccole imprese.*

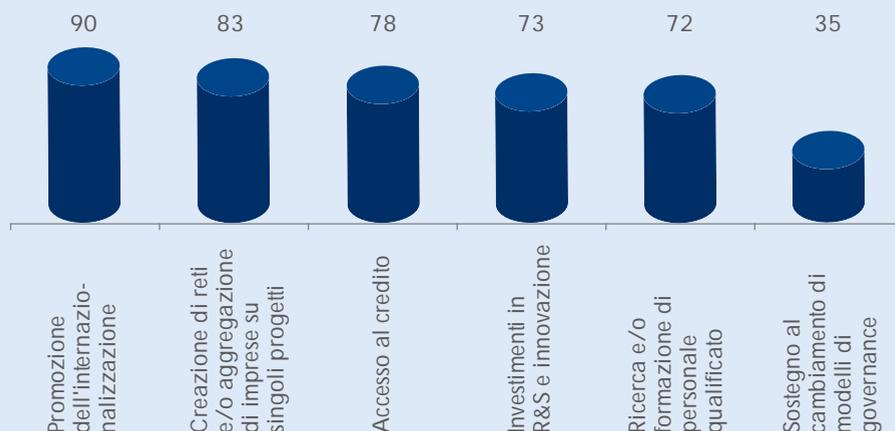
Le associazioni di settore e territoriali affrontano il tema dei limiti dimensionali delle PMI. Il 90% degli intervistati ha negli ultimi anni promosso idee per favorire la crescita delle piccole imprese. Questo il risultato principale dell'indagine effettuata su un *panel* di 237 Organizzazioni attraverso MentInsieme, la rete dei centri studi del Sistema Confindustria.

Obiettivo del lavoro è stato, in primo luogo testare il grado di attenzione degli associati al tema chiedendo loro se, negli ultimi anni, avessero realizzato iniziative volte a superare i limiti allo sviluppo delle piccole imprese.

Attraverso il questionario si è poi indagato sulle strategie maggiormente perseguite dagli associati e sulle proposte che hanno registrato maggiori successi. È stato chiesto alle associazioni di segnalare in quali degli ambiti indicati erano state promosse le loro iniziative: investimenti in R&S e innovazione; ricerca e formazione di personale qualificato; promozione dell'internazionalizzazione; accesso al credito; creazione di reti e/o aggregazione di imprese su singoli progetti; sostegno al cambiamento dei modelli di *governance*.

### In quali ambiti sono state promosse iniziative per superare i limiti alla crescita delle PMI?

(Risposte affermative degli intervistati, dati in percentuale)



Fonte: indagine CSC attraverso MentInsieme.

Infine, si è cercato di capire se i casi di successo e quelli di insuccesso avessero un comune denominatore o fossero più strettamente correlati al contesto, geografico e/o settoriale, di riferimento. Molti gli spunti di riflessione derivanti dalle risposte, in particolare quelle descrittive, sulle iniziative perseguite.

Le associazioni attente al tema perseguono l'obiettivo contestualmente in diversi ambiti, infatti le sfere di attenzione elencate nel questionario spesso si intersecano.

La promozione dell'internazionalizzazione, con il 90% di risposte affermative al questionario diventa il tratto più comune delle iniziative proposte. Non a caso, viste le opportunità che la globalizzazione offre oggi alle PMI in mercati dove elevati margini di crescita di reddito pro-capite ed elevati tassi di natalità creano nuova domanda.

L'83% delle Organizzazioni che hanno promosso iniziative lo hanno fatto nell'ambito della creazione di reti e aggregazioni di imprese su singoli progetti. Il superamento dell'ostacolo dimensionale attraverso questo tipo di soluzioni è risultato vincente negli ultimi anni soprattutto nei progetti di internazionalizzazione, per facilitare l'accesso al credito e per sviluppare progetti di investimento in ricerca e sviluppo. Molto spesso i due ambiti, internazionalizzazione e creazione di reti, si sintonizzano. In molti casi, le aggregazioni di imprese sono il primo passo verso l'espansione internazionale che può cominciare dalla gestione, da parte della rete o del consorzio, di un'impresa estera che serve alla fornitura di semi-lavorati alla rete stessa.

Il 78% delle Associazioni ha trovato vie per facilitare l'accesso al credito, elemento spesso vincolante per la crescita, specialmente delle piccole imprese. Ancora una volta questo tema risulta essere strettamente collegato sia alla creazione di reti che all'internazionalizzazione. Dalle risposte degli intervistati emerge che spesso l'accesso al credito viene facilitato attraverso la creazione di consorzi di imprese che uniscono le forze per un progetto comune giudicato dispendioso se affrontato singolarmente: principalmente un programma di espansione in mercati esteri o anche un piano di investimento in ricerca e sviluppo.

Il 73% degli intervistati ha incentivato investimenti in R&S e innovazione, soprattutto attraverso gruppi di lavoro trasversali che includono consorzi o reti di imprese, università, enti di ricerca, enti locali o statali. Spesso risulta che aggregazioni di imprese, a volte grandi insieme a PMI, e progetti di sviluppo tecnologico vadano di pari passo. Anche questo tema è di particolare rilevanza considerato che la maggiore causa di scarsità di ricerca e innovazione in Italia deriva dall'impossibilità delle piccole imprese di affrontare da sole l'ammontare di investimento necessario per i progetti. A questo è collegato anche l'accesso al credito. Per un gruppo di

imprese è, infatti, più agevole ricevere finanziamenti per l'innovazione, inoltre il premio pagato per il rischio si riduce.

Il 72% delle Associazioni ha promosso iniziative per sviluppare la ricerca e/o formazione di personale qualificato. I casi di successo in questo ambito riguardano iniziative orientate a sostenere la crescita professionale del personale sui temi della gestione di impresa, anche finanziaria, e su tematiche ambientali, legate alle opportunità derivanti dall'utilizzo delle energie rinnovabili e allo smaltimento dei rifiuti.

Il dato meno comune agli intervistati riguarda il sostegno ai cambiamenti dei modelli di *governance*, il 35% ha segnalato iniziative in questo senso. Questo è un aspetto oggi molto dibattuto. In particolare, la questione del passaggio generazionale nelle imprese italiane è un fatto quanto mai rilevante. È ovviamente una questione di tempi, le imprese fondate negli anni '50 e '60 oggi sono guidate da persone che hanno 70-80 anni. Nei casi migliori, in queste famiglie sono cresciuti figli-manager in grado di prendere la guida dell'azienda, quando questo non accade sorgono problemi di *governance* che vanno risolti. Un'azione mirata alla diffusione della conoscenza delle possibilità offerte dal mercato, che vanno oltre i classici schemi dell'impresa familiare, può essere un primo passo per risolvere i dubbi e le difficoltà di molte piccole imprese. C'è dunque spazio per ulteriori iniziative.

Infine, da un'analisi delle risposte descrittive sui casi di successo e di insuccesso si rilevano alcuni tratti comuni. Un risultato atteso è che chi promuove iniziative lo fa allo stesso tempo in diversi ambiti. Un risultato inatteso è invece che l'aggregazione di imprese rappresenta sia il caso di successo, che quello di insuccesso più comune. Vi sono ambiti territoriali, settoriali o relativi a specifici progetti in cui l'aggregazione di imprese consente di conseguire obiettivi altrimenti irraggiungibili, facilita l'accesso al credito e può renderlo meno oneroso, consente di attuare importanti progetti di ricerca e investimento, conferisce alle imprese maggiore forza per espandersi nei mercati esteri. Ci sono poi situazioni in cui le imprese non valutano proficua l'aggregazione, per motivi legati alla concorrenza dei singoli o perché si ritiene che porti con sé una mole di burocrazia, giudicata eccessiva rispetto al beneficio finale.

Dagli esiti dell'indagine, complessivamente, risulta apprezzabile l'attenzione poliedrica delle Associazioni nel trovare elementi di supporto per il superamento dei limiti dimensionali delle piccole imprese. Sicuramente c'è ancora molto spazio per sviluppare nuove iniziative e forse i risultati stessi di questo lavoro possono fare da ulteriore catalizzatore di attenzione sul tema.







## Crescere è necessario, il dinamismo imprenditoriale non è sufficiente

Fedele De Novellis e Giangiacommo Nardozi \*

### Introduzione

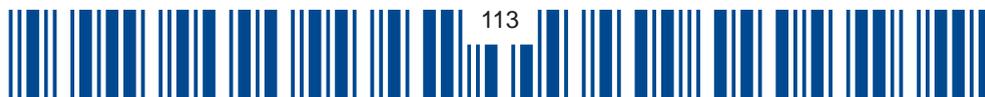
L'economia italiana entra in recessione uscendo da un decennio di bassa crescita. Il ritmo di espansione del PIL è decelerato molto già negli anni Duemila, mentre l'economia mondiale presentava un intenso sviluppo. Il punto debole è il modesto incremento della produttività, mentre vivace è stato quello dell'occupazione, in seguito a opportune riforme del mercato del lavoro.

Guardando avanti, ai prossimi due decenni, ritornare a crescere attraverso l'aumento della produttività è necessario per più di una ragione. Per innalzare, senza detrimento dei profitti, salari troppo a lungo rimasti distanti da quelli dei paesi a noi più vicini. Per evitare l'inasprirsi dei conflitti per la distribuzione di una torta che rimane troppo piccola. Per scongiurare l'emarginazione nell'UE che potrebbe conseguire da un'Italia sempre più "fanalino di coda". Per non acuire le tensioni sociali, già oggi evidenti, legate al crescente peso della forza lavoro immigrata di cui abbiamo bisogno. Per alleggerire il costo dell'assistenza di una popolazione che invecchia.

Semplici proiezioni, per nulla pessimistiche, vedono nel 2030, in assenza di un'accelerazione del ritmo di crescita della produttività, il PIL pro-capite italiano aumentare la propria distanza dalla media europea di quasi sette punti percentuali, ma il divario si allarga ancor di più rispetto agli altri paesi fondatori della Comunità; vedono anche aumentare la popolazione di immigrati fino a 12 milioni e mezzo, più del quadruplo di quella attuale.

---

\* ref.



La chiave per risolvere il problema italiano della crescita sta nell'aumento della "produttività totale dei fattori". Per questo non basta il dinamismo imprenditoriale. Occorre adeguare il sistema al contesto della nuova globalizzazione. I campi d'intervento sono noti: liberalizzazioni, infrastrutture, formazione, efficienza della Pubblica Amministrazione. Un'azione decisa in queste direzioni può anche accelerare l'uscita dalla crisi e consentire alle nostre imprese di meglio cogliere le opportunità che si presenteranno con l'arrivo della ripresa.

## 1. Dieci anni di crescita debole con aumento dell'occupazione

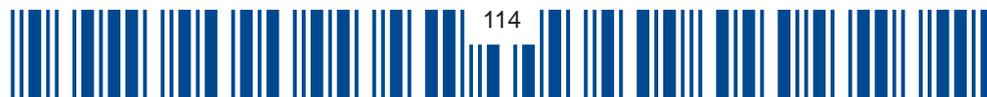
Nel decennio iniziato nel 1997 con la convergenza dell'Italia ai parametri di Maastricht, che si chiude nel 2007 con lo scoppio della crisi finanziaria, il PIL italiano è aumentato in media dell'1,5% all'anno, il ritmo più lento in Europa, insieme a quello tedesco. Negli anni Duemila il passo è addirittura rallentato, pur in concomitanza con una delle fasi di maggiore sviluppo che si ricordino per l'economia mondiale. La recessione conseguente alla crisi finanziaria ha colpito l'Italia già nel 2008, prima degli altri principali paesi.

La bassa crescita della nostra economia riflette una produttività stagnante. Tra il 1997 e il 2007 l'aumento medio annuo della produttività è stato dello 0,4%, meno di un terzo di quello dell'Europa dei 15 e un quarto di quello tedesco. Negli anni più recenti l'aumento si è quasi azzerato e il divario con il resto dell'Europa si è fatto ancor più ampio.

Non tutto però è andato male. L'occupazione è aumentata, in misura cospicua, anche nel confronto europeo. Nel giro di un decennio il tasso di disoccupazione si è quasi dimezzato, passando da un massimo superiore all'11% a un valore intorno al 6% nel 2007.

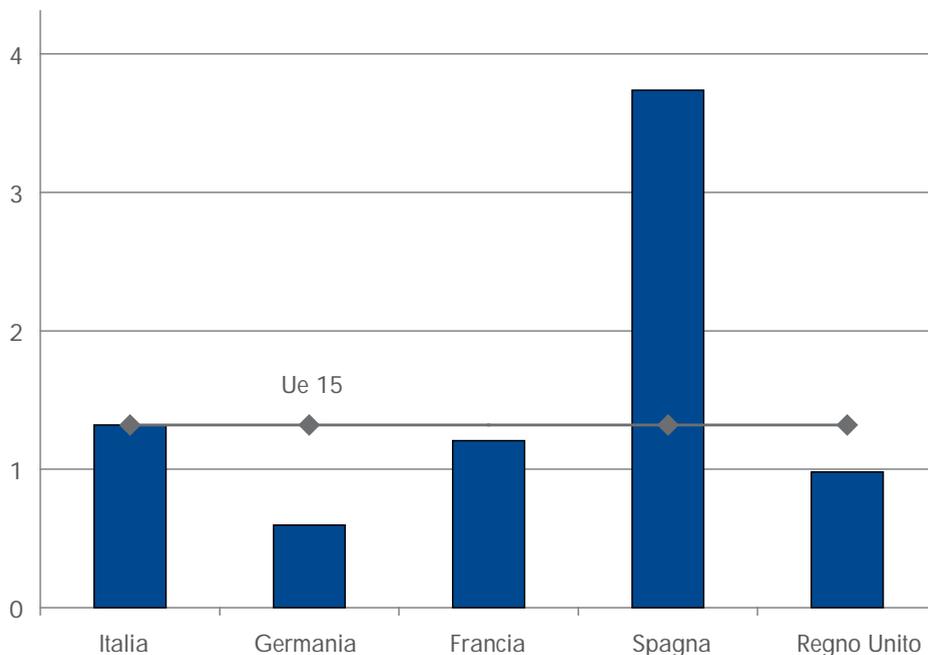
Anche nel panorama internazionale, la crescita dell'occupazione osservata in Italia è significativa, soprattutto se posta a confronto con le tendenze prevalenti dalla metà degli anni Novanta. L'Italia non è l'unico paese ad avere presentato un'accelerazione nella dinamica occupazionale. Pur con tempistiche differenti (il caso più recente e di maggior rilievo è quello della Germania), anche altre economie hanno osservato recuperi in termini di aumento dell'occupazione e riduzione del tasso di disoccupazione. Alla radice di questo tipo di processi vi sono anche le trasformazioni del mercato del lavoro ispirate al medesimo tipo di riforme e finalizzate al conseguimento degli obiettivi fissati nell'agenda di Lisbona. L'aumento dell'occupazione conseguito in Italia costituisce quindi un risultato assolutamente positivo, ma non peculiare nel contesto europeo (Fig. 1).

Naturalmente, le discontinuità di maggior rilievo hanno caratterizzato proprio quei paesi, fra cui l'Italia e soprattutto la Spagna, dove i tassi di occupazione



**Fig. 1 - L'occupazione nei maggiori paesi europei**

(Var % medie annue, 1997-2007)

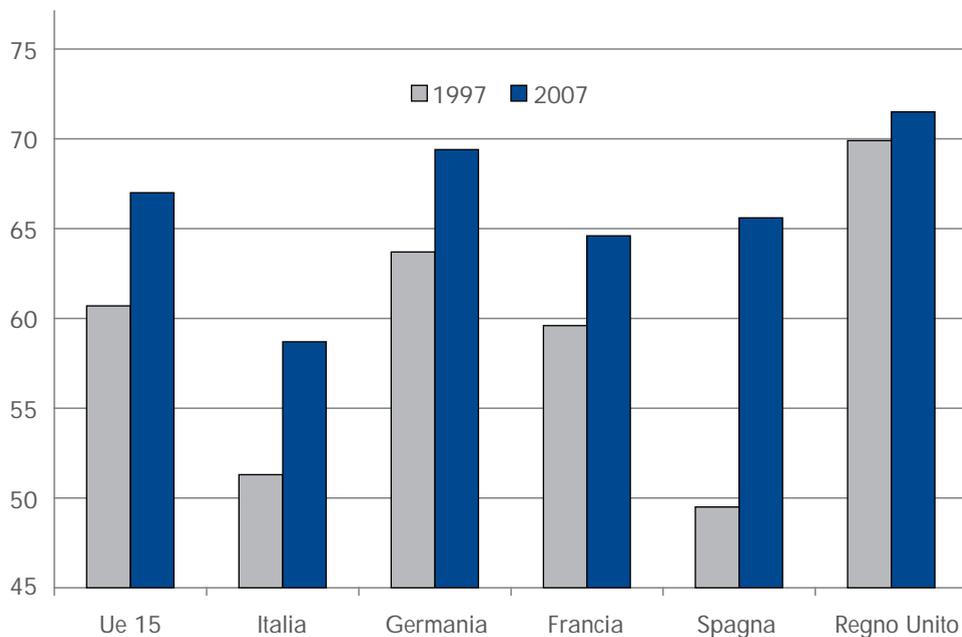


Fonte: elaborazioni ref. su dati Eurostat.

erano più bassi, e che quindi presentavano i più ampi spazi di miglioramento. A fine 2007 l'Italia non aveva però ancora completato la transizione verso valori elevati dei tassi di occupazione, presentando in particolare valori bassissimi della partecipazione con riferimento alla componente femminile della popolazione. Se per i tassi di occupazione maschili l'Italia non è molto distante dal livello medio dell'Unione europea, per quello femminile siamo decisamente sui valori più bassi d'Europa nonostante il recupero registrato nel corso degli ultimi dieci anni.

La dimensione dei miglioramenti dell'occupazione in Italia dimostra l'efficacia delle politiche messe in atto per il mercato del lavoro. Ma l'aumento dell'occupazione senza crescita è un paradosso rispetto a una normalità che dovrebbe vedere il mercato del lavoro trainato dalla dinamica della produttività. Un paradosso che riflette l'insufficienza della sola flessibilità del lavoro per irrobustire l'economia (Fig. 2).

L'Italia sin dalla prima metà degli anni Novanta ha incentrato la propria politica di sviluppo sulle riforme del mercato del lavoro: dal mutamento delle politiche

**Fig. 2 - Il tasso di occupazione nei maggiori paesi europei**

Fonte: elaborazioni ref. su dati Eurostat.

salariali, sino ai cambiamenti nelle tipologie contrattuali finalizzati ad accrescere la flessibilità del mercato del lavoro. I passaggi fondamentali sono le politiche dei redditi avviate nel 1992, il "Pacchetto Treu" del 1997 e successivamente la "Legge Biagi" del 2003. Queste riforme hanno avuto un buon esito con una creazione di posti di lavoro tanto più significativa se si considera il sostanziale rallentamento del tasso di crescita dell'economia. Segno che erano dovute. Ma è lo stesso rallentamento della crescita a sollevare il quesito sull'eventualità che l'enfasi sulle riforme del mercato del lavoro non abbia fatto trascurare la necessità di accompagnarle con riforme che dessero una spinta propulsiva alla crescita attraverso un'accelerazione della produttività. In particolare, politiche incisive di apertura dei mercati alla concorrenza avrebbero potuto condurre le nostre imprese, specie quelle meno esposte alla competizione internazionale, a realizzare quel salto qualitativo necessario per cogliere le opportunità aperte dalle nuove tecnologie dell'informazione. Ci si può forse anche chiedere se proprio la mancata crescita della produttività, e l'incapacità di fornire risposte adeguate a

quello che è il reale problema di crescita dell'economia italiana, non abbiano spinto a concentrarsi sul versante delle politiche del lavoro, chiamate nei fatti a supplire ai ritardi dell'economia in termini di capacità innovativa e di sviluppo della produttività.

Comunque, in un paese dove la produttività non cresce, il livello di vita dei lavoratori non migliora, le retribuzioni stentano ad aumentare. La stagnazione del reddito da lavoro, conseguenza di quella della produttività, ostacola la diffusione del benessere, frena la capacità di spesa, produce un crescente senso di sofferenza. C'è il rischio che si generi un diffuso dissenso anche nei confronti delle stesse riforme del mercato del lavoro, viste da alcuni come causa del peggioramento delle condizioni economiche generali.

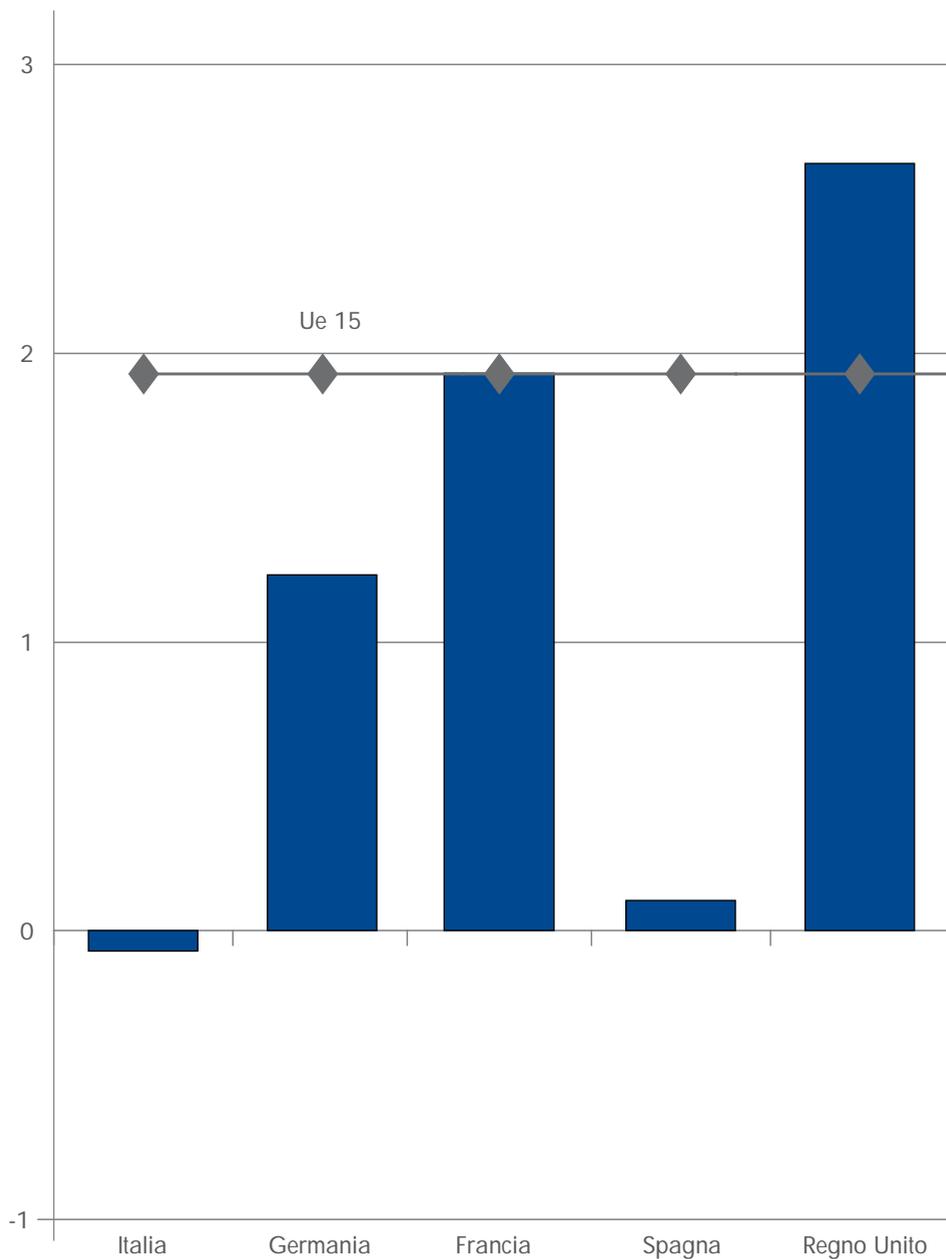
## **2. Il rallentamento della produttività: una peculiarità italiana**

Le ampie riforme del mercato del lavoro non hanno quindi rappresentato un passaggio risolutivo dei problemi di crescita dell'economia italiana. La questione da aggredire è quella della stagnazione della produttività, che rimane preoccupante anche scontando difetti di misurazione statistica (V. Riquadro: La produttività dell'industria italiana: realtà o apparenza?). Tre sono le evidenze sulle quali concentrare l'attenzione:

- l'ultimo decennio rappresenta un forte elemento di discontinuità storica, nel senso che interrompe un lungo periodo in cui la crescita della produttività era risultata vivace. Nel settore privato aveva mantenuto una crescita al di sopra del 2% sino a tutta la prima metà degli anni Novanta.
- La bassa dinamica della produttività è trasversale a tutti i settori, anche se il cambiamento di passo risulta particolarmente marcato nell'industria, dove sino ai primi anni dello scorso decennio la dinamica era risultata molto elevata.
- L'esperienza italiana risulta peculiare all'interno del panorama internazionale perché presenta non solo aumenti di produttività tra i più bassi nell'intero decennio ma anche la maggiore contrazione negli anni Duemila (Fig. 3).

**Fig. 3 - La produttività nei maggiori paesi europei**

(Settore privato; var % medie annue, 1997-2007)



Fonte: elaborazioni ref. su dati OCSE.

## La produttività dell'industria italiana: realtà o apparenza?

La produttività del lavoro nell'industria in senso stretto, calcolata in base all'andamento del valore aggiunto per unità di lavoro, è rimasta stagnante nel corso dell'ultimo decennio, con un incremento medio dello 0,3% all'anno nel periodo 1997-2007. La dimensione del rallentamento è significativa tanto nel confronto internazionale che in una prospettiva storica. Basti considerare che nel corso degli anni Settanta la produttività dell'industria italiana era aumentata a un tasso del 4,8%, negli anni Ottanta a un ritmo del 3,3%, e nel periodo 1990-1997 a un tasso del 2,9%.

L'entità del rallentamento è effettivamente eccezionale e ha suscitato una vivace discussione riguardante la misurazione statistica della dinamica del prodotto e della produttività nell'industria. Secondo alcuni, difatti, queste variabili sarebbero sottostimate dall'ISTAT, che proporrebbe una quantificazione della *performance* del nostro sistema troppo deludente rispetto agli andamenti reali. Non mancano però i sostenitori della tesi contraria, che considerano cioè attendibili le quantificazioni proposte dall'Istituto nazionale di statistica. In questo riquadro cerchiamo di esporre in maniera sintetica e accessibile le argomentazioni proposte da entrambi i punti di vista<sup>1</sup>.

### *Perché l'ISTAT sottostima la produttività*

La produttività del lavoro è calcolata come rapporto fra il prodotto e l'input di lavoro. Le critiche alla stima di questa variabile da parte dell'ISTAT hanno riguardato in alcuni casi l'evoluzione del numeratore di tale rapporto e, in altri, l'andamento del denominatore.

La principale critica riguardante la stima del valore aggiunto industriale si basa sulla tesi del cambiamento qualitativo delle produzioni italiane. Il passaggio a una gamma di produzione più alta avrebbe di fatto portato a spostare la produzione su prodotti a valore unitario più elevato. I maggiori valori unitari dei prodotti sarebbero però stati erroneamente scambiati dall'ISTAT per un incremento dei prezzi dei prodotti. Il valore della produzione sarebbe in conseguenza di ciò deflazionato con prezzi troppo elevati, che avrebbero mortificato la stima delle quantità prodotte.

In quest'ambito, si sottolineano in particolar modo le quantificazioni relative alla *performance* delle imprese esportatrici. Se si guarda alla dinamica delle nostre esportazioni in valore, queste non hanno fatto peggio dei nostri *competitor*; la

---

<sup>1</sup> Per alcuni aspetti di carattere tecnico si rinvia anche a Banca d'Italia (2008) e a Codogno L. (2008)

differenza segnalata dalle statistiche riflette piuttosto il fatto che la dinamica dei valori medi unitari delle esportazioni è risultata in Italia nel corso degli ultimi anni estremamente elevata e decisamente superiore a quella degli altri partner europei. Data la maggiore crescita dei valori medi unitari, ne discende un andamento peggiore del volume delle esportazioni. Il disallineamento nell'andamento dei nostri prezzi all'export è però un fatto abbastanza inusuale in quanto imprese industriali esposte alla concorrenza internazionale tendono di solito a comportarsi come *price taker*, e a esibire quindi una crescita dei prezzi analoga a quella dei concorrenti. Plausibile quindi che errori di misurazione della crescita dei prezzi siano ragione della sottostima delle quantità esportate.

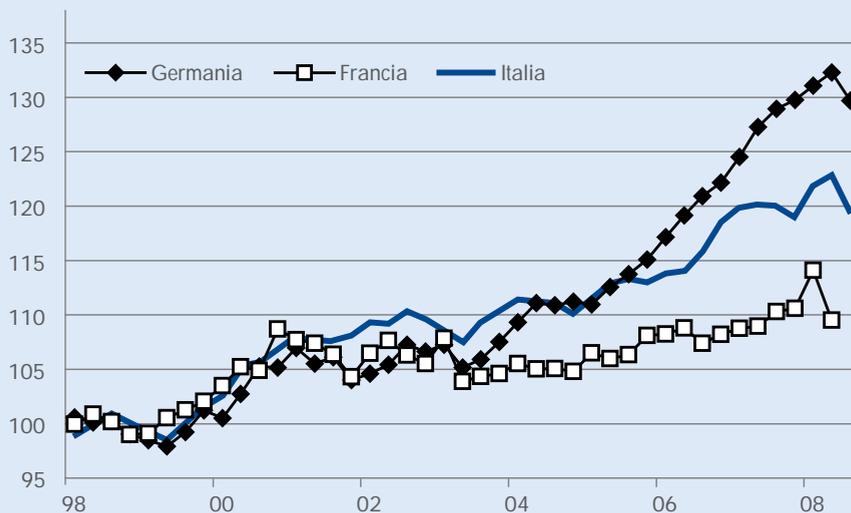
Anche in relazione all'andamento dell'indice della produzione industriale si fa notare come questo non sia idoneo a monitorare l'evoluzione dei livelli produttivi, visto che la crescita del valore aggiunto delle imprese italiane avrebbe privilegiato l'*upgrading* qualitativo dei prodotti più che la numerosità dei pezzi prodotti.

Un altro elemento di critica alla stima della produttività dell'industria italiana è rappresentato dal fatto che secondo alcuni l'ISTAT avrebbe sovrastimato la dinamica del denominatore del rapporto, vale a dire i livelli occupazionali. Secondo questa tesi, le riforme degli anni passati avrebbero favorito l'emersione di lavoratori che in precedenza lavoravano nel cosiddetto sommerso. La creazione di occupazione registrata nelle statistiche sarebbe così in parte un errore statistico.

Infine, a corroborare la *view* ottimista sulle *performance* delle imprese italiane, vi sono anche le evidenze, di carattere aneddotico, ma non solo, che mostrano, almeno fino all'inizio dell'attuale recessione, in generale un buono stato di salute del nostro sistema industriale sia dal punto di vista del recupero della redditività che in relazione al mantenimento di posizioni di *leadership* a livello internazionale nei settori di nostra specializzazione. Si tratta di imprese che affrontano le sfide della competizione internazionale senza evidenziare *gap* in termini di efficienza e produttività rispetto ai concorrenti.

## Valore aggiunto industriale a prezzi correnti

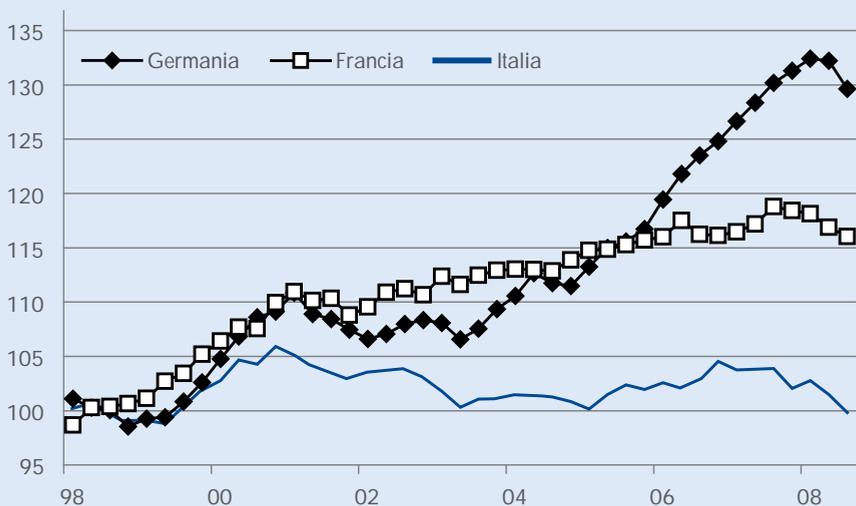
(Indici 1998 = 100)



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT, Insee, Stat Bundesamt.

## Valore aggiunto industriale a prezzi costanti

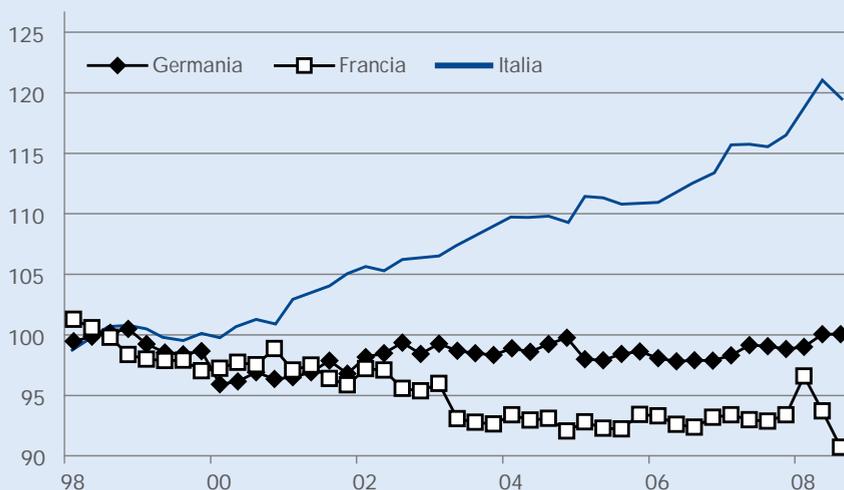
(Indici 1998 = 100)



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT, Insee, Stat Bundesamt.

## Valore aggiunto industriale - deflatore implicito

(Indici 1998 = 100)



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT, Insee, Stat Bundesamt.

### *Perché il rallentamento della produttività osservato dall'ISTAT è un fatto reale*

Alla posizione sopra esposta si oppongono però altri elementi di analisi. Innanzitutto, le tesi che si basano principalmente sull'analisi dell'export da sole non possono bastare per rendere conto dell'evoluzione dei livelli produttivi. Se è vero che la dinamica dei valori esportati è risultata molto elevata, è anche da considerare che in diversi casi ai sostenuti flussi di esportazione si accompagnano anche rilevanti incrementi dei valori importati che possono essere ricondotti a fenomeni di cosiddetto "traffico di perfezionamento passivo": molte merci vengono esportate come semilavorato che viene reimportato dopo avere subito una parte del processo di lavorazione all'estero. In generale, quindi, tutte le analisi della recente *performance* dell'export devono considerare i dati con estrema cautela, visto che revisioni dei prezzi delle esportazioni per tenere conto dell'effetto qualità in alcuni settori si tradurrebbero con tutta probabilità in variazioni analoghe anche dei prezzi all'import degli stessi settori: questo determinerebbe un aumento simmetrico di esportazioni e importazioni in quantità, con scarsi effetti sulle stime dell'*output* prodotto.

Inoltre, non convince il rilievo dato alla questione del cambiamento del *mix* qualitativo delle produzioni. Pur essendo questo tipo di processo palesemente in atto, esso pare costituire un fenomeno importante in taluni comparti (ad esempio il tessile e l'industria delle pelli) ma, per il complesso dell'industria, la dimensione dei fenomeni è tale da poter spiegare alcuni decimi di minore crescita dei volumi prodotti, mentre le distanze cumulate rispetto ai partner in termini di sviluppo dell'industria sono molto ampie. Si ricorda anche come i settori a maggior frequenza nel cambiamento dei prodotti siano soprattutto quelli legati all'elettronica, dove l'Italia non ha una specializzazione elevata.

Venendo poi al filone di critiche relative alle stime dei livelli occupazionali, ancora una volta la materia è abbastanza dibattuta. Resta soprattutto controversa l'ipotesi che si sia molto ridotta la dimensione del lavoro sommerso. In particolare, nel corso degli ultimi anni si sono succeduti provvedimenti di regolarizzazione di lavoratori immigrati che hanno sempre sorpreso per la dimensione delle adesioni. Si pensi soltanto al recente decreto flussi che, a inizio 2008, ha visto presentare ben 700mila richieste di permessi di soggiorno da parte di lavoratori palesemente già presenti sul territorio nazionale e che, ovviamente, sono occupati nel sommerso. In generale, quindi, non è affatto detto che vi sia stata in Italia una contrazione del numero di persone occupate nel "sommerso" tale da alterare in maniera sostanziale la dimensione dei fenomeni misurati dall'ISTAT.

Infine, sulla questione della *performance* delle imprese italiane, vi sono molti casi di indubbio successo, ma è anche chiaro che diversi segmenti del nostro apparato produttivo sono stati sostanzialmente smantellati o delocalizzati all'estero. I risultati rappresentati nei conti nazionali sono quindi l'esito dell'aggregazione dei casi di successo con i casi di insuccesso. Su questo punto giova ricordare che il processo di delocalizzazione interviene anche sovente nello spiegare il buono stato di salute delle nostre imprese. Alcune fra queste hanno consolidato le posizioni sui mercati internazionali proprio grazie alla delocalizzazione, e questo fa sì che parte della produzione "delle imprese italiane" non sia parte della produzione "italiana".

In ultimo, è anche noto che nella maggior parte dei paesi i guadagni di produttività, nel corso degli ultimi anni, sono derivati principalmente dall'utilizzo delle nuove tecnologie legate all'ICT. Su questo punto anche l'aneddotica soccorre i sostenitori della tesi della sostanziale arretratezza delle imprese italiane rispetto ai concorrenti internazionali e della minore capacità di sfruttare pienamente le opportunità concesse dalle nuove tecnologie.

### 3. Proiettando al 2030 le tendenze recenti: l'Italia peserà sempre meno in Europa

La decelerazione prolungata della produttività segnala un indebolimento di carattere strutturale della nostra economia che, se non rimosso, peserà sulle prospettive di crescita futura che rimarrebbero modeste anche in presenza di elementi di contesto favorevoli. Ne conseguirebbe un ulteriore arretramento della nostra posizione in Europa. L'Italia "fanalino di coda" diverrebbe una condizione permanente, con il possibile effetto di ridurre anche l'importanza della sua voce nella politica comunitaria.

Questo scenario risulta da una semplice estrapolazione per il futuro dei trend registrati dalla metà degli anni Novanta. Un'extrapolazione che naturalmente non vuol essere previsiva, ma solo indicativa delle conseguenze di una sottovalutazione dell'incapacità finora mostrata di volgere in robusta crescita le risorse di cui disponiamo.

L'esercizio si concentra sulla dinamica della produttività dei singoli paesi europei nei prossimi vent'anni. Si assume che essa proceda ai ritmi medi che hanno caratterizzato ciascuno di essi dal 1995, anno di inizio di una generale ripresa ciclica<sup>2</sup>. Un'ipotesi questa che, prevedendo per l'Italia una crescita annua dello 0,8%, è già fortemente migliorativa rispetto alla tendenza registrata finora dalla nostra economia, in particolare negli anni più recenti. Le proiezioni delle diverse dinamiche della produttività determinano i livelli del prodotto pro-capite (cioè il PIL rapportato alla popolazione) resi confrontabili attraverso le parità dei poteri d'acquisto, per darne una misura più prossima possibile al benessere economico della popolazione.

La figura 4 illustra le distanze di ciascun paese rispetto alla media dell'area dell'euro. Data la rappresentazione adottata, è di fatto implicito nella costruzione dell'indicatore che il blocco "franco-tedesco" si posizioni in prossimità del

---

<sup>2</sup> La simulazione i cui risultati sono illustrati nel grafico, proietta il livello del prodotto pro-capite dei paesi dell'area euro al 2030 assumendo che l'input di lavoro pro-capite aumenti nei diversi paesi con la stessa intensità. In tal modo, tutte le divergenze nell'evoluzione del prodotto pro-capite vengono attribuite alla diversa dinamica della produttività. La produttività di ciascun paese nel periodo della simulazione è posta pari al valore medio del periodo 1995-2007 a eccezione di Irlanda e Finlandia per i quali abbiamo ridotto la dinamica della produttività di circa un punto percentuale (portandola, rispettivamente, all'1,5 e all'1,8%) nell'assunzione che questi paesi siano in una fase avanzata nel percorso di *catching up*, e questo giustifica una decelerazione della dinamica della produttività nel medio termine. Naturalmente, il fatto di considerare i valori medi su un periodo abbastanza lungo (12 anni) ha fatto sì che per l'Italia non si siano incorporati pienamente i valori estremamente contenuti degli ultimi anni, con una dinamica della produttività sostanzialmente stagnante. Nella proiezione la crescita della produttività italiana aumenta quindi dello 0,8% all'anno, valore che, pur modesto in una prospettiva storica e nel confronto internazionale rappresenta già un'ipotesi fortemente migliorativa rispetto alle tendenze degli ultimi anni.

dato medio dell'area euro. Va incidentalmente rammentato che il livello del prodotto pro-capite della Germania approssima quello medio dell'area euro anche perché l'unificazione ha abbassato la media del reddito pro-capite tedesco, che altrimenti sarebbe più vicino ai valori indicati per Belgio e Olanda.

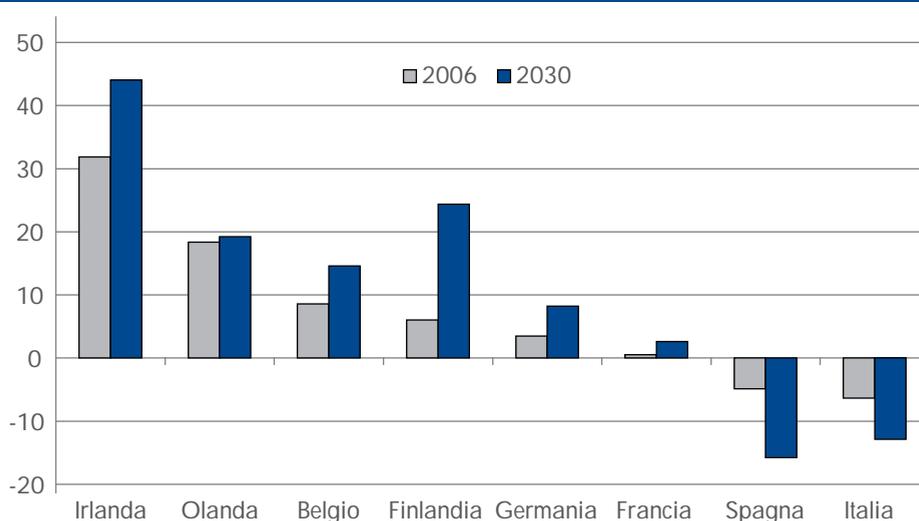
Il risultato della simulazione pone in evidenza come il protrarsi delle divergenze in termini di sviluppo della produttività si traduca in una sorta di polarizzazione dei livelli del tenore di vita dei cittadini all'interno dell'area dell'euro. Tale risultato non è banale nella misura in cui esso ci mostra quali sarebbero le conseguenze del protrarsi di una situazione sostanzialmente anomala, per cui la produttività cresce meno nelle economie meno avanzate dell'area.

In particolare, sulla base della simulazione proposta, nel 2030 il reddito medio pro-capite degli italiani sarebbe inferiore del 15% rispetto a quello dei francesi e del 20% rispetto a quello tedesco.

#### 4. Il rilancio della produttività come strada obbligata

Lo scenario appena presentato vuole essere un avvertimento. Naturalmente, non è affatto scontato che le tendenze passate vengano replicate in futuro. Ma va sottolineata l'urgenza di una svolta, rispetto a una situazione che, se si protraesse, con-

**Fig. 4 - Divergenze nel prodotto pro-capite all'interno dell'area dell'euro**  
(differenza % rispetto alla media)



Fonte: elaborazioni ref. su dati OCSE.

durrebbe verso esiti preoccupanti. La svolta chiama in causa le forze del mercato, che spingono le imprese ad aumentare la produttività, e la politica, che determina l'ambiente in cui esse operano. Delle reazioni da parte delle imprese abbiamo già trattato nel capitolo precedente. Alla politica ci limitiamo ora a indicare due questioni che discendono dal nostro esercizio previsivo: la prima si riferisce all'immigrazione; la seconda alla pressione sulla spesa pubblica che deriva dalle domande di servizi legate all'invecchiamento della popolazione.

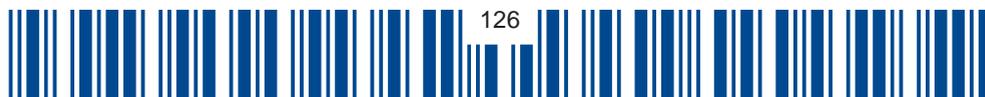
La dimensione della crescita della forza lavoro necessaria per sostenere lo sviluppo dell'economia italiana nei prossimi anni comporta un'accelerazione dei flussi migratori. Un'accelerazione, si badi, richiesta e non semplicemente subita, come l'immigrazione che già preme e sempre più premerà per effetto della spinta a sfuggire alla povertà da parte di popolazioni in rapida crescita.

Questa accelerazione ha effetti pervasivi sull'impostazione delle politiche per i prossimi anni in quanto investe non solo i rapporti economici, ma tutte le aree di intervento delle politiche sociali.

Per dare un'idea dell'entità dei cambiamenti che ci attendono, affianchiamo alla precedente simulazione della dinamica delle produttività la considerazione di quella della forza lavoro, con l'obiettivo di quantificare la dimensione dello stock di nuovi immigrati necessari per consentire un'espansione dell'occupazione che garantisca un obiettivo minimo di crescita del PIL. Se questo fosse dell'1,5% - lo stesso che ci ha relegato negli anni passati tra gli ultimi in Europa - e pur con l'ottimistica ipotesi di un aumento medio della produttività dello 0,8% all'anno adottata nella simulazione precedente, occorre che l'input di lavoro cresca a un tasso medio annuo dello 0,7%.

Questo risultato non potrà essere raggiunto senza un forte aumento dell'immigrazione, a causa di una popolazione in età lavorativa prevista in lieve regresso. Anche ipotizzando dinamiche virtuose del mercato del lavoro - cioè un tasso di occupazione in crescita e quello di disoccupazione in diminuzione - le nostre simulazioni prevedono uno stock di immigrati nel nostro paese attorno ai 12 milioni e mezzo nel 2030 (V. Riquadro: Crescita economica, forza lavoro e immigrazione). Una cifra che impone una vera e propria mobilitazione della politica economica al fine di assecondare condizioni adeguate di accoglienza. Questo è un semplice esercizio di aritmetica della crescita che guarda solo al lato della domanda di immigrazione; non all'offerta, che continuerà a premere comunque.

Si mette così in luce che in ogni caso è necessario un ripensamento delle politiche per l'immigrazione. Il punto è quello di governare l'ondata migratoria con opportune politiche di integrazione e non certo quello di ostacolare un flusso che appare sempre più necessario.



## Crescita economica, forza lavoro e immigrazione

Gli scenari demografici più recenti elaborati dall'ISTAT sono basati su diverse ipotesi fra cui anche quelle relative alla dimensione dei flussi migratori dall'estero. Prendendo a riferimento quello che l'ISTAT definisce "scenario alto", caratterizzato da una maggiore dimensione dei flussi migratori, si osserva come nel 2030 la popolazione straniera residente sarà intorno ai 9 milioni di persone, rispetto ai 3 milioni e mezzo circa del 2007. La dimensione dell'aumento è significativa e già sufficiente per descrivere un cambiamento sostanziale della società italiana.

L'aumento della popolazione immigrata incorporato nelle previsioni dell'ISTAT, pur consistente, non è però sufficiente per sostenere lo sviluppo economico del paese. La popolazione in età lavorativa risulta difatti, in questo scenario, nel 2030, leggermente inferiore a quella del 2007. Nel nostro scenario siamo più ottimisti: assumiamo un cospicuo aumento della partecipazione - che si porta al 70% - e una ulteriore contrazione del tasso di disoccupazione. Ciononostante, la crescita media dell'input di lavoro dei prossimi venti anni risulterebbe non superiore allo 0,3%<sup>3</sup>, una dinamica insufficiente a sostenere lo sviluppo della nostra economia.

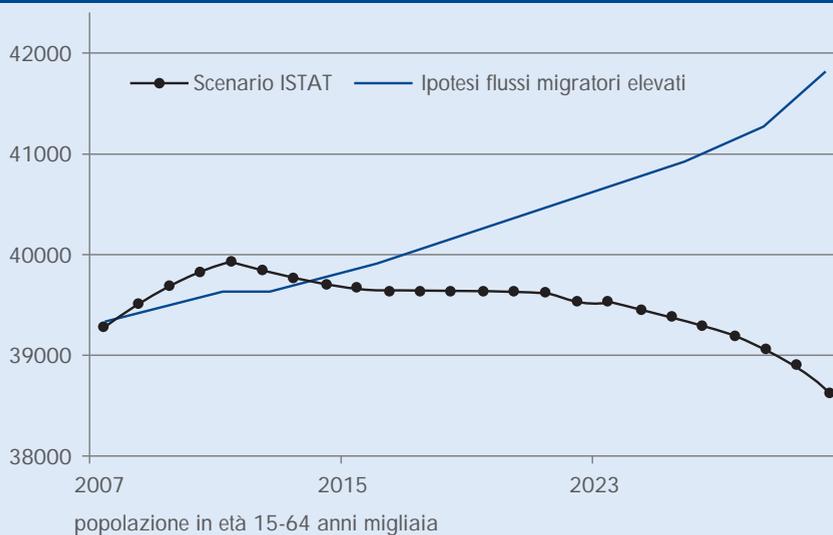
Quantificando un fabbisogno minimo di manodopera nei termini di una crescita media dello 0,7% all'anno delle unità di lavoro, la differenza, 0,4%, dovrebbe essere coperta da maggiori flussi d'immigrazione. In tal caso il complesso della popolazione immigrata al 2030 dovrà superare i 12 milioni e mezzo di persone, giungendo a pesare per il 19% sul totale della popolazione italiana. Utile ribadire che tale risultato, per quanto apparentemente dirompente nella sua dimensione, è quello che consegue da ipotesi favorevoli sull'aumento dell'offerta di lavoro della popolazione già residente e di una dinamica della domanda di lavoro comunque non elevata. Ipotesi di crescita più robuste dovrebbero essere soddisfatte integralmente attraverso accelerazioni della produttività, o dovrebbero contemplare una ulteriore spinta sulla leva dei flussi migratori. Ribadiamo: quest'esercizio è puramente numerico, ma fa comprendere che l'innalzamento del tasso di crescita del Paese passa attraverso sia la maggiore produttività sia la maggiore immigrazione e che occorrono politiche adatte su entrambi i fronti.

---

<sup>3</sup> Si determinerebbe, nella migliore ipotesi, una crescita del numero di occupati a un tasso medio dello 0,5%, cui corrisponde una crescita minore delle unità di lavoro in virtù del fatto che nello stesso periodo si riduce il numero di ore lavorate pro-capite in virtù della crescente diffusione del *part-time*; tale ipotesi è coerente con il fatto che la simulazione incorpora un incremento del tasso di partecipazione femminile alle forze di lavoro.

### Italia - popolazione in età lavorativa

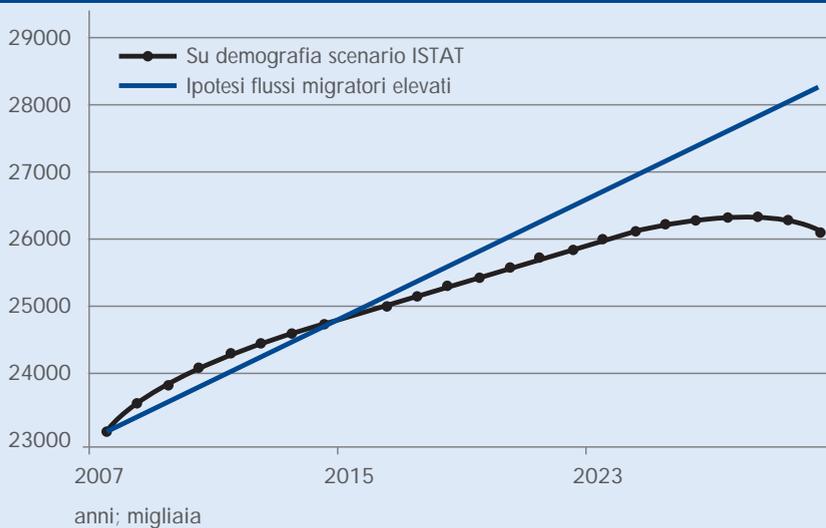
(Popolazione in età 15-64 anni in migliaia)



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT.

### Italia - occupati

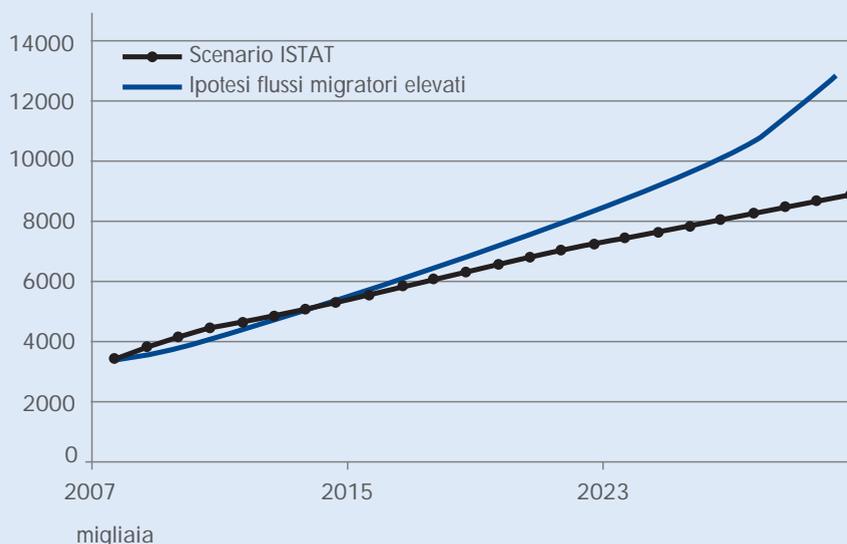
(In migliaia)



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT.

## Italia - popolazione residente straniera

(In migliaia)



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT.

Il rilancio della produttività è anche necessario, perché è solamente in un contesto di sostenuta espansione del reddito che si possono generare le risorse per consentire la sostenibilità economica di un processo di invecchiamento della popolazione, delle dimensioni annunciate dalla nostra demografia, di cui abbiamo appena visto le conseguenze in termini di offerta di lavoro.

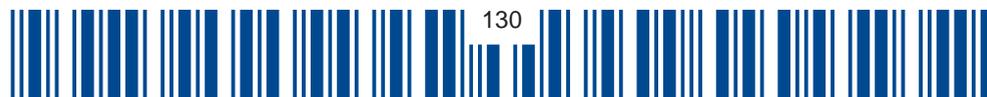
L'evoluzione demografica genera un incremento significativo della quota di anziani sulla popolazione. La percentuale di ultrasessantacinquenni in Italia risulta oggi pari al 20% della popolazione. Tale quota è attesa aumentare al di sopra del 30% nel 2045.

A seguito di tale aumento si produrrà anche una forte pressione sul bilancio pubblico che dovrà sostenere la crescita delle spese di carattere assistenziale. Secondo le stime della Ragioneria Generale dello Stato la sola spesa per la sanità è destinata ad aumentare in misura significativa nei prossimi anni passando dal 6,7% del 2007 al 7,2% del 2020, e all'8,6% del 2050. Secondo diversi commentatori tali stime proiettano una rappresentazione relativamente ottimista. Si noti che nello stesso arco temporale è prevedibile che la quota della spesa pen-

sionistica sul PIL risulti sostanzialmente invariata, al 14%, grazie ai vari interventi di riforma che si sono succeduti nel corso degli anni passati. La ragione per cui gli squilibri che possono derivare dall'aumento della spesa sanitaria sono stati tradizionalmente oggetto di scarsa attenzione, rispetto ad esempio al dibattito e alle riforme che hanno caratterizzato il sistema pensionistico, attiene alla natura giuridica dei diritti pensionistici e alle loro conseguenze in termini di stabilità dei saldi del bilancio pubblico. Un diritto pensionistico "acquisito" rappresenta giuridicamente un credito che una volta maturato obbliga lo Stato a corrispondere al cittadino tale prestazione. Un eccesso di diritti pensionistici può quindi generare un onere insostenibile per il bilancio pubblico nel medio termine sino a condurre le finanze pubbliche nel caso più estremo in dissesto. Viceversa, nulla garantisce che lo Stato debba corrispondere in futuro le maggiori prestazioni sanitarie che sarebbero richieste dall'invecchiamento della popolazione. In presenza di un vincolo di bilancio pubblico, con tutta probabilità non tutto l'incremento della domanda di prestazioni verrebbe erogato dallo Stato e questo consentirebbe di mantenere l'equilibrio dei conti pubblici. Naturalmente ciò comporta che una quota crescente della spesa sanitaria dovrà essere coperta autonomamente dai cittadini. Della parte residua della domanda di spesa sanitaria e assistenza agli anziani si dovrebbero cioè fare carico le famiglie. In parte questo comporterebbe, per le fasce meno abbienti, un minore livello delle prestazioni a favore degli anziani e in parte si tradurrebbe, soprattutto per la classe media, in uno schiacciamento delle altre tipologie di consumo, dato l'aumento delle quote del reddito destinato alle spese sanitarie e all'assistenza. Ove peraltro la crescita dell'economia dovesse restare bassa, anche la rivalutazione dei contributi previdenziali versati sarebbe inferiore e quindi ne risentirebbero anche i livelli delle pensioni. In termini più semplici, in uno scenario di bassa crescita gli anziani del futuro non solo disporrebbero di pensioni basse, ma si troverebbero anche a dover sostenere maggiori spese sanitarie.

In sintesi, guardando ai due prossimi decenni, il rilancio della produttività, la soluzione del problema strutturale di crescita della nostra economia, acquista una valenza sociale e politica che ne accentua non di poco l'importanza rispetto al dibattito sulle deludenti *performance* del passato decennio.

Si tratta ora di vedere, riprendendo risultati di quel dibattito, come la nostra società e la politica possono operare per rimuovere gli ostacoli che si frappongono al ritorno alla crescita.



## 5. La Produttività Totale dei Fattori: chiave per risolvere il problema della crescita

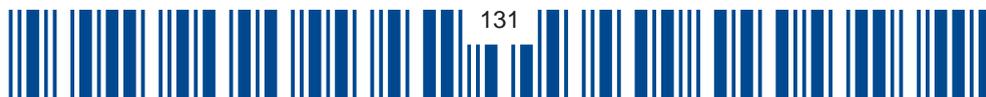
Il passo lento dell'economia italiana si spiega principalmente con la caduta della Produttività Totale dei Fattori (PTF), che riflette in generale la capacità del sistema di innovarsi, realizzando i mutamenti dei metodi di produzione, delle tipologie di prodotti, dell'organizzazione d'impresa nelle direzioni segnate dal cambiamento delle conoscenze e dei mercati. Nel capitolo precedente abbiamo considerato la ristrutturazione dell'industria italiana in queste direzioni. È stata notevole. Ma ha finora coinvolto un numero insufficiente della moltitudine delle piccole imprese che compongono il nostro tessuto produttivo. Tanti piccoli imprenditori manifestano limiti loro propri nel rapportarsi con l'intreccio tra le nuove tecnologie e la globalizzazione. Tuttavia, al di là di queste difficoltà, giocano pesantemente i fattori di contesto in cui è immersa l'attività d'impresa.

La PTF aumenta soprattutto in conseguenza del progresso tecnico. Questo tuttavia comporta non solo nuovi prodotti e nuovi processi per fabbricarli, ma anche importanti trasformazioni di carattere più generale, che toccano i livelli d'istruzione, l'organizzazione del lavoro, i luoghi di produzione, la domanda di servizi pubblici.

Ciò è vero in particolare per i caratteri che hanno segnato sempre più lo sviluppo dell'economia mondiale nel corso degli ultimi due decenni. I fattori che hanno trainato nelle economie avanzate la crescita della PTF sono sostanzialmente legati a due canali: il primo è costituito dal cambiamento tecnologico che deriva dalle tecnologie dell'*Information and Communication Technology* (ICT) e il secondo è rappresentato dalla diversa organizzazione della produzione che deriva dalla globalizzazione.

Per sfruttare le potenzialità di questi due canali non è più sufficiente il dinamismo imprenditoriale individuale (o anche locale), ma occorre un adeguamento di sistema. In passato l'aumento della produttività era possibile essenzialmente adeguando la tecnologia attraverso la sostituzione dei macchinari utilizzati. Si potevano sfruttare le potenzialità permesse dal cambiamento tecnologico attraverso risposte a livello di singole imprese. Le grandi capacità della piccola imprenditorialità italiana si sono infatti tradotte in un buon ritmo di crescita della produttività. Ma per adattarsi con successo alle grandi trasformazioni dei nostri tempi - globalizzazione e tecnologie ICT - le azioni individuali non bastano. Soprattutto per le piccole imprese la sfida posta dal cambiamento tecnologico e dalla dimensione internazionale della produzione è molto onerosa se non diventano favorevoli le condizioni di sistema.

Una delle peculiarità della fase storica più recente è che le dinamiche settoriali, secondo le quali si articola la crescita della produttività, tendono a modificarsi

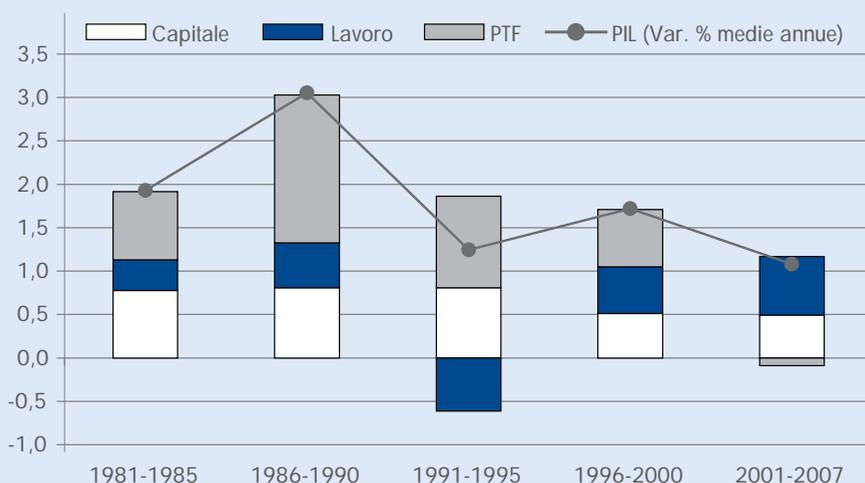


grazie agli effetti delle nuove tecnologie dell'ICT. Gli studi sul tema hanno messo in luce che a beneficiare della nuova ondata tecnologica non è solo il manifatturiero (all'interno di questo l'effetto è molto importante negli stessi settori produttori di computer, ma di fatto assenti in Italia) ma anche i settori dei servizi. Vale al proposito la distinzione fra settori dei servizi *ICT-producer* (essenzialmente le telecomunicazioni) dove l'Italia non ha fatto male, e settori dei servizi *ICT-user* (che includono diversi comparti, dal commercio, ai servizi alle imprese, alla finanza) dove non siamo riusciti a innescare processi virtuosi, quali quelli che hanno caratterizzato altre economie. Non sono difficoltà di carattere tecnico a limitare la capacità di innescare processi imitativi tali da consentire una rapida diffusione delle tecnologie dell'ICT anche in Italia. Anzi, in diversi casi, convivono processi produttivi arretrati con le modalità di produzione più avanzate. Questo vuol dire che dietro la bassa crescita della produttività italiana non vi è certamente una mancanza di opportunità di *upgrading* tecnologico, quanto piuttosto una nostra incapacità nel mettere a frutto le potenzialità esistenti. Le condizioni di sistema tendono da un lato ad attenuare la spinta a cogliere queste opportunità, dall'altro a ridimensionare i risultati degli imprenditori più bravi. Sul sistema quindi occorre agire con opportuni interventi (V. Riquadro: La Produttività Totale dei Fattori).

## La Produttività Totale dei Fattori

Per rappresentare la decelerazione della crescita italiana mettendone in rilievo il peso relativo dell'andamento della produttività, possiamo utilizzare la scomposizione tradizionale basata sulla contabilità della crescita. La quantificazione del contributo contabile dei fattori produttivi alla crescita dell'economia<sup>4</sup> evidenzia come il processo di sviluppo degli ultimi anni si sia caratterizzato per un buon apporto dell'occupazione, oltre che per una sostanziale tenuta del contributo dello stock di capitale fisico alla crescita. A partire dalla stima del peso degli input produttivi nel processo di crescita, la quantificazione residuale della dinamica della PTF ne evidenzia addirittura una leggera contrazione.

### Il contributo dei fattori produttivi alla crescita del prodotto in Italia



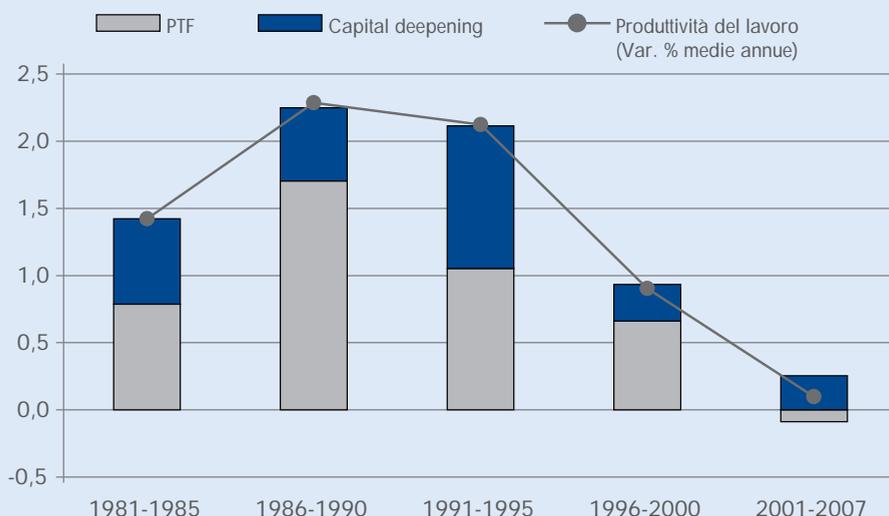
Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT.

<sup>4</sup> L'algebra della contabilità della crescita è stata ricostruita facendo riferimento, per la quantificazione dell'input di lavoro, alle unità di lavoro standard da contabilità nazionale. Una misura più corretta (con lievi differenze di andamento) è quella delle ore lavorate, da cui conseguono lievi divergenze nelle quantificazioni. Abbiamo utilizzato la misura tradizionale delle unità di lavoro per poter tener conto delle serie di contabilità nazionale diffuse dall'ISTAT nella primavera del 2008, e che incorporano alcune revisioni dei dati, dalle quali risulta una revisione al rialzo della dinamica della produttività. Per le stime "ufficiali" della PTF in Italia (calcolate però con le vecchie serie storiche) si rimanda al comunicato ISTAT "Misure di produttività, anni 1980-2006" del 5 ottobre 2007.

Se si considera che la PTF spiega circa un punto percentuale di crescita all'anno nel corso dei precedenti due decenni, si evince come sia il suo andamento a rappresentare la principale causa della decelerazione dell'economia italiana.

È anche possibile ricorrere a un altro tipo di rappresentazione, a partire dalla più familiare nozione di produttività del lavoro. Il suo andamento può essere ricondotto a quello della PTF e all'effetto cosiddetto di *capital deepening*. In questo modo, oltre a trovare conferma del fatto che l'andamento della produttività del lavoro è stato dominato dall'evoluzione della PTF, si pone anche in evidenza un peggioramento della dinamica del rapporto capitale/lavoro. Questo secondo effetto è legato al fatto che a fronte di una dinamica dell'input di capitale che ha leggermente decelerato, la crescita occupazionale ha accelerato in misura significativa.

### L'andamento della produttività del lavoro: una scomposizione



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT.

Anche riguardo all'andamento della PTF, possiamo evidenziare la peculiarità della situazione italiana attraverso il confronto internazionale. Le elaborazioni dell'OCSE, estese a un numero ampio di paesi, mettono in luce ancora una volta la nostra distanza anche rispetto ai maggiori partner europei, Germania e Francia.

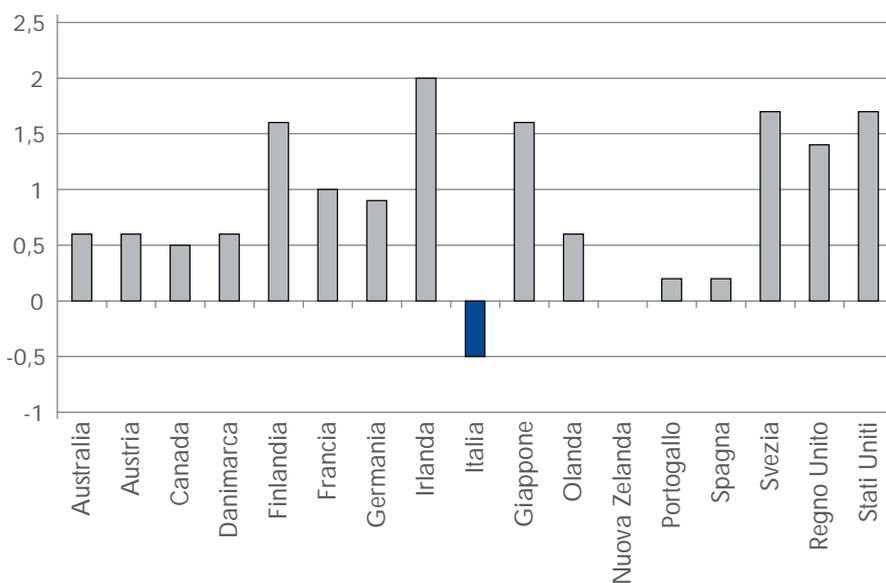
In relazione al dibattito sulla misurazione della produttività, di cui al Riquadro precedente, la distanza cumulata dall'Italia su questo versante è tale da far sì che la dimensione ragionevole delle possibili revisioni delle statistiche non sia tale da potere modificare nella sostanza la chiave di lettura che indica, nel deficit di crescita della PTF, la causa fondamentale del lento tasso di crescita dell'economia italiana (Fig. 5).

Le politiche necessarie per un adeguamento di sistema che possa innalzare il ritmo di crescita della PTF coinvolgono vari aspetti dell'economia. Sono ampiamente noti, ma vanno richiamati prima di considerare, nel prossimo capitolo, le ragioni per cui risulta difficile aggredirli, insieme all'impatto che potrebbero avere sull'accelerazione della crescita.

In primo luogo, la questione delle liberalizzazioni in un contesto dominato dal cambiamento tecnologico. L'accento va posto sugli scarsi incentivi al cambia-

**Fig. 5 - Produttività Totale dei Fattori**

(Var % medie annue; 2001- 2006 o 2001- 2005 a seconda delle disponibilità dei dati)



Fonte: elaborazioni ref. su dati OCSE.

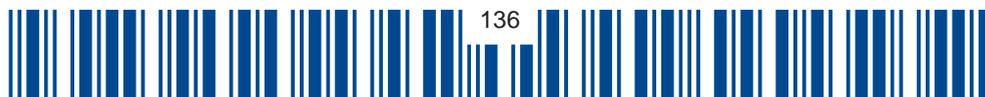
mento che derivano dai mercati meno esposti alla concorrenza, nei quali l'innovazione risulta poco conveniente poiché da essa non conseguono extra-profitti grazie all'espulsione dei concorrenti.

Le stesse imprese in ritardo rispetto a quelle più innovative, possono evidenziare tempi di reazione più lenti se godono di forme di protezione dalla concorrenza. In queste condizioni anche la selezione delle imprese non avviene sulla base della loro capacità di rispondere in maniera più efficiente agli stimoli derivanti dal mercato, risultandone in ultima analisi un depauperamento della struttura produttiva.

Per le imprese industriali il vantaggio delle liberalizzazioni non sta solamente nei, pur rilevanti, guadagni in termini di esportazioni via minori costi degli input, ma anche nell'operare in un contesto più dinamico, caratterizzato da maggiori opportunità di crescita, stimolante per gli investimenti e per l'innovazione. C'è purtroppo da rilevare che, dopo la stagione delle "lenzuolate" di interventi in merito, la politica delle liberalizzazioni è in fase di arretramento.

Il secondo tema è quello delle infrastrutture. I processi di riforma possono incidere in maniera marcata anche in questo caso, contribuendo a fare aumentare la PTF. Le lacune soprattutto nel sistema delle infrastrutture di trasporto, penalizzano le nostre imprese manifatturiere. Il caso più eclatante è però relativo al turismo, fortemente penalizzato rispetto ai concorrenti internazionali da un sistema che rende difficilmente raggiungibili molte delle nostre mete, soprattutto nel Mezzogiorno. Terzo, il capitale umano, non sufficientemente percepito come risorsa strategica. Non va dimenticato che le imprese piccole sovente non possono disporre all'interno di uno stock di capitale umano sufficiente per garantire lo sviluppo delle funzioni tecnologicamente avanzate. La possibilità di effettuare *outsourcing* di queste funzioni è un punto rilevante e questo richiede anche una strategia del sistema scolastico volta a produrre le competenze in queste discipline. La sfida non è semplice. I costi di introduzione delle nuove tecnologie per le imprese più piccole possono essere anche rilevanti, soprattutto in termini di investimenti in formazione e aumento delle professionalità. La rilevanza degli investimenti in capitale umano richiesti per accelerare il salto tecnologico delle imprese più piccole necessita del sostegno della politica economica. Vi sono problemi relativi al livello di alfabetizzazione informatica generale, soprattutto per le persone in età più avanzata. Molte imprese, in assenza di competenze informatiche adeguate, rischiano di essere fortemente penalizzate nel corso dei prossimi anni.

Infine, un'azione di recupero di efficienza da parte della Pubblica Amministrazione è indispensabile non solo a seguito delle ampie opportunità di aumento della produttività nel settore stesso, ma anche per gli effetti di *spillover* sugli altri settori in termini di riduzione dei costi amministrativi.



## Concorrenza e crescita: i vantaggi delle liberalizzazioni per l'industria italiana

Il principio della competizione fra gli operatori economici, inteso come elemento centrale del processo di sviluppo, costituisce l'asse portante di larga parte del pensiero economico moderno. In Italia la concorrenza non ha mai goduto di quella centralità che invece le è riservata negli assetti dell'economia di altri paesi e soprattutto nel mondo anglosassone. Contano ragioni storiche, che stanno alle radici del processo di costruzione del nostro capitalismo; conta la prevalenza di altri filoni culturali, che hanno riservato alla concorrenza un ruolo secondario nel plasmare la struttura del sistema economico, attribuendo questo compito a processi diversi, a volte visti come alternativi al mercato stesso. Naturalmente, non mancano in Italia correnti di pensiero che si sviluppano storicamente a latere delle tesi prevalenti, e sovente a seguito di prese di posizione individuali, legate tra di loro da una sorta di "filo rosso" rappresentato dall'idea che occorra ribadire la centralità dei meccanismi di mercato per condurre il Paese verso la strada di uno sviluppo in grado di autosostenersi. Non è un caso che tali posizioni, così come quelle che a esse si oppongono, abbiano una rappresentazione trasversale negli schieramenti politici.

La posizione marginale in cui è collocato storicamente il concetto di concorrenza nel dibattito nazionale ha anche riscontro negli assetti concreti del nostro sistema economico, nonché nella struttura delle regole che ne sovrintendono al funzionamento. Non è un caso che le analisi sui caratteri strutturali dell'economia italiana, abbiano sovente sottolineato come uno dei tratti distintivi del nostro paese sia rappresentato dalla presenza di ampi settori che godono di regimi di almeno parziale protezione.

Negli ultimi anni è aumentato il consenso sulla necessità di politiche volte a consentire una maggiore apertura dei mercati. Tra gli attori che potrebbero beneficiare maggiormente di un processo di liberalizzazione dell'economia vi sono certamente le imprese industriali, che per loro natura sono soggette alla pressione concorrenziale che deriva dall'operare su mercati internazionali. L'impressione è che non sia penetrata a sufficienza - nonostante la grande mobilitazione di Confindustria sul tema - nelle imprese industriali, l'importanza delle politiche di liberalizzazione per le proprie *performance*.

Un primo motivo può derivare dal fatto che le imprese industriali tendono a sottostimare il miglioramento della posizione competitiva, legato alla riduzione dei costi di produzione che conseguirebbe da politiche di liberalizzazione. Un secondo motivo è legato al fatto che le riduzioni nei costi non rappresentano che una parte dei van-

taggi delle liberalizzazioni, rispetto agli effetti in termini di aumento della domanda, che conseguirebbero da un incremento del prodotto potenziale dell'economia.

### *I vantaggi delle liberalizzazioni: i settori protetti e i costi delle imprese industriali*

Le imprese industriali acquistano input produttivi anche da fornitori, soprattutto di servizi, operanti in regime di bassa concorrenza. Tali input vengono così pagati a prezzi troppo elevati sia a causa della bassa efficienza di queste imprese, derivante dalla mancanza di pressioni concorrenziali, sia a causa dei sovraprofiti consentiti dalla posizione di rendita di cui esse godono. Se tali imprese operassero in mercati concorrenziali, i loro servizi sarebbero venduti a prezzi inferiori, con conseguente miglioramento della posizione competitiva dell'industria. Le misure di tali potenziali economie di costo evidenziano in genere una dimensione importante. Senza entrare nel dettaglio dell'analisi, possiamo limitarci a rinviare ai risultati proposti nella tabella allegata che quantificano per ciascun settore dell'industria italiana la rilevanza degli acquisti di input prodotti da alcuni settori che si possono definire "problematici" in quanto meno esposti alla concorrenza<sup>5</sup>. Nella tabella questi settori sono stati raggruppati in cinque classi: energia, attività professionali, commercio, trasporti e banche. Il peso degli input acquistati da questi settori sul valore della produzione dei diversi settori manifatturieri si aggira intorno al 30%. In altri termini, la competitività di prezzo dei settori industriali italiani dipende per un terzo dall'andamento del costo dei servizi acquistati da questi settori.

Queste quantificazioni appaiono però decisamente elevate al singolo imprenditore che ha in mente la struttura dei costi come da conto economico di una normale impresa industriale. Ciò deriva dal fatto che una quota rilevante dei costi di un'impresa è rappresentata dall'approvvigionamento di intermedi, i quali in realtà incorporano a loro volta nel prezzo una quota di servizi acquistati dai settori "problematici". Lo scopo della scomposizione illustrata nella tabella è invece proprio quello di nettare dalle transazioni infrasettoriali la struttura dei costi delle imprese industriali, attribuendo alle diverse componenti il loro peso effettivo. In generale, quindi, è plausibile che le imprese industriali non abbiano consapevolezza della rilevanza degli aumenti di competitività di cui esse godrebbero se venisse perseguita una politica di liberalizzazioni ad ampio spettro.

<sup>5</sup> La definizione, così come la metodologia di base per la costruzione dei risultati rappresentati nella tavola sono tratti da Allegra E., Forni M., Magnani L. (2004)

### *I vantaggi delle liberalizzazioni: un ambiente economico dinamico*

I vantaggi delle liberalizzazioni sopra illustrati rappresentano solamente una parte, e forse neanche la più importante, dei benefici che deriverebbero alla nostra industria da una politica di liberalizzazione dei settori meno esposti alla concorrenza. In realtà, gli effetti della concorrenza sullo sviluppo vanno intesi come un processo dinamico in cui l'apertura dei mercati sollecita l'innovazione da parte delle imprese, pena la loro stessa espulsione dal mercato, al pari di quanto accade oggi nella maggior parte dei settori dell'industria. È in tal modo che si determinano processi di ristrutturazione continua dell'apparato produttivo, che sostengono la crescita del sistema attraverso gli aumenti di produttività. Un contesto fortemente concorrenziale obbliga le imprese ad adattarsi costantemente per tenere il passo di quelle più innovative. Da questo tipo di processi deriva l'innalzamento della dinamica della Produttività Totale dei Fattori e l'aumento della crescita potenziale del sistema, con effetti importanti anche sulla crescita dei redditi e della domanda interna.

Un settore dei servizi in rapida espansione sostenerebbe lo sviluppo della domanda interna, anche per effetto dei prezzi più bassi che verrebbero praticati ai consumatori. I consumatori godrebbero anche di salari reali più elevati e delle maggiori opportunità occupazionali derivanti dall'espansione della domanda di lavoro legata allo sviluppo della produttività.

Inoltre il dinamismo dei servizi si trasmette al settore industriale anche attraverso una domanda interna più qualificata ed esigente di prodotti, in grado di stimolare, come sottolineato nel secondo capitolo, innovazioni vendibili anche sui mercati internazionali.

**Tab. 1 - Grado di dipendenza dei settori manifatturieri dagli input acquistati da alcuni settori meno aperti alla concorrenza <sup>(1)</sup>**

Settori di destinazione	Energia elettrica, gas e vapore	Attività professionali	Commercio (*)	Trasporti (**)	Banche e altro (***)	Totale
Prodotti tessili	4,0	7,6	7,4	3,6	4,6	30,2
Vestitario e pellicce	2,4	9,1	6,3	3,6	5,1	28,9
Cuoio e prodotti in pelle	2,2	9,5	11,3	4,6	5,0	35,0
Prodotti chimici e fibre artificiali	3,9	8,2	6,0	6,0	4,5	33,5
Gomma e prodotti in plastica	4,3	7,3	5,3	5,5	4,3	30,6
Macchine e apparecchi meccanici	2,4	9,5	5,2	5,8	5,9	31,5
Macchine per ufficio e computer	1,5	10,5	8,8	6,5	5,0	34,4
Macchine e apparecchi elettrici n.a.c.	2,8	8,9	6,6	5,0	5,3	31,4
Apparecchi medicali, di precisione, strumenti ottici e orologi	1,5	8,8	4,3	4,3	4,1	24,8
Veicoli a motore e rimorchi	2,8	10,3	5,4	6,3	5,5	33,5
Altri mezzi di trasporto	1,7	7,7	4,7	4,3	3,8	24,1
Mobili e altri prodotti manifatturieri	2,8	8,0	6,7	5,0	5,9	31,4
Materiale da recupero	4,6	10,0	2,8	3,3	25,0	48,9
Altri minerali non metalliferi	5,0	7,5	5,8	5,4	4,2	32,1
Metalli e leghe	5,8	9,8	7,5	7,4	7,7	44,9
Prodotti metallici, eccetto macchine e apparecchi	3,2	8,9	5,2	5,1	6,3	32,1
Apparecchi radiotelevisivi	1,8	10,6	4,5	5,2	6,1	30,3
Prodotti alimentari e bevande	2,0	6,1	9,2	4,7	4,2	28,2
Industria del tabacco	1,5	1,4	2,7	2,8	1,1	10,6
Legno e prodotti del legno e sughero (mobili esclusi)	2,7	7,3	5,0	4,1	6,1	27,6
Carta e prodotti della carta	5,6	8,0	8,5	5,6	5,3	37,2
Editoria e stampa	2,3	9,8	6,1	4,0	4,7	29,0

(1) Quota % del costo totale direttamente o indirettamente attribuibile al settore di provenienza sul valore totale dell'output del settore di destinazione.

(\*) Commercio all'ingrosso e al dettaglio, esclusi veicoli a motore e motocicli.

(\*\*) Trasporti terrestri, marittimi, aerei, ausiliari.

(\*\*\*) Intermediazione finanziaria, assicurazioni e fondi pensione, servizi ausiliari di intermediazione monetaria e finanziaria, poste e telecomunicazioni.

Fonte: elaborazione ref. su tavola input-output dell'economia italiana, 2000 ISTAT.







## Superare l'anarchia delle istanze, ritrovare la strada dello sviluppo

Fedele De Novellis \* e Luca Paolazzi \*\*

### Introduzione

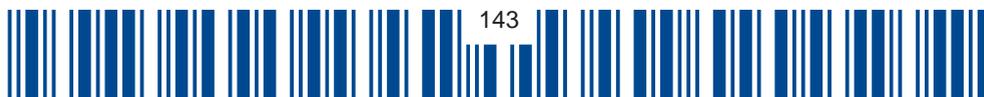
Università condominiali, scuole e ospedali pericolosamente fatiscenti, linee filiarie completate e mai inaugurate, autostrade che mancano e altre semideserte che portano nel nulla, alta velocità ferroviaria finalmente inaugurata (27 anni dopo la Francia e 16 più tardi della Spagna), costi e tempi di realizzazione straordinari di ogni opera pubblica. Nelle scuole di ogni ordine e grado docenti nullafacenti che promuovono giovani illetterati, accanto a insegnanti vocati e appassionati: tutti posti nello stesso percorso di carriera fondato sull'anzianità; infatti l'età media del corpo insegnante è elevata e crescente. Servizi pubblici locali come nuove piccole IRI, per gestire il consenso e distribuire emolumenti, risorse scarse e malspese nella ricerca, mancanza di concorrenza nei servizi, soprattutto professionali.

L'anarchia delle istanze è un gioco a somma negativa. Ciascuna famiglia italiana perde ogni anno almeno 8mila euro a causa della carenza di infrastrutture, lentezza e inconcludenza della Pubblica Amministrazione, assenza di meritocrazia, insufficienza della qualità e quantità dell'istruzione. La stima è sicuramente per difetto, sia perché è limitata a soli tre campi di osservazione (burocrazia e imprese, capitale umano, infrastrutture) sia soprattutto perché non considera le ricadute dell'interazione tra i benefici che deriverebbero dalle riforme nei vari aspetti della vita economica e sociale del Paese e il maggior dinamismo che ne verrebbe impresso. Basti pensare all'aspetto qui inesplorato (ma lo ha fatto benissimo Maurizio Ferrera in *Il fattore D*, 2008) di un *welfare* che promuoves-

---

\* ref.

\*\* Centro Studi Confindustria.



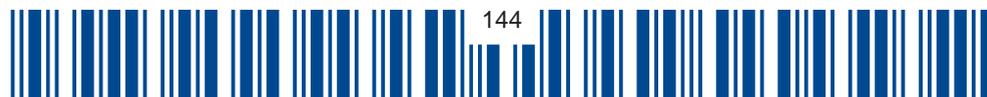
se l'occupazione femminile, con maggiori servizi alla famiglia e minori rendite previdenziali.

Il danno maggiore è pagato dai cittadini nel Mezzogiorno, perché più ampio è il ritardo nella dotazione infrastrutturale e nell'inefficiente erogazione dei servizi pubblici, locali e nazionali (molti asili nido costruiti e mai aperti per mancanza dei fondi necessari alla loro gestione ordinaria), più diffusa l'economia relazionale, minore la capacità dello Stato di controllare il territorio e difenderlo dalla penetrazione della criminalità organizzata, nettamente inferiore è la qualità dell'istruzione, grande la pulsione dei giovani più brillanti e intraprendenti a cercare lavoro altrove, depauperando il capitale umano e sociale meridionale. Così gli *animal spirit* al Sud sono anestetizzati e sviliti. Ciò ha finora impedito il decollo del Sud perché, come sottolineava Paolo Sylos Labini, la questione meridionale è anzitutto di sviluppo civile. Sono incoraggianti i segni di ribellione proprio della società civile contro l'illegalità.

L'anarchia delle istanze si nutre e alimenta l'illegalità diffusa, di cui la corruzione e l'evasione fiscale record sono tra le principali ricadute economiche. L'anarchia delle istanze porta alla contrapposizione anziché alla cooperazione e si fonda sull'assenza di cultura della concorrenza e del mercato (che vive di poche regole chiare e semplici, ma osservate e fatte osservare).

Per il benessere economico degli italiani, è un clamoroso autoinganno, simile all'alta inflazione, anche per i suoi iniqui effetti distributivi. L'illusione di ottenere di più per sé conduce infatti allo scontro di veti incrociati e corporativismi che si traducono in un costante e graduale freno allo sviluppo. Questa perdita è ben rappresentata dal riallargarsi del divario nel PIL pro-capite tra l'Italia e gli altri maggiori paesi. Allargamento che proseguirà nei prossimi anni, nonostante il successo di molte imprese sui mercati esteri; non a caso proprio di quelle imprese che sono riuscite a superare le carenze del modello familistico (esaltando invece i vantaggi del controllo familiare) in termini di dimensioni, proiezione internazionale, separazione tra proprietà e gestione, inserimento di managerialità esterne. Successi che restano però di singoli e non di sistema né sistematici, anche se vi è la tendenza a emularli. In questa divergenza di prosperità, che peggiora le condizioni del vivere civile, riduce la solidarietà e accresce l'intolleranza, si delinea il declino del Paese.

Eppure, il distacco in molti ambiti dagli altri paesi rappresenta una formidabile opportunità di maggiore sviluppo. È possibile tracciare un percorso diverso di crescita con graduale chiusura della forbice tra il reddito pro-capite italiano e quello delle maggiori nazioni europee. Questo richiede che l'anarchia delle istanze venga superata nell'interesse generale. Seguendo questo percorso l'Italia



recupererebbe nell'arco di due decenni (lo stesso arco di tempo trascorso da quando ha cominciato a perdere posizioni) il gap in termini di reddito pro-capite medio rispetto a Eurolandia. Altrimenti arretrerebbe ancora.

Le riforme appena avviate nella Pubblica Amministrazione, quelle in cantiere per l'istruzione e la giustizia e la maggiore lena sul fronte delle infrastrutture (che hanno consentito di ridurre i costi del non fare), sono nella strada giusta e dimostrano che anche in Italia la modernizzazione è possibile.

## 1. Italia, dalla convergenza alla divergenza

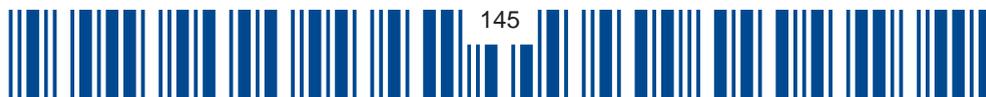
Nel dopoguerra l'Italia, come molti altri paesi europei, ha inseguito i livelli di benessere e gli standard di vita delle economie più avanzate. Nel raffronto con gli Stati Uniti, paese leader, il PIL pro-capite italiano partiva dal 39% nel 1950, subito dopo la ricostruzione, e ha raggiunto il 77% nel 1982. Poi l'inseguimento si è sostanzialmente interrotto. E anzi, a partire dai primi anni Novanta, è iniziato un arretramento che l'ha riportato al 65% nel 2008, lo stesso livello dei primi anni Settanta. Un andamento analogo ha subito il confronto con la media delle maggiori nazioni europee (tutti i dati di confronto sono espressi in valuta comune utilizzando le parità di potere d'acquisto).

Ciò ha fatto sì che prima l'Italia scalasse la graduatoria del PIL pro-capite mondiale, raggiungendo all'interno dell'OCSE la dodicesima posizione nel 1990, sorpassando Francia, Australia, Regno Unito e Nuova Zelanda (e venendo superata da Finlandia e Norvegia), ma poi perdendo ben sette posizioni.

A cosa sono dovuti questo arresto e questa retromarcia? Per rispondere occorre spiegare cosa guida una nazione a progredire lungo il sentiero che la porta verso gli standard di vita delle nazioni più evolute economicamente e indicare così quale meccanismo si è interrotto.

Il modello di interpretazione è quello della "convergenza". Nelle teorie dello sviluppo economico viene descritto come una crescente somiglianza della struttura economica di un paese a quella dei paesi leader. La velocità della convergenza per il *follower* è tanto più rapida quanto più è distante dal leader perché maggiori sono le possibilità di adottare tecnologie e organizzazioni della produzione migliori e ciò accorcia i tempi storici rispetto al percorso compiuto da chi sta davanti. Perciò i *late comers* crescono a ritmi più elevati.

L'Italia ha seguito questo sentiero fino ai primi anni Ottanta, anche se la rapidità della convergenza ha cominciato a ridursi già dalla metà degli anni Settanta. La divergenza dagli anni Novanta è originata dal rallentamento del tasso di crescita italiano e dalla simultanea accelerazione di quello delle altre nazioni e in partico-



lare degli Stati Uniti (in parte, sappiamo oggi, per effetto della bolla creditizia).

La perdita di posizioni avvenuta negli ultimi anni è naturalmente oggetto di forti apprensioni perché sottolinea il rischio che il deterioramento possa proseguire e tradursi in declino economico.

Prima di individuare la causa dell'arretramento, guardiamo più da vicino i dati, rappresentati nelle tavole 1 e 2.

Il reddito pro-capite dell'economia italiana è messo a confronto con quelli di un gruppo di 23 paesi OCSE per i quali sono disponibili le statistiche di base<sup>1</sup>. Si rappresenta la graduatoria con cadenza decennale, nel 1970, 1980 e 1990, e poi nel 2006.

L'Italia fa parte di un gruppo di paesi europei che negli anni Settanta stava ancora riducendo il divario rispetto agli USA. Nel 1970 il PIL pro-capite dell'Italia era pari al 68% di quello degli Stati Uniti, quello francese al 72% e quello tedesco al 76%. Nel 1980 tutte e tre le maggiori economie dell'Europa continentale avevano ridotto il gap nei confronti dell'economia americana, muovendosi cioè lungo una traiettoria coerente con le indicazioni delle teorie della crescita. Questo percorso però si interrompe già negli anni Ottanta, quando il distacco delle economie dell'Europa continentale rispetto all'economia leader rimane sostanzialmente inalterato. In quella fase l'interruzione della fase di convergenza fu peculiare all'intera realtà europea, non solo all'Italia, e causata tra l'altro da un mercato del lavoro inadatto ad assorbire gli effetti della politica monetaria antinflazionistica di inizio decennio. Ne nacquero il dibattito sull'eurosclerosi e le politiche del decennio successivo.

Il divario in termini di PIL pro-capite tra le maggiori economie dell'Europa continentale e gli USA si amplia ulteriormente negli anni Novanta e nella prima metà

---

<sup>1</sup> La quantificazione del livello del reddito pro-capite di un paese rispetto agli altri è un esercizio complesso, soggetto a una serie di *caveat* metodologici; fra i diversi passaggi, si sottolinea la quantificazione della componente "sommersa" del PIL, quella dei livelli dei prezzi relativi sulla base dei quali si calcolano i cambi di equilibrio secondo la parità dei poteri d'acquisto, oltre che quella della popolazione residente, che può presentare margini di errore soprattutto in presenza di ampi flussi migratori. In Italia quest'ultima variabile ha presentato significative discontinuità di andamento nel corso degli ultimi anni soprattutto a seguito dei provvedimenti di regolarizzazione degli immigrati. Questo ha comportato che la popolazione, dopo un decennio di sostanziale stabilità, abbia registrato una drastica impennata fra il 2003 e il 2007, aumentando di circa 2 milioni di persone. Naturalmente a un innalzamento della popolazione corrisponde anche un abbattimento del prodotto pro-capite (aumenta il denominatore di tale rapporto). In genere le misure che proponiamo nel seguito sono da ritenersi abbastanza affidabili per fornire gli ordini di grandezza di massima, ma non vanno utilizzate puntualmente, ad esempio per valutare il posizionamento nei *ranking* di paesi con valori simili.

**Tab. 1 - PIL pro-capite (\*), produttività e ore lavorate nel 1970**

Numeri indice Stati Uniti = 100.

	PIL pro-capite	PIL per ora lavorata	Ore lavorate su popolazione
Svizzera	128	87	147
Stati Uniti	100	100	100
Svezia	92	74	124
Australia	90	76	119
Canada	88	85	103
Danimarca	85	63	134
Nuova Zelanda	83	65	128
Olanda	82	67	122
Belgio	77	74	105
Germania	76		
Francia	72	62	116
Regno Unito	71	57	124
<b>Italia</b>	<b>68</b>	<b>63</b>	<b>108</b>
Finlandia	67	48	140
Giappone	66	42	157
Norvegia	65	59	111
Grecia	59		
Spagna	54	49	111
Irlanda	46	40	115
Portogallo	38	36	104
Messico	32		
Turchia	19	16	116
Corea	16	19	83

(\*) A prezzi correnti e a parità dei poteri d'acquisto.  
Fonte: elaborazioni ref su dati OCSE.

**Tab. 2 - PIL pro-capite (\*), produttività e ore lavorate nel 1980**

Numeri indice Stati Uniti = 100.

	PIL pro-capite	PIL per ora lavorata	Ore lavorate su popolazione
Svizzera	114	94	121
Stati Uniti	100	100	100
Canada	91	86	106
Svezia	87	84	104
Belgio	85	98	86
Australia	84	77	109
Danimarca	82	77	107
Olanda	82	88	94
Germania	81		
Norvegia	79	81	97
Francia	78	80	98
<b>Italia</b>	<b>76</b>	<b>82</b>	<b>92</b>
Finlandia	75	62	120
Giappone	74	56	131
Nuova Zelanda	71	57	125
Regno Unito	69	66	104
Grecia	68		
Spagna	56	67	83
Irlanda	51	56	91
Portogallo	43	45	95
Messico	36		
Corea	22	26	85
Turchia	18	30	59

(\*) A prezzi correnti e a parità dei poteri d'acquisto.  
 Fonte: elaborazioni ref su dati OCSE.

**Tab. 3 - PIL pro-capite (\*), produttività e ore lavorate nel 1990**

Numeri indice Stati Uniti = 100.

	PIL pro-capite	PIL per ora lavorata	Ore lavorate su popolazione
Svizzera	107	94	114
Stati Uniti	100	100	100
Canada	85	84	102
Svezia	84	82	102
Giappone	82	67	123
Belgio	81	105	77
Danimarca	80	86	94
Germania	80		
Norvegia	78	90	87
Finlandia	77	73	106
Olanda	77	94	81
<b>Italia</b>	<b>77</b>	<b>85</b>	<b>90</b>
Francia	75	94	80
Australia	75	75	100
Regno Unito	70	70	100
Nuova Zelanda	62	63	100
Spagna	58	78	74
Irlanda	57	71	80
Grecia	55		
Portogallo	47	48	98
Corea	36	39	91
Messico	28		
Turchia	19	34	54

(\*) A prezzi correnti e a parità dei poteri d'acquisto.  
Fonte: elaborazioni ref su dati OCSE.

**Tab. 4 - PIL pro-capite (\*), produttività e ore lavorate nel 2006**

Numeri indice Stati Uniti = 100.

	PIL pro-capite	PIL per ora lavorata	Ore lavorate su popolazione
Norvegia	119	140	85
Stati Uniti	100	100	100
Irlanda	93	99	94
Svizzera	86	80	107
Canada	84	80	104
Olanda	83	98	85
Australia	81	77	105
Danimarca	80	82	97
Svezia	80	86	93
Belgio	77	101	76
Regno Unito	75	79	95
Finlandia	75	79	95
Giappone	73	69	106
Germania	73	90	81
Francia	71	96	74
Spagna	67	75	89
<b>Italia</b>	<b>66</b>	<b>73</b>	<b>90</b>
Grecia	62		
Nuova Zelanda	60	54	111
Corea	51	51	100
Portogallo	48		
Messico	28		
Turchia	20		

(\*) A prezzi correnti e a parità dei poteri d'acquisto.  
 Fonte: elaborazioni ref su dati OCSE.

degli anni Duemila (altre nazioni europee, però, lo mantengono invariato o lo riducono) e si riporta sui valori dei primi anni Settanta. L'Italia fa però nettamente peggio dei partner europei registrando così una perdita di posizioni significativa nel *ranking* dei paesi OCSE. Se a inizio anni Novanta il livello del nostro prodotto pro-capite era pari al 77% di quello americano, nel 2006 siamo scesi al 66% e nel 2008 al 65% (Tabb. 3 e 4).

Da cosa è dipesa questa *performance* negativa? Un primo indizio di risposta si può ottenere scomponendo il reddito pro-capite nei principali fattori che sono alla base del suo posizionamento relativo. Cioè, restando all'interno dell'approccio della contabilità della crescita, il lavoro utilizzato e la sua produttività<sup>2</sup>. Nonostante le due variabili tendano in parte a influenzarsi reciprocamente, offrono una diagnosi schematica dei problemi specifici di ciascun paese e conseguentemente sono utili per definire le aree su cui intervenire. Anzi, le stesse *performance* dei diversi paesi nei due fattori possono nascere proprio dalle politiche economiche seguite.

Infatti, negli ultimi anni diversi paesi europei, e l'Italia fra questi, hanno introdotto maggiore flessibilità nel mercato del lavoro, proprio per rispondere alle eccessive rigidità emerse durante gli anni Ottanta, e seguendo un filone abbastanza simile, ispirato alla strategia di Lisbona in ambito europeo oltre che alle indicazioni della *job strategy* dell'OCSE. Tanto che un tratto comune, la Spagna ne rappresenta un caso estremo, è stato il forte incremento dell'occupazione.

Se il comportamento della variabile occupazione è stato simile tra i paesi, l'allargamento del divario dell'Italia nel PIL pro-capite avvenuto negli ultimi quindici anni è dipeso essenzialmente dall'andamento meno favorevole della produttività del lavoro<sup>3</sup>.

La perdita di posizioni dell'economia italiana nella produttività è del tutto peculiare e resa più preoccupante perché nello stesso periodo la produttività in altre

---

<sup>2</sup> L'approccio più corretto si basa sull'analisi della produttività totale dei fattori, i cui livelli sono però difficili da confrontare per i problemi di misurazione dello stock di capitale pro-capite. Per gli aspetti metodologici si rinvia a OCSE (2008). Analisi più dettagliate tentano di scomporre la produttività del lavoro distinguendo la componente della Produttività Totale dei Fattori dall'effetto relativo all'andamento del rapporto capitale/lavoro. Questo approccio è utile per un'analisi secondo una prospettiva storica, ma è meno proficuo se ci si propone un confronto internazionale sui livelli. Le difficoltà metodologiche attengono prevalentemente alla costruzione di misura affidabili dei livelli relativi del deflatore dello stock di capitale.

<sup>3</sup> Tra i diversi aspetti metodologici ve ne è almeno uno sul quale conviene soffermarsi, e in particolare in relazione al fatto che la misura del monte ore lavorate in rapporto alla popolazione in Italia non è poi così distante dal valore degli altri paesi. Questa circostanza è in contrasto con quanto comunemente si ritiene, dato il basso tasso di occupazione italiano, soprattutto per la componente femminile. Le stime del numero di ore lavorate per

parti del mondo ha accelerato, soprattutto grazie alle tecnologie dell'informazione. L'incapacità di cogliere le opportunità che hanno guidato un processo di rapido sviluppo in altri contesti segnala oggettive difficoltà del nostro sistema economico all'interno dei nuovi ambiti dell'economia internazionale. Difficoltà che si inseriscono in un trend di rallentamento della crescita del PIL e della produttività osservato dagli anni Settanta in poi e, come vedremo, riconducibili all'anarchia delle istanze. Per inciso, anche un'eventuale rivalutazione del PIL realizzato nella prima metà degli anni 2000, e quindi un innalzamento della stima della produttività, non sposterebbe significativamente né l'arretramento né la tendenza al rallentamento del Paese (fenomeno ben diverso dal successo di singole aziende o gruppi di imprese).

La seconda considerazione più ottimista è che la distanza cumulata in termini di minore produttività è un'opportunità di sviluppo che può essere colta con politiche che riportino l'Italia sul sentiero di convergenza. In altri termini, proprio perché il gap rispetto al paese leader è ampio, altrettanto ampi sono i successi che possono essere colti scegliendo un'appropriata politica di riforme strutturali.

Da cosa è stata causata la riduzione della produttività italiana? Perché l'Italia ha rallentato il ritmo di crescita fino a giungere a una sostanziale stagnazione, soprattutto in termini di PIL pro-capite (+6,9% il PIL dal 2000 al 2008, +2,6% il PIL per abitante)?

L'analisi dei fattori che guidano la dinamica della produttività prende in considerazione le determinanti microeconomiche della crescita. Molti studi empirici hanno monitorato ampi set di indicatori per le variabili che si ritiene influenzino l'evoluzione della produttività. Per esempio, le classifiche sulla competitività proposte dall'IMD nel *World Competitiveness Yearbook* oppure quelle del WEF nel *Global Competitiveness Report*.

---

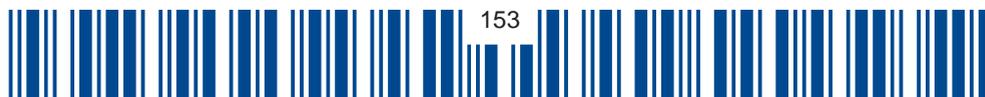
occupato indicano in Italia un valore pari a circa 1.800 ore l'anno. Questo valore risulta abbastanza elevato in una prospettiva internazionale. In realtà questo riflette il fatto che in Italia l'orario medio di ciascuna "posizione lavorativa" (in altri termini di un "posto" di lavoro) è pari a circa 1.500 ore l'anno, valore decisamente basso nel confronto internazionale. Si perviene a una stima decisamente più elevata di ore lavorate per occupato in virtù dell'ampia diffusione del secondo lavoro; inoltre, in Italia pesano nell'innalzare le ore effettivamente lavorate per occupato il fatto che le posizioni lavorative part-time sono poche rispetto agli altri paesi e la più larga diffusione del lavoro autonomo, che ha in genere orari pro-capite molto più estesi. Il peso del part-time in Italia è molto basso se rapportato a quello delle altre maggiori economie. La bassa incidenza del part-time è anche spiegata dal fatto che normalmente è soprattutto la componente femminile della forza lavoro a optare per un impiego part-time; poiché la partecipazione femminile al mercato del lavoro è più bassa in Italia che in altri paesi, questo contribuisce anche a determinare la minore incidenza del part-time. Per una sintesi si veda anche il comunicato ISTAT, "Le ore lavorate per la produzione del PIL", 6 giugno 2007.

Queste classifiche hanno diversi vantaggi, fra cui la possibilità di comparare un numero ampio di paesi su una serie molto estesa di variabili e di diagnosticare le carenze delle diverse economie su specifici aspetti della struttura economica. Per l'Italia fin dagli anni Novanta queste analisi hanno messo in luce diversi elementi di fragilità dell'economia, divenuti poi progressivamente più evidenti nei loro effetti sul tasso di crescita.

Certo, alcune di queste graduatorie, come evidenziato da Andrea Forti e Pippo Ranci in una recente rassegna critica, hanno lacune metodologiche. Innanzitutto, la commistione concettuale fra variabili esogene ed endogene rispetto al processo di sviluppo, il che per alcune è risolvibile avendo degli a priori forti (come per esempio nel caso delle infrastrutture o del sistema educativo), ma non per altre che non necessariamente sono determinanti dello sviluppo (si pensi ai livelli della tassazione). In secondo luogo la larga presenza di indicatori qualitativi desunti da sondaggi presso dirigenti d'azienda, che producono a volte risposte autoreferenziali (ad esempio su variabili riferite alle stesse strategie d'impresa) o comunque distorte da fattori culturali (il maggiore o minore sciovinismo) e dal mutare della fiducia (in ciò amplificando successi e insuccessi). Infine, vanno ricordati i consueti problemi di selezione di variabili che non sono sempre sufficientemente omogenee per effettuare confronti tra paesi.

Tuttavia, non si può trascurare il messaggio che traspare regolarmente oramai da diversi anni dalle classifiche stilate da entrambi gli istituti: l'Italia rimane distante dalle posizioni di eccellenza e anzi se ne allontana. Ad esempio, nella classifica dell'IMD l'Italia nei primi anni Novanta oscillava fra il 25° e il 30° posto, mentre di recente si è mantenuta intorno alla 40° posizione. Ciò convalida la contestuale frenata della produttività dell'economia italiana.

La nozione di competitività cui facciamo riferimento, infatti, va direttamente legata al concetto di produttività. A una competitività maggiore corrisponde cioè un maggiore livello del prodotto pro-capite, maggiori profittabilità e salari, valori più elevati dei consumi (pubblici e privati). Dunque, in generale un maggior benessere economico della popolazione. Non va confusa cioè con la nozione di competitività adoperata nelle analisi sul commercio estero, in cui si guarda alla *performance* delle esportazioni di un paese. Vale, in sintesi, la critica di Paul Krugman che ricorda che il commercio non è un gioco a somma zero ed è per questo che il concetto di competitività applicato alle nazioni è differente da quello utilizzato per le imprese. In un'economia sempre più globalizzata, le *performance* economiche di un territorio sono sempre più legate alla sua capacità competitiva sia nell'attrazione di imprese via investimenti diretti dall'estero e di talenti e sia nell'assecondare l'attività delle sue imprese che operano su scala internazionale.



Le imprese, soprattutto le manifatturiere, ma oramai anche quelle di alcuni segmenti dei servizi, sono difatti legate in misura sempre maggiore ai flussi di domanda che attraversano i mercati globali e sempre meno alle condizioni di domanda sul mercato domestico. Questo vuol dire che per un'impresa contano le condizioni di offerta, che è ciò che si intende catturare con la nozione di competitività. Un'impresa, infatti, può prosperare anche in un'economia la cui domanda interna cresce poco, a condizione che sia competitiva e riesca a trovare sbocchi alle proprie produzioni sui mercati esteri. Allo stesso modo, in un sistema dove la domanda interna cresce molto, imprese poco competitive possono essere spiazzate dall'aumento delle importazioni di merci prodotte da concorrenti esteri.

Tuttavia, un territorio è competitivo non quando gruppi di imprese ottengono brillanti risultati nel commercio internazionale, ma quando l'insieme delle sue imprese cresce e si sviluppa e genera un corrispondente elevato tasso di crescita dell'intero sistema economico e un innalzamento del benessere della popolazione.

Il confronto competitivo internazionale indica, attraverso l'impiego di *benchmark* e *best practice*, quali sono gli standard che un paese deve raggiungere per garantire più alti livelli e incrementi della produttività. E misura, per le singole variabili considerate rilevanti per la competitività, le distanze che ciascun paese deve colmare e quindi indica le priorità per la politica economica.

Quali sono le variabili più rilevanti per la competitività e come si intrecciano e interagiscono con l'anarchia delle istanze? L'OCSE le ha individuate in quattro aree: imprenditorialità e sviluppo delle imprese, nuove tecnologie dell'ICT, scienza e tecnologia, capitale umano. È tra queste che vanno ricercati i fattori alla base dello sviluppo, tenendo anche conto del fatto che ciascuna di esse svolge un ruolo essenziale rispetto alle altre. Esistono cioè forti complementarità che devono essere considerate anche nella costruzione delle strategie di politica economica. Queste variabili sono le medesime contenute nella strategia di Lisbona delineata dall'Unione Europea per diventare un'area ad alto tasso di sviluppo fondato sulla conoscenza. Cioè sono largamente condivise sia le analisi che mettono in luce le "aree critiche" sia le politiche economiche da seguire per il rilancio della crescita della produttività. Politiche che hanno come prospettiva la riduzione, nei vari indicatori, della distanza di ciascun paese da alcuni leader, individuati come *benchmark*, perché a essi viene attribuita la *best practice* secondo gli indicatori prescelti per misurarne la *performance*.

Perché queste politiche non sono state adottate in Italia, sebbene siano almeno tre decenni che vengono inutilmente predicate le riforme necessarie a superare gli ostacoli alla crescita? Da cosa deriva il peggioramento della competitività dell'Italia? In entrambi i casi un ruolo decisivo è stato giocato dall'anarchia delle

istanze, dalla difesa di interessi corporativi e localistici, che hanno impedito di varare misure nell'immediato politicamente costose e hanno invece incoraggiato la dispersione di risorse pubbliche e private per alimentare il consenso. La spesa pubblica è stata utilizzata quale collante ed elemento di sintesi di spinte centrifughe e richieste di corto respiro inconciliabili con la progettazione rivolta al futuro. La perdita di competitività dell'Italia e il progressivo rallentamento del tasso di crescita della produttività, sono stati determinati dall'intreccio perverso tra difesa degli interessi interni al sistema politico, che si è sempre più connotato come classe (anzi "casta", secondo una felice intuizione giornalistica), e tutela o addirittura aumento dei vantaggi di categorie e localismi. Non poteva infatti esserci l'una senza l'altra e anzi si sono alimentate e giustificate a vicenda. In una crescente schiera della popolazione italiana (minoritaria numericamente, ma decisiva nel forgiare maggioranza e consenso politico) l'aumento del benessere si è via via confuso con la conquista e l'arroccamento su posizioni di rendita, con la rivendicazione di diritti senza corrispondenti doveri e incompatibili con il mantenimento del Paese su un sentiero di sviluppo elevato, con la redistribuzione impropria e inefficiente di risorse pubbliche. In una rincorsa tra soggetti a emulare e anzi a scavalcare i successi ottenuti dagli altri. Proprio perché questa gara non è rivolta ad ampliare la torta complessiva del PIL italiano ma a ritagliarne per sé una fetta sempre maggiore, il successo degli uni è funzione della sconfitta degli altri (o comunque la determina) e una tattica importante è quella di ostacolare ogni riforma che possa modificare le posizioni relative, anche se rivolta ad accrescere il benessere complessivo, e che quindi si traduca alla fine in vantaggio assoluto (ma non relativo, appunto) anche di chi ne ha tratto inizialmente un detrimento. L'anarchia delle istanze si esprime così non solo nel promuovere iniziative particolaristiche che migliorino reddito e altre forme di progresso nella qualità della vita di singoli soggetti e categorie, ma anche nell'impedire, intralciare e ostacolare le misure che possano in qualche modo intaccare i propri diritti acquisiti a vantaggio di altri soggetti o in generale della collettività.

Questo gioco di veti incrociati e molto poco cooperativo è stato decisivo nel determinare la perdita di posizioni competitive dell'Italia perché ha ostacolato, rallentato e spesso impedito (con la complicità e anzi l'esempio e l'incoraggiamento non solo implicito della classe dirigente che ha mantenuto e ostentato poteri e privilegi grazie alla conservazione dell'esistente) l'adattamento delle istituzioni al nuovo contesto tecnologico e globale. Ritardando così l'accoglimento delle innovazioni, nei processi produttivi e nell'organizzazione, nell'insieme del settore privato (basta osservare ancora oggi la bassa diffusione e l'utilizzo dell'ICT tra famiglie e imprese, anche a causa delle carenze nelle infrastrutture delle reti) e soprattutto nel settore pubblico.

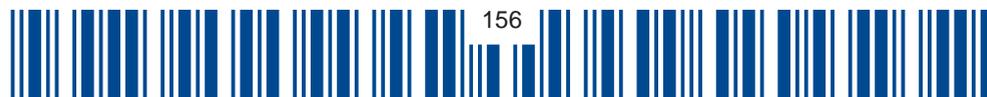
In realtà, tale gioco ha iniziato a prevalere già nella seconda metà degli anni Sessanta, ben prima della rivoluzione informatica e dell'accelerazione della globalizzazione. Tanto che quando queste sono giunte, era ormai diventato profondamente radicato nei comportamenti sociali e negli atteggiamenti politici. Ciò non ha impedito che venissero varate riforme o non si realizzassero potenziamenti infrastrutturali e miglioramenti istituzionali, ma sempre tardivi, parziali, incompleti e all'inseguimento di quello che gli altri paesi facevano e fanno. Perciò tali colpi d'ala sono serviti a evitare arretramenti più bruschi, più che a recuperare terreno.

Il mancato sviluppo negli ultimi tre o quattro lustri, dunque, può essere superato. Il sistema italiano non è condannato a persistere nell'arretramento internazionale e nella stagnazione. Il nodo da sciogliere è proprio nel processo decisionale che conduce alla formazione delle politiche; è qui che si annidano gli ostacoli al cambiamento. La rottura dei circuiti attraverso i quali si impone l'anarchia delle istanze e l'affermazione di un processo decisionale ispirato a una strategia lungimirante di sviluppo economico possono condurre all'accelerazione significativa della crescita dell'economia italiana e al recupero di molte posizioni nel confronto internazionale. La ripresa dell'inseguimento si può oggi avvalere delle straordinarie potenzialità offerte dai *driver* delle nuove tecnologie dell'informazione. Perciò una politica che sappia intervenire nelle aree più critiche può ottenere risultati straordinari e invertire con decisione le tendenze all'arretramento degli ultimi anni.

Qui di seguito dimostriamo la grande dimensione dei guadagni conseguibili nel PIL pro-capite limitando l'analisi a tre ambiti nei quali, come vedremo, è più forte l'ingerenza dell'anarchia delle istanze: burocrazia, infrastrutture, formazione del capitale umano. Uno spazio a parte conclusivo è dedicato al Mezzogiorno, dove sia la pressione dell'anarchia delle istanze, sia il fallimento dell'inseguimento, sono più evidenti e portati alle estreme conseguenze.

## 2. Burocrazia e imprese

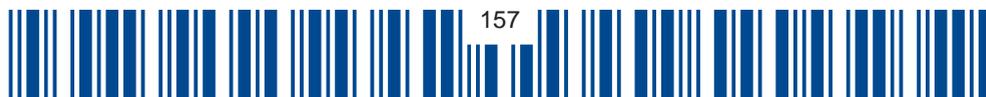
Fin dal principio degli anni Ottanta appariva evidente che la riforma della Pubblica Amministrazione in Italia avrebbe costituito un'autentica rottura con il passato, una sorta di rivoluzione pacifica e benefica a favore dei cittadini e delle imprese. Ganglio vitale per il benessere sociale e l'efficienza di tutto il sistema economico, nei precedenti due decenni, ma in particolare durante gli anni Settanta, il pubblico impiego era diventato serbatoio occupazionale (+24,4% in dieci anni) per sopperire allo scarso assorbimento di manodopera da parte del resto dell'economia (+5,3%) che tendeva a sostituire lavoro con capitale



dato l'irrigidimento delle normative. Oltre a generare occupazione non in base alle necessità di produzione dei servizi pubblici (un certo ampliamento della base occupazionale era peraltro giustificato dall'incremento dei servizi stessi, per esempio quelli sanitari), vennero varate leggi previdenziali particolarmente favorevoli per il pensionamento d'anzianità, dando origine ai baby pensionati, si permise il rientro dal Nord al Sud del personale dopo pochi anni di impiego (con il risultato di avere costanti carenze d'organico nelle regioni settentrionali e sovrabbondanza in quelle meridionali, dove il posto pubblico aveva anche funzione assistenziale), si moltiplicarono i casi di assunzione per raccomandazione con concorsi pilotati, si irrigidì il mansionario dei dipendenti pubblici, si tolse responsabilità ai dirigenti nel raggiungimento di risultati di soddisfazione degli utenti, si accrebbe il corpo degli insegnanti per inseguire l'arrivo dei *baby-boomer* allentando le maglie dei concorsi. Tutto ciò fa intuire come il fenomeno del "fannullismo" abbia radici antiche in precise scelte politiche, assecondate inevitabilmente dai sindacati.

Ovviamente una simile conduzione della Pubblica Amministrazione ha molteplici ricadute negative in ogni ambito della vita socio-economica: dalla malasania alla difficile realizzazione di opere pubbliche, dai tempi lunghi della giustizia all'insufficiente istruzione. Qui ci occuperemo di un aspetto specifico, cioè dei rapporti tra burocrazia e imprese; nei seguenti due paragrafi osserveremo le ricadute sul capitale umano e sulle infrastrutture. Ciò che va notato preliminarmente è che, nonostante alcuni tentativi di riforma (per esempio è del 1998 la legge che introduce la licenziabilità del dipendente pubblico per scarso rendimento), i comportamenti non sono in generale sostanzialmente cambiati. Come dimostra l'andamento delle promozioni come forma di incremento delle retribuzioni di fatto nel pubblico impiego (tra il 2005 e il 2007 il 47% dei dipendenti pubblici, escluso il comparto scuola, sono stati promossi, con punte del 93,8% negli enti locali e del 90,7% nelle agenzie fiscali) o la distribuzione dei premi di risultato a tutti i manager delle aziende sanitarie indipendentemente dall'aver centrato o meno gli obiettivi. Tuttavia, qualche provvedimento inizia a essere adottato: nel 2005, 55 dipendenti hanno perso il posto per assenze ingiustificate, nel 2006 ben 72. Numeri certamente piccoli rispetto alle casistiche narrate dalle cronache giornalistiche, ma almeno sono un inizio. Soprattutto appare decisa e va incoraggiata l'azione intrapresa dal Ministro della Funzione Pubblica nel rendere più efficiente la PA.

Guardando al rapporto tra attività di impresa e Pubblica Amministrazione, i tentativi di semplificazione iniziano nel 1990 e proseguono con l'introduzione dello sportello unico nel 1998. Ma nonostante successive modifiche, fino a tutto il 2008



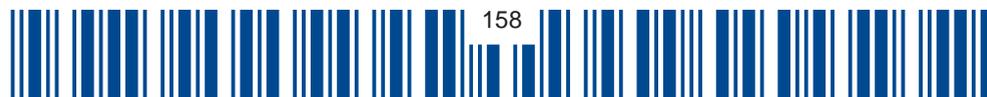
i risultati sono stati scarsi. Tanto che secondo un'indagine Confcommercio condotta nel 2008 a causa degli ostacoli e dei ritardi burocratici il 27% delle PMI ha dichiarato di aver rinunciato a progetti innovativi, il 25,5% a investimenti e il 17,2% a progetti di ricerca. La burocrazia è indicata dalle multinazionali come il principale ostacolo, prima ancora della tassazione, alla realizzazione di investimenti in Italia. Nel confronto internazionale l'Italia ha perso ulteriore terreno perché riforme di semplificazione e liberalizzazione sono state realizzate negli altri paesi. L'introduzione nel 2007 della Comunicazione Unica, tuttavia, permette di risparmiare procedure e costi.

Qui, come in altri ambiti (per esempio, la realizzazione di opere pubbliche), agisce negativamente la stratificazione di competenze e di poteri decisionali nei diversi livelli di governo del territorio: Stato, Regioni, Province, Comuni. Ciascuna istituzione difende le proprie prerogative come vitali. Né pare che vi sia più l'intenzione di ridurre significativamente il numero degli enti con l'abolizione delle Province e l'accorpamento di Comuni. Nella vita delle imprese l'alto numero di livelli decisionali nella Pubblica Amministrazione moltiplica l'incertezza delle risposte, sovente diverse da soggetto a soggetto nell'applicazione della stessa norma.

Ma quanto costa, in termini di minor PIL, l'eccesso di burocrazia che ostacola l'attività delle imprese? Almeno il 4%, cioè a prezzi e livelli 2008 intorno ai 63 miliardi di euro l'anno, oltre mille euro pro-capite. Di tanto, infatti, potrebbe salire il PIL se riducessimo ai livelli del miglior paese la burocrazia che grava sulle imprese.

A questo risultato si giunge prendendo spunto dagli studi effettuati a livello internazionale che considerano l'enormità di pratiche burocratiche e i costi per le imprese del malfunzionamento della PA alla stregua dei costi degli eccessi di regolamentazione.

La questione dell'eccesso di adempimenti amministrativi, cui sono sottoposte le imprese, è essenziale in qualsiasi schema di sviluppo economico per gli effetti pervasivi che ne possono conseguire. Un cattivo rapporto Pubblica Amministrazione-imprese può, nei casi più estremi, essere la premessa per situazioni di corruzione (non a caso l'Italia svetta nelle classifiche internazionali dell'evasione e della corruzione) e rappresentare, come si è visto sopra, un ostacolo decisivo per lo svolgimento e la crescita di qualsiasi attività economica. L'eccessiva discrezionalità e la mancanza di vincoli sui tempi di espletamento dei percorsi amministrativi, possono disincentivare la localizzazione in Italia delle attività delle imprese, soprattutto multinazionali, un fattore competitivo cruciale nella nuova era della globalizzazione.

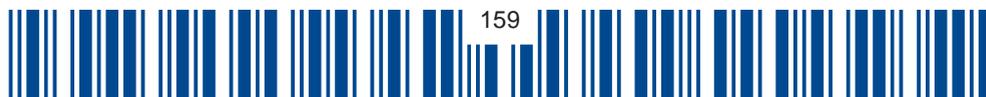


La burocrazia in Italia ha conseguenze economiche che vanno ben al di là del costo diretto per le imprese, misurato dagli studi empirici fondati sui tempi di risposta e completamento delle pratiche, che pure in Italia si sono marginalmente accorciati negli ultimi anni. Secondo una stima effettuata da Unioncamere per il 2006 i costi totali sostenuti dalle imprese per gli adempimenti amministrativi sfioravano i 15 miliardi, con un'incidenza sul fatturato molto alta soprattutto per le PMI. Ma questo costo è inteso solo come il costo del tempo dedicato dalle aziende per compiere gli atti richiesti dalla Pubblica Amministrazione. Cosicché le stime fornite dalle analisi empiriche, che vedremo tra poco, rappresentano una quantificazione minima della perdita di benessere totale causata dall'eccesso di carico amministrativo. Di gran lunga maggiori sono i costi provocati dalle opportunità non colte per via dei tempi lunghi della burocrazia: un investimento valido oggi può non esserlo più tra un anno, quando l'iter burocratico sarà stato ultimato.

Il conto cresce ulteriormente se si aggiunge la lentezza della giustizia, che è un fattore fondamentale nella regolazione dei contratti, nella tutela della proprietà privata, nello scoraggiare gli investimenti esteri e nel ridurre la fiducia tra i soggetti, al di là dei rapporti personali. In Italia un processo civile dura in media 1.210 giorni, contro i 300 negli USA e i 331 in Francia (dati Banca Mondiale); in questa materia l'Italia si colloca al 155° posto nel mondo. Le procedure fallimentari durano otto anni e otto mesi (ma ci sono punte di 46 anni) e secondo la Confartigianato (stime del 2005) costano alle piccole aziende due miliardi e trecento milioni in termini di ritardo nella riscossione dei crediti e di relativi oneri finanziari. Ciò contribuisce a spiegare la maggior importanza che in Italia hanno i rapporti fiduciari all'interno delle comunità locali e la difficoltà quindi delle imprese a svilupparsi fuori da tali contesti.

Una giustizia mal funzionante accresce i rischi delle attività assicurative e bancarie e ne aumenta il costo per l'intera collettività e anche questo è un freno allo sviluppo. Viene incorporata anche nel costo del lavoro e finisce per ridurre la retribuzione media in quanto accresce le rigidità: una causa di lavoro in Italia dura mediamente 834 giorni in primo grado e 842 in appello, con punte rispettivamente di 1.329 a Taranto (minimo 283 a Torino) e 1.657 a Reggio Calabria (112 a Trento; il divario tra minimo e massimo dimostra la possibilità di miglioramento attraverso la diffusione delle pratiche migliori). Normalmente però l'inefficienza della giustizia non viene considerata tra i costi della burocrazia, perché diversa dall'espletamento delle pratiche amministrative.

Analoghi all'eccesso di burocrazia sono gli adempimenti fiscali, con lungaggini nei rimborsi dei crediti di imposta (per non parlare dei lunghi e crescenti tempi di



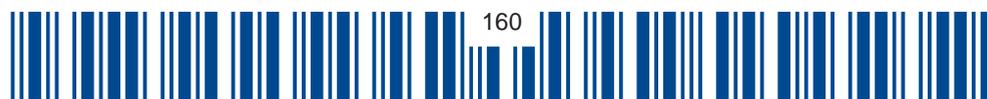
pagamento dei crediti delle imprese a fronte della fornitura di beni e servizi alla Pubblica Amministrazione). Perché generano un aggravio di costi impropri per le imprese che devono fronteggiare la competizione sempre più, direttamente o indirettamente, su scala internazionale. Tanto più che le altre nazioni, sfruttando l'ICT più rapidamente della PA italiana, hanno migliorato e tendono a migliorare i rapporti con i cittadini e con le imprese. Inoltre continuano ad adottare misure di taglio dei *red tapes*. Perciò la posizione relativa dell'Italia può non avanzare anche in presenza di oggettivi passi avanti.

Tutti questi tipi di costi innalzano le barriere all'entrata di nuove imprese e quindi riducono il grado di concorrenza nei diversi mercati, disincentivano l'innovazione e diminuiscono anche per questa via la crescita della produttività. Scoraggiando la nascita di imprese e gli investimenti, interni e dall'estero, abbassano il livello del prodotto potenziale dell'economia. Inoltre, l'inefficienza della Pubblica Amministrazione nel far rispettare le norme crea concorrenza sleale, convenienza a non crescere dimensionalmente, distorcendo gli incentivi.

Il miglioramento nel funzionamento della burocrazia, attraverso la riorganizzazione guidata da un migliore utilizzo delle tecnologie disponibili, consentirebbe importanti risparmi di spesa pubblica. L'offerta di servizi pubblici *on line* disseminerebbe *best practice* sul territorio. Difatti, l'operatore pubblico può diventare un modello di riferimento come fornitore di servizi attraverso la rete e generare sia processi di apprendimento, sia percorsi imitativi. Una "burocrazia efficiente" genera anche esternalità positive sul sistema delle imprese, aumentando l'offerta e la domanda per servizi di qualità, accrescendo l'efficienza del terziario e quindi abbattendo altri costi.

Infine, le analisi mettono in luce come il costo delle pratiche burocratiche sia maggiore per le imprese di piccola e media dimensione. Ciò penalizza ulteriormente la competitività per l'economia italiana, in cui la dimensione media delle imprese è certamente inferiore a quella degli altri paesi europei. E costituisce un ulteriore ostacolo alla crescita delle PMI.

Come si misura l'onerosità delle pratiche amministrative per le aziende? Ci sono vari indicatori. Alcuni quantitativi, come il numero di procedure necessarie per l'apertura di un'impresa, i tempi richiesti e il loro costo. Altri qualitativi, costruiti attraverso indagini presso le imprese. Le classifiche WEF mostrano, ad esempio, che per le imprese italiane il principale ostacolo all'avvio dell'attività è costituito dall'inefficienza della burocrazia, seguito dall'insufficienza di infrastrutture. Significativo è il fatto che questi elementi siano percepiti come più importanti del fisco, delle rigidità del mercato del lavoro o della corruzione e della criminalità. Le classifiche dell'IMD collocano l'Italia in una posizione problematica per il



**Tab. 5 - Facilità degli adempimenti amministrativi per le imprese secondo il ranking della World Bank**

(Ranking di ciascun paese secondo gli adempimenti nelle diverse aree dell'attività delle imprese)

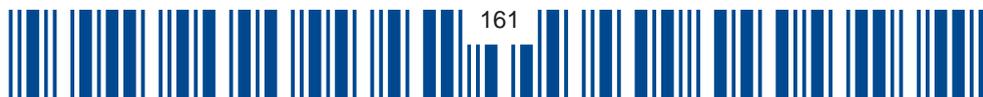
	Stati Uniti	Regno Unito	Giappone	Germania	Francia	Spagna	Italia
<b>Indice complessivo</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>20</b>	<b>31</b>	<b>38</b>	<b>53</b>
Avviamento di una nuova impresa	4	6	44	71	12	118	65
Autorizzazioni e permessi	24	54	32	16	17	46	78
Rapporti di lavoro	1	21	17	137	144	154	56
Registro e catasto	10	19	48	47	159	42	49
Accesso al credito	7	1	13	3	36	13	68
Protezione degli azionisti	5	9	12	83	64	83	51
Adempimenti fiscali	76	12	105	67	82	93	122
Import/export	15	27	18	10	25	47	62
Esigibilità degli obblighi contrattuali	8	24	21	15	14	55	155
Chiusura di un'attività	18	10	1	29	32	17	25

Fonte: elaborazioni ref. su dati World Bank, *Doing Business 2008*.

livello di corruzione: al 35° posto, dietro a tutti i maggiori paesi industrializzati. Il *benchmark* in questa classifica è la Danimarca. Corruzione più evasione non contribuiscono certo a formare l'ambiente ideale per lo sviluppo delle aziende.

La World Bank analizza ogni anno diversi aspetti del peso dell'eccesso regolatorio per le imprese, all'interno della graduatoria *Doing business*. L'indicatore sintetico elaborato per ordinare le diverse economie in base alla semplicità degli adempimenti per le imprese mette l'Italia al 53° posto, largamente distante dai paesi più avanzati (Tab. 5). Particolarmente arretrata è la posizione dell'Italia per l'onerosità degli adempimenti nell'esecuzione degli obblighi contrattuali: 155° come abbiamo visto sopra. Risalta anche l'onerosità degli adempimenti fiscali, che colloca l'Italia al 122° posto. Cioè l'Italia è penalizzata da tutto ciò in cui lo Stato ha un ruolo decisivo.

Tradurre questi aspetti quali-quantitativi in perdita di produttività e di PIL richiede un'analisi che includa anche la loro interazione con il funzionamento dell'eco-



nomia più in generale. In un lavoro di Tang e Verweij (2004) si conclude che il costo della burocrazia è stimabile<sup>4</sup> nell'ordine del 3,5% del PIL per l'intera Unione Europea. La riduzione del 25% del costo della burocrazia per le imprese porterebbe a un aumento del PIL dell'1,6% nel lungo periodo. Lo studio considera solo gli effetti di una maggiore efficienza del processo amministrativo, senza cioè semplificazioni e liberalizzazioni che ridurrebbero le funzioni svolte dallo Stato. La stima è inoltre per difetto perché considera solo la riduzione dei costi nelle imprese, mentre processi amministrativi più efficienti farebbero risparmiare risorse all'interno della PA stessa e delle famiglie. Infine, le stime riflettono quantificazioni puntuali che derivano da studi sul caso olandese, che nel *Doing business* si colloca al 21° posto, ben davanti quindi all'Italia. Va sottolineato che queste stime sono sempre statiche, non tengono cioè conto dell'impulso dinamico derivante dalle maggiori concorrenza e opportunità di *business* che uno Stato più snello e "amico" delle imprese genererebbe.

La relazione fra riduzione del costo amministrativo e crescita del PIL è stata analizzata anche dalla Commissione Europea (2006), che ha confermato gli ordini di grandezza dello studio di Tang e Verweij riprendendo uno studio eseguito da Kox (2005). Questo studio quantifica il costo per gli adempimenti amministrativi articolandolo per i diversi paesi europei. Come si osserva dalla tavola, in media il costo dell'amministrazione è pari al 3,5% del PIL, ma le differenze tra paesi sono ampie. La *best practice* è definita da Svezia, Regno Unito, Finlandia (1,5%) e Danimarca (1,9%). I peggiori sono Grecia, Ungheria e Paesi Baltici (6,8%).

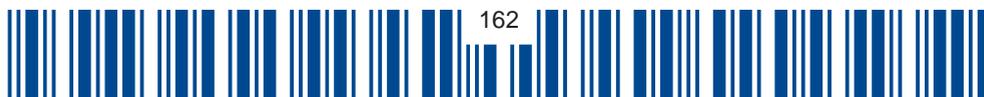
L'Italia è in posizione di netto svantaggio, con un costo delle pratiche amministrative pari al 4,6% del PIL. La distanza dal *benchmark* è quindi pari al 3% del PIL. Applicando le elasticità dello studio di Tang e Verweij al caso italiano se ne desume che, se i costi amministrativi dell'Italia convergessero al livello della Svezia, ne risulterebbe appunto un aumento del PIL a regime del 4% (Tab. 6).

### 3. Le infrastrutture

Gli effetti perniciosi dell'anarchia delle istanze si fanno ancora più evidenti sulla dotazione di infrastrutture dell'Italia. Qui la difesa di interessi particolari a scapito di quello generale percorre infatti diverse strade: riduzione delle risorse del bilancio statale destinate agli investimenti pubblici, perché la priorità viene assegnata alle spese correnti che sostengono i redditi e quindi sono più direttamente percepite dai beneficiari; scelta delle opere da realizzare, in base a interessi

---

<sup>4</sup> Per il caso olandese, l'unico per il quale esistono degli studi che conducono a stime puntuali affidabili.



**Tab. 6 - Il costo della burocrazia nei paesi europei (\*)**

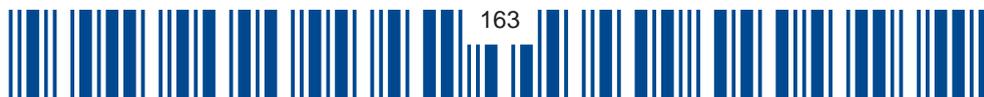
	Costi amministrativi (In % del PIL)
Grecia	6,8
Ungheria	6,8
Paesi Baltici	6,8
Polonia	5,0
Austria	4,6
Spagna	4,6
<b>Italia</b>	<b>4,6</b>
Portogallo	4,6
Repubblica Slovacca	4,6
Slovenia	4,1
Germania	3,7
Francia	3,7
Olanda	3,7
UE-25	3,5
Repubblica Ceca	3,3
Belgio	2,8
Irlanda	2,4
Danimarca	1,9
Finlandia	1,5
Svezia	1,5
Regno Unito	1,5

\* La tabella si basa sul lavoro di Kox (2005)

Fonte: elaborazioni ref. su dati Commissione Europea (2006).

elettoralistici più che a necessità complessive; allungamento dei tempi di realizzazione; sistematica lievitazione dei costi anche a causa della corruzione.

I confronti sui tempi di realizzazione di un'opera pubblica in Italia e nelle altre nazioni parlano da soli. Per completare l'Eurotunnel sotto la Manica sono occorsi 13 anni (dall'inizio della progettazione alla fine dei lavori); per il Passante di Mestre si è cominciato ad avanzare proposte nel 1990 e l'inaugurazione è avvenuta all'inizio del 2009, 19 anni dopo (anche se la vera e propria progettazione è stata avviata "solo" 13 anni prima) e grazie all'intervento di un commissario straordinario che ha superato le continue divisioni sul tracciato (compresa la

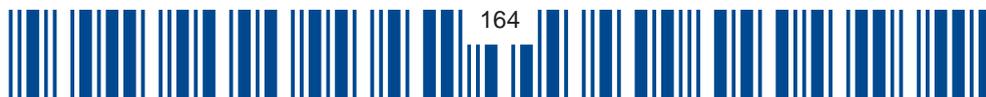


richiesta delle imprese di avere un casello aggiuntivo in un'opera che avrebbe dovuto essere solo di raccordo) e accelerato i permessi. Il viadotto Millau in Francia ha richiesto 10 anni; mentre la variante di valico tra Bologna e Firenze, della quale la prima proposta progettuale risale al 1985, taglierà il traguardo dopo 28 anni, sempre che i tempi previsti siano rispettati (fine lavori nel 2011). Il paragone potrebbe continuare a lungo. Vale la pena menzionare alcune incompiute. La gronda di Ponente a Genova: inizialmente progettata nel 1983-85, i lavori sono partiti nel 1989 ma sono stati bloccati nel 1992; nel 2005-2007 c'è stato il confronto tra enti locali, ANAS, Ministero delle Infrastrutture e nel 2008 ancora non era stata avviata la progettazione preliminare. L'autostrada Salerno-Reggio Calabria, sui cui ritardi agisce la mano della criminalità organizzata (nel tratto tra Gioia Tauro e Scilla si verifica un attentato ogni dodici giorni). Si può anche menzionare come per la TAV Lione-Torino la società italo-francese che si deve occupare della progettazione è stata costituita nell'ottobre 2001 ma a fine inverno 2009 ancora non si è raggiunto un accordo con le comunità locali italiane per il tracciato. Per un'imponente diga in Sardegna il progetto risale agli anni Sessanta, il primo via libera nel 1970 e ora, dopo qualche vicissitudine, è stato ripresentato un progetto identico al primo.

E intanto i costi lievitano: per la TAV Torino-Napoli, che avrebbe dovuto essere completata nel 2003 ma lo sarà a fine 2010, la spesa è salita da 11 a 32 miliardi. Tra le ragioni dei ritardi nei lavori, oltre alla mancanza di vere sanzioni per i costruttori e al dialogo infinito con le comunità locali (che devono approvare all'unanimità le opere diverse da quelle ferroviarie), ci sono i contenziosi: tra il 2000 e il 2007 quasi la metà dell'assegnazione delle grandi opere pubbliche (cioè con appalto superiore a 15 milioni) sono state contestate con ricorsi alla giustizia amministrativa, e in tali casi l'incremento dei costi arriva al 30%.

Il ritardo competitivo dell'Italia nella dotazione infrastrutturale può essere misurato con specifici indicatori, come vedremo sotto. Che tuttavia non sempre tengono conto della loro qualità (per esempio, il numero di corsie nelle autostrade). Un'indicazione semplice, ma non banalizzante, è la distanza temporale tra quando l'Italia si è dotata della linea ad alta velocità Roma-Milano e quando le altre principali nazioni europee hanno fatto viaggiare i primi treni veloci: fine 2008 in Italia contro il 1981 in Francia, il 1991 in Germania e il 1992 in Spagna (va aggiunto che il tratto Roma-Firenze fu completato nel 1992, ma i lavori furono avviati nel 1970 e il primo tratto completato nel 1977: fino alla seconda metà degli anni Settanta le infrastrutture venivano realizzate con tempistiche ragionevoli).

I benefici di un'infrastruttura non si misurano solo con il bilancino degli incassi ottenuti dall'aumento dei potenziali utilizzatori e delle spese sostenute per realiz-



zarle, ma anche con l'impatto complessivo sulla struttura socio-economica. Per esempio, la TAV Milano-Bologna, avvicinando le due città, rivoluziona i costumi di vita e crea nuovi possibili modelli di organizzazione anche negli affari; effetti che appunto vanno al di là dei meri calcoli economici sulla convenienza di un'opera pubblica. Perciò gli effetti dinamici delle infrastrutture vengono sistematicamente sottostimati dagli economisti specializzati. Se nell'Ottocento si fosse deciso sulla base di questo stesso tipo di calcoli, nessuna opera ferroviaria sarebbe mai stata realizzata. Idem per l'Autostrada del Sole avviata negli anni Cinquanta. È il classico esempio di offerta che crea la sua domanda.

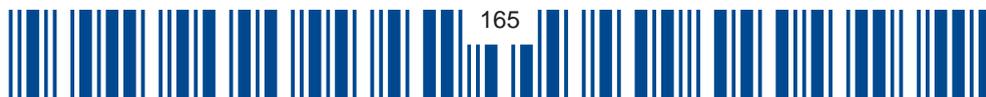
Allo stesso modo ci sono costi indiretti che discendono dalla mancanza di infrastrutture o dal loro cattivo funzionamento: per esempio, la mancanza di depuratori inquina i litorali marittimi e li rende inutilizzabili per il turismo. Il caso abruzzese è emblematico, con una delle più alte dotazioni di depuratori in Italia (1.300, ben 200 in più della Lombardia) c'è il divieto di balneazione su tante spiagge perché molti impianti non funzionano e le multe per l'inquinamento sono state sanate nel 2001 da una legge regionale. La mancanza di manutenzione colpisce molte altre infrastrutture pubbliche, dalle scuole agli ospedali alle strade. Le risorse, infatti, vengono destinate a interventi più visibili e remunerativi sul piano del consenso.

La costruzione di infrastrutture accende gli istinti di Nimby ("non nel mio cortile") nelle popolazioni locali. In molti casi si può dimostrare che queste popolazioni potrebbero trarne vantaggi diretti (generazione di calore ed energia, compensazioni di varia natura, perfino attrazione turistica).

Ma soprattutto l'adeguamento dello stock di infrastrutture dell'Italia al livello delle nazioni più dotate porterebbe benefici in termini di crescita. Come vedremo più avanti, è assolutamente alla portata un innalzamento del PIL a regime pari al 2%, cioè 30 miliardi e 1.000 euro all'anno a famiglia. Una stima sicuramente per difetto, perché non tiene conto delle ripercussioni dinamiche e nemmeno, in questo caso, dell'impulso alla crescita che la realizzazione dà attraverso l'innalzamento temporaneo (ma per un periodo di alcuni anni) delle risorse destinate a investimenti infrastrutturali.

Ma perché le infrastrutture sono così importanti? Per alcuni la risposta può apparire ovvia, per altri (cioè gli oppositori, nelle comunità locali ma anche tra gli economisti) non lo è affatto. Vale la pena allora di renderlo chiaro.

La dotazione infrastrutturale gioca un ruolo particolare nello sviluppo economico. Innanzitutto, in molti casi si tratta di beni pubblici, cioè beni non di uso esclusivo né escludibile, con forti economie di scala ed elevato grado di monopolio (da qui la presenza dello Stato come regolatore se non addirittura come produttore).

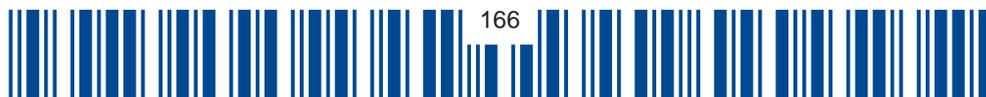


Inoltre, e soprattutto, la dotazione infrastrutturale di un'economia è talmente importante che un'eventuale insufficienza ha ricadute negative pervasive sul funzionamento del sistema economico. Prevalgono, infatti, effetti di complementarità; basta pensare alle vie di collegamento, ma in generale a tutte le reti. Sovente è lo stock di capitale pubblico a essere complementare al capitale privato, tanto che una forte carenza di infrastrutture può addirittura rendere non giustificato un investimento da parte di un'impresa. E agire sulla stessa produttività dentro le imprese: come affermò, infatti, una volta un noto imprenditore veneto, «è inutile che io guadagni cinque minuti nei processi produttivi se poi i camion devono mettersi in coda per incolonnarsi sulla strada statale».

La dotazione infrastrutturale entra quindi a pieno titolo fra i fattori della produzione più importanti. Il suo impatto sulla dinamica del PIL può essere assimilato a un aumento della Produttività Totale dei Fattori. Nel contesto italiano, in cui la crescita dell'economia tende ad affievolirsi sempre più a causa proprio della stagnazione della PTF, l'adeguamento della dotazione infrastrutturale agli standard dei paesi più avanzati sarebbe cruciale all'interno di qualsiasi schema di rilancio dello sviluppo economico.

Il miglioramento delle infrastrutture ha quindi effetti positivi dal lato dell'offerta aggregata dell'economia. Ma ne ha anche dal lato della domanda, perché gli investimenti pubblici rappresentano il ramo privilegiato delle politiche di stabilizzazione del ciclo. E mentre gli effetti di offerta agiscono nel medio-lungo periodo, quelli di domanda si esplicano durante la realizzazione dell'infrastruttura e hanno dunque un impatto immediato sullo sviluppo. Perciò i paesi che sono in grado di realizzare rapidamente investimenti pubblici importanti dispongono di un'arma in più per fronteggiare i momenti sfavorevoli della congiuntura. Purtroppo, dati i tempi biblici di realizzazione delle opere pubbliche esemplificati sopra, questo non è il caso dell'Italia. Anche se qualche miglioramento sembra essere stato avviato negli ultimi tempi grazie al maggior decisionismo dei governi nazionali nel superare le resistenze di quelli locali. L'inefficienza della macchina amministrativa (e ciò si combina con i danni provocati dall'eccesso di burocrazia), ma soprattutto dell'anarchia delle istanze è un costo aggiuntivo, importante soprattutto durante una crisi come l'attuale.

Si obietta che gli investimenti pubblici appesantiscano un bilancio pubblico già fragile. In realtà, ritornando agli effetti di "lungo periodo" l'impatto della dotazione infrastrutturale sulla crescita è importante anche per analizzare l'effetto della spesa per infrastrutture sul bilancio dello Stato. Quanto più l'impatto duraturo degli investimenti in infrastrutture sulla crescita risulta elevato, tanto maggiore è la parte di investimento che si autofinanzia attraverso il maggiore



gettito legato all'aumento del PIL. Un'elevata qualità della dotazione infrastrutturale (capace di accrescere il livello del PIL) ridimensiona il costo a regime per le casse dello Stato. Ciò distingue nettamente la spesa pubblica in infrastrutture da quella corrente, verso cui puntano invece la ricerca di consenso e l'anarchia delle istanze.

La misura degli effetti degli investimenti in infrastrutture sulla crescita dipende sicuramente dall'efficienza dei progetti e dal loro costo. Alcune infrastrutture hanno un impatto sul PIL elevatissimo. Per esempio le infrastrutture di trasporto nei punti di traffico maggiormente congestionato. Altre non hanno alcun impatto (il caso estremo sono le opere completamente inutili o mai completate, che ripetutamente affollano le cronache nel nostro paese). In sostanza, conta molto il processo di selezione dei progetti alternativi.

I costi, in sé, tendono ad avere un effetto negativo sul PIL, via maggiore tassazione (o tariffe elevate) necessaria al finanziamento degli investimenti stessi. E come è noto i costi di alcune opere in Italia sono del tutto fuori linea rispetto ad altri paesi. Perciò l'efficienza nella realizzazione è cruciale per il saldo finale sul PIL dell'investimento in infrastrutture. Questo saldo può essere molto positivo, se l'infrastruttura eleva cospicuamente il PIL e ha costi contenuti. All'opposto, il saldo può addirittura essere negativo. Ciò non porta affatto alla conclusione che, considerate le inefficienze della Pubblica Amministrazione italiana che elevano i costi delle opere pubbliche e riducono il beneficio netto sul PIL, è meglio non aumentare la dotazione del Paese; perché è evidente che tra le ragioni della bassa crescita della produttività c'è proprio la carenza di infrastrutture. Piuttosto, ci dice che le conseguenze sul PIL dipendono molto da aspetti qualitativi: modalità di selezione degli investimenti e procedure che concorrono a definirne i relativi costi. In ogni caso i costi del non fare, stimati dall'AGICI nel rapporto 2008, sono ammontati a 205 miliardi nel quadriennio 2005-2008 e saranno di altri 218 nel periodo 2009-2020.

L'ago della bilancia passa decisamente a favore dell'aumento degli investimenti in infrastrutture quando si considera il loro ruolo pervasivo nel ridurre le distanze fra i produttori e i consumatori, non solo di merci, ma anche, e soprattutto, di *knowledge*. Si tratta delle infrastrutture connesse ai settori ICT, la cui diffusione è fondamentale per innalzare la crescita della Produttività Totale dei Fattori. Per l'industria, si tratta del canale attraverso il quale i servizi dei settori produttori di conoscenza si riversano sui produttori di beni, innalzandone il tasso di innovazione e la capacità competitiva. Oppure pensiamo alla logistica, che è ormai un fattore competitivo decisivo, ma che richiede la progettazione di infrastrutture integrate. Purtroppo, l'anarchia delle istanze lavora contro questa progettualità



di sistema, come dimostrano le vicende degli aeroporti del Nord e della Malpensa quale *hub*. Oppure la dispersione di risorse in tanti enti fieristici che si fanno concorrenza sminuendo l'efficacia attrattiva per le imprese.

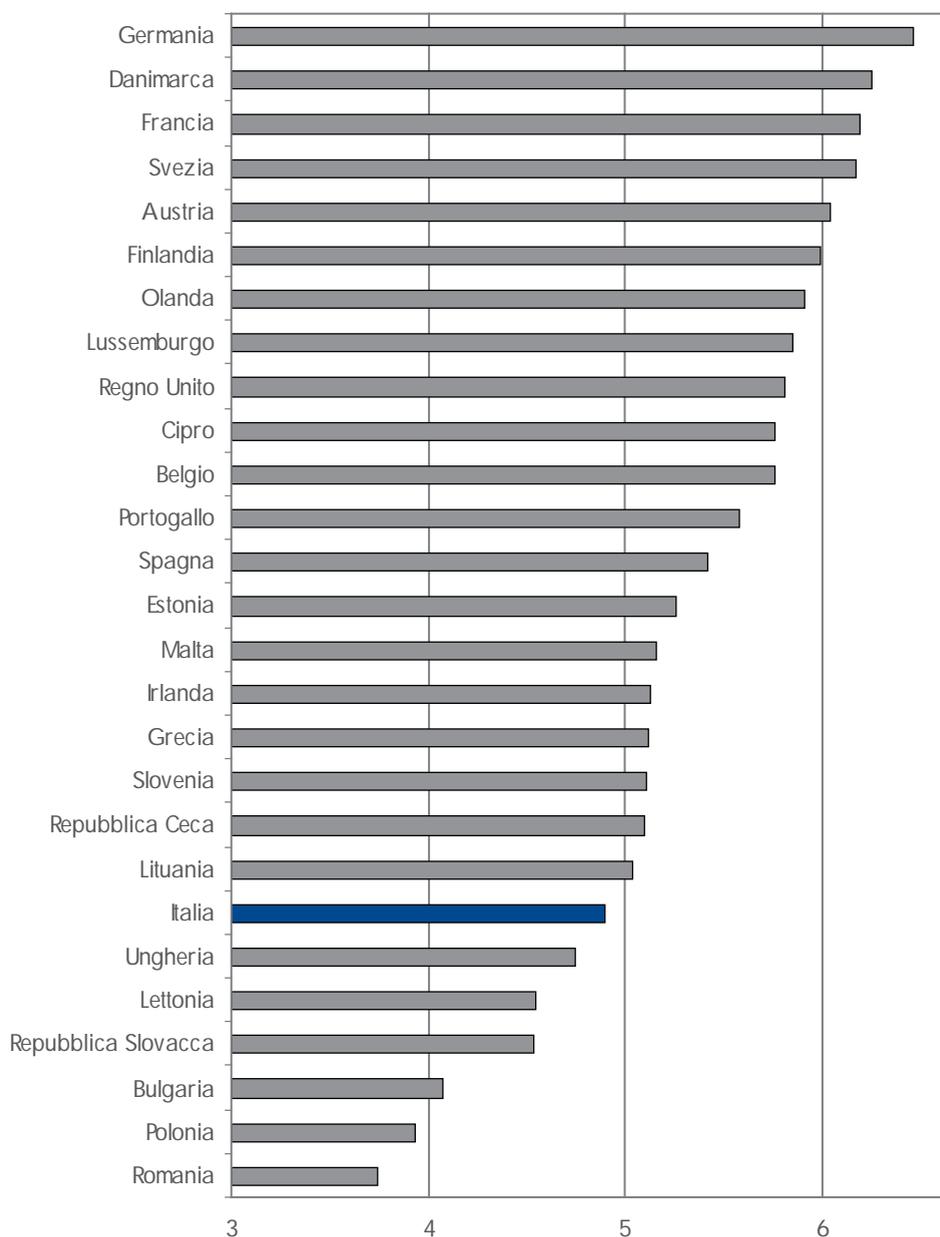
In ogni caso, la dotazione infrastrutturale di un'economia è ritenuta così importante da essere tra i parametri della strategia di Lisbona. Nel monitoraggio dei progressi compiuti da ciascun paese nel seguire tale strategia, il World Economic Forum (2008) elabora un *ranking* internazionale che colloca le diverse economie sulla base della dotazione infrastrutturale nei settori delle *network industries*, con riferimento alle telecomunicazione, ai trasporti e alle *utilities* (Fig. 1). L'Italia tra i paesi UE si colloca al 21° posto per la dotazione di infrastrutture. Peggio dell'Italia fanno soltanto alcune economie di recente ingresso nell'Unione. Per giunta la media dei paesi UE presenta una dotazione infrastrutturale inferiore a quella degli Stati Uniti e dell'Asia Orientale.

Quanto aumenterebbe il PIL italiano se la dotazione infrastrutturale venisse adeguata ai livelli dei migliori paesi europei? Il calcolo, come si comprende da quanto scritto finora, non è semplice perché deve considerare effetti diretti e indiretti. Ad esempio, può far salire la competitività e stimolare gli investimenti privati. Inoltre, molte infrastrutture puntano anche a obiettivi non strettamente economici (anche se accrescono il benessere), ma di carattere sociale (ad esempio gli ospedali) o ambientale (come i depuratori o gli inceneritori); il loro legame con il PIL è indiretto e non immediatamente quantificabile.

Proprio a causa di queste difficoltà la Commissione Europea (2003b) ha evidenziato che le stime dell'effetto dell'aumento della dotazione infrastrutturale sullo sviluppo non sono condivise. L'ordine di grandezza appare contenuto. Ciò vale se ci si riferisce alla dotazione infrastrutturale *tout court*. Se invece si guarda solo agli investimenti che hanno un legame diretto con la crescita, come le strade, l'effetto è più semplice da cogliere. Per esempio, secondo la Commissione Europea (2003, 2005) un esteso programma di investimenti nelle reti europee di trasporto (formato da trenta progetti prioritari) può generare un aumento a regime del PIL pari allo 0,3% e molto di più mentre le opere vengono realizzate. Ma anche in questo caso la stima è per difetto perché non considera ad esempio le ricadute in termini della riduzione delle congestioni e dell'inquinamento (meno traffico comporta minori emissioni).

In queste condizioni, un aumento della dotazione infrastrutturale genera effetti positivi sulla crescita, anche se la misura del prodotto marginale del capitale pubblico è estremamente controversa. Tuttavia, c'è consenso sul fatto che quando siamo in presenza di dotazioni infrastrutturali molto basse l'impatto di un loro aumento sul prodotto può essere consistente, mentre solo quando la dotazione

**Fig. 1 - Network industries: i paesi UE secondo la classifica del World Economic Forum**



Fonte: elaborazioni ref. su dati WEF, *The Lisbon Review 2008*.

infrastrutturale eccede un determinato valore “di saturazione” gli effetti sull’output tendono a diminuire sino ad azzerarsi.

Per quantificare l’impatto in termini di crescita di un aumento dello stock di capitale pubblico, il lavoro pionieristico di Aschauer (1998) indicava un’elasticità elevata, pari a 0,2 (cioè, ogni aumento di un punto percentuale dello stock di capitale condurrebbe a un incremento dello 0,2% del PIL). Studi successivi hanno ridimensionato tale valore, distinguendo a seconda del paese e del tipo di investimento. Per l’Italia si può utilizzare un’elasticità di 0,1 desunta dai lavori empirici sul tema e su valori non troppo distanti si collocano le stime degli studi per l’Italia (Paci e Saggi, 2002; Marrocu, Paci e Pigliaru, 2005).

Per l’ammontare di maggiori investimenti infrastrutturali che l’Italia potrebbe mettere in campo nei prossimi anni, in coerenza con i vincoli di bilancio pubblico, è ipotizzabile un aumento permanente, finanziato con pari contenimento della spesa corrente, dello 0,5% del PIL<sup>5</sup> che accresce lo stock di capitale pubblico in venti anni di 10 punti di PIL e il livello del PIL stesso del 2%, ovvero 30 miliardi di euro ai prezzi del 2008, con un innalzamento di uno 0,1% del trend di crescita annuo.

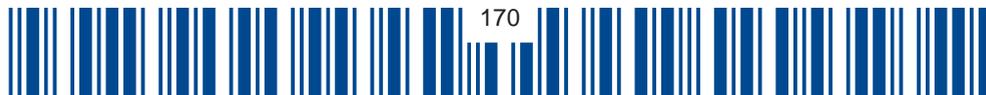
Una stima corroborata dal fatto che la decelerazione della produttività si è prodotta successivamente alla fase di abbassamento degli investimenti pubblici nei primi anni Novanta che è stata tra le concause della *performance* deludente della produttività.

È un risultato importante e segnala come lo spostamento di risorse dalla spesa corrente, sostenuta dall’anarchia delle istanze e spesa in conto capitale, accresce il benessere economico complessivo del Paese. Questo tipo di risultati è in linea con quello che si osserva in relazione alla spesa per investimenti in capitale umano (V. par. 4).

Riprendere il cammino verso gli standard di vita dei maggiori paesi significa di fatto pensare al futuro e alle future generazioni. Anche in ciò la spesa in infrastrutture ha un valore aggiuntivo rispetto alla spesa corrente, perché trasmette ai posteri uno stock di debito pubblico congiuntamente a uno stock di capitale. L’Italia, invece, nel riequilibrare le finanze pubbliche durante gli ultimi anni si è mossa in direzione opposta. Cosicché tra le diverse voci del bilancio pubblico ne ha risentito proprio quella degli investimenti, che si è mantenuta in rapporto al livello del PIL su valori contenuti, tanto in una prospettiva storica che nel confronto

---

<sup>5</sup> Si può quindi assumere che la sostituzione fra i due tipi di spesa neutralizzi gli effetti di domanda, permettendo di concentrarci solo sugli effetti di offerta di lungo periodo. Tale flusso di investimenti porta a una crescita dello stock di capitale pubblico pari a 10 punti di PIL nell’arco di venti anni.



internazionale. Gli investimenti pubblici, che si erano collocati in Italia al 3-3,5% del PIL durante tutti gli anni Ottanta, sono poi scesi al di sotto del 2,5% dalla metà degli anni Novanta, sebbene parte di questa riduzione sia riconducibile ai risparmi nei costi delle opere pubbliche seguiti a tangentiopoli. Ciò contribuisce a spiegare la diminuzione del tasso di crescita del PIL potenziale.

Il consolidamento fiscale ha pesato sulle spese in infrastrutture anche di altri paesi europei. In ciò c'è stata un'apparente incoerenza fra le pressioni esercitate dalle regole di bilancio europee, che hanno penalizzato gli investimenti pubblici e quelle in direzione opposta derivanti dall'approccio di Lisbona, che avrebbe richiesto invece un rilancio degli investimenti. La soluzione della contraddizione sta nel mutare le priorità politiche all'interno della gestione del bilancio pubblico, con una spinta alla dotazione infrastrutturale, nel rispetto dei vincoli complessivi e quindi ridimensionando il peso della spesa corrente e selezionando nella spesa in conto capitale i progetti più importanti per rilanciare la crescita economica. Ma questo può avvenire, e ne sarebbe il portato, solo superando l'anarchia delle istanze che dà maggior rilevanza alla spesa corrente e non consente la corretta valutazione delle opere pubbliche.

#### 4. Il capitale umano

Per gli alunni "la ingiusta prospettazione di una bocciatura rappresenta una delle peggiori evenienze". Perciò, secondo la Corte di Cassazione, affermare "ti boccio" è un reato. Questa sentenza, che ha chiuso l'iter processuale messo in moto da una denuncia, rispecchia bene la crescente tendenza dei genitori italiani a difendere a oltranza i figli, anziché la loro educazione. Rivela perché la società italiana abbia finora potuto tollerare la riduzione della qualità dell'istruzione a partire dalle scuole secondarie fino all'università. E se gli scandali, soprattutto nel mondo universitario (concorsopoli e parentopoli), esplodono oggi, le radici sono molto più lontane, come testimoniano tante cronache e documentano i libri di trent'anni fa.

Le proteste di piazza che regolarmente uniscono docenti e studenti e perfino i loro genitori quando si cerca di riformare il sistema scolastico italiano (ultime quelle dell'autunno 2008 che di fatto, ancora una volta, hanno portato al rinvio del cambiamento) non sono a favore del futuro dei giovani, all'opposto giocano per la conservazione dell'esistente. Come scrive Luca Ricolfi, "il sistema dell'istruzione in Italia si fonda su due patti scellerati: nella scuola il patto tra insegnanti e famiglie, nell'università il patto tra docenti e studenti". Il primo patto punta alla garanzia della serenità dell'alunno, che deve prendere il diploma senza



soffrire troppo, mentre conta poco quanto impara. Il secondo patto funziona allo stesso modo: arrivare alla laurea purchessia, basta che i docenti possano svolgere indisturbati i loro interessi. In entrambi i casi, il sistema di istruzione è più un diplomificio che un produttore di conoscenza e competenza. Per questo nelle proteste di piazza nessuno ha mai lanciato lo slogan di introdurre una seria valutazione delle scuole e delle università o inneggiato a premiare il merito, dei singoli e degli istituti.

Nella logica di questi patti rientra la moltiplicazione degli atenei (da 41 a 93 negli ultimi otto anni) e delle sedi decentrate (218, più del 50% con meno di cento matricole), in cui gli studenti potessero studiare stando vicino a casa e che le comunità locali potessero sfoggiare come conquiste anche per meglio soddisfare il fabbisogno formativo richiesto dalle imprese. Dimenticando che il contenuto formativo e della ricerca salgono con la concentrazione del sapere e non con la sua dispersione. Le università condominiali rivelano e assecondano nei giovani bassa cultura del rischio, poca propensione all'avventura e alla sperimentazione delle proprie capacità, poca voglia di confrontarsi e di competere per il merito.

Gli interessi dei docenti, molto più di quelli dei discenti, hanno più che raddoppiato in cinque anni il numero dei corsi universitari (da 2.444 a 5.500, con 180.000 insegnamenti) e l'aumento del numero dei docenti (+32,2% gli ordinari a fronte di un aumento del 10,6% degli studenti). Oltre che generato il sistema dei crediti per accedere alla laurea, che ha fatto nascere il mercato delle convenzioni per attrarre studenti soprattutto tra impiegati di enti pubblici, dove il titolo serve a ottenere promozioni e aumenti di stipendio. Un aggancio perfetto con l'altra manifestazione dell'anarchia delle istanze: quella già esaminata dell'inefficienza della Pubblica Amministrazione. Il vantaggio per le università che praticano le convenzioni è di aumentare le risorse.

Il nodo del sistema educativo strangola lo sviluppo. Gli studi che negli ultimi anni hanno esaminato le cause della bassa crescita dell'economia italiana hanno sottolineato, fra i vari aspetti, anche quello della scarsa accumulazione di capitale umano. Perché tra i fattori che spiegano la decisa decelerazione della produttività del lavoro c'è proprio la carenza del capitale umano. Che acquisisce particolare significato per l'Italia dove si prospetta, per i prossimi anni, la stagnazione della forza lavoro. Più attenzione all'istruzione, inclusa la sua qualità, aumenterebbe il tasso di crescita dell'economia. Inoltre, la maggiore istruzione fa salire il tasso di partecipazione al lavoro, in particolare per le donne.

Va, inoltre, anche considerato che l'aumento dei livelli d'istruzione è uno dei principali strumenti per accrescere la mobilità sociale e consentire uguaglianza



delle opportunità. Le carenze del sistema scolastico si traducono in una dominanza dell'appartenenza a un dato *background* familiare nel percorso educativo e diminuiscono le opportunità proprio per le fasce sociali più svantaggiate.

In Italia la quota di lavoratori a qualifica più elevata (professionisti e tecnici secondo la classificazione internazionale) nel 1995 era pari al 24%, mentre nel 2005 era al 30% del totale degli occupati (ISTAT 2006). La tendenza all'aumento della domanda di lavoratori con qualifiche più elevate è in atto dai primi anni Novanta, per effetto dei cambiamenti legati alle tecnologie dell'informazione e per la trasformazione del Made in Italy. Perciò, anche sotto le pressioni concorrenziali internazionali, in molti settori, soprattutto manifatturieri, il ruolo del capitale umano nei processi di sviluppo è aumentato rispetto al passato. Ciò sta modificando in modo strutturale la domanda di lavoro verso qualifiche più elevate. Se questo cambiamento non fosse assecondato dall'offerta, lo sviluppo italiano si bloccherebbe e si abbasserebbe il PIL pro-capite, almeno in relazione alle altre nazioni, come è accaduto nei passati vent'anni.

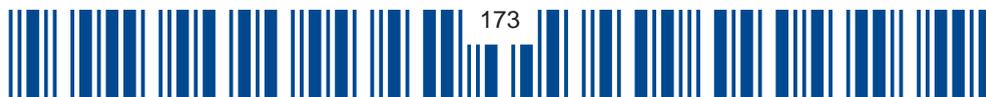
Anche l'internazionalizzazione gioca nella stessa direzione. La globalizzazione si associa a un cambiamento nella struttura della domanda di lavoro di nuovo verso personale più qualificato. E nel caso italiano si è osservato che la delocalizzazione si accompagna al mantenimento in Italia delle attività che richiedono *skills* più elevati.

L'importanza del capitale umano per lo sviluppo del Paese aumenta ulteriormente se si considera il modello di specializzazione italiano rivolto verso settori caratterizzati da bassa intensità di capitale umano. Ciò concorre a spiegare la bassa domanda fin qui osservata di lavoro con qualifiche elevate, rispetto ad altri paesi e determina una maggiore esposizione alla concorrenza dei paesi emergenti. L'innalzamento del livello di istruzione è quindi necessario proprio per assecondare il riposizionamento della nostra industria su un diverso mix settoriale con *upgrading* qualitativo delle produzioni.

Per cogliere la posizione italiana nel confronto internazionale utilizziamo due tipi di indicatori, di quantità e di qualità.

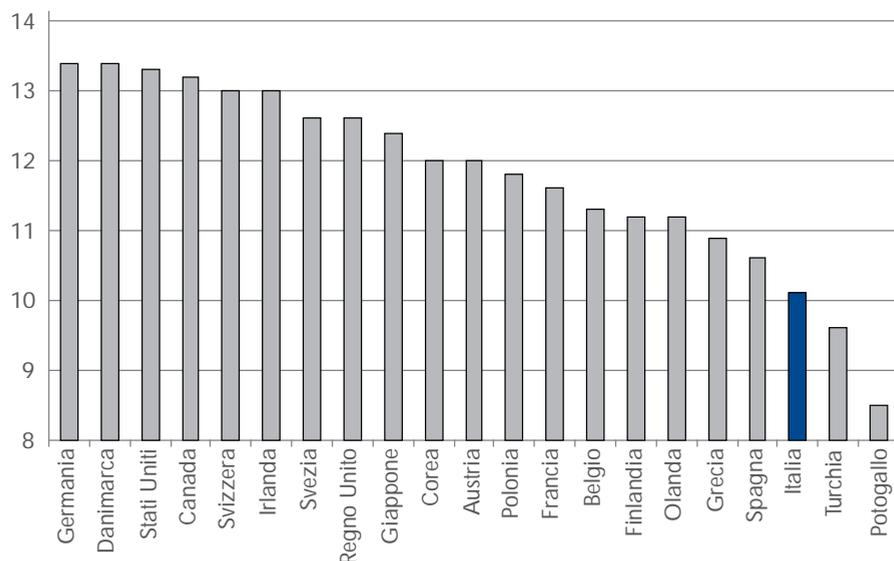
In entrambi i casi l'Italia è indietro rispetto alle altre economie. In particolare, nei livelli di scolarizzazione.

Il numero di anni di studio della popolazione in età compresa fra i 25 e i 64 anni è in Italia di circa 10 anni, contro i 12 delle altre economie avanzate (media OCSE); Germania e Stati Uniti superano i 13 anni (Fig. 2). Le distanze si restringono tra i giovani, ma restano comunque importanti e con differenze di genere: per la popolazione di età compresa fra i 25 e i 34 anni il gap si riduce a circa



**Fig. 2 - Numero di anni di istruzione formale della popolazione**

(Popolazione in età 25-64, anno 2004)

Fonte: elaborazioni ref. su dati OCSE, *Education at a Glance*.

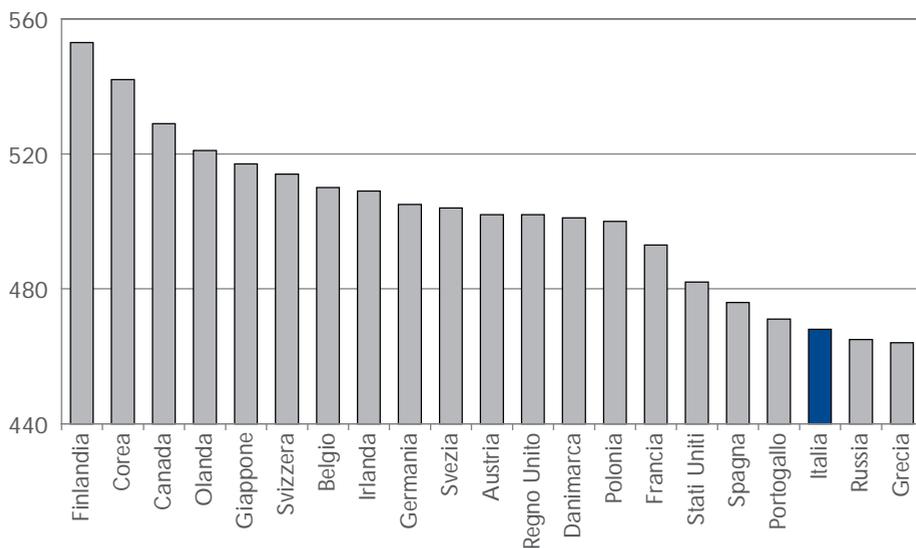
un anno per le donne (11,7 anni di istruzione in media per l'Italia a fronte dei 12,8 per la media OCSE) e a poco più per i maschi (11,2 contro 12,5).

Si può dunque affermare che l'Italia stia ridimensionando il divario nella "quantità" di istruzione, grazie anche all'introduzione della laurea triennale (molto discussa invece per altri aspetti). Ma i progressi non bastano a colmare in tempi rapidi le distanze sia dalla media dei partner sia rispetto ai paesi leader.

Ma nella qualità il gap non si chiude, anzi. I risultati della *survey PISA (Programme for International Student Assessment)* dell'OCSE, sull'istruzione dei ragazzi di 15 anni, mostrano una preparazione degli studenti italiani inferiore a quella dei coetanei di altri paesi (Fig. 3). E anche profonde differenze territoriali lungo la penisola, con valori al di sopra della media OCSE nelle regioni settentrionali e molto inferiori in quelle meridionali. Perciò la riduzione nei divari di quantità di istruzione è comunque insufficiente se non è accompagnata da un innalzamento del livello qualitativo dell'istruzione stessa.

Nella qualità contano naturalmente non solo le competenze acquisite ma anche il loro tipo rispetto alle esigenze del sistema delle imprese e dello sviluppo in generale. Ciò vale, oltre che per la questione degli istituti tecnici, anche e so-

**Fig. 3 - Livello d'istruzione degli studenti di 15 anni**  
(Test PISA, punteggio medio 2006)



Fonte: elaborazioni ref. su dati OCSE.

prattutto per i corsi universitari data la scarsa propensione dei giovani italiani a seguire le discipline scientifiche.

Ma l'aumento del capitale umano quanto farebbe salire il PIL pro-capite italiano? La misura può variare molto, anche perché il rendimento marginale dell'istruzione è decrescente. In ogni caso, i confronti tra paesi indicano stime elevatissime, fondandosi sulle esperienze di economie con basso grado di sviluppo e livello di scolarizzazione molto contenuto. È comunque scontato che i maggiori risultati si ottengono concentrando i miglioramenti nella quantità e nella qualità dell'educazione universitaria.

L'effetto di un maggiore livello dell'istruzione sulla produttività è di assoluto rilievo. In base alle stime della Commissione Europea (2003) l'aumento del livello di scolarizzazione di un anno per la media di tutti gli occupati accresce nel lungo periodo il PIL del 13% e innalza dello 0,45% il tasso di crescita potenziale. Tale risultato è il frutto di due componenti: l'aumento del 5% del PIL associato all'anno aggiuntivo di istruzione e l'accelerazione della Produttività Totale dei Fattori verso il livello dei paesi leader. Si tratta di stime di massima.

Ricordando che la forza lavoro presenta mediamente in Italia circa due anni in meno di istruzione rispetto alla Francia e alla Germania, nel lungo periodo la convergenza verso gli standard scolastici dei paesi più avanzati accrescerebbe in misura sostanziale la dinamica del PIL dell'Italia. E ciò senza considerare il miglioramento della qualità dell'istruzione.

In generale, gli effetti di questi interventi sono lenti, ma è importante ricordare che sono accelerati dall'ingresso nel mercato del lavoro di giovani più istruiti e dalla contemporanea uscita di anziani con una bassa scolarità. È quindi ragionevole supporre che politiche ben congegnate possano avere esiti importanti già nell'arco di un quinquennio.

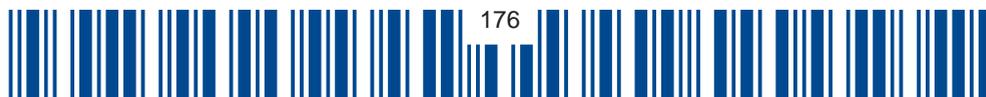
La dimensione dei margini di miglioramento a nostra disposizione è molto ampia. L'aumento dei livelli quantitativi e qualitativi dell'istruzione può rappresentare una sorta di rimedio taumaturgico per vincere la malattia della bassa crescita dell'economia italiana.

Attenzione, però: non si tratta di spendere di più. Le risorse destinate all'istruzione in Italia non sono insufficienti rispetto a quanto si osserva nelle altre maggiori economie. È invece inefficiente il loro utilizzo, a causa proprio dell'anarchia delle istanze.

## **5. Invertire la marcia, riprendere l'inseguimento**

Negli ultimi trent'anni l'Italia ha imboccato un sentiero che la sta portando ad ampliare, anziché restringere, il divario di reddito e benessere rispetto agli altri maggiori paesi. La divergenza si è manifestata a partire dai primi anni Novanta con una crescita economica molto più lenta di quella delle nazioni che condividono l'euro e con il conseguente e inevitabile calo relativo del PIL pro-capite. In rapporto al PIL per abitante dell'eurozona, quello italiano è passato dal 104% del 1996 al 92% nel 2008, valori non sperimentati dagli anni Sessanta. Siamo quindi tornati indietro di oltre quarant'anni. Il regresso è accelerato dal 2000. Ma il cammino può essere invertito se si affrontano le profonde radici dell'anarchia delle istanze e si mette mano alle riforme che bloccano la società e l'economia italiana. E la distanza accumulata rappresenta sia i vantaggi che il paese può trarre dall'inversione di marcia sia la misura dei ritardi che possono essere rapidamente colmati riprendendo l'inseguimento.

Nell'arco di vent'anni, un periodo solo apparentemente lungo ma in realtà lo stesso trascorso da quando i primi sintomi del declino del benessere sono diventati evidenti, il PIL pro-capite italiano tornerebbe a raggiungere la media dell'eurozona. Viceversa, continuerebbe a calare toccando l'87% nel 2030. Il combinato tra i guadagni del cambiamento e le perdite dell'inazione è enorme:



8.000 euro per ciascuna famiglia italiana. Questo ammontare indica il costo del non combattere l'anarchia delle istanze. Come si giunge a questo risultato?

L'analisi condotta nelle pagine precedenti indica i guadagni che possono essere ottenuti dalla politica economica che superi l'anarchia delle istanze in tre aree cruciali per lo sviluppo dell'economia e della società: innalzamento degli investimenti infrastrutturali, in particolare di quelli che consentono un più facile riversamento della conoscenza sulle imprese, favorendone l'*upgrading* tecnologico; incremento dello stock di capitale umano attraverso la maggiore scolarizzazione della forza lavoro e il miglioramento della qualità dell'istruzione; semplificazione amministrativa.

Agendo su queste tre leve, strategiche e non solo esemplificative, si ottiene un più alto tasso di crescita dell'economia italiana. Questi tre filoni auriferi per il benessere dell'economia e della società italiana rientrano a pieno titolo all'interno della strategia di Lisbona, che sottolinea la forte complementarità fra le diverse aree di *policy*. Il legame fra gli indirizzi da noi individuati come prioritari e una più ampia strategia di liberalizzazione e apertura dei mercati è più che mai rilevante per conseguire gli esiti favorevoli in termini di crescita. Un tratto comune da ricordare è lo sfruttamento delle enormi potenzialità offerte oggi dalle tecnologie dell'informazione, che è particolarmente importante per la funzione che lo Stato deve svolgere nella nuova strategia rivolta all'interesse generale dell'economia.

La complementarità delle diverse azioni di politica economica serve a massimizzare i risultati di ciascuna, conseguibili solo all'interno di un più ampio cambiamento. A cominciare da un ambiente favorevole alle decisioni di investimento costituito da assenza di squilibri nei conti pubblici, dinamiche salariali coerenti, migliori condizioni di accesso alla finanza per le imprese, eliminazione di posizioni di rendita, soprattutto in alcuni servizi privati, promozione della concorrenza che stimola l'innovazione. Occorre un'azione di sistema. Misure limitate a singoli aspetti possono non riuscire a modificare nella sostanza le prospettive di sviluppo sia perché non conseguono l'interazione tra di loro sia perché non mutano le aspettative.

Il superamento dell'anarchia delle istanze può quindi produrre effetti economici moltiplicativi, ben maggiori della somma dell'impatto diretto di ciascuna politica sulla crescita.

La quantificazione delle potenzialità va fatta integrando i fattori di innalzamento della crescita da noi sottolineati all'interno di un quadro d'insieme, la cui logica è rappresentata nello schema (Fig. 4).



**Fig. 4 - Superamento degli interessi particolari, attivazione di una politica di perseguimento dell'interesse generale, innalzamento del tasso di crescita dell'economia italiana**

Superamento dell'anarchia delle istanze

Aree di *policy* interessate

Burocrazia  
Capitale umano  
Dotazione infrastrutturale

Aree di *policy* complementari

Politiche per la concorrenza  
Liberalizzazioni  
Incentivi all'innovazione e alla R&S  
Politiche macroeconomiche (stabilità conti pubblici, mercato lavoro)

Interazioni e sinergie fra le varie politiche  
Effetti *spillover* delle tecnologie ICT

Innalzamento crescita PTF  
Effetto di *capital deepening*  
Crescita tasso di occupazione  
Aumento PIL potenziale

Aumento salari reali  
Aumento redditività del capitale  
Aumento livello occupazione  
Maggiori risorse bilancio pubblico, sostenibilità spesa sociale legata a invecchiamento popolazione

*Catching up* della produttività italiana  
Maggiori potenzialità al Sud

Riduzione disuguaglianze  
Aumento coesione sociale

I principali canali in gioco sono soprattutto l'aumento della Produttività Totale dei Fattori e il maggiore capitale umano. È probabile anche un effetto di innalzamento dello stock di capitale fisico legato alla maggiore espansione delle infrastrutture.

All'aumento dello stock di capitale umano corrispondono maggiore produttività per occupato, maggiori livelli occupazionali, più alti redditi delle imprese e salari. Ciò genera domanda interna attraverso l'aumento di consumi e investimenti, questi ultimi indotti dalla necessità di adeguare lo stock di capitale al più elevato livello della produzione e dalla superiore redditività attesa, grazie tra l'altro al taglio dei costi ottenuti con la maggiore efficienza della Pubblica Amministrazione, le infrastrutture adeguate a imprese globalizzate e i servizi liberalizzati.

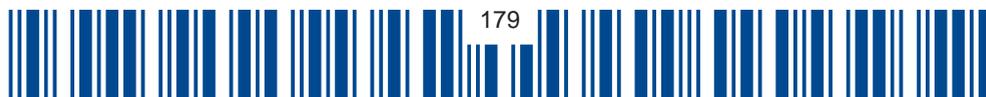
La bassa crescita dell'economia italiana è dovuta alla stagnazione della produttività (e nemmeno una rivalutazione del PIL cambierebbe sostanzialmente il quadro). Perciò è fondamentale agire sui fattori che diano nuovo slancio alla produttività.

Unendo le stime indicate nei paragrafi precedenti si arriva a un innalzamento della crescita potenziale dell'economia italiana di almeno lo 0,7% all'anno lungo un periodo molto esteso, con un livello del PIL pro-capite di oltre il 15% in un ventennio, cioè 230 miliardi di euro ai prezzi del 2008. Ciò nonostante il fatto che i benefici richiedano un periodo abbastanza esteso prima di entrare a regime, soprattutto per quel che riguarda il potenziamento del capitale umano. Questa stima aggregata può perfino rivelarsi prudente, come emerge dagli studi sulle politiche che accelerano la produttività (per una *survey* si rimanda a Commissione Europea, 2005).

La modernizzazione del Paese eleverebbe all'1,5% il tasso di crescita del PIL pro-capite italiano, contro lo 0,9% registrato negli ultimi quindici anni. Un'accelerazione sufficiente per invertire la tendenza alla perdita di posizioni dell'Italia rispetto agli altri paesi europei e tale da consentirci di chiudere nel prossimo ventennio il gap di sviluppo che si è aperto rispetto alla media dell'area euro negli ultimi anni. La figura 5 illustra il cambio di marcia. Infatti, nei tassi di crescita piccole differenze, anche di pochi decimi di punto percentuale, se mantenute per periodi prolungati, si compongono e nel lungo andare danno un esito cospicuo nei livelli finali.

Man mano che l'Italia rimuove gli ostacoli alla crescita, le *best practices* degli altri paesi, anche nell'applicazione delle nuove tecnologie, diventerebbero un'irresistibile forza di attrazione per il sistema economico italiano verso le economie nelle posizioni più avanzate.

La convergenza ai livelli di reddito medi dell'area euro non è sufficiente per consentirci di agganciare i paesi nelle posizioni più avanzate dell'area, o esterni

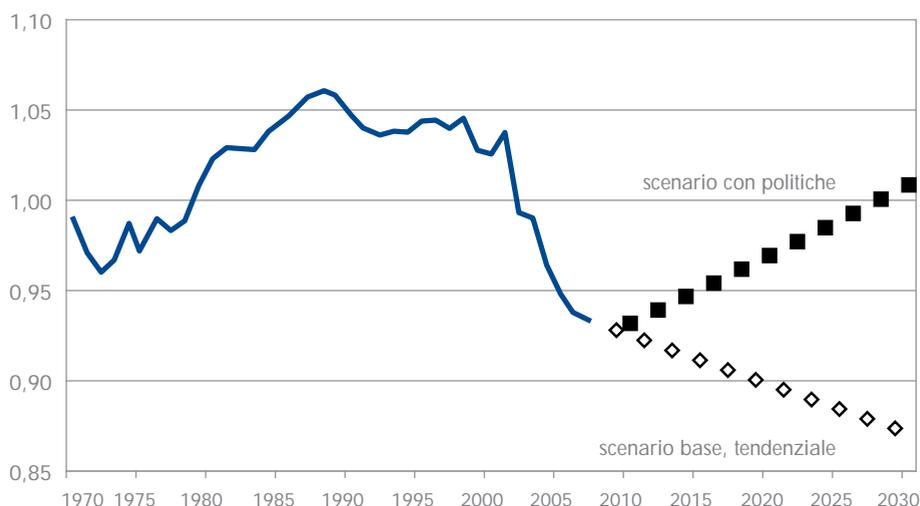


a essa. Non si potrebbe quindi parlare di un inseguimento completato dell'Italia rispetto ai leader. Ma sarebbe il primo stadio verso questo traguardo.

Un primo passo molto importante perché non bisogna mai dimenticare due aspetti. Anzitutto, che nel corso del tempo si apriranno nuove fasi di innovazione (che cominciano già a delinearsi nei campi energetico, ambientale, delle biotecnologie e delle nanotecnologie), che sposteranno in avanti la "frontiera" dei paesi leader e accresceranno il guadagno potenziale per i paesi che si presenteranno preparati a sfruttarle. In altri termini, se l'innovazione e il progresso tecnologico accelereranno la crescita nei paesi leader, anche quella degli inseguitori come l'Italia sarà più elevata, se e solo se si sarà creato l'ambiente adatto a cogliere queste nuove opportunità. Il secondo aspetto è che l'efficienza pubblica, la conoscenza e la dotazione di infrastrutture nelle altre nazioni non rimangono immobili ad attendere che l'Italia si risvegli e si adegui ai migliori standard odierni, ma continueranno a progredire, cosicché la chiusura del divario in questi tre ambiti significa per il nostro paese correre due volte: per colmare la distanza di oggi e assieme per mantenere il passo con le innovazioni che verranno.

Proviamo a tradurre in numeri queste affermazioni. Diversi studi sostengono che, con un insieme di riforme incentrate sulla deregolamentazione dei mercati e sugli

**Fig. 5 - PIL pro-capite (\*): rapporto Italia - area euro**



(\*) PIL pro-capite calcolato sulla base della parità dei poteri d'acquisto. Per lo scenario base tendenziale si veda il capitolo 4; lo scenario con politiche assume un incremento nel tasso di crescita del PIL pro-capite dello 0,7%.

Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT, OCSE.

incentivi all'aumento degli investimenti in ricerca e del capitale umano, la crescita potenziale europea salirebbe di un punto percentuale, passando dall'attuale 2% annuo al 3%. In questo caso anche per l'Italia si spalancherebbe uno scenario di forte accelerazione e il tasso di crescita annuo del PIL si porterebbe al di sopra del 2%.

## 6. Sud, riscatto e volano

L'arretratezza del Mezzogiorno è soprattutto civile, come insegnava Paolo Sylos Labini. Proprio perciò costituiscono preziose premesse fondamentali per il riscatto della società i segni di ribellione che si stanno moltiplicando, soprattutto nelle zone più prese di mira dalla criminalità organizzata. A cominciare proprio dal mondo imprenditoriale, sostenuto dall'azione della magistratura e delle forze di polizia.

Nel Sud le carenze dell'azione dello Stato, nei diversi ambiti e in particolare in quelli considerati nelle pagine precedenti, sono nettamente più acute che nel Centro-Nord e si combinano, in una miscela micidiale, con un'anarchia delle istanze ancora più accentuata e alimentata dalle politiche assistenzialistiche.

La lotta per il vantaggio individuale annichisce la cooperazione che è indispensabile per rilanciare lo sviluppo. Ciò rende più arduo sbloccare la società e l'economia meridionale. Allo stesso tempo, però, l'enorme distanza tra il PIL pro-capite del Sud e quello del Nord accresce le potenzialità e gli spazi per l'inseguimento. Seguendo la logica tracciata sopra. La chiusura del divario con le regioni settentrionali diventerebbe un volano per la crescita dell'intero Paese, solo in parte compresa già nelle stime indicate sopra che, essendo calcolate sulle medie del Paese, inglobano un effetto Sud sia nella distanza da colmare per l'Italia sia nella maggior crescita conseguibile dal Paese. Quei risultati, però, non saranno mai raggiunti senza la messa a regime del Mezzogiorno, che rappresenta il 35% della popolazione italiana. In questo paragrafo conclusivo mettiamo a nudo le due facce di tale questione.

Caratterizzata la posizione dell'economia italiana nel suo insieme, è cruciale separare e distinguere la collocazione delle diverse aree del Paese e in particolare proprio del Meridione. Infatti, sia il PIL pro-capite medio italiano sia i vari indicatori competitivi sono la sintesi di valori molto distanti fra le regioni meridionali e quelle del Centro-Nord. Il PIL per abitante nel Mezzogiorno misurato a prezzi correnti è di 17.500 euro, contro i 31.000 del Nord. Il PIL pro-capite al Sud è quindi di circa il 45% inferiore a quello del Nord. Una parte di questa differenza dipende dal diverso livello dei prezzi dei prodotti; ma anche la correzione per questo fattore lascia uno iato molto vasto. Perciò le due aree del Paese hanno distanze decisamente differenti rispetto alla media dell'eurozona (Fig. 6). Il Nord si

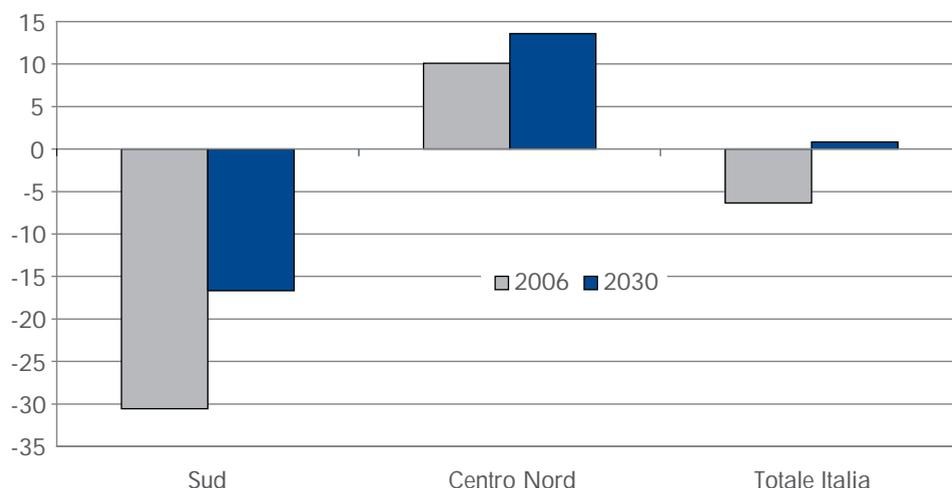


situa difatti ben al di sopra di quella media e non distante dai livelli delle regioni europee più ricche, mentre il Sud risulta fra le aree più depresse nel vecchio continente. La convergenza dell'intera Italia di fatto si deve basare su due velocità di accelerazione: l'aumento nella crescita potenziale dello 0,7% annuo può essere il combinato di un +0,5% nelle regioni settentrionali e di un +1,2% per il Sud. Cosicché il Mezzogiorno dimezzerebbe in un ventennio la distanza dalla media europea (la scomposizione dello 0,7% è esemplificativa, ma non irrealistica).

Questo scenario, sebbene lasci ancora una divergenza molto ampia da colmare, rappresenterebbe una rottura storica rispetto alle tendenze degli ultimi anni, che hanno visto una stabilità del divario fra le regioni del Nord e quelle del Sud e un forte ampliamento del gap fra queste ultime e la media europea. Peraltro nell'ultimo decennio le altre aree arretrate d'Europa (Obiettivo 1) hanno mediamente ridotto significativamente il divario di sviluppo con la media europea. Inoltre, non bisogna mai dimenticare che, una volta sbloccati, i meccanismi della crescita innescano un effetto a valanga. Tanto più forti quanto maggiore è la distanza da recuperare. Perciò le stime di accelerazione appena indicate potrebbero rivelarsi pessimistiche.

**Fig. 6 - PIL pro-capite: rapporto Italia-area euro e disaggregazione Nord-Sud**

(Differenza % rispetto alla media dell'area euro)



Fonte: elaborazioni ref. su dati ISTAT, OCSE.

Vediamo in dettaglio gli effetti sullo sviluppo delle regioni meridionali delle politiche di rilancio della crescita delineate in questo capitolo per le tre aree della dotazione infrastrutturale, del capitale umano e dell'efficienza della Pubblica Amministrazione. Proprio in questi campi i margini potenziali di miglioramento sono maggiori nel Mezzogiorno. Anche se, come accennato sopra, il superamento degli ostacoli posti dalle pressioni particolari risulta più difficile.

Ricordiamo, comunque, che per l'intero Paese non è realizzabile lo sviluppo più dinamico nelle aree più avanzate in presenza di divari sempre più significativi con quelle più arretrate. Perché ciò porta a ridurre la coesione sociale, con divaricazioni crescenti nella distribuzione territoriale del reddito. La stessa strategia di Lisbona lo ricorda. Anche perché le disparità reddituali innescano circoli viziosi di depauperamento del capitale umano che condannano le regioni meridionali a ulteriori passi indietro.

La prima area di intervento, quella delle procedure amministrative, va subito enfatizzata perché ha un peso maggiore per le aree più arretrate che necessitano di crescenti flussi di investimenti diretti dall'estero o da altre aree del Paese. La macchina amministrativa è inoltre cruciale perché sta a lei utilizzare al meglio le risorse messe in campo dalle politiche di sviluppo. L'efficienza delle amministrazioni locali è un fattore decisivo dei livelli di competitività di un'area. Perché l'interazione fra procedura burocratica e azione politica sul territorio va ben al di là del semplice espletamento delle pratiche e si estende alla stessa discriminazione fra i progetti cui è consentito l'accesso alle risorse pubbliche. Perciò il funzionamento della macchina amministrativa gioca un ruolo speciale nelle regioni meridionali.

Ciò vale anche per la dotazione infrastrutturale perché questa dipende dal processo amministrativo che coinvolge sì diversi livelli di governo, ma assegnando un peso decisivo agli enti locali. Basta pensare agli appalti, per i quali sono evidenti le marcate differenze della capacità amministrativa tra i diversi territori del Paese. Prendendo ad esempio i tempi per la definizione di un appalto in Lombardia e in Sicilia, regioni che hanno lo stesso peso sul valore totale degli appalti aggiudicati nel 2007 (entrambe il 10% del totale nazionale), nella prima ammontano, rispetto a una media nazionale di 900 giorni, a poco meno di 600 giorni, mentre nella seconda a 1.582 giorni, ovvero 2,5 volte. Una tale differenza non è giustificabile dall'importo medio degli appalti, che in Sicilia è solo leggermente superiore a quello della Lombardia (Intesa Sanpaolo, ref. 2008).

Le analisi sul ritardo infrastrutturale del Mezzogiorno rispetto al resto del Paese evidenziano anche come questo non può essere ricondotto a minori risorse finanziarie messe storicamente a disposizione delle regioni meridionali. E ciò è



la prova lampante dell'inefficienza (termine eufemistico) della gestione dei fondi utilizzati per le regioni del Sud. D'altronde l'inadeguatezza delle politiche infrastrutturali ha effetti differenziati lungo il territorio, a seconda della domanda di infrastrutture insoddisfatta e del ritardo economico. Territori più ricchi hanno una storia di maggiore efficienza alle spalle e meglio rispondono alla richiesta di infrastrutture. Viceversa, territori a sviluppo ritardato hanno minor forza autonoma nel soddisfare le esigenze, più elevate, di infrastrutturazione. La carente dotazione infrastrutturale contribuisce inoltre a scoraggiare gli IDE nel Mezzogiorno, che sarebbero invece fondamentali per il decollo dell'area.

Per il capitale umano il Sud è perfino più distante, e in misura crescente, dal Nord. Sia nella quantità, come mostrano i dati di minore scolarizzazione, sia nella qualità. Le indagini sulla qualità dell'istruzione in Italia, infatti, mostrano una forte varianza territoriale: i test PISA evidenziano livelli della preparazione media degli studenti molto più bassi al Sud rispetto alle regioni settentrionali e con una dinamica divergente, con cali nel Mezzogiorno e aumenti al Setten-trione. Ciò dipende da politiche nazionali (assenza di valutazione delle scuole, mancanza di merito nella carriera dei docenti) che incidono in modo particolarmente negativo nel contesto meridionale. Un cambio di rotta, come quello che inizia a intravedersi per opera del Ministro dell'Istruzione, potrà avere quindi benefici particolarmente robusti per il Sud.

Questi benefici sono resi ancora più urgenti dal depauperamento del capitale umano provocato negli ultimi anni dal deciso aumento del flusso migratorio di laureati dalle regioni del Mezzogiorno (D'Antonio e Scarlato, 2007). Dal 1997 in poi la migrazione dal Sud al Nord è costantemente aumentata e coinvolge persone con un elevato livello di istruzione. Inoltre, è fortemente cresciuta la propensione dei meridionali che studiano al Nord a rimanervi dopo la laurea, così come è più alta la quota di quanti dopo essersi laureati nel Mezzogiorno scelgono successivamente di spostarsi a lavorare al Nord. Inoltre, c'è una fetta crescente di lavoratori che dal Sud si muove per lavorare al Nord senza trasferire la residenza (Tab. 7).

Di per sé l'aumento della mobilità della forza lavoro è un indice di miglior funzionamento del mercato del lavoro, ma non possono essere trascurati gli effetti negativi sullo sviluppo del Mezzogiorno della "fuga di cervelli" (Viesti, 2005, Fondazione Curella, 2009). A rafforzare questa tesi è il fatto che i processi di selezione fanno sì che a emigrare siano mediamente i lavoratori più brillanti e intraprendenti. Per molti di loro l'emigrazione costituisce un modo per superare la forte stratificazione sociale tipica delle aree economicamente più arretrate. Infine, i lavoratori disposti a emigrare sono, per caso o scelta, esclusi dai meccanismi di "reclutamento informale" (caratterizzati da relazioni personali,

**Tab. 7 - Laureati del Mezzogiorno negli anni**

(Condizione lavorativa a tre anni dalla laurea)

Luogo di studio, residenza e condizione	Anno in cui hanno conseguito la laurea			
	1992	1995	1998	2001
<b>Valori assoluti (unità)</b>				
<b>Hanno studiato nel Mezzogiorno (1)</b>	<b>25.213</b>	<b>29.732</b>	<b>34.488</b>	<b>44.571</b>
- Sono rimasti nel Mezzogiorno	23.481	25.373	28.903	34.672
occupati	12.130	12.734	16.288	18.567
disoccupati	11.351	12.639	12.615	16.103
tasso di disoccupazione (%)	48,3	49,8	43,6	46,4
- Si sono trasferiti nel Centro-Nord (2)	1.732	4.361	5.585	9.899
occupati	1.441	4.029	4.840	8.815
disoccupati	291	332	745	1.084
tasso di disoccupazione (%)	48,3	49,8	43,6	46,4
<b>Hanno studiato nel Centro-Nord (3)</b>	<b>6.618</b>	<b>7.028</b>	<b>8.971</b>	<b>10.539</b>
- Sono rimasti nel Centro-Nord (4)	2.236	2.740	4.832	6.348
occupati	1.792	2.329	3.614	4.851
disoccupati	444	411	1.218	1.497
tasso di disoccupazione (%)	19,9	15,0	25,2	23,6
- Sono rientrati nel Mezzogiorno	4.382	4.288	4.139	4.191
occupati	1.907	1.967	2.428	2.352
disoccupati	2.475	2.321	1.711	1.839
tasso di disoccupazione (%)	56,5	54,1	41,3	43,9
<b>Totale laureati nel Mezzogiorno (5)</b>	<b>31.831</b>	<b>36.762</b>	<b>43.459</b>	<b>55.110</b>
occupati	17.270	21.059	27.170	34.585
disoccupati	14.561	15.703	16.289	20.525
tasso di disoccupazione (%)	45,7	42,7	37,5	37,2
<b>Indicatori (in %)</b>	<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>1998</b>	<b>2001</b>
Hanno studiato nel Mezzogiorno (1) su (5)	79,2	80,9	79,4	80,9
Hanno studiato nel Centro-Nord (3) su (5)	20,8	19,1	20,6	19,1
Si sono trasferiti nel Centro-Nord (2) su (1)	6,9	14,7	16,2	22,2
Sono rimasti nel Centro-Nord (4) su (3)	33,8	39,0	53,9	60,2

Fonte: D'Antonio M. e Scarlato M. (2007)

corruzione, raccomandazioni, assenza di meritocrazia) particolarmente diffusi al Sud e per raggiungere un impiego in attività produttive seguendo canali di reclutamento formali sono costretti a lasciare il Mezzogiorno (Mariani, 2006).

Ciò porta a concludere che il miglioramento dell'offerta di istruzione sul territorio non è sufficiente ad accrescere il capitale umano perché verrebbe vanificato dalle condizioni di contesto che inducono gli studenti più qualificati ad abbandonare il Sud. Si innescherebbe un circolo vizioso: il tessuto economico delle aree più arretrate del Paese tenderebbe a rifiutare la presenza di professionalità più qualificate, allontanando le menti più brillanti e potenzialmente in grado di costituire la classe dirigente del futuro necessaria allo sviluppo e quindi alla domanda di migliore capitale umano.

Perciò è cruciale rafforzare il capitale sociale meridionale, cioè il tessuto dei legami sociali quale fattore di sviluppo economico. I legami familiari stretti determinano effetti sfavorevoli sullo sviluppo perché rafforzano i canali informali (Sabatini, 2007). L'istruzione è in grado di spezzare i legami fra gli individui e le condizioni sociali e culturali di origine, anche se in Italia gli esiti scolastici restano largamente determinati dal grado di educazione e dal livello di reddito della famiglia di origine.

Una politica di aumento dello stock di capitale umano nelle regioni meridionali è essenziale, ma non sufficiente, se non inserita in un insieme di politiche complementari, in grado di spezzare i circoli viziosi che stanno privando l'economia del Mezzogiorno della sua risorsa principale, rappresentata dall'impegno e dagli sforzi dei suoi giovani nel mondo del lavoro.







## L'immagine dell'Italia: una dissonanza cognitiva

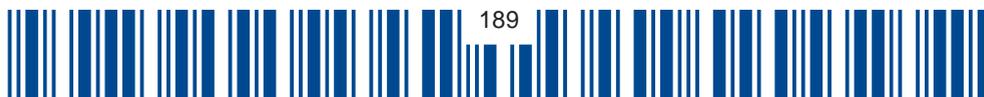
Daniele Marini \*

### Introduzione

Un'Italia affetta da una sindrome di dissonanza cognitiva e dallo strabismo. Potrebbe condensarsi in questa diagnosi il filo rosso che lega i risultati emersi dalla ricerca nazionale sulla percezione della qualità della vita fra gli italiani. È il Bel Paese dei paradossi, come del resto ce lo consegnano spesso le cronache. È il territorio che si rappresenta in modo diverso a seconda che si guardi dal punto di vista delle comunità locali, oppure attraverso il livello nazionale, nel suo insieme. Localmente distinti dal resto, quasi distanti. Il particolare è sempre meglio del generale. Le aree locali, le piccole comunità, se la passano decisamente meglio rispetto all'intero Paese. Come se vivessero in una sorta di splendido isolamento, ciascuno per conto proprio. La parte è un pezzo che determina poco dell'intero. È un'Italia senza una cornice che la faccia riconoscere e ricomprendere. La qualità della vita a livello locale è in linea generale peggiorata rispetto a pochi anni fa: considerando anche l'attuale fase storica è un risultato che si poteva facilmente attendere. Pur tuttavia, se gli italiani devono fare un bilancio complessivo della loro qualità della vita, risultano in maggioranza tutto sommato contenti dell'ambito in cui vivono. Ben diverso è quando si spostano su valutazioni che contemplano la sfera nazionale. In tutti questi casi, il giudizio diviene più largamente negativo, talvolta anche drastico. Per un verso, ciò risulta comprensibile. Riusciamo a conoscere e dominare i fenomeni che quotidianamente sperimentiamo. In base a ciò formuliamo un nostro giudizio. Per ciò che oltrepassa la nostra sfera d'azione diretta, ci dobbiamo affidare alle rappresentazioni, a un immaginario collettivo, alle informazioni che riusciamo a raccogliere e sele-

---

\* Università degli Studi di Padova, Fondazione Nord Est.



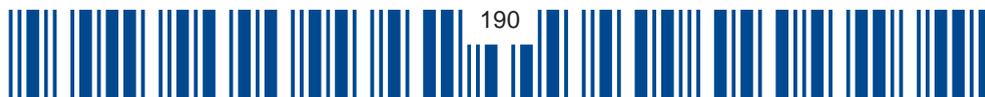
zionare. In questo processo di mediazione, è la rappresentazione dell'Italia nel suo complesso a venire meno. Di più, non di rado questa raffigurazione viene consegnata in senso negativo. Manca una cornice di riconoscimento coerente, che faccia sentire partecipi di un destino collettivo e comunitario.

Non a caso, quando agli italiani viene chiesto su cosa si dovrebbe puntare maggiormente per migliorare la qualità della vita, la prima opzione scelta non appartiene alla dimensione delle infrastrutture materiali, piuttosto che migliorare il traffico o i servizi sociali: è la fiducia fra le persone, è la dimensione della coesione sociale a essere sottolineata come quella più manchevole.

Ed è qui che emerge una sorta di dissonanza cognitiva e di strabismo: fra ciò che siamo e come ci comportiamo e ciò che vorremmo fosse o dovrebbe essere. Gli italiani si autorappresentano abili nell'arrangiarsi, nel cavarsela nelle difficoltà: in grado di tirare fuori le migliori risorse, quando è strettamente necessario. Tuttavia, ciò avviene in larga misura a dispetto delle regole, attraverso i rivoli dei favoritismi e delle raccomandazioni, eludendo le norme se possibile. Mentre rimane decisamente sullo sfondo la fiducia nello Stato, il rispettare le leggi, l'adesione ai valori democratici. Come se tale azione avvenisse in una sorta di terra di nessuno. O, in alcuni ambiti, proprio perché le norme sono eccessive e pervasive si cerca di aggirarle come possibile, districandosi in una vera e propria giungla. Eppure, guardando al di là dell'Italia, volgendo lo sguardo nel prato dei vicini, si ritiene che altrove si viva meglio, soprattutto in quei paesi dove gli stereotipi attribuiscono ad altri popoli un maggiore senso civico, ordine e razionalità, come la Svizzera e la Germania. Vorremmo maggiore coesione sociale, la possibilità di disporre di più della risorsa scarsa della fiducia e della reciprocità, soprattutto per quello che riguarda l'intero Paese. Ma ritraiamo il nostro agire collettivo in modo opposto a questa aspirazione.

C'è poi uno strabismo che riguarda il territorio italiano, con un divario fra Nord e Sud che si rispecchia non solo negli indicatori economici, ma anche nelle valutazioni della popolazione interpellata, dove i residenti al Nord manifestano opinioni più positive rispetto ai conterranei del Sud. Ma anche quelli del Centro Italia per taluni aspetti evidenziano situazioni di peggioramento della propria qualità della vita.

Alla fine, manca un'idea e una narrazione dell'Italia del futuro, nuova e diversa da quella del Bel Paese che la storia del dopoguerra ha lasciato. La situazione di profonda trasformazione economica e sociale che stiamo attraversando è il momento opportuno per prefigurarne i lineamenti.



## 1. Nuovi criteri per andare oltre il (presunto) declino

A ondate alterne abbiamo assistito, in particolare dall'inizio del nuovo Millennio, a momenti di discussione pubblica nazionale sul fatto che l'Italia si trovasse a percorrere una china declinante oppure se, pur nelle difficoltà, avesse in sé i fattori necessari a trovare un nuovo slancio. Come purtroppo spesso accade, si è sviluppato un dibattito che divide nettamente fra sostenitori e detrattori dell'una o dell'altra tesi, senza riuscire a generare un confronto pragmatico, in grado di osservare attentamente le dinamiche e i processi di trasformazione che hanno (e stanno a maggior ragione oggi) investendo anche il nostro paese.

I motivi di queste discussioni prendono spunto soprattutto dagli indicatori e dai confronti internazionali sulle nostre *performance* produttive. Se volessimo scandire i momenti principali della discussione pubblica su questi versanti, potremmo identificare il 2002 come l'anno in cui la contrapposizione fra declinisti e anti-declinisti prende avvio. È il periodo immediatamente successivo all'attacco terroristico alle Twin Towers negli USA, quando l'economia mondiale comincia ad avvertire i primi segnali effettivi della globalizzazione dei mercati con l'ingresso dei nuovi *players* continentali (Cina, India). Il nostro paese si trova spiazzato: da un lato, il ritorno al governo del centrodestra (l'anno precedente) era avvenuto all'insegna della speranza di una nuova stagione di benessere e di crescita; dall'altro, la competizione internazionale avviene su molti dei terreni dove le imprese italiane avevano saputo conquistare una *leadership* a livello internazionale. I settori più tradizionali e le piccole e piccolissime imprese soffrono i nuovi competitori. Dopo la crisi della grande industria fordista, delle aree a maggior sviluppo industriale del Nord Ovest, cominciano a manifestare difficoltà anche le realtà imprenditoriali più dinamiche, che a partire dagli anni Ottanta avevano contrassegnato lo sviluppo nazionale: le aree dei distretti industriali, le piccole imprese, i settori tradizionali del Made in Italy. Almeno, così appariva ai principali analisti e commentatori. Il periodo 2001-2005, com'è noto, costituisce il lustro di maggiore difficoltà per le nostre economie e gli indicatori ufficiali testimoniavano le difficoltà. Tuttavia sembrava sfuggire, nella contrapposizione fra declinisti e antideclinisti, il processo di trasformazione che il sistema economico stava attraversando. Così, nel 2006 si avvisano i primi segnali di una leggera inversione di rotta che troverà nei primi mesi dell'anno successivo un maggiore consolidamento. Assistiamo così a un rovesciamento dei fronti. L'avvento al governo del centrosinistra e i primi timidi segnali positivi dell'economia, vedono i precedenti sostenitori del declino, divenire ora assertori dell'avvio di un nuovo ciclo economico e di crescita del Paese. Viceversa, i trascorsi propugnatori dello sviluppo avocano a sé simili risultati in virtù delle politiche realizzate dal precedente governo. È di questi anni l'affermarsi nell'opinione pubblica di un nuovo attore economico: la media impresa industriale. Grazie soprattutto ai rapporti

annuali elaborati da Mediobanca e Unioncamere<sup>1</sup>, vengono individuate come i nuovi *drivers* dello sviluppo, imprese industriali che negli anni precedenti hanno saputo intuire le necessarie trasformazioni per essere competitive, trascinando con sé in questo processo metamorfico anche quelle di dimensioni più contenute. Tuttavia, la seconda metà del 2007, segna un nuovo punto di svolta, interno ed esterno all'Italia. È, infatti, dall'estero che si comincia a leggere il Bel Paese come una nazione in declino. L'articolo del giornalista Ian Fisher, in cui paventava per l'Italia un percorso di progressivo decadimento, fa discutere per diverse settimane gli opinionisti e i politici nazionali. Una voce, a ben vedere, non isolata nel panorama internazionale, considerato che a quell'articolo altri ne seguirono sulla stampa internazionale. E questo aspetto costituisce un elemento di novità rispetto a una discussione rimasta per lo più all'interno dei confini nazionali. È l'immagine complessiva dell'Italia vista da fuori a conoscere una discontinuità rispetto al passato. La Spagna, per bocca del suo leader Zapatero, esplicitava l'obiettivo di un prossimo superamento dell'Italia nella crescita del PIL, quindi, implicitamente in grado di essere maggiormente competitiva su scala mondiale, dopo una lunga rincorsa, sottolineando una volta di più il rallentamento e l'arretramento del nostro paese. A questi episodi, non possiamo non collegare la situazione dell'immondizia di Napoli, quale elemento di degrado massimo le cui immagini e reportage hanno fatto il giro del mondo acuendo ulteriormente l'idea di un paese dove le istituzioni e il senso civico sono al limite dell'accettabilità sociale di un paese moderno. Più di recente, l'uscente ambasciatore americano Ronald Spogli, nel suo saluto di commiato dall'incarico in Italia, non ha mancato di sottolineare come sulla scorta della progressiva perdita di posizioni dell'Italia negli indicatori economici internazionali, il nostro paese rischi seriamente di uscire dal novero delle potenze industriali mondiali.

Questa somma di episodi, ancora una volta, però, scatena prese di posizioni pregiudiziali, senza avere la capacità di "prendere il declino sul serio"<sup>2</sup>. Forse, allora, vale la pena trarre qualche insegnamento da simili discussioni, che qui proviamo a elencare sinteticamente:

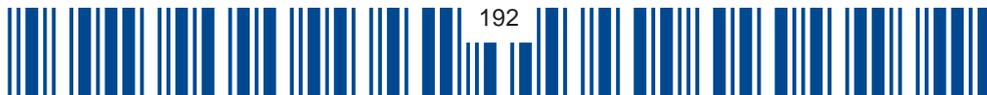
- un primo aspetto da valutare è l'eccessiva facilità e disinvoltura con cui si prendono in considerazione gli indicatori per i confronti internazionali, così come andrebbe avviata una riflessione approfondita sull'effettiva capacità dei nostri tradizionali indici nel misurare effettivamente lo stato dell'arte dell'economia e della società. Un recente studio condotto da Ranci e Forti per Astrid<sup>3</sup> ha messo in luce le debolezze metodologiche di molte classifiche

---

1 Rinviamo ai diversi rapporti curati da Mediobanca – Unioncamere, *Le medie imprese industriali in Italia*, Milano, anni vari.

2 La newsletter, interamente dedicata al tema del (presunto) declino dell'Italia, è disponibile sul sito: [www.fondazione Nordest.net](http://www.fondazione Nordest.net)

3 Si veda Locatelli F. (2009).



sulla competitività internazionale. Ma è sufficiente rinviare anche ad alcune graduatorie realizzate dalla stessa Unione Europea come, ad esempio, quelle sull'innovazione nelle imprese che si fondano sulla quantità di brevetti depositati. Un indicatore che funziona soprattutto per le grandi imprese strutturate, ma che male si addice alla vasta platea di PMI per le quali l'innovazione prende rivoli diversi e, sicuramente, non si può sostenere che negli anni innovazioni di processo e di prodotto non siano state introdotte. Sia chiaro: questo non significa che la costruzione di indicatori in grado di realizzare comparazioni su vasta scala non sia necessaria o da non prendere in seria considerazione. Anzi, è fondamentale e opportuno che ci siano perché risultano utili a definire una cornice, un contesto generale con il quale misurarsi. Sono una condizione necessaria, ma non sufficiente a cercare di descrivere i reali fenomeni economici e sociali che attraversano le diverse realtà territoriali. A maggiore ragione oggi che stiamo vivendo una trasformazione strutturale su scala planetaria, è necessario poter disporre di una molteplicità di strumenti di misurazione che aiutino ad approssimarsi alla descrizione effettiva della realtà.

- Un secondo aspetto, conseguente al precedente, attiene alla necessità di mutare i paradigmi di analisi. Serve, in questo senso, un salto di qualità, l'assunzione di nuove lenti per comprendere i fenomeni. La stessa misura del PIL quale indicatore del benessere di una società viene messa sempre più in discussione. Appare terminata la fase delle facili ricette univoche da applicare nelle diverse occasioni. Sono ancora vive nelle memorie le recenti invocazioni al nostro sistema produttivo ad abbandonare il manifatturiero e a proiettarsi nel terziario; a dichiarare defunti i distretti industriali e il Made in Italy; a preconizzare la scomparsa delle PMI perché solo le grandi imprese sarebbero sopravvissute; a spingere il sistema bancario a internazionalizzarsi e a sganciarsi dai territori. L'esperienza concreta ha dimostrato che quelle indicazioni non erano del tutto corrette e corrispondenti ai processi di trasformazione che erano già in corso. Oggi l'unica certezza di cui disponiamo è l'incertezza. I modelli e le ricette possono essere valide in linea generale per delineare uno scenario, ma poi devono essere declinate su territori, settori e sulle diverse tipologie d'impresa: devono essere costruite su misura. Solo così riusciremmo a giustificare e comprendere perché i distretti non sono scomparsi, ma pur nelle difficoltà si stanno trasformando in "dis-larghi"<sup>4</sup>, perché imprese di dimensioni contenute e inserite in filiere internazionali riescono a essere egualmente competitive, perché la manifattura rimane centrale nel si-

---

<sup>4</sup> Per una maggiore definizione di questa categoria si rinvia a Marini D. (2008). Su questa linea interpretativa si inseriscono diversi studi: Delai N. (2006); Corò G. e Grandinetti R. (2007); Guelpa F. e Micelli S. (2007).

stema produttivo, soprattutto quella che ha realizzato innovazioni a 360°, sia di prodotto che di processo, sia di organizzazione interna che nella filiera.

- Il terzo aspetto rinvia alla necessità di superare le antinomie tradizionali, le categorie dicotomiche che vengono ancora oggi utilizzate per interpretare i fenomeni: piccola/grande impresa, Nord Ovest/Nord Est, settori maturi/innovativi, industria/terziario e così via. Anche in questo caso, sono numerosi gli studi che mettono in evidenza come simili criteri non reggano nella loro capacità interpretativa. Un'industria manifatturiera che ha spostato all'estero il lavoro a basso valore aggiunto e ha sviluppato la dimensione terziaria (ricerca, marketing, commercializzazione, ecc.) è ancora del settore industriale o è traslocata nel terziario? Eppure, continua a venire censita come "industria". Ancora: se osserviamo la dislocazione geografica delle medie imprese in Italia, scopriamo che l'80% circa è omogeneamente diffusa nel Nord dell'Italia, che condivide le medesime problematiche, che si assomiglia nelle strategie d'impresa. Ha, dunque, ancora senso sottolineare una diversità fra imprese del Nord Ovest rispetto a quelle del Nord Est? Di più, proprio le medie imprese del Nord hanno rapporti con circa 250 subfornitori, da chi produce a chi commercializza i prodotti, a chi segue i servizi al cliente finale. Cioè, è organizzata in filiera. Dentro alla filiera ci sono imprese medie, piccole e piccolissime che si tengono in una stretta relazione fra loro. Ha ancora senso utilizzare la dimensione come discriminare, pur sapendo che ci sono problematiche specifiche per le diverse tipologie d'impresa? A fronte di queste osservazioni, si può facilmente comprendere come la complessità e l'articolazione dei fenomeni richieda la costruzione di nuove categorie interpretative che siano in grado di catturare meglio le trasformazioni in corso.
- Un quarto aspetto rinvia alla dimensione dello sviluppo locale. L'articolazione del nostro territorio e, per converso, l'incapacità di realizzare politiche di sviluppo in grado di alimentare dal centro l'intero Paese, hanno messo in luce negli anni le risorse dei diversi territori che compongono l'Italia. Solo approssimandosi alle realtà locali è possibile scorgere le potenzialità e le traiettorie di crescita, le singole *performance* che rischiano di annacquare nella media<sup>5</sup>. Nel contempo, ciò dice della nostra frammentazione, della difficoltà di avere come paese uno sviluppo omogeneo. Ma nello stesso tempo, un simile approccio ci offre l'opportunità di individuare le pratiche migliori da potere estendere a livello nazionale.

---

<sup>5</sup> Sono numerosi i contributi e le analisi attente alle dimensioni territoriali: Diamanti I. e Ceccarini L. (2004); Bagnasco A. e Trigilia C. (2005); Berta G. e Pichierrri A. (2007); Marini D. e Oliva S. (2008); Censis (2009).

Gli elementi qui sottolineati aiutano a spiegare perché se, da un lato, sia opportuno maneggiare con cautela definizioni drastiche, come nel caso del declino, dall'altro, ci si debba spingere più a fondo nelle analisi, ricercando anche nuovi criteri di lettura e interpretazione. Non si tratta, si badi bene, di una formula auto-assolutoria, per evitare di prendere consapevolezza dei problemi. Piuttosto, si intende ricercare una maggiore e migliore capacità di osservazione dei fenomeni, al fine di offrire indicazioni più adeguate per superare le difficoltà. A maggior ragione in questa fase di elevata criticità, questo appare un lavoro necessario da realizzare.

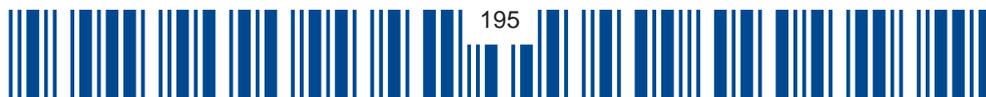
## 2. La percezione e la fiducia

C'è una dimensione, non economica, che influenza fortemente l'intero sistema produttivo, l'economia di un paese, oggi dell'intero mondo. È una dimensione difficilmente catturabile, tanto impalpabile, quanto determinante nei confronti delle scelte e dei comportamenti di tutti: la fiducia. In questo senso, è corretta l'affermazione provocatoria secondo cui "il declino non si misura: si sente, si avvisa"<sup>6</sup>. È la percezione della fiducia a guidare i comportamenti degli operatori economici, così come dei consumatori. In questi periodi di crisi globale, ben si sperimenta cosa tutto ciò significhi. Le scelte dei consumatori vengono rinviate, in attesa di comprendere cosa succederà nel prossimo futuro. Altrettanto avviene fra le imprese e fra gli istituti di credito. In questo comportamento vizioso, il rischio è che il motore dell'economia viaggi a bassissimo regime, in attesa che qualcosa (la fiducia nel futuro) riprenda ad alimentare comportamenti virtuosi. Tuttavia, la fiducia non è facile da alimentare, va costruita sapientemente, tenendo conto che essa si appiglia alle percezioni e in esse trova alimento, più che a fatti oggettivi. Anzi, è più facile che la percezione degli eventi generi la realtà, piuttosto che il contrario; detto altrimenti, non sono sufficienti i dati oggettivi a determinare un cambiamento nei comportamenti della popolazione. Un esempio su tutti è sufficiente a tal proposito: il numero dei reati compiuti complessivamente è diminuito, come testimonia la relazione annuale del Ministero degli Interni, ma ciò non di meno si è allargata la platea di quanti si sentono più insicuri o avvertono accresciuto un senso di insicurezza.

Per guardare al futuro del nostro paese, dunque, è importante provare a misurare la percezione di come e se sia cambiata, in peggio o in meglio, la qualità della vita della popolazione, di come sia percepita la situazione economica e la condizione sociale attuale, quali siano le caratteristiche che ci contraddistinguono rispetto ad altre popolazioni a noi vicine. A tal fine è stato realizzato un

---

<sup>6</sup> È l'incipit dell'editoriale di Auro Palomba alla newsletter "N/E Analisi e commenti", op. cit.



breve sondaggio su un campione di individui residenti in Italia<sup>7</sup>. La ricerca ha un carattere eminentemente esplorativo e di semplice misurazione, giacché affrontare in modo sistematico il tema della qualità della vita avrebbe richiesto uno sforzo conoscitivo assai più ampio e cospicuo, come dimostra la vasta letteratura scientifica al proposito. In questa sede, si intendono illustrare sinteticamente i principali risultati emersi.

### *Come cambia la qualità della vita percepita*

In prima battuta, agli interpellati è stato chiesto di fornire una valutazione circa i cambiamenti intervenuti su un insieme di aspetti, negli ultimi 5 anni, nella realtà territoriale in cui risiedono e vivono. Com'è facile intuire, emerge un quadro complessivo dove gli elementi di peggioramento e, tutt'al più, di stabilità prevalgono. L'immagine prevalente, dunque, racconta di un paese che, per un insieme di fattori, viene vissuto in deterioramento o, quando va bene, rimane fermo, non conosce evoluzioni significative. Osservando però da vicino le risposte è possibile fornire un quadro più articolato delle valutazioni (Tab. 1).

Utilizzando i saldi di opinione<sup>8</sup> è possibile individuare almeno 6 gruppi di aspetti:

- **Migliorati:** all'interno di questo insieme è possibile riconoscere i fattori che rinviano alle forme della cultura e della socialità in senso ampio. Lo sviluppo di iniziative culturali (+24,8%), le possibilità di studiare (+14,7%), la partecipazione associativa (+14,1%) costituiscono gli ambiti che maggiormente si sono sviluppati negli anni recenti su scala locale. Ciò appare avvenire con maggiore frequenza soprattutto nel Nord dell'Italia e nei centri di più piccola dimensione (al di sotto dei 30mila abitanti).
- **Leggermente migliorati:** le occasioni per utilizzare meglio il tempo libero (+5,6%) e la possibilità di poter curare la propria salute (+3,2%) appaiono

---

<sup>7</sup> La popolazione oggetto di campionamento è costituita dai cittadini residenti in Italia di età uguale o maggiore ai 15 anni. Il campione ammonta, complessivamente, a 1.041 unità ed è stato ripartito per regione, età e genere. Le eventuali distorsioni sono state poi bilanciate in fase di elaborazione, attraverso procedure di ponderazione che riconducono la distribuzione di queste variabili alla reale struttura dell'universo. Le interviste sono state realizzate telefonicamente con il sistema C.A.T.I. (*Computer Assisted Telephonic Interviewing*), nel periodo compreso fra il 20 e il 24 gennaio 2009, dalla società di rilevazione Demetra. L'indagine, realizzata da Demos, promossa dalla Piccola Industria di Confindustria, è stata progettata e condotta da Daniele Marini (Università di Padova), con il contributo di Luca Paolazzi (Centro Studi Confindustria). Fabio Bordignon (Demos) ha curato gli aspetti statistici e metodologici.

<sup>8</sup> I saldi di opinione sono calcolati come differenza fra quanti ritengono migliorati e peggiorati negli ultimi 5 anni i singoli aspetti proposti.

**Tab. 1 - Negli ultimi 5 anni, ritiene che dove vive Lei le cose siano (%)**

(N. casi: 1.041)

	Peggiorate	Rimaste uguali	Migliorate	Totale	Saldo	
Le iniziative culturali	15,6	44,0	40,4	100,0	24,8	Migliorate
La possibilità di studiare	16,5	52,3	31,2	100,0	14,7	
La partecipazione ad associazioni	16,0	53,9	30,1	100,0	14,1	
Le occasioni per il tempo libero	21,4	51,6	27,0	100,0	5,6	Leggermente migliorate
Il poter curare la propria salute	26,7	43,4	29,9	100,0	3,2	
La convivenza con gli stranieri	25,6	54,0	20,4	100,0	-5,2	Leggermente peggiorate
Il trasporto pubblico	25,0	56,5	18,5	100,0	-6,5	
La viabilità	41,2	34,0	24,8	100,0	-16,4	Abbastanza peggiorate
La sicurezza sulle strade	39,3	39,5	21,2	100,0	-18,1	
Il fare acquisti	49,4	28,2	22,4	100,0	-27,0	
Il rispetto delle regole	43,8	42,1	14,1	100,0	-29,7	
La criminalità	45,1	42,5	12,4	100,0	-32,7	Molto peggiorate
Il tenore di vita	50,2	37,5	12,3	100,0	-37,9	
L'inquinamento	53,3	35,7	11,0	100,0	-42,3	
L'educazione delle persone	55,7	33,9	10,4	100,0	-45,3	
Le opportunità di lavoro	73,7	21,9	4,4	100,0	-69,3	Fortemente deteriorate

Fonte: Demos.

conoscere un minore scostamento, ma comunque segnalano un segno positivo. Anche in questo caso, le variazioni più significative si registrano nel Nord del Paese per quello che riguarda il tempo libero. Relativamente alle possibilità di curare la propria salute, esiti migliori si ottengono nelle città con una dimensione compresa fra i 30 e i 100mila abitanti.

- **Leggermente peggiorati:** in questo ambito troviamo un esito che costituisce una sorpresa. Per un verso, la convivenza con gli immigrati ottiene un saldo leggermente negativo (-5,2%), tuttavia la prevalenza delle opzioni si colloca sulla stabilità (54,0%) delle condizioni. Unendo a questi, quanti ritengono migliorata la convivenza (20,4%), otteniamo che per tre cittadini su quattro (74,4%) la co-

abitazione con gli immigrati non appare costituire un problema particolarmente significativo. A dispetto delle cronache quotidiane, dunque, la convivenza con la popolazione immigrata appare meno problematica di quanto non emerga. Ovviamente, ciò non significa che non esistano problemi al riguardo. Infatti, la situazione di un peggioramento è avvertita con maggiore intensità nelle regione centrali dell'Italia, dalla componente femminile, le casalinghe, da quanti possiedono un basso titolo di studio, da chi vive nelle città di media dimensione (30-100mila abitanti), dove è cresciuta maggiormente questa parte di popolazione e dove i tradizionali sistemi di controllo sociale vengono allentandosi.

- **Abbastanza peggiorati:** in questa fascia incontriamo le dimensioni di natura infrastrutturale (in senso lato) e di coesione sociale. Per un verso, la viabilità (-16,4%) e la sicurezza sulle strade (-18,1%) appaiono peggiorare in modo simile nel paese, senza che si registrino differenziazioni significative nel campione di interpellati tranne che per le persone con un titolo di studio basso, chi non è in condizione attiva sul mercato del lavoro (in particolare, fra le casalinghe) e risiede nel Mezzogiorno. Analogamente avviene per la stessa possibilità di fare acquisti (-27,0%). Il tema del rispetto delle regole introduce un ulteriore elemento legato alla coesione sociale. In questo caso, il saldo di opinione raggiunge il -29,7%, per poco più di due interpellati su cinque (43,8%) tale dimensione appare peggiorata negli ultimi anni. Tale opzione raccoglie i maggiori consensi soprattutto fra chi vive nelle città di dimensione maggiore di 30mila abitanti, a segnalare come i vincoli sociali e il rispetto delle norme siano percepite meno condivise di un tempo.
- **Molto peggiorati:** qui incontriamo i temi di maggiore attualità. Nell'ordine troviamo la criminalità (-32,7%), il tenore di vita (-37,9%), l'inquinamento (-42,3%) e l'educazione delle persone (-45,3%). Per la metà circa degli intervistati (fra il 45,1% e il 55,7%), in modo sostanzialmente omogeneo nel campione, questi aspetti sono ritenuti peggiorati. Nell'immaginario collettivo, dunque, la convivenza civile, l'ambiente e il timore di perdere il livello di benessere conquistato costituiscono gli aspetti più critici.
- **Drasticamente peggiorati:** figlie dell'attuale situazione economica, le opportunità di lavoro chiudono la classifica dei fattori che sono maggiormente peggiorati. Il saldo di opinione scende per questo aspetto a -69,3%, quasi tre interpellati su quattro (73,7%) ha conosciuto un deciso peggioramento, particolarmente avvertito nelle aree del Centro-Sud.

Al fine di offrire una misura di sintesi dei diversi aspetti indagati, abbiamo creato un indice di "variazione della qualità della vita"<sup>9</sup>, dal quale sono scaturiti tre profili di orientamento (Tab. 2).

---

<sup>9</sup> Tale indicatore è stato costruito sommando le diverse variabili proposte, assegnando un opportuno punteggio alle risposte fornite. Si è così determinato un continuum (da valore 16

I cittadini intervistati si suddividono quasi equamente fra quanti hanno percepito un peggioramento delle condizioni (44,7%) e coloro che non hanno sostanzialmente osservato significativamente mutamenti (43,6%). Solo un interpellato su dieci (11,7%) evidenzia miglioramenti effettivi nelle realtà in cui vive.

Come in precedenza, è possibile individuare le caratteristiche principali che contraddistinguono i diversi orientamenti fra la popolazione indagata:

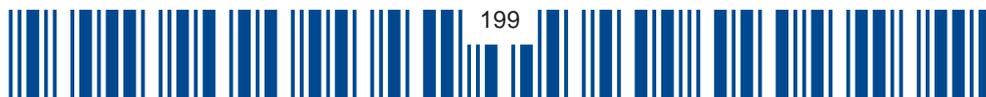
- Chi percepisce più di altri un peggioramento della propria qualità della vita (44,7%) è la componente femminile (49,9%), la fascia di età centrale adulta più presente sul mercato del lavoro (45-54 anni: 55,3%), quanti portano in tasca un basso titolo di studio (53,1%), le casalinghe (64,2%), quanti vivono nel Centro (44,1%), nel Mezzogiorno (53,5%), e nei comuni di più grandi dimensioni (30mila e oltre).
- Una situazione di stabilità (43,6%) è avvertita in misura maggiore dalla componente maschile (48,6%), dai più adulti (55-64 anni: 52,3%), da chi ha un titolo di studio elevato (47,3%), ha un lavoro manuale (50,7%) e risiede nel Nord del Paese (Nord Ovest: 51,2%; Nord Est: 50,5%).
- Il miglioramento, sebbene quantitativamente contenuto (11,7%), trova maggiori sostenitori fra quanti possiedono un diploma (14,1%) o una laurea (12,4%), fanno un lavoro autonomo (16,7%), risiedono nel Nord Est (17,6%) e il loro comune di appartenenza è compreso fra i 10 e i 30mila abitanti (15,9%).

Emerge un profilo del Paese dove le diverse dimensioni che caratterizzano la qualità della vita appaiono perdere di intensità nel tempo o, tutt'al più, sono vissute come stabili. Non v'è dubbio che la congiuntura economica e sociale non volga al bello e l'incertezza sul futuro sia prevalente, condizionando così le valutazioni. Ciò non di meno, l'immagine complessiva appare quella di un paese che intravede un progressivo peggioramento delle proprie condizioni, fermo e un po' fiacco, soprattutto spaccato: con un Mezzogiorno in progressiva difficoltà, un Nord che si percepisce bloccato e un Nord Est che, contrariamente all'immagine comune, appare viversi con un piglio leggermente più positivo rispetto alle altre zone dell'Italia.

Fino a qui, una sorta di primo bilancio analitico rispetto al passato. Ma qual è la valutazione complessiva che la popolazione consegna sulle trasformazioni intervenute sulla qualità della vita? Il risultato offre un duplice esito e manifesta una forbice significativa per quello che riguarda le realtà locali e l'immagine generale dell'Italia (Tab. 3).

---

a 48) individuando al suo interno quanti hanno segnalato una prevalenza di opinioni di peggioramento (intervallo 16-28), di stabilità (intervallo 29-35), miglioramento (intervallo 36-48).



**Tab. 2 - Indice di variazione della qualità della vita (%)**

(N. casi: 1.041)

		Peggiorato	Stabile	Migliorato	Totale
	<b>Tutti</b>	<b>44,7</b>	<b>43,6</b>	<b>11,7</b>	<b>100,0</b>
Genere	Maschio	39,8	48,6	11,6	100,0
	Femmina	49,9	38,4	11,7	100,0
Età	15-24	37,6	48,8	13,6	100,0
	25-34	44,7	43,5	11,8	100,0
	35-44	41,3	44,2	14,5	100,0
	45-54	55,3	30,7	14,0	100,0
	55-64	44,3	52,3	3,4	100,0
	65 e più	46,5	43,3	10,2	100,0
Livello istruzione	Basso	53,1	40,1	6,8	100,0
	Medio	44,1	41,8	14,1	100,0
	Alto	40,3	47,3	12,4	100,0
Attività	Lavoro manuale	35,4	50,7	13,9	100,0
	Lavoro impiegatizio	40,0	47,5	12,5	100,0
	Lavoro autonomo	41,0	42,3	16,7	100,0
	Studente	38,9	46,3	14,8	100,0
	Casalinga	64,2	27,5	8,3	100,0
	Disoccupato	48,8	39,0	12,2	100,0
	Pensionato	45,1	48,6	6,3	100,0
Area geografica	Nord Ovest	36,9	51,2	11,9	100,0
	Nord Est	31,9	50,5	17,6	100,0
	Centro (zona rossa)	44,1	40,9	15,0	100,0
	Sud e Isole	53,5	38,4	8,1	100,0
Dimensione comune	< 10.000 abitanti	41,9	46,6	11,5	100,0
	10-30.000 abitanti	32,9	51,2	15,9	100,0
	31-100.000 abitanti	53,1	36,2	10,7	100,0
	> 100.000 abitanti	60,0	35,0	5,0	100,0

Fonte: Demos.

**Tab. 3 - In generale, Lei ritiene che negli ultimi 5 anni la qualità della vita sia (%)**

(N. casi: 1.041)

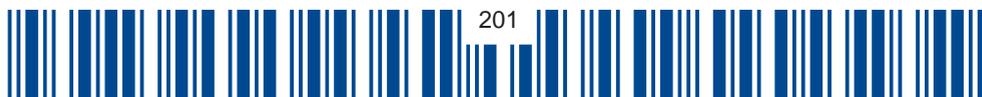
	Comune	Italia
Migliorata di molto	6,1	2,8
Migliorata di poco	27,9	13,8
Rimasta uguale	37,0	17,8
Peggiorata di poco	19,5	30,0
Peggiorata di molto	9,5	35,6
Totale	100,0	100,0

Fonte: Demos.

Da un lato, la qualità della vita negli ultimi 5 anni è migliorata (34,0%) o rimasta uguale (37,0%) nel comune in cui si vive. Il saldo d'opinione registra, seppure di poco, un esito positivo: +5,0%. Dunque, la popolazione non appare poi così scontenta della qualità della vita dove risiede. Dall'altro lato, invece, ben i due terzi (65,6%) degli italiani ritiene che il Paese nel suo complesso abbia conosciuto un peggioramento del livello di qualità della vita, registrando un saldo d'opinione pari a -49,0%. È una conferma indiretta a quello che potremmo definire una specie di strabismo: una volta di più evidenza come la centralità e l'importanza siano assegnate alla periferia, al locale, mentre venga meno una valutazione positiva alla cornice, al Paese in generale, incapace di proporre un quadro nel quale riconoscersi.

Concentrando l'attenzione sui saldi d'opinione (Tab. 4) è possibile sottolineare come, per quanto riguarda il comune di residenza, registrino una situazione di miglioramento in particolare gli uomini (+6,7%), le generazioni più giovani (15-24 anni: +21,4%) e le più anziane (oltre 65 anni: +12,2%), chi porta con sé un titolo non superiore alla licenza dell'obbligo (+10,5%), gli studenti (+25,2%) e quanti non hanno una collocazione sul mercato del lavoro (disoccupati: +13,2%; pensionati: +15,5%), chi risiede nel Nord Italia (Nord Ovest: +20,7%; Nord Est: +20,6%) e in comuni di dimensione più contenuta (meno di 10mila abitanti: +14,4%; 10-30mila abitanti: +19,6%). Lo scontento maggiore, invece, si annida fra le donne (+3,2%), le fasce di età più attive sul mercato del lavoro (fra i 25 e i 54 anni), le casalinghe (-10,8%), chi abita nel Mezzogiorno (-8,5%) e chi vive nei comuni di medie (31-100mila abitanti: - 4,6%) e grandi dimensioni (oltre 100.000 abitanti: -22,3%).

Assai meno articolata è la valutazione, invece, sull'Italia. La valutazione complessivamente negativa (-49,0%) espressa dagli intervistati, e misurata dal saldo d'opinione, non incontra significative differenziazioni all'interno del campione,



**Tab. 4 - In generale, Lei ritiene che negli ultimi 5 anni la qualità della vita sia (%)**

(N. casi: 1.041)

		Comune					Italia				
		Migliorata	Stabile	Peggiorata	Totale	Saldo	Migliorata	Stabile	Peggiorata	Totale	Saldo
<b>Tutti</b>		<b>34,0</b>	<b>37,0</b>	<b>29,0</b>	<b>100,0</b>	<b>5,0</b>	<b>16,6</b>	<b>17,8</b>	<b>65,6</b>	<b>100,0</b>	<b>-49,0</b>
Genere	Maschio	35,1	36,5	28,4	100,0	6,7	17,6	18,2	64,2	100,0	-46,6
	Femmina	32,9	37,4	29,7	100,0	3,2	15,5	17,4	67,1	100,0	-51,6
Età	15-24	40,3	40,8	18,9	100,0	21,4	13,9	20,4	65,7	100,0	-51,8
	25-34	27,4	41,8	30,8	100,0	-3,4	15,7	24,3	60,0	100,0	-44,3
	35-44	30,9	37,3	31,8	100,0	-0,9	11,8	11,3	76,9	100,0	-65,1
	45-54	27,5	36,9	35,6	100,0	-8,1	12,7	17,1	70,2	100,0	-57,5
	55-64	35,8	35,9	28,3	100,0	7,5	22,7	14,2	63,1	100,0	-40,4
	65 e più	40,0	32,2	27,8	100,0	12,2	22,8	21,5	55,7	100,0	-32,9
Livello istruzione	Basso	35,6	39,3	25,1	100,0	10,5	19,4	16,0	64,6	100,0	-45,2
	Medio	32,7	37,1	30,2	100,0	2,5	16,8	19,8	63,4	100,0	-46,6
	Alto	34,1	34,9	31,0	100,0	3,1	14,2	17,0	68,8	100,0	-54,6
Attività	Lavoro manuale	31,1	40,1	28,8	100,0	2,3	12,4	16,3	71,3	100,0	-58,9
	Lavoro impiegatizio	27,9	42,0	30,1	100,0	-2,2	9,4	17,7	72,9	100,0	-63,5
	Lavoro autonomo	33,0	33,0	34,0	100,0	-1,0	21,1	12,6	66,3	100,0	-45,2
	Studente	43,9	37,4	18,7	100,0	25,2	17,9	20,3	61,8	100,0	-43,9
	Casalinga	25,8	37,6	36,6	100,0	-10,8	14,5	18,8	66,7	100,0	-52,2
	Disoccupato	39,4	34,4	26,2	100,0	13,2	15,0	15,0	70,0	100,0	-55,0
	Pensionato	41,5	32,5	26,0	100,0	15,5	24,1	19,4	56,5	100,0	-32,4
Area geografica	Nord Ovest	37,5	45,7	16,8	100,0	20,7	18,8	17,3	63,9	100,0	-45,1
	Nord Est	44,1	32,4	23,5	100,0	20,6	17,5	16,8	65,7	100,0	-48,2
	Centro (zona rossa)	34,5	36,1	29,4	100,0	5,1	11,3	21,5	67,2	100,0	-55,9
	Sud e Isole	28,8	33,9	37,3	100,0	-8,5	17,3	16,6	66,1	100,0	-48,8
Dimensione comune	< 10.000 abitanti	37,5	39,4	23,1	100,0	14,4	18,7	19,6	61,7	100,0	-43,0
	10-30.000 abitanti	39,6	40,4	20,0	100,0	19,6	19,1	15,9	65,0	100,0	-45,9
	31-100.000 abitanti	30,9	33,6	35,5	100,0	-4,6	12,7	16,0	71,3	100,0	-58,6
	> 100.000 abitanti	23,0	31,7	45,3	100,0	-22,3	13,8	18,8	67,4	100,0	-53,6

a eccezione di quanti possiedono un titolo di studio elevato (-54,6%), risiedono nel Centro Italia (-55,9%) e in comuni di medie (-58,6%) e grandi dimensioni (-53,6%). In tutti questi casi, il giudizio assume un peso ulteriormente negativo. Dunque, è opinione diffusa e prevalente nell'immaginario collettivo che se nel proprio comune di residenza la qualità della vita non sia mutata in senso negativo, soprattutto al Nord e nei comuni di dimensione più contenute, tuttavia è il Bel Paese nel suo complesso a registrare una significativa difficoltà nel migliorare le proprie performance.

Oltre alle diverse valutazioni sui cambiamenti intervenuti, è stato chiesto agli interpellati di evidenziare quali potrebbero essere i temi su cui sarebbe urgente e importante agire al fine di migliorare la qualità della vita sia nell'area di residenza, sia in Italia.

Appare significativo sottolineare come, per quanto riguarda il comune di residenza e ancor di più per l'Italia, la popolazione interpellata ponga al primo posto tra azioni da realizzare il tema della coesione sociale e della fiducia fra le persone (Tab. 5).

Quasi un interpellato su quattro (23,7%) lo indica per la città in cui vive e ben un terzo (35,1%) per l'intero Paese. Dunque, il tema delle relazioni comunitarie appare l'elemento fondante ed effettivamente migliorativo della qualità della vita. In secondo luogo, l'accento viene posto su uno sviluppo dei servizi sociali, anche in questo caso sia per quello che riguarda il comune (17,6%) e in misura ancora maggiore per l'Italia (26,1%). Un'analisi di maggiore dettaglio, pur nella omogeneità delle indicazioni, consente di evidenziare alcune differenze (Tab. 6).

**Tab. 5 - L'aspetto più importante su cui intervenire per migliorare la qualità della vita (%)**

(N. casi: 1.041)

	Comune		Italia	
	1° scelta	2° scelta	1° scelta	2° scelta
La fiducia fra le persone	23,7	20,1	35,1	24,0
I servizi sociali	17,6	18,5	26,1	18,7
Il traffico	16,8	14,3	10,4	14,4
La disponibilità di trasporti pubblici	13,1	12,2	7,0	13,8
Le opportunità culturali	10,8	16,3	8,6	10,5
Le caratteristiche ambientali e naturali	10,1	9,1	9,3	13,6
I servizi per il tempo libero	7,9	9,5	3,5	5,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Demos

**Tab. 6 - L'aspetto più importante su cui intervenire per migliorare la qualità della vita (1 scelta, %)**

(N. casi: 1.041)

	Nord Ovest		Nord Est		Centro (zona rossa)		Sud e Isole		Totale	
	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia
Le caratteristiche ambientali e naturali	7,7	6,2	5,6	6,6	6,3	11,4	14,7	11,0	10,2	9,3
Il traffico	19,4	16,3	15,9	8,3	16,4	3,2	15,7	10,7	16,8	10,3
I servizi sociali	14,1	21,6	17,5	23,1	24,9	33,5	16,5	26,3	17,7	26,2
Le opportunità culturali	9,3	9,3	9,5	10,7	8,5	6,5	13,3	8,7	10,9	8,8
La disponibilità di trasporti pubblici	12,5	6,6	17,5	6,6	7,9	8,1	14,5	6,9	13,0	7,0
I servizi per il tempo libero	9,7	3,1	11,1	3,3	7,4	3,2	5,9	3,8	7,8	3,4
La fiducia fra le persone	27,3	36,9	22,9	41,4	28,6	34,1	19,4	32,6	23,6	35,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	< 10.000 ab.		10-30.000 ab.		30-100.000 ab.		> 100.000 ab.		Totale	
	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia
Le caratteristiche ambientali e naturali	10,3	9,9	9,6	6,6	10,8	10,7	9,5	10,2	10,1	9,3
Il traffico	11,8	11,5	16,7	9,9	21,2	10,7	21,9	8,4	16,8	10,4
I servizi sociali	16,1	24,8	18,7	26,0	18,7	26,3	17,8	28,4	17,6	26,1
Le opportunità culturali	11,2	7,8	10,0	7,9	15,8	10,2	5,3	9,6	10,8	8,6
La disponibilità di trasporti pubblici	12,6	8,4	16,3	7,0	9,9	4,6	13,6	7,8	13,2	7,1
I servizi per il tempo libero	10,3	3,7	7,6	3,7	6,4	4,1	4,7	1,8	7,8	3,5
La fiducia fra le persone	27,7	33,9	21,1	38,9	17,2	33,4	27,2	33,8	23,7	35,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Oltre agli aspetti menzionati, i residenti nel Nord mettono l'accento anche sui temi di una maggiore disponibilità di mezzi di trasporto pubblico per fronteggiare le questioni legate all'intasamento del traffico. A differenza degli altri interpellati, la popolazione del Mezzogiorno appare identificare meno una opzione strategica, ma si suddivide quasi equamente fra le diverse scelte proposte, quasi a simboleggiare la necessità di una complessità di interventi per elevare la qualità della vita. Sotto il profilo della classe dimensionale dei centri, all'aumentare del numero di abitanti la tendenza è a concentrare le azioni d'intervento. Se nei comuni più piccoli (al di sotto dei 10mila abitanti) le richieste si disperdono quasi omogeneamente sugli ambiti proposti, via via che accresce la dimensione di residenza l'opzione si concentra sul migliorare le condizioni del traffico.

### La fase in cui ci troviamo

La fase economica e sociale in cui è inserito il nostro paese è, com'è noto, di profonda trasformazione, in virtù di una crisi profonda che ha pochi pari nell'epoca recente dell'industrializzazione. Come viene vissuta dagli italiani questa situazione? Cosa segna il loro termometro sotto il profilo delle condizioni economiche e sociali? Gli esiti delle domande poste confermano la divergenza di percezione che abbiamo già rilevato rispetto alla qualità della vita (Tab. 7). Se, per un verso, la realtà socio-economica loro più prossima non volge certamente a un miglioramento, dall'altro, la situazione italiana appare essere contrassegnata da un progressivo peggioramento: in balia fra il declino e l'incertezza.

Sotto il profilo della situazione economica, la sensazione prevalente (32,8%) è che l'economia della propria zona stia vivendo un momento di stabilità, se non persino di sviluppo (18,2%). Un'analogia situazione non avviene per l'intero

**Tab. 7 - Dal punto di vista economico si trova in una fase di (%)**

(N. casi: 1.041)

	Comune	Italia
Forte sviluppo	1,5	1,1
Sviluppo	16,7	3,0
Stabilità	32,8	10,3
Peggioramento	20,7	32,6
Declino	10,6	20,5
Incertezza	17,7	32,5
Totale	100,0	100,0

Fonte: Demos.

Paese, invece: solo un decimo degli interpellati (10,3%) ritiene vi sia stabilità e solo il 4,1% reputa sia in corso uno sviluppo. Piuttosto, prevale l'immagine di un'economia che a livello locale vive un momento di peggioramento (20,7%) o addirittura di declino (10,6%). Per l'Italia, il quadro si fa a tinte ancora più fosche: un terzo segnala un peggioramento (32,6%), il 20,5% ne paventa un declino. Infine, non sono marginali quanti percepiscono l'attuale stato dell'economia come un momento di profonda incertezza: il 17,7% per l'area di residenza e ben il 32,5% per l'Italia.

L'incertezza si fa ancora più consistente se chiediamo agli intervistati di spostare la loro osservazione sul piano delle condizioni sociali (Tab. 8). Analogamente alle valutazioni sull'economia, registriamo una situazione peggiore per l'Italia rispetto all'area di abitazione. Con l'esito che su entrambi i piani (locale e nazionale) aumentano quanti ritengono che le condizioni sociali siano stabili o incerte.

Quindi, sia sotto il profilo economico che quello sociale, gli italiani avvertono una diversità di condizioni: la propria realtà territoriale sembra reagire leggermente meglio, pur segnalando un peggioramento della situazione complessiva, nei confronti dell'Italia cui si attribuisce un significativo aggravamento o un declino. Su tutto, però, aleggia una situazione di incertezza che disorienta, impedisce di guardare al futuro con fiducia.

**Tab. 8 - Dal punto di vista delle condizioni sociali si trova in una fase di (%)**

(N. casi: 1.041)

	Comune	Italia
Forte sviluppo	0,8	0,7
Sviluppo	9,1	5,2
Stabilità	39,6	19,6
Peggioramento	19,1	28,2
Declino	7,4	14,2
Incertezza	24,0	32,1
Totale	100,0	100,0

Fonte: Demos.

Per provare a individuare una sintesi di simili orientamenti, come in precedenza, abbiamo costruito un indice della percezione dello sviluppo socio-economico<sup>10</sup> (Tab. 9). Analogamente ai risultati precedenti, la distanza fra l'area di residenza e la media nazionale appare in tutta la sua evidenza. Un terzo degli italiani (36,3%) individua nella stabilità l'attuale situazione socio-economica della realtà in cui vive e il 17,9% ipotizza vi sia addirittura uno sviluppo complessivo. Per l'Italia la valutazione è significativamente inferiore: solo il 16,0% intravede una condizione di stabilità e ancor meno lo sviluppo (5,8%). Viceversa, per il nostro paese prevale la sensazione di peggioramento (37,4%) e di declino (26,9%). Ma ciò risulta in modo meno intenso per il comune di residenza (peggioramento: 28,8%; declino: 10,5%). La stessa dimensione di totale incertezza sia sul versante economico, sia su quello sociale, associa il 6,5% degli italiani in relazione al livello locale, ma raddoppia quando l'opinione si sposta sull'ambito nazionale (13,9%).

**Tab. 9 - Indice condizione socio-economico (%)**

(N. casi: 1.041)

	Comune	Italia
Sviluppo	17,9	5,8
Stabilità	36,3	16,0
Peggioramento	28,8	37,4
Declino	10,5	26,9
Incertezza	6,5	13,9
Totale	100,0	100,0

Fonte: Demos.

<sup>10</sup> Questo indicatore è stato costruito sommando le due variabili proposte, assegnando un opportuno punteggio alle risposte fornite (da 1 a 5) e considerando a parte le risposte "incertezza" (valore 11), così da neutralizzarne l'effetto. Si è così determinato un continuum (da valore 2 a 22) individuando al suo interno quanti hanno segnalato una prevalenza di opinioni di sviluppo (intervallo 2-5 e 12-13), stabilità (valore 6 e 14), peggioramento (intervallo 7-8 e valore 15), declino (intervallo 9-10 e valore 16), infine di incertezza (valore 22).

Un'analisi di dettaglio permette di individuare alcune caratteristiche dei rispondenti (Tab. 10).

- La sensazione di una fase di sviluppo sotto il profilo socio-economico a livello locale è sottolineata maggiormente dai più giovani (15-24 anni) e dai più adulti (oltre 65 anni), fra chi possiede un basso titolo di studio, chi ha un lavoro autonomo, le casalinghe e i pensionati, risiede nel Nord Ovest e nel Centro Italia e nei comuni di più piccola dimensione (al di sotto dei 10mila abitanti). Per l'ambito nazionale, invece, non ci sono scostamenti di rilievo fra i rispondenti.
- Una condizione di stabilità socio-economica complessiva vede una maggiore convinzione ancora nei più giovani (15-24 anni) e negli adulti (55-64 anni), fra i disoccupati, gli studenti e i lavoratori autonomi, chi risiede nel Nord e vive nei centri di dimensione compresa fra i 10 e i 30mila abitanti. In questo caso, il profilo tendenziale è omogeneo sia per le risposte relative all'ambito locale, sia a quello nazionale.
- Quanti sottolineano il peggioramento socio-economico in ambito locale non hanno scarti significativi, a eccezione di coloro che risiedono nei comuni di grandi dimensioni (oltre i 100mila abitanti). Per l'Italia, invece, manifestano una simile opinione in particolare le generazioni più giovani (15-24 anni) e gli adulti (55-64 anni), chi possiede un basso titolo di studio e abita nel Centro Italia.
- Chi sperimenta una sensazione di declino complessivo, parimenti per il livello locale e nazionale, sono coloro che hanno un titolo di studio elevato e fanno un lavoro impiegatizio, ovvero il ceto medio. Per l'Italia intravedono una situazione di declino soprattutto coloro che vivono nel Nord Est e nel Centro, le aree a maggiore diffusione di piccole e medie imprese.

**Tab. 10 - Indice condizione socio-economico (%)**

(N. casi: 1.041)

	Sviluppo		Stabilità		Peggioramento		Declino		Incertezza		Totale	
	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia	Comune	Italia
Totale	17,9	5,8	36,3	16,0	28,8	37,4	10,5	26,9	6,5	13,9	100,0	100,0
Genere												
Maschio	17,5	5,2	38,4	20,1	28,5	36,1	9,7	26,4	5,9	12,2	100,0	100,0
Femmina	18,4	6,4	34,3	12,1	29,1	38,6	11,2	27,4	7,0	15,5	100,0	100,0
Età												
15-24	21,3	7,4	43,2	18,9	21,3	43,2	5,0	23,1	9,2	7,4	100,0	100,0
25-34	15,8	3,5	35,0	17,4	24,6	32,1	12,3	32,2	12,3	14,8	100,0	100,0
35-44	15,3	3,1	38,2	15,2	28,4	36,2	12,2	28,1	5,9	17,4	100,0	100,0
45-54	12,8	5,7	35,9	13,4	32,7	33,2	11,5	31,8	7,1	15,9	100,0	100,0
55-64	15,9	5,6	40,2	16,0	28,8	41,6	9,8	22,4	5,3	14,4	100,0	100,0
65 e più	25,0	8,8	28,3	16,1	33,5	38,0	10,8	24,4	2,4	12,7	100,0	100,0
Livello istruzione												
Basso	19,5	7,9	39,1	21,5	32,8	41,1	6,6	21,6	2,0	7,9	100,0	100,0
Medio	16,8	4,5	37,3	16,8	30,4	38,9	8,7	23,6	6,8	16,2	100,0	100,0
Alto	17,8	6,0	33,0	11,1	24,3	33,0	15,2	34,3	9,7	15,6	100,0	100,0
Attività												
Lavoro manuale	15,4	5,1	33,3	12,7	30,8	40,6	11,1	26,3	9,4	15,3	100,0	100,0
Lavoro impiegatizio	13,8	3,3	36,0	10,5	28,7	35,3	12,7	34,3	8,8	16,6	100,0	100,0
Lavoro autonomo	22,4	2,1	41,9	18,1	20,4	39,3	8,2	27,7	7,1	12,8	100,0	100,0
Studente	15,5	7,3	45,7	22,0	23,3	37,4	8,6	25,2	6,9	8,1	100,0	100,0
Casalanga	20,1	6,3	29,3	14,8	33,7	36,9	10,9	25,0	6,0	17,0	100,0	100,0
Disoccupato	12,1	6,7	51,7	21,7	22,4	33,2	6,9	26,7	6,9	11,7	100,0	100,0
Pensionato	21,0	8,0	32,2	17,9	32,1	38,0	11,6	23,2	3,1	12,9	100,0	100,0
Nord Ovest	24,0	8,1	44,2	17,8	17,4	32,4	10,3	26,7	4,1	15,0	100,0	100,0
Nord Est	13,5	4,1	47,5	11,4	29,4	34,1	4,0	35,0	5,6	15,4	100,0	100,0
Centro (zona rossa)	21,1	3,7	32,0	11,5	29,9	41,9	10,8	31,4	6,2	11,5	100,0	100,0
Sud e Isole	14,0	6,1	30,1	18,4	35,0	39,2	12,5	22,5	8,4	13,8	100,0	100,0
Area geografica												
< 10.000 abitanti	20,0	6,4	38,0	18,8	28,5	34,6	7,6	27,2	5,9	13,0	100,0	100,0
10-30.000 abitanti	14,5	6,1	46,9	18,0	27,8	37,1	6,2	23,7	4,6	15,1	100,0	100,0
31-100.000 abitanti	18,9	5,8	37,9	13,5	23,8	39,8	13,1	28,4	6,3	12,5	100,0	100,0
> 100.000 abitanti	17,2	4,6	15,5	10,3	36,9	39,9	19,5	28,6	10,9	16,6	100,0	100,0

### 3. Le caratteristiche e gli orientamenti degli italiani

Interpellati sulle caratteristiche e gli orientamenti di valore che più di altri definiscono il profilo degli italiani (Tabb. 11 e 12), troviamo una conferma a stereotipi diffusi nell'immaginario collettivo non solo nazionale, ma anche internazionale. Chiedendo agli italiani di scegliere quale opzione identifichi meglio le qualità specifiche nostrane si colloca al primo posto la classica arte di arrangiarsi (38,7%). È un tratto che accomuna in modo quasi indifferenziato le opinioni degli italiani e sostenuto con un maggiore vigore dalle generazioni di età compresa fra i 25 e i 44 anni e da chi risiede nel Centro Italia. Segue un terzetto di aspetti che ottiene sostanzialmente un medesimo peso: la tradizione cattolica (16,3%), gli interessi familiari (16,0%) e la creatività (15,5%). La tradizione cattolica annovera fra coloro che sostengono con più forza questa opzione di valore la componente femminile, i più anziani, quanti possiedono un basso titolo di studio, gli inattivi sul mercato del lavoro (casalinghe e pensionati), chi risiede nel Nord Ovest e nel Mezzogiorno e vive nei piccoli comuni (10-30mila abitanti). La dimensione familistica, com'è facilmente intuibile considerando le oggettive condizioni di vita, trova una maggiore diffusione fra i più giovani (fino a 34 anni), quanti hanno fermato il loro percorso scolastico all'obbligo e attualmente sono ai margini del mercato del lavoro (studenti, casalinghe e disoccupati). La creatività, a sua volta, ha nella componente maschile, fra gli adulti (45-54 anni), chi porta in tasca almeno una laurea e vive nel Nord Est il profilo degli interpellati che più di altri incarna questa dimensione. Va altresì sottolineato come il senso dell'appartenenza locale e municipale, oltre e ancor più che l'individualismo, ottenga un consenso marginale fra la popolazione. Come a voler sottolineare che i processi di identificazione passano maggiormente presso la sfera simbolica (famiglia e religione) e quella della versatilità quotidiana (arrangiarsi e creatività).

**Tab. 11 - I caratteri che distinguono gli italiani dagli altri popoli (%)**

(N. casi: 1.041)

	1° scelta	2° scelta
Arte di arrangiarsi	38,7	20,3
Tradizione cattolica	16,3	19,8
Interessi familiari	16,0	23,6
Creatività	15,5	19,4
Individualismo	9,5	11,9
Appartenenza locale, municipale	4,0	5,0
Totale	100,0	100,0

Fonte: Demos.

**Tab. 12 - I caratteri che distinguono gli italiani dagli altri popoli (1ª scelta, %)**

(N. casi: 1.041)

		Arte di arrangiarsi	Interessi familiari	Creatività	Appartenenza locale	Tradizione cattolica	Individualismo	Totale
	Totale	38,7	16,0	15,5	4,0	16,3	9,5	100,0
Genere	Maschio	36,8	14,8	19,1	4,7	13,0	11,6	100,0
	Femmina	40,3	17,2	12,2	3,5	19,3	7,5	100,0
Età	15-24	21,4	31,0	14,5	6,9	14,5	11,7	100,0
	25-34	43,6	23,1	14,5	5,1	7,7	6,0	100,0
	35-44	47,2	8,7	15,3	1,3	16,6	10,9	100,0
	45-54	40,2	10,1	20,8	4,4	10,7	13,8	100,0
	55-64	38,4	13,0	13,7	6,8	17,1	11,0	100,0
	65 e più	37,6	16,3	14,0	2,8	25,1	4,2	100,0
Livello istruzione	Basso	38,5	19,0	9,1	3,8	26,2	3,4	100,0
	Medio	39,5	16,3	16,6	2,6	14,3	10,7	100,0
	Alto	37,6	13,7	19,0	5,9	10,9	12,9	100,0
Attività	Lavoro manuale	41,2	9,9	16,0	3,1	19,1	10,7	100,0
	Lavoro impiegatizio	41,4	13,0	17,4	3,8	7,6	16,8	100,0
	Lavoro autonomo	36,8	11,6	25,3	4,2	13,7	8,4	100,0
	Studente	23,2	24,0	15,7	6,6	16,5	14,0	100,0
	Casalanga	38,5	20,9	10,7	2,7	21,9	5,3	100,0
	Disoccupato	49,1	23,7	11,9	5,1	5,1	5,1	100,0
Area geografica	Pensionato	41,5	13,2	14,5	4,3	20,5	6,0	100,0
	Nord Ovest	37,0	13,0	15,4	3,1	18,1	13,4	100,0
	Nord Est	37,7	15,4	20,0	5,4	9,2	12,3	100,0
	Centro (zona rossa)	46,5	13,9	13,9	4,8	9,1	11,8	100,0
	Sud e isole	36,2	18,7	15,0	4,1	20,3	5,7	100,0
	< 10.000 abitanti	38,5	19,2	14,5	4,7	15,6	7,5	100,0
Dimensione comune	10-30.000 abitanti	36,0	14,9	15,3	1,6	21,6	10,6	100,0
	31-100.000 abitanti	40,0	12,1	15,8	5,1	15,8	11,2	100,0
	> 100.000 abitanti	40,5	16,1	17,8	4,4	10,6	10,6	100,0

Fonte: Demos.

**Tab. 13 - Gli orientamenti che caratterizzano gli italiani (%)**

(N. casi: 1.041)

	1° scelta	2° scelta
Raccomandazioni, favoritismi	34,3	25,8
Evadere le tasse	25,5	25,5
Rispettare le leggi	15,1	12,6
Fiducia nello Stato	11,0	10,9
Adesione ai valori democratici	7,1	11,6
Appartenenze ideologiche	7,0	13,6
Totale	100,0	100,0

Fonte: Demos.

Oltre ai caratteri che li identificano, abbiamo chiesto agli interpellati anche di scegliere gli orientamenti di valore che costituiscono i riferimenti per i comportamenti quotidiani (Tabb. 13 e 14). Ne esce un quadro dove le pratiche individuali, per lo più al di fuori di un contesto di norme condivise, appaiono essere quelle che più di altre guidano le azioni dei soggetti. La maggioranza delle opinioni si concentra su due dimensioni. La prima è quella che definisce gli italiani attenti alle raccomandazioni, alla ricerca di favoritismi (34,3%). È un'opinione diffusa che non incontra significative diversità all'interno degli interpellati e che si lega, in buona misura, con l'arte di arrangiarsi; la seconda identifica gli italiani come evasori delle tasse (25,5%). Anche in questo caso, si tratta di una valutazione diffusa, ma che ottiene un'accentuazione maggiore presso la componente maschile, nelle età centrali (35-54 anni), chi ha un titolo di studio basso, fra le persone attive sul mercato del lavoro e chi risiede nei centri con un numero maggiore di 30.000 abitanti. Più sullo sfondo, troviamo, per contro, le dimensioni centrali di una convivenza civile e della coesione: la legalità, lo Stato, i valori democratici. Tutte queste dimensioni oscillano fra il 7,1% e il 15,1%. Infine, le appartenenze ideologiche sembrano essere quelle che meno di altre orientano le azioni degli italiani (7,0%). Dunque, la dimensione particolare, il sapersi districare autonomamente anche a dispetto delle norme, quasi ci si dovesse sbrogliare all'interno di un complicato groviglio, è la visione prevalente che ispira l'azione degli italiani. In barba alle regole della convivenza che vanno sì rispettate, ma declinate e adattate nel quotidiano.

**Tab. 14 - I caratteri che distinguono gli italiani dagli altri popoli (1 scelta, %)**

(N. casi: 1.041)

		Valori democratici	Evasori	Fiducia nello Stato	Rispetto delle leggi	Raccomandazioni	Appartenenze ideologiche	Totale
	Totale	7,1	25,5	11,0	15,1	34,3	7,0	100,0
Genere	Maschio	8,3	25,6	11,2	11,8	36,7	6,4	100,0
	Femmina	6,1	25,5	10,9	18,4	31,6	7,5	100,0
Età	15-24	5,9	30,6	18,8	8,2	21,2	15,3	100,0
	25-34	17,6	28,3	6,8	2,7	27,0	17,6	100,0
	35-44	6,1	23,1	8,2	14,3	31,3	17,0	100,0
	45-54	10,0	22,0	13,0	7,0	38,0	10,0	100,0
	55-64	14,8	24,8	11,1	21,0	16,0	12,3	100,0
	65 e più	18,2	26,3	10,0	18,2	17,3	10,0	100,0
Livello istruzione	Basso	38,5	19,0	9,1	3,8	26,2	3,4	100,0
	Medio	39,5	16,3	16,6	2,6	14,3	10,7	100,0
	Alto	37,6	13,7	19,0	5,9	10,9	12,9	100,0
Attività	Lavoro manuale	11,0	21,3	10,2	9,4	42,6	5,5	100,0
	Lavoro impiegatizio	5,0	30,0	7,2	7,8	41,7	8,3	100,0
	Lavoro autonomo	6,4	28,7	4,3	8,5	40,4	11,7	100,0
	Studente	0,8	29,7	10,2	12,7	39,8	6,8	100,0
	Casalanga	6,7	23,0	11,2	27,0	27,0	5,1	100,0
	Disoccupato	3,2	34,0	14,5	12,9	30,6	4,8	100,0
Area geografica	Pensionato	11,7	21,2	16,7	18,9	24,3	7,2	100,0
	Nord Ovest	10,5	25,9	9,2	15,1	31,8	7,5	100,0
	Nord Est	8,5	24,8	15,5	7,0	35,7	8,5	100,0
	Centro (zona rossa)	6,3	27,5	6,9	17,5	31,7	10,1	100,0
Dimensione comune	Sud e Isole	5,2	24,6	12,8	16,3	36,1	5,0	100,0
	< 10.000 abitanti	8,7	24,1	13,1	16,3	30,5	7,3	100,0
	10-30.000 abitanti	6,8	30,8	11,2	14,4	30,4	6,4	100,0
	31-100.000 abitanti	5,9	20,7	10,8	13,8	41,4	7,4	100,0
	> 100.000 abitanti	5,6	26,4	6,7	15,2	39,9	6,2	100,0

Fonte: Demos.

#### 4. L'erba del vicino

Il detto popolare secondo il quale ciò che appartiene agli altri è migliore per definizione viene sostanzialmente confermato dagli intervistati. È stato chiesto di dichiarare se, a loro avviso, in Italia si viva meglio, peggio o in egual modo rispetto ad alcuni paesi europei (Tab. 15). In generale, si ritiene che la Spagna assieme alla Francia siano i paesi dove la qualità della vita sia essenzialmente analoga a quella del nostro paese: due interpellati su tre circa ritengono che in Italia si viva meglio o allo stesso modo; un terzo, invece, vede migliori condizioni di vita all'estero. Diversamente si pongono altre due realtà nazionali: l'Inghilterra e la Germania. In questi casi, la quota di quanti ritengono che lì si possa vivere meglio rispetto al nostro paese sfiorano la metà degli interpellati, con un leggero favore nei confronti dello stato tedesco. La Svizzera, a sua volta, sembra costituire il lido più ambito: oltre due interpellati su tre (69,9%) intravede in quella nazione il posto dove si vive meglio che in Italia. Per avere una misura di sintesi, abbiamo costruito un indice di esterofilia<sup>11</sup> che provasse a identificare meglio la propensione degli italiani a considerare il paese in cui vive migliore o peggiore rispetto ad altri (Tab. 16). In questo modo, rileviamo che ben il 45,3% ritiene che in generale all'estero la qualità della vita sia migliore, il 36,4% non intravede differenze particolari, mentre il 18,3% è convinto che in Italia si viva decisamente meglio che altrove.

Gli esterofili (quanti ritengono che all'estero si viva meglio) si annidano maggiormente fra le generazioni più giovani (15-34 anni), quanti hanno acquisito un

**Tab. 15 - In Italia, rispetto agli altri paesi europei si vive (%)**

(N. casi: 1.041)

	Peggio	Uguale	Meglio	Totale	Saldo
Svizzera	69,9	12,0	18,1	100,0	51,8
Germania	44,1	28,1	27,8	100,0	16,3
Inghilterra	45,4	18,5	36,1	100,0	9,3
Francia	35,0	39,7	25,3	100,0	9,7
Spagna	33,8	34,7	31,5	100,0	2,3

Fonte: Demos.

<sup>11</sup> L'indice è stato costruito sommando le variabili-paese proposte, assegnando un opportuno punteggio alle risposte fornite (da 1 a 5). Si è così determinato un continuum (da valore 5 a 15) individuando al suo interno quanti hanno segnalato una prevalenza di opinioni che indicavano che in Italia si viva peggio (intervallo 5-7), uguale (intervallo 8-12), meglio (intervallo 13-15).

**Tab. 16 - Indice esterofilia (%)**

(N. casi: 1.041)

		Si vive meglio all'estero	Uguale	Si vive meglio in Italia	Totale	Saldo
	Totale	45,3	36,4	18,3	100,0	27,0
Genere	Maschio	44,1	34,6	21,3	100,0	22,8
	Femmina	46,6	38,4	15,0	100,0	31,6
Età	15-24	53,2	40,3	6,5	100,0	46,7
	25-34	52,1	39,4	8,5	100,0	43,6
	35-44	48,2	35,2	16,6	100,0	31,6
	45-54	40,0	40,0	20,0	100,0	20,0
	55-64	43,2	29,5	27,3	100,0	15,9
	65 e più	34,5	31,9	33,6	100,0	0,9
Livello istruzione	Basso	35,7	37,2	27,1	100,0	8,6
	Medio	38,6	41,7	19,7	100,0	18,9
	Alto	55,3	31,3	13,4	100,0	41,9
Attività	Lavoro manuale	34,3	52,8	12,9	100,0	21,4
	Lavoro impiegatizio	55,1	32,6	12,3	100,0	42,8
	Lavoro autonomo	59,4	23,0	17,6	100,0	41,8
	Studente	51,4	41,0	7,6	100,0	43,8
	Casalinga	30,9	44,6	24,5	100,0	6,4
	Disoccupato	54,2	37,5	8,3	100,0	45,9
	Pensionato	36,3	29,4	34,3	100,0	2,0
Area geografica	Nord Ovest	37,4	41,5	21,1	100,0	16,3
	Nord Est	37,1	40,4	22,5	100,0	14,6
	Centro (zona rossa)	40,3	39,6	20,1	100,0	20,2
	Sud e Isole	55,4	30,1	14,5	100,0	40,9
Dimensione comune	< 10.000 abitanti	43,0	33,2	23,8	100,0	19,2
	10-30.000 abitanti	38,7	45,7	15,6	100,0	23,1
	31-100.000 abitanti	44,0	39,7	16,3	100,0	27,7
	> 100.000 abitanti	60,3	25,4	14,3	100,0	46,0

Fonte: Demos.

titolo di studio elevato, chi fa un lavoro impiegatizio o è un lavoratore autonomo, chi è studente o disoccupato. Soprattutto, sono i cittadini del Mezzogiorno e quelli che abitano nelle città di più grandi dimensioni (oltre i 100mila abitanti) a percepire una condizione migliore di vita all'estero. Per converso, i nazionalisti (quanti vedono nel Bel Paese il posto migliore) si ritrovano maggiormente presso la componente maschile, fra i più anziani e in proporzione diretta al crescere dell'età, coloro che hanno raggiunto un basso livello di studi, i pensionati. In particolare, chi risiede nel Centro Nord e nei paesi di più piccola dimensione (al di sotto dei 10mila abitanti).

Dunque, per un verso, non può non sorprendere come gli italiani si rappresentino come quelli che sono abili nell'arte dell'arrangiarsi, nel dribblare le regole, nello stesso tempo, guardino con maggiore favore proprio ai paesi dove l'ordine e il senso civico sono maggiori per antonomasia, come alle realtà dove la qualità della vita sia migliore. Per altro verso, non può non destare ulteriore preoccupazione per la tenuta civica e del tessuto sociale il fatto che le popolazioni del Mezzogiorno guardino all'estero con maggiore propensione favorevole.

## 5. Le direzioni dello sviluppo

Un ultimo aspetto considerato nella ricerca è legato alle direzioni che lo sviluppo dovrebbe intraprendere in questa fase. Agli intervistati è stato richiesto di scegliere rispetto a quattro possibili linee strategiche che corrispondono ad altrettante visioni di una possibile crescita futura (Tabb. 17 e 18).

L'opzione che raccoglie decisamente il più largo consenso è quella che sostiene, pur nella necessità di continuare a produrre e a lavorare per incrementare la ricchezza, l'urgenza di prestare maggiore attenzione alla qualità dello sviluppo medesimo (53,9%). Le generazioni più giovani e quelle attive sul mercato del lavoro (fino ai 54 anni), quanti hanno fatto un percorso di studi che li ha portati ad acquisire almeno un diploma di scuola superiore, chi abita nei comuni di

**Tab. 17 - Le direzioni dello sviluppo (%)**

(N. casi: 1.041)

E' necessario continuare a produrre e a lavorare, prestando più attenzione alla qualità dello sviluppo	53,9
E' necessario continuare a produrre e a lavorare, perché se rallentiamo potremmo perdere la ricchezza che abbiamo costruito	29,9
Il benessere che abbiamo costruito può bastare. L'importante è difenderlo	11,5
Una maggiore qualità dello sviluppo richiede una riduzione della crescita	4,7
Totale	100,0

Fonte: Demos.

**Tab. 18 - Le direzioni dello sviluppo (%)**

(N. casi: 1.041)

		<b>È necessario continuare a produrre e a lavorare, perché se rallentiamo potremmo perdere la ricchezza che abbiamo costruito</b>	<b>È necessario continuare a produrre e a lavorare, prestando più attenzione alla qualità dello sviluppo</b>	<b>Il benessere che abbiamo costruito può bastare. L'importante è difenderlo</b>	<b>Una maggiore qualità dello sviluppo richiede una riduzione della crescita</b>	<b>Totale</b>
	Totale	29,9	53,9	11,5	4,7	100,0
Età	15-24	23,5	59,1	13,4	4,0	100,0
	25-34	24,1	62,1	9,5	4,3	100,0
	35-44	26,1	57,8	10,0	6,1	100,0
	45-54	17,6	61,6	14,5	6,3	100,0
	55-64	45,6	43,4	8,1	2,9	100,0
	65 e più	41,1	42,9	12,8	3,2	100,0
Livello istruzione	Basso	44,6	40,2	13,3	1,9	100,0
	Medio	24,6	58,3	13,3	3,8	100,0
	Alto	24,6	59,7	8,1	7,6	100,0
Attività	Lavoro manuale	30,2	50,4	16,3	3,1	100,0
	Lavoro impiegatizio	21,7	61,5	9,2	7,6	100,0
	Lavoro autonomo	24,2	58,9	9,5	7,4	100,0
	Studente	21,5	60,4	14,0	4,1	100,0
	Casalinga	31,7	50,6	14,5	3,2	100,0
	Disoccupato	29,5	60,6	6,6	3,3	100,0
	Pensionato	41,5	45,4	9,3	3,8	100,0
Area geografica	Nord Ovest	27,1	58,8	9,0	5,1	100,0
	Nord Est	32,6	44,7	15,9	6,8	100,0
	Centro (zona rossa)	30,6	56,2	6,1	7,1	100,0
	Sud e Isole	30,3	52,7	14,2	2,8	100,0
Dimensione comune	< 10.000 ab.	25,4	59,9	10,1	4,6	100,0
	10-30.000 ab.	32,2	52,3	11,2	4,3	100,0
	31-100.000 ab.	36,1	47,1	13,0	3,8	100,0
	> 100.000 ab.	28,9	51,7	13,3	6,1	100,0

Fonte: Demos.

più piccola dimensione (meno di 10mila abitanti: 59,9%), sono fra coloro che appoggiano con maggiore vigore questa visione.

La seconda scelta corrisponde all'idea che lo sviluppo debba seguire i percorsi finora intrapresi, legati a una produzione di natura intensiva e industriale, pena il timore di perdere la ricchezza finora acquisita. Questa opzione è sostenuta da poco meno di un terzo degli interpellati (29,9%). Più spesso si tratta di soggetti adulti (oltre i 55 anni), evidentemente socializzati a una visione dello sviluppo tradizionale, a quanti hanno raggiunto al massimo la licenza dell'obbligo (44,6%), i pensionati (41,5%), chi vive nei centri di media dimensione (31-100mila abitanti: 36,1%).

Una terza alternativa si connette a un concetto conservativo dello sviluppo. Detto in altri termini, abbiamo raggiunto un livello di benessere sufficiente e ora non dobbiamo far altro che difenderlo. Un interpellato su dieci circa (11,5%) asseconda questa osservazione, senza ritrovare particolari fratture all'interno del campione.

Infine, la quarta possibilità individua nella cosiddetta decrescita la prossima linea necessaria di sviluppo. Se si vuole puntare a una maggiore qualità della vita è obbligatorio puntare a una riduzione del ritmo della crescita così da poter redistribuire le opportunità. Sostengono questo indirizzo una quota marginale degli italiani (4,7%), anche in questo caso senza che sia possibile rintracciare scostamenti significativi nei confronti delle diverse variabili.

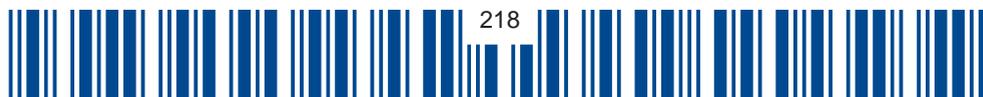
Quindi, l'attenzione precipua e l'aspettativa maggiore è che si ponga attenzione alla dimensione della qualità dello sviluppo, nei suoi diversi aspetti, come chiave di volta per uscire dall'attuale situazione di criticità.

## Il campione intervistato (%)

(N. casi: 1.041)

Genere (%)	Maschio	48,1
	Femmina	51,9
	Totale	100,0
Età (%)	15-24	14,5
	25-34	11,2
	35-44	22,2
	45-54	15,4
	55-64	14,0
	Oltre 65	22,7
	Totale	100,0

(segue)



(segue)		
Attività (%)	Operaio	12,7
	Tecnico, impiegato, funzionario	16,8
	Dirigente	0,9
	Commerciante	2,0
	Artigiano	3,1
	Libero professionista	3,0
	Imprenditore	1,2
	Studente	11,0
	Casalinga	18,8
	Disoccupato	4,5
	Pensionato	23,6
	Militare	0,8
	Altro	1,4
	Totale	100,0
Settore (%)	Pubblico	30,9
	Privato	69,1
	Totale	100,0
Zona (%)	Nord Ovest	25,0
	Nord Est	13,1
	Centro (zona rossa)	19,0
	Sud e Isole	42,9
	Totale	100,0
Titolo di studio (%)	Basso (fino a medie)	27,0
	Medio (diploma)	38,4
	Alto (laurea e oltre)	34,6
	Totale	100,0
Dimensioni città (%)	< 5.000	21,8
	5-10.000	14,4
	11-30.000	24,9
	31-100.000	24,9
	101-500.000	9,2
	Oltre 500.000	8,8
	Totale	100,0





## Innovazione e sviluppo. Ricerca sugli orientamenti di cittadini e imprenditori

Giancarlo Corò \* e Ilvo Diamanti \*\*

### Introduzione

Uno dei caratteri dello sviluppo in Italia è costituito, sicuramente, dall'orientamento particolaristico della società e, in parte, dell'impresa. Si intende definire, in questo modo, un atteggiamento prevalentemente rivolto all'interesse locale, familiare, individuale e, al tempo stesso, poco attento a quello generale. Ciò ha costituito, al contempo, un limite ma anche una risorsa. Non c'è dubbio, infatti, che molti elementi che hanno accompagnato il successo italiano, in ambito economico, ma anche culturale, artistico e artigiano (per quanto la differenza fra i due concetti non sia spesso chiara) rispecchino questo tratto del carattere nazionale. Si pensi alla laboriosità, alla creatività e all'innovazione che si osservano nella società, nell'economia, in modo diffuso, su tutto il territorio. Si pensi, inoltre, alla capacità di adattamento che ha sempre permeato la realtà sociale. La famosa arte di arrangiarsi, che nel linguaggio comune assume, spesso, un significato negativo, in modo ingiustificato, in quanto rappresenta anche una competenza non solo reattiva e furba, ma anche costruttiva e, secondo la tradizione nazionale, creativa. Naturalmente, il particolarismo e lo spirito di adattamento costituiscono anche un limite, soprattutto in tempi di globalizzazione economica e culturale. Quando la concorrenza avviene al di là dei confini e a ogni livello, è utile valorizzare le qualità e le competenze. Allora la centralità della famiglia rischia di divenire familismo, l'importanza del territorio di tradursi in localismo, quella della dimensione individuale in individualismo, l'importanza delle reti e delle categorie sociali in protezionismo oppure in corporativismo. Così, il lega-

---

\* Università Ca' Foscari, Venezia.

\*\* Università degli Studi di Urbino.



me con il territorio, con la tradizione, con il mondo della vita quotidiana rischia di diventare un vincolo, un fattore di resistenza e di conservazione e lo stesso spirito di adattamento, in assenza di motivi e obiettivi proiettati in avanti, rischia di produrre ripiegamento. Da ciò il problema rilevato e denunciato da molti osservatori e da molti attori della vita pubblica: il diffondersi dei privilegi, delle resistenze al cambiamento, delle chiusure familiste, corporative, localiste, del distacco verso le istituzioni e, in generale, di un atteggiamento contrario al bene pubblico e all'interesse comune.

Proprio l'ambivalenza, ma potremmo chiamarla ambiguità, del carattere nazionale rischia, tuttavia, di estremizzare uno specifico punto di vista e di offrire una rappresentazione unilaterale e quindi distorta del caso italiano, con la conseguenza di ostacolare la comprensione corretta della realtà sociale. La letteratura e le opinioni correnti riguardo al contesto italiano tendono a ricondurre ogni giudizio alla questione del deficit di senso civico, al distacco dalle regole comuni, ma rischiano, per questo, di rimuovere o comunque di sottovalutare i cambiamenti positivi, le trasformazioni, che hanno permesso al Paese di reagire, in passato, anche di fronte a fasi di estrema crisi, come quella che stiamo attraversando.

Per queste ragioni abbiamo deciso di condurre una ricerca sulla popolazione, intervistando un campione nazionale rappresentativo di 1.500 persone, al fine di approfondire alcuni aspetti del rapporto fra società, impresa e innovazione. Per quel che riguarda la società, ci siamo concentrati su poche, specifiche questioni. Il rapporto con le nuove generazioni, con il lavoro, con le professioni, con l'ambiente, con gli immigrati. Abbiamo inoltre rilevato il peso dell'altruismo, nella pratica sociale. Infine, abbiamo cercato di verificare il ruolo attribuito ai principali attori dello sviluppo e della vita pubblica e sociale: Stato, enti locali, imprese. In particolare, abbiamo dedicato attenzione alle piccole e medie imprese, per tre sostanziali ragioni:

- perché si tratta della realtà al tempo stesso più estesa e più rappresentativa dell'economia nazionale;
- perché è l'anello di congiunzione fra economia e società, in quanto strettamente collegata all'esperienza e agli atteggiamenti soggettivi, alla famiglia e alle comunità locali;
- perché, infine, riflette meglio di altre attività lo specifico nazionale: la capacità creativa e di adattamento, al tempo stesso.

Per queste ragioni abbiamo condotto un'ulteriore indagine su un campione rappresentativo di 600 imprese. Ne abbiamo intervistato i titolari e i manager



cercando di ricavare, anche da essi, informazioni sui caratteri della formula imprenditoriale italiana, sulla sostenibilità competitiva della piccola dimensione, sullo spirito di innovazione e apertura internazionale, nonché sulle resistenze che caratterizzano le scelte e i comportamenti imprenditoriali. Inoltre, considerato il momento di grave difficoltà che l'economia sta attraversando, ci siamo soffermati sull'atteggiamento delle imprese di fronte alla crisi. L'obiettivo non era quello di costruire un'ulteriore misura della sua estensione e profondità, quanto piuttosto cercare di capire come l'orientamento all'innovazione caratterizzi anche il diverso modo con cui le imprese fronteggiano, oggi, la difficile situazione di mercato. Infine, abbiamo cercato di raccogliere anche le opinioni delle imprese sulle linee di politica economica, mettendo in luce come esista un ampio consenso su azioni di riforma e rilancio dell'economia in chiave tutt'altro che protezionistica.

Nelle pagine che seguono proponiamo alcuni dei principali risultati che emergono da queste due indagini, limitandoci, però, alle indicazioni utili ad affrontare le questioni che ci interessano maggiormente. In altri termini, cercando di capire in che misura la società italiana sia presa nella trappola del particolarismo amorale e in che misura, invece, esprima valori e orientamenti responsabili e innovativi.

## **1. L'indagine sulla popolazione**

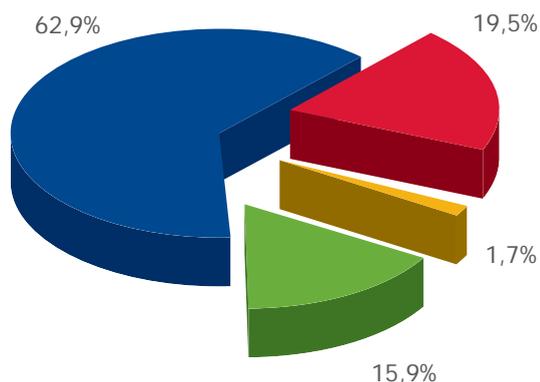
### **1.1 I giovani dovrebbero andar via di casa presto... se trovano un lavoro stabile**

Tra i principali ostacoli all'innovazione nel nostro paese c'è, sicuramente, il freno intergenerazionale. Per essere più precisi: le difficoltà che incontrano i giovani nel rendersi autonomi nel mercato del lavoro ma anche nella vita. La famiglia, infatti, tende a trattenerli sempre più a lungo, per proteggerli e sostenerli. Ma in questo modo ne accentua la dipendenza. Si è parlato, a questo proposito, di "sindrome del ritardo". D'altronde, come mostrano alcune indagini, secondo gli italiani, si diventa adulti a quasi quarant'anni. Così la giovinezza si allunga sempre di più, mentre la società, nel suo insieme, invecchia. L'indagine di Demos, tuttavia, sottolinea come questa tendenza non sia socialmente condivisa. Come, cioè, la maggior parte della popolazione valuti negativamente il protrarsi della dipendenza dei giovani dagli adulti (Fig. 1, Tab. 1 e 2).

**Fig. 1 - Secondo lei a quale età è giusto che i figli escano dalla casa dei genitori e vadano a vivere da soli?**

(Valori %)

- Prima dei 25 anni
- Dopo i 30 anni
- Tra i 26 e i 30 anni
- Non sa, non risponde



(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 1 - Secondo lei a quale età è giusto che i figli escano dalla casa dei genitori e vadano a vivere da soli?**

(Valori % in base alla classe d'età)

	15-24 anni	25-34 anni	35-44 anni	45-54 anni	55-64 anni	65 anni e più	Tutti
Prima dei 25 anni	83,2	70,8	69,8	56,0	56,5	48,3	62,9
Tra i 26 e i 30 anni	10,2	20,7	18,3	24,0	23,3	20,2	19,5
Dopo i 30 anni	0,4	0,8	1,1	3,4	0,8	2,9	1,7
Non sa, non risponde	6,2	7,7	10,8	16,6	19,4	28,6	15,9
Totale	100	100	100	100	100	100	100

(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

Quasi 2 persone su 3 pensano, infatti, che i figli dovrebbero uscire dalla casa dei genitori prima di aver compiuto i 25 anni; un ulteriore 20% fra i 25 e i 30 anni. È significativo osservare come questa tendenza si riveli tanto più accentuata al diminuire dell'età; cioè, quanto più si è giovani. La quota di coloro che ritengono utile che i figli vadano ad abitare per proprio conto prima dei 25 anni raggiunge il massimo fra quanti hanno meno di 25 anni (83,2%); scende al 70% tra coloro che hanno fra 25 e 45 anni, fino a diminuire intorno al 50% nelle classi più anziane (oltre i 45 anni). Ciò suggerisce che la domanda di "liberare" i giovani, anticipando e rafforzando la loro autonomia, è espressa e condivisa soprattutto da loro; mentre è guardata con maggiore preoccupazione (ma non negata) dai loro genitori e dai nonni. L'uscita dei figli dall'abitazione dei genitori viene fatta coincidere, da metà della popolazione, con l'accesso al mercato del lavoro, ma con un'occupazione stabile. Quasi una persona su quattro, invece, indica come spartiacque il matrimonio o la convivenza stabile. Pochi, infine, fanno riferimento a un'occupazione precaria, quasi nessuno alla nascita di un figlio. Forse perché si tratta di un evento raro e, comunque, protratto molto avanti nel tempo. D'altra parte, la nascita di un figlio è, a sua volta, progettata in base alla disponibilità di un reddito certo e stabile, il che spiega come, nonostante le buone intenzioni, la giovinezza si allunghi. In altri termini: se la conquista della maturità e dell'autonomia dipende dall'accesso a un'occupazione stabile, allora è comprensibile come questa aspirazione resti perlopiù tale. È peraltro interessante come non vi siano, su questo aspetto, grandi differenze nella popolazione: dal punto di vista dell'età, della categoria professionale e del livello di istruzione.

**Tab. 2 - Ora le elencherò alcuni momenti di vita: qual è, secondo lei, quello a cui i giovani dovrebbero andarsene dalla casa dei genitori?**

(Valori %)

	Gennaio 2009
Trovato un lavoro stabile	51,9
Con il matrimonio o con la convivenza	23,1
Trovato un lavoro, anche se precario	9,8
Finita la scuola superiore	9,4
Alla nascita di un figlio	0,6
Se non ce n'è bisogno, mai	3,3
Non sa, non risponde	1,9
Totale	100

(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

Da ciò la conferma, fra l'altro, dell'importanza della famiglia, come sistema di protezione sociale. Il principale, se non l'unico, al di là di ogni differenza di genere, classe e residenza. Mentre il ruolo delle altre istituzioni sociali e pubbliche, a sostegno dell'ingresso dei giovani nella vita attiva appare, quanto meno, impercettibile.

## 1.2 Il lavoro desiderato: indipendente e professionale

Altre indicazioni offerte dall'indagine contribuiscono a delineare una rappresentazione della società complicata, ma sicuramente non ripiegata su se stessa, anzi, pervasa da importanti segni di innovazione, ereditati, peraltro, dalla tradizione (e ciò non suoni contraddittorio). Pensiamo, anzitutto, al lavoro desiderato (Tab. 3). Metà degli italiani - per sé o per i figli - ambisce a un lavoro indipendente da imprenditore, artigiano (27,9%) oppure da libero professionista (22,6%). Uno su quattro vorrebbe un impiego nel settore pubblico. I rimanenti preferirebbero un'occupazione da dipendenti nelle imprese private (preferibilmente grandi). La maggiore propensione al lavoro indipendente e professionale è espressa dai giovani e dalle persone di età centrale, con titolo di studio medio-alto. Mentre il favore per il pubblico impiego cresce fra le donne, fra i più anziani e nel Mezzogiorno. In altri termini: fra le componenti più periferiche nelle gerarchie sociali.

Peraltro, il successo nel lavoro viene ricondotto, soprattutto, a virtù e competenze individuali (Tab. 4). Alle capacità personali, in primo luogo. Poi, al titolo di studio e all'esperienza. In misura minore, alla fortuna e all'aiuto di parenti e conoscenti, in minima parte, infine, all'aiuto dei politici. Va detto, peraltro, che il ruolo attribuito a sostegni esterni (parenti e politici) è cresciuto negli ultimi anni, ma resta comunque limitato. Occorre sottolineare, in questo caso, come queste opinioni non riguardino la possibilità di trovare un'occupazione, ma le aspettative di mobilità. Le condizioni per ottenere successo nella professione. Il che conferma come in Italia vi sia una diffusa fiducia nelle possibilità individuali di riuscire, confidando nelle proprie specifiche capacità, attraverso il lavoro, soprattutto se autonomo. Nonostante il peso che continuano ad avere i sostegni familiari e d'altro genere (politici, amicali), i quali però sembrano utili, nella percezione sociale, a favorire l'accesso ma non il successo nel lavoro. Si tratta di una convinzione che appare coerente con la tradizione che attribuisce grande importanza alle virtù private e micro-sociali. Alla capacità di arrangiarsi - e di adattarsi - come "arte". I cambiamenti degli ultimi anni non l'hanno cancellata.

Lo conferma, in modo molto evidente anche la reputazione delle categorie professionali (Fig. 2). Riflette un'estesa fiducia nei confronti del lavoro come fatica, come sapere e come occasione per realizzarsi. Lo dimostra, in particolare,



**Tab. 3 - Se potesse scegliere un lavoro per sé o per i suoi figli, quale preferirebbe?**

(Valori %)

	Ottobre 2004	Febbraio 2006	Gennaio 2009
Un lavoro in proprio	31,0	27,4	27,9
Un lavoro da libero professionista	21,5	23,6	22,6
Un lavoro alle dipendenze di una grande impresa	14,4	13,0	12,2
Un lavoro alle dipendenze di una piccola impresa o di un artigiano	4,5	5,0	6,4
Un lavoro alle dipendenze di un ente pubblico	25,8	26,2	23,6
Non sa, non risponde	2,8	4,8	7,3
Totale	100	100	100

(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 4 - Oggi, secondo lei, per avere successo nel lavoro, per fare carriera, quanto sono importanti i seguenti aspetti?**

**Ne indichi due in ordine di importanza**

(Valori % del totale delle due scelte possibili)

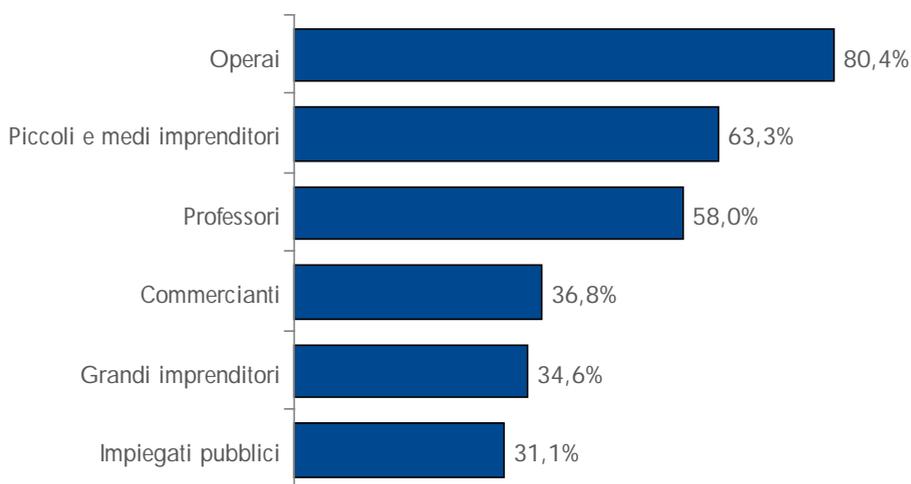
	Febbraio 2006	Gennaio 2009
Le capacità personali	62,2	56,2
Il titolo di studio	34,9	35,4
L'esperienza	35,9	30,4
L'aiuto di conoscenti, amici o parenti	16,2	22,7
La fortuna	22,0	21,2
L'aiuto di politici	9,1	14,3

(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Fig. 2 - Quanta fiducia prova nelle seguenti categorie sociali?**

(Valori % di coloro che ripongono, moltissima o molta fiducia )



(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

l'elevato rispetto suscitato dagli operai, ma anche dai professori. Figure che attraversano una fase difficile, per motivi diversi. Gli operai perché in declino, soprattutto nelle imprese medio-grandi (anch'esse in declino); i professori perché sottoposti a polemiche e critiche da diverse parti, anzitutto dal governo e dai ministeri che ne hanno competenza. Eppure, nonostante tutto, godono ancora di ampio riconoscimento sociale.

### 1.3 Lavoro, volontariato e piccola impresa

Appare particolarmente significativo il grado di confidenza nei confronti dei piccoli e medi imprenditori, che raccolgono il consenso di quasi due terzi della popolazione. D'altra parte, le piccole e medie imprese sono i soggetti che, più degli altri, secondo gli intervistati, possono contribuire allo sviluppo economico nazionale e soprattutto locale, ma anche al benessere personale e della famiglia (Tab. 5). Una sorta di riferimento privilegiato della società, che ne ha fatto un marchio del modello italiano, che combina l'intraprendenza individuale con la solidarietà familiare e l'appartenenza al territorio. Non è un caso che l'altro riferimento a cui si affidano maggiormente gli italiani sia lo Stato, la cui importanza appare elevata soprattutto in rapporto al benessere personale e della famiglia,

quindi in termini di protezione sociale. Il contributo delle grandi imprese è considerato, invece, utile in rapporto all'economia nazionale. Mentre la marginalità dei politici e dei partiti ne sottolinea, oltre all'effettiva scomparsa dal territorio e dalla società, la crescente impopolarità. Sorprende un poco il limitato grado di considerazione di cui godono gli enti locali, ma anche lo scarso rilievo attribuito al volontariato, che appare in contrasto con l'ampio livello di diffusione di pratiche altruiste. Metà della popolazione, infatti, afferma di aver fatto donazioni in denaro, nell'ultimo anno, a enti o associazioni che si impegnano in attività di solidarietà sociale (Tab. 6). La stessa quota di persone che dice di aver sostenuto, con offerte in denaro, organizzazioni che operano nella cooperazione internazionale. Il 30,9% degli italiani intervistati, inoltre, sostiene di aver partecipato ad associazioni di volontariato impegnate in ambito locale (il 15,7%) o nazionale.

Tutti questi indici appaiono, peraltro, in crescita negli ultimi anni, a conferma del rafforzamento del volontariato, la cui azione, però, è concepita in senso esclusivamente "altruista" e, al contrario, con scarse implicazioni "egoiste". Il volontariato appare, cioè, un sostegno agli altri, alle persone in difficoltà, mentre non ne è percepita l'utilità per il proprio benessere familiare e personale. Tutta-

**Tab. 5 - Le elencherò ora alcuni soggetti che possono contribuire allo sviluppo economico, al benessere. Mi potrebbe dire quale, tra questi, vi contribuisce maggiormente/di più?**

(Valori %)

	Gennaio 2009			
	Al benessere economico suo personale	Al benessere economico della sua famiglia	Allo sviluppo economico della sua zona	Allo sviluppo economico italiano
Lo Stato centrale	27,4	28,9	10,0	17,7
Gli enti locali	13,9	14,4	18,5	5,6
Le piccole e medie imprese	29,7	33,9	44,1	33,9
Le grandi imprese	11,0	9,6	10,2	23,4
Le associazioni di volontariato	5,1	1,6	1,2	0,8
I partiti	0,5	0,4	1,1	1,5
I politici della sua zona	1,8	1,0	3,0	3,3
Non sa, non risponde	10,6	10,2	11,9	13,8
Totale	100	100	100	100

(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 6 - Nel corso dell'ultimo anno ha mai...**

(Valori % di quanti rispondono affermativamente)

	Luglio 2003	Maggio 2004	Gennaio 2009
Fatto donazioni/offerte in danaro a enti/associazioni che si occupano a livello locale (città, quartiere) di problemi sociali e aiutano persone in difficoltà	44,5	38,6	49,1
Fatto donazioni/offerte in danaro a organizzazioni di interesse nazionale o internazionale che si occupano di problemi sociali e aiutano persone in difficoltà	36,3	39,6	49,1
Dato del danaro a qualcuno che chiedeva la carità		67,9	67,1
Svolto gratuitamente delle attività all'interno di una associazione di beneficenza o organizzazione simile a livello locale			30,9
Svolto gratuitamente delle attività all'interno di una associazione di beneficenza o organizzazione simile a livello nazionale			15,7
(Base popolazione 1.538 casi) Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009			

via, l'associazionismo volontario stesso, com'è noto, contribuisce a rafforzare l'identità e la coesione sociale. Concorre, dunque, al bene comune, ma anche a quello personale di chi partecipa, si collega, in qualche misura, con la fiducia nella piccola impresa; concorre a delineare una dimensione "autonoma" della società, che intreccia economia e impresa, distinta, anche se non alternativa, rispetto all'orientamento favorevole allo Stato e agli enti pubblici. Questi due tipi di atteggiamento, peraltro, propongono un profilo sociale molto preciso e definito. Valorizzano il contributo delle piccole imprese al benessere sociale soprattutto le persone più giovani e di età centrale, impiegate in attività private, i lavoratori indipendenti, ma anche gli operai, i professionisti, con un livello di istruzione medio-alto. Al contrario, privilegiano il ruolo dello Stato le persone più anziane, residenti nel Mezzogiorno, con titolo di studio basso, i pensionati e le casalinghe.

#### 1.4 Il rapporto con il territorio: fra apertura e localismo

La società italiana, quindi, alterna segni di apertura e innovazione, insieme ad altri che richiamano chiusura e tradizione. Impressi e sollecitati, spesso, dalla paura, come emerge in relazione al fenomeno migratorio, che suscita allarme diffuso, soprattutto in termini di ordine pubblico. Si tratta di un sentimento con-

dizionato oltre che dall'andamento reale del fenomeno, anche dai *media* e dal dibattito politico. Tuttavia, il grado di diffusione dell'inquietudine non si combina, necessariamente, con il livello di integrazione. I rapporti redatti annualmente dalla Caritas-Migrantes per il CNEL mostrano come l'integrazione reale, misurata in base a un set molto ampio di indici statistici (occupazione regolare, accesso ai servizi, scolarità dei minori, reati, ecc.), avvenga in aree dove, invece, il grado di allarme e di paura appare molto elevato; ad esempio in Veneto, in Friuli e in Lombardia. Inoltre, il consenso verso la concessione dei diritti di cittadinanza sociale, ma anche politica (il diritto di voto alle elezioni amministrative ma anche legislative) agli immigrati regolari risulta molto ampio, anzi larghissimo (condiviso da una quota di popolazione fra il 70 e il 90%; Tab. 7). Ciò suggerisce che la paura non pregiudica l'accoglienza né l'integrazione. Il problema, semmai, è che la paura viene amplificata e sfruttata a fini politici e mediatici.

Analogo impasto di sentimenti contrastanti emerge nel rapporto fra territorio, ambiente e mercato. È, infatti, ampia la quota di persone che teme l'apertura dell'economia e vorrebbe proteggere i nostri mercati dall'esterno (quasi il 50%), tuttavia, è ampia anche la parte di popolazione che sostiene l'inverso (Fig. 3). Mentre, la disponibilità ad affrontare i costi sociali determinati dall'avvio di servizi e infrastrutture, su base locale, risulta ampia e crescente. Molto più del passato, se si fa riferimento ad alcune indagini condotte nel Nord Est. Oggi, infatti, 8 persone su 10 affermano che accetterebbero la costruzione, nella zona in cui vivono, di una nuova strada, di una centrale per la produzione di energia elettrica o di un impianto di smaltimento dei rifiuti. Naturalmente, ove fosse verificata e garantita con rigore la presenza dei requisiti necessari (Fig. 4).

Infine, è interessante osservare come la diffusione sul territorio di numerose sedi universitarie e di numerosi corsi di laurea - che spesso riescono ad attirare solo pochi studenti - incontri un largo e significativo consenso (il 56% degli italiani; Fig. 5). Nonostante si tratti di una tendenza che ha contribuito a deteriorare la qualità dell'offerta formativa e scientifica, disperdendo le risorse, sempre più scarse, in una pleora di università *prêt-à-porter*, cresciute in base a criteri localisti. È, tuttavia, significativo e sorprendente che questa preferenza venga espressa dai settori sociali più giovani e istruiti e dalle categorie professionali più qualificate (Tabb. 8 e 9). Il che suggerisce come il ruolo dell'università risponda, nella percezione sociale, a considerazioni diverse. La prima fa riferimento alla valorizzazione del territorio e all'allargamento delle opportunità formative e scientifiche offerte dall'università. All'eccellenza nazionale, in altri termini, si preferisce la qualificazione locale, il contributo che le università - anche piccole - possono svolgere ai fini della formazione e della ricerca della società e del sistema eco-

**Tab. 7 - Secondo lei, gli immigrati, se sono regolari e pagano le tasse è giusto che...**

(Valori % di quanti rispondono affermativamente)

	Ottobre 2003	Aprile 2004	Luglio 2005	Aprile 2007	Ottobre Novembre 2007	Gennaio 2009
<b>Votino alle elezioni amministrative del comune dove abitano</b>	74,2	70,3	73,9	75,1	76,6	77,9
<b>Votino anche alle elezioni politiche</b>	56,5	53,0	65,3	64,5	63,7	68,0
<b>Abbiano diritto all'assistenza sanitaria per sé e per i familiari</b>	96,0	96,7	97,1		97,9	95,9

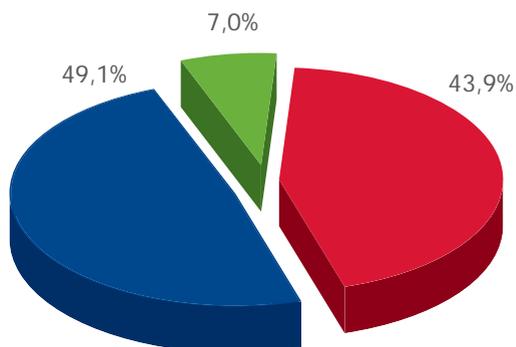
(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Fig. 3 - Secondo lei in questo momento, l'Italia dovrebbe cercare soprattutto...**

(Valori % )

- ...di proteggere la sua economia dalla concorrenza internazionale
- ...di aprire maggiormente la sua economia verso gli altri paesi
- Non sa, non risponde

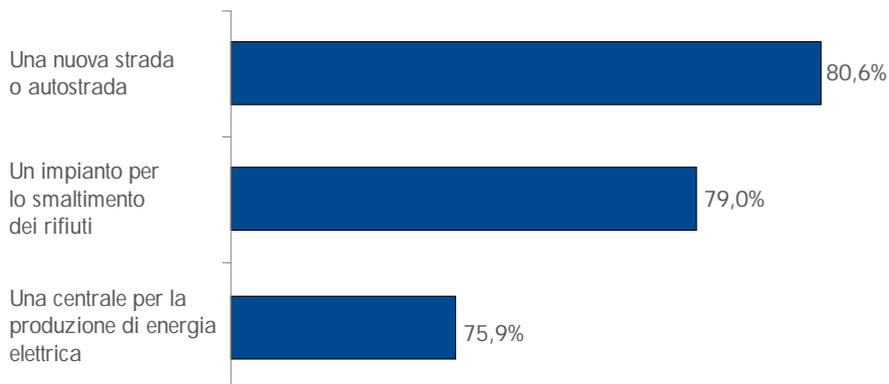


(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

#### Fig. 4 - Lei accetterebbe che nella provincia dove abita e vive venga costruita...

(Valori % di quanti rispondono affermativamente)



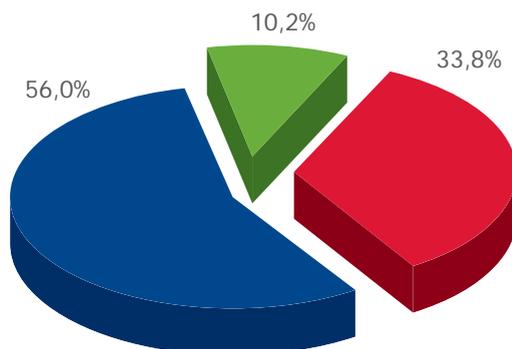
(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

#### Fig. 5 - Secondo lei, le sedi delle università in Italia dovrebbero essere...

(Valori %)

- ...come ora: molte e sparse sul territorio
- ...dovrebbero essere poche e concentrate, magari una per regione
- Non sa, non risponde



(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 8 - Secondo lei, le sedi delle università in Italia dovrebbero essere...**

(Valori %)

	Livello di istruzione			
	Basso	Medio	Alto	Tutti
...come ora, molte e sparse sul territorio	42,3	60,1	62,3	56,0
...dovrebbero essere poche e concentrate, magari una per regione	32,8	33,7	34,8	33,8
Non sa / Non risponde	24,9	6,2	2,9	10,2
Totale	100	100	100	100

(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 9 - Secondo lei, le sedi delle università in Italia dovrebbero essere...**

(Valori % in base alla classe d'età)

	Classe d'età						
	15-24 anni	25-34 anni	35-44 anni	45-54 anni	55-64 anni	65 anni e più	Tutti
...come ora, molte e sparse sul territorio	74,6	68,5	63,6	46,5	46,8	42,9	56,0
...dovrebbero essere poche e concentrate, magari una per regione	25,1	29,3	32,5	39,0	38,5	36,5	33,8
Non sa/Non risponde	0,3	2,2	3,9	14,5	14,7	20,6	10,2
Totale	100	100	100	100	100	100	100

(Base popolazione 1.538 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

nomico a livello territoriale. Mentre la domanda dell'eccellenza, probabilmente, è affidata e rinviata alla fase successiva, relativa alle lauree magistrali, ai dottorati, alle scuole di alta formazione e di eccellenza post-universitaria. Corsi che, peraltro, possono essere svolti anche fuori dall'Italia.

### 1.5 Innovare per istinto di sopravvivenza

È interessante osservare l'esistenza di un legame tra la propensione all'apertura e all'innovazione e la fiducia nella piccola impresa. Coloro che considerano determinante il contributo della piccola e media impresa al benessere personale, familiare e allo sviluppo dell'area (oltre il 20% della popolazione) esprimono, al tempo stesso, maggiore disponibilità a concedere i diritti di cittadinanza agli immigrati. Al tempo stesso, accetterebbero la realizzazione di infrastrutture nella loro area in misura superiore alla media. Infine, mostrano maggiore apertura al mercato internazionale (Tab. 10).

Questo ulteriore aspetto consente di tornare alla questione iniziale: il rapporto fra carattere nazionale (o forse, meglio, i caratteri nazionali), spirito civico e innovazione. Serve, cioè, a ribadire come sia improprio leggere gli orientamenti della società, coerenti con la tradizione, come fattori di tradizionalismo, come vincoli all'innovazione e, al tempo stesso, come ostacoli all'affermarsi del senso civico. Anzi: come segni di deficit del senso civico.

D'altronde, è questione già affrontata in passato, quando i fatti hanno dimostrato come la centralità di istituzioni tradizionali (famiglia, comunità e relazione con il territorio, piccola dimensione di impresa) non costituissero dei freni ma, in alcuni contesti e in alcune fasi, condizioni di sviluppo economico e coesione sociale.

Oggi, possiamo riferirci in parte a quel modello, per sottolineare come il carattere nazionale stia producendo adattamento alle regole della competizione economica e alle esigenze dell'integrazione civica. La società italiana, infatti, continua a mostrare un elevato legame con la famiglia, il lavoro, il contesto locale, l'impresa, soprattutto di piccola e media dimensione. Ciò non produce necessariamente chiusura e rifiuto delle regole del mercato, né determina un orientamento particolarista e corporativo. Il quadro che emerge da questa indagine è quanto meno più articolato e complesso. Mostra, in particolare, come la società italiana sia consapevole dell'esigenza di liberare i giovani dal vincolo familiare e consideri il merito e la competenza tra i requisiti più importanti per realizzarsi; ritiene la scuola e l'università mezzi di qualificazione e formazione, non solo personale ma anche a livello territoriale e sottolinea il ruolo attribuito alle piccole e medie imprese, come risorsa dello sviluppo economico ma anche



del benessere sociale. Come, inoltre, abbia consapevolezza della necessità di infrastrutture, ma anche dei costi da sostenere, su base locale e sociale. L'indagine mostra, infine, come questi orientamenti siano particolarmente diffusi fra coloro che attribuiscono maggiore importanza alla piccola impresa e alle istituzioni sociali. Da ciò l'impressione, e qualcosa di più, che nella società italiana la crisi economica non abbia accentuato le tensioni localiste e particolariste, ma, semmai, il contrario. Alimentando la domanda di innovazione e di cambiamento come necessità per continuare a esistere, se non a crescere. Non bisogna pensare che tutto ciò avvenga in modo lineare. Anzitutto perché quello che emerge dall'indagine sono atteggiamenti e orientamenti, non comportamenti. Opinioni e non scelte concrete. Tuttavia, si tratta di orientamenti e opinioni che tendono a propagarsi in misura ampia e rapida. Il che sottolinea, quantomeno, che l'innovazione e la responsabilità costituiscono virtù pubbliche legittimate e condivise in misura crescente rispetto al passato. L'indagine mostra, ancora, come queste tendenze non si sviluppino fuori dalle sedi tradizionali della realtà sociale ed economica: il territorio, le reti familiari e comunitarie, le piccole imprese, ma a stretto contatto con esse.

**Tab. 10 - Opinioni in base ai soggetti a cui gli italiani si affidano maggiormente**  
(Valori %)

	Il soggetto che contribuisce maggiormente al benessere è... (tipologia*)		
	Stato centrale	Piccola e media impresa	Grande impresa
<b>Favorevoli alla costruzione di...</b>			
Una nuova strada o autostrada	82,1	84,3	78,8
Un impianto per lo smaltimento dei rifiuti	76,5	82,3	76,5
Una centrale per la produzione di energia elettrica	73,4	82,5	76,5
<b>L'Italia dovrebbe soprattutto...</b>			
...aprire la sua economia verso gli altri paesi	39,8	44,4	38,0
...proteggere la sua economia dalla concorrenza internazionale	55,1	49,5	57,2
* La tipologia è stata costruita considerando quanti rispondevano "Piccola e media impresa", "Grande impresa" o "Stato centrale" in almeno tre dei quattro ambiti previsti (benessere economico suo personale; benessere economico della sua famiglia; sviluppo economico della sua zona; sviluppo economico italiano) (Base popolazione 1.538 casi) Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009			

## 2. Le imprese

Come abbiamo anticipato, una parte dell'indagine è stata rivolta alle piccole e medie imprese associate a Confindustria, suddivise in base ai criteri di rappresentanza settoriale, dimensionale e territoriale. Il profilo del campione delinea i tratti di un'area forte dell'economia italiana, dove emerge l'industria metalmeccanica, che da sola rappresenta il 25% delle imprese intervistate, e poi l'insieme delle altre industrie del Made in Italy (sistema moda, arredo-casa, alimentare, cartario-editoriale), che raggiunge poco più di un quinto delle imprese intervistate. L'industria chimica, gomma plastica e farmaceutica occupa il 10% del campione, una quota molto simile a quella della filiera edilizia e dei materiali da costruzione. Significativa è anche la presenza delle imprese di servizi che – comprendendo il comparto trasporti e comunicazioni – arriva al 25% delle imprese.

Per quanto riguarda la dimensione aziendale, poco più della metà delle imprese intervistate sono da considerare piccole (meno di 50 addetti) e fra queste un quinto del campione è rappresentato da quasi micro-imprese (con meno di 20 addetti). Un'impresa intervistata su quattro ha comunque più di 100 addetti. Si tratta di un profilo dimensionale che, nonostante l'obiettivo dell'indagine sia mirato alla piccola industria, appare decisamente più consolidato rispetto a quello medio dell'economia italiana, dove le imprese con meno di 20 addetti sono il 98% del totale (il 60% in termini di occupati). Va tuttavia tenuto in considerazione che il nostro campione vuole rappresentare il profilo dell'area Piccola Industria associata a Confindustria, non quello medio dell'economia italiana.

Oltre alla dimensione aziendale, l'indagine ha tenuto conto anche della presenza di gruppi o reti d'impresa, ovvero dell'estensione dei confini proprietari attraverso forme di controllo attivo e passivo con altre aziende. Il 25% delle imprese intervistate dichiara di detenere quote di controllo su altre aziende, mentre il 30% è partecipata da altre aziende. Com'era facile attendersi, in entrambi i casi, ma soprattutto nel controllo passivo, è significativa la prevalenza delle imprese maggiori rispetto a quelle più piccole e delle forme di *governance* societaria rispetto alla tipica impresa familiare. In riferimento a quest'ultimo aspetto, precisiamo che il 60% delle imprese dichiara di appartenere a un unico nucleo familiare, condizione che riguarda, in particolare, la manifattura tradizionale e le tipiche aree della Terza Italia (Nord Est e regioni "rosse"), molto meno le imprese di servizi. Tuttavia, in un caso su due nei vertici aziendali sono presenti manager esterni alla famiglia e solo in un caso su quattro le decisioni importanti per l'impresa vengono prese solo dal nucleo familiare, senza ricorrere a consulenti o figure di fiducia esterne alla famiglia. Come vedremo, la *governance*

aziendale – nella sua gamma che va dal nucleo familiare all’apertura societaria – costituisce una chiave di lettura importante per capire non soltanto la formula competitiva, ma anche la capacità di risposta alla crisi e, soprattutto, la domanda di politiche da parte delle imprese.

## 2.1 Le imprese di fronte alla crisi

L’indagine Demos non ha l’obiettivo di un’analisi congiunturale. Tuttavia, di fronte alla grave crisi economica che stiamo attraversando, la domanda sulle previsioni di fatturato per il 2009 delinea in modo chiaro il diverso stato di salute delle imprese e dei mercati in cui operano. L’indagine conferma che la situazione dell’industria italiana è difficile, anche se non mancano segnali di vitalità e, soprattutto, la volontà di investire sul futuro, sfruttando la crisi per cercare nuovi mercati e un nuovo posizionamento competitivo. Infatti, se oltre un terzo delle imprese indica una contrazione del fatturato per l’anno in corso, solo una su 10 descrive la propria situazione in netta caduta. D’altro canto, un terzo delle imprese prevede, invece, una crescita di fatturato anche nel corso del 2009. È tuttavia peggiore il giudizio sulla situazione generale dell’economia italiana, per la quale si dichiara molto pessimista la maggioranza delle imprese. Il giudizio negativo si attenua, tuttavia, avvicinandosi al territorio regionale, con una differenza più marcata per le imprese del Nord Est, dove la fase economica viene

**Tab. 11 - Come descriverebbe l’attuale fase economica...?**  
(Valori %)

	Gennaio-Febbraio 2009						Totale
	In netta crescita	In leggera crescita	Sostanzialmente stabile	In leggera flessione	In netta caduta	Non sa, non risponde	
...della sua regione	0,8	2,9	16,3	45,8	33,4	0,8	100
...italiana	0,1	1,2	5,2	46,4	45,9	1,2	100
...della sua impresa	5,1	15,6	33,5	34,1	11,5	0,2	100

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

definita critica “solamente” da un’impresa su quattro, contro una su due che esprime, nella stessa area, un giudizio negativo sulle prospettive dell’economia italiana (Tab. 11).

Com’era facile attendersi, i settori più colpiti dalla crisi sono quelli collegati ai beni durevoli e di investimento, come il metalmeccanico e l’edilizia, dove si prevede un calo di fatturato in oltre il 40% delle imprese. È in sofferenza anche tutto il comparto del Made in Italy, a esclusione dell’alimentare dove, invece, le prospettive di sviluppo riguardano la maggioranza delle imprese. Meno esposti alla congiuntura negativa sono anche i servizi, per i quali poco più di due imprese su dieci prevede un calo di fatturato e oltre la metà vede addirittura prospettive di crescita a breve.

Va tuttavia rilevata una notevole eterogeneità delle imprese di fronte alla crisi: nella stessa industria metalmeccanica non mancano imprese (quasi una su cinque) che prevedono significativi incrementi di fatturato. Lo stesso vale per l’edilizia e il sistema casa-arredo.

Una spiegazione della diversa capacità di reazione alla crisi si trova, comunque, nel mercato di riferimento: per il 2009 quello *consumer*, soprattutto quando è domestico, assicura migliori prospettive rispetto a quello *business* e quest’ultimo è ancora più difficile quando assume caratteri *captive*, come nel caso di fornitura vincolata a un committente principale.

Anche dal punto di vista della dimensione aziendale la reazione alla crisi appare piuttosto differenziata: le micro-imprese sono quelle in maggiore difficoltà ma, allo stesso tempo, è in questa fascia dimensionale (specie nella classe di fatturato con meno di 2,5 milioni di euro) che si rintraccia l’area più ottimista, a conferma che la capacità imprenditoriale di esplorare, con la massima flessibilità, nuove condizioni di mercato può costituire, ma non da sola, un antidoto contro la crisi. Nelle imprese più grandi, in particolare quando sottoposte a *governance* societaria, sono più contenuti, in generale, i casi di sofferenza, ma c’è anche più cautela nelle previsioni a breve.

La dimensione dell’impresa può anche essere assunta come una misura, inversa, della volontà di mantenere il controllo imprenditoriale sul destino dell’azienda. Questo elemento emerge con evidenza nelle decisioni che le imprese intendono prendere per fronteggiare la crisi (Tab. 12): una minoranza, piuttosto netta, vede nella crescita delle dimensioni aziendali (30,2%) e nello sviluppo di una gestione manageriale (26,6%), la soluzione più efficace. Più incisive vengono invece ritenute le azioni orientate ad accrescere i rapporti con i mercati esteri (63,3%) e gli investimenti in innovazione (60,8%), le quali – diversamente da quanto direbbe la teoria – vengono perciò interpretate come azioni in una certa misura indipendenti



**Tab. 12 - Secondo lei, per affrontare l'attuale crisi economica, la sua azienda dovrebbe aumentare, diminuire o mantenere costanti...**

(Valori %)

	Gennaio-Febbraio 2009				
	Aumentare	Diminuire	Mantenere costanti	Non sa, non risponde	Totale
...i rapporti con i mercati esteri	63,3	0,6	24,8	11,3	100
...gli investimenti in innovazioni	60,8	2,0	36,2	1,0	100
...la dimensione dell'impresa	30,2	12,3	56,5	1,0	100
...la gestione manageriale rispetto alla proprietà	26,6	3,9	66,4	3,1	100

(Base impresa 604 casi)  
Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

dalle prime due. In ogni caso, sono soprattutto le imprese con previsioni di crescita a breve a mostrarsi più propulsive: in questi casi la prospettiva di aumento della dimensione raggiunge quasi la metà degli intervistati, ma si tratta, in buona misura, di una conseguenza della crescita, più di che una sua condizione. Rimane tuttavia limitata, anche in questi casi, la ricetta della riduzione del controllo proprietario rispetto a quello dei manager. L'indicazione è chiara: di fronte alle difficoltà, l'imprenditore non può abbandonare il campo, ma deve assumersi, in prima persona, la principale responsabilità nelle decisioni aziendali.

## 2.2 Le politiche contro la crisi: cosa chiedono le imprese

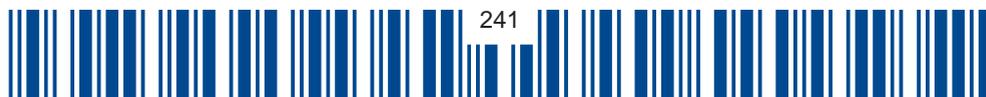
Di fronte alla gravità della crisi economica, anche lo Stato, secondo le imprese, deve fare fino in fondo la sua parte. Con un ventaglio di azioni che, tuttavia, non deve proteggere le imprese dalla concorrenza internazionale, quanto aiutarle a investire più risorse nello sviluppo di nuovi mercati e in progetti di innovazione. Per quanto possa sembrare paradossale, allo Stato si chiede di essere più attivo su diversi fronti, ma soprattutto nel ridimensionare la propria invadenza nell'economia: infatti, è pressoché unanime la richiesta di alleggerire il carico fiscale e, insieme, il peso delle burocrazie pubbliche nella vita delle imprese (Tab. 13).

La detassazione degli utili reinvestiti risulta, in assoluto, la richiesta prioritaria in questa fase, con preferenze evidentemente più marcate nelle imprese con maggiore fatturato, con prospettive di crescita e dove ancora prevale il controllo familiare. La generale richiesta di riduzione fiscale rimane un'opzione trasversale fra le imprese. Tuttavia, quando la richiesta di riduzione fiscale diventa generica, l'appello vede in prima linea soprattutto le micro-aziende.

Dopo il fisco, nella lista di priorità rivolte alla politica c'è la semplificazione e l'efficienza della Pubblica Amministrazione, una richiesta più pressante fra le aziende con prospettive di crescita e che tende a prevalere fra le industrie medio-grandi e nelle regioni rosse. La domanda che le imprese rivolgono allo Stato non è, tuttavia, solo per sottrazione. Anche il sostegno attivo all'innovazione e all'internazionalizzazione dovrebbe costituire una più convinta strategia pubblica per fronteggiare la crisi. Ritorna, inoltre, la domanda di maggiore flessibilità nel mercato del lavoro. In una fase di difficoltà, le imprese chiedono infatti maggiori margini di manovra nell'adottare strategie di riposizionamento competitivo. In questa fase, inoltre, si può comprendere come la detassazione degli straordinari rientri ancora fra le misure ritenute utili dalle imprese (il 79,7% esprime, infatti, un giudizio positivo), ma rispetto alle altre opzioni in campo non costituisce più una priorità (solo il 5,5% la sceglie come principale azione di politica economica).

Due dei temi di *policy* sui quali si è molto discusso negli ultimi tempi escono, in realtà, ridimensionati dall'indagine. Il primo riguarda la liberalizzazione nel settore dei servizi. In generale, le imprese non sono affatto contrarie a questa politica (8 su 10 la giudicano utile, soprattutto fra le aziende medio-grandi), ma appena 2 su 100 la indicano come prioritaria. Il pericolo, in tempi di crisi, può infatti essere duplice: da un lato, che la liberalizzazione non trovi un numero adeguato di investitori disponibili a entrare nei nuovi mercati, limitando così i benefici di efficienza che la pressione concorrenziale può assicurare; dall'altro, che prezzi e quantità dell'offerta possano, in questo momento, essere sottratti a una regolazione pubblica, che invece dovrebbe garantire un'attenzione maggiore agli utenti.

Il secondo tema è quello del protezionismo commerciale: solo il 2% delle imprese indica questa politica come prioritaria e, inoltre, è questo l'unico caso in cui una quota significativa di intervistati (42,2%) esprime in modo esplicito un giudizio negativo sugli effetti che la misura potrebbe avere per l'azienda. Tuttavia, i giudizi positivi su questa misura non sono del tutto assenti: un'impresa su tre sostiene, infatti, l'utilità dell'imposizione di dazi. In particolare, questa domanda è più popolare fra le imprese manifatturiere di dimensione minore e a controllo



**Tab. 13 - Secondo lei, dati i vincoli del bilancio pubblico, ciascuno dei seguenti provvedimenti sarebbe positivo, negativo o non avrebbe alcun effetto dal punto di vista delle imprese?**

(Valori %)

	Positivo	Negativo	Non avrebbe alcun effetto	Non sa, non risponde	Totale	Quanti lo considerano l'intervento prioritario
Detassare gli utili reinvestiti	95,5	1,3	3,0	0,2	100	29,3
Riduzioni fiscali	95,5	1,2	3,0	0,3	100	25,2
Sostegno all'innovazione	95,2	1,0	3,5	0,3	100	8,6
Semplificazione ed efficienza della Pubblica Amministrazione	93,7	1,0	4,6	0,7	100	12,2
Aumentare la flessibilità nel mercato del lavoro	86,6	1,3	10,6	1,5	100	8,1
Aiuti alle imprese che operano su mercati esteri	82,8	4,4	9,8	3,0	100	6,3
Detassare gli straordinari	79,7	1,7	17,7	0,9	100	5,5
Liberalizzazioni nel settore dei servizi	78,5	4,5	13,2	3,8	100	2,0
Imporre dazi o contingentamenti alle importazioni	34,4	42,2	20,0	3,4	100	2,0

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

familiare, inserite in reti di sub-fornitura *captive*, che si trovano perciò in maggiore sofferenza a causa della concorrenza internazionale. Controllando le risposte per previsione del fatturato, emerge chiaramente come su questa misura si concentrino, soprattutto, le imprese che prevedono un netto peggioramento della situazione economica. Il protezionismo, in altri termini, si conferma come un alibi per i deboli. Tuttavia, proprio per questo non deve essere sottovalutato in una situazione in cui le debolezze stanno crescendo rapidamente.

### 2.3 Piccolo è (ancora) bello?

Da oltre un decennio il tema della crescita dimensionale delle imprese è una costante del dibattito sulla competitività dell'economia italiana. Com'è noto, il salto dimensionale delle imprese è ritenuto un passaggio necessario per raggiungere una soglia più adeguata di investimenti in innovazione, aumentare le dotazioni tecnologiche ed essere nelle condizioni di organizzare una presenza più articolata nei mercati esteri. Tuttavia, la maggior parte delle imprese non sembra ancora avere abbandonato l'idea che essere piccoli possa costituire un fattore di forza.

Che sia perché la situazione attuale richiede particolari doti di flessibilità nell'adattarsi ai mutamenti del contesto competitivo, oppure perché la nuova concorrenza rende necessario saper presidiare produzioni di nicchia, un giudizio positivo sulla piccola dimensione continua, di fatto, a dominare fra gli imprenditori (Tab. 14). Solo un'impresa su 10 ritiene che essere piccoli sia comunque un fattore di debolezza, quota che tende leggermente ad aumentare nel settore dei servizi e, ovviamente, fra le imprese maggiori e con una *governance* più aperta. Tuttavia, il fatto che anche in questi casi prevalga, alla fine, una valutazione complessivamente positiva sulla piccola impresa, conferma che questo carattere dell'economia italiana viene giudicato, per molti versi, ineliminabile. Il messaggio è chiaro: la piccola impresa è un fattore, allo stesso tempo, di identità nazionale e di vantaggio comparato, sul quale è dunque meglio mettersi il cuore in pace, evitando di inseguire altri modelli industriali su un terreno che non appartiene al nostro modo di organizzazione sociale della produzione. Del resto, quando si tratta di indicare il principale vantaggio della piccola impresa, l'83,8% risponde che ciò riguarda la qualità dei rapporti fra lavoratori. Un aspetto, questo, perfettamente coerente con una società imprenditoriale, cioè un modello competitivo che, per avere successo, deve saper attivare le organizzazioni produttive su progetti di innovazione e di ricerca continua della qualità, facendo perciò leva su competenze, creatività e motivazione delle persone (Tab. 15).

La piccola impresa ha, certo, anche dei limiti. In una fase di forti turbolenze com'è quella attuale, la ridotta disponibilità di risorse finanziarie e organizzative rende più difficile superare i momenti critici, esponendo maggiormente la piccola impresa a rischi di fallimento. L'indagine tende a confermare questa impressione: le micro-imprese denunciano, infatti, condizioni di difficoltà in misura doppia delle grandi aziende, con indici di sfiducia nettamente superiori anche nei confronti dell'economia italiana. Tuttavia, appena superata la soglia minima dei 20 addetti, le differenze tendono ad attenuarsi.



**Tab. 14 - A suo giudizio, la piccola dimensione delle imprese italiane rappresenta oggi...**

(Valori %)

	Gennaio-Febbraio 2009
In qualsiasi caso un elemento di forza	45,7
Un elemento di forza, ma solo per quelle imprese che fanno produzioni di nicchia	40,5
In ogni caso un fattore di debolezza	11,3
Non sa, non risponde	2,5
Totale	100

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 15 - Come lei saprà in Italia la maggior parte delle imprese sono piccole o medio-piccole, mentre le grandi imprese sono poche. Secondo lei, la piccola dimensione delle imprese è soprattutto un vantaggio o uno svantaggio per quanto riguarda...**

(Valori %)

	Gennaio-Febbraio 2009				Totale
	Vantaggio	Svantaggio	Né l'uno né l'altro	Non sa, non risponde	
...i rapporti tra lavoratori all'interno dell'impresa	83,8	12,2	3,2	0,8	100
... l'economia italiana in generale	73,1	21,4	4,6	0,9	100
...le possibilità di successo delle singole imprese	60,0	30,6	8,0	1,4	100
...le possibilità di affrontare l'attuale crisi economica	51,8	40,1	4,9	3,2	100
...la sopravvivenza dell'impresa nel lungo periodo	51,5	37,7	7,5	3,3	100
...la possibilità delle imprese nel far valere i propri interessi nei confronti della politica	10,4	84,2	3,1	2,3	100

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

La crisi rende dunque ancora più evidente un limite da sempre ritenuto critico per la piccola impresa: l'incapacità di fare valere i propri interessi nei confronti della politica. Quasi nove intervistati su dieci sostengono, infatti, che la piccola impresa è svantaggiata nella rappresentanza politica, opinione che raggiunge il valore massimo fra le medie imprese del Nord.

Una strategia per rafforzare la competitività delle piccole imprese dovrebbe essere quella di favorire le aggregazioni, da più parti indicate come la forma attraverso cui poter condividere alcuni benefici delle economie di scala, senza perdere il controllo sui destini dell'impresa. Questa strategia risulta, di fatto, piuttosto diffusa, se pensiamo che un'impresa su due ha già effettuato un'esperienza di aggregazione o ha in programma di farlo (Tab. 16). Tuttavia, l'aspetto che può sembrare paradossale è che tali esperienze riguardano soprattutto le imprese maggiori, che dichiarano di avere effettuato aggregazioni in misura doppia rispetto alle imprese più piccole. In realtà, questo risultato ci dice che la crescita aziendale è anche l'esito di processi di aggregazione, a cui si accompagna in modo molto chiaro l'apertura del modello di *governance*. Infatti, nelle imprese in cui permane lo stretto controllo del nucleo familiare, le esperienze di aggregazione risultano meno di una su quattro, mentre laddove è stata formalizzata una *governance* societaria l'incidenza è più che doppia. Le aggregazioni, inoltre, sembrano dare buoni frutti in termini di prospettive economiche: nelle imprese che dichiarano esperienze di questo tipo, le previsioni di crescita del fatturato sono decisamente migliori.

**Tab. 16 - La sua impresa ha fatto esperienze di aggregazioni con altre imprese?**

(Valori % in base alla dimensione delle imprese)

	Numero di addetti				Tutti
	Meno di 19	20-49	50-99	Oltre 100	
Si	33,3	39,9	37,2	56,0	42,2
No, ma intende farlo in futuro	16,5	10,5	9,4	5,1	10,0
No	50,2	49,4	53,4	38,6	47,6
Non sa, Non risponde	0,0	0,2	0,0	0,3	0,2
Totale	100	100	100	100	100

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

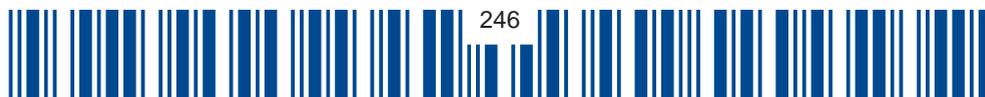
## 2.4 L'innovazione ri-paga

Se l'innovazione è la principale arma competitiva a disposizione oggi delle imprese, l'industria italiana non si trova certo a combattere a mani nude con la concorrenza mondiale. Una qualche forma di innovazione, anche se non sempre formalizzata in brevetti e marchi, riguarda, infatti, la quasi totalità delle imprese intervistate. Otto imprese su dieci dichiarano di avere realizzato innovazioni di prodotto, sia pure considerando questa categoria ad ampio spettro: non solo, perciò, l'introduzione di nuovi prodotti e tecnologie, ma anche miglioramenti estetici e funzionali dei prodotti esistenti. Una quota di poco inferiore è intervenuta sull'innovazione dei processi produttivi e dell'organizzazione del lavoro, quindi nella gestione amministrativa e finanziaria. Poco più di una su due ha innovato anche la commercializzazione del prodotto e solo una su tre dichiara di essere intervenuta nelle reti di relazione produttiva (Tab. 17).

Se questi numeri sembrano restituire l'idea che l'innovazione è un fenomeno pressoché generale, tuttavia alcune differenze risultano evidenti. Innanzitutto fra settori, con l'industria metalmeccanica decisamente avanti sugli altri, in particolare sulle costruzioni. Ma anche le dimensioni d'impresa contano, confermando che il salto di scala crea davvero un effetto sulle capacità innovative o quanto meno sulla maggiore attenzione all'innovazione come fattore di competitività. D'altro canto, l'innovazione sembra ripagare l'attenzione che le viene rivolta: le previsioni di fatturato sono sistematicamente migliori nelle imprese che hanno effettuato innovazioni, con differenze più marcate per quanto riguarda le innovazioni di prodotto e quelle sulle reti d'impresa.

Un altro aspetto collegato all'innovazione è il mercato di riferimento. I maggiori incentivi a innovare arrivano dal mercato business, soprattutto nel caso in cui l'impresa non è "catturata" in una rete di fornitura nella quale domina un committente principale. Inoltre, una relazione significativa è quella con i mercati internazionali, la cui apertura a relazioni produttive e commerciali si configura come una spinta fondamentale all'innovazione delle imprese.

Tutte queste relazioni assumono tratti ancora più netti studiando i fenomeni più evoluti di innovazione nelle imprese, come quelli formalizzati con il deposito di brevetti (che riguarda il 28% delle imprese intervistate) e la registrazione di marchi (dichiarato da un significativo 41,8%; Tab. 18). In particolare, proprio l'esistenza di un marchio come forma di tutela della proprietà industriale sembra costituire, nell'attuale fase di difficoltà, un fattore rilevante di tenuta economica. Inoltre, in presenza di innovazioni formalizzate, emerge in modo ancora più chiaro la relazione con l'apertura dell'impresa, sia nella sua *governance* societaria sia, soprattutto, verso i mercati internazionali. Infatti, i rapporti con l'estero



**Tab. 17 - La sua impresa ha introdotto negli ultimi anni delle innovazioni di rilievo per quanto riguarda...**

(Valori % di quanti rispondono affermativamente alla singola innovazione proposta in base alla dimensione delle imprese)

	Numero di addetti				Tutti
	Meno di 19	20-49	50-99	Oltre 100	
... il prodotto: nuovi prodotti, miglioramenti funzionali, estetici o tecnologici di prodotti esistenti	70,8	78,8	83,2	88,0	80,5
... il processo di produzione	69,0	68,1	74,0	84,8	73,6
... nell'organizzazione del lavoro	78,7	66,8	66,8	76,7	71,6
... nella gestione amministrativa e finanziaria	57,0	55,7	62,5	70,1	60,9
... nella commercializzazione del prodotto	53,0	57,7	58,0	64,5	58,7
... nel rapporto con i fornitori	44,9	42,2	38,2	57,5	46,0
... nell'organizzazione delle relazioni con altre aziende, <i>joint-venture</i> , consorzi di acquisto o vendita	28,1	32,3	30,7	44,8	34,3

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 18 - La sua azienda ha depositato...**

(Valori % di quanti rispondono affermativamente al singolo deposito in base alla dimensione delle imprese)

	Numero di addetti				Tutti
	Meno di 19	20-49	50-99	Oltre 100	
...brevetti, modelli di utilità o modelli di <i>design</i>	15,4	23,4	28,9	42,8	28,0
...marchi registrati	23,4	45,2	32,3	55,6	41,8

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

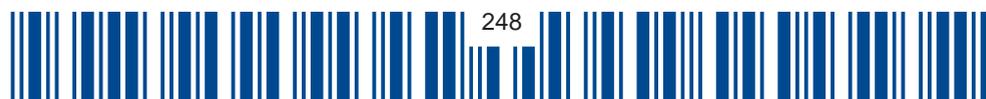
contribuiscono non solo ad accrescere l'economia di scala dell'innovazione, ma anche ad alimentare l'impresa di stimoli competitivi e nuove conoscenze.

Gli investimenti in innovazione sono tuttavia oggi fortemente condizionati dalla situazione economica generale, che accresce l'incertezza sui mercati e riduce le aspettative di redditività. Ma anche il razionamento del credito è una causa che le imprese giudicano rilevante nel frenare l'innovazione: sette imprese su dieci denunciano la minore disponibilità delle banche a finanziare progetti di innovazione. Un'impresa su due punta invece l'indice sui rapporti con il sindacato quale freno all'innovazione, mentre solo una su quattro vede nelle relazioni industriali uno strumento che può davvero favorire l'introduzione di nuovi prodotti e nuovi processi nell'impresa. Quest'ultimo risulta, del resto, un tema cruciale per le piccole e medie imprese, per le quali la capacità e la motivazione delle risorse umane costituiscono, assieme alla possibilità di accedere a conoscenze tecnologiche, fattori fondamentali per realizzare progetti di innovazione (Tab. 19).

## 2.5 L'apertura internazionale: difficile ma necessaria

È noto che l'industria italiana presenta un elevato livello di apertura internazionale, soprattutto di natura commerciale. L'indagine conferma questa valutazione, ma aiuta anche a precisare come le forme di internazionalizzazione intraprese dall'industria siano già oggi molto più articolate del solo export di prodotti. Infatti, se sette imprese su dieci dichiarano di avere rapporti con l'estero anche di natura commerciale, solo due di queste sviluppano tali rapporti "solamente" attraverso l'export (Tab. 20). Ciò significa che un'impresa su due sviluppa forme avanzate di internazionalizzazione produttiva: come gli investimenti all'estero e *joint venture* (presenti nel 31,3% delle imprese), o la realizzazione di reti di distribuzione in altri paesi (34,4%). Inoltre, il 26,7% intrattiene relazioni di fornitura, attiva o passiva, con imprese straniere. In questa prospettiva, il ventaglio delle relazioni economiche internazionali appare molto più variegato di quanto si è soliti pensare e costituisce, indubbiamente, un elemento importante per misurare la tenuta competitiva delle imprese in questa difficile fase della congiuntura mondiale.

In realtà, le imprese più orientate all'export non sono affatto, oggi, in condizioni migliori di quelle che operano solo su mercati interni. Anzi, il controllo del mercato locale sembra fornire, in questo momento, una maggiore tranquillità per le prospettive di breve periodo rispetto a chi dipende dall'estero. È tuttavia diverso il giudizio se si guarda alle forme più mature di presenza internazionale – come il presidio di reti distributive e la proprietà di filiali all'estero – che, invece, assicurano maggiore stabilità e crescita del fatturato.



**Tab. 19 - Secondo lei, oggi, ciascuna delle seguenti condizioni favorisce oppure frena la possibilità da parte degli imprenditori di investire in innovazione?**

(Valori %)

	Gennaio-Febbraio 2009			
	Frena (molto o abbastanza)	Favorisce (molto o abbastanza)	Non sa, non risponde	Totale
...le condizioni generali dell'economia	87,2	10,1	2,7	100
...la disponibilità di banche a finanziare i progetti	68,8	26,5	4,7	100
...i rapporti tra imprese e sindacato	49,8	24,2	26,0	100
...le risorse umane a disposizione dell'impresa	21,2	73,2	5,6	100
...la possibilità di accedere alle conoscenze tecnologiche	14,4	81,5	4,1	100

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 20 - Che tipo di rapporti intrattiene con l'estero?**

(Valori % di quanti rispondono affermativamente a ciascuna modalità di rapporto con l'estero in base alla dimensione delle imprese)

	Numero di addetti				Tutti
	Meno di 19	20-49	50-99	Oltre i 100	
Vende prodotti o servizi	44,5	69,9	69,8	79,4	67,8
Ha costituito una rete di distribuzione	14,0	36,9	33,9	44,7	34,4
Commissiona la produzione o servizi a fornitori esteri	12,4	24,1	25,0	41,4	26,7
Ha aperto uno stabilimento o un ufficio operativo ex novo	3,1	10,3	23,4	37,9	18,3
Produce utilizzando strutture pre-esistenti ( <i>joint-venture</i> , fusioni con altre imprese, ha acquisito delle imprese)	3,9	7,7	10,1	29,7	13,0

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

Risulta inoltre evidente la relazione fra modello di apertura internazionale e formula imprenditoriale. Le forme più avanzate di presenza all'estero sono infatti presenti nell'industria manifatturiera e, in particolare, in quella metalmeccanica; si manifestano, inoltre, nelle imprese di dimensione maggiore, con una *governance* societaria più aperta e con esperienze di partecipazione attiva al capitale di altre imprese e sono più pronunciate laddove le imprese si devono confrontare direttamente con mercati concorrenziali, senza la tutela di un committente che assicura (o, forse, poteva assicurare in passato) le commesse nel breve-medio periodo.

Per quanto difficile, specie in una fase come questa, creare e mantenere rapporti con l'estero costituisce, dunque, un fattore di competitività decisivo per le imprese. Più di una su due, del resto, ritiene che tali rapporti vadano ulteriormente sviluppati e questa opinione è tanto più forte tanto più evolute sono già oggi le relazioni con l'estero. A conferma che l'internazionalizzazione è, essenzialmente, un processo di apprendimento, che può essere apprezzato nella misura in cui si creano le competenze per governarlo.

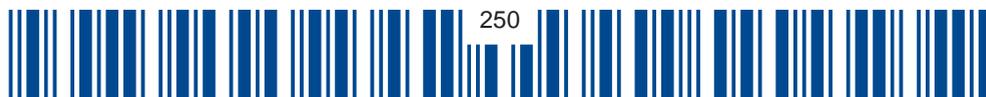
## Conclusioni

Lo scopo principale di questa ricerca era di verificare se l'idea, consolidata e diffusa, circa l'incapacità della società e dell'imprenditorialità italiana di assumere comportamenti innovativi e responsabili fosse davvero fondata. Se, cioè, gli italiani siano naturalmente votati al particolarismo, disposti a porre l'interesse localista e familista davanti a quello comune e per questo destinati al declino, come ogni società che rinuncia a guardare lontano, progettare un futuro comune, che vada oltre l'arco di una giornata o, al più, di una generazione.

Le indagini che abbiamo presentato nelle pagine precedenti contrastano sensibilmente con queste ipotesi, tanto condivise da essere divenute di senso comune.

In particolare, l'indagine condotta sulla popolazione mostra come la società italiana:

- abbia presente il problema del cambiamento intergenerazionale, l'esigenza di liberare i giovani dal vincolo familiare;
- consideri il lavoro indipendente lo sbocco privilegiato;
- ritenga merito, capacità e preparazione i requisiti più importanti per realizzarsi;
- veda nella scuola e nell'università mezzi di qualificazione e formazione importanti soprattutto a livello locale;
- individui nelle piccole e medie imprese la principale risorsa per lo sviluppo economico ma anche per il benessere sociale;



- faccia della solidarietà una pratica comune e di vita quotidiana;
- abbia consapevolezza della necessità di infrastrutture, ma anche dei costi da sostenere, su base locale e sociale.

Inoltre, questi orientamenti appaiono tanto più presenti fra coloro che attribuiscono maggiore importanza alla piccola imprese e alle istituzioni sociali.

L'indagine svolta presso le piccole imprese integra questo profilo, mettendo in luce, sia pure in una situazione di obiettive difficoltà economiche, elementi di modernità produttiva e un atteggiamento favorevole verso l'innovazione che le comparazioni internazionali, quando considerano l'Italia, molto spesso sottovalutano. In particolare, l'indagine condotta sulle imprese ha mostrato che:

- di fronte alla crisi le imprese non stanno affatto a guardare, ma cercano di investire di più in innovazione, esplorare nuovi mercati e continuare a crescere;
- anche in una situazione di crisi, le imprese non chiedono più allo Stato protezioni, bensì un fisco più ragionevole, una Pubblica Amministrazione meno invasiva e, semmai, istituzioni che le sostengano nei mercati esteri;
- la piccola dimensione non costituisce solo un limite, ma anche un fattore di forza per muoversi, con agilità, in uno scenario competitivo instabile, soprattutto se l'obiettivo è presidiare mercati specializzati, in un'economia resa molto più complessa dalla concorrenza internazionale;
- l'elemento di maggiore vantaggio della piccola impresa è indicato nella qualità delle relazioni umane fra lavoratori, un fattore, questo, che porta a imprenditorializzare tutta l'organizzazione, attraverso una strategia di condivisione del rischio, ma anche degli incentivi all'innovazione;
- la piccola impresa può crescere anche attraverso strategie di aggregazione e reti di collaborazione, come un numero significativo di medie imprese sta a dimostrare. In questo modo, diventa possibile mantenere i vantaggi del controllo imprenditoriale e, insieme, quelli delle economie di scala richieste da mercati più difficili;
- la stessa impresa familiare non è rimasta refrattaria all'innovazione, sia pure intesa come ampio spettro di attività per il miglioramento continuo di prodotti e processi; non è solo la cattiva congiuntura a ostacolare, oggi, i progetti di innovazione, ma le imprese denunciano anche nel razionamento del credito un pericoloso fattore di freno;
- il mercato globale è uno scenario comune alla stragrande maggioranza delle imprese, non solo per vendere beni e servizi, ma anche per accedere a nuovi fattori produttivi e tecnologici che nessun mercato locale può, da solo,

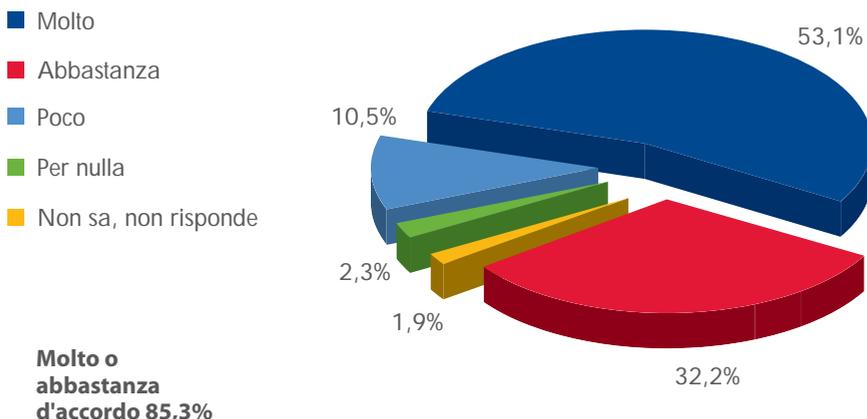
assicurare; pur nella difficile fase attuale, le imprese non chiedono di tornare a una situazione di isolamento, quanto, semmai, di poter sviluppare nuovi rapporti internazionali in un quadro di regole comuni.

Sullo sfondo si avverte, comunque, l'importanza che occupa la questione della politica. D'altronde molti fra i problemi rilevati dagli imprenditori, ma anche dalla popolazione, chiamano in causa i limiti dei soggetti pubblici e degli attori politici, senza i quali è difficile, forse impossibile, intervenire sui limiti dello sviluppo, a livello generale e territoriale. Tuttavia, è altrettanto evidente che le difficoltà della politica riflettono anche le difficoltà della società e degli imprenditori stessi ad affrontarle. Come colgono, per primi, gli stessi piccoli imprenditori.

Non è un caso che l'85,3% di essi - la quasi totalità - percepisca e denunci lo scarto fra il peso economico e politico della propria categoria (Fig. 6 e Tab. 21). Per usare una vecchia, ma efficace formula, adottata con finalità e in contesti differenti, i piccoli imprenditori si sentono "giganti economici e nani politici". Tuttavia, essi, per primi, vedono la politica come un mondo esterno ed estraneo, nel quale non conviene impegnarsi e coinvolgersi, se non indirettamente, spendendosi in iniziative pubbliche, limitatamente a specifici progetti e problemi (Tab. 22). Solo una quota ridotta di essi considera l'idea di partecipare direttamente alla vita politica, a sostegno di un partito, candidandosi a una carica rappresentativa. Il che è comprensibile, visto che gli imprenditori hanno altro da fare, anzitutto, gli imprenditori. Tuttavia, visto che i piccoli imprenditori, in particolare, costituiscono una parte consistente della società, riconosciuta dai cittadini come rappresentativa degli interessi comuni, questa riluttanza ad assumerne la rappresentanza appare significativa. Un limite, per una categoria sociale che ambisce legittimamente a contare di più perchè si sente, altrettanto legittimamente, sottorappresentata o mal rappresentata.

**Fig. 6 - Quanto si direbbe d'accordo con la seguente affermazione? "Esiste un divario tra la rilevanza economica e sociale delle piccole imprese e il loro rilievo nel discorso politico"**

(Valori %)



(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 21 - Secondo lei cosa dovrebbero fare gli imprenditori per aumentare il peso politico delle piccole e medie imprese?**

(Valori %)

	Gennaio-Febbraio 2009
Impegnarsi nelle proprie organizzazioni/associazioni, senza scegliere un partito o uno schieramento politico	76,1
Scegliere e sostenere un partito o uno schieramento politico	6,9
Disinteressarsi della politica	6,3
Impegnarsi direttamente in politica	5,7
Non c'è nulla da fare / la PMI è già ben rappresentata	2,5
Non sa, non risponde	2,5
Totale	100

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

**Tab. 22 - Lei personalmente sarebbe disposto a...**

(Valori %)

	Gennaio-Febbraio 2009			
	Si	No	Non sa, non risponde	Totale
...impegnarsi in una associazione o comitato che sostiene uno specifico progetto	81,3	17,2	1,5	100
...farsi promotore di una proposta di legge	63,9	33,3	2,8	100
...occupare dei ruoli di responsabilità nei servizi pubblici locali	48,1	49,9	2,0	100
...fare delle donazioni a un partito o a un candidato	25,7	70,8	3,5	100
...candidarsi a una carica politica a livello locale	24,9	73,6	1,5	100
...avere la tessera di un partito	22,3	76,2	1,5	100
...candidarsi per il Parlamento	20,2	78,0	1,8	100

(Base impresa 604 casi)

Fonte: sondaggio Demos, gennaio 2009

## Il metodo e le responsabilità

### *Nota metodologica*

La ricerca qui presentata è stata realizzata da Demos & PI su incarico di Piccola Industria di Confindustria, come parte di un progetto diretto da Giangiacomo Nardozzi. La ricerca è stata diretta da Ilvo Diamanti e Giancarlo Corò. Fabio Bordignon e Natascia Porcellato hanno curato la parte metodologica e organizzativa. Riccardo Benetti ha partecipato all'elaborazione dei dati.

Essa si basa su due distinte rilevazioni, realizzate fra gennaio e febbraio 2009, i cui dati sono stati successivamente trattati ed elaborati in forma del tutto anonima.

- 1 Una prima rilevazione ha coinvolto un campione probabilistico, statisticamente rappresentativo della popolazione adulta (15 anni e più) residente in Italia. Il campione, di 1.538 casi, è stato stratificato per genere, classe d'età, area geografica e successivamente ponderato per livello d'istruzione. Le interviste sono state effettuate attraverso un sondaggio telefonico condotto, con il metodo CATI (*Computer Assisted Telephone Interviewing* – supervisione di Giovanni Pace), dalla società di rilevazione Demetra, fra il 7 e il 12 gennaio 2009.
- 2 La seconda rilevazione si basa su un campione probabilistico di imprenditori, titolari di imprese, con 10 e più addetti, iscritte al Sistema Confindustria. Il campione, di 604 unità, è stato stratificato per settore di attività, classe dimensionale e area geografica. La rilevazione è stata realizzata attraverso interviste telefoniche (metodo CATI – supervisione di Giovanni Pace) dalla società Demetra, fra il 22 gennaio e il 2 febbraio 2009.





## Frammentazione e introversione: si può riformare la politica in Italia?

Sergio Fabbrini \*

### Introduzione

La riduzione del numero dei partiti, avvenuta con le elezioni dell'aprile 2008, costituisce un importante passaggio verso un sistema politico meno condizionato dall'anarchia delle istanze e più attento alle prospettive generali, ma non è affatto un risultato stabile sia perché non rappresenta ancora un pieno salto culturale (anche se gli elettori hanno dimostrato più volte di preferire un sistema che garantisca la governabilità), sia perché mancano riforme istituzionali che consolidino il bipartitismo e rafforzino l'esecutivo insieme all'opposizione.

Occorrono nuove regole elettorali che restituiscano agli elettori il potere di scegliere i loro rappresentanti, che consentano la razionalizzazione del Parlamento, che favoriscano il rafforzamento dell'esecutivo e del suo leader e che istituzionalizzino il ruolo di controllo dell'opposizione. Più in generale occorre una vera riforma della politica con una riduzione significativa del numero dei parlamentari, dei loro compensi e dei rimborsi elettorali, dei consiglieri comunali e regionali e l'abolizione delle province.

Va ridotta la presenza della politica nella moltitudine di organismi pubblici e para-pubblici, introducendo concorsi per la selezione dei dirigenti basati sulle competenze professionali e non sulle appartenenze politiche. I partiti sono necessari ad aggregare le istanze dei cittadini e ad orientare le scelte governative, non già a dirigere i consigli di amministrazione. La crisi economica che stiamo vivendo può essere una formidabile occasione per ridurre i costi della politica e per rilanciarne il ruolo. La pinguedine della politica è manifestazione della sua debolezza e della forza delle istanze particolaristiche.

---

\* Università degli Studi di Trento.



Tuttavia, tali cambiamenti istituzionali e regolativi sono la condizione necessaria, ma non sufficiente, per avviare e sostenere la logica competitiva del sistema politico. Infatti, oltre che da nuove regole istituzionali, la competizione politica deve essere sostenuta anche da una rinnovata cultura pubblica. L'anarchia delle istanze corporative potrà difficilmente essere neutralizzata se i cittadini interessati al bene pubblico non si mobiliteranno. Nella società civile ci sono le risorse per coinvolgere l'opinione pubblica verso strategie che favoriscano il merito e non la parentela, che favoriscano la competizione e non la consociazione, che favoriscano gli interessi di tutti e non quelli di (tante) piccole minoranze, che favoriscano l'apertura e non già la chiusura del nostro paese.

La democrazia italiana è divenuta tra le meno frammentate, sul piano partitico, delle democrazie europee. Solamente 4 aggregazioni partitiche sono rappresentate al Senato e 5 aggregazioni partitiche sono rappresentate alla Camera dei Deputati. È sufficiente rilevare che, in Spagna, le aggregazioni partitiche sono 9 al *Congreso de los Diputados* e 6 al *Senado*; oppure, in Francia, 4 alla *Assemblée Nationale* e 6 al *Sénat*; o ancora, in Germania, 6 al *Bundestag*. Naturalmente, come è il caso della Gran Bretagna, in queste democrazie i partiti che contano (ai fini della formazione del governo) sono assai di meno, generalmente non più di 2 o 3. La riduzione della frammentazione in Italia è l'esito delle elezioni del 13-14 aprile 2008 che hanno introdotto una vera cesura nel sistema della rappresentanza partitica del nostro paese. Basti pensare che nella legislatura 2006-2008, nella sola Camera dei deputati, i partiti che contavano furono 14, anche se nei fatti divennero circa 20 considerando le varie disaggregazioni micro-personali che si erano registrate all'interno dei più grandi di essi. In occasione della crisi del governo di centro-sinistra di Romano Prodi nel 2008, la sola coalizione di governo era giunta ad essere costituita da ben 11 partiti. Nessuna grande democrazia europea ha mai registrato un grado di frammentazione partitica come quella che si è registrata in Italia a partire dalle trasformazioni del sistema partitico nel corso degli anni Novanta del secolo scorso. Una frammentazione partitica che ha accentuato la predisposizione alla introversione che la democrazia italiana ha manifestato sin dagli anni Cinquanta del secolo scorso. Comunque tale predisposizione al frazionismo ha accompagnato lo sviluppo della democrazia italiana. Persino nell'Italia bipolare degli ultimi quindici anni, la rivalità (personale, politica, organizzativa, corporativa) tra i vari frammenti della coalizione è stata spesso più importante del confronto tra le coalizioni alternative del paese. Frammentazione e introversione (o auto-referenzialità) si sono alimentate a vicenda nel lungo secondo-guerra. Con il risultato che il nostro paese è stato poco e mal governato all'interno, oltre a risultare incerto e talora inaffidabile all'esterno (in Europa e nel mondo). Se la frammentazione ha

rappresentato la malattia della nostra democrazia, si può dire che essa sia stata definitivamente guarita dalle elezioni del 13-14 aprile 2008? Non mancano coloro che risponderebbero di sì. Anzi, qualcuno ha anche argomentato che, se di malattia si è trattato, essa è stata poco significativa, se è vero che è stata sufficiente la scelta dei leader dei due principali partiti (di non dare vita a coalizioni in negativo) per curarla. Decidendo di andare da soli alle elezioni, quei leader hanno non solo massimizzato le opportunità offerte dal sistema elettorale approvato nel 2005, ma hanno dimostrato che la politica conta più delle regole. Tuttavia, questa argomentazione ha diversi punti deboli. Due in particolare: il primo è che la politica è un'attività strutturata, ovvero nel medio periodo essa risente necessariamente del contesto in cui agisce. Insomma, è indubbio che la politica, attraverso le scelte dei leader politici, possa condizionare il funzionamento di particolari assetti regolativi, ma tale condizionamento è per sua natura di breve periodo. Le scelte, infatti, possono essere modificate, specialmente se esse non si sono dimostrate convenienti sul piano elettorale (come certamente non è avvenuto nel caso del Partito Democratico), oppure nuovi leader possono emergere promuovendo una diversa strategia politica. Le regole attuali non garantiscono affatto che tali cambiamenti non vengano realizzati. Il secondo punto debole è che la politica è strutturata non solo dalle regole del gioco, ma anche dalla natura degli interessi che essa rappresenta e fomenta. Se questi interessi non si conciliano con la semplificazione della rappresentanza, allora è probabile che premeranno per ostacolare quest'ultima. In particolare se non incontreranno sulla loro strada ostacoli regolativi e contro-bilanciamenti culturali e sociali.

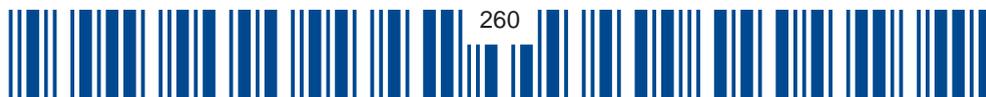
Questa relazione mostra come sia difficile riformare la democrazia italiana ma anche come sia possibile farlo. A questo scopo collocherà l'analisi delle trasformazioni della democrazia italiana nel contesto dei due principali modelli di democrazia esistenti, mettendo in luce i cambiamenti intervenuti nell'ultimo mezzo secolo, ma anche le resistenze che di volta in volta si sono attivate. Per concludere, infine, con una prospettiva di riforma che possa consolidare l'affermazione di una cultura maggioritaria all'interno dell'élite politica e dei cittadini.

## 1. Modelli di democrazia

In ogni democrazia c'è una correlazione evidente tra l'organizzazione degli interessi sociali, il funzionamento del sistema partitico e la natura delle regole istituzionali. Si può dire che un modello di democrazia concerne la modalità attraverso la quale quella correlazione viene organizzata. L'Italia post-bellica è divisibile in due fasi storiche distinte a cui corrispondono due modelli di democrazia. Se si considera che i due principali modelli di democrazia adottati dai paesi occidentali sono quello consensuale (connotato dalla disaggregazione del-

la rappresentanza degli interessi sociali, dal multi-partitismo e dall'assenza di alternanza al governo tra opzioni alternative, come è il caso del Belgio) e quello competitivo (connotato invece da un'aggregazione della rappresentanza degli interessi, dal bipartitismo o bipolarismo e dall'aspettativa di una alternanza al governo tra opzioni alternative, come è il caso della Gran Bretagna), allora si può dire che l'Italia del periodo 1948-1993 è stata una democrazia consensuale, mentre l'Italia emersa dai drammatici cambiamenti indotti dalla fine della Guerra Fredda è una democrazia post-consensuale tendenzialmente competitiva. Tendenzialmente perché, se la logica dell'alternanza ha sostituito quella della consociazione, nondimeno la prima appare ancora incerta in quanto non supportata né da una riorganizzazione della rappresentanza degli interessi, né da coerenti riforme del sistema delle regole istituzionali, né da un cambiamento dei modi di pensare e di comportarsi di molti leader di partito e dei gruppi di interesse (in particolare nazionale). Se si considera, inoltre, che i principali paesi europei a noi comparabili (come Francia, Germania, Spagna, Gran Bretagna) funzionano da tempo secondo una logica stabilmente competitiva, allora è inevitabile domandarsi come mai l'Italia non sia stata in grado di dotarsi di un tale modello democratico. Eppure è evidente che nessun paese di medie dimensioni, nel contesto di un'Europa integrata e di un'economia globalizzata, può adeguatamente funzionare senza una sicura capacità decisionale. Capacità che può provenire solamente da una stabile competizione politica tra partiti, coalizioni o progetti alternativi, sostenuta a sua volta da una organizzazione degli interessi sociali capace di fare emergere le principali esigenze di sviluppo del paese. Infatti, in sistemi integrati e globalizzati, nessun paese può promuovere efficacemente i propri interessi se non dispone di una società e di una politica capaci di esprimere visioni maggioritarie e non già particolaristiche (e se non dispone anche di un assetto e di un personale amministrativi in grado di realizzare quelle visioni con coerenza ed efficienza). Non è un caso che il modello consensuale continui ad essere adottato da paesi piccoli, sul piano demografico, oltre che da paesi poco influenti, sul piano della loro proiezione internazionale (come, appunto, Austria, Lussemburgo, Israele, Belgio). Per riformare la democrazia italiana in direzione stabilmente competitiva occorre dunque intervenire su due piani contemporaneamente. Occorre neutralizzare le logiche particolaristiche e corporative della società e dell'economia e occorre introdurre le regole istituzionali necessarie per fare emergere le vocazioni maggioritarie dei principali partiti politici (fornendo quindi a tali vocazioni maggioritarie un sistema decisionale adeguato).

Certamente, tale doppia riforma incontrerà ostacoli formidabili sia in basso (cioè nella corporativizzazione degli interessi sociali) che in alto (nell'inerzia delle isti-

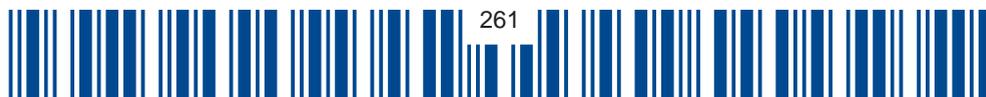


tuzioni parlamentari e nella persistenza della mentalità consensuale all'interno dell'élite politica). Tuttavia, anche perché passi in avanti sono stati fatti, è indubbio che l'Italia disponga delle risorse individuali e collettive per promuovere tale cambiamento. Vediamo brevemente i passi in avanti fatti, pur in presenza di persistenti resistenze.

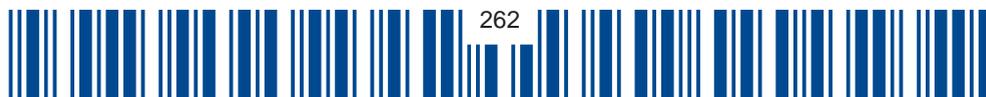
## 2. Le due repubbliche

È ormai convenzione, tra gli studiosi e l'opinione pubblica, parlare di una Prima Repubblica (per il periodo 1948-1993) e di una Seconda Repubblica (per il periodo successivo al 1993). L'anno 1993 viene convenzionalmente utilizzato come spartiacque perché esso è l'anno del referendum elettorale che ha condotto all'abolizione del sistema elettorale proporzionale che emblematicizzava la Prima Repubblica e alla sua sostituzione con un sistema elettorale quasi maggioritario che ha quindi condotto, a partire dal 1996, ad una alternanza al governo tra una coalizione di centro-sinistra ed una di centro-destra. A sua volta, il sistema elettorale quasi maggioritario del 1993 è stato sostituito nel 2005 da un sistema elettorale proporzionale con premio di maggioranza con cui sono state svolte le elezioni parlamentari del 2006 e del 2008.

L'Italia della Prima Repubblica ha fatto parte della famiglia delle democrazie consensuali, perché connotata (almeno fino alla fine degli anni Sessanta) da una polarizzazione ideologica di carattere sistemico (tra un blocco comunista ed un blocco anti-comunista, divisi proprio sull'interpretazione della democrazia), condizione che non ha potuto permettere l'alternanza al governo tra partiti/poli alternativi. Tale divisione ideologica si era quindi innestata in un contesto di divisioni religiose, sociali e territoriali che "quella" Italia aveva ricevuto in eredità dalla sua storia unitaria. Un patrimonio negativo, che si ritenne di poter amministrare solamente attraverso una cauta e inclusiva politica della mediazione e del compromesso (naturalmente, tra le due principali forze politiche emerse dalla Resistenza, la Democrazia Cristiana o DC e il Partito Comunista Italiano o PCI). Data l'impossibilità di accesso al governo di quest'ultimo, per le ragioni internazionali di divisione geopolitica tra le due super-potenze che avevano battuto il nazismo, quella politica di consociazione è stata perseguita nel legislativo, non a caso a lungo celebrato come l'istituzione centrale del sistema di governo. La democrazia consensuale ha consentito al Paese di consolidare le sue istituzioni repubblicane, così da avviare un formidabile processo di sviluppo economico-sociale. L'Italia non solo non ha conosciuto il dramma greco della guerra civile dell'immediato dopoguerra, ma ha potuto progressivamente modernizzarsi, divenendo un paese pienamente industriale.



Tuttavia, la democrazia consensuale ha fatto pagare al Paese anche qualche costo salato. Ha istituzionalizzato un senso comune impermeabile ai valori della competizione e della responsabilità individuale ed ha giustificato un'attitudine alla corruzione inedita per un paese industrialmente avanzato. Comunque sia, lo sviluppo economico del paese ha finito per incrinare le basi socio-culturali del suo modello di democrazia. Dopo tutto, quest'ultimo non era motivato da ragioni etniche, linguistiche o religiose (come in Belgio, in Austria per molto tempo, in Israele), assai poco sensibili ai cambiamenti economico-culturali, ma da ragioni ideologiche, assai condizionabili invece da questi ultimi. Se la modernizzazione economica dell'Italia aveva messo in discussione le basi materiali del modello consensuale (con il superamento del tradizionale conflitto di classe che con quel modello si voleva ideologicamente governare), è stato tuttavia il cambiamento del sistema internazionale a portare quella messa in discussione alle sue ultime conseguenze. Naturalmente, il declino delle basi materiali del vecchio conflitto ideologico non ha impedito che quest'ultimo venisse ri-alimentato per ragioni di consenso elettorale. Contrariamente a ciò che è avvenuto in altri paesi con storie di divisione ideologica come la nostra (si pensi alla Spagna), in cui le élite politiche dei principali schieramenti alternativi hanno concordato di chiudere con il passato per favorire la contrapposizione su progetti del futuro, in Italia il passato non è passato pienamente. Anzi, le divisioni dell'Italia post-unitaria (si pensi alla divisione tra il Nord e il Sud oppure tra cattolici e laici) hanno continuato ad essere utilizzate dai leader politici per alimentare il conflitto politico e per giustificare il loro ruolo sociale. Infatti, una volta venute a crollare le motivazioni internazionali della polarizzazione ideologica con il crollo del muro di Berlino nel novembre del 1989 e la scomparsa dell'Unione Sovietica nell'agosto del 1991 e a fronte all'immobilismo legislativo da parte dei partiti di governo, sono stati i settori più attivi della cittadinanza che hanno quindi avviato la stagione della riforma della democrazia italiana. Quella stagione ha reso manifesta una generale insofferenza verso una democrazia consensuale dominata da partiti che avevano affidato alla spesa pubblica e alle rappresentazioni ideologiche il compito di garantire il consenso elettorale nei loro confronti. Tuttavia, se con la riforma elettorale del 1993 e la successiva riforma del 2005 il modello consensuale di democrazia è stato abbandonato (per via dell'alternanza al governo che si è finalmente realizzata a partire dal 1996), nondimeno l'assenza di una successiva organica riforma istituzionale, combinatasi con una diffusa corporativizzazione delle rappresentanze degli interessi sociali, non ha ancora consentito il consolidamento di un coerente modello competitivo di democrazia. Insomma, sin dagli anni Novanta del secolo scorso si è manifestata un'inedita frattura tra settori di cittadinanza che rivendicano il diritto di vivere in un paese che guarda

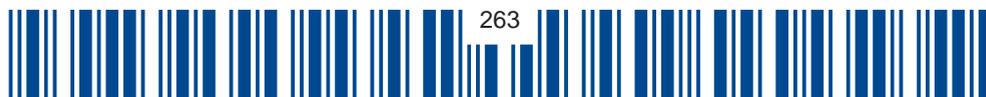


al futuro e settori del ceto politico in senso lato (parlamentari, leader di rappresentanze funzionali, operatori dei media) che continuano a pensare ad un paese del passato.

### 3. Interessi, partiti e istituzioni nella Prima Repubblica

Sul piano istituzionale, l'Italia della Prima Repubblica è venuta a strutturarsi intorno ad un sistema elettorale-partitico funzionante secondo una logica multipolare, intorno ad un sistema di governo policentrico e ad un sistema statale accentrato. Sul piano politico essa si è configurata come una democrazia partitica, se non come una vera e propria partitocrazia, in quanto i partiti sono stati gli attori esclusivi sia del processo rappresentativo che di quello decisionale. Ciò è stato possibile perché l'Italia post-bellica è venuta progressivamente a poggiare su una *political economy* estremamente favorevole ai partiti politici. Infatti, la vasta presenza dello stato nelle attività economiche e sociali, in assenza di un'alternanza regolare al governo tra forze alternative, ha consentito al sistema di partito (a cominciare dai partiti permanentemente al governo come la DC) di appropriarsi di risorse di straordinaria rilevanza elettorale ed organizzativa. Così, quella italiana, è stata una democrazia dominata dai partiti più che da essi governata, in quanto i partiti si erano trasformati in corporazioni oligopolistiche a capitale pubblico, capaci di esercitare un'influenza sull'economia e sulla società (non solo sulla struttura politica), ovvero, nel caso dell'opposizione comunista, sulla *political economy* delle regioni e dei comuni da essa controllati, in particolare dopo il decentramento amministrativo finalmente realizzato nel 1970. Non c'è stata un'agenzia, una struttura di servizio, una società, controllate da un ente pubblico che non fossero dirette da personale scelto sulla base dell'appartenenza partitica piuttosto che della competenza. La cultura della mediazione e del compromesso finì a se stessi ha finito per cancellare la meritocrazia dal discorso pubblico legittimo. In un paese dove buona parte delle posizioni di influenza sociale è stata acquisita attraverso l'appartenenza e non la competenza, è stato inevitabile che i detentori di quelle posizioni abbiano fatto di tutto per legittimare (anche ai loro occhi) una situazione che legittima non era e non poteva essere (almeno secondo i criteri del mondo liberale a cui l'Italia voleva appartenere). È inutile aggiungere che tale campagna anti-meritocratica ha prodotto schemi cognitivi che ancora oggi orientano i comportamenti e i modi di pensare di molti membri della classe dirigente diffusa nel paese.

Dunque, per quanto riguarda il ruolo dei partiti nell'Italia consensuale, occorre considerare anche la loro capacità di intermediazione tra lo Stato e la società (oltre che la loro capacità di intermediazione tra il parlamento e il governo). La



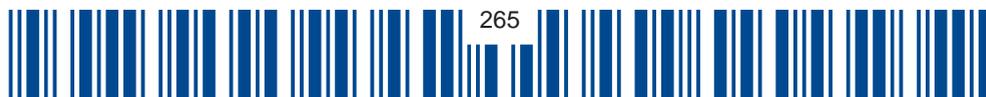
stessa organizzazione degli interessi ha finito per modularsi sull'organizzazione del sistema partitico. Infatti, l'Italia post-bellica ha visto la formazione di una sorta di regime neo-pluralista a base ideologica degli interessi (sociali, economici, territoriali). Essa, cioè, non ha avuto l'organizzazione degli interessi che ha connotato l'esperienza delle democrazie europee del Centro-Nord. Organizzazione strutturata intorno a poche, aggreganti e centralizzate confederazioni di settore, capaci di rappresentare in modo unitario e verticistico la generalità delle varie organizzazioni di interesse e quindi di trattare direttamente con il potere politico. Un modello definito come neo-corporativo e che ha consentito di ordinare le relazioni sociali sulla base di valutazioni sull'interesse nazionale condivise sia dai rappresentanti degli interessi che dalla elite politica. Ma l'Italia consensuale non ha avuto nemmeno l'organizzazione pluralista degli interessi propria della democrazia americana, basata su una molteplicità di gruppi in permanente competizione tra di loro per definire l'ordine delle priorità della politica pubblica. Insomma, l'organizzazione degli interessi sociali non ha seguito, in Italia, né il modello *top-down* di democrazie come quella tedesca o quelle scandinave, né il modello *bottom-up* di democrazie come quella americana. Piuttosto l'Italia post-bellica ha avuto un sistema di rappresentanza degli interessi frantumato secondo appartenenze ideologiche piuttosto che secondo logiche funzionali, dipendente dalla politica per risorse e legittimazione, in molti casi sovrapposto alla stessa struttura dell'Amministrazione Pubblica. Sindacati divisi lungo la linea della guerra fredda, gruppi di interesse sostenuti da correnti di partito, rappresentanti che si muovevano da ruoli pubblici a ruoli privati senza soluzione di continuità.

In un contesto politico relativamente immobile, cioè privo di ricambio, i rappresentanti degli interessi, anche grazie ai rapporti personali costruiti con i partiti politici e i loro leader, hanno finito per trasformarsi in vere e proprie oligarchie. Le grandi imprese, le grandi banche, i grandi sindacati hanno finito per organizzarsi intorno a *network* assai limitati di individui collegati attraverso consigli di amministrazione, patti di sindacato, relazioni familiari. Una predisposizione che ha continuato ad ipotecare anche la fase successiva di liberalizzazione del sistema degli interessi. Un assetto neo-pluralistico degli interessi, dunque, ma diviso secondo criteri politici, poco coordinato al vertice per via delle divisioni politiche tra i vari gruppi funzionali, ma con gli stessi individui permanentemente al potere. Ovvero un assetto del tutto coerente con il sistema dei partiti, anch'esso connotato dalla permanenza al potere degli stessi individui, in virtù sia dell'assenza di competizione che della capacità di acquisire risorse pubbliche con cui alimentare il consenso sociale. Insomma, anche il sistema di partito ha funzionato secondo il criterio della stabilità oligarchica dei rappresentanti politici. Di qui,

quell'intreccio di politica e società che è stato capace di produrre consenso ai partiti, ma anche un deficit crescente della spesa pubblica. La frattura ideologica della guerra fredda aveva consentito ai partiti di tenere sotto controllo la frantumazione degli interessi organizzati, disciplinando i comportamenti e le lealtà politiche dei loro membri e leader. Paradossalmente, lo scontro tra comunisti e anti-comunisti aveva consentito di introdurre un criterio ordinatore della frantumazione sociale, riconducendo i vari interessi particolari alla visione sostenuta dall'uno o dall'altro fronte della guerra ideologica. Naturalmente, si è trattato di un criterio (per così dire) strumentale, in quanto ha consentito di dare una parvenza di legittimità a ciò che è risultato essere una vera e propria occupazione privatistica delle istituzioni pubbliche.

Per quanto riguarda invece il versante delle regole, si può dire che, dopo il fallito tentativo degasperiano di introdurre una legge elettorale maggioritaria agli inizi degli anni Cinquanta del secolo scorso, la democrazia italiana si è progressivamente stabilizzata su un sistema istituzionale che ha disincentivato la competizione tra opzioni alternative. La presenza di un forte Partito Comunista, costituzionalmente legittimo ma democraticamente inaffidabile, ha finito per favorire una politica ruotante intorno allo stesso partito di centro, la Democrazia Cristiana, sistematicamente alleata con partiti limitrofi. Il proporzionalismo accentuato del sistema elettorale, la diffusione del potere all'interno del sistema parlamentare e la scarsa capacità decisionale del governo hanno finito, quindi, per dare vita ad una democrazia funzionante secondo una logica della consociazione. Ogni interesse sociale poteva accedere facilmente al sistema multi-partitico della rappresentanza politica, ogni partito o fazione di partito disponeva di un qualche potere di veto all'interno dell'una o dell'altra camera, ogni decisione governativa era il risultato di una lunga opera di mediazione e negoziazione tra ministri, sottosegretari, leader parlamentari, rappresentanti degli interessi, autorità istituzionali. Sono stati i partiti, attraverso i loro leader e con l'influenza ad essi derivante dai loro legami organizzativi ed elettorali con le varie rappresentanze degli interessi, che hanno collegato (strutturalmente e funzionalmente), le molteplici arene del sistema di governo, imprimendo a quel collegamento un orientamento politico, oltre che fornendo al sistema nel suo complesso una legittimità sostanziale.

Il risultato è stato una democrazia a scarsa capacità decisionale, a diffusione e offuscamento delle responsabilità, anche se stabile (in quanto regime politico). Ciò non ha impedito che, in particolari fasi storiche, leader politici e gruppi sociali si dimostrassero capaci di suscitare una inedita mobilitazione delle risorse per raggiungere importanti obiettivi di *policy*, come quelli dello sviluppo industriale e della modernizzazione civile del paese.



#### 4. Partiti e istituzioni nella Seconda Repubblica

Questo sistema di governo policentrico a dominanza partitica è stato messo in discussione nel periodo tra il 1993 e il 1996. In questo periodo si sono registrati mutamenti significativi. Quei mutamenti sono riconducibili all'azione di pressione esercitata da due fattori ambientali. Il primo è rappresentato dalla mobilitazione della società civile (espressasi attraverso i movimenti referendari e l'attivazione di leghe territoriali), sostenuta da un'insoddisfazione diffusa nei confronti delle pratiche collusive tra la politica e gli interessi, pratiche che avevano dato sostanza alla partitocrazia e che erano quindi emerse dalle indagini giudiziarie note come Tangentopoli. Il secondo è rappresentato dagli effetti dell'integrazione europea, o meglio dalla sua accelerazione dopo il Trattato di Maastricht del 10-11 dicembre 1991. Entrambi i condizionamenti si sono scaricati sul sistema di partito, conducendo alla sua crisi, e, quindi, alla sua trasformazione. Dopo tutto, l'Europa imponeva (in misura crescente) l'assunzione di decisioni governative precise, mentre i detentori tradizionali della decisione governativa erano stati clamorosamente esautorati dal loro ruolo (sia dagli elettori che dalla magistratura). La disintegrazione (in termini elettorali e di legittimità) dei partiti centrali del sistema politico tra il 1993 e il 1996 ha finito per portare alla nascita di nuovi partiti, anche sotto la pressione di una nuova legge elettorale di impianto quasi maggioritario. Il bipolarismo che si è progressivamente stabilizzato ha quindi portato ad un rafforzamento delle capacità decisionali del governo, essendo quest'ultimo espressione di una maggioranza politica formata attraverso le elezioni e non dopo come nella Prima Repubblica.

Con le elezioni del 1996 la crisi italiana si conclude e si apre una lunga (e, ancora oggi, inconclusa) fase di transizione verso una democrazia competitiva. Nuovi attori politici si sono nel frattempo costituiti e soprattutto una nuova logica bipolare si è imposta nel sistema partitico. Se nel periodo della crisi l'Italia non aveva ancora assunto una logica competitiva, anche per la sopravvivenza dei partiti centristi della precedente esperienza consensuale, a partire dalle elezioni del 1996 il contesto elettorale è divenuto decisamente bipolare. Un contesto che ha consentito (per la prima volta nella storia repubblicana italiana) un'alternanza al governo tra una coalizione di centro-sinistra (che ha vinto le elezioni del 1996 e del 2006) ed una coalizione di centro-destra (che ha vinto quelle del 2001 e del 2008). Tale strutturazione bipolare del sistema di partito è stata l'effetto di una predisposizione in misura crescente bipolare dell'elettorato. Con il bipolarismo si è registrato anche un rafforzamento del governo nei confronti del parlamento e del capo del governo nei confronti dell'esecutivo. La formazione per via elettorale dei governi ha consentito di superare la pratica delle

lunghe negoziazioni post-elettorali proprie del periodo consensuale. Per di più, la debolezza inevitabile di partiti in permanente processo di ridefinizione ha incrementato il ruolo dei leader politici, personalizzando la politica elettorale ed istituzionale.

Tuttavia, nonostante le riforme elettorali del 1993 e del 2005 e quelle introdotte nei regolamenti parlamentari e nell'organizzazione dell'esecutivo nello stesso arco di anni, il sistema di governo non è stato riformato o razionalizzato così da dare consequenzialità a quelle riforme. Infatti, se è vero che il potere decisionale si è rivelato meno diffuso all'interno delle due camere, è anche vero che il bicameralismo (rimasto indifferenziato), combinato con la frammentazione dei gruppi parlamentari, ha generato incentivi comportamentali per mettere in discussione la preminenza dell'arena governativa. Inoltre, se è vero che il potere governativo non è stato più diffuso orizzontalmente nell'esecutivo, è anche vero che il capo del governo (rimasto privo di poteri disciplinari nei confronti della propria maggioranza) ha dovuto fronteggiare costantemente le minacce alla sua sostituzione da parte dei leader rivali della sua coalizione (in particolare sul versante del centro-sinistra). Certamente, tali rivalità, nel caso di Silvio Berlusconi, sono state affrontate mobilitando formidabili risorse personali, mentre, nel caso di Romano Prodi, utilizzando le altrettanto importanti risorse istituzionali. Basti pensare che il Governo Prodi del biennio 2006-2008 è stato costituito da ben 103 membri, considerando i ministri, i viceministri e i sottosegretari. Insomma, dopo il 1996, il precedente sistema dei veti multipli è stato ridimensionato. Tuttavia l'alta frammentazione partitica all'interno delle due coalizioni del periodo 1996-2008 (Tab.1) ha finito per istituzionalizzare nuovi veti all'interno stesso del governo e dell'opposizione. Inevitabilmente, una politica frammentata ha prodotto un governo con difficoltà a decidere.

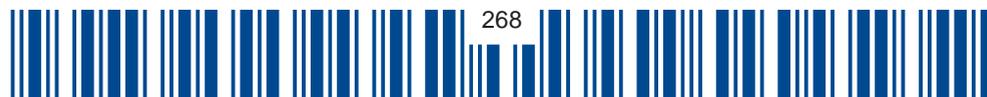
Il rafforzamento dell'esecutivo nel processo di governo non ha impedito, dunque, ai leader dei partiti e dei gruppi parlamentari di far sentire la loro voce sull'esecutivo. Il richiamo alla legittimazione elettorale del governo, per contrastare le richieste dei partiti finalizzate ad esercitare una maggiore influenza su di esso, ha consentito ai primi ministri di ridimensionare le pressioni di questi ultimi. Tuttavia, ciò ha funzionato fino a quando vi sono state urgenze da affrontare (riduzione del deficit pubblico per poter adottare l'Euro, coinvolgimento nella guerra nei Balcani o in Iraq). Appena quelle urgenze si sono affievolite, la tensione interna alle due coalizioni è di nuovo riemersa, tant'è che si sono avuti ben quattro diversi capi di governo tra il 1996 e il 2001 (Romano Prodi, Massimo D'Alema I e II, Giuliano Amato), all'interno dello schieramento di centro-sinistra. Quindi, due governi nella legislatura 2001-2006, anche se si sono registrati costanti

conflitti tra i vari partiti della coalizione di centro-destra guidata sempre da Silvio Berlusconi (conflitti che hanno portato alla sostituzione di ministri dell'importanza di quello degli Esteri, degli Interni e del Tesoro). Naturalmente, anche in democrazie stabilmente competitive (come Gran Bretagna o Francia) si sono manifestate divisioni interne all'esecutivo. Tuttavia, proprio perché in queste ultime l'esecutivo è stato formato da un partito o da due partiti, esse non hanno mai avuto le caratteristiche di una guerriglia permanente tra i partiti della maggioranza, come è avvenuto in Italia. Tant'è che il Governo Prodi, emerso dalle elezioni del 2006, è sopravvissuto solamente due anni a quella guerriglia interna permanente.

Insomma, si può dire che un bipolarismo internamente frammentato abbia connotato il sistema dei partiti del periodo 1996-2008. Ciò è stato il risultato della frammentazione partitica che si è sviluppata all'interno dei due poli (in particolare di quello di centro-sinistra). Tale frammentazione è stata dovuta alla "proporzionalizzazione" che i partiti avevano fatto del sistema elettorale quasi-maggioritario approvato nel 1993 e quindi alla "partitizzazione" del sistema elettorale proporzionale con premio di maggioranza approvato nel 2005. Vale la pena di ricordare che, con quest'ultimo sistema, le liste elettorali sono bloccate, nel senso che la loro composizione (e l'ordine stesso della composizione) è decisa dai leader nazionali dei partiti, senza che gli elettori abbiano la possibilità di esprimere alcuna preferenza sui candidati di quella lista. Per di più, i leader nazionali dei partiti possono presentarsi in più circoscrizioni elettorali, avendo la possibilità di optare per una circoscrizione o l'altra solamente dopo che sono stati eletti. Persiste una mentalità "proporzionalistica" in buona parte dell'élite politica. Il risultato è stato (per il periodo 1996-2008) un bipolarismo elettorale a cui è corrisposto un multipartitismo estremo all'interno di ognuno dei poli, tant'è che l'indice di frammentazione del sistema partitico è cresciuto significativamente rispetto alla Prima Repubblica. È cresciuto il numero dei gruppi parlamentari, si è raddoppiato il numero effettivo dei partiti e, soprattutto, si è quasi dimezzato il peso elettorale dei due maggiori partiti. Se nel 1976, la Democrazia cristiana e il Partito comunista italiano avevano ottenuto insieme il 73,1% del voto complessivo, nel 2006 i due maggiori partiti (Forza Italia e i Democratici di Sinistra) avevano a mala pena raccolto insieme il 40,8% del voto complessivo (Tab. 1).

## **5. Interessi e partiti: il difficile cammino della Seconda Repubblica**

Certamente è plausibile argomentare che tale frammentazione partitica abbia rappresentato lo specchio di un'altrettanto accentuata frammentazione della rappresentanza sociale degli interessi. Probabilmente come effetto delle trasformazioni post-industriali e soprattutto del declino delle discipline ideologiche,



**Tab. 1 - Indici di frammentazione del sistema partitico (1948-2006)**

	Numero dei gruppi parlamentari (**)	Numero effettivo dei partiti (*)	Indice di Rae di razionalizzazione (*)	Peso dei due partiti maggiori (% voti) (*)
1948	8	2,9	0,66	69,5 (Dc+Fronte popolare)
1953	8 (7)	3,5	0,76	62,7 (Dc+Pci)
1958	9 (8)	3,4	0,74	65,0 (Dc+Pci)
1963	7 (10)	3,6	0,76	63,6 (Dc+Pci)
1968	10 (9)	3,6	0,75	66,0 (Dc+Pci)
1972	8	3,6	0,76	65,8 (Dc+Pci)
1976	10 (11)	3,1	0,72	73,1 (Dc+Pci)
1979	10	3,4	0,74	68,7 (Dc+Pci)
1983	11	4,0	0,78	62,8 (Dc+Pci)
1987	12	4,1	0,78	60,9 (Dc+Pci)
1992	13 (14)	5,7	0,85	45,8 (Dc+Pds)
1994	8 (10)	7,3	0,87	41,5 (Fi+Pds)
1996	9	6,2	0,86	41,7 (Pds+Fi)
2001	8	5,2	0,84	46,1 (Fi+Ds)
2006	13 (14)	5,1	0,79	40,8 (Fi+Ds) (Senato)

(\*) Camera dei Deputati

(\*\*) Tra parentesi il numero dei gruppi alla fine della legislatura, quando tale valore è diverso rispetto al numero di gruppi di inizio legislatura. Dati riferiti alla Camera dei Deputati.

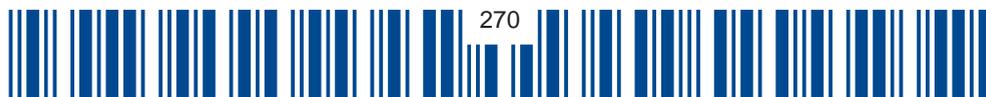
 Fonte: M. Cotta e L. Verzichelli, *Il sistema politico italiano*, Bologna, Il Mulino, 2008, p.82.

nell'Italia degli ultimi 15 anni si è registrata una vera e propria balcanizzazione degli interessi accompagnata da una radicale corporativizzazione dei loro comportamenti. Non più vincolata o orientata dagli schieramenti della guerra fredda, la società delle rappresentanze sociali si è balcanizzata in una molteplicità di gruppi preoccupati esclusivamente di promuovere i loro specifici interessi di parte. Così, una singolare divisione si è manifestata all'interno della società italiana: in quanto elettori, i cittadini hanno continuato a sostenere l'aggregazione della politica intorno a due grandi partiti o poli; in quanto membri dei vari gruppi professionali, i cittadini hanno invece continuato a sostenere la corporativizzazione

degli interessi. Dopo tutto, quest'ultima ha radici antiche che non sono facilmente estirpabili. A fronte di un sistema partitico in trasformazione, quindi incerto sul potere relativo dei suoi attori, quei micro-gruppi hanno mobilitato le loro risorse per acquisire poteri di veto elettorali così da condizionare l'una o l'altra decisione di politica pubblica. Tale corporativizzazione non solamente non è stata disciplinata dal bipolarismo elettorale, ma ha contribuito a sua volta ad esasperarne l'interna logica particolaristica di quest'ultimo. Così, nonostante il sistema partitico sia stato spinto a funzionare secondo una logica bipolare a partire dal 1996, la frammentazione politica ha costituito la proprietà più evidente dell'uno e dell'altro polo. Insomma, tra il 1996 e il 2008, la frammentazione partitica si è trasferita all'interno delle principali coalizioni politiche, con l'esito di minarne la coesione interna e la credibilità esterna.

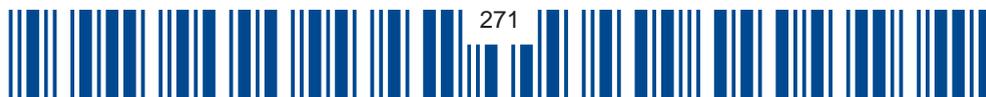
Nessun sistema partitico delle principali democrazie occidentali ha registrato un livello di frammentazione partitica e politica comparabile a quello italiano del periodo 1996-2008. La frammentazione partitica si è sostanziata in un numero elevatissimo di partiti all'interno di ogni singola coalizione e nell'altrettanto elevatissima divisione interna ad ogni maggiore partito. Il risultato è stato un sistema di partito altamente particolaristico, portatore di interessi minuti, funzionali, sociali e territoriali. Quindi, nonostante il rafforzamento istituzionale del governo, l'azione politica di quest'ultimo è continuata ad essere debole, perché internamente diviso. Sotto l'ombrello delle coalizioni, in parlamento sono arrivati veri e propri partiti "personali" costituiti di pochi deputati o senatori, ovvero partiti "funzionali" in quanto espressione di specifiche lobby o micro-corporazioni o clientele territoriali. Tale frantumazione partitica e tale commistione tra rappresentanti politici e micro-gruppi d'interesse hanno finito per dare vita ad una vera e propria industria della politica. La politica si è trasformata in un'attività finalizzata alla formazione e protezione di un ceto sociale specializzato nella produzione e distribuzione selettiva di beni particolaristici. Insomma, una vera e propria "casta", insediata nella molteplicità di posizioni pubbliche da cui si prendono decisioni rilevanti collettivamente, finanziata dalla spesa pubblica, generosissima nel sostenere economicamente le proprie attività.

Se si considerano i paesi con popolazione comparabile all'Italia, le dimensioni ipertrofiche di tale "industria italiana della politica" appaiono subito evidenti. Basti pensare che i rimborsi elettorali in Italia (200 milioni di euro, per una popolazione di 60 milioni di abitanti) sono quasi il doppio di quelli che ricevono i partiti in Germania (133 milioni di euro, per una popolazione di 82 milioni di abitanti), sono quasi tre volte superiori a quelli che ricevono i partiti in Francia (73,4 milioni di euro, per una popolazione di 64 milioni di abitanti), sono più di



tre volte più alti di quelli che ricevono i partiti in Spagna (60,7 milioni di euro, per una popolazione di 45 milioni di abitanti), sono incomparabilmente più alti di quelli che ricevono i partiti in Gran Bretagna (9,3 milioni di euro, per una popolazione di 60 milioni di abitanti). Se poi si considerano gli Stati Uniti con i loro 302 milioni di abitanti, si vede che i partiti di quel paese ricevono molto meno (149,6 milioni) di ciò che ricevono i nostri partiti. Oppure, sempre considerando paesi con popolazione comparabile a quella italiana, si considerino i compensi mensili lordi in euro dei parlamentari italiani, i quali sono (inspiegabilmente) molto più alti di quelli che ricevono i loro omologhi europei: 15.700 euro (in Italia), 7.600-10.000 (in Gran Bretagna), 7.000 (in Germania), 6.900 (in Francia) e addirittura 3.750-4.650 (in Spagna). O ancora, se si considerano i fondi stanziati per il funzionamento degli organi parlamentari, quelli italiani sono di nuovo incredibilmente più alti di quelli stanziati negli altri paesi europei: l'Italia spende 1.465 milioni di euro l'anno contro gli 845 milioni della Francia, i 644 milioni della Germania, i 411 milioni della Gran Bretagna e i 150 milioni della Spagna. Non può stupire, dunque, che una volta giunti in parlamento, il bipolarismo elettorale si sia ridimensionato, attraverso la formazione di una pluralità di gruppi parlamentari, ognuno di essi desideroso di controllare importanti risorse pubbliche (finanziarie, organizzative, amministrative, rappresentative). È bene tener presente, ancora, che il numero dei parlamentari nazionali italiani è, in rapporto alla popolazione, il più alto d'Europa. Come è stato calcolato da due giornalisti recentemente, "in Italia abbiamo un parlamentare ogni 60.371 abitanti contro uno ogni 66.554 in Francia, uno ogni 91.824 in Gran Bretagna, uno ogni 112.502 in Germania, per non dire degli Stati Uniti: uno ogni 560.747".

Se si confrontano, poi, i compensi lordi dei membri italiani del parlamento europeo con quelli degli altri paesi, i primi ricevono di gran lunga di più dei parlamentari di tutti gli altri 27 paesi dell'Unione Europea. Basti ricordare, solamente per dare un'idea della differenza, che un parlamentare italiano riceve uno stipendio lordo annuo di 149.215 euro, mentre un tedesco di 84.108 euro, un britannico di 82.380 euro, un francese di 63.093 euro, uno spagnolo di 39.463 euro. Stipendio lordo a cui vanno aggiunte una molteplicità di voci aggiuntive (dai rimborsi delle spese di viaggio, alle indennità per collaboratori, ai gettoni di presenza), così da portare, secondo uno studio recente, ogni mese a "30.000-35.000 euro a testa...calcolo probabilmente approssimato più per difetto che per eccesso". Questa tendenza a trasformare la politica in un'attività economica è diffusa anche a livello locale e regionale e non solo a livello nazionale. I partiti locali e regionali sono diventati sempre di più organizzazioni di eletti, piuttosto che di elettori. La riforma del Titolo V della Costituzione (riforma che ha



assegnato ai consigli regionali il compito di elaborare i propri statuti e quindi di definire la stessa composizione dei vari consigli), ha portato ad incrementi rilevanti sia del numero di consiglieri che dei loro compensi, in tutte le aree del paese. Basti pensare che il Lazio ha portato il numero dei propri consiglieri regionali da 60 a 70, il Piemonte da 60 a 63, la Puglia da 60 a 70, la Toscana da 50 a 65, la Calabria da 40 a 50, senza considerare gli impegni ad aumentare il numero dei consiglieri di già assunti da quasi tutte le altre regioni italiane. In quasi tutti i consigli regionali, sono rappresentati gruppi con un solo consigliere (7 addirittura in Lombardia), gruppi che naturalmente ricevono la loro quota di finanziamento pubblico. Secondo i dati raccolti da due ex parlamentari (Cesare Salvi e Massimo Villone), nel 2005 il costo annuo complessivo delle indennità dei consiglieri regionali italiani era sensibilmente superiore ai 124 milioni di euro. Su questa base, è plausibile ipotizzare che il federalismo fiscale, se non sarà sottoposto al rispetto di precisi criteri, potrà condurre ad un'ulteriore espansione dei rappresentanti regionali e dei loro compensi. Se si considerano i vari livelli della rappresentanza (da quello europeo a quello delle comunità montane), oggi in Italia vi sono circa 150mila persone che ricevono un reddito per la loro attività politica. Se poi si considerano anche i vari incarichi e le varie consulenze che dipendono da decisioni politiche, allora si arriva a circa 278.296 persone che lavorano intorno alla politica. Dunque, sempre secondo i calcoli in difetto formulati dai due parlamentari in un loro studio, in Italia vi sono circa 427.889 persone che vivono di politica, nel senso che deriva da essa la loro principale fonte di sostentamento oppure un'importante integrazione del proprio reddito. Si tratta di una delle più grandi industrie del paese, che costa ai cittadini tra i 2 e i 4 miliardi di euro (cifra dalla quale sono esclusi i costi per il funzionamento degli organi governativi e rappresentativi, nazionali e locali, oltre i costi del personale che collabora con i partiti). Attraverso il controllo delle posizioni di rappresentanza, i leader politici acquisiscono le risorse per consolidare il proprio potere. In cambio, agli "altri", ai *follower*, viene consentito di arricchirsi, come mai avrebbero potuto fare nella vita civile. Più in generale, l'esito è una politica ipertrofica che costa molto e decide poco. Insomma, più i partiti si sono indeboliti sul piano elettorale, più si sono radicati sul piano istituzionale. Non può stupire che ciò abbia prodotto una forte sfiducia degli italiani nei confronti del governo, del parlamento e dei partiti (Tab. 2).

Si può dire che la frammentazione partitica del periodo 1996-2008 sia stata lo specchio dell'anarchia delle istanze sociali e territoriali, cioè di un neo-pluralismo corporativo degli interessi non più disciplinato dalla grande divisione ideologica della Guerra Fredda. L'implicazione istituzionale più rilevante della politica del bipolarismo con frammentazione è stata la conflittualità interna agli esecutivi.



**Tab. 2 - La fiducia degli italiani nelle istituzioni (2008)**

Istituzione	Percentuale di fiduciosi
Associazioni di volontariato	71,6
Presidente delle Repubblica	58,5
Carabinieri	57,4
Polizia	50,7
Chiesa	49,7
Magistratura	42,5
Scuola	33,0
Governo	25,1
Parlamento	19,4
Partiti	14,1

Fonte: Eurispes 2008.

Naturalmente, non si è registrata, tra il 1994 e il 2008, quella conflittualità che aveva connotato gli esecutivi della Prima Repubblica (che erano durati in media 11,3 mesi). Tuttavia, si è registrata una conflittualità permanente all'interno della coalizione di governo che ha reso difficile, se non impossibile, individuare gli obiettivi di politica pubblica da perseguire e stabilire i modi e i tempi per raggiungerli. La frammentazione, cioè, ha incentivato (all'interno delle coalizioni ma anche tra di esse) la politica dei veti, cioè del ricatto costante come strumento ordinario di lotta politica. Le istituzioni politiche italiane sono sembrate spesso un vero e proprio *suk*, dove tutti minacciavano, negoziavano, promettevano, senza alcun riferimento agli interessi generali del paese. Con il paradosso che partiti al governo aderivano a mobilitazioni di piazza contro il loro stesso governo. La politica del particolarismo ha necessariamente prodotto un parlamento ed un governo introversi, chiusi in se stessi, animati da preoccupazioni che riflettevano frequentemente le esigenze di sopravvivenza del ceto politico e dei gruppi di "grandi" elettori a quel ceto direttamente collegati (come i leader dei vari micro-interessi corporativi). Di qui il regolare riprodursi di crisi parlamentari, voti di fiducia, cambiamenti di schieramento, formazione di nuovi gruppi parlamentari. La crisi del Governo Prodi nel 2008 è stata l'epitome di questa politica, non solo perché è esplosa per ragioni che poco o punto hanno avuto a che fare con scelte del governo, ma anche perché è stata generata da un partito personale espressione di un micro-interesse territoriale.

Nell'Italia post-consensuale del periodo 1996-2008, il governo e l'opposizione sono stati costituiti da coalizioni frammentate (sul piano organizzativo) e spurie (sul piano programmatico). Nonostante il bipolarismo "esterno", le loro componenti interne hanno utilizzato la logica proporzionalistica (con il relativo ricorso al potere di veto) per alimentare i rapporti con particolari gruppi e lobby, sulla cui base si è cercato quindi di stabilire i reciproci rapporti di forza nella coalizione. Se il sistema elettorale ha consentito (sia pure con non pochi limiti) all'elettorato di disciplinare il comportamento dei partiti durante le elezioni, tuttavia esso non ha impedito a questi ultimi di disattendere quella disciplina dopo le elezioni.

## Conclusioni

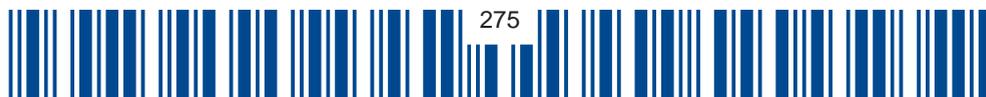
Tale frammentazione è stata quindi drasticamente ridimensionata nelle elezioni parlamentari del 2008, quando i due maggiori partiti del centro-sinistra e del centro-destra hanno deciso di presentarsi alle elezioni da soli e non più coalizzati con i partiti minori. Si potrebbe anche aggiungere che, nel caso dell'appena costituito Partito Democratico, il suo leader non aveva alternative, visto lo spettacolare fallimento della coalizione di centro-sinistra (l'Unione), implosa dopo nemmeno due anni di permanenza al governo. Con il risultato che si è passati da 8-10 partiti a 2 partiti al governo. In virtù dell'alta soglia di sbarramento prevista dal nuovo sistema elettorale introdotto nel 2005 (4% alla Camera dei deputati e 8% al Senato, dimezzata in caso di coalizioni), molti partiti piccoli sono stati esclusi dalla rappresentanza parlamentare, una volta che non hanno potuto coalizzarsi con partiti o gruppi più grandi. Ciò ha creato le condizioni per una maggiore stabilità governativa, anche se ha sollevato non poche proteste per la scarsa rappresentatività del parlamento. Tuttavia, questo risultato è tutt'altro che stabile. Se l'Italia si è finalmente avvicinata alle altre grandi democrazie occidentali, nondimeno tale avvicinamento può essere di nuovo contrastato, sia perché l'anarchia delle istanze sociali è stata tutt'altro che disciplinata da una nuova cultura del bene pubblico, sia perché non è stata ancora introdotta una riforma istituzionale per consolidare il bipartitismo e una riforma costituzionale per rafforzare stabilmente l'esecutivo. Si potrebbe dire che la democrazia consensuale è lontana, anche se quella competitiva non è proprio vicina. Cosa fare per portare l'Italia verso una stabile democrazia dell'alternanza e quindi verso una democrazia decidente?

Il tema della riforma della democrazia italiana è da tempo al centro del dibattito pubblico. Almeno dagli anni Ottanta, e quindi in modo particolare negli anni Novanta, si sono susseguite commissioni parlamentari, gruppi di studio, comitati

di esperti che hanno avanzato proposte diverse di riforma istituzionale. I risultati conseguiti sono stati assai scarsi. In verità, gli unici cambiamenti istituzionali significativi si sono realizzati quando la pressione dei cittadini attivi, proveniente dall'esterno delle istituzioni, si è intrecciata con l'interesse al cambiamento di alcuni leader politici all'interno delle istituzioni. Solamente in questo modo le "pressioni" hanno potuto neutralizzare i "veti" creando un circuito virtuoso favorevole alla riforma. E così è avvenuto anche recentemente. La sfida del referendum elettorale Segni-Guzzetta ha spinto i maggiori partiti verso un superamento della logica della coalizione rissosa, ovvero della coalizione negativa, cioè costituita per opposizione a qualcuno piuttosto che per la promozione di un coerente programma politico. Prima sul versante di centro-sinistra e poi su quello di centro-destra si è avviata, in occasione delle elezioni del 2008, una politica di aggregazione intorno a due nuovi partiti, il Partito Democratico e il Popolo della Libertà.

Si tratta di vedere se il passaggio da una competizione basata su coalizioni di partiti ad una competizione basata su partiti-coalizionali si istituzionalizzerà attraverso l'adozione di regole elettorali che restituiscano agli elettori il potere di scegliere i loro eletti (come solamente il collegio uninominale maggioritario può consentire), la razionalizzazione delle strutture della rappresentanza parlamentare (con la fine del bicameralismo simmetrico attuale, in virtù del quale ogni legge deve essere approvata sia dalla Camera dei rappresentanti che dal Senato) e con il rafforzamento istituzionale dell'esecutivo e del suo leader (con il riconoscimento al governo del potere di sciogliere il parlamento, e se stesso, nel caso di crisi della coalizione di maggioranza, ma anche con il riconoscimento all'opposizione di un ruolo essenziale di controllo dell'esecutivo). Tali riforme istituzionali, per essere efficaci, dovrebbero essere parte di una più generale riforma della politica. Una riforma connotata da una riduzione significativa del numero di parlamentari nazionali, dei loro compensi e dei loro rimborsi elettorali. Una riforma che, a sua volta, conduca anche ad una riduzione delle posizioni elettive nelle circoscrizioni, nei comuni e nelle regioni, oltre che ad un'abolizione delle province. La pinguedine che ha assunto la politica è una manifestazione della sua debolezza, non già della sua forza. La politica va alleggerita a tutti i livelli, perché costa troppo e perché è inefficiente. Non è un caso che la più potente camera legislativa nel mondo democratico è il senato degli Stati Uniti, costituito di appena 100 membri.

Tali cambiamenti sono la condizione necessaria, anche se non sufficiente, per avviare e sostenere la logica competitiva del sistema politico. Infatti, oltre che da nuove regole istituzionali, la competizione politica deve essere sostenuta anche



da una rinnovata cultura pubblica. L'anarchia delle istanze corporative potrà difficilmente essere neutralizzata se i cittadini interessati al bene pubblico non si mobilitano. La balcanizzazione corporativa degli interessi deve essere contrastata da una cultura pubblica in grado di individuare e promuovere un interesse generale. Nella nostra elite politica non mancano coloro che sono sensibili ai richiami dell'interesse generale. Tuttavia, spetta alla cittadinanza consapevole mobilitarsi per affermare un diverso discorso pubblico e per introdurre nuove priorità politiche. Dopotutto, se è vero che la democrazia italiana è cambiata non poco nel corso del secondo dopoguerra, non vi è ragione di pensare che non possa ulteriormente cambiare. Nella società civile ci sono le risorse per mobilitare l'opinione pubblica verso strategie che favoriscano il merito e non la parentela, la competizione e non la consociazione, gli interessi di tutti e non quelli di (tante) piccole minoranze, l'apertura e non già la chiusura del nostro paese.







## Bibliografia

AA.VV. (2008), *Competitiveness in the Southern Euro Area: France, Greece, Italy, Portugal and Spain*, *IMF Working Paper*, n.112.

AGICI Finanza d'Impresa (2008), *I costi del non fare*, Milano.

Allegra E., Forni M., Grillo M. e Magnani L. (2004), *Anti-Trust Policy and National Growth: Some Evidence for Italy*, *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 63, n. 1.

Arnold J.M., Nicoletti G. e Scarpetta S. (2008), *Regulation, Allocative Efficiency and Productivity in OECD Countries: Industry and Firm-Level Evidence*, *OECD Economic Department Working Papers*, n. 616.

Aschauer D.A. (1998), *Public Capital and Economic Growth: Issues of Quantity, Finance and Efficiency*, *Levy Economics Institute Working Paper*, n. 233.

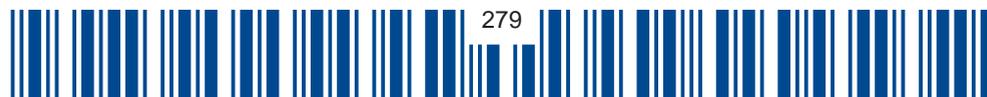
Bagnasco A. e Trigilia C. (2005), a cura di, *Tendenze e politiche dello sviluppo locale in Italia*, Marsilio, Venezia.

Banca d'Italia (2008), *Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano*.

Barca F. e Visco I. (1993), *L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali*, in Micossi S. e Visco I. (1993), a cura di, *Inflazione, concorrenza e sviluppo*, Il Mulino, Bologna.

Becattini G. (2004), *Per un capitalismo dal volto umano. Critica dell'economia apolitica*, Bollati Boringhieri, Torino.

Berta G. e Pichierri A. (2007), a cura di, *Libro bianco per il Nord Ovest*, Marsilio, Venezia.



Brunello G., Checchi D. e Comi S. (2003), *Qualità della formazione scolastica, scelte formative ed esiti nel mercato del lavoro*, in Banca d'Italia (a cura di), *L'efficienza nei servizi pubblici*, Roma.

Cammelli A. (2007), *Riforma universitaria e inserimento dei laureati nel mondo del lavoro*, *AREL europa lavoro economia*, settembre.

Caritas-Migrantes (vari anni), *Immigrazione. Dossier statistico*.

Censis (2009), *L'Italia dei territori*.

Centro Studi Confindustria (2008), *Più produttività e meno povertà. In Italia il rilancio dei redditi parte dallo sviluppo*, *Scenari economici n.2*, giugno.

Centro Studi Confindustria (2008b), *Cambiare per crescere. La performance dell'Italia nel contesto internazionale*, *Dinamiche competitive n.1*, aprile.

Ciocca P. (2007), *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1976-2005)*, Bollati Boringhieri, Torino.

Cipolla C.M. (2007), *Storia facile dell'economia italiana dal medioevo a oggi*, Mondadori, Milano.

Cipollone P. e Visco I. (2007), *Il merito nella società della conoscenza*, Il Mulino, Bologna, n. 1.

Ciriaci D. (2005), *La fuga del capitale umano qualificato dal Mezzogiorno: un catching-up sempre più difficile*, *Rivista Economica del Mezzogiorno*, n. 2.

CNEL (2006), *Le relazioni sindacali in Italia e in Europa. Retribuzioni e costo del lavoro 2004-2005*, *Documenti CNEL*, Roma.

CNEL (2008), *Rapporto sul mercato del lavoro 2007-2008*, *Documenti CNEL*, Roma.

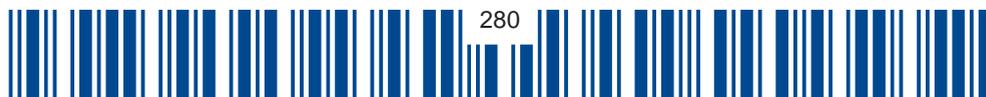
CNEL (2009), *Le relazioni sindacali in Italia e in Europa. Retribuzioni e costo del lavoro 2006-2007*, *Documenti CNEL*, Roma.

Codogno L. (2008), *Two Italian Puzzles: Are Productivity Growth and Competitiveness Really So Depressed?*, in Buti M. (a cura di), *Italy in the EMU: the Challenges of Adjustment and Growth*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Commissione Europea (2003), *Extended Impact Assessment of the Proposal Amending Decision No 1692/96/CE on the Trans-European Transport Network*.

Commissione Europea (2003b), *Public finances in EMU*, *European Economy*, n. 3.

Commissione Europea (2003c), *The EU Economy*, *European Economy*, n. 6.



- Commissione Europea (2004), *European Competitiveness Report*.
- Commissione Europea (2005), The Economic Costs of non-Lisbon, *European Economy Occasional Papers*, n. 16.
- Commissione Europea (2006), *European Competitiveness Report*.
- Commissione Europea (2007), *Models to Reduce the Disproportionate Regulatory Burden on SMEs*.
- Commissione Europea (2007b), *European Competitiveness Report*.
- Confcommercio-Format (2009), *L'impatto della burocrazia sulle PMI*.
- Corò G. e Grandinetti R. (2007), a cura di, *Strategie di crescita delle medie imprese*, Il Sole 24 Ore, Milano.
- Cotta M. e Verzichelli L. (2008), *Il sistema politico italiano*, Il Mulino, Bologna.
- D'Antonio M. e Scarlato M. (2007), I laureati del Mezzogiorno: una risorsa sottoutilizzata o dispersa, *Quaderno SVIMEZ*, n. 10, ottobre.
- Delai N. (2006), a cura di, *Le tensioni al cambiamento della forma-distretto*, UniCredit Group, Genova.
- De Nardis S. e Traù F. (2006), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione del lavoro internazionale*, Collana della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino, Roma.
- Dew-Becker I.L. e Gordon R.J. (2008), The Role of Labor Market Changes in the Slowdown of European Productivity Growth, *NBER Working Paper*, n. 13840.
- Diamanti I. (2008), Il declino del declino, *Nord Est Analisi e commenti*, Fondazione Nord Est, anno IX, n. 5, settembre/ottobre.
- Diamanti I. e Ceccarini L. (2004), a cura di, *Marche 2004. Mappe e scenari della società regionale*, Liguori Editore, Napoli.
- Eurispes (2008), *Rapporto annuale*.
- Ferrera M. (2008), *Il fattore D*, Mondadori, Milano.
- Fisher I. (2007), In a Funk, Italy Sings an Aria of Disappointment, *The International Herald Tribune*, 13 dicembre.
- Fondazione Curella (2009), *Report Sud*, Palermo.
- Foresti G., Guelpa F. e Trenti S. (2008), *Economia e finanza dei distretti industriali*, Rapporto annuale n.1, Intesa Sanpaolo, Milano.

Foresti G., Guelpa F. e Trenti S. (2009), *“Effetto distretto”: esiste ancora?*, Intesa Sanpaolo, Milano.

Forti A., Ranci P. e Astrid (2009), *Gli indicatori di competitività dell'economia italiana*, Passigli, Firenze.

Friedman B. (2006), *Il valore etico della crescita. Sviluppo economico e progresso civile*, Università Bocconi, Milano.

Gabriele S. e Raitano M. (2007), *Incentivi ad accumulare capitale umano e background familiare: l'evidenza italiana*, Rapporto ISAE, Finanza pubblica e redistribuzione, novembre.

Guelpa F. e Micelli S. (2007), a cura di, *I distretti industriali del terzo millennio*, Il Mulino, Bologna.

Guelpa F. e Trenti S. (2007), Un ambiente di crescenti divari, ma di vantaggi competitivi persistenti, in Guelpa F. e Micelli S. (2007), a cura di, *I distretti industriali del terzo millennio*, Il Mulino, Bologna.

Guerrieri P. e Padoan P.C. (2006), Cosa serve alla nuova strategia di Lisbona. Politiche europee e politiche nazionali, *Economia italiana*, n. 1.

ICE (2008), *L'Italia nell'economia internazionale*.

IMD (2008), *World Competitiveness Yearbook*.

Intesa Sanpaolo-Prometeia (vari anni), *Analisi dei settori industriali*.

Intesa Sanpaolo-ref. (2008), *Reti infrastrutturali e territorio: stato dell'arte e strumenti attivabili*.

ISTAT (2007), *Le ore lavorate per la produzione del PIL, anni 1993-2006*, Statistiche in breve del 6 giugno.

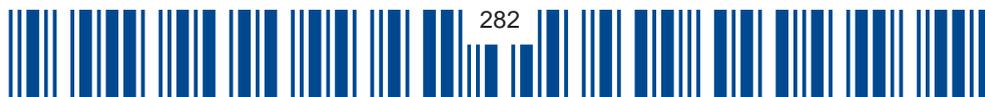
ISTAT (2007b), *Misure di produttività, anni 1980-2006*, Statistiche in breve del 5 ottobre.

ISTAT (2008), *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 2007*.

ISTAT (2008b), *Previsioni demografiche, 1° gennaio 2007-1° gennaio 2051*, Nota informativa del 19 giugno.

Kox H.L.M. (2005), Intra-EU Differences in Regulation-Caused Administrative Burden for Companies, *CPB Memorandum*, n. 136.

Krugman P. (1994), Competitiveness: A Dangerous Obsession, *Foreign Affairs*, marzo/aprile.



- Lanza A. e Quintieri B. (2007), a cura di, *Eppur si muove*, Collana della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino, Roma.
- Lissovlik B. (2008), Trends in Italy's Nonprice Competitiveness, *IMF Working Paper*, n. 124.
- Locatelli F. (2009), Processo alle classifiche sulla competitività, *Il Sole 24 Ore*, 17 gennaio.
- Maddison A. (2008), *L'economia mondiale – dall'anno 1 al 2030*, Pantarei, Milano.
- Mariani F. (2006), Brain Drain and Economic Development: The role of Inequality and Rent-Seeking, *European University Institute*, mimeo.
- Mariani F. (2007), Migration as an Antidote to Rent Seeking?, *Journal of Development Economics*, n.84.
- Marini D. (2008), Medie imprese: l'impossibilità di essere normali, in id. (a cura di), *Fuori dalla media. Percorsi di sviluppo delle imprese di successo*, Marsilio, Venezia.
- Marini D. e Oliva S. (2008 e anni precedenti), a cura di, *Nord Est 2008. Rapporto sulla società e l'economia*, Marsilio, Venezia.
- Mariotti S. e Mutinelli M. (2008), *Italia multinazionale 2006*, Collana della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino, Roma.
- Mariotti S. e Mutinelli M. (2009), *Italia multinazionale 2008*, Collana della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino, Roma.
- Marrocu E., Paci R. e Pigliaru F. (2005), Gli effetti del capitale pubblico sulla produttività delle regioni italiane, *Working Paper CRENoS*, n. 1.
- Mediobanca-Unioncamere (vari anni), *Le medie imprese industriali in Italia*.
- Ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche Sociali (2008), *La vita buona nella società attiva. Libro verde sul futuro del modello sociale*.
- OCSE (2004), *Education at a Glance*.
- OCSE (2005), *Education at a Glance*.
- OCSE (2005b), *Micro-Policies for Growth and Productivity: Final Report*.
- OCSE (2007), *PISA 2006: Science Competencies for Tomorrow's World*.
- OCSE (2008), *OECD Compendium of Productivity Indicators*.

OCSE (2008b), *Economic Policy Reform: Going for Growth*.

OCSE (2008c), *Infrastructures to 2030*.

Paci R. e Saddi S. (2002), Capitale pubblico e produttività nelle regioni italiane, *Contributi di ricerca CRENoS*, n. 1.

Ricolfi L. (2008), Due patti scellerati, *La Stampa*, 30 ottobre.

Sabatini F. (2007), Un atlante del capitale sociale italiano, *QA Rivista dell'Associazione Rossi Doria*, n. 1.

Sabatini F. (2008), Social capital as Social Networks; a New Framework for Measurement and an Empirical Analysis of its Determinants and Consequences, *Journal of Socio-Economics*, in stampa.

Salvi C. e Villone M. (2005), *Il costo della democrazia*, Mondadori, Milano.

Tang P. e Verweij G. (2004), Reducing the administrative burden in the European Union, *CPB Memorandum*, n. 93.

Unioncamere (2007), *La soddisfazione delle imprese per i servizi resi dalla PA*.

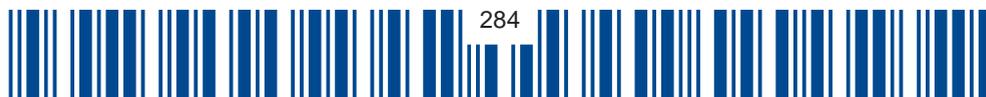
Viesti G. (2005), *Nuove migrazioni. Il "trasferimento" di forza lavoro giovane e qualificata dal Sud al Nord*, Il Mulino, Bologna, n. 4.

WEF (2006), *The Lisbon Review, Measuring Europe's Progress in Reform*.

WEF (2008), *The Lisbon Review, Measuring Europe's Progress in Reform*.

WEF (2008b), *The Global Competitiveness Report*.

World Bank (2008), *Doing Business*.









Grafica e impaginazione  
 studioesse.net

---

Finito di stampare nel mese di marzo 2009 da Grafica Nappa s.r.l.  
Aversa (Caserta)