

D

Dipartimento

S

Scienze

E

Economiche

Note di Lavoro

Università
Ca' Foscari
Venezia

Dipartimento
di Scienze
Economiche

Giancarlo Corò

Crescita, convergenza,
innovazione: una discussione
sul modello di sviluppo
regionale nell'Unione Europea



Crescita, convergenza, innovazione: Una discussione sul modello di sviluppo regionale nell'UE

Giancarlo Corò
Università di Venezia

Abstract

Aim of this paper is to analyse, by a review of economic literature, several relationships that link economic competitiveness policies and social cohesion matters. The paper tries to overcome the ideological opposition between the two concepts, recognizing that an appropriate mix of both represents a classical issue in development theory. For instance, the paper examines two different ways from where to look at the competitiveness and cohesion interactions. The first is to deal economic growth with divergence processes: allowing for neo-classical models and new economic geography approach, analysis seeks to understand if European integration process may increase or reduce regional disequilibria. The second is to face innovation processes and social capital endowment: using a political economy approach, the review shows how in high developed economies rational oppositions to innovation often take place, especially when innovation arrives through new technologies, new firms, and new jobs. Final remarks in both perspectives point to enhance social awareness for a better governance of innovation and economic growth, especially at local level.

Parole Chiave

Crescita economica, convergenza, innovazione, coesione

Codici JEL

O31; R11; R58

Giancarlo Corò
Dipartimento di Scienze Economiche
Università Ca' Foscari di Venezia
Cannaregio 873, Fondamenta S.Giobbe
30121 Venezia - Italia
Telefono: (+39)041 2349189
Fax: (+39)041 2349176
e-mail: corog@unive.it

Le Note di Lavoro (oppure EV o QD) sono pubblicate a cura del Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università di Venezia. I lavori riflettono esclusivamente le opinioni degli autori e non impegnano la responsabilità del Dipartimento. Le Note di Lavoro (oppure EV o QD) vogliono promuovere la circolazione di studi ancora preliminari e incompleti, per suscitare commenti critici e suggerimenti. Si richiede di tener conto della natura provvisoria dei lavori per eventuali citazioni o per ogni altro uso.

Le Note di Lavoro
del Dipartimento di Scienze Economiche
sono scaricabili all'indirizzo:
www.dse.unive.it/pubblicazioni/
Per contatti: wp.dse@unive.it

Dipartimento di Scienze Economiche
Università Ca' Foscari di Venezia
Cannaregio 873, Fondamenta San Giobbe
30121 Venezia Italia
Fax: ++39 041 2349210

Crescita, convergenza, innovazione: una discussione sul modello di sviluppo regionale nell'UE*

1. Una disputa non solo ideologica

L'opposizione fra competitività e coesione sembra subito richiamare una disputa ideologica. Da una parte chi sostiene le ragioni del mercato, della libertà di iniziativa, della selezione concorrenziale come meccanismi fondamentali della crescita economica; dall'altro chi invece difende i valori dell'equità, dell'integrazione e della giustizia sociale quali elementi imprescindibili dello sviluppo. Si tratta di posizioni che appaiono difficilmente conciliabili. Fra le quali è dunque necessario scegliere. Non in termini assoluti, ma nella consapevolezza che fra tali posizioni esiste un ineliminabile *trade-off*: l'economia può diventare più competitiva solo al prezzo di una minore coesione sociale. Equità e giustizia sociale costituiscono, in questa prospettiva, dei costi che rallentano la crescita economica. La globalizzazione è una delle cause che hanno fatto emergere tali costi in Europa e che – di fronte alla concorrenza delle economie emergenti – li rende sempre meno sostenibili.

La disputa fra competitività e coesione non è, tuttavia, solo di natura ideologica. Una parte importante degli studi di economia dello sviluppo ha cercato di analizzare le relazioni fra il processo di crescita e le disuguaglianze sociali. Com'è noto, la classica "curva di Kuznets" propone una particolare relazione a U rovesciata fra queste due dimensioni, sostenendo che nelle fasi di avvio del processo di sviluppo una certa disuguaglianza sociale accompagna sempre la crescita dell'economia. Solo quando si raggiungono elevati livelli di sviluppo si innescano, attraverso la regolazione del mercato del lavoro e le maggiori risorse disponibili per il *welfare*, meccanismi re-distributivi, e gli squilibri tendono così a ridursi. Anche Hirschman (1983) – un economista molto attento alle dimensioni politiche e sociali dello sviluppo – aveva affrontato la questione, suggerendo l'idea di un livello di "disuguaglianza ottima" con il quale mantenere nel sistema economico sufficienti incentivi alla crescita ma, allo stesso tempo, assicurare meccanismi adeguati di mobilità sociale, per poter premiare idee, progetti e soggetti più meritevoli. In sostanza, fra competitività (crescita) e coesione (uguaglianza) c'è una relazione problematica che evolve nel tempo, sulla quale sia i meccanismi di mercato, sia le istituzioni di politica economica svolgono un ruolo rilevante.

In riferimento a quest'ultimo aspetto potremmo allora vedere che la storia recente delle politiche europee, in particolare di quelle strutturali, può essere letta come tentativo di superare il *trade-off* fra competitività e coesione. Se, infatti, la costruzione di un'architettura istituzionale comune europea – con la condivisione della politica commerciale e della ricerca, l'integrazione dei diversi mercati, l'unificazione monetaria – si basa su principi di efficienza e vuole rappresentare una risposta avanzata alle sfide

* Questo *paper* riprende e sviluppa la relazione tenuta il 9 maggio 2006 al Convegno *Competitività contro Coesione? La riforma delle politiche strutturali in Europa*, organizzato dalla Facoltà di Economia dell'Università di Urbino. Ringrazio Sebastiano Fadda, Ilario Favaretto e Jean-Paul Fitoussi per le osservazioni ricevute durante il convegno. Ovviamente, ogni eventuale errore o omissione rimane esclusiva responsabilità dell'autore.

della competizione globale, gli obiettivi di convergenza e coesione sociale, oltre a giustificarsi come finalità politiche, costituiscono *condizioni di sostenibilità* del processo di integrazione. In altri termini, nell'idea di Europa c'è la convinzione che una maggiore competitività si può raggiungere solo attraverso un processo di integrazione sovra-nazionale, ma questo processo non può avvenire senza coesione. La coesione diventa, dunque, condizione per la competitività.

Uno dei momenti in cui si è manifestata con più evidenza tale espressione equilibrata di sviluppo avviene con la famosa strategia di Lisbona del 2000, con la quale, com'è noto, viene posto l'ambizioso obiettivo di trasformare l'Europa, nell'arco di 10 anni, «nell'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale».

Questa strategia, tuttavia, non ha finora portato grandi risultati. Le ragioni sono diverse, a partire dalla scarsa effettività degli accordi comuni sugli "investimenti in conoscenza", in particolare la soglia minima del 3% del Pil da dedicare alla ricerca e sviluppo, che tutti gli stati membri avrebbero dovuto raggiungere entro il 2010. In realtà, complice anche l'avversa congiuntura, pochi Paesi si sono mossi in questa direzione¹. D'altro canto, non erano previste sanzioni per il mancato raggiungimento degli obiettivi fissati. Nei trattati comunitari a contenuto macroeconomico, come sappiamo bene, sono stati fissati vincoli ben più cogenti, e gli stati membri, per quanto riluttanti, hanno quanto meno cercato di avvicinarsi agli obiettivi comuni. Questo ha ridotto i rischi di *free riding* che, invece, non si è voluto evitare con la politica per la ricerca e l'innovazione.

Tuttavia, l'insuccesso della strategia di Lisbona non è attribuibile solo a carenze normative. Le critiche più insidiose a tale strategia, anche perché mosse dal gruppo di consiglieri economici dalla stessa Commissione Europea, sono quelle contenute nel Rapporto Sapir del 2003, nel quale viene presa una posizione piuttosto netta a proposito della "filosofia" della politica economica europea: secondo questo Rapporto, di fronte al cambiamento dello scenario competitivo mondiale, le politiche comunitarie devono abbandonare l'astratta illusione di una corrispondenza fra competitività e coesione, puntando decisamente su incentivi di mercato che possono favorire gli investimenti in innovazione, aumentare la produttività e riportare, così, l'economia europea alla crescita. Conseguenza di tale impostazione dovrebbe essere il forte ridimensionamento delle due principali linee di spesa del bilancio comunitario – la politica agricola e quella strutturale – e il rilancio del processo di liberalizzazione nei mercati dei beni, dei servizi e del lavoro².

Il Rapporto Sapir sembrerebbe così riportare all'indietro l'orologio della storia europea, riproponendo l'antica contrapposizione di cui abbiamo detto all'inizio, ma non è così. Discutere le *ragioni economiche reali* sulle quali si basa il contrasto fra competitività e coesione è oggi necessario. Solo

¹ Secondo quanto documentato da Eurostat, la spesa media dell'Unione Europea (15 Paesi) in R&D era nel 2003 sotto il 2% del Pil, per altro in leggera discesa dal 2001. Per l'Italia tale quota era dell'1,14%, anch'essa in discesa rispetto l'anno precedente.

² Per la versione italiana del rapporto si veda Sapir (2004). Per una critica "regionale" alle tesi del Rapporto curato da André Sapir si veda la discussione proposta da Viesti e Prota (2004).

facendo i conti con questa contrapposizione si può cercare, alla fine, di ricostruire, al di fuori di ogni retorica, le basi di una nuova alleanza.

2. Crescita contro convergenza

Quello che ci proponiamo di fare in questo articolo è, allora, analizzare le relazioni fra competitività e coesione a partire da due possibili declinazioni che assumono una particolare rilevanza nell'ambito delle politiche europee. La prima declinazione è di ordine *territoriale*, e affronta le implicazioni della crescita economica sul fenomeno della divergenza regionale. La seconda è di natura *sociale*, e intende invece guardare ai controversi rapporti fra processi di innovazione da un lato, e integrazione collettiva all'interno delle comunità locali dall'altro. Fra questi due piani di analisi esistono, come vedremo, strette relazioni. È infatti difficile immaginare la crescita economica in Europa disgiunta dai processi di innovazione. Ma l'innovazione è un'attività che, allo stesso tempo, crea e distrugge ricchezza, premia alcuni produttori e ne condanna altri, promuove il cambiamento non solo nel consumo e nei metodi di produzione, ma anche nelle professioni e nelle identità sociali. In altri termini, l'innovazione è alla base della crescita economica, ma è anche fonte di conflitti distributivi. Ciò spiega la formazione nei sistemi economici a più elevato sviluppo, di gruppi di interesse che oppongono una razionale resistenza all'innovazione. In questo senso, anche le realtà territoriali sono coinvolte dal cambiamento: nazioni, regioni, città un tempo floride – e nelle quali si sono dunque affermate precise coalizioni sociali – si vedono sorpassare da sistemi produttivi diventati più dinamici e innovativi. La lunga storia economica dell'Europa è ricca di esperienze di questo tipo e, per molti versi, proprio la varietà di contesti istituzionali e produttivi, e la possibilità di un continuo passaggio del testimone della crescita, ha rappresentato condizione per la continuità di uno sviluppo di insieme che non ha ancora incontrato casi eguali in nessun'altra area al mondo³. La globalizzazione pone oggi sfide nuove, ed è per questo che, dal punto di vista economico, l'Europa non può più essere considerata solo il risultato di un gioco competitivo bensì un sistema di interdipendenze da governare in modo più consapevole.

In ogni caso, se fra le due declinazioni del rapporto competitività/coesione che abbiamo considerato – crescita e divergenze territoriali da un lato, innovazione e conflitti distributivi dall'altro – esistono molte relazioni, diventa comunque utile affrontare in modo distinto i due piani di analisi. Cominciamo allora dal primo.

Abbiamo già fatto cenno a come alcuni economisti dello sviluppo hanno affrontato il rapporto fra crescita e disuguaglianze sociali. Sulla scorta di quei contributi, molti altri economisti hanno cercato di generalizzare le relazioni fra la crescita di un sistema economico e gli squilibri territoriali che si generano all'interno di tale sistema. Non è questa la sede per una rassegna esauriente sul tema. Possiamo tuttavia cercare di porci di fronte ad un interrogativo più circoscritto: quali effetti sulle *differenze territoriali* può creare il processo dell'*integrazione europea*? Il tema, già rilevante in sé, diventa ancora più significativo nella prospettiva del processo di

³ Questa chiave di lettura sul rapporto fra continuità e varietà dello sviluppo europeo – su cui torneremo anche più avanti – è proposta, fra gli altri, anche da David Landes (2000).

allargamento dell'Unione Europea verso est, con l'inclusione di aree che presentano differenziali originari nei livelli di sviluppo di gran lunga maggiori rispetto a quanto avvenuto nelle precedenti fasi di adesione. Per cercare una risposta alla nostra domanda non è perciò sufficiente un'analisi retrospettiva su quanto è finora accaduto. Dobbiamo invece tentare di entrare nei meccanismi della crescita economica, per cercare di capire che cosa condiziona il funzionamento e la velocità dei processi di sviluppo economico. Tali meccanismi possono innanzitutto venire studiati alla luce di alcuni modelli di impostazione neoclassica e post-neoclassica particolarmente influenti nel dibattito teorico del dopoguerra. Dopo questa prima analisi, cercheremo di affrontare più direttamente il tema degli effetti territoriali dell'integrazione europea, ricorrendo in particolare all'approccio della *new economic geography*.

3. Convergenza condizionata

Com'è noto, l'impostazione standard delle teorie della crescita economica, costruite negli anni '50 a partire dal contributo fondamentale di Robert Solow, assumeva nel processo di *accumulazione* del capitale il fattore determinante nello spiegare i livelli di reddito. Tale processo era costituito da due distinti meccanismi. Vediamoli brevemente. Il primo è quello della crescita del valore dello stock di capitale per addetto, che dipende dalla durata della storia di accumulazione e dalla condizione di rendimento decrescente del capitale. Il secondo è rappresentato dalla necessità di ricostruire il valore utile del capitale, considerato un certo tasso di deprezzamento. Se il capitale (K_t) è un fattore che si *accumula* nel tempo in conseguenza al flusso degli investimenti (I_t) – una nuova macchina si somma a quelle esistenti, un nuovo impianto industriale si aggiunge a quelli costruiti negli anni precedenti, e così vale per la rete stradale e altre infrastrutture – allora, prima inizia la storia industriale di un Paese e più elevato sarà il suo stock di capitale per addetto, quindi anche la produttività del lavoro e, di conseguenza, il reddito pro-capite. Il processo di crescita è tuttavia rallentato nel tempo dall'effetto dei rendimenti decrescenti: una nuova macchina aumenta la produttività, ma in misura minore rispetto a quella precedente, così come anche una nuova infrastruttura migliora le condizioni di produzione, ma con un effetto che decresce in relazione alla quantità di infrastrutture esistenti. Considerando per il momento nulla la dinamica demografica (l'obiettivo, del resto, è concentrarci sui valori pro-capite), il prodotto totale (che in prima approssimazione possiamo fare corrispondere al reddito Y_t) crescerà con l'accumulazione di capitale, ma in misura sempre minore ($Y_t = \Phi K_t$, con Φ che denota una funzione decrescente)⁴. Gli ammortamenti (D_t), invece, costituiscono una quota costante dello stock di capitale e tendono dunque a crescere in modo lineare con il processo di accumulazione ($D_t = dK_t$, con d costante).

Nei termini più semplici possibili, possiamo formulare il processo di accumulazione dello stock di capitale al tempo t nel modo seguente:

$$K_t = K_{t-1} + I_t - D_t$$

⁴ Utilizzando la tradizionale tecnologia Cobb-Douglas, la funzione del prodotto per lavoratore può essere espressa come $Y_t/L_t = sA(K_t/L_t)^\beta$, dove s è la propensione al risparmio, A l'indice di produttività totale dei fattori, β l'elasticità del prodotto al capitale ($0 < \beta < 1$).

Ora, se la differenza $I_t - D_t$ corrisponde al valore degli investimenti netti – da cui, alla fine, dipende il processo di accumulazione e, dunque, la crescita economica – questi tenderanno ad annullarsi nel tempo e, oltre un certo limite, a diventare negativi in conseguenza degli effetti decrescenti del capitale. Se, infatti, gli investimenti lordi rappresentano una quota del reddito ($I_t = bY_t$, con b costante), ma questo, come abbiamo detto, cresce in misura sempre minore con l'accumulazione di K , anche gli investimenti lordi saranno soggetti alla stessa legge dei rendimenti decrescenti ($I_t = b\Phi K_t$).

La morale di questa storia è fin troppo evidente: con il passare del tempo il tasso di crescita dell'economia tende ad uno stato stazionario (quando $I_t - D_t = 0$). Dunque prima o dopo *tutte* le economie *convergeranno* verso lo stesso livello di reddito pro-capite: basta aspettare e gli squilibri si elimineranno da soli.

Ci sono, tuttavia, due elementi che *condizionano* il processo di convergenza: il primo è il tasso di investimento, che in economia chiusa corrisponde alla propensione al risparmio ($I = S = sY$); il secondo è la produttività totale dei fattori (Tfp), che indica il livello del progresso tecnico. Lo stato stazionario sarà perciò spostato nel tempo – ma non eliminato – in rapporto a quanto una società è disposta a investire sulla crescita economica, rinunciando al consumo immediato. Inoltre, la rincorsa delle economie meno sviluppate verso quelle più sviluppate sarà condizionata dalla diversa capacità del progresso tecnico di influenzare i rendimenti della produzione: tanto maggiore è la Tfp, tanto minore sarà l'effetto dei rendimenti decrescenti. L'aggancio (*catch-up*) fra sistemi economici posti a diversi livelli di sviluppo sarà, perciò, ritardato dalla capacità di innovazione dei sistemi più avanzati, e accelerato dai processi diffusivi della tecnologia (*spillover*) in direzione dei Paesi in via di sviluppo.

Considerati questi meccanismi, proviamo allora a dare una prima risposta alla domanda iniziale sugli effetti territoriali del processo di integrazione economica dell'Europa. In base alle teorie tradizionali della crescita, l'effetto della convergenza risulterà favorito dall'integrazione, in quanto tendono a ridursi le differenze sia nella propensione al risparmio, sia nei livelli del progresso tecnico. Infatti, se l'integrazione europea porta ad una maggiore mobilità dei capitali e delle persone, oltre che di merci e servizi, è facile prevedere che i tassi di investimento tenderanno ad essere uniformi. Le diverse dotazioni originarie di capitale e lavoro, essendo collegate inversamente ai rispettivi rendimenti marginali, daranno segnali nei prezzi relativi che, attraverso la mobilità spaziale, porteranno presto all'equilibrio: dove la dotazione di capitale è maggiore i rendimenti saranno più bassi, e si avranno così maggiori incentivi ad effettuare investimenti nelle aree dove la dotazione di capitale è minore (un ragionamento analogo si può fare per il fattore lavoro). Inoltre, con la diffusione delle conoscenze incorporate nei beni, nei servizi, nei capitali e nei lavoratori sempre più mobili, saranno facilitati gli *spillover* tecnologici, riducendo le differenze nella Tfp. Secondo l'impostazione neo-classica, perciò, *il processo di integrazione crea in sé maggiori condizioni di convergenza*.

4. Crescita endogena e rendimenti crescenti

Diverse analisi condotte a livello europeo hanno tuttavia mostrato che la *convergenza regionale* attesa dalla teoria non si è affatto verificata⁵. Anzi, alcuni squilibri si sono addirittura accentuati – sia fra i diversi Paesi dell’Unione che al loro interno – mettendo perciò in discussione anche le giustificazioni basate sui ritardi nel processo di integrazione, quale il mancato completamento del mercato interno o la permanenza di barriere linguistiche e normative alla mobilità del lavoro e del capitale. Cercare una spiegazione teorica a questo risultato non costituisce affatto un problema accademico. Si tratta, infatti, di capire se il fenomeno della convergenza è stato solo temporaneamente disatteso o se, invece, la permanenza o l’approfondimento delle differenze regionali è di natura strutturale.

Una prima risposta si può trovare nelle cosiddette teorie della crescita endogena. A partire dagli anni ‘80 le tradizionali teorie neoclassiche basate, come abbiamo visto, sull’ipotesi di rendimenti decrescenti del capitale, sono state superate da modelli di analisi in cui i meccanismi dello sviluppo tengono conto anche di alcuni effetti cumulativi che si generano all’interno del processo di crescita e che, di conseguenza, determinano l’accentuazione della divergenza fra sistemi economici. Senza poter entrare in questa sede nei dettagli tecnici di tali teorie, basti qui ricordare i principali elementi considerati dai modelli della crescita endogena. Il più importante è forse l’estensione del concetto di *capitale* ad una gamma di risorse non soltanto *materiali* – come macchine, stabilimenti, strade – ma anche *immateriali* – come la conoscenza tecnologica, che risente molto meno dei rendimenti decrescenti.

La conoscenza, infatti, ha caratteristiche economiche peculiari – come la minore *rivalità* nel consumo e la difficile *escludibilità* dai benefici – che la distinguono da altri beni trattati nel mercato. In particolare, la non rivalità contribuisce ad aumentare i rendimenti della conoscenza, in quanto i suoi costi marginali di impiego tendono ad essere nulli e, comunque, indifferenti alla quantità prodotta: basti pensare al *software* oppure ad un’idea innovativa che può venire adottata da più utilizzatori senza accrescere i costi di produzione (grazie alla possibilità di replicazione) e senza ridurre l’utilità di chi già la impiega (anzi, in presenza di *esternalità di rete* l’utilità può addirittura aumentare con la diffusione di impiego). La non escludibilità, tuttavia, costituisce un disincentivo ad investire in conoscenza, in quanto i benefici possono facilmente estendersi anche a chi non ha contribuito a sostenere il suo costo di produzione.

Da tali assunti, sistematizzati per la prima volta in un famoso articolo di Kenneth Arrow e successivamente sviluppati da Brian Arthur⁶, hanno preso spunto alcuni economisti per superare i limiti dell’impostazione standard delle teorie della crescita. In questa sede possiamo soffermarci molto brevemente sui contributi di Paul Romer e Robert Lucas. A spingere questi economisti verso modelli più adeguati di analisi dei meccanismi della crescita è stato anche il modo insoddisfacente con cui veniva considerato nei modelli neoclassici il progresso tecnico, una variabile che pur rivelandosi fondamentale nella contabilità della crescita era di fatto trattata come

⁵ Bruzzo (2000); Magrini (2003).

⁶ Arrow (1962); Arthur (1994).

residuale e, dunque, *esogena*. Il tentativo di riportare il progresso tecnico all'interno dei meccanismi dello sviluppo economico qualifica questi contributi come teorie della crescita *endogena*. Le conseguenze di tali teorie sul rapporto fra crescita e convergenza sono piuttosto rilevanti.

Il primo modello proposto da Romer si basa sull'assunto sviluppato da Arrow che, dati i caratteri di *non escludibilità* della conoscenza, la sua produzione può avvenire essenzialmente tramite processi di *learning by doing*, ovvero come sotto-prodotto o esternalità della produzione stessa⁷. Ogni *i*-esima impresa presente nel sistema economico al tempo *t* ha una sua funzione di produzione in cui combina le risorse disponibili. Tale funzione può essere formulata nel modo seguente:

$$Y_{it} = A K_{it}^{\beta} K_t^{\gamma} L_{it}^{\alpha}$$

dove *Y* e *K* sono come sopra i simboli per prodotto e capitale, *L* misura la quantità di lavoro, gli esponenti α , β e γ sono parametri che rappresentano le elasticità dei rispettivi fattori al prodotto, mentre *A* è la Tfp non spiegata dal progresso tecnologico endogeno. Quest'ultimo viene invece qui misurato dalla variabile K_t^{γ} che rappresenta la conoscenza generata dall'impresa attraverso *learning by doing* e non internalizzata dall'impresa stessa. In altri termini, K_t^{γ} denota l'esistenza di una esternalità co-prodotta dalle imprese del sistema che, allo stesso tempo, diventa ad esse accessibile come bene di natura pubblica (*knowledge commons*). La funzione aggregata del prodotto, assimilabile per approssimazione al reddito del sistema economico, sarà data dalla somma delle funzioni di produzione di tutte le imprese:

$$Y_t = \Sigma Y_{it} = A K_t^{(\beta+\gamma)} L_t^{\alpha}$$

Lo stock di capitale che si viene a formare al tempo *t*, K_t , comprende in questo modo sia la componente materiale, sia quella immateriale costituita principalmente dall'apprendimento del capitale umano, cioè l'insieme di conoscenze e competenze incorporate nelle macchine e nei lavoratori che contribuiscono ad accrescere la produttività totale. Se questo processo permette di superare il limite dei rendimenti decrescenti⁸, allora si spiega anche la permanenza e l'approfondimento delle differenze nei livelli di sviluppo. Infatti, tanto più è elevata la dotazione di capitale – e tanto più tale dotazione è *qualificata* in termini tecnologici – tanto più attivi saranno i processi di apprendimento, dunque le esternalità positive che alimentano il meccanismo della crescita. Perciò, in assenza di una perfetta integrazione fra sistemi economici – condizione essenziale per assicurare pieno accesso agli *spillover* tecnologici – gli squilibri fra aree tenderanno ad accentuarsi.

Romer ha proposto anche un secondo modello nel quale la conoscenza entra in forma più intenzionale e, specificamente, attraverso il processo di introduzione e diffusione delle innovazioni. Questo secondo modello aggiunge, per così dire, il settore di produzione delle innovazioni alla

⁷ Di seguito si presenteranno formulazioni elementari di modelli che nel loro sviluppo analitico sono molto complessi. Una presentazione accessibile di questi modelli si trova in Tamberi (2005). Una lettura più analitica è proposta da Barro e Sala-i-Martin (2003). Per una rassegna in italiano delle fonti originarie si veda Ardeni (1995).

⁸ Si può facilmente dimostrare che tale condizione si presenta quando $\beta+\gamma \geq 1$.

tradizionale funzione neoclassica di produzione. Una formulazione elementare di tale meccanismo può essere la seguente:

$$Y_t = A K_t^\beta L_t^\alpha \sum x_i^\gamma, \forall i \in N$$

La variabile x_i rappresenta l' i -esima innovazione (idea, brevetto, tecnologia) immessa nel sistema. Ogni nuova conoscenza x_i contribuisce al prodotto Y_t attraverso l'aumento di produttività del capitale e del lavoro. Per quanto la i -esima conoscenza che entra nel sistema produttivo possa essere soggetta a rendimenti decrescenti, Romer sostiene che può comunque crescere e accumularsi nel tempo l'ammontare N di innovazioni disponibili. Proprio la variazione cumulativa di N diventa, allora, la misura del tasso di innovazione del sistema, condizionato in questo caso non dal processo di *learning by doing*, bensì dagli investimenti in R&D:

$$\Delta N_t = \delta K_2 N_t^\theta$$

Il processo di innovazione viene dunque rappresentato come la capacità di accrescere il numero di conoscenze con carattere di non-rivalità immesso nel sistema. Questa capacità dipende dall'entità delle conoscenze già disponibili (N_t) e dalla consistenza del capitale specifico K_2 accumulato nel settore R&D. Come nel precedente modello di Romer, anche in questo il meccanismo della crescita di lungo periodo segue un processo *cumulativo*: la dinamica del reddito dipende dal tasso di innovazione (ΔN_t) che, a sua volta, è spiegato da fattori endogeni al sistema economico collegati al livello del reddito ($\Delta K_2 = I_2 = b_2 Y_t$).

Ne segue che anche in questo caso, dunque, la convergenza nei livelli di reddito non è l'esito più probabile del processo di sviluppo. Sempre che non si arrivi all'allineamento dei tassi di investimento in R&D e a poter condividere l'impiego delle conoscenze x_i . L'integrazione europea e, in particolare, l'accordo di Lisbona, si pongono in questa prospettiva: l'obiettivo di allineare al 3% del Pil gli investimenti in R&D e l'estensione dell'area di condivisione delle conoscenze tramite allargamento dello spazio economico, sociale e istituzionale dovrebbero, perciò, fornire alle economie regionali dell'Europa quelle condizioni di convergenza che, altrimenti, porterebbero ad accentuare gli squilibri esistenti. In realtà, la scelta di favorire l'allocatione delle risorse nel settore R&D per una strategia di crescita di lungo periodo non è sempre coerente con le logiche del consenso politico, specie quando le decisioni assumono più chiaramente una dimensione pubblica, come nei sistemi economici contraddistinti da una elevata presenza di piccole e medie imprese. Anche l'ipotesi di estensione dello spazio di condivisione delle conoscenze utili, per quanto rispondente alla logica delle economie di scala, non è affatto scontata: se la diffusione delle innovazioni è in relazione con la capacità di assorbimento tecnico, bisogna allora considerare le differenze originarie nel settore R&D come un elemento strutturale che, in assenza di interventi redistributivi, tende ad accrescere la divergenza.

Oltre al *learning-by-doing* e agli investimenti in R&D, l'accumulazione di conoscenze in grado di eliminare l'effetto dei rendimenti decrescenti del capitale fisico si può ottenere anche attraverso l'istruzione e la formazione diretta dei lavoratori. Robert Lucas ha proposto un modello in cui la qualità

del capitale umano (h_t) è messa in relazione alla porzione di tempo “non libero” espressamente dedicato dai lavoratori alla propria formazione. In altri termini, la creazione di capitale umano è il risultato del *tempo investito* da ogni lavoratore in istruzione e formazione. E dato che il tempo è una risorsa finita, la porzione di esso che viene dedicata alla formazione ($1-u_t$) viene, alla fine, sottratta all’attività direttamente produttiva (cioè u_t), che per il lavoratore è quella da cui ricava un reddito. Riassumendo quanto appena detto, la funzione più appropriata di crescita di lungo periodo, secondo Lucas, è la seguente:

$$Y_t = A K_t^\beta (u_t h_t L_t)^\alpha h_a^\gamma$$

Con il termine h_a^γ che cerca di catturare la componente di *esternalità* del capitale umano (di cui si dirà fra poco). La funzione che misura la crescita del capitale umano (Δh_t) si può esprimere nel modo seguente:

$$\Delta h_t = \delta h_t (1-u_t)$$

La crescita del capitale umano che contribuisce ad aumentare la produttività del sistema è, dunque, funzione diretta dello stock di capitale umano esistente e del tempo investito in formazione. Com’è evidente, se non si dedica alcuno sforzo all’accumulazione di capitale umano (ipotesi $u_t = 1$, cioè tutto il tempo “non libero” è impiegato nell’attività lavorativa), allora non ci sarà crescita della produttività e il processo di sviluppo rientra nella legge dei rendimenti decrescenti. Nel caso, invece, che non tutto il tempo disponibile venga usato per il lavoro (perciò quando $u_t < 1$), allora ci sarà crescita di capitale umano, che nel modello sarà proporzionale al livello dello stock esistente per un fattore $\delta(1-u_t)$.

Per Lucas il processo economico di accumulazione di capitale umano presenta, dunque, una certa analogia con quello del capitale fisico, in particolare per quanto riguarda la relazione fra risparmio e investimento. Se nel caso del capitale fisico il risparmio è una rinuncia al consumo immediato che viene investito per la produzione di beni di capitale, in vista perciò di un maggiore beneficio futuro, nel caso del capitale umano il risparmio comporta una rinuncia al tempo dedicato all’attività produttiva e al reddito immediato che da tale attività è possibile ricavare, mentre l’investimento è rappresentato dal tempo per la formazione dei lavoratori in cambio di una maggiore produttività futura. Un problema di non facile soluzione è quale parte di questa maggiore produttività si potrà trasformare in maggiore reddito per il lavoratore che ha effettuato l’investimento nella propria formazione. In altri termini, l’investimento in capitale umano comporta anche la produzione di esternalità non appropriabili da parte del lavoratore (la componente h_a^γ nella funzione di crescita del prodotto). Tuttavia, dato che queste esternalità generano un effetto positivo aggregato sul sistema economico, è necessario predisporre un adeguato sistema di incentivi per sostenere le decisioni individuali di investimento in istruzione e formazione. Lucas, tra l’altro, osserva che i rendimenti di tali esternalità dipendono, a loro volta, dalle relazioni fra *caratteristiche specifiche* dello stock di capitale umano esistente in un certo luogo e *specificità* dell’investimento: se un’area è specializzata in una certa tecnologia, gli investimenti in capitale umano congruenti con questa tecnologia tendono ad

avere rendimenti esterni maggiori. Anche se questo può sembrare un aspetto secondario, Lucas insiste sul fatto che l'ambito di diffusione delle esternalità di capitale umano non si estende necessariamente ai confini *nazionali*, bensì a spazi più circoscritti – come le città – all'interno dei quali le persone possono interagire direttamente, scambiare informazioni critiche e condividere conoscenze complesse. Vedremo fra poco le importanti implicazioni di tale analisi per la politica economica europea e, in particolare, per favorire un processo di crescita economica in Europa che non confonda la convergenza nei livelli di reddito con l'omogeneità dei modelli regionali di sviluppo.

Rimane però ancora da chiarire in quale misura il processo di integrazione economica europea, dato questo modello di crescita, accompagni o meno la convergenza. In presenza di uno stock differenziato di capitale umano, e di un tasso di investimento uniforme, le differenze tenderanno a crescere. Per correggere le differenze originarie è dunque possibile agire in due direzioni: da un lato modificare le propensioni marginali all'investimento in capitale umano, dall'altro favorire la mobilità del capitale umano all'interno dello spazio economico europeo. I due processi potrebbero sembrare, ad una prima lettura, perfettamente coerenti fra loro e, in buona misura, anche conseguenti: la minore dotazione di capitale umano dovrebbe elevare i suoi rendimenti, aumentandone perciò l'attrattiva. In realtà, tali processi rispondono a logiche più complesse. La decisione di riallocare il tempo "non libero" dall'attività lavorativa all'istruzione comporta non solo maggiori investimenti pubblici in istruzione, ma anche scelte culturali da parte delle famiglie – i soggetti che detengono una quota rilevante del potenziale risparmio di capitale umano – non facilmente modificabili nel breve periodo. In questo senso, potrebbe semmai essere il capitale fisico a sfruttare più prontamente i benefici della mobilità assicurati dal processo di integrazione europea: le migliori dotazioni locali di capitale umano (specializzato) contribuiscono, infatti, ad elevare la produttività degli investimenti economici (specifici), creando un ulteriore fattore di attrazione localizzativa. In questo modo, si genera un processo di crescita circolare cumulativa che, nel breve periodo, può accentuare le differenze invece che ridurle. Certo, nel lungo periodo la situazione potrebbe in teoria modificarsi, e il processo di integrazione, una volta completato, avrebbe la forza di favorire la convergenza. Tuttavia, non bisogna sottovalutare il fatto che i meccanismi endogeni della crescita tendono ad avere, per definizione, *effetti cumulativi localizzati*, e questo rende più sfumate le differenze fra breve e lungo periodo: una volta che un processo di crescita viene innescato in un luogo, si creano endogeneamente le condizioni che sostengono la crescita ulteriore in quel luogo. L'economia delle città, come sostiene Lucas riprendendo la lettura di Jane Jacobs, ne è l'esempio migliore: pur presentando costi di insediamento maggiori, continuano a concentrare la domanda di attività produttive e di consumo. Ciò significa che esistono vantaggi localizzativi che compensano i più elevati costi di insediamento.

5. Concentrazione spaziale della ricchezza e esternalità di consumo

Le città sono una delle manifestazioni spaziali dell'esistenza di rendimenti crescenti nei processi dello sviluppo economico, ma non l'unica. Anche la formazione di distretti industriali – la concentrazione di attività produttive simili su un territorio circoscritto – e la persistenza degli squilibri regionali – ovvero la formazione di aree centrali e regioni periferiche – confermano l'ipotesi che la geografia conta. E la geografia conta di più se i fattori sono liberi di muoversi, in quanto la scelta di dove insediarsi può diventare il risultato di una strategia localizzativa consapevole (di imprese e lavoratori), non solo l'esito di vincoli storici. Partendo da queste elementari considerazioni, e prendendo spunto dal processo di integrazione europea che tende a trasformare un *insieme di nazioni* in un *sistema di regioni*, Paul Krugman ha proposto una interessante e originale analisi sul tema della divergenza⁹.

Ciò che, in particolare, interessa il nostro ragionamento è che dal filone di analisi inaugurato da Krugman, che ha preso il nome di *new economic geography*, emerge come la *divergenza* nello sviluppo costituisca l'esito più probabile del processo di *integrazione economica*. Si tratta di un elemento nuovo rispetto quanto abbiamo visto finora. Nei modelli di crescita endogena, pur superando l'ipotesi di convergenza spontanea nei livelli di sviluppo a cui arrivano i modelli neo-classici puri, il processo di integrazione economica fra aree tende a ridurre le differenze, in quanto tale processo consente di allineare le dotazioni fattoriali critiche – che risponderanno ai segnali dei prezzi relativi – ed estendere la condivisione delle esternalità che generano effetti cumulativi. Nei modelli di crescita endogena la mancata convergenza si spiega, perciò, a causa dell'incompletezza del processo di integrazione. Con la *new economic geography* la situazione invece cambia: se l'integrazione economica porta ad una maggiore mobilità spaziale dei fattori all'interno dell'area, questi saranno indotti a concentrarsi nelle regioni più forti, dove i rendimenti sono maggiori, a scapito di quelle più deboli, che diventano comunque più accessibili come mercati di destinazione in conseguenza della riduzione dei costi di trasporto. Vediamo meglio di cosa si tratta.

La logica del modello “Nucleo-Periferia” proposto da Krugman porta a concludere che, in presenza di rendimenti crescenti della produzione (economie di scala), di esternalità di domanda (essere vicini ai consumatori annulla il costo di distribuzione), e di bassi costi di trasporto (come risultato sia del progresso tecnico che dell'integrazione economica), le imprese tenderanno ad avere pochi grandi impianti, localizzati principalmente nelle regioni in cui si addensa la popolazione da servire. La formulazione più semplice del modello è la seguente. Si assume come ipotesi l'esistenza di due sole regioni – una a nord, più popolosa, e una a sud, periferica – e di due soli settori economici – il primo a localizzazione vincolata, quale può essere l'agricoltura, e il secondo a localizzazione libera, come ad esempio la manifattura. Indicando la quota di quest'ultimo settore sul totale dell'occupazione con Π , ne consegue che la quota della popolazione occupata in attività a localizzazione vincolata sarà $1-\Pi$. Perciò, nell'ipotesi di concentrazione di tutte le attività a localizzazione libera a nord, il sud

⁹ Si veda Krugman (1991; 1995).

avrà comunque una popolazione minima di $(1-I)/2$. Indichiamo poi il costo fisso del generico impianto produttivo con F e, per semplicità, assumiamo che l'esistenza di economie di scala annulli i costi variabili: in questo modo i costi totali di produzione si riducono a F indipendentemente dalla quantità prodotta. La quota di mercato da servire sulla popolazione per il generico prodotto dell'impianto con costi fissi F viene indicata con x , e i costi unitari di trasporto di tale prodotto fra una regione e l'altra con t . Si assume, invece, che servire la popolazione all'interno della regione abbia un costo pari a zero: tale assunto qualifica il modello come esternalità da domanda.

Ora, se per una qualsiasi ragione storica o geografica le attività a localizzazione libera sono originariamente concentrate a nord, Krugman conclude che tale concentrazione è destinata a crescere fintanto che il costo per costruire un nuovo impianto F è superiore del costo per servire la popolazione a sud con l'impianto esistente a nord. Con la formula proposta da Krugman, la condizione di divergenza può essere proposta nel modo seguente:

$$F > (1-I)/2 \times t$$

In altri termini, in presenza di elevate economie di scala (un alto valore di F), di una crescente mobilità potenziale della produzione (un alto I) e di una tendenza alla riduzione dei costi di trasporto (un basso t), un'impresa deciderà di localizzarsi e crescere dove è già concentrato il mercato da servire (il nucleo), producendo da questa localizzazione i beni per la popolazione dispersa (la periferia): in questo modo, la divergenza fra *nucleo* e *periferia* tenderà ad accentuarsi, seguendo un processo circolare cumulativo. Krugman utilizza questo modello per leggere il processo di formazione storica della *manufacturing belt* negli Usa (il nucleo geografico in cui si è andato a concentrare la quota maggiore di attività industriale), a scapito delle regioni rurali (la periferia). Una volta che per cause extra-economiche si innesca il processo di concentrazione geografica (nel caso nordamericano in conseguenza della prima colonizzazione di lavoratori liberi nel nord-est), entrano poi in gioco le condizioni economiche – economie di scala, quota di occupazione industriale, costi di trasporto – che orientano lo sviluppo regionale.

Questo schema di ragionamento viene poi applicato da Krugman al processo di integrazione europea, i cui effetti sulle condizioni di base del modello sono evidenti. Il processo di integrazione economica e monetaria riduce, innanzitutto, le barriere non-tariffarie al libero commercio e alla mobilità dei fattori, favorendo l'abbassamento dei costi generalizzati del trasporto (tende perciò a ridursi il valore di t). Un altro effetto è l'ampliamento delle economie di scala nei mercati a concorrenza imperfetta: in questi casi, il passaggio dal mercato nazionale a quello europeo spinge in avanti la dimensione minima efficiente delle imprese, contribuendo così ad elevare il costo fisso degli impianti (aumenta perciò F). La crescita economica, infine, insieme alla maggiore mobilità dei fattori all'interno dello spazio europeo, si accompagna all'aumento della quota di attività a localizzazione libera (cresce, dunque, anche I).

Tutte queste condizioni, come abbiamo visto, favoriscono il processo di concentrazione nel *nucleo* a danno della *periferia*. E il nucleo, in Europa, esiste, come hanno documentato le analisi geografiche sulla "banana blu",

sull'Europa delle capitali e l'Arco Alpino, sui cluster tecnologici nordici¹⁰. Ed esistono, perciò, anche le periferie, in particolare nelle fasce affacciate sul Mediterraneo e nei cosiddetti "Mezzogiorni d'Europa". In questo senso, allora, *il processo di integrazione europea tende spontaneamente ad accentuare la divergenza regionale*, non a ridurla. Diventa allora compito delle politiche economiche, in particolare di quelle strutturali, correggere questa tendenza.

6. Economie di localizzazione come esternalità tecnologiche

Il modello nucleo-periferia con esternalità da domanda appena visto è sicuramente parziale e presenta molte semplificazioni. Tuttavia, ha il pregio di mettere bene in luce come la formazione di un comune spazio economico in Europa ha conseguenze territoriali che possono minare *politicamente* il processo di integrazione. Soprattutto se si considera, all'interno dell'area Euro, l'eliminazione di uno strumento di regolazione degli squilibri economici internazionali come la politica valutaria.

Il modello, nella versione ridotta che abbiamo appena considerato, si riferisce al processo di integrazione economica all'interno di un'area dove non si riscontrano rilevanti differenziali nei costi dei fattori terra e lavoro. Oppure, anche in presenza di differenziali assoluti, questi sono compensati dal diverso livello di produttività. Inoltre, l'ipotesi assunta è che sebbene i costi di trasporto *inter-regionali* (il valore di t nel modello) tendano a diminuire, questi rimarranno comunque molto superiori in relazione a quelli *intra-regionali*, assunti pari a zero. Ma cosa succede quando queste ipotesi cadono? L'allargamento europeo verso est, ad esempio, abbassa in misura significativa i prezzi dei fattori nella (nuova) *periferia*, mentre l'aumento costante della domanda nel *nucleo*, una volta superata una soglia critica, fa emergere i costi marginali di produzione, considerati invece nulli dalla teoria. In questa prospettiva, anche i costi relativi del trasporto potrebbero cambiare: la possibilità di fenomeni di congestione nelle aree centrali, unitamente alla riduzione tendenziale del costo del trasporto inter-nazionale, porta ad una sempre minore differenza fra trasporto *intra* e *inter-regionale*, eliminando uno degli assunti fondamentali del modello.

Considerando, allora, alcune estensioni dell'approccio *new economic geography*, possiamo costruire una sorta di teoria evolutiva dello sviluppo basata su quattro stadi. Il primo stadio, che sta ancora prima delle condizioni considerate nel modello nucleo-periferia, è quello in cui i costi di trasporto sono elevati e le economie di scala ancora contenute: di conseguenza, la produzione rimane diffusa e ogni area produce tutti i tipi di beni. Il secondo stadio è invece quello descritto nel modello. I costi di trasporto inter-regionale si riducono, ma rimangono, comunque, significativamente superiori a quelli interni alle regioni; inoltre, crescono le economie di scala e la quota di popolazione occupata in attività a localizzazione libera. Queste condizioni determinano, come abbiamo visto, la formazione di nuclei e periferie. Nel terzo stadio si presentano le diseconomie esterne nel nucleo sotto forma di congestione e aumenti dei salari reali non compensati da una corrispondente crescita di produttività. A questo punto si dovrebbe avviare

¹⁰ Per un'analisi aggiornata sulle differenze nei livelli di sviluppo regionale in Europa è senz'altro utile la lettura dei dati e delle mappe proposte nel terzo rapporto della Commissione Europea sulla coesione economica e sociale (European Commission 2004).

un processo di de-localizzazione della produzione in grado di portare, dunque, ad una redistribuzione spaziale dello sviluppo. Questa tendenza ristabilisce, anche se parzialmente, condizioni più omogenee per quanto riguarda la localizzazione della domanda che, assieme alla riduzione dei costi di trasporto, tende ad annullare il valore delle esternalità del consumo.

La conclusione di questo ragionamento sembra allora portare ad una situazione di sostanziale indifferenza localizzativa. Non è così. Proprio quando si riduce il valore delle *esternalità di domanda* può più facilmente emergere quello delle *esternalità di offerta*, collegate perciò alla ricerca di una maggiore produttività per ogni specifica attività. Secondo Krugman, assieme alle città e agli squilibri regionali, anche la formazione di distretti produttivi è un fenomeno di concentrazione geografica dello sviluppo che è importante considerare. Il quarto stadio dello sviluppo è allora rappresentato dall'avvio del processo vero e proprio di *localizzazione*, inteso come creazione di sistemi produttivi locali specializzati in attività simili o collegate in filiera.

Il riferimento al distretto industriale non è affatto occasionale, anche perché Krugman riprende proprio da Alfred Marshall gli elementi di base per elaborare questa parte di teoria. Com'è noto, ancora alla fine dell'800, Marshall osservò che i rendimenti crescenti di produzione si potevano ottenere sia attraverso lo sviluppo di economie di scala all'interno di singoli stabilimenti, sia attraverso lo sfruttamento di economie esterne create dalla concentrazione di piccole imprese in distretti industriali. Riprendendo queste osservazioni, Krugman sostiene che le forze che spingono specifiche industrie e i lavoratori specializzati ad concentrarsi in precise località sono tuttora attive. Tali forze sono di tre tipi.

La prima è collegata al funzionamento del mercato del lavoro il cui bacino, com'è evidente, presenta costitutivamente una dimensione *locale*. I lavoratori specializzati in una data attività hanno infatti interesse ad offrire le proprie competenze laddove è presente un ampio numero di imprese che domandano tali competenze: non solo perché una domanda più elevata accresce il salario (ciò avverrebbe anche se ci fosse un'unica impresa con lo stesso livello di domanda aggregata), ma soprattutto perché si riduce il rischio di monopsonio e aumenta, di conseguenza, il potere di mercato dei lavoratori. Le imprese, invece, possono trovare nel distretto due tipi di economie esterne collegate al mercato del lavoro: la prima è costituita dalla possibilità di attingere ad un ampio bacino di manodopera specializzata senza assumere i costi diretti della formazione; la seconda è data dalla flessibilità numerica dell'occupazione, in quanto la presenza di altre imprese simili rende più facile aumentare e ridurre il numero di lavoratori specializzati assumendo maggiormente nella probabilità di incontrare congiunture opposte in altre imprese del distretto¹¹.

Il secondo tipo di economia esterna di localizzazione è costituita dai mercati *particolari* di input intermedi. Se l'efficienza nel funzionamento di un sistema produttivo specializzato è data anche dall'esistenza di un insieme specifico di attività collegate e di supporto (da cui il concetto moderno di

¹¹ Si può facilmente dimostrare che, dal lato dell'impresa, la soluzione del distretto (diversi operatori di domanda) è più efficiente rispetto a quella della *company town* (situazione di monopsonio nel mercato del lavoro): è come dire che, in presenza di variabilità del ciclo, la flessibilità numerica (mobilità da impresa e impresa) è preferibile per l'impresa rispetto a quella salariale. Per la dimostrazione analitica si veda Krugman (1991).

cluster), allora lo sviluppo di queste attività può diventare un importante fattore di attrazione localizzativa. Ma queste attività specifiche – pensiamo ai servizi dedicati di manutenzione, oppure alla fornitura di particolari input di produzione – cresceranno laddove esiste una domanda sufficientemente ampia per ripagare la specificità degli investimenti richiesti: il distretto, grazie alla concentrazione di imprese simili, può allora fornire una dimensione adeguata a questa domanda, assicurando un indubbio vantaggio competitivo agli utilizzatori locali.

La terza economia di localizzazione è riconducibile a ciò che Marshall chiamava “atmosfera industriale”. Se, come abbiamo già visto, la conoscenza presenta carattere di esternalità, tuttavia il processo di apprendimento produttivo ha natura localizzata. Perciò, per poter accedere a conoscenze specializzate è necessario essere presenti in alcuni luoghi, dove è possibile condividere l’esperienza produttiva con altri produttori. Questo tipo di economia esterna localizzata – noto anche come *spillover* tecnologico – riveste una particolare importanza quando le conoscenze presentano carattere idiosincratico o sperimentale. Per tale motivo, Krugman non sembra attribuire molta importanza a questo tipo di esternalità, ritenendo che la produzione moderna impieghi maggiormente conoscenze codificate. In realtà, come la letteratura sulla geografia dell’innovazione ha documentato in modo convincente, la dimensione localizzata della conoscenza non contraddistingue solo le attività basate sui saperi tradizionali (come farebbe pensare la corrispondenza fra distretti e *made in Italy*), bensì proprio le produzioni a maggiore contenuto tecnologico (come fanno pensare casi come Silicon Valley e simili), in quanto è in tali attività che la frontiera delle sperimentazioni utili è in continuo movimento¹². Gli *spillover* tecnologici, dunque, rappresentano alla lunga l’economia esterna di localizzazione più importante, poiché da essa dipende l’efficienza *dinamica* della produzione.

Riassumendo, la “triade marshalliana” proposta da Krugman – unificazione del mercato del lavoro, input intermedi, *spillover* tecnologici – entra in gioco nella fase più matura dello sviluppo, guidando in modo razionale le scelte localizzative delle imprese e disegnando una geografia economica in cui il distretto rappresenta l’ideal-tipo di sistema produttivo locale più diffuso. La comparazione che Krugman effettua fra Usa e Europa porta infatti a concludere che il fenomeno della localizzazione – cioè la concentrazione di attività simili e collegate sul territorio – è più avanzato negli Usa in ragione della maggiore mobilità assicurata ai fattori della produzione. In altri termini, lavoro, capitale e conoscenze tecnologiche, una volta liberati dai vincoli ascrivibili dell’origine nazionale, cercheranno anche in Europa condizioni di massima efficienza localizzativa, raggruppandosi in base al criterio della specializzazione territoriale. In questo senso bisogna intendersi sul concetto di distretto, che rischia, specie in Italia, di creare qualche equivoco. La forma più probabile che i processi localizzativi possono assumere non è, infatti, quella del tipico distretto industriale mono-prodotto, bensì quella del *cluster* o rete produttiva specializzata che può condividere con altri *cluster* lo stesso territorio, come avviene nelle

¹² Per una discussione su questo punto sia concesso rinviare a Corò e Micelli (2006), dove è possibile trovare anche una prima rassegna sulla geografia dell’innovazione.

economie urbane più evolute¹³. Era questo, del resto, il senso con cui Robert Lucas aveva ripreso l'intuizione di Jane Jacobs sulle esternalità del capitale umano.

Ovviamente, ogni territorio avrà un suo insieme più o meno limitato di *cluster* e reti specializzate – formate da imprese, tecnici e lavoratori qualificati, servizi dedicati e istituzioni formali e informali che ne regolano sviluppo e riproduzione. Perciò, il classico distretto marshalliano, caratterizzato dalla dominanza di un settore su tutti gli altri, rappresenta il *caso particolare* di un *fenomeno più generale*, costituito dalla forza dei processi localizzativi nelle economie aperte.

7. Competitività, coesione e interdipendenza nello sviluppo regionale europeo

La conclusione a cui la *new economic geography* consente di arrivare suggerisce una risposta originale alla domanda iniziale sugli effetti del processo di integrazione europea sulle differenze regionali. E, in questo senso, è anche densa di implicazioni pratiche per le politiche strutturali europee il cui obiettivo è rendere coerenti crescita e coesione. Sulla base di quanto abbiamo fin qui visto, si può affermare che l'economia europea può raggiungere una maggiore competitività *liberando*, ma anche *governando* la maggiore mobilità spaziale delle risorse, che possono raggiungere un'allocazione più efficiente – e dare così una spinta alla crescita – sia grazie alle maggiori *economie di scala* del mercato unico, sia potendo sfruttare in pieno le *economie esterne* di localizzazione. Il problema è che il processo di integrazione non porta in modo lineare in questa direzione. Come abbiamo visto, una volta abbandonata l'ipotesi poco realistica dei rendimenti decrescenti, è la divergenza a rappresentare il fenomeno dominante. E tale situazione, in carenza di strumenti di aggiustamento macroeconomico, può mettere a repentaglio il processo di integrazione.

Certo, quando emergeranno i fenomeni di congestione nelle aree centrali, e quando i costi relativi del trasporto saranno ovunque equivalenti, i fenomeni diffusivi prenderanno spontaneamente piede. Ma, come sappiamo, il lungo periodo presenta qualche problema di gestione per la politica economica. Meglio, allora, attrezzarsi per tempo nell'accompagnare – in modo non discordante con uno scenario tendenziale *efficiente* – i processi concreti di sviluppo che si manifestano nelle realtà regionali europee. La proposta, allora, è che le politiche strutturali abbandonino la logica dell'*inseguimento* delle aree periferiche – connaturata all'idea di *ritardo* nello sviluppo – per abbracciare con molta più convinzione le economie di localizzazione produttiva e dei distretti dell'innovazione.

Dal punto di vista della crescita e dell'integrazione europea questa strategia può portare a più vantaggi. Innanzitutto aiuta a fare emergere le tante vocazioni produttive, tecnologiche e ambientali di cui l'Europa è ricchissima, ognuna delle quali può essere meglio valorizzata se inserita all'interno di uno spazio economico e istituzionale più ampio di quello nazionale. In questo modo, il processo di integrazione europea non porta necessariamente ad un'omogeneizzazione dello spazio economico ma,

¹³ Un concetto simile è stato espresso da Favaretto riferendosi al distretto plurisetoriale (Favaretto, 2000).

semmai, alla promozione delle diversità locali di geografia, storia, cultura, favorendo la crescita competitiva all'interno di un gioco di interdipendenze e complementarità. Se, infatti, vale quanto ha affermato Donald Cardwell nel suo studio sull'evoluzione della tecnologia moderna¹⁴, che le società tecnologicamente creative possono godere solo di una "breve durata", l'Europa può rappresentare la soluzione al problema della continuità dell'innovazione moltiplicando i luoghi della creatività tecnologica e favorendo i processi di diffusione nei sistemi produttivi. Come sostiene Cardwell, proprio «la diversità all'interno di una più ampia unità ha reso possibile - in Europa - la crescita continua della tecnologia negli ultimi settecento anni».

Non si tratta, sia chiaro, di assecondare in modo acritico ogni istanza di sviluppo locale, né, d'altro canto, di riproporre a livello comunitario l'improbabile compito di disegnare a tavolino una nuova geografia produttiva dell'Europa. È invece necessario maturi la consapevolezza che una maggiore convergenza nei *livelli* di reddito si potrà raggiungere assicurando la pluralità dei *modelli* locali dello sviluppo.

Questa ricerca, che coinvolge diversi piani della politica europea, sarà l'esito congiunto di una maggiore competizione fra sistemi locali ma, anche, del tentativo di fare cooperare fra loro tali realtà. Nell'ambito delle politiche europee, le possibili applicazioni di questa strategia sono diverse. Basti pensare alla politica per la ricerca e l'Università, dove la formazione di centri di eccellenza è anche l'esito di una selezione competitiva fra sistemi urbani e metropolitani per l'attribuzione di risorse comunitarie. La stessa politica per l'innovazione può essere meglio declinata attraverso lo sviluppo di poli e distretti tecnologici invece che mediante generici finanziamenti alle imprese. Anche la politica agricola europea – giustamente sottoposta a dure critiche e a proposte di riforma – dovrebbe riuscire a fare maggiormente leva sulla varietà degli ambienti rurali per valorizzare specificità e tradizioni produttive che sempre più si accompagnano alla domanda di qualità alimentare e a nuovi usi del paesaggio. E pure la politica di allargamento a est – il banco di prova oggi più impegnativo sul fronte della coesione – potrebbe procedere in questa direzione, non ostacolando la delocalizzazione di attività nelle nuove regioni industriali che hanno abbondanti dotazioni di manodopera, ma sostenendo al contempo lo sviluppo di nuove funzioni di intelligenza terziaria nei distretti di origine e favorendo, attraverso progetti cooperazione fra sistemi produttivi locali, la creazione di catene del valore per l'industria europea¹⁵.

In definitiva, valorizzare le diversità dei percorsi locali dello sviluppo è il modo migliore per l'Europa di coniugare competitività e coesione e, soprattutto, per continuare a svolgere, come ha fatto in passato, un ruolo da protagonista nell'economia dell'innovazione.

¹⁴ Cardwell (1972), p. 210.

¹⁵ Per un'analisi del fenomeno della delocalizzazione produttiva, con particolare riguardo agli impatti nei sistemi di piccole e medie imprese, si veda Tattara, Corò, Volpe (2006).

8. Innovazione contro integrazione sociale

Il tema dell'innovazione ci porta, allora, alla seconda declinazione del difficile rapporto fra competitività e coesione sociale, ponendoci di fronte ad un interrogativo tutt'altro che retorico: in quale misura l'integrazione sociale è una risorsa per l'innovazione?

È questo uno dei punti oggi più problematici per le politiche europee e, non a caso, il citato rapporto Sapir sottolinea proprio l'esigenza di un profondo cambiamento nelle strategie per promuovere la crescita economica, considerata *condizione* e non più *esito* della coesione. Di fronte al mutamento dello scenario competitivo, il Rapporto Sapir propone così di spostare con decisione le risorse comunitarie a favore dell'innovazione.

«Quello che serve oggi è una maggiore creazione di imprese, una più forte mobilità della manodopera all'interno delle imprese e da un'impresa all'altra, un maggior numero di opportunità di riqualificazione professionale, un ricorso più ampio al mercato finanziario, nonché maggiori investimenti nelle attività di ricerca e sviluppo e nell'istruzione superiore. Urge ripensare da cima a fondo le politiche economiche europee»¹⁶.

La questione che implicitamente questo Rapporto solleva è tuttavia molto più controversa di quanto possa apparire ad una prima lettura. Tale questione riguarda il consenso sociale nei confronti dell'innovazione. Non è una questione nuova, se pensiamo che all'inizio del '900 fu lo stesso Schumpeter – il primo studioso a trattare in modo sistematico il ruolo dell'innovazione nello sviluppo economico – a mettere in luce la *razionalità* delle resistenze sociali alla creazione di nuovi prodotti, di nuovi processi o di nuovi modelli di organizzazione produttiva. Se, infatti, l'innovazione *crea* vantaggi per alcuni produttori e per gli utilizzatori, dall'altro lato riduce, fino ad eliminare, i vantaggi di chi produce i vecchi prodotti o impiega metodi diventati comparativamente inefficienti. Come ricordava Schumpeter «solitamente, non è il proprietario delle diligenze a costruire le ferrovie». Ciò crea un conflitto distributivo fra *nuovi* e *vecchi* produttori – sulle risorse economiche e sul potere di regolazione – che società ad elevato sviluppo faticano a governare. La ragione di questa difficoltà è che per molte imprese esistenti l'innovazione – in particolare quella che passa attraverso “una maggiore creazione di imprese” – costituisce una minaccia competitiva dalla quale tutelarsi. Tuttavia, le imprese esistenti, diversamente da quelle nuove, hanno la possibilità di influenzare le decisioni politiche che vincolano, a loro favore, il funzionamento dei mercati, in particolare facendo erigere barriere economiche e regolamentari che ostacolano l'entrata – dal basso o dall'esterno – di nuovi concorrenti. In questa prospettiva, un ragionamento ancora più netto vale per i lavoratori e le loro rappresentanze sociali, che vedono nell'innovazione una minaccia per la sicurezza dell'occupazione, molto meno le opportunità che si aprono per nuovi mestieri e nuovi lavoratori.

Joel Mokyr ha analizzato in prospettiva storica questo fenomeno, rilevando come le rappresentanze sociali dei produttori – le corporazioni delle imprese prima, i sindacati dei lavoratori poi – hanno molto spesso

¹⁶ Sapir (2004), p. VII.

svolto una funzione di resistenza alle innovazioni: «Nella maggior parte d'Europa, dunque, le associazioni di mestiere divennero responsabili di un livello di regolamentazione tale da soffocare la competizione e l'innovazione»¹⁷.

Ad esempio, la fissazione di prezzi o tariffe minime è un chiaro disincentivo all'innovazione, in quanto un esito di questa è proprio la riduzione dei costi marginali. Il risultato è la protezione dei produttori già presenti sul mercato, anche se meno efficienti di quelli che potrebbero entrare. La forma più utilizzata di resistenza all'innovazione è stata tuttavia quella di vincolare l'accesso al mercato con regolamentazioni tecniche basate su una pretesa, e non sempre giustificata, esigenza di tutela dei consumatori. Lo stesso si può dire dell'imposizione di dazi e tariffe doganali, che riduce la convenienza a importare nuovi prodotti e tecnologie dall'estero o di introdurre innovazioni di processo e di tipo organizzativo, come nel *global sourcing*.

A sostenere che l'apertura dei mercati costituisce la maggiore spinta all'innovazione è anche William Baumol, che attribuisce la straordinaria crescita di produttività del capitalismo industriale rispetto qualsiasi altro sistema economico all'istituzione di *regole* che garantiscono libertà di entrata di nuovi produttori e tecnologie e che tutelano i diritti di proprietà intellettuale¹⁸. Baumol propone la metafora del libero mercato come “macchina dell'innovazione” anche se la sottolineatura sulle *regole* ci ricorda che tale macchina non è sempre l'esito spontaneo dell'interazione sociale e rappresenta, semmai, il risultato di un processo di costruzione istituzionale. Per tale ragione, in democrazia, il mercato non può avere un valore assoluto¹⁹.

Riprendendo questa posizione, Mokyr ha proposto una funzione che mette in relazione la probabilità dell'introduzione di una nuova tecnologia con tre variabili istituzionali che influenzano lo spazio decisionale: libero mercato (G_M), organizzazioni sociali rappresentative (dotate di autorità politica o tecnica, G_D) e preferenze individuali (o regola referendaria basata su una testa un voto, G_V). La probabilità G (compresa fra 0 e 1) che la tecnologia sia introdotta si basa sulla seguente regola:

$$G = \alpha G_M + \beta G_D + (1 - \alpha - \beta) G_V; \text{ dove } \alpha + \beta \leq 1$$

Secondo questa impostazione, l'introduzione di una nuova tecnologia è funzione diretta del valore α , che tuttavia non assumerà mai né il valore 1 (mercato puro), né 0 (assenza di mercato). È da osservare che il valore di β , essendo in parte complementare ad α , riduce la probabilità dell'innovazione. Di conseguenza, dato che G_D misura il peso decisionale dell'azione collettiva, si potrebbe anche sostenere che secondo questo schema la presenza di forti organizzazioni di rappresentanza degli interessi – solitamente considerata fonte dell'integrazione sociale – può diventare un ostacolo all'innovazione. È questa, estremizzando, la posizione espressa

¹⁷ Mokyr (2004), p. 363.

¹⁸ Baumol (2002).

¹⁹ Per una discussione su questo punto è senz'altro utile quanto proposto da Fitoussi con il concetto di “democrazia di mercato” (Fitoussi 2004).

diversi anni fa da Mancur Olson, che aveva proposto una originale analisi sull'influenza dell'azione collettiva nei cicli dello sviluppo economico²⁰.

Il ragionamento di Olson è che lo sviluppo economico dipende, in realtà, molto più da condizioni istituzionali che da dotazioni fattoriali. Per riprendere la metafora di Baumol, si potrebbe allora dire che la “macchina dell'innovazione” – vero motore della crescita economica – può funzionare più o meno bene a seconda della *capacità* di costruzione e manutenzione sociale. E tali capacità sociali dipendono da incentivi che cambiano nel corso del tempo. Ad esempio, un'economia che ha raggiunto alti livelli di sviluppo potrebbe razionalmente attribuire una minore utilità marginale all'innovazione, regolando in modo più rigido la libertà di entrata nel mercato e rivolgendo maggiore attenzione ai processi distributivi.

Ciò potrebbe avvenire anche perché è alta la probabilità che l'attività di regolazione sia influenzata dagli attori che hanno avuto un ruolo importante nel successo economico, essendo magari stati protagonisti del precedente ciclo di innovazioni. Tali attori, tuttavia, possono non avere l'interesse a promuovere un nuovo ciclo di innovazioni, che potrebbe minacciare la loro posizione economica e sociale. Quando invece un'economia ha attraversato una lunga fase di stagnazione, aumenta la probabilità che si affermi una coalizione innovativa, più aperta alle riforme e al cambiamento. In questo senso, l'azione collettiva torna ad avere una funzione *produttiva* – ad esempio, definendo regole legate al merito, sostenendo l'apertura dei mercati, fornendo beni pubblici per la competitività – anche se il rischio che una società ha di degenerare in una logica conservatrice, chiusa e *distributiva* è, secondo Olson, sempre presente.

Partendo da un punto molto diverso, arriva però a conclusioni simili anche Richard Florida, il cui lavoro sulla creatività tecnologica ha ricevuto notevole attenzione nel dibattito sulle politiche per l'innovazione²¹. Proponendo alcune critiche alle teorie sul capitale umano, Florida sostiene che l'innovazione è innanzitutto il frutto dell'attività della *classe creativa*, le cui peculiarità non sono solamente quelle di possedere una certa quantità di competenze tecniche, ma di essere parte attiva di circuiti sociali e culturali che stimolano la produzione e la combinazione di nuove conoscenze. In altri termini, la classe creativa – fonte principale, secondo Florida, dello sviluppo di città e territori nell'economia della conoscenza – ha bisogno di vivere in contesti sociali *tolleranti*, nei quali è fondamentale l'apertura verso le novità, la diversità e, per alcuni versi, anche la devianza. Analizzando la geografia dell'innovazione negli Usa, Florida osserva che ciò che distingue i distretti tecnologici di maggiore successo non è tanto la presenza di istituzioni scientifiche e universitarie di eccellenza, quanto la varietà etnica e la vivacità culturale. In questo senso, un eccesso di integrazione sociale – come si può presentare all'interno di comunità locali omogenee e coese – contrasta con l'esigenza di insediamento della classe creativa.

²⁰ Olson (1982).

²¹ Florida (2004).

9. Per una governance locale dell'innovazione

Il corollario del ragionamento fin qui condotto appare abbastanza univoco: un'abbondante dotazione di capitale sociale può essere da ostacolo all'apertura dei mercati – dei beni, dei capitali e del lavoro – perciò anche contraria all'innovazione. Ed essendo l'innovazione, nelle sue varie forme, il principale motore della crescita economica, arriviamo fatalmente alla conclusione che *la coesione è contro la competitività*.

Tale conclusione è, tuttavia, sbagliata. Come abbiamo più volte sottolineato, l'innovazione ha un bisogno vitale di *regole sociali* in grado non solo di *promuovere* la concorrenza – minacciata da monopoli e oligopoli che proprio l'imperfezione dei mercati della conoscenza tende continuamente a creare – ma anche di ridurre la salienza degli squilibri economici e dei conflitti distributivi, assicurare la tutela dei diritti di proprietà intellettuale, sostenere la produzione efficiente di esternalità positive e beni pubblici, in particolare dei *knowledge commons*. In altri termini, se il mercato è una componente fondamentale per fare funzionare la macchina dell'innovazione, lo è anche la capacità di governare i conflitti, gli squilibri e le contraddizioni che il mercato produce e che potrebbero altrimenti frenare o rendere molto più costosi i processi di innovazione.

È dunque difficile pensare che regole efficaci a sostegno dell'innovazione possano essere costruite senza integrazione sociale. Il mix giusto di coesione e libertà concorrenziale non è tuttavia facile da costruire e non può che dipendere anche dalle tradizioni istituzionali dei diversi contesti economici e sociali. Ancora una volta, allora, la varietà dei sistemi nazionali e regionali svolge per l'Europa un ruolo importante. Tenere conto di questa varietà, favorendo sperimentazioni locali, ma anche lo scambio di informazioni e un *benchmark* istituzionale, può diventare una modalità importante per accrescere la capacità di apprendimento nel difficile compito di *governare* l'innovazione.

Anche per l'economia italiana, così ricca di sistemi locali di piccola e media impresa, l'esigenza di promuovere l'innovazione – diventata cruciale per rispondere alla dura pressione concorrenziale delle economie emergenti – non si può ridurre ad un problema di capacità tecnologica, bensì anche *istituzionale*. Nella prospettiva di ricercare nuovi mix fra regolazione e concorrenza a sostegno dell'innovazione, un'importante area da considerare è quella di utilizzare al meglio le infrastrutture della conoscenza attive sul territorio, che costituiscono economie esterne sempre più importanti per la competitività delle imprese.

In questa categoria rientra, innanzitutto, il sistema dell'istruzione tecnica e dell'Università, fra le cui funzioni, oltre a quella della formazione del capitale umano, devono venire considerate anche quelle della ricerca applicata, dello sviluppo di nuove tecnologie, della creazione di *start up* e dell'attrazione dall'estero di personale ad elevata istruzione. Fra le infrastrutture dell'economia della conoscenza rientra anche la rete delle agenzie per l'innovazione e il trasferimento tecnologico, che le imprese devono imparare ad utilizzare in modo più selettivo e intelligente, sia per accedere a conoscenze esterne all'ambito locale e nazionale, ma anche per immettere nel mercato internazionale, previa codificazione delle conoscenze e sviluppo di brevetti, le innovazioni prodotte localmente. Attività di questo tipo possono venire assicurate anche da un mercato privato di servizi per

l'innovazione che, tuttavia, stenta ancora ad emergere nei distretti. Le difficoltà che un mercato del genere incontra dipendono dalla natura complessa del bene scambiato: il valore dell'informazione tecnologica non è facile da valutare e la sua produzione comporta elevate economie di scala che solo in presenza di una domanda già formata si possono esprimere. Questo obiettivo diventa, perciò, un tema importante di politica economica, la cui responsabilità è in capo sia alle istituzioni locali, ma anche alle associazioni delle imprese, che possono favorire l'incontro fra offerta e domanda privata di servizi per l'innovazione anche attraverso adeguati sistemi accreditamento.

Le infrastrutture dell'economia della conoscenza a cui le piccole imprese possono accedere sono, comunque, anche altre. Un tema di crescente importanza per la competitività delle produzioni italiane, in particolare per contrastare la concorrenza delle economie *low cost*, è costituito dalla tutela della salute dei consumatori. Questo tema riguarda direttamente il comparto agro-alimentare ma, in realtà, si estende anche ad altri settori, come l'abbigliamento (coloranti e trattamenti anallergici, tessuti traspiranti, ecc.), il sistema casa-arredo e l'industria degli elettrodomestici (ergonomia, sicurezza, ecc.) e altri ancora. Una possibile risorsa per costruire progetti in questa direzione è rappresentata dal sistema sanitario – poli ospedalieri, cliniche pubbliche e private, servizi di diagnostica medica, ecc. In diverse regioni italiane tale sistema può contare su una presenza qualificata e professionale, che con sforzi limitati e convenienza reciproca potrebbe essere messa a servizio anche dell'industria locale. Esistono oramai diverse esperienze, anche in Italia, che si stanno muovendo in questa direzione – come il progetto “Tessile e Salute” di Biella – esperienze che dimostrano come il sistema sanitario possa fornire un servizio ai cittadini anche attraverso un'attività di tutela e informazione dei consumatori e lo sviluppo di innovazioni nei beni industriali.

Un ragionamento analogo si può fare per i progetti di innovazione relativi al risparmio energetico e alla riduzione dell'impatto ambientale. In questo caso, l'infrastruttura che ha accumulato conoscenze qualificate e che dovrebbe metterle a disposizione del tessuto produttivo locale è quella delle aziende di pubblica utilità, impegnate nella distribuzione dell'energia, nella raccolta e smaltimento dei rifiuti e nella gestione del ciclo integrato delle acque. È tuttavia evidente che senza una seria politica di liberalizzazione, che incentivi queste imprese a investire di più in ricerca tecnologica, a valorizzare il patrimonio di competenze e sviluppare nuovi servizi a valore aggiunto, difficilmente queste aziende forniranno quel contributo di *esternalità* che generalmente le grandi imprese trasmettono al tessuto locale. Le istituzioni locali dovrebbero allora agire con più determinazione sia nel promuovere politiche di liberalizzazione, sia nell'aggregare la domanda delle imprese per orientare i progetti di cooperazione strategica con il sistema delle *utilities*.

Altro tema rilevante per una politica dell'innovazione è quello del rapporto fra piccole imprese e sistema del credito. Eppure, anche questo sistema dovrebbe rientrare a pieno titolo nella categoria delle infrastrutture locali per l'innovazione. Non solo perché, com'è ovvio, mette a disposizione, attraverso l'intermediazione del risparmio, un fattore fondamentale per ogni programma di investimento, ma anche perché il sistema del credito può diventare un *part-ner* prezioso sia per alcuni

ambiziosi progetti di innovazione, sia nelle strategie di internazionalizzazione produttiva. In entrambi i casi, la natura locale dell'operatore non è più come in passato una condizione decisiva. È invece importante che le imprese di un territorio sappiano presentare progetti credibili di medio-lungo termine affinché gli operatori finanziari – siano essi locali, nazionali o internazionali – possano valutare una adeguata strategia di investimento economico e organizzativo su quel territorio.

In definitiva, una *governance* locale per l'innovazione comporta la capacità di mettere a valore beni pubblici e infrastrutture comuni per favorire la creazione e il trasferimento di conoscenze utili. Per stimolare questa capacità serve più mercato, ma anche qualità politica. In questo senso, allora, possiamo concludere che la competitività ha bisogno di coesione. Purché questo non diventi il pretesto per chiudere la porta a nuovi progetti e nuovi soggetti. La storia economica, non solo dell'Europa, ci insegna che, altrimenti, il mercato prima o poi rientra dalla finestra. Ma, in questo caso, non chiederà il permesso.

Bibliografia

- Ardeni P.G. (1995), *Teorie della crescita endogena*, Giappichelli.
- Arrow K.J. (1962), "The Economic Implications of Learning By Doing", in *Review of Economic Studies*, Vol. XXIX, June.
- Arthur B.A. (1994), *Incrising Return and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press.
- Barro R., Sala-i-Martin X. (2003), *Growth Theory*, The MIT Press.
- Baumol W. (2002), *The Free Market Innovation Machine*, Princeton University Press.
- Bruzzo A. (2000), *Le politiche strutturali della Comunità Europea per la coesione economica e sociale*, Cedam, Padova.
- Cardwell D. (1972), *Turning Points in Western Technology*, Science History Publications.
- Corò G., Micelli S. (2006), *I nuovi distretti produttivi. Innovazione, internazionalizzazione e competitività dei territori*, Marsilio.
- European Commission (2004), *A New partnership for cohesion*, Bruxelles.
- Favaretto I. (2000), *Le componenti territoriali dello sviluppo*, Carocci editore.
- Florida R. (2002), *L'ascesa della nuova classe creativa*, Mondadori.
- Fitoussi J-P. (2004), *La Democrazia e il Mercato*, Feltrinelli.
- Hirschman A. O. (1983), *Ascesa e declino dell'economia dello sviluppo*, Rosenberg & Sellier.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, The MIT Press.
- Krugman P. (1996), *Development, Geography and Economic Theory*, The MIT Press.
- Landes D. S. (2000), *La ricchezza e la povertà delle Nazioni*, Garzanti.
- Magrini S. (2003), "Regional (Di)Convergence", *Working Paper* Dipartimento di Scienze Economiche, Università Ca' Foscari di Venezia.
- Mokyr J. (2004), *I doni di Atena. Le origini storiche dell'economia della conoscenza*, Il Mulino.
- Olson M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press.
- Sapir A. (2004), *Europa, un'agenda per la crescita*, Il Mulino.
- Tamberi M. (2005), *Lo sviluppo economico. Crescita, territorio, istituzioni*, Giappichelli.
- Tattara G., Corò G., Volpe M. (2006), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci editore.
- Viesti G., Prota F. (2004), *Le politiche regionali dell'Unione Europea*, Il Mulino.