

D

Dipartimento

S

Scienze

E

Economiche

Note di Lavoro

Università
Ca' Foscari
Venezia

Dipartimento
di Scienze
Economiche

Guglielmo Garlato

Globalizzazione e sistemi
economici locali:
indicazioni per la
politica dei servizi



Globalizzazione e sistemi economici locali: indicazioni per la politica dei servizi

Guglielmo Garlato

Università di Venezia, LUISS Guido Carli

Abstract

Il lavoro analizza i legami tra globalizzazione e sviluppo dei sistemi economici locali allo scopo di trarre alcune indicazioni di politica dei servizi a livello locale e nazionale. Considera le più importanti caratteristiche del processo di globalizzazione dell'economia mondiale e ritiene ideologica la natura della relazione tra liberizzazione dei mercati, efficienza, concorrenza, sviluppo economico e benessere sociale. Il lavoro sottolinea la necessità di una *governance* del processo di globalizzazione a livello nazionale e locale e la non ineluttabile dominanza degli aspetti economici della vita sociale sulla politica. Particolare attenzione viene data agli effetti de-stabilizzanti sui sistemi economici locali derivanti dalle strategie di de-localizzazione della produzione all'estero. Si ipotizza che tali effetti siano esternalità negative che pongono il problema della funzione sociale e della responsabilità sociale dell'impresa. E' messa in discussione, a causa del carente supporto teorico ed empirico, la generale convinzione che la scarsa concorrenza nei mercati dei servizi possa spiegare le *performance* negative delle industrie esportatrici italiane che utilizzano i servizi come input. Le conclusioni propongono una riflessione sul neo-colbertismo.

Parole Chiave

Globalizzazione, Liberalizzazione, Servizi, Sistemi Economici Locali, Politica dei Servizi

Codici JEL

JEL L880, JEL F150

Guglielmo Garlato
Dipartimento di Scienze Economiche
Università Ca' Foscari di Venezia
Cannaregio 873, Fondamenta S.Giobbe
30121 Venezia - Italia
Telefono: (+39)041 2349178
Fax: (+39)041 2349176
e-mail: nen@unive.it

Le Note di Lavoro 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 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

Globalizzazione e sistemi economici locali: indicazioni per la politica dei servizi

Introduzione

E' convinzione generale che la scarsa concorrenzialità dei mercati dei servizi sia uno degli elementi che spiega la diminuita competitività internazionale delle imprese italiane. A sostegno della suddetta convinzione si sono espressi Governatori della Banca d'Italia, economisti autorevoli e l'Autorità Garante della concorrenza e del mercato. In particolare, i dati utilizzati dall'Autorità Garante della concorrenza e del mercato risalgono al 1992 (Matrice delle interdipendenze settoriali ISTAT) e, soprattutto, la metodologia impiegata non appare corretta. L'impiego della tavola intersettoriale dei flussi totali, anziché quella dei flussi di produzione interna, sovrastima i legami intesettoriali, non consente una distinzione tra servizi prodotti dal sistema italiano e servizi importati e gli input di servizi delle industrie esportatrici non hanno natura di costo di produzione, essendo pesati sul valore aggiunto e non sul valore della produzione lorda. La misura dell'importanza dei servizi utilizzati come input dalle industrie esportatrici italiane va ricalcolata, nell'ottica delle filiere di produzione, con i dati delle tavole simmetriche ISTAT non appena saranno disponibili. Vanno approfonditi i meccanismi che spiegano la formazione dei prezzi nei mercati dei servizi e dei prezzi dei beni prodotti dalle industrie che li utilizzano. Solo allora, potrà essere disconfermata l'ipotesi, suggerita da questo lavoro e non sviluppata in letteratura, che la riduzione del prezzo dei servizi si traduca in aumento dei profitti delle imprese esportatrici e non in un aumento della loro competitività. I lavori analizzati nulla dicono sui prezzi degli input di servizi, sui meccanismi di formazione dei prezzi dei servizi e dei prezzi dei beni esportati: l'analisi dei casi proposti mostra che la liberalizzazione dei mercati dei servizi non comporta, in molti casi la riduzione del prezzo dei servizi. Il presente lavoro propone alcune riflessioni sulle politiche dei servizi a livello locale ed a livello nazionale per sfruttare le opportunità e contrastare gli effetti negativi della globalizzazione sui sistemi di produzione locali italiani. Dopo aver individuato le caratteristiche

più importanti del processo di globalizzazione dell'economia mondiale e discusso il contenuto ideologico della relazione liberalizzazione, concorrenza, sviluppo economico e benessere sociale, il lavoro mostra la non ineluttabile prevalenza dell'economia sugli altri aspetti della vita sociale e, in particolare, sulla dimensione politica. Le strategie di de-localizzazione delle imprese all'estero provocano effetti destabilizzanti sui sistemi di produzione locali, in particolare sulle imprese della subfornitura e sul funzionamento del mercato del lavoro (divaricazione crescente delle retribuzioni e calo dell'occupazione). Tali effetti possono mettere in discussione quella particolare mediazione sociale che, nei sistemi economici locali contribuisce a definire le modalità di distribuzione dei benefici sociali ed economici tra tutti gli attori e ad attenuare gli eccessi del libero mercato l'esigenza di una governance della globalizzazione. Si avanza l'ipotesi che il fenomeno possa configurarsi come una esternalità negativa che chiama in causa la funzione sociale e la responsabilità sociale delle imprese. Alcune considerazioni di De Cecco (2004) e di Muchetti (2003) illustrano efficacemente come i grandi imprenditori italiani abbiano interpretato la funzione sociale dell'impresa nel recente passato: al servizio degli interessi dei gruppi di controllo che hanno utilizzato le risorse finanziarie degli altri e sono rimasti al timone delle imprese con artifici finanziari assai ingegnosi. Le proposte di politica dei servizi che emergono dal lavoro si incentrano sostanzialmente su tre direzioni: a) la creazione di beni pubblici da parte di istituzioni locali in applicazione dei principi della programmazione pragmatica pubblico-privata a misura delle esigenze delle imprese locali e non delle grandi imprese loro clienti Sabel (2004); b) la fornitura di servizi volti a rafforzare la base nazionale del sistema economico che, paradossalmente, come osservano Harrison (1999) e Porter (1987), assume un'importanza maggiore nonostante la globalizzazione (la domanda interna e la relazione con i fornitori nazionali); c) la formulazione di un programma nazionale della ricerca e dell'innovazione che, articolato territorialmente, sia in grado di identificare e far fronte ai bisogni futuri della società italiana, sulla base dell'esempio francese.

Il lavoro si articola nel modo seguente. Il primo paragrafo individua le caratteristiche più significative del processo di globalizzazione dell'economia mondiale; nel secondo paragrafo si sofferma sulla natura ideologica dell'interpretazione dominante del processo di globalizzazione contestando la non naturalità e la non continuità storica della prevalenza dello spazio economico su quello politico nella vita sociale. Dopo aver sottolineato l'importanza della dimensione locale dello sviluppo economico e della de-localizzazione della produzione all'estero (paragrafi 3 e 4), nel paragrafo sesto si affronta il tema della scarsa concorrenzialità e della liberalizzazione del mercato dei servizi introdotto dalle brevissime considerazioni sul sistema produttivo italiano nel processo di globalizzazione (paragrafo 5). Nel settimo paragrafo è affrontato il tema della *governance* della globalizzazione ed il ruolo dei servizi per cogliere le opportunità ed attenuare che essa pone. Ci si sofferma sui punti centrali del progetto francese FutuRIS (2004) come elemento di riflessione per una politica nazionale della ricerca e dell'innovazione italiana. Nell'ottavo paragrafo vengono ribaditi i risultati conseguiti e si propone una riflessione sul neo-dirigismo.

1) Il processo di globalizzazione dell'economia mondiale

I dati sulla crescita dell'economia mondiale e del commercio internazionale mostrano che la globalizzazione dell'economia mondiale è un processo di grande rilevanza e, probabilmente, inarrestabile. In particolare, la Relazione Annuale della Banca d'Italia per l'anno 2005 evidenzia che: a) negli ultimi due anni l'economia mondiale è cresciuta ad un tasso medio del 5 % (il più alto degli ultimi 20 anni). In particolare, la Cina è cresciuta del 9,5 % nel 2004 e del 9,9 % nel 2005; l'India del 7,4 % nel 2004 e dell'8 % nel 2005. L'area dell'euro è cresciuta del 2,0% nel 2004 e dell'1,3 % nel 2005; b) il commercio mondiale di beni e servizi è cresciuto del 10,4 % nel 2004 e del 7,3 % nel 2005. Nel 2005, le esportazioni della Cina sono cresciute del 23,6 %; le esportazione delle altre economie asiatiche (escluso il Giappone) sono cresciute del 9,3 %; quelle dell'area dell'euro sono cresciute del 3,8 % . L'integrazione dei mercati mondiali, cominciata molto tempo fa, si

configura come uno dei più significativi macroprocessi del mondo moderno (Osterhammel-Petterson 2005) e, secondo l'opinione di molti, rappresenta una fase rivoluzionaria, nel senso che stiamo vivendo una ennesima accelerazione della storia (Cavedon 2004). Già nel 1982, nei suoi famosi 10 megatrends, il futurologo statunitense John Naisbitt aveva indicato la mondializzazione delle economie nazionali come una delle modifiche più significative in atto nella nostra società, insieme alla transizione da forme di organizzazione di tipo gerarchico a forme di organizzazione flessibili, quali le reti di imprese e le imprese a rete. Alcuni studiosi fanno risalire la globalizzazione dell'economia mondiale alla crescita della liberalizzazione delle economie nazionali dovuta alla caduta del muro di Berlino ed all'apertura al mercato cinese. Altri considerano la globalizzazione come il risultato della convergenza della liberalizzazione e della deregolamentazione dei mercati, delle privatizzazioni e del disimpegno dello Stato da molte attività, in particolare da quelle legate al *welfare*. Altri ancora considerano la globalizzazione come l'affermazione universale del sistema di valori anglosassone basato sulla democrazia liberale e su un modello di sviluppo economico in cui le funzioni regolamentatrici dello Stato sono fortemente ridotte rispetto ai meccanismi di mercato¹. Le imprese multinazionali, le integrazioni dei mercati, i movimenti di capitali, gli investimenti diretti all'estero e le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione hanno sicuramente aggregato le economie capitalistiche occidentali. Il vasto spazio economico occupato dai paesi comunisti è rimasto impermeabile al capitale multinazionale fino alla caduta del muro di Berlino. Gli *United Nations Development Programme* del 1999 e del 2001, pur considerando non completamente nuovo il fenomeno della globalizzazione, ritengono che i suoi caratteri distintivi siano rappresentati dalla contrazione dello spazio e del tempo e dalla scomparsa dei confini, grazie all'affermarsi dell'era delle reti con struttura orizzontale che collega nodi di nicchie competitive con costi di comunicazione, informazione e

¹ Cfr. Reich (1998).

trasporto non elevati². La responsabilità dei mutamenti nei processi di localizzazione delle attività economiche non dipende solo dalle tecnologie di trasporto, informatiche e di comunicazione. Il cambiamento nelle strategie di localizzazione delle imprese si spiega anche con l'entrata in crisi del modello di produzione fordista basato sulla standardizzazione delle produzioni, sulle economie di scala e sulla struttura piramidale del potere decisionale (Cavedon 2004). I sistemi di produzione flessibile di matrice giapponese hanno introdotto la standardizzazione dei moduli produttivi per rispondere tempestivamente alla crescente domanda di beni differenziati e per sfruttare le economie di scopo. Il potenziamento dei sistemi di trasporto, la standardizzazione dei prodotti finanziari e la deregolamentazione dei relativi mercati hanno fatto il resto. Nelle attività dei servizi che elaborano informazioni, l'innovazione tecnologica ha consentito di far circolare ingenti quantità di informazioni nelle reti telematiche annullando sia la dimensione spaziale che quella temporale. Le banche dati e relazionali viaggiano nei satelliti e può accadere che, dopo le ore 20, lo *speaker* che annuncia le partenze e gli arrivi dell'aeroporto di Berlino si trovi in California piuttosto che in un ufficio dell'aeroporto³. In estrema sintesi, le condizioni che hanno condotto allo sviluppo della globalizzazione dell'economia mondiale possono essere così individuate:

- l'apertura al mercato delle economie dell'est europeo, della Russia della Cina e dell'India;
- la forte riduzione del costo del trasporto e delle comunicazioni globali;
- l'aumento del peso delle imprese multinazionali nello scenario economico internazionale⁴.
- La liberalizzazione delle transazioni finanziarie e l'aumento della velocità di esecuzione;

² Cavedon (2004), p. 185.

³ Beck (1999) cit in Cavedon (2004), pp. 194-95.

⁴ Anderson-Cavanagh (2000) sottolineano che, nel 1999, tra le prime 100 economie mondiali 51 erano imprese transnazionali e solo 49 erano Stati. Inoltre, la somma dei salari e degli utili netti di ciascuna delle prime cinque multinazionali (*General Motors, Wal-Mart, Exxon-Mobil, Ford e Daimler-Benz*) era maggiore del Prodotto Interno Lordo di ben 182 paesi. Cit. in Cavedon (2004) p. 210.

- il declino delle politiche di segmentazione dei mercati;
- la convergenza dei prezzi dei prodotti a livello globale;
- l'accresciuta mobilità internazionale dei capitali e del lavoro;
- l'affermarsi delle imprese e dei marchi globali;
- la perdita di potere di regolamentazione degli Stati nazionali;
- il protagonismo dell'Organizzazione del Commercio Mondiale (WTO).

Anche se la crescita quantitativa rappresenta l'aspetto più appariscente, la globalizzazione è un fenomeno *qualitativamente nuovo* per quel che riguarda le modalità con cui si esplica e gli effetti che essa genera. Oltre alle tradizionali attività di import-export e di investimento diretto all'estero si sono affermate modalità di globalizzazione quali:

- le concessioni di licenze di fabbricazione o di *franchising*;
- le *joint-venture* e le alleanze strategiche;
- le costituzioni di sussidiarie all'estero e la de-localizzazione delle attività di produzione;
- la stipulazione di accordi di assistenza tecnica e di cessione di tecnologie;
- la costituzione di laboratori di ricerca e sviluppo;
- la partecipazione a programmi di ricerca e sviluppo internazionali.

Pur essendo un fenomeno di natura essenzialmente economica, il processo di globalizzazione dell'economia mondiale ha anche altre importanti implicazioni. E' un aggregato di forze economiche, culturali, sociali e politiche che, insieme, determinano l'integrazione economica spaziale e gli esiti della competizione tra regioni interdipendenti, tra mercati locali ad impatto mondiale. La globalizzazione dell'economia è un processo che comincia a livello locale e nazionale e che, successivamente, si afferma a livello mondiale. Conseguentemente, l'evoluzione del processo di globalizzazione e la sostenibilità del nuovo sistema economico mondiale dipendono dai *tempi e dalle modalità* di sviluppo dei sistemi economici locali. La globalizzazione dell'economia implica interrelazioni tra sistemi economici di aree e regioni differenti per storia, per cultura politica ed economica, per standard intellettuali e scientifici. Si tratta di relazioni nelle quali le tecnologie, le conoscenze, i trasporti, gli scambi di merci, di servizi

e di diritti di proprietà producono effetti economici e sociali profondi sui sistemi di produzione locali. L'accesso a nuovi mercati, le economie di specializzazione e di scala rese possibili dalla globalizzazione possono produrre sviluppo economico e benessere sociale nella misura in cui la dimensione globale del nuovo sistema mondiale delle relazioni economiche viene coniugata con la dimensione locale dei sistemi economici. Le considerazioni svolte configurano il processo di globalizzazione dell'economia mondiale come fenomeno complesso che ha diverse dimensioni:

- Una *dimensione economica*, relativa agli aspetti della mobilità internazionale dei capitali, delle fusioni ed acquisizioni internazionali, dell'apertura dei mercati dei beni, dei servizi e delle persone, della globalizzazione delle strategie delle imprese;
- Una *dimensione tecnologica*, relativa alla globalizzazione della ricerca, alla diffusione delle conoscenze, dell'informazione e della comunicazione;
- Una *dimensione culturale*, relativa all'armonizzazione degli stili di vita e dei modelli di consumo;
- Una *dimensione di politica internazionale*, relativa al governo ed alla regolamentazione delle transazioni economiche e delle relazioni internazionali;
- Una *dimensione di politica interna*, relativa alla **valutazione** degli impatti a livello locale e nazionale derivanti dalla globalizzazione delle economie nazionali, e all'*adozione* di misure di internazionalizzazione dei sistemi economici locali e nazionali e/o che ne limitino gli effetti non desiderati.

2) Globalizzazione e sviluppo economico: l'interpretazione dominante

In generale, si ritiene che la globalizzazione favorisca lo sviluppo economico tramite i benefici arrecati dalla liberalizzazione dei mercati alla crescita del benessere della società. In tal senso, vanno interpretati anche i recenti contributi di Rajan-Zingales (2004) e di Alesina-Giavazzi (2006). Anche Stiglitz (2002), dopo aver preso atto in prima persona degli effetti devastanti prodotti dalla globalizzazione sui paesi in via di sviluppo, ritiene che *“la globalizzazione, ossia l'eliminazione delle barriere al libero*

*commercio e la maggiore integrazioni tra le economie nazionali, possa essere una forza positiva e che abbia tutte le potenzialità per arricchire chiunque nel mondo, in particolare i poveri”*⁵. La teoria economica della globalizzazione di fonda essenzialmente su due tesi che, a mio avviso, sono puramente ideologiche:

1) La liberalizzazione dei mercati elimina le rendite (Giavazzi 2005, Alesina-Giavazzi 2006), libera i cittadini dalla schiavitù delle *élite* locali (Rajan-Zingales 2004) e finora è riuscita a produrre livelli di prosperità mai conosciuti (Fukuyama 2003);

2) La dimensione politica della vita sociale è ineluttabilmente subordinata al dimensione economica e cioè al funzionamento del libero mercato.

*La prima tesi è sostenuta da chi evoca i benefici procurati dalla liberalizzazione e dalla concorrenza alla competitività internazionale delle imprese, elevata a valore in sé, a prescindere dai costi che essa può comportate e dai soggetti che li sostengono, anche se questi sono i soggetti più deboli e meno tutelati. Sull’importanza della concorrenza per lo sviluppo economico, il Governatore della Banca d’Italia nell’individuare le azioni per il rilancio dell’Italia, ha recentemente sostenuto che “*L’intensificazione della concorrenza, l’ampliamento dello spazio per l’esplicarsi dei meccanismi di mercato sono necessari al rilancio produttivo e complementari a scelte di equità. La concorrenza costituisce il miglior agente di giustizia sociale in un’economia, in una società, come quella italiana, nella cui storia è ricorrente il privilegio di pochi fondato sulla protezione dello Stato*”*⁶. Per meglio inquadrare tale tesi, credo sia utile rivisitare la distinzione di McNulty (1968) tra la nozione di concorrenza come struttura del sistema economico e la nozione di concorrenza come processo dinamico⁷, ripresa recentemente da Gobbo-Pozzi 2005. *La nozione di concorrenza come struttura* del sistema economico è una unità di analisi statica introdotta dalla teoria economica neoclassica che presuppone che i

⁵ Stiglitz (2002), risvolto di copertina.

⁶ Banca d’Italia, Considerazioni Finali del Governatore, anno 2005, Roma , 31 maggio 2006, p. 9.

⁷ Una distinzione tra concorrenza come stato e concorrenza come processo è presente anche in Amendola et al. (2005), p. 16.

comportamenti delle imprese non siano in grado di influenzare le grandezze economiche significative: il prezzo dei prodotti, la quantità prodotta e scambiata, il comportamento degli altri agenti economici e non (delle altre imprese, dei consumatori, dei lavoratori, dei risparmiatori, delle istituzioni). E' a questa nozione di concorrenza come struttura dei mercati che si riferiscono i vantaggi in termini di benessere sociale della globalizzazione dedotti dai teoremi dell'economia del benessere e della teoria del commercio internazionale.

La nozione di concorrenza come processo dinamico, va oltre la fase di scambio nel mercato⁸ ed è la concorrenza del mondo reale, nel quale contano i comportamenti delle imprese, efficacemente rappresentati dall'imprenditore schumpeteriano che innova per ricostituire i margini di profitto che i processi competitivi tendono ad eliminare. Nella concorrenza intesa come processo dinamico, l'obiettivo del profitto induce le imprese ad assumere comportamenti in netto contrasto con quanto previsto dalla nozione di concorrenza come struttura. Le strategie delle imprese creano barriere all'entrata di nuovi concorrenti nei mercati per conservare e/o incrementare la dimensione dei loro profitti. In ultima analisi, le imprese cercano di evitare, in tutti i modi, che l'ambiente in cui operano assuma le caratteristiche ipotizzate dalla teoria neoclassica. Le imprese desiderano influenzare il prezzo dei prodotti, la quantità prodotta e scambiata, il

⁸ Nel mondo reale, la concorrenza non si limita solo alla fase dello scambio nel mercato come previsto dalla teoria neoclassica. Riguarda:

- la formulazione delle previsioni (formulazione dei piani industriali a medio termine e dei budget operativi);
- la percezione soggettiva dei vincoli e la strategia della loro rimozione (la valutazione dei comportamenti delle altre imprese e della domanda e le decisioni di innovare, di ristrutturare, di decentrare la produzione, di acquisire altre imprese, di integrarsi,...);
- la struttura dell'organizzazione (le routine che definiscono i comportamenti di chi opera nell'impresa);
- la relazione di sostituibilità del prodotto di un'impresa con quelli di altre imprese (concorrenza interindustriale);
- il ruolo occupato dall'impresa nell'ambito della filiera di produzione (a monte o a valle);
- l'efficienza delle imprese di ciascuna filiera di produzione;

Inoltre, nel mondo reale la concorrenza coinvolge interi sistemi paese. Si sviluppa in mercati non atomistici, con barriere all'entrata di varia natura (economie di scala, spesa pubblicitaria, differenziazione del prodotto,..), con non perfetta mobilità dei fattori produttivi (specificità degli investimenti e delle attività lavorative). Infine, nel mondo reale le imprese sono diverse per dimensione (fatturato, numero di occupati, capitale investito, accesso ai mercati finanziari e struttura finanziaria, profitti, struttura della governance,...).

comportamento degli altri agenti economici e non. La contraddizione tra la nozione di concorrenza come struttura e la nozione di concorrenza come processo dinamico implica che, nel mondo reale, non vi è necessariamente coincidenza tra efficienza economica e benessere sociale. In quanto misura della performance dei processi produttivi, l'efficienza economica implica che le imprese non sono interessate alla dimensione della ricchezza complessiva da esse prodotta dal sistema economico, ma alla dimensione assoluta della loro quota di ricchezza, cioè del profitto complessivo (Marglin 1987)⁹. Ciò emerge chiaramente dall'analisi delle strategie di downsizing, cioè dai processi di ristrutturazione delle imprese, in larga misura riduzione dell'occupazione, finalizzati alla ricostituzione dei livelli di profitto, intaccati dalla concorrenza e/o da scelte manageriali ed imprenditoriali errate. Come osservano, Gobbo-Pozzi (2005), il benessere sociale è strettamente collegato alla capacità delle imprese di sostenere un elevato costo del lavoro, cioè alta occupazione e retribuzioni dignitose. Pertanto, a livello di sistema, le ristrutturazioni aziendali che riducono lo stock di lavoro impiegato rappresentano una riduzione del benessere sociale¹⁰. La riduzione di benessere sociale è rappresentata dai costi individuali e collettivi irrecuperabili dell'investimento in capitale umano sulle professioni espulse e dai costi individuali e collettivi di riconversione per l'acquisizione di nuove capacità professionali. Tra le critiche più pungenti al liberismo economico, vanno richiamati i contributi di Becattini (2004) e di Caffè (1970). Nella lezione magistrale tenuta in occasione del conferimento della Laurea Honoris Causa da parte dell'università di Urbino, Becattini, ha affermato, perentoriamente, che il sapere economico ha perso la bussola¹¹ ed ha aggiunto “ *Non inganni il notevole pur meritorio, anzi necessario, affinamento degli strumenti dell'analisi economica, la specializzazione*

⁹ E' facilmente intuibile che la ricchezza complessiva prodotta dalle imprese e dal sistema economico attenua il conflitto distributivo.

¹⁰ Credo che ciò valga anche quando la riduzione dell'occupazione deriva da innovazioni.

¹¹ Secondo Becattini (2004, p.15) la teoria economica ha perduto la bussola essenzialmente per due ragioni:

- il culto dell'espansione illimitata del PIL che essa irresponsabilmente alimenta;
- l'esaltazione acritica del capitalismo, anche nelle sue forme più smaccamente monopolistiche e speculative.

crescente, ossessiva, dei migliori economisti - molti dei quali si avviano a diventare specialisti del canino sinistro – apre la via a vaste schiere di parassiti del pensiero economico: studiosi, se così si può dire, ed opinionisti, che propagandano una disastrosa filosofia del lasciar fare a chi...il potere economico ce l'ha già¹²». Infine, Becattini ricorda che, già negli anni settanta Caffè scriveva che “Come economista quello che mi colpisce è il persistente appello, ieri e purtroppo anche oggi, all’economia di mercato ed il persistente silenzio sui “fallimenti intrinseci” al suo modo di operare contemporaneo. E’ il silenzio che ha privato di efficacia, come priva tutt’ora di risonanza, ogni pur documentato e appassionato richiamo a inconvenienti vistosissimi del capitalismo monopolistico” Inoltre, Caffè concludeva che “L’odierna voga del ritorno al mercato costituisce in definitiva, una pavida fuga dalla responsabilità¹³”.

La seconda tesi, il prevalere della dimensione economica sulla dimensione politica della vita sociale, è sostenuta dai teorici della globalizzazione avendo in mente gli sprechi della spesa pubblica ed i vincoli di natura interna ed esterna da rispettare quando il sistema economico rallenta il suo tasso di crescita o, come nel caso dell’Italia degli ultimi anni, non cresce affatto. Pur riconoscendo che la spesa pubblica possa essere affetta da malgoverno e da sprechi, la valutazione del suo impatto non può essere fatta solo in termini di efficienza e di vincoli. A mio avviso, la contesa tra sostenitori del mercato e sostenitori della spesa pubblica ha natura ideologica e riguarda la legittimazione all’uso delle risorse a disposizione della società. I sostenitori del mercato rivendicano la legittimazione all’uso delle risorse in base al principio di efficienza garantito dai comportamenti delle imprese, i sostenitori della spesa pubblica rivendicano la legittimazione all’uso delle risorse facendo appello al principio di equità¹⁴.

¹² Becattini (2004), p. 14.

¹³ Caffè (1970) cit, in Becattini (2004), p. 15.. E’ corretto parlare di ritorno al mercato: negli anni 60 la politica economica keynesiana aveva vinto la sfida con il liberismo economico, responsabile della crisi dell’economia mondiale alla fine degli anni ’20 e nei primi anni ’30.

¹⁴ I principi di efficienza e di equità non sono sempre e comunque in conflitto. Le scelte di spesa pubblica stabilite in base al principio dell’equità vanno poi attuate seguendo il

Il prevalere del principio dell'efficienza sul principio dell'equità non può certamente derivare dalla dimostrazione dei teoremi paretiani del benessere riferiti alla nozione di concorrenza della teoria economica neoclassica che nulla ha in comune con quella dell'economia reale. Nei confronti ideologici, la posizione che prevale è legittimata dall'esito del gioco democratico nella formazione del consenso e cioè, dalla dimensione politica della società. E nelle decisioni sulla spesa pubblica si deve prendere in considerazione non solo il livello quantitativo della spesa ma, soprattutto, la sua qualità. A conclusione dell'analisi della seconda tesi, va sottolineato che il prevalere della dimensione economica sulla dimensione politica non si fonda su leggi naturali né sulla continuità storica dell'organizzazione della società. A tale proposito risultano interessanti i contributi di Ruggiu (1982) sulla genesi dello spazio economico, di Trezza (1993) sull'origine e sviluppo delle teorie economiche, di Irti (1998) sulla caduta del requisito di a-politicità del mercato, di Roncaglia (2005) sul rifiuto del liberismo economico come pensiero unico e di Amendola et al. (2005) che, oltre a proporre una riflessione nuova sulla relazione tra flessibilità del mercato del lavoro ed innovazione, ritengono dogmatica la fiducia riposta dalla visione dominante del ruolo del mercato interpretato dalla concorrenza nelle sue forme più estreme. Nella rilettura della *Repubblica* di Platone, Ruggiu mostra che la dimensione economica ha il proprio valore e fine non in se stessa, ma nella realtà etico-politica della quale fa parte ed è espressione. Per Platone, lo Stato rappresenta, nella sua forma originaria di organizzazione economico-produttiva, la corretta soluzione alle difficoltà derivanti dalla non autosufficienza del singolo individuo. L'Autosufficienza ha natura extraeconomica in quanto la riproduzione dell'individuo è eticamente e politicamente connotata¹⁵. Pertanto, *“l'economia e lo spazio economico non sono sempre stati e non sono un predicato necessario dell'essere sociale, ma hanno avuto una genesi che è, allo stesso tempo, storica, etica e*

principio di efficienza: gli obiettivi vanno conseguiti con il minor impiego possibile di risorse.

¹⁵ Ruggiu (1982), p. 19.

*sociale*¹⁶.” Per Aristotele, “*il fine delle attività materiali che danno luogo all’acquisizione ed alla distribuzione di beni non ha e non deve avere uno spazio proprio, ma deve essere parte integrante delle attività complessive, tutte sussunte sotto la totalizzante categoria della politica*”¹⁷. Ciò non rappresenta una carenza di riflessione sulle leggi economiche, quanto una diversa concezione dei rapporti economici, nei quali le nozioni di scambio, valore, moneta, consumo, produzione hanno significati e valenze del tutto specifiche, irriducibili agli analoghi termini che compaiono nelle società di mercato¹⁸. “*La scienza economica è scienza dell’intero, in quanto non è solo scienza dell’agire economico, ma anche della storia, perché interprete delle diverse organizzazioni sociali che l’uomo si è dato nel tempo*”¹⁹. Il processo di autonomizzazione della economia, sviluppatosi parallelamente nella società e nella teoria, è nato solamente con l’avvento del capitalismo, del quale la teoria economica neoclassica è l’interpretazione più accreditata. Trezza ribadisce che non è possibile definire una teoria economica universalmente valida, applicabile a qualsiasi società indipendentemente dalla struttura istituzionale storicamente determinata e dalla sua evoluzione. Conseguentemente, la concezione dell’economia come *la teoria* dell’attività umana di produzione e distribuzione di beni non è giustificata. Una teoria economica può certamente costituirsi come teoria della società civile, ovvero teoria del funzionamento del sistema economico storicamente adottato da una data società²⁰ come scelta consapevole. Trezza ripropone la tesi di Polanyi (1974) sulla non scientificità della teoria economica, dato che le relazioni che essa indaga non hanno carattere di naturalità e generalità ma dipendono dalle specificità delle organizzazioni sociali storicamente date. In effetti, secondo Polanyi, la teoria economica finisce con lo scoprire e ritrovare, nella forma di leggi generali dell’economia, ciò essa ha ipotizzato sull’organizzazione del sistema capitalistico, sovrapponendo a realtà economiche specificamente individuate nel presente. Inoltre, Polanyi

¹⁶ Ruggiu (1982), pp. 14-16.

¹⁷ Trezza (1993), p. 7.

¹⁸ Ruggiu (1982), p. 9.

¹⁹ Trezza (1993), p. 93.

²⁰ Trezza (1993), p. VII.

afferma che *“Nessuna società potrebbe naturalmente sopravvivere per un qualsiasi periodo di tempo senza avere un’economia di qualche genere; tuttavia prima del nostro tempo non è mai esistita un’economia che, anche in linea di principio, fosse controllata dai mercati”*²¹. Prendendo spunto da una pagina di Einaudi (1944), Irti contribuisce a rafforzare la convinzione che il mercato è un istituto artificiale che può assumere una forma od un’altra in relazione al disegno del legislatore. La natura politica del mercato è confermata dalle pretese a una data conformazione dell’economia che provengono dai sostenitori della neutralità dello Stato rispetto agli affari economici²². La delimitazione tra ambito politico ed ambito economico non ha natura logica, dipende dalla decisione concreta della sfera politico-statale e, quindi, dalla scelta dei contenuti legislativi²³. Nel rifiutare di aderire al pensiero unico del liberismo economico, Roncaglia considera un falso clamoroso l’idea che l’intero cammino della scienza economica coincida con la scoperta prima, e con la dimostrazione sempre più rigorosa poi, del miracolo del mercato²⁴. Il mercato genera disuguaglianze che vanno distinte dai meriti e pur nutrendo giustificata diffidenza negli interventi pubblici nell’economia, Roncaglia riconosce la necessità di approntare correttivi al funzionamento del libero mercato.

Amendola et al. (2005), nell’affrontare la relazione tra processi innovativi e contesti territoriali, propongono due interessanti riflessioni. La prima riguarda la critica alla tesi che il mercato perfettamente concorrenziale e la minimizzazione delle distorsioni monopolistiche sono il motore dell’innovazione e della crescita. Essi affermano che la crescita economica non è imputabile semplicemente a sviluppi scientifici o tecnologici, dipende dal successo del complesso processo di coordinamento che richiede la partecipazione sia di attori privati che delle istituzioni. La seconda riflessione riguarda la relazione non dogmatica tra flessibilità del mercato del lavoro ed innovazione. L’alto contenuto di conoscenza dell’innovazione

²¹ Ponany(1974), p. 57.

²² Irti (1998), p. 14.

²³ Irti (1998), p. 14.

²⁴ Roncaglia (2005), pp. VII e VIII.

tecnologica comporta un processo di apprendimento che può trovare ostacolo nella flessibilità del mercato del lavoro:

- la flessibilità del mercato del lavoro indotta dalle turbolenze del mercato dei prodotti potrebbe indurre le imprese a non effettuare gli investimenti di lungo periodo in capitale umano che il contenuto di conoscenza dell'innovazione richiede;
- i lavoratori potrebbero essere disincentivati ad investire in competenze specifiche se il posto di lavoro è fortemente a rischio.

Le considerazioni appena svolte portano a concludere che l'interpretazione dominante della relazione tra globalizzazione e sviluppo economico, anche se legittima, è ideologicamente guidata e non condivisibile nella misura in cui propone una modalità di realizzazione del benessere sociale che erroneamente i sostenitori del liberismo economico ritengono ineluttabile.

3) La dimensione locale dello sviluppo economico

Nell'economia neoclassica, l'elemento spaziale che caratterizza la nozione di sviluppo locale non ha alcuna rilevanza sostanziale (Becattini, 1984) ad eccezione del ruolo riconosciuto al costo di trasporto come misura dell'importanza della distanza tra luogo di produzione e luogo di approvvigionamento di materie prime e di beni intermedi e della distanza tra luogo di produzione e mercato di vendita. Pertanto, nella teoria neoclassica l'elemento spaziale non ha dimensione storico-territoriale: l'impresa è *indifferente* rispetto ai luoghi dove vengono prodotte le materie prime ed i semilavorati e non è particolarmente interessata ai luoghi dove vende il suo prodotto, eccezion fatta per quanto riguarda la quantità venduta ed il prezzo applicato. L'interesse per i sistemi locali di produzione non riguarda solo l'importanza da attribuire alla collocazione geografica delle attività produttive ed alle strategie delle imprese. Riguarda anche la *comprensione* delle *caratteristiche storiche, socio-culturali, antropologiche e politiche* della popolazione che svolge attività economiche, delle relazioni tra imprese, delle relazioni tra imprese e popolazione, del ruolo delle istituzioni locali aventi competenza sul territorio. Il sistema di produzione locale è, allo stesso tempo, un modello produttivo, un modello spaziale ed un modello

sociale (Garofoli 2006). Inoltre, l'interesse per i sistemi locali di produzione riguarda gli studiosi, gli amministratori e i politici locali, le rappresentanze delle categorie economiche, l'associazionismo sociale e culturale (Trigilia 2005). Interessante, aggiungiamo noi, anche il governo centrale nell'attività di coordinamento dei territori locali in competizione tra di loro e con il resto del mondo. Come sottolinea Trigilia (2005), lo *sviluppo locale* non si identifica con particolari *modelli* di organizzazione e regolazione delle relazioni economiche: esistono sistemi di produzione locali formati da grandi e medie imprese e/o raggruppamenti di piccole e medie imprese legate da rapporti di integrazione verticale e funzionale che collaborano in modo informale e tramite il mercato. Lo *sviluppo locale* non si identifica con particolari *forme di specializzazione produttiva*. Ci sono sistemi di produzione locali specializzati nella produzione di beni per la persona e per la casa (tessile, abbigliamento, calzature, mobili, ceramiche,...); nell'alta tecnologia (informatica, telecomunicazioni, media, biotecnologie,...); in attività terziarie (finanza e servizi alle imprese, turismo); in attività agro-alimentari. Lo *sviluppo locale* si identifica con la capacità dei *protagonisti* del territorio di progettare, avviare e governare percorsi di sviluppo economico-sociale che mobilitino e valorizzino risorse e competenze locali e che attraggano risorse e competenze dall'esterno. Sono state le capacità degli attori locali a caratterizzare i sistemi locali dell'alta tecnologia dell'informatica di Silicon Valley; delle biotecnologie di Oxford; dei media di Colonia; dei progetti di sviluppo urbano di città in declino industriale come Barcellona, Glasgow, Lione, Francoforte, Stoccolma; dei distretti industriali italiani (Trigilia 2005). Il successo dei sistemi di sviluppo locale dipende dalla capacità degli attori locali di trasformare le risorse e le competenze locali in *economie esterne*, cioè in quei *beni pubblici* locali che le singole imprese non sono in grado o non hanno convenienza a produrre in quantità adeguata, ma dai quali dipende la loro competitività in termini di costi e di capacità innovativa. Le economie esterne sono prodotte dall'interazione tra il sistema delle imprese, la popolazione residente, le istituzioni locali, il territorio, le risorse culturali. Possono assumere la forma

di infrastrutture per gli insediamenti produttivi e logistici, di comunicazione, di disponibilità di manodopera qualificata, di servizi finanziari, di assistenza all'esportazione, di prove di laboratorio e di certificazione della qualità, di formazione professionale, di assistenza contabile e legale. I sistemi di produzione locale italiani sono stati caratterizzati da diversi modelli di sviluppo²⁵: il modello duale nord-sud (Lutz 1958, Graziani 1969), il modello della subfornitura e del decentramento produttivo (Brusco 1991, Paci 1973, Piore 1980), il modello dei distretti industriali (Marshall 1920, Brusco 1991, Becattini 1989, Sforzi 1991). In particolare, il modello di sviluppo locale distrettuale ha mostrato capacità di resistere alle crisi recessive della fine degli anni 70', dei primi anni 80' e di svilupparsi internazionalizzandosi. .

4) Globalizzazione e sviluppo economico locale: la de-localizzazione della produzione all'estero

La de-localizzazione delle attività produttive all'estero è forse il fenomeno più nuovo e più significativo della recente fase del processo di globalizzazione dell'economia mondiale. Pensare "globalmente" ed agire "localmente" sono oggi gli imperativi per qualsiasi impresa che vuole mantenere e/o rafforzare la sua capacità di competere nei mercati locali ed internazionali. L'impresa individua e valuta le problematiche dell'intera catena del valore della filiera produttiva alla quale appartiene, i comportamenti strategici dei concorrenti internazionali e, contemporaneamente, investe, produce e vende nei sistemi locali che offrono vantaggi di costo ed opportunità di crescita. La forma nuova e più significativa del processo di globalizzazione dell'economia mondiale è sicuramente rappresentata dal fenomeno della de-localizzazione della produzione all'estero. In generale, a livello di impresa, la de-localizzazione della produzione rappresenta uno degli strumenti di competizione internazionale per quei beni la cui variabile strategica fondamentale è rappresentata dal costo di produzione. Molte imprese trasferiscono le unità di produzione all'estero e, de-localizzando, si internazionalizzano. I paesi

²⁵ Per un approfondimento si fa rinvio alla bibliografia citata.

prescelti sono quelli che garantiscono vantaggi competitivi dal punto di vista del costo del lavoro per unità di prodotto, cioè tenendo conto sia del costo del lavoro che della produttività, molte volte più bassa rispetto ai paesi di origine. In alcuni casi, la scelta di de-localizzare non è determinata solo da un minor costo del lavoro ma da strategie di ottimizzazione fiscale, di logistica integrata e dalla possibilità di accedere ad insediamenti artigianali, industriali e commerciali, non disponibili nel paese di origine. In altri termini, la frammentazione del processo produttivo in diversi blocchi di produzione, legati dai servizi di connessione, comunicazione e trasporto a basso costo consente la de-localizzazione delle fasi produttive all'estero, in regioni che permettono di realizzare significativi aumenti di efficienza (Sippelli 2005). Per molto tempo la globalizzazione è stata guidata dalle strategie delle grandi imprese, in particolare delle multinazionali statunitensi. Da qualche tempo, il fenomeno della de-localizzazione produttiva interessa anche le piccole e medie imprese distrettuali come mostrano i contributi di Corò-Rullani (1998), Corò e al. (2004), Corò-Volpe (2004), Tattara e al. (2006). Il fenomeno della de-localizzazione delle imprese distrettuali è stato variamente interpretato. Alcuni hanno coniato il concetto di distretto multilocalizzato (E. Santarelli, 1988), altri (Rullani 1998, Rullani-Micelli, 2004) interpretano la globalizzazione delle imprese distrettuali, intesa innanzitutto come globalizzazione delle conoscenze, non come una de-localizzazione delle attività di produzione ma come la creazione, per *propagazione*, di nuovi distretti nei territori delle imprese estere con le quali collaborano²⁶. Per Rullani-Micelli *“L'internazionalizzazione delle imprese italiane non significa dunque, sic et simpliciter, un distacco dalla rete locale e dal territorio. Ma crea una situazione nuova, mettendo in movimento sia il nuovo luogo di insediamento (e la sua società), sia il sistema locale di origine. Per creare nuove forme di divisione del lavoro, bisogna gestire un processo a due facce, che prevede:*

²⁶ Rullani (1998) ritiene che la globalizzazione delle imprese distrettuali non implichi la de-territorializzazione della produzione, ma la sua multi-territorializzazione, anche attraverso i canali conettivi delle reti transnazionali.

- *la decomposizione della rete dei rapporti di origine, con una presa di distanza che allenta i legami con i fornitori, i lavoratori, le competenze, i servizi del territorio di provenienza;*
- *la ricostruzione di una nuova rete di divisione del lavoro nel luogo di destinazione, che si accompagna alla ridefinizione delle relazioni con il territorio di origine, sollecitato a specializzarsi in funzioni che non possono essere soddisfatte altrove”²⁷.*

La de-localizzazione della produzione all'estero delle imprese distrettuali è stata spiegata con l'insorgere di alcuni vincoli alla loro operatività nei territori dei distretti (ad esempio, diseconomie da congestione spaziale²⁸) e con il venir meno dell'importanza di alcuni elementi di contiguità spaziale che supportavano l'idea del distretto: il consolidamento dei processi di formazione dell'impresa a rete e delle di imprese con linguaggio comune o complementare consentito dalla globalizzazione della conoscenza; la perdita di importanza della comunicazione *face-to-face* grazie allo sviluppo dell'Information and *Communication Technology* (ICT). Ancorchè fondate, le suddette spiegazioni non convincono del tutto. La nozione di distretto multi-territorializzato o di distretto che si propaga (Rullani-Micelli 2004) costituisce un ossimoro, come osservato da Sabel (2004). Innanzitutto, alcune delle motivazioni che prevalentemente inducono alla de-localizzazione (benefici fiscali e minor costo del lavoro) non appartengono tipicamente al sistema di valori del distretto. Si tratta di vantaggi opportunistici di breve durata²⁹ che obbligano a ripensare in continuazione le strategie di de-localizzazione. In secondo luogo, le imprese dei territori che accolgono la de-localizzazione non hanno la storia e la cultura tipiche delle imprese distrettuali. In terzo luogo, le tecnologie dell'ITC non possono sostituire integralmente il sistema delle relazioni personali che caratterizzano l'atmosfera del distretto industriale. In quarto luogo, non

²⁷ Rullani-Micelli (2004), p. 21.

²⁸ Ad esempio nel Veneto, si registrano difficoltà a costruire nuovi capannoni industriali.

²⁹ Ad esempio, la legislazione fiscale e del lavoro dei paesi dell'est europeo che sono entrati o intendono entrare in nell'Europa Comunitaria dovrà adeguarsi a quella degli altri paesi. Alcune imprese venete stanno già abbandonando l'est-europeo per l'estremo oriente (ad esempio, Fiamm e De longhi).

appaiono individuate le istituzioni che dovrebbero promuovere la politica di sviluppo collaborativo per far nascere in altri paesi distretti autosufficienti a immagine dei propri (Sabel 2004)³⁰. Cioè, chi dovrebbe creare i beni pubblici locali necessari per promuovere le economie esterne che hanno caratterizzato lo sviluppo dei distretti. Infine, non sono precisati i meccanismi che dovrebbero innescare, nei territori nei quali le imprese de-localizzano, il processo di auto-organizzazione dei distretti indicato da Rullani (1998)³¹.

5) Brevissime considerazioni sul sistema produttivo italiano nel processo di globalizzazione

Il processo di globalizzazione dell'economia italiana, partito in ritardo rispetto a paesi come la Francia e la Germania, solo negli ultimi anni ha subito una forte accelerazione. Al forte sviluppo delle esportazioni delle industrie italiane dei primi decenni del secondo dopoguerra non è corrisposto un pari risultato in termini di crescita transnazionale. Una recente indagine della Banca d'Italia³² mostra che il 76 % delle imprese dell'industria e dei servizi ha avviato l'attività estera negli ultimi 10 anni e ben il 41 % delle imprese negli ultimi 5 anni. Negli ultimi anni le esportazioni italiane sono rimaste pressoché ferme in presenza di un'espansione media annua della domanda mondiale del 4,5 %. La partecipazione dell'Italia al commercio internazionale si è sensibilmente ridotta passando dal 4,6 % del 1995 al 3,5 % del 2000 ed al 2,9 % del 2004. Tra le spiegazioni convenzionali della diminuita competitività del sistema produttivo italiano troviamo:

- il ritardo nella partecipazione al processo di globalizzazione;
- la crisi del *made in Italy*;
- la carenza delle infrastrutture per le comunicazioni e per la logistica integrata;
- il modello di specializzazione produttiva ancora incentrato sull'industria manifatturiera a bassa crescita della produttività;

³⁰ Sabel ironizza sul ruolo del governo italiano come scuola di autonomia economica.

³¹ Rullani (1998), pp. 26-30.

³² Banca d'Italia, Relazione annuale, (2005).

- la frammentazione del tessuto produttivo;
- la scarsa flessibilità del mercato del lavoro;
- lo scarso impegno del settore pubblico e delle imprese nelle attività di ricerca e sviluppo e nell'innovazione;
- lo scarso utilizzo delle tecnologie dell'*Information e Communication Technology* (ITC);
- la mancata attuazione di riforme istituzionali e, in particolare, le liberalizzazioni;
- la scarsa concorrenzialità dei settori dei servizi.

Quest'ultimo punto merita di essere approfondito.

6) La scarsa concorrenzialità e liberalizzazione del mercato dei servizi

Rinviando al contributo di Riddle (1987) per l'approfondimento della relazione tra crescita dei servizi e sviluppo economico, la discussione sulla perdita di competitività del sistema economico italiano e sul mancato sviluppo del PIL registra un consenso crescente sulla relazione tra competitività delle industria esportatrici e scarsa concorrenzialità dei servizi dall'altro (Costi-Messori 2005)³³. In particolare, la relazione 2003 dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato ha individuato nell'alto costo dei servizi una delle possibili spiegazioni delle performance negative di numerosi comparti dell'economia esposti alla concorrenza internazionale. Alcuni dati tratti dalla suddetta relazione illustrano il problema. L'incidenza diretta ed indiretta del complesso dei settori dei servizi problematici (dal punto di vista delle condizioni concorrenziali) sul valore delle produzioni dei settori definiti esportatori³⁴ varia da un minimo del 14 % ad un massimo del 28 %³⁵. Inoltre, i dati mostrano una correlazione inversa tra il grado di dipendenza dei settori esportatori da un lato e il tasso di crescita del valore aggiunto e il saldo settoriale della bilancia dei pagamenti dall'altro. Tra il 1995 ed il 2002, è cresciuto del 2,61

³³ Messori (2005), p. 153.

³⁴ Sono stati definiti esportatori i settori che, nel 2002, hanno esportato più della media nazionale e non esportatori gli altri settori (Appendice alla Relazione 2003 dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato, p. 40).

³⁵ Per una articolazione dell'intervallo di importanza si rinvia alla tabella n. 3 della Relazione 2003 dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato.

% il valore aggiunto dei settori fortemente dipendenti dai settori dei servizi scarsamente concorrenziali, mentre è cresciuto dell'8,79 % quello dei settori meno dipendenti. Tra il 1999 ed il 2002 il valore aggiunto dei settori fortemente dipendenti è diminuito del 3,07 % mentre quello dei secondi è aumentato del 6,30 %. Infine, la somma dei saldi commerciali dei settori fortemente dipendenti è passata da – 1,830 miliardi di euro del 1995 a – 14,173 miliardi di euro del 2002. Nelle Considerazioni Finali all'Assemblea Generale della Banca d'Italia del 31 maggio 2006, il Governatore della Banca d'Italia, dopo aver sottolineato l'importanza dei servizi in termini di valore aggiunto (il 70 % nei paesi OCSE) e come input degli altri settori, denunciava la diffusione di rendite monopolistiche nel terziario che mantengono alti i prezzi, ostacolano l'innovazione e la produttività, deprimono la competitività del sistema. Inoltre, affermava che l'Italia ha tutto da guadagnare a intraprendere con decisione politiche di liberalizzazione dei servizi, dato il modesto impulso alla concorrenza atteso dalla direttiva europea sui servizi in corso di approvazione³⁶. Nell'ambito del Progetto Concorrenza di Confindustria, Parancandolo-Sgarra (2006), dopo aver sostenuto che le barriere al buon funzionamento dei mercati e gli ostacoli alla competitività di un paese sono spesso dovuti all'intervento dello Stato nel sistema economico e che, nell'esperienza di molti paesi industriali, la regolazione delle attività economiche ha ecceduto un limite fisiologico, ritengono che la rilevanza dei servizi³⁷ e la loro debole concorrenzialità rendono necessario e urgente intervenire con riforme pro-competitive in questo settore³⁸. Le considerazioni che precedono delineano un quadro preciso: denunciano la scarsa permeabilità del settore dei servizi alla concorrenza, sostengono la correlazione positiva tra liberalizzazione dei servizi, sviluppo della competitività e sviluppo economico ed auspicano politiche di liberalizzazione del settore da parte del Governo italiano. Le analisi e le proposte dei contributi citati sono sicuramente autorevoli.

³⁶ Banca d'Italia, Considerazioni Finali del Governatore (2005), pp. 11-12.

³⁷ Il 65 % in termini di valore aggiunto ed il 41 % in termini di occupati nell'Unione Europea a 15 (Parancandolo-Sgarra, 2006, p. 13).

³⁸ Parancandolo-Sgarra (2006), p. 19.

Tuttavia, credo che la relazione tra liberalizzazione dei mercati dei servizi alle imprese, efficienza delle stesse, crescita della competitività e sviluppo economico debba essere oggetto di ulteriori riflessioni teoriche ed empiriche:

1) Innanzitutto, va osservato che il peso dei settori problematici dei servizi sulla produzione dei settori esportatori sui quali si basa la Relazione 2003 dell’Autorità garante della concorrenza e del mercato è stato calcolato utilizzando i flussi totali (flussi di produzione interna + flussi di produzione importata)³⁹ della tavola delle interdipendenze settoriali ISTAT 1992. Dal punto di vista metodologico tale scelta presenta alcuni inconvenienti⁴⁰: a) sovrastima la misura dell’interdipendenza tra i vari settori produttivi (l’inversa di Leontief) e, conseguentemente, l’input di servizi impiegato dai vari settori produttivi potrebbe essere diverso da quello indicato; b) non consente di distinguere il peso dei servizi importati da quello dei servizi prodotti dai settori italiani. Ciò è sicuramente un limite se l’obiettivo dell’analisi è la valutazione dei provvedimenti di natura governativa da adottare per il mercato italiano dei servizi; c) l’indicatore adottato non ha natura di costo di produzione in quanto è ponderato con il valore aggiunto settoriale e non con il valore della produzione lorda.

2) Dal punto di vista teorico, la relazione tra liberalizzazione del mercato dei servizi, efficienza delle imprese, crescita della competitività e sviluppo economico non risulta accertata. I dubbi sulla natura causale della suddetta relazione sono evidenziati da alcune considerazioni di Faini et al. (2004): *“Theory does not provide an unambiguous answer as to the impact of competition on economic performance”*⁴¹. *“The single aspect on which liberalization seems to have positive effects is productivity, which – very often because of a reduction in employment relative to excessively high levels– increases in all cases where its measurement is possible and reliable”*⁴². In particolare, per quanto riguarda i servizi, Faini et al.

³⁹ Relazione 2003 dell’Autorità garante della concorrenza e del mercato, Appendice, p. 40.

⁴⁰ Critiche e soluzione alternativa sono discusse nell’Appendice A).

⁴¹ Faini et al. (2004), p. 6.

⁴² Faini et al. (2004), p. 8.

sostengono che “*The call for further liberalisation in services is however not unanimous (...) These policies (liberalization policies), besides their difficult path and implementation, do not have automatically positive effects on variables such as employment, investments and prices. These concerns are often raised by interest groups, but may also find support in the theoretical literature that shows that increased competition may sometimes have perverse effects on efficiency, particularly for what concerns innovation*”⁴³. Le ambiguità teoriche ed empiriche sugli effetti delle liberalizzazioni e della competizione evidenziate non impediscono a Faini et al. di affermare categoricamente “*Notwithstanding these concerns, the overall consensus in the academic community and among policy makers is that benefits of competition outweigh any eventual costs*”⁴⁴. A mio parere, l’incoerenza tra le affermazioni di Faini et al. denotano la *natura ideologica* del dibattito in corso sul ruolo dello Stato e sugli effetti della liberalizzazione dei mercati. Limitando l’analisi alla relazione tra liberalizzazione del mercato dei servizi ed efficienza delle imprese, la natura ideologica del dibattito risulta chiaramente anche dal commento di Blanchard (2005) al *paper* di Faini et al. sulla spiegazione della divergenza dei tassi di crescita della produttività tra Europa e Stati Uniti a partire dalla metà degli anni 90’, accreditata anche da Nicoletti-Scarpetta (2003). Dopo aver avanzato il dubbio se la questione della divergenza tra i tassi di crescita della produttività tra Europa e Stati Uniti sia stata correttamente compresa dagli economisti⁴⁵, Blanchard, si chiede se le *correlazioni* a sostegno del legame tra liberalizzazione dei mercati e crescita della produttività, avanzate dalla letteratura, dimostrino l’esistenza di un *nesso di causalità*⁴⁶. La risposta che egli si dà conferma, a mio avviso, la *natura ideologica* del dibattito sulla relazione tra liberalizzazione dei mercati e crescita della produttività: “*My impression from the Mc Kinsey studies,- which go into the*

⁴³ Faini et al. (2004), pp. 3-4.

⁴⁴ Faini et al. (2004), p. 4.

⁴⁵ A pagina 1 del commento, Blanchard si chiede “Are things really so bad (on the productivity front)?”

⁴⁶ Blanchard sottolinea, inoltre, i problemi posti dalla limitatezza delle serie temporali e dalla misurazione della produttività totale dei fattori (TFP).

entrails of particular sectors, and often allow to trace the specific effects of deregulation more convincingly - is that they do"⁴⁷. In buona sostanza, dagli studi empirici di Mc Kinsey (2002) Blanchard ricava l'impressione che le correlazioni dimostrino il nesso causale tra la liberalizzazione dei mercati (e/o una buona regolamentazione degli stessi) e la crescita della produttività. L'autorevole opinione di Blanchard è sicuramente legittima e rispettabile ma, in quanto derivante da un'impressione e non da un'argomentazione a sostegno, non è necessariamente da condividere. Ciò apre il problema del significato della nozione di causalità da utilizzare nei modelli economici. Simon (1985) ha proposto di individuare i nessi causali tra le variabili dei sistemi di equazioni simultanee dei modelli econometrici con l'ordine di precedenza in cui le equazioni possono essere risolte. A mio avviso, come sottolinea Ferretti (1982), la nozione di causalità individuata da Simon è una proprietà dei modelli econometrici e non una caratteristica del mondo reale che i modelli intendono descrivere. Conseguentemente, egli afferma, *"la scelta di un particolare ordine irreversibile dovrà perciò inevitabilmente basarsi su informazioni diverse dalle mere proprietà formali del modello: su informazioni riguardanti in effetti il mondo reale"*⁴⁸. Tale scelta, si può aggiungere, è fatta dallo studioso in relazione al suo sistema di valori ed alle sue convinzioni e pregiudizi e non ha validità oggettiva.

3) Se si ritiene che le correlazioni tra la liberalizzazione dei mercati dei prodotti (e/o una buona regolamentazione degli stessi) e la crescita della produttività utilizzate da una gran parte della letteratura dimostrino l'esistenza di un nesso causale, affinché la crescita della produttività si traduca in aumento di competitività delle imprese ed in sviluppo economico, resta da dimostrare che le imprese, quelle producono e quelle che utilizzano servizi come input di produzione, impiegano l'aumento di produttività derivante dai processi di liberalizzazione dei mercati per innovare (processi e/o prodotti) e/o diminuire i prezzi dei loro prodotti. Sul piano teorico, la relazione tra struttura competitiva del mercato ed incentivo ad innovare sottolineata da Arrow (1962) è contraddetta dal Schumpeter

⁴⁷ Blanchard (2005), p. 7.

⁴⁸ Ferretti (1982), p. 351.

(1965) che sostiene l'esistenza di una stretta relazione tra potere di monopolio e dimensione di impresa ed incentivo ad innovare. Più recentemente, Aghion et al. (2005) sostengono l'esistenza di forti incentivi ad innovare sia in una struttura di mercato molto competitiva che in una struttura caratterizzata da potere di mercato. Sul piano logico, sembra poco plausibile che le decisioni di innovare dipendano dagli eventuali risparmi delle imprese esportatrici sul costo degli input di servizi. Sul piano empirico, Faini et al. riconoscono che è l'impresa grande che innova di più⁴⁹. Infine, Harrison (1999) ha rimesso in discussione l'opinione diffusa che le piccole imprese fossero il motore dell'innovazione, dimostrando che, in larga misura, questa convinzione era basata su dati imprecisi e fin troppo viziati da pregiudiziali ideologiche⁵⁰.

Per quanto riguarda la relazione tra crescita della produttività e prezzi dei prodotti, Faini e al., che pur sostengono il ruolo cruciale dei servizi come fornitore di input al resto dell'economia, nulla dicono sui prezzi ai quali i servizi sono forniti. Nello studio degli effetti della liberalizzazione e dell'aumento della produttività sul prezzo dei servizi nei settori energia, telecomunicazioni, ferrovie, servizi professionali, commercio al dettaglio, servizi postali ed acqua⁵¹, Faini et al. sottolineano che in gran parte di essi la crescita dell'efficienza non si è tradotta in una riduzione del prezzo dei servizi⁵². Tra le possibili spiegazioni vengono indicate la sopravvalutazione dell'efficacia delle riforme che non tenevano conto dell'alta incidenza sui prezzi finali del costo di input produttivi come il petrolio ed il gas nei settori energetici, la limitata capacità/volontà dei paesi di introdurre la competizione nei mercati, la necessità di finanziare, con il nuovo margine prezzo-costi, gli investimenti in infrastrutture. Una spiegazione che, a mio avviso, non è stata sviluppata, riguarda *l'eventualità che la crescita della produttività possa tradursi in un aumento dei profitti* delle imprese che producono i servizi e/o delle imprese che li utilizzano come input produttivi.

⁴⁹ Faini et al. (2005), p. 6.

⁵⁰ Harrison (1999), p. 221.

⁵¹ Settori ai quali si riferisce il lavoro di Faini et al. in Germania, Gran Bretagna ed Italia.

⁵² Faini et al. (2005), p. 9.

Sul *piano teorico*, ciò è coerente con la presenza di potere di mercato delle imprese che possono prefissare il livello assoluto del profitto ed aggiustare tutto il resto per il suo conseguimento: costo del lavoro e degli altri input , struttura degli impianti, etc. . In altri termini, il profitto delle imprese verrebbe ad assumere la natura di *variabile esogena* e non di variabile endogena come viene sostenuto nelle teorie che sottolineano la natura residuale del profitto come remunerazione del rischio imprenditoriale. Le strategie di *outsourcing* e di de-localizzazione della produzione all'estero sono esempi che confermano la natura esogena del profitto. Tutto ciò implica che la questione della *concorrenzialità* del mercato dei servizi potrebbe essere, in realtà, un *falso problema*, almeno dal punto di vista del consumatore finale e dello sviluppo del sistema economico, ogni qual volta la riduzione del prezzo dei servizi si traduce in una crescita dei profitti di alcune filiere produttive e di alcune imprese in relazione al loro potere di mercato all'interno della filiera. Si tratta di un'ipotesi tutta da verificare, ma che suggerisce la necessità di *migliorare la qualità della politica di liberalizzazione dei mercati dei servizi* non come *obiettivo in sé* ma come *strumento* per aumentare il benessere sociale⁵³. E' bene sottolineare che, in ogni caso, la richiesta di una migliore qualità della politica di liberalizzazione dei mercati si fonda sul riconoscimento dell'importanza del ruolo dello Stato come soggetto che formula le regole entro le quali si muove l'economia, ruolo che invece i sostenitori della liberalizzazione e della concorrenza vorrebbero fortemente limitare. A mio avviso, per fare chiarezza sulla relazione tra liberalizzazione del mercato dei servizi, competitività e prezzi, è necessario:

a) definire una misura appropriata e aggiornata dell'incidenza del costo degli input di servizi sul valore della produzione lorda delle filiere di produzione individuate impiegando le nuove tavole intersettoriali simmetriche ISTAT appena saranno disponibili. Va distinta la quota dei

⁵³ La mission del policy maker non consiste nella tutela della concorrenza "costi quel che costi" ma nell'incremento del benessere della collettività. In caso contrario, ci si troverebbe di fronte ad una accettazione ideologico-metafisica delle proprietà miracolose della concorrenza (Gobbo-Pozzi 2005, p. 26).

servizi importati da quella dei servizi prodotti dal sistema nazionale, in quanto a questi sono destinati gli eventuali provvedimenti di liberalizzazione;

b) Avviare lo studio dei meccanismi che influenzano la formazione dei prezzi nei mercati dei servizi che hanno un ruolo più significativo sulle filiere di produzione⁵⁴;

c) Avviare lo studio dei meccanismi che influenzano la formazione dei prezzi dei mercati dei beni prodotti dalle filiere di produzione che maggiormente utilizzano i servizi come input di produzione.

7) La Governance della globalizzazione: il ruolo della politica dei servizi.

Come abbiamo già osservato, la globalizzazione dell'economia mondiale ha trovato nella perdita di capacità di regolamentazione degli Stati Nazionali una delle condizioni favorevoli al suo rapido sviluppo. A tale proposito, Rullani-Micelli (2004) sostengono che *“Si inaugura così, nel corso degli anni Ottanta e Novanta, un periodo- tuttora in essere- di globalizzazione deregolata, discretamente anarchica, caratterizzata da due elementi: a) la rottura della simbiosi che economia e politica avevano realizzato nei diversi capitalismi nazionali; b) la creazione di una netta asimmetria tra i due campi”*⁵⁵. Queste affermazioni, che condivido, pongono l'interrogativo se la rottura della simbiosi e la asimmetria tra economia e politica siano debbano essere considerate definitive oppure no. In altri termini, se, pur nel rispetto dei vincoli esterni (appartenenza alla Unione Europea nel caso dell'Italia), esista ancora uno spazio per la governance del processo di globalizzazione. Rullani-Micelli (2004) ritengono improbabile il rallentamento del processo di compenetrazione delle economie nazionali⁵⁶. Da parte mia, ritengo che tale processo non debba essere necessariamente contrastato, ma sicuramente coniugato con la sostenibilità dello sviluppo dei

⁵⁴ L'Autorità garante determina il peso dei servizi come quota di valore aggiunto prodotto da ciascun settore. Faini et al. utilizzano i coefficienti totali dell'inversa di Leontief per catturare sia gli effetti diretti che indiretti del peso dei servizi come input di produzione. In realtà, il peso dei servizi non è riferito alla produzione lorda delle filiere di produzione ma ad una unità di domanda finale.

⁵⁵ Rullani-Micelli (2004), p. 26.

⁵⁶ Rullani-Micelli (2004), p. 27.

sistemi produttivi locali e nazionali. La governance della globalizzazione nasce dall'esigenza che la dimensione politica della vita sociale si riappropri del ruolo che le è proprio e non abdichi al potere di mercato ed agli interessi delle imprese globali. Ciò non implica la messa in discussione della libertà delle imprese ad internazionalizzarsi, ma la consapevolezza dell'importanza per la società e per le imprese, paradossalmente di fronte all'intensificarsi della concorrenza internazionale, di *disporre di una solida base nazionale* sia per quanto riguarda la *domanda interna* che per quanto riguarda i *fornitori nazionali* (Harrison 1999)⁵⁷. Lo stesso Porter sostiene che, *“nonostante la globalizzazione faccia apparire le nazioni meno importanti, esse in realtà lo sono più di prima, poiché i vantaggi competitivi essenziali sono assicurati da una solida base nazionale”*⁵⁸. La questione della solidità del sistema economico nazionale e locale è il tema centrale dei modelli di *sviluppo endogeno*. In tali modelli, il territorio diventa variabile cruciale per spiegare le opportunità ed i vincoli posti dallo sviluppo; è il luogo dove avviene la cooperazione tra le imprese, dove viene decisa la divisione sociale del lavoro e dove si incontrano le forze del mercato (Garofoli 2006). Il modello di sviluppo endogeno, attraverso l'introduzione della dimensione spaziale e della dimensione temporale delle attività economiche, sottolinea la centralità dei processi decisionali degli attori sociali locali nel garantire autonomia al processo di trasformazione del sistema economico locale, nel controllo e nell'internalizzazione delle conoscenze, delle informazioni e delle competenze esterne. Il modello di sviluppo endogeno non implica la chiusura al processo di globalizzazione, ma il rafforzamento delle specificità del territorio e delle economie esterne che hanno reso possibile l'internazionalizzazione del sistema di piccole e medie imprese italiane. Per le istituzioni locali e nazionali non si tratta di esercitare un potere di interdizione rispetto al processo di internazionalizzazione dell'economia italiana. Si tratta di individuare e valutare gli effetti associati al processo di globalizzazione dei sistemi economici locali allo scopo di accentuare i vantaggi ed eliminare od attenuare le esternalità negative ad esso associati.

⁵⁷ Harrison (1999), p. 205.

⁵⁸ Porter (1987), citato in Harrison (1999), p. 206.

Inoltre, le istituzioni locali e nazionali devono cercare di armonizzare i cambiamenti nello stile di vita e nei modelli di consumo determinati dalla globalizzazione tenendo conto delle identità culturali locali e nazionali. Ciò implica che le istituzioni nazionali e locali devono occuparsi non solo delle politiche industriali ma, più in generale, della natura e delle precondizioni del governo del territorio: modalità di produzione e di distribuzione della nuova ricchezza prodotta. La sfida consiste nel far coesistere con successo lo sviluppo economico locale con il *megatrend* della globalizzazione. Specialmente se i criteri per definire il successo coniugano la crescita economica alla distribuzione del benessere, alla giustizia sociale ed alla sostenibilità dello sviluppo economico locale.

Analizzerò ora la politica dei servizi per cogliere le opportunità e contrastare le minacce derivanti dalla globalizzazione nei sistemi economici locali e nazionali.

7.1 La politica dei servizi per cogliere le opportunità della globalizzazione

Per quel che riguarda le opportunità offerte dalla globalizzazione, alla *politica dei servizi a livello locale* va affidato il compito di produrre le esternalità positive che rafforzano la competitività dei sistemi produttivi locali sia in termini di capacità di organizzare le risorse e le competenze locali sia in termini di capacità di attrarre nuove risorse e nuove competenze. Per i distretti, Sabel (2004) giudica necessaria una politica che vada oltre la fornitura dei servizi reali tradizionali⁵⁹ e che, in applicazione dei principi della *collaborazione "pragmatica" pubblico-privato*, progetti istituzioni locali per l'offerta di (nuovi) beni pubblici locali per le imprese a rete⁶⁰. In particolare egli indica:

1) Servizi mirati ad aiutare le imprese a controllare il *benchmarking*, la rilevazione di errori e le altre discipline centrali per la co-progettazione iterata (logistica integrata, formazione del capitale umano, *outsourcing* e

⁵⁹ Garanzia di qualità, prove di laboratorio, revisione tecnologica, preparazione delle buste paga, contabilità, informazioni sui mercati di approvvigionamento e/o di sbocco, normative sulle esportazioni e sugli standard qualitativi, formazione manageriale ed imprenditoriale, nuove forme di capitali di rischio, concentrazione e riconversione dimensionale delle imprese, aggregazioni tra imprese, attrazione di investimenti e conoscenze dall'esterno,...

⁶⁰ Sabel (2004), pp. 176-180.

networking elettronico). L'intervento pubblico può essere particolarmente importante per concepire i nuovi servizi sulle specifiche esigenze delle imprese locali e non su quelle delle grandi imprese loro clienti;

2) Servizi di *data-mining* per estrapolare informazioni sulle prestazioni dei macchinari e/o sulle caratteristiche dei beni particolarmente differenziati, altrimenti non percepibili a causa della distanza dei mercati finali;

3) Nuovi codici di comportamento nei rapporti tra cliente e fornitore in relazione alle questioni inerenti la responsabilità nella coprogettazione e, in particolare, la responsabilità civile prodotto.

L'efficacia dei nuovi beni pubblici locali dipenderà:

a) Dalla capacità delle istituzioni locali di comprendere ed interpretare lo sviluppo economico locale, e di avviare forme di compartecipazione pubblico-privato caratterizzate da *processi decisionali negoziali e concordati*;

b) Dal superamento delle difficoltà poste dalla brevità del ciclo politico e dai possibili fallimenti della politica;

c) Dal collegamento sistemico tra politiche industriali e politiche territoriali locali. La pianificazione territoriale non deve configurarsi solo come un insieme di vincoli sull'uso del territorio, ma come un sistema di decisioni strategiche e di procedure di concertazione per il governo dello sviluppo e delle trasformazioni da questo indotte ed ad esso funzionali (Tolomelli 1992).

Sull'importanza della collaborazione pubblico-privato nel campo dell'innovazione, De Cecco (2004) rileva che: *“Con l'indebolimento del sistema delle grandi imprese, diviene inevitabile il progressivo abbandono di settori produttivi nei quali è intensa l'attività di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti. Solo le grandi imprese infatti possono condurre, in collaborazione con lo Stato, attività di ricerca di base e di applicazione della medesima sotto forma di nuove tecnologie, su scala abbastanza larga da consentire ad un paese di rimanere nella “prima serie” delle economie sviluppate”*⁶¹.

⁶¹ De Cecco (2004), p. 189.

Alla politica dei servizi a livello nazionale sono riservati compiti non meno importanti:

- a) la progettazione e la realizzazione dei grandi interventi infrastrutturali;
- b) il coordinamento delle politiche di sviluppo locale in competizione (ad esempio, di sviluppo dei sistemi turistici locali) tramite meccanismi interistituzionali Stato-Regioni e tra Regioni fondati non sulla gerarchia ma sull'autonomia decisionale programmatica relativamente ad obiettivi, strumenti e partner da coinvolgere (Tolomelli 1992);
- c) l'invenzione di un nuovo e proficuo rapporto tra centri di ricerca, non solo universitari, e piccola e media industria⁶²;
- d) la predisposizione di nuove regole al funzionamento dei mercati ed, in particolare, di quelli finanziari;
- e) l'appropriatezza e l'adeguatezza degli incentivi finanziari;
- f) la trasparenza, la credibilità e la selettività degli interventi;
- g) l'accelerazione dei processi di riconversione produttiva delle imprese e dei lavoratori dei territori interessati dalla de-localizzazione;
- h) la promozione di reti di imprese.

7.2) La politica dei servizi per attenuare le minacce della globalizzazione

Per quanto riguarda gli effetti destabilizzanti della globalizzazione mi soffermerò sulle problematiche poste dalle strategie di de-localizzazione delle imprese all'estero sui sistemi economici nazionali e locali. Essi possono essere così sintetizzati: a) Il ridimensionamento, in termini di numero di imprese e di addetti, dell'intera filiera di produzione del sistema economico locale e non solo delle fasi produttive de-localizzate; b) La riduzione dei redditi da impresa e da lavoro nell'intero sistema economico locale; c) Il calo della domanda di beni e servizi, con effetti anche su filiere di produzione diverse da quella interessata direttamente dalla de-localizzazione; c) La minore formazione del risparmio per gli investimenti. Nella misura in cui gli effetti potenzialmente destabilizzanti sui sistemi economici locali diventano effettivi, è opportuno chiedersi se le strategie di

⁶² De Cecco (2004), p. 201. Egli sostiene, anche accettando che procedimenti messi a punto in laboratori pubblici vengano sfruttati privatisticamente da chi li ha inventati;

de-localizzazione produttiva all'estero mettano in discussione quella particolare *mediazione sociale* che, nei sistemi economici locali di produzione di tipo distrettuale come quelli italiani, contribuisce a definire le modalità di distribuzione dei benefici sociali ed economici tra tutti gli attori del sistema locale e ad attenuare gli eccessi del libero mercato. Essendo le fasi di produzione de-localizzate di solito a basso valore aggiunto, alcuni sostengono che le capacità imprenditoriali e le competenze lavorative rese disponibili da strategie di de-localizzazione verranno riallocate dal mercato in fasi produttive ed in attività a più alto valore aggiunto. Non risulta però chiaro l'automatismo che dovrebbe garantire tale risultato. Gli effetti destabilizzanti della de-localizzazione produttiva all'estero riguardano gli imprenditori delle imprese subfornitrici, che devono riconvertirsi od uscire dal mercato e, in generale, il funzionamento del mercato del lavoro. La disintegrazione verticale dei processi produttivi delle imprese ha prodotto e continua a produrre una forte segmentazione del mercato del lavoro interno ed una crescente disparità delle retribuzioni tra le mansioni essenziali per il processo di de-localizzazione (progettazione, *outsourcing*, logistica, finanza, *marketing*, *networking*, ...) e tutte le altre. Già nel 1986, le statistiche degli Stati Uniti mostravano che le categorie con i salari più bassi e quelle con i salari più alti erano in rapida espansione, mentre gli stati intermedi si stavano assottigliando⁶³. Per quanto riguarda l'occupazione, la de-localizzazione produttiva costituisce sicuramente una minaccia. Negli ultimi dieci anni, la globalizzazione è stato accompagnato da una riduzione di circa 700.000 posti di lavoro nel tessile-abbigliamento dell'Unione Europea, pari a poco meno di un terzo del calo registrato nell'intera industria manifatturiera, mentre negli ultimi 25 anni il settore tessile-abbigliamento degli Stati Uniti ha perduto il 40 % degli occupati⁶⁴. Il fenomeno non appare generalmente riconosciuto se si tiene conto del fatto che, secondo un'indagine della Banca d'Italia⁶⁵, l'85 % delle imprese italiane con attività all'estero giudica che la de-localizzazione ha avuto

⁶³ Harrison (1999), p. 178.

⁶⁴ Sippelli (2005), p. 109.

⁶⁵ Banca d'Italia Relazione annuale (2004), p. 103.

effetti trascurabili o addirittura positivi sul livello di occupazione negli stabilimenti in patria. E ciò anche se all'inizio del 2004 gli addetti di aziende estere controllate da imprese italiane erano 870.000, pari al 18 % degli occupati dell'industria in Italia⁶⁶. Il calo dell'occupazione conseguente alla de-localizzazione produttiva, oltre ad influenzare la conflittualità nelle relazioni industriali, comporta un indebolimento della domanda interna che interessa non solo il sistema produttivo locale ma l'intero sistema nazionale. Infatti, il processo di disintegrazione della produzione derivante dalle strategie di de-localizzazione all'estero fa venir meno le interdipendenze e gli effetti moltiplicativi sul sistema economico locale e nazionale. Pertanto, gli effetti delle strategie delle imprese de-localizzare la produzione all'estero si configurano come vere e proprie *diseconomie esterne* e chiamano in causa la funzione sociale e la responsabilità sociale dell'impresa nell'ambito del più ampio dibattito sulla Corporate Governance⁶⁷.

7.2.1) La funzione sociale dell'impresa

Il tema della funzione sociale dell'impresa implica l'analisi del ruolo e degli obiettivi dell'impresa nella società. La teoria neoclassica assegna all'impresa un ruolo centrale nella *produzione di nuova ricchezza*. Ad esempio, Alchian-Demsetz (1972) concepiscono l'impresa come la modalità di organizzazione delle attività economiche che consente di realizzare una *produzione totale maggiore* della somma delle produzioni ottenibili separatamente dai singoli partecipanti all'impresa⁶⁸. Jensen-Meckling (1976) invece, considerano l'impresa come una semplice *finzione legale*, un

⁶⁶ Banca d'Italia, Considerazioni Finali del Governatore (2004), p. 15.

⁶⁷ Con il termine "Corporate Governance" indichiamo il complesso di tematiche che riguardano:

- la gestione delle imprese in forma di società per azioni quotate in borsa;
- il controllo e l'allocatione della proprietà delle società per azioni quotate in borsa;
- la funzione sociale dell'impresa;
- la responsabilità sociale dell'impresa (Corporate Social Responsibility).

⁶⁸ Sia dal punto di vista teorico che empirico, alcuni autori hanno sostenuto la possibilità che il mutuo controllo attuato da tutti i membri della squadra in condizioni di rapporti di duarata porti tutti i membri della squadra a produrre di più rispetto all'ipotesi di un unico controllore centrale (l'imprenditore), se tutti i membri della squadra partecipano alla ripartizione del residuo (M. Weitzman-D. Kruese, Profit Sharing and Productivity, A. Blinder (ed.), Paying for Productivity, Washington, D. C., The Brooking Institution, 1990; L. Putternam, On Some Recent Explanations Why Capital Hires Labor. Economic Enquiry, n. 101, 1984, 171-87; X. Y. Dong - G. Dow, Monitoring Costs in Chinese Agricultural Teams, Journal of Political Economy, 1993, pp. 539-553.

nesso per le relazioni contrattuali tra individui, privo di obiettivi e di responsabilità sociale. Sono fermamente convinto che l'impresa sia l'organizzazione delle attività economiche che permette di produrre nuova ricchezza in misura maggiore di altre forme di organizzazione della attività economica. Sono altresì fermamente convinto che il *vero problema* del sistema di produzione capitalistico sia di tipo *distributivo*. Cioè, la *determinazione delle quote assolute* della nuova ricchezza prodotta che spettano a coloro che partecipano alle attività dell'impresa: la *remunerazione del lavoro dipendente* da una parte ed i *profitti* degli azionisti dall'altra. A mio avviso, l'obiettivo di chi controlla l'impresa (gli azionisti-capitalisti, gli azionisti-imprenditori, il top management) è quello di *massimizzare il valore assoluto della quota di nuova ricchezza prodotta di sua spettanza*, piuttosto che la crescita totale della nuova ricchezza. In tal senso sono interpretabili, come abbiamo già sostenuto, le scelte di decentramento produttivo e di de-localizzazione e tutte quelle esperienze di *ristrutturazione* che determinano la *crescita del profitto totale* in presenza di una diminuzione del valore aggiunto complessivamente prodotto. De Cecco (2004) fornisce un'idea della funzione sociale svolta dalle grandi imprese private italiane in un recente passato. Egli rileva che a partire dai primi anni sessanta la qualità degli investimenti si è deteriorata al punto tale da configurare un vero e proprio “*sciopero*” degli *investimenti privati*⁶⁹. Inoltre, egli sostiene che i *grandi imprenditori italiani*, sotto la pressione della concorrenza internazionale, prima giapponese e successivamente delle tigri asiatiche, “*hanno cercato rifugio in settori sicuri, protetti dalla minaccia asiatica, come l'elettricità, le telecomunicazioni e la fornitura di altri servizi essenziali, sostituendosi alle imprese di Stato che tali settori avevano, con grande dispendio di risorse pubbliche, potenziato a livello di efficienza europei, dopo averli salvati dal fallimento negli anni '30, quando erano in mano privata*”⁷⁰. Ancora egli sottolinea che “*da almeno trent'anni, la grande industria privata ha deciso di separare le fortune personali da quelle delle loro imprese, e ha approfittato di ogni occasione per farlo. I*

⁶⁹ De Cecco (2004), p. 190.

⁷⁰ DeCecco (2004?), p. 194-95.

*grandi imprenditori italiani si sono trasformati in rentier, accumulando poderose fortune finanziarie, evitando di investire i loro soldi nelle proprie imprese (facendo quindi ricorso al denaro degli altri), ma allo stesso tempo restandone al timone con artifici finanziari assai ingegnosi*⁷¹. Anche Muchetti (2003) propone riflessioni che mostrano i grandi imprenditori italiani hanno interpretato la funzione sociale dell'impresa. Egli sostiene che *“Alla prova dei fatti, invece, il capitalismo italiano ha meno protagonisti di prima: più grandi e più deboli, e questo perché i nuovi padroni del vapore hanno usato i soldi del mercato per regolare i conti fra di loro, anziché investire nella crescita vera della grande impresa. Tra il 1986 e il 2001, la Fiat, il primo gruppo industriale del paese, ha distrutto ricchezza per 27 miliardi di lire, la Montedison per 9 mila, Olivetti per 14 mila*⁷². Le considerazioni di De Cecco e Muchetti fanno ritenere che i grandi imprenditori italiani abbiano attuato una particolare variante della nozione di corporate governance in auge nell'altra sponda dell'atlantico (*shareholder view*): la gestione dell'impresa al servizio esclusivo degli interessi di chi controlla il capitale azionario, sia pure grazie ad ingegneria finanziarie ed a patti di sindacato non sempre trasparenti. A mio avviso, gli interessi coinvolti nell'impresa non sono soltanto quelli del gruppo di controllo del capitale azionario, sono anche degli azionisti di minoranza, dei lavoratori, dei fornitori, dei creditori e dello Stato (*stakeholder view*). Pur non esistendo un modello di governance ottimale, Costi-Messori (2005) ritengono che il modello di governance del sistema delle imprese italiane debba possedere due requisiti minimi necessari di efficienza⁷³: 1) gli assetti proprietari di qualsiasi impresa non dovrebbero essere troppo chiusi ma resi contendibili; 2) i soggetti proprietari e gli altri stakeholder devono avere la capacità e gli incentivi per il controllo della gestione ed per la verifica dei risultati ottenuti e la correzione di eventuali anomalie. A quanto indicato da Messori aggiungerei la necessità di disciplinare l'istituto giuridico, in modo

⁷¹ DeCecco (2004?), p. 197-198.

⁷² Muchetti M. (2003), dal retro della copertina. Inoltre Muchetti mostra che nello stesso periodo lo Stato imprenditore ha creato ricchezza.

⁷³ Costi-Messori (2005), p. 85.

da evitare l'uso eccessivo della leva finanziaria da parte di chi ha il controllo ma non rischia capitale proprio. L'approfondimento di tali problematiche richiederebbe un ripensamento sul funzionamento dei mercati finanziari, del sistema bancario, degli organi di controllo (Codice di autodisciplina, Consob e società di revisione) e degli istituti giuridici che determinano l'allocazione degli assetti proprietari. Tutti ciò, però, va oltre l'argomento del presente lavoro.

7.2.2) La responsabilità sociale dell'impresa

Il tema della responsabilità sociale dell'impresa (*Corporate Social Responsibility*) chiama in causa il *diritto* e l'*etica*. Il Libro Verde della Commissione della Comunità Europea definisce la responsabilità sociale dell'impresa come :

*“Integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei rapporti con le parti interessate”*⁷⁴. Gallino (2005), invece, dà una definizione in negativo della responsabilità sociale dell'impresa. Egli definisce *“irresponsabile un'impresa che, al di là degli obblighi di legge suppone di non dover rispondere ad alcuna autorità pubblica e privata, né all'opinione pubblica, in merito alle conseguenze in campo economico, sociale e ambientale delle sue attività”*⁷⁵. Tra le attività delle quali l'impresa irresponsabile ritiene di non dover rendere conto, Gallino indica: le strategie industriali e finanziarie; le condizioni di lavoro offerte ai dipendenti nel paese d'origine ed all'estero; le politiche dell'occupazione; il rapporto dei prodotti e dei processi produttivi con l'ambiente; l'impiego dei fondi che le sono stati affidati dai risparmiatori in forma di azioni o obbligazioni; i rapporti con le comunità in cui opera; le localizzazioni o de-localizzazioni produttive; il comportamento fiscale.

Le considerazioni suggerite dal Libro Verde della Commissione delle Comunità Europee e dal libro di Gallino danno un'idea della complessità e degli interrogativi posti dal tema della responsabilità sociale dell'impresa. Per farsi un'idea della responsabilità sociale dell'impresa, basta pensare *agli*

⁷⁴ Commissione della Comunità Europea, Libro Verde (2001), p. 7.

⁷⁵ Gallino (2005), p. VII.

effetti che i metodi di produzione delle imprese di gran parte del XX secolo hanno prodotto nell'*ambiente naturale* (inquinamento dell'aria e delle acque, effetto serra, consumo incontrollato di materie prime, etc...), ed agli *scandali finanziari* che hanno caratterizzato la preoccupante *gestione del risparmio* delle famiglie da parte delle imprese. Il *dibattito in corso* sulla responsabilità sociale dell'impresa registra il *fallimento del diritto* e delle *regole* e ritiene di aver individuato nell'*etica* il principio guida della gestione dell'impresa e degli affari in generale. E' questa l'impressione che si ricava anche dalla definizione di responsabilità sociale dell'impresa utilizzata dal Libro verde della Commissione della Comunità Europea che pone l'accento sulla volontarietà delle preoccupazioni sociali delle imprese. A mio avviso, questa è una *visione parziale e consolatoria* della responsabilità sociale dell'impresa, dato che non esiste un' *etica naturale o condivisa* da tutti. Inoltre, cosa più importante, i comportamenti contrari ai principi etici non sono sanzionabili. Credo, piuttosto, nella forza del diritto, cioè delle regole e delle sanzioni che le accompagnano.

Le osservazioni di De Cecco ed il richiamo alla funzione sociale ed alla responsabilità sociale dell'impresa impongono al sistema industriale italiano una profonda riflessione sulla sua capacità progettuale, sulla sua disponibilità e capacità ad innovare, sulla sua capacità di gestire le reti dell'informazione e della conoscenza, sulla sua capacità di gestire la logistica integrata, sulla sua capacità e disponibilità a creare aggregazioni in grado di competere a livello internazionale, sulla sua disponibilità e capacità di adottare i modelli di specializzazione produttiva tecnologicamente avanzati. In altri termini, il sistema delle imprese deve legittimare l'uso delle risorse messe a disposizione dal sistema finanziario, (in primo luogo dalle famiglie che risparmiano) mostrando di essere in grado di produrre non solo profitti ma anche di far crescere la capacità produttiva del sistema che, come ricordano Amendola et al. (2005) è anche *crescita dell'occupazione*. In tale contesto, la politica dei servizi a livello nazionale e locale deve offrire le esternalità essenziali per l'*upgrading* del modello di specializzazione del nostro sistema produttivo nella via alta

dell'innovazione secondo lo spirito dell'Agenda di Lisbona. L'Agenda di Lisbona mira ad assicurare la sostenibilità dello sviluppo industriale comunitario basato sulla conoscenza più competitiva e dinamica possibile, capace di una crescita sostenibile, con posti di lavoro più numerosi e migliori ed una maggiore coesione sociale⁷⁶. Gli interventi di natura normativa e di carattere istituzionale previsti dall'Agenda di Lisbona vanno però accompagnati dal coinvolgimento diretto delle istituzioni nazionali e locali in programmi di ricerca e sviluppo con il coinvolgimento delle imprese private. Inoltre, per recuperare il deficit di capacità di innovare del nostro paese, va rafforzata la consapevolezza che il successo delle attività di ricerca e sviluppo e la capacità di innovare dipendono dall'interazione tra imprese, istituzioni e centri di ricerca universitari e non. Benchè l'ambiente di tale interazione sia al tempo stesso settoriale, regionale, nazionale e globale, credo che molta importanza debba essere attribuita ai sistemi nazionali dell'innovazione. Anche perché, la competizione internazionale sta sempre più assumendo le caratteristiche di competizione globale tra sistemi economici nazionali, piuttosto che di competizione tra imprese. Il progetto *FutuRIS*, lanciato dall'*Association Nationale de la Recherche Technique*, finanziato dal governo e dalle imprese francesi, sviluppato tra il febbraio 2003 ed il marzo 2004 con il coinvolgimento di circa 300 persone con specializzazioni diverse, può forse offrire qualche spunto per la politica nazionale e locale della ricerca e dell'innovazione del nostro paese. In estrema sintesi, i punti cardine del progetto sono⁷⁷:

A) La previsione delle sfide che il sistema di ricerca ed innovazione sarà chiamato ad affrontare nel futuro (fino al 2020);

B) L'individuazione delle difficoltà che il sistema di ricerca ed innovazione incontrerà per soddisfare le necessità della società nel futuro a causa dei cambiamenti intervenuti e che interverranno nell'ambiente politico, economico, sociale ed economico;

C) La consapevolezza che:

⁷⁶ Gobbo-Pozzi (2005), p. 8.

⁷⁷ FutuRIS (2004).

- gli investimenti in ricerca ed innovazione esplicano i maggiori effetti nel lungo termine e che ogni ritardo può essere virtualmente irreversibile;
- l'intensità dell'innovazione ha un preciso impatto sugli standard di vita e sulla qualità del lavoro. Oltre ad aumentare l'occupazione nelle nuove attività, l'innovazione può contribuire a ridurre la disoccupazione se il mercato del lavoro è sufficientemente flessibile;
- i governi nazionali sono soltanto uno degli attori nella Comunità Europea insieme autorità locali che stanno aumentando il loro potere ed alle imprese, multinazionali e non, che hanno nello sviluppo e nella sopravvivenza le loro priorità più importanti. Anche se non prendono ordini dalle autorità pubbliche, i comportamenti delle imprese sono influenzate dal contesto politico ed economico-sociale prevalente e dagli incentivi pubblici all'attività di ricerca;
- le Regioni, hanno un ruolo importante nello sviluppare le relazioni tra la ricerca pubblica ed il sistema delle imprese. In molti campi i servizi per la creazione di nuove imprese innovative sono il canale privilegiato per il trasferimento di tecnologie, per la creazione di posti di lavoro e per offrire ai ricercatori occasioni per la mobilità. Inoltre, avendo accesso ai fondi strutturali europei, le Regioni hanno tutte le potenzialità per diventare parte attiva nello sviluppo della ricerca e , in particolare, contribuendo alla nascita di "centri per l'innovazione" che uniscano l'istruzione superiore, la ricerca pubblica, la creazione di imprese innovative e la ricerca industriale;
- il Governo manterrà la sua prerogativa di coordinare le iniziative regionali per evitare che una eccessiva frammentazione ostacoli la crescita della ricerca e dell'innovazione;
- l'interazione tra attori pubblici ed attori privati è essenziale nella produzione e nella circolazione della conoscenza;
- gli incentivi all'innovazione vanno vanno inseriti in un contesto generale di politiche economiche e sociali;
- la domanda pubblica può stimolare la produzione di prodotti e servizi innovativi forniti dalle imprese;

- è essenziale studiare profondamente la potenzialità della ricerca e sviluppo nei servizi, dato l'alto peso dei servizi nel PIL e la sua prevedibile crescita nei prossimi 20 anni;
- in ogni sistema di ricerca ed innovazione i ricercatori e gli innovatori sono una risorsa scarsa e che, se non sufficientemente motivati, possono lasciare il paese nel quale si sono formati;
- la riforma e la gestione del sistema di ricerca ed innovazione devono tener presenti i valori sociali dell'innovazione: aumento della conoscenza umana, miglioramento del benessere sociale, potenziamento della difesa e della sicurezza nazionale;
- le ICT sono essenziali per i settori della salute e delle infrastrutture mediche, per il turismo, per le banche, per le assicurazioni e per lo sviluppo delle reti, della componentistica e del software.

Il progetto FutuRIS fornisce le basi per la progettazione di una politica nazionale italiana per l'innovazione, articolata a livello regionale e tesa a contrastare gli effetti negativi della de-localizzazione delle attività produttive all'estero ed a rafforzare la competitività delle imprese esportatrici e delle imprese che possono catturare, almeno in parte, la domanda interna soddisfatta dalle importazioni. In altri termini, per rafforzare la base nazionale del sistema produttivo.

8) Considerazioni conclusive

A conclusione del lavoro vorrei sintetizzare i risultati conseguiti e proporre una riflessione.

L'interpretazione dominante della relazione tra globalizzazione e sviluppo economico appare ideologicamente connotata. In particolare, la liberalizzazione dei mercati e la concorrenza non hanno alcun valore se non portano alla crescita del benessere della società. Non risulta convincente l'affermazione che la concorrenza costituisca il miglior agente di giustizia sociale in economia ed in una società come quella italiana, né che, in ogni caso, i vantaggi sono superiori ai costi della concorrenza. Infatti, uno dei più importanti problemi economici è costituito non dalla misura dell'eventuale saldo positivo ma dalla distribuzione dei vantaggi e dei costi della

concorrenza. In ogni caso, anche quando la liberalizzazione implica una crescita della produttività, teoria e studi empirici mostrano che non vi è necessariamente una crescita della competitività delle imprese e del benessere collettivo. Per quanto riguarda i servizi, la convinzione prevalente che la loro scarsa concorrenzialità sia uno degli elementi che può spiegare la scarsa competitività internazionale delle imprese italiane non appare sufficientemente documentata: a) i dati utilizzati per valutare il peso degli input di servizi delle industrie esportatrici sono datati al 1992; b) l'impiego della matrice dei flussi totali utilizzata dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato sovrastima le interdipendenze settoriali, non consente la distinzione tra servizi prodotti all'interno e servizi importati; c) inoltre l'incidenza dei servizi come input delle industrie esportatrici non ha, erroneamente, la natura di costo di produzione essendo calcolata sul valore aggiunto. Inoltre, i lavori analizzati nulla dicono sui prezzi ai quali i servizi sono acquistati, né sui meccanismi della formazione dei prezzi dei servizi e dei prezzi dei beni prodotti dalle industrie esportatrici. Infine, anche nell'ipotesi che il prezzo dei servizi possa diminuire per effetto della liberalizzazione dei mercati, nessuno ha ancora mostrato che la diminuzione del prezzo dei servizi non si traduca, più semplicemente, in un aumento del profitto delle industrie esportatrici, piuttosto che in una riduzione dei prezzi dei beni esportati.

Anche l'asserita dominanza degli aspetti economici sugli altri aspetti della vita sociale e, in particolare, sulla politica, ha connotazione puramente ideologica. Non ha fondamento né teorico né storico come mostrano i contributi di Ruggiu, Trezza, Polanyi ed Irti. La prevalenza della dimensione economica può essere l'opzione storicamente adottata da una certa società, ma non per questo rappresenta l'unico ed il migliore punto di arrivo finale auspicato dalla elaborazione teorica di Fukuyama.

Il processo di globalizzazione dell'economia mondiale ha effetti positivi e negativi sui sistemi produttivi locali e, quindi, su quelli nazionali. Si pone pertanto un serio problema di governance della globalizzazione sia a livello nazionale che locale. Per cogliere le opportunità offerte dalla

globalizzazione, i beni pubblici forniti dalle istituzioni locali nell'ambito di una collaborazione pragmatica pubblico-privato appaiono indispensabili per dare ai sistemi di produzione locali che esportano l'autonomia per decidere modalità e tempi di risposta alla globalizzazione. L'aspetto più preoccupante è sicuramente rappresentato dagli effetti destabilizzanti per i sistemi di produzione locali derivanti dalle strategie di de-localizzazione della produzione all'estero da parte delle imprese globali. La scomparsa delle imprese della subfornitura, il calo dell'occupazione, la forte disparità delle retribuzioni sono forse gli effetti più importanti sia per la loro valenza sistemica, sia perché configurano esternalità negative che chiamano in causa la funzione e la responsabilità sociale delle imprese italiane. Le riflessioni di De Cecco e di Muchetti delineano efficacemente i comportamenti delle grandi imprese nel recente passato che, purtroppo, non fanno ben sperare per il futuro. L'unica strada percorribile appare la costruzione di un sistema nazionale della ricerca e dell'innovazione, che si articoli sul territorio e punti su nuove forme di collaborazione pubblico-privato, sulla spinta dell'Agenda di Lisbona e sull'esempio del governo francese.

La riflessione riguarda il probabile appunto di neo-dirigismo che può essere sollevato al mio lavoro. Ebbene, se rivitalizzare la politica economica e sociale a livello nazionale ed a livello locale per contrastare gli effetti profondamente de-stabilizzanti associati alla delocalizzazione della produzione all'estero, se porre limiti alla disinvoltura finanziaria delle imprese a tutela di tutti gli *stakeholders*, se auspicare l'adozione di misure che rafforzino la base nazionale del nostro sistema economico, se porre il problema di una più equa distribuzione della nuova ricchezza prodotta ancor prima della crescita del PIL; se pretendere che la richiesta di una maggiore liberalizzazione dei mercati sia supportata da elaborazioni teoriche e da dati empirici corretti, se ribadire che al Governo spettano il compito di coordinamento e selezione dei progetti dei territori in concorrenza tra di loro nell'uso delle risorse, se tutto ciò significa un ritorno al dirigismo, evviva il neo-dirigismo. Infatti, come sostiene Touraine (2000) "*Niente consente di*

affermare che tutt'a un tratto le politiche sociali siano diventate impossibili, che le politiche industriali abbiano solo effetti negativi, che la tecnologia sia esclusivamente al servizio degli interessi finanziari dominanti, che il crollo delle forme di gestione statale dell'economia porti solo al trionfo di mercati selvaggi. Questo tipo di approccio induce ad allearsi con chi denuncia le carenze ed i vicoli ciechi dell'economia amministrata, che non sortisce nemmeno gli effetti egualitari che alcuni le attribuiscono. Sì, bisogna uscire del tutto dall'economia amministrata, sia perché economicamente distruttiva, sia perché l'apertura dei mercati consente, anzi esige, il rinnovamento delle politiche sociali, la ricerca della partecipazione e della giustizia. Smettiamola di vaticinare e di ripetere il catechismo del pensiero unico, la cui idea centrale, condivisa dagli avversari quanto dai sostenitori, è che la globalizzazione dell'economia rende impotenti gli Stati nazionali e i movimenti sociali."⁷⁸

⁷⁸ Turaine (2004), p. 15.

Appendice A

L'Appendice alla Relazione 2003 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (p. 40) parte dalla seguente relazione

$$f' = i' B + v'$$

dove

f' = vettore riga delle produzioni lorde settoriali;

B = Matrice dei flussi di produzione totale (flussi di produzione interna + flussi di produzione importata);

v' = vettore riga dei valori aggiunt settoriali;

$A = B(\hat{f})^{-1}$ = "coefficienti "tecnici" di produzione;

$w' = v'(\hat{f})^{-1}$ = coefficienti di valore aggiunto;

Ovviamente vale

$$i' = i' A + w'$$

e quindi;

$$(1) i' = w'(I - A)^{-1} = w' L + w' F$$

dove

I = matrice identità;

$L = (I - A)^{-1}$ = inversa di Leontief

$F = L - I$ = matrice degli effetti indiretti.

La prima osservazione critica riguarda la sovrastima degli effetti di interdipendenza dovuta all'impiego dell'inversa di Leontief calcolata con la matrice A dei coefficienti tecnici che comprende anche i coefficienti importati.

Dato che B può essere scomposta

$$B = G + M$$

dove

G = matrice dei flussi di produzione interna;

M = matrice dei flussi di produzione importata;

segue che

$$A = N + H ;$$

dove

$N = G(\hat{f})^{-1}$ = matrice dei coefficienti di produzione nazionale;

$H = M(\hat{f})^{-1}$ = matrice dei coefficienti di produzione importata.

Ovviamente, vale

$$(2) \quad i'N + w' + i'H = i'$$

La (2) indica che ciascuna unità di produzione lorda settoriale è composta, in maniera esaustiva, da input di produzione interna, valore aggiunto e input importati

Dato che la matrice dei coefficienti di produzione importata è non negativa ($H \geq 0$), l'inversa di Leontief calcolata sulla base coefficienti dei "coefficienti tecnici" di produzione $L = (I - A)^{-1}$ comporta una attivazione impressa al sistema economico maggiore di quella impressa dall'inversa calcolata sulla base dei soli coefficienti di produzione interna $\bar{L} = (I - N)^{-1}$. Ciò perché, così facendo, erroneamente le importazioni di beni intermedi producono un effetto propulsivo sul sistema economico nazionale alla stessa stregua degli input di produzione interna.

La seconda osservazione, che rafforza la prima, riguarda il fatto che la matrice dei flussi totali non consente di distinguere l'importanza dei servizi importati da quella dei servizi prodotti dai settori italiani, eventuali destinatari dei provvedimenti di liberalizzazione da parte del Governo italiano.

La terza osservazione riguarda il fatto che il peso degli input di servizi individuato dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato non ha natura di costo di produzione, come invece dovrebbe se si vuole individuare la loro importanza come input di produzione. Infatti, l'incidenza dei servizi è stata computata in termini del peso del loro valore aggiunto sul valore aggiunto complessivamente attivato dalla domanda finale, che è pari ad uno per tutti i settori dato che anche i beni intermedi importati esplicano un effetto propulsivo sull'intero sistema economico, come indica la relazione (1).

Ai fini che qui interessano, è importante individuare il peso dei beni e dei servizi prodotti dai settori italiani sulla produzione lorda di ciascuna filiera di produzione, cioè su tutto ciò che a livello di sistema è necessario per soddisfare la domanda finale di un determinato bene (nel nostro caso bene esportato), distintamente dal peso dei beni e dei servizi importati. La normalizzazione dell'inversa di Leontief sul suo totale di colonna consente di valutare l'incidenza della produzione lorda di ciascun settore sulle produzioni lorde delle rispettive filiere di produzione

$$C = (I - N)^{-1} \hat{x}^{-1}$$

dove

$x^i = i'(I - N)^{-1}$ = vettore riga dato dalla somma di colonna dell'inversa di Leontief

Ovviamente

$$i' C = i'$$

Ogni elemento $c_{i,j(i=1,\dots,n)}$ di ciascuna colonna $j = 1, \dots, n$ della matrice C misura l'incidenza della produzione lorda di ciascun settore $i = 1, \dots, n$ sulla produzione che a livello di sistema è necessario per soddisfare la domanda finale di un determinato bene $i = 1, \dots, n$. La scomposizione dell'incidenza della produzione lorda di ciascun settore in input di produzione italiana, valore aggiunto ed input importati è dato da

$$(3) C = C_n + C_v + C_m$$

dove

$C_n = N$ C = matrice che rappresenta l'incidenza degli input di produzione italiana;

$C_v = \hat{w}$ C = matrice che rappresenta l'incidenza del valore aggiunto prodotto dai settori; italiani

$C_m = H$ C = matrice che rappresent l'incidenza degli input importati;

La dimostrazione della (3) è piuttosto agevole

$$C = N C + \hat{w} C + H C$$

$$C = (N + \hat{w} + H) C$$

$${}^i C = i'(N + \hat{w} + H) C$$

$${}^i C = (i'N + i'\hat{w} + i'H) C$$

dato che

$$i'\hat{w} = w'$$

dalla (2)

$$(i'N + i'\hat{w} + i'H) = i' \text{ e quindi}$$

$${}^i C = i' C$$

Il peso della produzione lorda di beni e servizi prodotti dai settori italiani sulla produzione lorda di ciascuna filiera di produzione è dato da

$$\bar{C} = C_n + C_v$$

Ogni elemento $\bar{c}_{i,j(i=1,\dots,n)}$ di ciascuna colonna $j = 1, \dots, n$ della matrice \bar{C} misura l'incidenza della somma degli input di produzione interna e di valore aggiunto di ciascun settore italiano $i = 1, \dots, n$ sulla produzione che a livello di sistema è necessario per soddisfare la domanda finale di un determinato bene $i = 1, \dots, n$.

All'interno della matrice \bar{C} si potranno aggregare i pesi dei servizi prodotti dal sistema economico italiano sulla cui importanza si intende indagare.

Per un approfondimento della tematica sul significato e sulla misurazione delle performance a livello di industria e di sistema si rinvia a Garlato (2002).

Riferimenti Bibliografici

Aghion P, Boom N, Griffith R, Howitt P (2005), Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship, *Quarterly Journal of Economics*, n. 2.

Alchian A., Demsetz H. (1972), Production, Information Costs and Economic Organization, *American Economic Review*, December..

Alesina A., Giavazzi F. (2006), Goodbye Europa, *Cronache di un declino economico e politico*, Rizzoli osservatorio, Milano.

Amendola M, C. Antonelli, Trigilia C. (a cura di, 2005), Per Lo sviluppo. Processi innovativi e contesti territoriali, *Il Mulino Studi e Ricerche*, Bologna.

Anderson S., Cavanagh J. (2000), Top 200. The Rise of Corporate Global Power, *Institute for Policy Studies*, Washington DC.

Arrow K. J. (1962), Economic Welfare and the Allocation of Resources of Inventing, in *National Bureau of Economic Research, The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton University Press.

Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, Relazione sull'attività svolta nel 2002, Prima Parte, La politica della concorrenza nell'economia italiana: profili generali e linee di intervento, pp. 6-13, 30 Aprile 2003.

Banca d'Italia, Relazione annuale (2004), 31 maggio 2005, Roma.

Banca d'Italia, Considerazioni Finali del Governatore (2004), 31 maggio 2005, Roma.

Banca d'Italia, Relazione annuale (2005), 31 maggio 2006, Roma.

Banca d'Italia, Considerazioni Finali del Governatore (2005), 31 maggio 2006, Roma.

Becattini G. (a cura di) (1984), Modelli locali di sviluppo, *Il Mulino*, Bologna,

Becattini G. (1989), Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico, in *Stato e Mercato*.

Becattini (2004), Luoghi, Translocali, Benessere: Idee per un mondo migliore, in *Sistemi locali, trans-locali e transnazionali*, Università di Urbino, Facoltà di Economia, Lezione Magistrale per il conferimento della laurea Honoris Causa, *Arti Grafiche Editoriali*, Urbino.

Beck U. (1999), Che cos'è la globalizzazione: rischi e prospettive della società planetaria, *Carocci*, Roma.

Berger, M. Piore (1980), Dualism and Discontinuity in Industrial Societies, *Cambridge University Press*, Cambridge, (Mass.).

Blanchard Olivier (2005), Comments on " Contrasting Europe's Decline: do product market help? by Riccardo Faini et al., Paper presented at a Conference in Lecce, Italy (2005).

Brusco S. (1991), La genesi dell'idea di distretto industriale, in Pyke F., Becattini G, Sengenberger W. (a cura di), *Distretti industriali e Cooperazione fra imprese in Italia Studi & Informazioni*, Rivista trimestrale sul governo dell'economia, Banca Toscana, Quaderni 34, Supplemento al n. 1, 3/1991.

Caffè (1970), *Economia senza profeti*, Roma.

Cavedon R. (2005), Didattica della globalizzazione, in Cavedon et al. (2005), Didattica delle discipline economiche, Aracne Editore, Roma.

Commissione della Comunità Europea, Libro Verde (2001), Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese, Bruxelles.

Corò G., Rullani E (a cura di, 1998), Percorsi locali di globalizzazione, Competenze e auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord-Est, Franco Angeli, Milano.

Corò G., Chiaravesio M., Volpe M. (2004), Nuovi indicatori dei processi di globalizzazione dei sistemi produttivi, in La governance della globalizzazione produttiva, L'osservatorio Formez, Roma.

Corò G., Volpe M (2004), Nuove forme di integrazione internazionale della produzione: un'analisi economico-industriale per le filiere del made in Italy, in La governance della globalizzazione produttiva, L'osservatorio Formez, Roma.

Costi R., Messori M. (2005), Per lo sviluppo. Un capitalismo senza rendite e con capitale, Il Mulino Studi e Ricerche, Bologna.

De Cecco M. (2004), Il Declino della grande impresa, in Toniolo G., Visco I. (a cura di), Il declino dell'Italia, Bruno Mondadori, Milano.

Dong X. Y., Dow G. (1993), Monitoring Costs in Chinese Agricultural Teams, Journal of Political Economy.

Einaudi L. (1944), Lezioni di politica sociale, Torino (1975)

Faini R., Haskel J., Barba Navaretti G., Scarpa C., Wey C. (2004), Contrasting Europe's Decline: do product market help?, Paper presented at a Conference in Lecce Italy (2005).

Ferretti M. (1982), Causalità ed econometria: una rassegna, Quaderni Sardi di Economia, n. 4.

Fukuyama F. (2003), La fine della storia e l'ultimo uomo, Biblioteca Universale Rizzoli, Milano.

FutuRIS (2004), The French Research and Innovation System, Synthesis for a National Debate.

Gallino L. (2005), L'impresa irresponsabile, Einaudi, Torino.

Garlato G. (2002), Performances at System and at Industry Levels in Input-Output Analysis: Measurement and Comparison Problems, Rivista Internazionale di Scienza Economiche e Commerciali (RISEC), n. 3, September.

Garofoli G. (2006), Sviluppo endogeno e globalizzazione, Economia Marche, Aprile.

Giavazzi F. (2005), Lobby d'Italia, Biblioteca Universale Rizzoli, Milano.

Gobbo F., Pozzi C. (2005) Liberalizzazione e politica industriale, Economia e Politica Industriale, n. 2.

Graziani A. (1969), Lo sviluppo di un'economia aperta, Napoli, ESI.

Harrison B (1999), Agile e snella, come cambia l'impresa nell'era della flessibilità, Edizioni Lavoro, Roma.

Human Development Report (1999), Globalization with Human Face, United Nations Development Programme (UNDP).

Human Development Report (2001), Making New Technologies for Human Development United Nations Development Programme (UNDP).

Irti N. (1998), L'ordine giuridico del mercato, Libri del tempo Laterza, Roma-Bari.

Jensen M., Meckling W (1976), The Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure, Journal of Financial Economics, n. 3.

Libro Verde della Commissione della Comunità Economica Europea (2001), Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale dell'impresa, Bruxelles.

Lutz V. (1958), Il processo di sviluppo in un sistema economico dualistico, Moneta e Credito.

Marglin S. A. (1987), A che servono i Padroni? Origini e funzioni della gerarchia nella produzione capitalistica, in D. S. Landes (a cura di), A che servono i padroni? Le alternative storiche dell'industrializzazione, Bollati Boringhieri, Torino.

Marshall A. (1920), Principles of Economics, Macmillan and co. Ltd., London.

Mc Kinsey Global Institute (2002), Reaching high productivity growth in France and Germany, October 2002.

McNulty P. J.,(1968), Economic Theory and the Meaning of Competition, Quarterly Journal of Economics, n. 82, november.

Muchetti M. (2003), Licenziare i padroni?, Feltrinelli, Milano.

Naisbitt J. (1982), Megatrends, Ten New Directions Transforming Our Lives, Warner Book.

Nicoletti, G, Scarpetta S. (2003), regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence, OECD Economic Department Working Papers, N. 347.

Osterhammel-Petterson (2005), Storia della Globalizzazione, Il Mulino Universale Paperbacks, Bologna.

Paci M. (1973), Mercato del lavoro e classi sociali in Italia, Il Mulino, Bologna.

Parancandolo P., Sgarra G. (2006), Crescita e produttività: gli effetti economici della regolazione, Progetto Concorrenza di Confindustria, Centro Studi Confindustria.

Polany K. (1974), La grande trasformazione, Bollati Boringhieri, Milano.

Porter M. (1987), Il vantaggio competitivo, Edizioni di Comunità, Milano.

Putternam L. (1984), On Some Recent Explanations Why Capital Hires Labor. Economic Enquiry, n. 101.

Rajan R. G., Zingales L. (2004), Salvare il capitalismo dai capitalisti, Gli Struzzi Einaudi, Torino.

Reich S, (1998), What is globalization? Four Possible Answers, Kellogg Institute, Working Paper 261.

Riddle D. I. (1987), Service-Led Growth, Praeger, New York.

Roncaglia A. (2005), Il mito della mano invisibile, Laterza, Roma-Bari.

Ruggiu L. (1983), Genesi dello spazio economico, Guda Editori, Napoli.

Rullani E. (1998), Globalizzazione e nuovi sistemi di governance nei sistemi produttivi locali, in G. Corò-E. Rullani (a cura di), Percorsi locali di globalizzazione, Competenze e auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord-Est, Franco Angeli, Milano.

Rullani E., Micelli S. (2004), Economia della conoscenza e impresa-rete: un altro modo di vedere i processi di internazionalizzazione dell'economia italiana, in La governance della globalizzazione produttiva, L'osservatorio Formez, Roma.

Sabel C. F. (2004), Distretti in movimento, in La governance dell'globalizzazione produttiva, L'osservatorio Formez, Roma.

Santarelli E. (1988), Distretti multilocalizzati e innovazione nell'industria italiana, Economia Marche, n. 2.

Schumpeter A. J. (1965), Capitalism, Socialism and Democracy, London, Allen and Unwin.

Sforzi F. (1991), La genesi dell'idea di distretto industriale, in Pyke F., Beccatini G., Sengenberger W. (a cura di), Distretti industriali e Cooperazione fra imprese in Italia Studi & Informazioni, Rivista trimestrale sul governo dell'economia, Banca Toscana, Quaderni 34, Supplemento al n. 1, 3/1991.

Simon H. A. (1985), Causalità, razionalità. Organizzazione, Il Mulino, Bologna.

Sippelli (2005), La globalizzazione della produzione ed i suoi effetti sull'occupazione in Italia, Economia, Impresa e Mercati Finanziari, n. 1.

Harrison B (1999), Agile e snella, come cambia l'impresa nell'era della flessibilità, Edizioni Lavoro, Roma.

Stiglitz J. E. (2002), La globalizzazione ed i suoi oppositori, Giulio Einaudi Editore, Torino.

Tattara G, Corò G., Volpe M. (a cura di, 2006), Andarsene per continuare a crescere, La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva, Carocci Economia Roma.

Tolomelli C. (1992), Le politiche industriali regionali, esperienze, soggetti, modelli, Editrice CLUEB, Bologna.

Touraine A. (2000), Come liberarsi del liberismo, Il Saggiatore, Milano.

Trezza B. (1993), Origine e sviluppo delle teorie economiche, CISU Editore.

Triglia C. (2005), Sviluppo Locale, Un progetto per l'Italia, Edizioni Laterza, II edizione, Bari.

Weitzman M., Kruese D. (1990), Profit Sharing and Productivity, in A. Blinder (ed.), Paying for Productivity, Washington,, D. C. , The Brooking Institution.