

## RIPOSIZIONAMENTO COMPETITIVO E PRODUTTIVITÀ. PROCESSI DI AGGIUSTAMENTO DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA IN EMILIA-ROMAGNA

di Francesco Cossentino\*

Le interpretazioni delle difficoltà competitive dell'economia italiana, spesso sotto il nome di declino, sono negli ultimi anni state attribuite alle elevate diseconomie, alla specializzazione nei settori definiti tradizionali – considerati poco dinamici nel commercio mondiale –, alla bassa incidenza delle spese in ricerca e sviluppo e bassi livelli di internazionalizzazione produttiva. Queste, assieme ad un focus eccessivo posto sulla necessità della crescita dimensionale delle aziende, ad esempio per la Banca d'Italia, sarebbero state le principali cause della debole crescita della produttività. Secondo questo articolo, tuttavia, assumere la produttività e quindi la riduzione dei costi può essere utile, e non sempre, per la singola impresa, ma non per l'economia nel suo complesso. Ad essere ancora più rilevanti sono la produttività di sistema, le relazioni fra imprese (specie fra servizi e industria): è sulla base di questi elementi, e sempre tenendo conto di una domanda interna stagnante, nonché del crollo degli investimenti nel Mezzogiorno, che si possono meglio comprendere i mutamenti nella capacità di attivare le risorse di lavoro e quindi le condizioni reali della ricchezza e le dinamiche dello sviluppo.

In recent years the causes of competitive difficulties of the Italian economy have been attributed to high diseconomies, to specialization in so-called traditional sector – allegedly insufficiently dynamic in world trade –, to low incidence of expenditure in research and development, and to low levels of internationalisation of production. These, together with an excessive emphasis on the need for growth in size of firm, as claimed by the Bank of Italy, are supposed to be the main causes of weak productivity growth.

However, according to this article, although productivity and lower costs can be sometimes useful factors at the individual firm level, they are not so for the economy as a whole. More relevant factors are relationships among firms (esp. among manufacturing and services) and productivity of the system. Taking them into account, together with stagnant domestic demand and the collapse of investment in the South of Italy, will help us understand the changes in the ability to activate labour resources and consequently the actual conditions of wealth and the dynamics of the development.

### 1. PREMESSA

Nella seconda metà degli anni Novanta il rallentamento nel tasso di crescita della produttività è stato interpretato come un segnale forte delle difficoltà dell'industria italiana ad affrontare le sfide poste dall'accelerazione della competizione sui mercati globalizzati.

Nel dibattito italiano questo rallentamento della dinamica della produttività è stato letto come un segnale di un più generale declino dell'industria manifatturiera. In particolare, le elevate diseconomie, una specializzazione nei settori definiti tradizionali – considerati

---

Francesco Cossentino, dirigente Regione Emilia-Romagna, Direzione generale Attività Produttive, Commercio e Turismo.

\* Ringrazio Daniele Pivetti per il paziente lavoro di elaborazione dei dati, Andrea Ginzburg e Giovanni Solinas per commenti e suggerimenti, Gilberto Seravalli per osservazioni critiche, Silvano Bertini e Giuseppe Nobile per la loro attenta lettura nelle precedenti stesure, esonerandoli da ogni responsabilità.

poco dinamici nel commercio mondiale –, una bassa incidenza delle spese in ricerca e sviluppo e bassi livelli di internazionalizzazione produttiva sarebbero state le principali cause della debole crescita della produttività<sup>1</sup>. E alle ridotte dimensioni di impresa sono state attribuite le difficoltà strutturali di questo ristagno. Secondo questa interpretazione, l'aumento di produttività e la concorrenza di prezzo sarebbero il volano dello sviluppo economico, poiché la riduzione dei costi e quindi dei prezzi indurrebbero un aumento della domanda<sup>2</sup>.

Da un lato, queste interpretazioni allontanavano lo sguardo, o quanto meno lo rendevano opaco, sulla dinamica della domanda interna. In particolare, sull'impatto che il persistere di una lunga fase di stagnazione dei consumi e degli investimenti ha esercitato nelle diverse aree territoriali del paese, soprattutto nel Mezzogiorno<sup>3</sup>. Dall'altro, in termini di *policy*, le stesse interpretazioni finivano per riproporre la crescita dimensionale come la *one best way* per affrontare le nuove sfide dalla competizione, rimuovendo di fatto, come ha ricordato Coltorti (2006), la crisi delle imprese di grandi dimensioni. In altri termini, venivano riproposte vecchie ricette, non dissimili da quelle della svalutazione della moneta (riduzioni del cuneo fiscale, difesa dei campioni nazionali e incentivi) (Cipolletta, 2007). In un paese caratterizzato da un numero straordinariamente elevato di imprese piccole e piccolissime, con potenzialità di crescita da valorizzare e una domanda (potenziale ed effettiva) di servizi e di interventi di accompagnamento che possono essere utilmente promossi e offerti (Brancati, 2007), è stato di fatto ancora una volta negato il ruolo delle politiche industriali.

Al di là delle iniezioni di sfiducia che il dibattito sul declino abbia potuto creare nella realtà produttiva e occupazionale del nostro paese, un interrogativo che inevitabilmente si pone è quanto l'avere assegnato alla produttività del lavoro (e quindi alla competitività di prezzo) il ruolo trainante dello sviluppo abbia falsato le analisi e le osservazioni dei cambiamenti che hanno modificato concorrenza e mercati, tecnologie e imprese. Le tesi avanzate in questo senso non hanno permesso di cogliere i processi di ristrutturazione degli ultimi dieci anni, il riposizionamento competitivo dei sistemi territoriali di piccola e media

<sup>1</sup> A livello ufficiale il termine declino appare in modo esplicito nelle Considerazioni finali del 31 maggio 2003 della Banca d'Italia svolte dal governatore Antonio Fazio. In particolare alle pp. 15 e 16 il governatore afferma: «Dalla metà degli anni Novanta è iniziato un declino della competitività che ha riportato la partecipazione italiana agli scambi mondiali al livello raggiunto alla metà degli anni Sessanta. A prezzi costanti, la quota di mercato è diminuita dal 4,5% nel 1995 al 3,6% nel 2002. La perdita è diffusa in tutti i mercati. La composizione delle esportazioni le rende vulnerabili all'andamento dei prezzi di offerta, necessariamente legati ai costi di produzione. È scarsa la presenza delle nostre merci nei settori tecnologicamente avanzati; è elevata in quelli dove i prodotti si affermano per il gusto e la qualità della lavorazione».

<sup>2</sup> Fazio (anni vari); Ciocca (2003); Faini (2004); Faini, Gagliarducci (2005); Faini, Sapir (2005); Rapporto ICE (2003-2004), Onida (2004). Fra questi autori, più controversa è la posizione di Faini che nell'articolo *Fu vero declino? L'Italia negli anni '90* è molto cauto. In particolare egli sembra prendere le distanze dai fautori della tesi che attribuisce al modello di specializzazione le difficoltà strutturali della nostra economia (2004, pp. 59-60). E nelle sue conclusioni afferma: «il conclamato declino dell'economia italiana negli anni Novanta non è tale o – quanto meno – dovrebbe essere profondamente ridimensionato. Gli indicatori comunemente utilizzati per documentare questo fenomeno – la crescita aggregata, la dinamica delle quote di esportazioni mondiali – sono spesso fuorvianti, nella misura in cui o non tengono conto degli andamenti demografici, oppure riflettono altri fattori largamente ciclici, quali le fluttuazioni dei tassi di cambio e del prezzo del petrolio» (ivi, p. 76). Successivamente, nell'articolo firmato insieme a Sapir e in quello con Gagliarducci, si afferma invece che il vero punto debole dell'economia italiana sembra essere il suo modello di specializzazione a livello internazionale. Per quanto riguarda le posizioni di Onida si rimanda a Tattara (2005).

<sup>3</sup> In queste interpretazioni, il ruolo del Mezzogiorno rimane quasi sempre sullo sfondo, ad eccezione di Faini (2004), il quale evidenzia che la questione meridionale dovrebbe essere centrale in ogni analisi sul rallentamento della crescita italiana (p. 70).

impresa su produzione di più alto valore e il ragguistamento avvenuto all'interno dei distretti industriali (Solinas, 2006).

Il lavoro è organizzato in due parti: nella prima, si pone a confronto produttività, esportazioni e investimenti per ripartizione geografica e si farà esplicito riferimento all'Emilia-Romagna, poiché in questa regione, di piccole e medie imprese, il contrasto fra produttività stagnante e crescita delle esportazioni è assai netto. Nella seconda parte, l'analisi si sposta su scala nazionale e sulla base delle Tavole Input-Output si analizzano, mediante i coefficienti di attivazione dell'occupazione, i mutamenti nelle relazioni intersettoriali, e gli effetti delle variazioni dell'impiego del lavoro diretto e indiretto sulla produttività diretta e la produttività di sistema al netto e al lordo delle importazioni.

## 2. L'ANDAMENTO DELLA PRODUTTIVITÀ E DEGLI INVESTIMENTI

Nell'industria in senso stretto la dinamica della produzione, misurata dal tasso di crescita del valore aggiunto a prezzi costanti, dalla seconda metà degli anni Novanta è iniziata a rallentare. Nel periodo 1995-2000 ha contribuito l'esaurimento degli effetti della svalutazione, e dopo il 2000 l'accentuarsi della contrazione della domanda interna. Il rallentamento della produzione unitamente ad una flessione del tasso di crescita delle unità di lavoro, meno accentuata rispetto a quanto sperimentato nella prima metà degli anni Novanta<sup>4</sup> hanno contribuito all'andamento stagnante della produttività del lavoro (TAB. 1).

Il rallentamento della dinamica della quantità di prodotto per occupato ha interessato tutte le ripartizioni geografiche, comprese le regioni più aperte al commercio internazionale; ma non ha compromesso la capacità di esportare dell'industria manifatturiera italiana. Nonostante il continuo apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro, il rapporto fra le esportazioni dei prodotti manufatti e il prodotto interno lordo, espresso a prezzi correnti, ha continuato a crescere. Nel 2004 con la ripresa del commercio mondiale, la propensione all'export ha registrato una netta accelerazione in tutte le ripartizioni territoriali. In particolare in quelle aree, come l'Emilia-Romagna e il Nord-Est, che più si caratterizzano per una organizzazione della produzione articolata in reti di piccole e medie imprese, come i distretti e le filiere (FIG. 1).

L'aumento del valore delle esportazioni, in presenza di una accesa concorrenza internazionale, sembra mostrare, come vedremo nella sezione successiva, una capacità dell'industria manifatturiera di riorientare la produzione verso beni meno sensibili alla variazione dei prezzi, evidenziando un processo innovativo che sfugge alla misurazione in termini di quantità di prodotto per occupato.

Nelle regioni più aperte al commercio internazionale, la propensione ad investire è risultata in crescita, contrariamente alle regioni del Sud e in parte del Centro, dove gli investimenti fissi lordi a partire dagli anni Novanta hanno mostrato una marcata e prolungata flessione (FIG. 2).

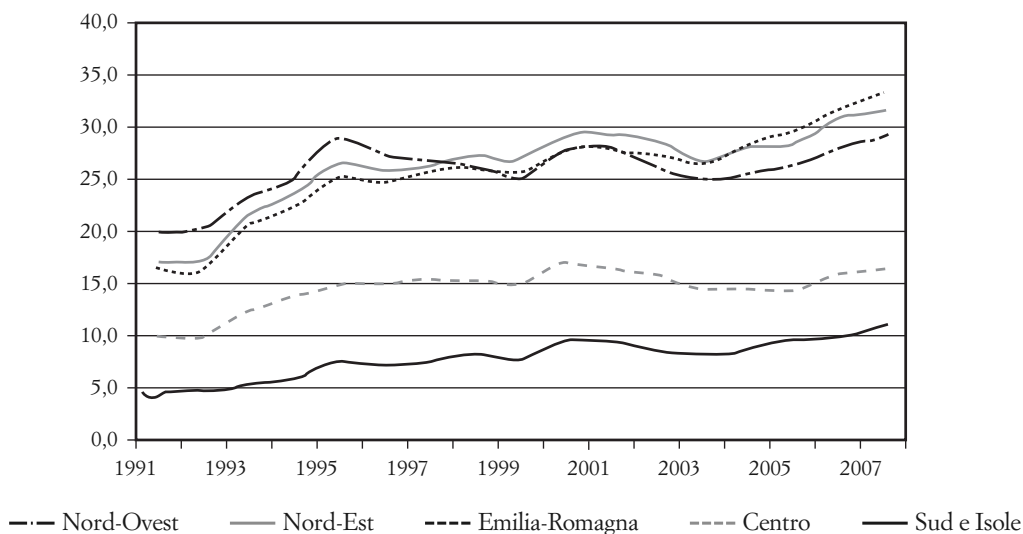
<sup>4</sup> Benché le unità di lavoro stimate dalla contabilità nazionale dovrebbero teoricamente tener conto del lavoro sommerso e/o nei primi anni dell'attuale decennio si è assistito a un "miracolo dell'occupazione" (con una conseguente flessione della produttività del lavoro), per effetto statistico dei dati sull'occupazione, rilevate dalle indagini sulle forze di lavoro, indotto dal generoso bonus fiscale che ha incentivato il processo di emersione nel biennio 2002-03 e dalla regolarizzazione degli immigrati nel settembre del 2002, registrata solo nel 2003-04 dall'anagrafe e successivamente dall'ISTAT. La dinamica occupazionale è tornata già dalla metà del 2004 sostanzialmente piatta e negativa nel corso del 2005, ridimensionando "il miracolo occupazionale" e la flessione della produttività (Sestito, 2006, p. 64).

Tabella 1. Le componenti della produttività nell'industria in senso stretto in Emilia-Romagna e in Italia tra il 1980 e il 2006 (Var. % medie annue, a prezzi costanti)

	1980-90	1990-95	1996-00	2001-06	2005-06
<i>Emilia-Romagna</i>					
Valore aggiunto	2,4	1,9	0,9	0,1	3,3
Unità di lavoro	0,0	-2,1	0,4	0,1	2,8
Produttività	2,3	3,9	0,5	0,0	0,5
<i>Italia nord-occidentale</i>					
Valore aggiunto	2,0	0,9	0,1	-0,7	2,4
Unità di lavoro	-1,5	-2,8	-0,8	-0,4	0,8
Produttività	3,5	3,7	0,9	-0,3	1,6
<i>Italia nord-orientale</i>					
Valore aggiunto	2,8	2,5	0,8	-0,1	3,3
Unità di lavoro	0,0	-1,5	0,3	-0,1	1,7
Produttività	2,7	4,0	0,5	0,0	1,6
<i>Italia centrale</i>					
Valore aggiunto	1,8	1,4	0,9	-1,0	1,9
Unità di lavoro	-1,2	-1,5	-0,3	-0,4	1,8
Produttività	3,1	2,9	1,2	-0,7	0,2
<i>Italia meridionale</i>					
Valore aggiunto	2,5	1,9	0,8	-1,2	2,0
Unità di lavoro	-1,4	-1,7	-0,1	-0,2	1,1
Produttività	3,9	3,6	0,9	-1,0	0,9
<i>Italia</i>					
Valore aggiunto	2,2	1,6	0,5	-0,7	2,5
Unità di lavoro	-1,1	-2,0	-0,3	-0,7	1,3
Produttività	3,3	3,6	0,8	0,0	1,2

Fonte: ISTAT, Conti economici territoriali; nostre elaborazioni.

Figura 1. La propensione all'export in Emilia-Romagna e nelle ripartizioni territoriali dal 1991 al 2007

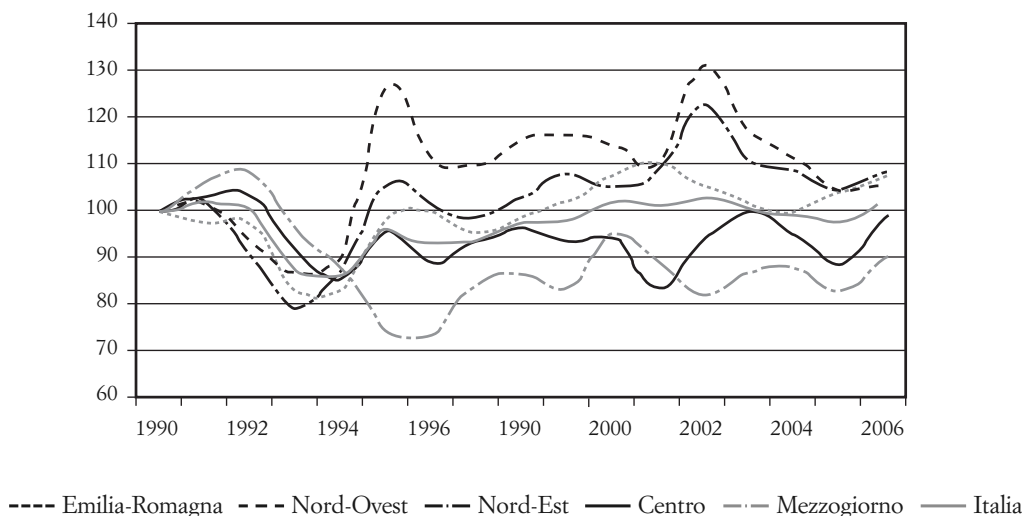


Fonte: ISTAT, numero indice 1991 = 100.

Nel periodo 1996-2005, le indagini condotte da Mediobanca-Unioncamere mostrano che nelle regioni del Nord-Ovest, del Nord-Est, della fascia adriatica, e di alcune province della Toscana, il tasso di investimento (rapporto tra nuovi immobilizzi e consistenze a fine esercizio) nelle medie imprese non solo ha raggiunto livelli elevati (9,8%), ma si è posto in linea con la media, dello stesso periodo, delle multinazionali europee (escluse le italiane e le energetiche). La spesa complessiva nel periodo preso in esame rappresenta il 75% della consistenza degli immobilizzi lordi a fine 2005<sup>5</sup>.

In generale, i nuovi investimenti hanno avuto una prevalente origine dal bisogno di qualificare, più che di razionalizzare i processi (Unioncamere-Mediobanca, 1996-2005). La capacità di affermarsi del Made in Italy sui mercati internazionali si fonda sull'innalzamento del livello qualitativo, prestazionale e tecnologico dei prodotti e trova un preciso riscontro nella strategia di investimento in beni strumentali più sofisticati (Gross-Pietro, 2006).

Figura 2. La propensione ad investire nell'industria manifatturiera in Emilia-Romagna e nelle ripartizioni territoriali tra il 1980 ed il 2006 (numeri indice 1980 = 100)



Fonte: ISTAT, nostre ricostruzioni su conti economici territoriali.

Nell'industria manifatturiera italiana, le imprese che hanno saputo cogliere le opportunità della dinamica della domanda mondiale sono quelle che hanno maggiormente investito. I risultati che emergono dall'indagine campionaria sui Conti economici delle imprese condotta dall'ISTAT, in particolare dal confronto fra le imprese esportatrici e non esportatrici, mostrano un dato significativo (TAB. 2): nel biennio 2002-03, proprio in corrispon-

<sup>5</sup> Inoltre, nello stesso periodo (1996-2005) l'indagine UCIMU (2006) rileva una sensibile accelerazione nel ricambio del parco macchine e dei sistemi di produzione dell'industria italiana. Gli investimenti in nuovi macchinari si concentrano nelle regioni del Nord e risultano particolarmente dinamici in Emilia-Romagna e nel Triveneto.

denza della fase più acuta della stagnazione dell'economia italiana, gli investimenti per addetto nelle imprese esportatrici del settore manifatturiero risultavano quasi il doppio rispetto alle imprese non esportatrici (9 contro il 4,6%) e tale differenza è continuata a mantenersi nel triennio successivo. La produttività media, misurata dal valore aggiunto per addetto, nelle imprese esportatrici si è attestata, nel periodo 2002-03, su un livello superiore di circa il 60% rispetto alle imprese non esportatrici, registrando, nel periodo 2004-06, un ulteriore incremento in tutte le classi dimensionali, quando a partire dal 2004 il commercio mondiale iniziava a crescere a ritmi più sostenuti.

Il confronto della produttività fra imprese export e no export ha il limite di considerare l'impresa come se fosse isolata. Esso non tiene conto del basso grado di integrazione verticale dell'industria manifatturiera<sup>6</sup> e del contributo indiretto delle imprese che operano sul mercato delle lavorazioni di fase. Se si considerano solo i prodotti manifatturieri che entrano come input intermedi, in percentuale degli impieghi finali (33%) si nota quanto essi siano significativamente più elevati rispetto alla media dei paesi industrializzati (24%)<sup>7</sup>. L'estensione internazionale dei mercati di fase, a monte e a valle della produzione, per i diversi componenti di prodotto e di servizio e per le diverse fasi di lavorazione (Havik, Mc Morrow, 2006), ha contribuito ulteriormente a modificare il mercato dei prodotti intermedi. E, come vedremo successivamente, a ridefinire le relazioni fra le imprese e l'ammontare di lavoro diretto e indiretto per produrre un'unità di output finale, che entra sotto forma di merci e servizi acquistati nel mercato della subfornitura.

Tabella 2. Produttività e costo del lavoro, investimenti e profitti delle imprese esportatrici e non esportatrici dell'industria manifatturiera italiana (valori in migliaia di euro)

	Valore aggiunto per addetto		Costo del lavoro per dipendente		Retribuzione lorda per dipendente		Investimenti per addetto		Quota profitti su valore aggiunto	
	Export	No export	Export	No export	Export	No export	Export	No export	Export	No export
<i>Media 2002-2003</i>										
1-9	34,5	23,2	22,2	19,5	16,6	14,3	6,1	3,9	34,0	15,8
10-19	38,3	30,5	24,1	21,8	17,9	16,2	5,9	4,0	36,8	27,9
20-49	45,5	37,2	28,9	25,5	20,9	18,7	7,4	5,2	35,3	30,8
50-249	52,5	48,6	33,9	32,0	24,2	22,9	9,4	7,4	35,1	33,6
250 e oltre	59,0	64,1	39,8	38,9	28,1	27,7	10,8	10,5	33,4	40,2
Totale	50,9	31,6	33,8	24,7	24,1	18,0	9,0	4,8	34,5	26,4
<i>Media 2004-2006</i>										
1-9	35,4	23,8	25,4	20,5	18,5	15,1	5,7	3,4	28,8	22,2
10-19	44,5	32,8	28,1	24,2	20,3	17,7	5,6	3,7	37,0	31,6
20-49	49,1	40,8	32,4	29,0	23,0	20,6	6,3	4,3	34,0	31,8
50-249	57,6	52,6	37,6	35,5	26,5	25,0	8,4	6,4	34,7	35,4
250 e oltre	68,3	66,2	44,2	42,2	30,8	29,4	11,7	12,2	35,2	36,4
Totale	56,8	33,4	37,6	27,0	26,5	19,4	8,7	4,4	34,7	30,4

Fonte: ISTAT, conti economici delle imprese.

<sup>6</sup> Ancora nei primi anni Settanta esso risultava sensibilmente inferiore a quello di Francia, Germania e Gran Bretagna e la tendenza alla de-verticalizzazione è continuata negli anni successivi ad essere più marcata nel nostro paese, evidenziando un netto aumento dell'incidenza dei costi dei servizi industriali e non industriali acquistati da terzi sulla produzione (Arrighetti, 1999).

<sup>7</sup> Il confronto è stato condotto sulla base delle Tavole Input-Output, fra l'Italia (1995) (nostre elaborazioni) e una media dei paesi maggiormente industrializzati, elaborata dall'OECD, delle Tavole dei seguenti paesi: Italia: 1992, Germania, Francia, e Regno Unito:1995, Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti: 1997.

### 3. IL RIPOSIZIONAMENTO COMPETITIVO

Se la dinamica della produttività e le perdite di quote di mercato delle esportazioni italiane sono state indicate come le principali cause di perdita di competitività dell'industria manifatturiera italiana, come si spiega questo fenomeno con la tenuta dei margini di profitto e la riduzione dei fallimenti e delle sofferenze bancarie, che sembrano invece evidenziare una capacità di tenuta dell'industria manifatturiera italiana, nonostante la concorrenza dei paesi asiatici, e in particolare della Cina? (Modiano, 2007; Quintieri, 2007).

L'enfasi sulla quantità di prodotto per occupato, o per ora lavorata, sembra aver distolto l'attenzione dalle modalità con le quali i processi di specializzazione o di rispecializzazione hanno contribuito a modificare il valore della produzione e quindi i fenomeni di *upgrading*<sup>8</sup> (Lanza, Stanca, 2007).

A livello di impresa, il trend crescente dei ricavi medi per azienda (FIG. 3), unitamente alla minore incidenza del valore aggiunto sul fatturato, sembrano evidenziare una strategia di riposizionamento competitivo basato sul decentramento delle lavorazioni a più basso valore aggiunto nei paesi con minore costo del lavoro e un maggior ricorso ai servizi con un conseguente riorientamento delle strategie verso prodotti innovativi, capaci quindi di contenere la pressione concorrenziale sui fattori di prezzo (Osservatorio Assolombarda-Bocconi, 2006)<sup>9</sup>.

L'aumento dei ricavi medi, in presenza di una persistente stagnazione della domanda interna e di una crescita della propensione a esportare, sembra essere stato indotto da un aumento dei valori medi unitari delle esportazioni<sup>10</sup>. Una dinamica dei prezzi all'esportazione superiore a quella dei prezzi alla produzione dei manufatti segnala infatti un aumento della profittabilità delle esportazioni, indotta da una strategia di riposizionamento competitivo su fattori non di prezzo, basata sulla qualità e l'innovazione dei prodotti (qualità, design, prodotti su misura, assistenza alla clientela)<sup>11</sup>. Tale strategia accomuna i paesi maggiormente industrializzati nel fronteggiare la competizione dei paesi emergenti e fa leva sulla qualità e l'innovazione tecnologica<sup>12</sup>.

<sup>8</sup> Un interrogativo che si pone è «se il tanto citato calo della produttività in Italia non possa in realtà essere semplicemente il frutto di un errato calcolo dei deflatori. Quello che sembra essere successo è sì che produciamo meno pezzi, ma produciamo pezzi che incorporano un valore intrinseco più elevato perché maggiore è la qualità dei beni prodotti» (Lanza, Stanca, 2007, p. 8).

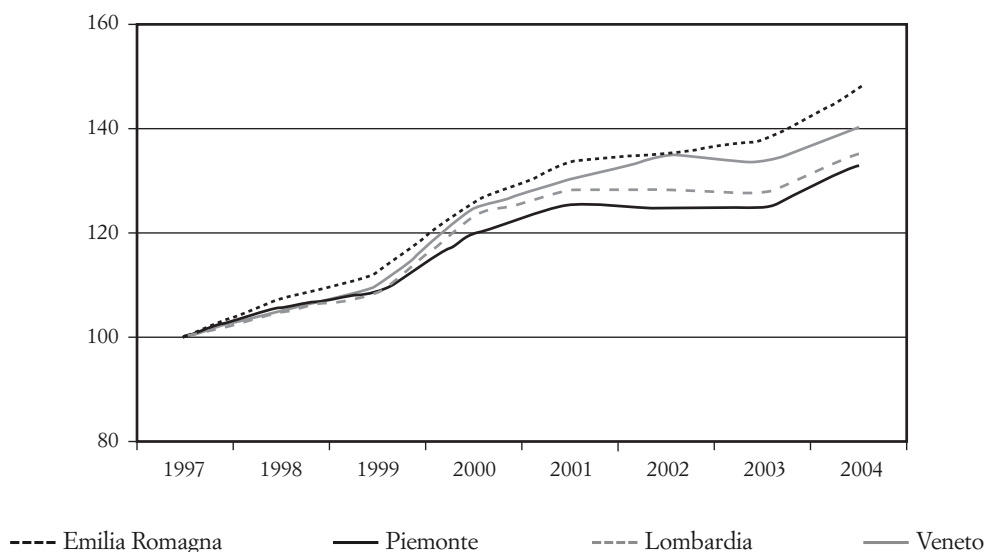
<sup>9</sup> La ricerca condotta dall'Osservatorio Assolombarda-Bocconi si basa su campioni di imprese, con un numero di imprese compreso tra i 20 e i 499 addetti, riferiti a singole regioni.

<sup>10</sup> A partire dal luglio 2003 l'ISTAT ha avviato la diffusione della nuova serie mensile degli indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio con l'estero. Sulle innovazioni metodologiche si veda Atinori (2004, p. 133).

<sup>11</sup> Karl Aiginger, definisce la qualità di un bene come una o più caratteristiche aggiuntive per le quali gli acquirenti esprimono la volontà di pagare un prezzo più alto. E individua tre principali indicatori di qualità: *il valore unitario delle esportazioni* (UV: Unit Value) le cui variazioni possono riflettere cambiamenti nella qualità, spostamenti verso segmenti di prodotto più elevati, e altre caratteristiche che innalzano il valore dei prodotti (componenti di servizio, design, pubblicità); *la quota di esportazioni in settori sensibili alla qualità* (RQE: Revealed Quality, elasticità) per misurare se i settori verso cui si esporta siano più sensibili alla qualità o al prezzo. Questo indicatore definisce la competizione di qualità come una caratteristica intrinseca di un'industria ed esprime il miglioramento della qualità inter-industriale. I paesi con un'ampia quota di industrie con un alto RQE sono quelli che hanno abbandonato i mercati dominati dalla concorrenza di prezzo; *la quota delle esportazioni nel segmento di mercato ad alto prezzo* (PPS: Position in Price Segment) per classificare ciascuna industria sulla base dei segmenti di alta, media e bassa qualità, ed esprime i miglioramenti di qualità intra-industriale.

<sup>12</sup> Ricorda Coltorti che occorre fare attenzione ai *benchmarks* che si scelgono. Valga l'esempio dell'indicatore di competitività preferito dalla Banca centrale europea (ECB, 2006 p. 73), pari al rapporto tra i prezzi dei *competitors* e quelli dei singoli paesi europei esportatori. In questo caso lo spostamento di un paese europeo su beni di qualità e prezzo più elevati fa diminuire tale indicatore e quindi viene paradossalmente visto in negativo. Paiono essere chiari i limiti di una visione dell'export focalizzata sulle "quantità" anziché sui "valori" in un mondo nuovo nel quale i paesi maturi fronteggiano quelli emergenti esasperando la qualità e l'innovazione tecnologica.

Figura 3. L'andamento dei ricavi medi delle imprese in alcune regioni (numero indice 1997 = 100)



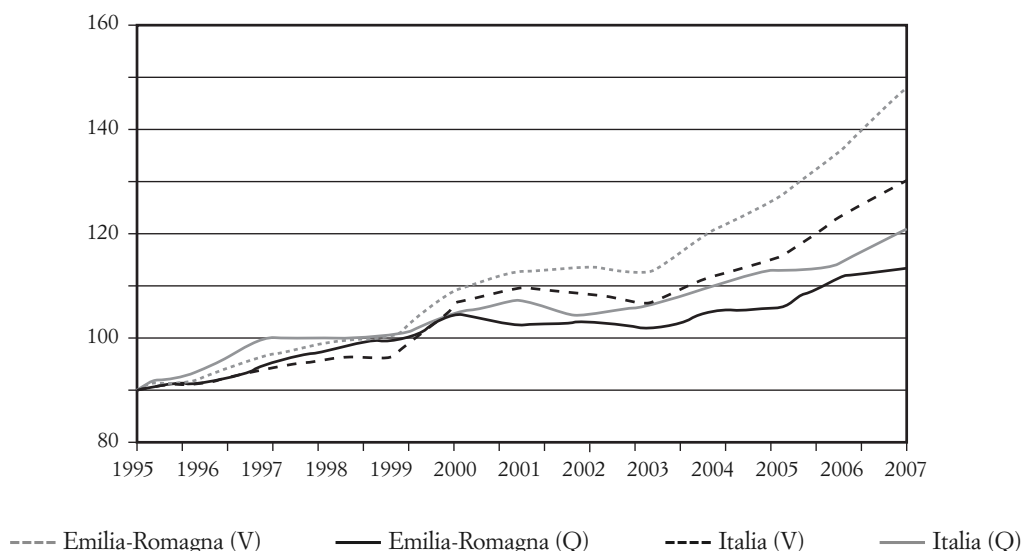
Fonte: Università Bocconi e Osservatorio Assolombarda.

La concorrenza sui prezzi, cui molti osservatori si sono attenuti nelle loro analisi, ha distolto l'attenzione su come, ormai da tempo, la qualità abbia assunto un notevole rilievo quale fattore di competitività. L'integrazione e l'ampliamento dei mercati hanno significativamente contribuito a modificare le scelte di consumo fra una ampia gamma dei prodotti, contribuendo a rendere la domanda più differenziata e più sensibile agli aspetti legati alla qualità dei prodotti.

La scomposizione delle esportazioni, in valore e in quantità vendute, mostra come la crescita sia da attribuire all'aumento del valore delle merci vendute all'estero (FIG. 4). L'aumento dei valori medi unitari ha interessato soprattutto i settori che mostrano un elevato grado di esposizione alla concorrenza diretta dei paesi a basso costo (De Nardis, Traù, 2005). La possibilità di differenziare verticalmente i prodotti all'interno di uno stesso settore merceologico ha consentito una strategia di impresa mirata allo spostamento della produzione verso segmenti di prodotto ad alta qualità e quindi alto prezzo. Questa strategia è stata particolarmente incisiva in Emilia-Romagna. L'aumento dei valori dell'export, nettamente superiori alla media dell'industria manifatturiera italiana, non le ha impedito di guadagnare quote di mercato nei propri settori di specializzazione (TAB. 3). L'aumento del prezzo medio delle esportazioni ha interessato sia i cosiddetti settori tradizionali (ceramica e abbigliamento), comunemente ritenuti più sensibili alla competitività di prezzo, e quindi soggetti agli effetti di spiazzamento dei *competitors* dei paesi emergenti, sia i diversi comparti del settore meccanico che hanno ampliato la gamma dei prodotti offerti in relazione alla diversificazione dei mercati di sbocco (Ginzburg, Bigarelli, 2008).



Figura 4. L'andamento delle esportazioni dell'Emilia-Romagna e dell'Italia in quantità e in valore (numero indice 1995 = 100)



Fonte: ISTAT, Coeweb.

Tabella 3. La specializzazione dell'export in Emilia-Romagna

	1997	2007
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	36,6	40,6
Macchine, apparecchi meccanici, elettrodomestici	18,3	20,7
Articoli abbigliamento	13,4	19,3
Autoveicoli	12,2	16,1
Alimentari e bevande	15,8	15,7
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	16,6	15,4

Fonte: rapporto ICE 2007.

Nel paniere dei beni esportati è aumentata l'incidenza dei prodotti di qualità. A questo mutamento nella composizione dei beni esportati hanno contribuito: un orientamento strategico verso prodotti a più elevato valore aggiunto (*upgrading*), sfruttando o creando ex novo nicchie di mercato meno vulnerabili alla concorrenza sui prezzi e agendo su leve competitive quali il design, l'innovazione, la personalizzazione dei prodotti ecc.; un processo di selezione che ha colpito le imprese con scarsa propensione ad innovare, soprattutto di piccolissima dimensione, che operano su fasi di lavorazioni standardizzate, che hanno risentito della pressione competitiva indotta dal decentramento internazionale (Calza, De Panizza Rossetti, Rapporto ICE, 2007).

Le innovazioni di prodotto sono state dunque un fattore determinante sia per rafforzare la presenza sui mercati esteri sia per la creazione di nuovi mercati di sbocco (Quin-

tieri, 2006)<sup>13</sup>. Pur in presenza di un euro rivalutato rispetto al dollaro, due fattori hanno contribuito ad aumentare il valore delle merci esportate sui mercati esteri:

- il consolidamento del potere di mercato di cui le imprese italiane godono all'estero e in particolare la qualità dei prodotti immagine del Made in Italy
- l'aumento dei consumi nei paesi emergenti quali mercati di sbocco delle merci italiane e della domanda di beni strumentali indotta dall'espansione industriale di questi paesi.

Agendo su queste leve, a fronte di una domanda interna debole, le imprese italiane e in particolare quelle dell'Emilia-Romagna, hanno sfruttato la fase favorevole del ciclo economico mondiale e la straordinaria crescita dei mercati emergenti, e hanno recuperato, mediante l'aumento dei prezzi esteri, la contrazione dei margini di profitto sperimentata sul mercato domestico.

#### 4. INTERDIPENDENZE PRODUTTIVE: PRODUTTIVITÀ DIRETTA E DI SISTEMA

Nelle interpretazioni sulle cause del ristagno dell'economia italiana, l'aver assunto la produttività come una variabile esogena non ha consentito di cogliere il ruolo della domanda estera nel trainare gli investimenti nelle regioni più aperte al commercio internazionale e in particolare nei sistemi territoriali di piccola e media impresa. E gli effetti di tali investimenti sulle innovazioni di prodotto e (di processo), che hanno contribuito ulteriormente a modificare le relazioni fra le imprese e le interdipendenze produttive<sup>14</sup>.

La chiave di lettura che affida alla produttività e quindi alla riduzione dei costi e dei prezzi un aumento della domanda può essere valida per il successo di una singola impresa (sempre che il suo prodotto incontri il gusto dei consumatori), ma quel che vale per la singola azienda non è detto che valga per l'economia nel suo complesso. In un sistema nel quale tutti i settori sono collegati da relazioni fra acquisti e vendite, una contrazione simultanea di tutti i costi avrebbe in ogni caso un effetto recessivo, poiché la contrazione della domanda interaziendale si verificherebbe sempre prima che la diminuzione dei prezzi possa indurre una domanda da parte dei consumatori finali (Maione, 2001).

La quantità di prodotto per occupato ha il limite di non tener conto delle innovazioni di prodotto. Tali innovazioni, come abbiamo visto, sono state prevalentemente condotte mediante un processo di differenziazione verticale dei prodotti, appartenenti allo stesso

<sup>13</sup> Nell'indagine condotta dalla Fondazione Manlio Masi, su un campione nazionale di 3.290 imprese di cui il 74,4% esportatrici, si evidenzia che circa la metà (46%) effettua innovazioni di prodotto. Le imprese innovatrici che non esportano (14%) sono poche, viceversa ben 1/3 delle non innovatrici non esporta affatto. Le innovazioni sembrano perciò essere un fattore determinante per la presenza dei mercati esteri, indipendentemente dalle dimensioni aziendali. Inoltre, non solo le imprese esportatrici fatturano più delle altre, ma quelle che innovano i propri prodotti devono una quota maggiore del loro fatturato alle vendite all'estero. Queste evidenze sono molto significative. Innovare i prodotti ed esportare, in altri termini, non solo ha un effetto moltiplicativo sul fatturato complessivo, ma determina un sostanziale aumento del successo sui mercati esteri.

<sup>14</sup> La contrapposizione fra piccola e media impresa è stata fuorviante nelle analisi delle forme di internazionalizzazione, di commercializzazione e di ricerca e sviluppo. Così come è stato fuorviante presupporre una omogeneità di prodotto nel confronto della produttività tra imprese che appartengono allo stesso settore e di diversa classe dimensionale. Le analisi che hanno riproposto la contrapposizione fra piccola e grande impresa, hanno rimosso l'idea, sostenuta dalle ricerche avviate negli anni Settanta da Brusco e Becattini, che «sia per valutare il livello tecnologico delle piccole imprese sia per capire la logica del decentramento e le implicazioni di questo sulla produttività del lavoro [fosse] necessario compiere un'attenta analisi delle lavorazioni che nelle piccole imprese vengono compiute e che verso le piccole imprese vengono decentrate e quindi porre al centro dell'analisi i rapporti fra imprese. Tale rimozione ha rappresentato una vera e propria regressione concettuale e quindi un ostacolo alla percezione di una organizzazione territoriale della produzione in movimento» (Ginzburg, 2005).

settore merceologico. Ciò ha dato luogo a complessi riaggiustamenti nelle relazioni inter-settoriali, come conseguenza sia dello spostamento della produzione verso segmenti ad alta qualità che del decentramento di fasi di lavorazioni più standardizzate nei paesi a basso costo.

Sulla base delle Tavole Input-Output è possibile mostrare come sia cambiato, tra il 1995 e il 2004, il grado di interdipendenza di ciascun settore rispetto agli altri settori economici, utilizzando i moltiplicatori dell'occupazione ottenuti dall'inversa di Leontief<sup>15</sup>. Le prime due colonne della TAB. 4 riportano, per i 43 settori dell'economia italiana, il rapporto fra i coefficienti diretti e totali dell'occupazione, che misura il grado di autonomia della singola industria, o viceversa il grado di interdipendenza settoriale che si attiva nella produzione di una unità di output. Quanto più tale rapporto si avvicina all'unità, tanto più il settore di riferimento è indipendente dagli altri settori e quindi più ridotti sono gli effetti di attivazione nella produzione indiretta.

Emergono in particolare due risultati che confermano per l'economia italiana un processo di ridefinizione della struttura settoriale.

In primo luogo, si osserva tra il 1995 e il 2004 una diminuzione del grado di indipendenza in quasi tutti settori dell'economia italiana, con il conseguente aumento dei legami di interdipendenza settoriale delle singole industrie rispetto agli altri settori dell'economia. L'evoluzione del rapporto tra il fabbisogno diretto e il fabbisogno complessivo di unità di lavoro (diretto e indiretto) denota una generale tendenza alla sostituzione del lavoro diretto con l'impiego di lavoro indiretto il quale entra sotto forma di merci e servizi nel processo di produzione<sup>16</sup> (cfr. TAB. 4).

In secondo luogo, si osserva come i settori manifatturieri attivino mediamente (0,37) più relazioni con gli altri settori rispetto a quanto non avvenga per l'agricoltura (0,87) e i servizi (0,62). Da ciò si desume una considerazione ovvia, che tuttavia non è sempre data per scontata: nell'economia italiana gli effetti di attivazione totale dell'occupazione sono maggiori laddove è più diffusa la presenza dell'industria manifatturiera. In altri termini, dove è più diffusa l'industria manifatturiera più fitte sono le relazioni di interdipendenza settoriali che si generano a monte e a valle della produzione manifatturiera per un dato incremento di domanda finale di prodotti manifatturieri. Tale fenomeno, ormai rilevato da tempo (Momigliano, Siniscalco, 1986), ha interessato quasi tutti i settori nell'industria manifatturiera.

Il grado di indipendenza nel settore dei servizi, sebbene presenti una dinamica decrescente, rimane anche nel 2004 piuttosto elevato. In altri termini, i servizi sono più indipendenti rispetto al settore manifatturiero e gli effetti indotti dall'aumento della domanda di servizi si esplicano prevalentemente nell'attivazione di lavoro indiretto all'interno del settore stesso.

<sup>15</sup> Le analisi delle interdipendenze sono state condotte utilizzando le matrici simmetriche branca per branca con tecnologia di branca del 1995 e del 2000 recentemente distribuite da ISTAT. Per quanto riguarda il 2004 è stata derivata una matrice simmetrica a partire dalle tavole delle risorse e degli impieghi per l'anno corrispondente, secondo la metodologia indicata da Mantegazza e Pascarella (2006). La struttura settoriale considerata per l'economia italiana si basa su 43 settori produttivi.

<sup>16</sup> I coefficienti di attivazione della produzione delle matrici sono stati calcolati a prezzi correnti e quindi il confronto temporale fra gli indici del grado di dipendenza potrebbe riflettere un mutamento nei prezzi relativi fra i settori. Per tale motivo il confronto non è stato condotto sulle variazioni percentuali, ma fra i valori puntuali dei 43 settori negli anni presi in esame (2004, 2000 e 1995).

Tabella 4. La proporzione di lavoro diretto e indiretto della Tavola Input-Output dell'economia italiana tra il 1995 ed il 2004

Settori		Rapp. tra l'attivazione indiretta e totale nei principali macrosettori							
		Rapp. tra attivazione diretta e totale		Agricoltura e pesca		Industria manifatturiera		Servizi	
		1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004
s1	Agricoltura, caccia e silvicoltura	0,904	0,885	0,000	0,000	0,035	0,035	0,054	0,072
s2	Pesca, piscicoltura e servizi connessi	0,811	0,851	0,034	0,015	0,066	0,050	0,078	0,076
	<i>Agricoltura</i>	0,858	0,868	0,017	0,007	0,050	0,043	0,066	0,074
s3	Estrazione di minerali energetici	0,566	0,352	0,026	0,020	0,096	0,144	0,273	0,434
s4	Estrazione di minerali non energetici	0,537	0,448	0,023	0,016	0,147	0,165	0,261	0,338
	<i>Industria estrattiva</i>	0,551	0,400	0,025	0,018	0,121	0,155	0,267	0,386
s5	Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	0,228	0,230	0,528	0,443	0,055	0,067	0,173	0,241
s6	Industrie tessili	0,546	0,476	0,124	0,071	0,103	0,125	0,201	0,298
s7	Confezioni di articoli di abbigliamento	0,541	0,493	0,049	0,032	0,203	0,179	0,188	0,273
s8	Industrie conciarie, prodotti in cuoio, pelle e similari	0,463	0,450	0,118	0,078	0,156	0,149	0,247	0,305
s9	Industria del legno e dei prodotti in legno	0,657	0,592	0,057	0,056	0,088	0,096	0,182	0,238
s10	Carta stampa ed editoria	0,466	0,417	0,053	0,029	0,115	0,111	0,330	0,406
s11	Coke, raffinerie di petrolio	0,189	0,118	0,034	0,025	0,131	0,182	0,428	0,487
s12	Prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	0,336	0,300	0,075	0,050	0,191	0,167	0,355	0,442
s13	Gomma e materie plastiche	0,381	0,368	0,059	0,035	0,222	0,198	0,304	0,367
s14	Lavorazione di minerali non metalliferi	0,495	0,453	0,025	0,018	0,129	0,119	0,276	0,341
s15	Metallurgia	0,281	0,282	0,035	0,021	0,272	0,241	0,363	0,404
s16	Prodotti in metallo	0,539	0,524	0,026	0,017	0,156	0,148	0,253	0,285
s17	Macchine ed apparecchi meccanici	0,368	0,349	0,029	0,019	0,275	0,263	0,300	0,342
s18	Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	0,196	0,226	0,035	0,022	0,352	0,263	0,387	0,458
s19	Apparecchi elettrici, radiotelevisivi e comunicazioni	0,449	0,410	0,036	0,019	0,187	0,184	0,299	0,358
s20	Apparecchi medicali, strumenti ottici e di orologi	0,501	0,462	0,024	0,018	0,185	0,185	0,267	0,314
s21	Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,304	0,248	0,030	0,020	0,319	0,309	0,317	0,394
s22	Altri mezzi di trasporto	0,398	0,343	0,026	0,017	0,254	0,257	0,297	0,357
s23	Altre industrie manifatturiere	0,411	0,373	0,036	0,028	0,275	0,264	0,256	0,313
	<i>Industria manifatturiera</i>	0,408	0,374	0,074	0,054	0,193	0,184	0,285	0,349
s24	Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	0,467	0,328	0,019	0,018	0,134	0,167	0,257	0,373
s25	Costruzioni	0,550	0,558	0,018	0,012	0,185	0,164	0,234	0,255
s26	Commercio, riparazione autoveicoli e carburante	0,535	0,477	0,031	0,021	0,119	0,123	0,289	0,354

(segue)

Tabella 4 (*seguito*)

Settori	Rapp. tra l'attivazione indiretta e totale nei principali macrosettori							
	Rapp. tra attivazione diretta e totale		Agricoltura e pesca		Industria manifatturiera		Servizi	
	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004
s27 Commercio all'ingrosso, intermediari del commercio	0,462	0,473	0,081	0,044	0,112	0,102	0,318	0,354
s28 Commercio al dettaglio, riparazione di beni personali e per la casa	0,735	0,641	0,043	0,037	0,066	0,080	0,138	0,221
s29 Alberghi e ristoranti	0,591	0,582	0,180	0,139	0,089	0,091	0,125	0,171
s30 Trasporti terrestri e mediante condotta	0,635	0,601	0,019	0,013	0,092	0,091	0,231	0,273
s31 Trasporti marittimi, aerei e attività ausiliarie	0,370	0,387	0,058	0,033	0,150	0,123	0,371	0,414
s32 Poste e telecomunicazioni	0,586	0,456	0,015	0,013	0,094	0,109	0,228	0,353
s33 Intermediazione monetaria e finanziaria	0,719	0,559	0,006	0,007	0,024	0,040	0,237	0,373
s34 Assicurazioni e fondi pensione	0,286	0,257	0,010	0,007	0,036	0,037	0,650	0,681
s35 Attività ausiliarie dell'intermediazione finanziaria	0,800	0,746	0,009	0,007	0,027	0,030	0,149	0,203
s36 Attività immobiliari e noleggio	0,426	0,345	0,044	0,037	0,082	0,087	0,345	0,455
s37 Informatica, ricerca e attività connesse	0,641	0,631	0,016	0,011	0,079	0,074	0,238	0,262
s38 Attività dei servizi alle imprese	0,747	0,750	0,014	0,010	0,056	0,053	0,159	0,163
s39 Servizi generali della pubblica amministrazione	0,784	0,778	0,008	0,005	0,047	0,044	0,140	0,153
s40 Istruzione	0,959	0,956	0,004	0,001	0,004	0,005	0,029	0,034
s41 Sanità e assistenza sociale	0,799	0,781	0,024	0,020	0,051	0,056	0,113	0,130
s42 Altri servizi pubblici, sociali e personali	0,757	0,707	0,015	0,011	0,054	0,060	0,157	0,202
s43 Attività svolte da famiglie e convivenze	1,000	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<i>Servizi</i>	0,657	0,618	0,032	0,023	0,066	0,067	0,218	0,266
<i>Servizi distributivi (1)</i>	0,554	0,506	0,041	0,027	0,106	0,105	0,263	0,328
<i>Servizi alle imprese (2)</i>	0,639	0,589	0,011	0,008	0,044	0,047	0,287	0,336
<i>Servizi pubblici e personali (3)</i>	0,825	0,806	0,013	0,009	0,039	0,041	0,110	0,130
Totale settori	0,545	0,504	0,049	0,035	0,128	0,126	0,244	0,302

Nota: (1): s26, s27, s28, s30, s31, s32; (2): s33, s34, s35, s37, s38; (3): s39, s40, s41, s42.

Fonte: ISTAT, nostre elaborazioni su Tavole Input-Output.

Il grado di indipendenza settoriale, sebbene abbia evidenziato un processo di ridefinizione dei legami intersettoriali che hanno interessato in misura diversa le varie componenti dell'economia italiana, è un indicatore che non fornisce indicazioni inerenti l'integrazione fra i diversi sub-sistemi dell'economia (Caselli, Pastrello, 1984; Bonifati, 2005), cioè di quanti e quali merci o servizi entrano come beni intermedi nella produzione di una unità di output dell'industria manifatturiera.

A tal fine, considerando una partizione della tavola delle interdipendenze dell'economia italiana in tre sub-sistemi – agricoltura, industria manifatturiera e servizi –, è possibile

evidenziare per ciascuno dei 43 settori l'attivazione di lavoro indiretto all'interno del singolo sub-sistema. Conseguentemente è possibile fare emergere i cambiamenti nelle proporzioni di lavoro diretto e indiretto che entrano sotto forma di merci e servizi nel processo di produzione.

Come si può notare dalla TAB. 5, nel decennio 1995-2004 l'industria manifatturiera per la produzione di una unità di output ha ridotto il lavoro indiretto in altri settori manifatturieri ed ha aumentato quello nel settore dei servizi. Al livello disaggregato, questo fenomeno risulta particolarmente marcato nelle industrie dell'abbigliamento, nell'industria del cuoio, pelli e similari, nella fabbricazione della carta, stampa ed editoria, nella fabbricazione degli articoli in gomma, nella lavorazione di minerali non metalliferi, nella fabbricazione di elaboratori e sistemi informatici e nella fabbricazione di autoveicoli e mezzi di trasporto.

In altri termini, l'aumento dell'interdipendenza dell'industria manifatturiera si è esplicato in una maggiore integrazione con il settore dei servizi, e in particolare con i servizi commerciali e di trasporto, ed ha ulteriormente rafforzato i legami con i servizi alle imprese e i servizi di informatica, nonché con l'attività di ricerca.

Tabella 5. Gli input di lavoro di servizi che entrano come mezzi di produzione nel macro-settore dell'industria manifatturiera nel 1995 e nel 2004 (composizione %)

	2004	1995
Commercio di autoveicoli, loro riparazione e manutenzione; vendita al dettaglio di carburante	2,8	3,8
Commercio all'ingrosso esclusi autoveicoli; intermediari del commercio	16,1	16,3
Commercio al dettaglio, esclusi autoveicoli; riparazione di beni personali e per la casa	9,2	12,9
Alberghi e ristoranti	5,2	4,9
Trasporti terrestri e mediante condotta	12,2	14,1
Trasporti marittimi, aerei e attività ausiliarie dei trasporti	4,2	3,3
Poste e telecomunicazioni	2,3	3,0
Intermediazione monetaria e finanziaria escluse le assicurazioni e i fondi pensione	4,1	4,5
Assicurazioni e fondi pensione escluse le assicurazioni sociali obbligatorie	0,1	0,2
Attività ausiliarie dell'intermediazione finanziaria	1,6	1,4
Attività immobiliari e noleggio di macchine e attrezzature	0,8	0,8
Informatica, ricerca e attività connesse	6,5	5,1
Attività dei servizi alle imprese	26,0	21,2
Servizi generali della pubblica amministrazione e assicurazione sociale obbligatoria	0,2	0,3
Istruzione	1,7	1,2
Sanità e assistenza sociale	0,2	0,4
Altri servizi pubblici, sociali e personali	6,8	6,7
Attività svolte da famiglie e convivenze	0,0	0,0
Servizi	100,0	100,0

Fonte: ISTAT, nostre elaborazioni su Tavole Input-Output.

L'analisi dei coefficienti di attivazione dell'occupazione mostra ancora una volta che lo sviluppo dei servizi non potrebbe manifestarsi né essere colto indipendentemente da rapporto di interdipendenza con il settore dei beni<sup>17</sup>. I servizi hanno avuto un ruolo come di veicolo di innovazione (Bonifati, 2002) e hanno contribuito al miglioramento della qualità.

La produzione di merci si è progressivamente arricchita di servizi soprattutto in quelle aree territoriali come i distretti dove più marcato è stato il riorientamento verso produzioni "su misura"<sup>18</sup> (Cipolletta, 2007). Su prodotti quindi concepiti e fatti in modo industriale, ma adattati al cliente con una cura di natura quasi artigianale. Basti pensare, in Emilia-Romagna, alle macchine utensili, studiate per clienti specifici, a quelle per l'imballaggio che sono spesso sistemi unici per determinati prodotti, alla moda e all'arredamento, alla ceramica dove dominano i marchi, che sono un fenomeno di personalizzazione del prodotto, al disegno industriale e alla ingegnerizzazione di componenti sofisticate che vengono progettate ed eseguite assieme al cliente finale. Nelle realtà distrettuali si sono ulteriormente modificate le configurazioni delle relazioni fra unità produttive. La formazione di gruppi d'impresa, e più in generale l'aumento delle partecipazioni in altre imprese, hanno rappresentato, non solo un ulteriore tentativo di conciliare alcuni vantaggi di flessibilità della piccola impresa con la necessità di superare alcune strettoie imposte dalla ridotta dimensione aziendale (Brioschi, Cainelli, 2001; Bigarelli, Ginzburg, 2004; Bertini, Bardi, 2005), ma anche per migliorare la qualità delle relazioni con i fornitori, utilizzatori o clienti finali. Soprattutto come conseguenza della più ampia gamma di attività di produzione e in particolare di servizi alle imprese (ricerca e sviluppo, design, brand, reti distributive, assistenza ai clienti, progettazione, logistica, ecc.) che hanno assunto un peso rilevante nella formazione della catena del valore e contribuito all'aumento del valore del prodotto finale. E quindi a quella forma di riposizionamento competitivo che è stata definita di *functional upgrading* (Kaplinsky, Morris, Gereffi, 1999).

Restringere l'attenzione alla produttività del lavoro senza tenere conto del lavoro indiretto che entra nel processo di produzione sotto forma di merci e servizi rischia di essere riduttivo nella lettura dei cambiamenti. La produttività del lavoro in un'industria, espressa dal rapporto di una misura di output e una misura di occupazione, è un indicatore parziale che non riflette i cambiamenti nell'ammontare di lavoro di sistema che viene diretta-

<sup>17</sup> Lo sviluppo dei servizi che entrano come mezzi di produzione nell'industria manifatturiera non poteva essere previsto dalle teorie che assegnano alla produttività il ruolo trainante della crescita e alla "stagnazione tecnologica nella produzione di servizi" l'origine della "malattia dei costi", e quindi ripropongono la distinzione fra lavoro "produttivo" e "improduttivo". Uno sviluppo dei servizi alle imprese che oggi costituisce peraltro una rilevante novità nella nuova fase della globalizzazione, caratterizzata dall'estensione dei mercati di fase e da una rilevante dinamica del commercio intra-industriale di servizi (Havik, Mc Morrow, 2006; Banca d'Italia, 2006). Le stesse analisi che hanno tentato di qualificare le caratteristiche della domanda per migliorare la comprensione dell'espansione dell'occupazione in un settore assai eterogeneo come quello dei servizi ha indotto la ricerca a considerare l'aggregazione e/o classificazione funzionale. I diversi tentativi di riclassificazione, per quanti sforzi si siano fatti per renderli coerenti rispetto agli utilizzatori, hanno tuttavia il limite di considerare le diverse attività di servizi e manifatturiere come se fossero tra loro indipendenti nella creazione dell'output, dell'occupazione e della produttività, e come pure delle conoscenze e delle innovazioni che si attivano (Andersen, Corley, 2003) e quindi di non tenere conto delle interdipendenze nella formazione della catena del valore del prodotto finale (Schettkat, Yocari, 2003).

<sup>18</sup> In Italia l'occupazione nel comparto dei servizi alle imprese, in valore assoluto, è aumentata dal 1991 al 2001 di oltre un milione di addetti e in particolare nelle regioni dove è più diffusa la produzione manifatturiera. Nello stesso periodo in Emilia-Romagna gli addetti nel comparto dei servizi alle imprese sono passati da circa 220.000 a 320.000. L'occupazione è continuata a crescere anche nella fase più acuta della stagnazione, raggiungendo nel 2004 quasi 340.000 addetti e si è concentrata nelle aree di Bologna, Modena e Reggio Emilia.

mente e indirettamente attivato per produrre una unità di output finale dell'industria in questione (Gupta, Steedman, 1971).

Il confronto basato sulla produttività diretta e di sistema, al lordo e al netto delle importazioni, mostra come nel periodo 1995-2000 sia cambiato l'impiego del lavoro per unità di output (TAB. 6)<sup>19</sup>. Nel 2000, l'impiego di lavoro diretto si è ridotto, rispetto al 1995, in 40 dei 43 settori presi in esame. La produttività diretta è aumentata in 37 settori più velocemente della produttività di sistema. Ed è risultata particolarmente elevata in alcuni settori, quali il coke, raffinerie, petrolio, la fabbricazione di autoveicoli e altri mezzi di trasporto, l'industria del legno e prodotti in legno, le confezioni e abbigliamento, la lavorazione di minerali non metalliferi, la fabbricazione di apparecchi elettrici, radiotelevisivi, e di apparecchi meccanici.

La produttività di sistema mostra come i mutamenti nelle tecniche di lavorazione tendono a caratterizzarsi per una contrazione nell'impiego del lavoro diretto ed aumento relativo (o assoluto) del lavoro indiretto che si attiva in altri settori. La produttività di sistema tende a crescere più lentamente rispetto alla produttività diretta, poiché riflette le variazioni nell'uso totale del lavoro (diretto e indiretto).

Il confronto tra la produttività diretta e la produttività di sistema (al netto delle importazioni) mostra come, nel periodo considerato, l'industria manifatturiera abbia sperimentato un processo di riaggiustamento che ha comportato una riduzione del lavoro totale per un'unità di output, come conseguenza di una contrazione del lavoro diretto e di un minor ricorso al lavoro indiretto che entra sotto forma di input di merci acquistati sul mercato interno. Questo fenomeno ha caratterizzato quasi tutti i settori, ad eccezione delle industrie dove a una minore riduzione del lavoro diretto (alimentare, metallurgia) e in alcuni casi a una crescita (macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici) si è accompagnata una più marcata riduzione del lavoro indiretto attivato sul mercato interno, con una conseguente crescita della produttività di sistema al netto delle importazioni superiore alla produttività diretta.

Le variazioni della produttività di sistema al netto delle importazioni sembrano indicare che nell'industria manifatturiera italiana i processi di aggiustamento si siano caratterizzati per una aumento della produttività diretta e una razionalizzazione nel mercato interno degli input intermedi.

Tale tendenza risulta ancora più netta se si confronta la produttività di sistema al netto e al lordo delle importazioni. La produttività di sistema al lordo delle importazioni si riduce in modo generalizzato. L'aumento relativo e in taluni casi assoluto (come nel caso del settore dell'abbigliamento) dell'impiego del lavoro indiretto che entra sotto forma di merci importate tende a ridurre la produttività di sistema, evidenziando come la maggiore estensione del mercato degli input intermedi abbia penalizzato, come abbiamo visto in precedenza, le imprese soprattutto di piccola dimensione che operano su fasi di lavorazione standardizzate.

Il confronto fra la produttività di sistema al netto e al lordo delle importazioni dell'industria della fabbricazione delle macchine per ufficio ed elaboratori e di quella petrolifera, che riflette la dipendenza dalle risorse energetiche, mostra un netto peggioramento e quindi una scarsa capacità di attivare risorse di lavoro sul mercato interno.

<sup>19</sup> Poiché le tavole sono espresse a prezzi correnti, il periodo di osservazione è stato limitato solo al 1995-2000, per cercare di contenere gli effetti distorsivi della variazione dei prezzi che inevitabilmente comporterebbe l'analisi di un periodo più lungo.



Tabella 6. Lavoro diretto e di sistema, al netto e al lordo delle importazioni, attivato per 1 milione di euro di output (a prezzi correnti) dalle singole industrie e variazione della produttività diretta e di sistema

Settori	Lavoro diretto			Produttività	Al netto delle importazioni				Al lordo delle importazioni			
	1995		2000		Lavoro diretto e indiretto		Produttività	Lavoro diretto e indiretto		Produttività		
	1995	2000	1995		2000	1995		2000	1995	2000		
s1	38,5	31,5	1,221	0,1	0,1	1,212	0,1	0,1	1,210	1,210		
s2	28,7	29,4	0,976	0,0	0,0	1,009	0,0	0,0	1,007	1,007		
	33,6	30,5	1,099	0,0	0,0	1,110	0,0	0,0	1,108	1,108		
s3	2,5	1,6	1,569	0,0	0,0	0,945	0,0	0,0	0,859	0,859		
s4	10,5	7,3	1,446	18,7	14,4	1,292	20,9	16,6	1,262	1,262		
	6,5	4,4	1,508	9,3	7,2	1,118	10,5	8,3	1,061	1,061		
s5	5,9	4,9	1,203	27,7	21,9	1,261	34,0	27,0	1,257	1,257		
s6	9,5	7,4	1,287	19,0	15,1	1,261	26,4	21,8	1,213	1,213		
s7	15,1	10,9	1,385	26,3	19,7	1,334	31,8	25,6	1,244	1,244		
s8												
	9,8	7,7	1,277	22,5	17,9	1,260	29,8	25,0	1,193	1,193		
s9	14,3	10,6	1,352	24,8	19,6	1,265	31,3	25,4	1,232	1,232		
s10	7,6	6,1	1,235	16,3	14,0	1,163	22,1	19,1	1,157	1,157		
s11	1,3	0,8	1,531	4,3	2,8	1,521	7,4	7,2	1,031	1,031		
s12	4,0	3,2	1,261	10,4	8,7	1,192	18,2	16,0	1,137	1,137		
s13	7,1	6,4	1,102	14,3	12,9	1,108	21,2	19,1	1,112	1,112		
s14	9,1	7,1	1,290	17,9	14,9	1,204	21,5	18,2	1,178	1,178		
s15	3,8	3,8	1,003	12,0	11,1	1,089	18,7	17,8	1,052	1,052		
s16	11,1	9,3	1,186	19,8	16,9	1,170	24,6	21,2	1,161	1,161		
s17	7,5	6,1	1,219	17,7	14,8	1,194	22,8	19,5	1,168	1,168		
s18												
	3,9	4,1	0,958	9,4	7,2	1,317	20,9	18,5	1,134	1,134		
s19	8,4	6,6	1,279	16,2	13,1	1,238	23,1	19,6	1,178	1,178		
s20	10,8	8,6	1,251	17,5	14,1	1,240	23,8	20,1	1,184	1,184		
s21	6,2	4,3	1,446	16,3	13,0	1,256	23,4	19,8	1,181	1,181		
s22	8,7	6,0	1,456	18,7	13,7	1,365	25,5	20,2	1,263	1,263		
s23	10,5	7,8	1,350	20,7	16,7	1,235	27,3	22,7	1,206	1,206		
	8,1	6,4	1,267	17,5	164,1	1,246	23,9	20,2	1,173	1,173		
										(segue)		

(segue)

Tabella 6 (seguito)

Settori	Attivazione diretta			Attivazione di sistema					
	Lavoro diretto		Produttività	Al netto delle importazioni		Lavoro diretto e indiretto		Produttività	
	1995	2000		1995	2000	1995	2000	1995	2000
s24	4,2	2,6	1,624	8,2	6,6	10,4	9,2	1,240	1,121
s25	13,3	11,6	1,149	24,6	21,3	27,1	23,6	1,152	1,147
s26	13,0	10,1	1,287	22,7	19,7	24,9	21,9	1,156	1,138
s27									
s28	8,7	7,6	1,141	19,2	17,0	21,2	18,9	1,127	1,122
s29	21,3	16,4	1,295	28,2	23,6	29,5	25,0	1,196	1,180
s30	19,6	15,1	1,298	30,6	23,9	33,9	26,5	1,278	1,279
s31	13,4	10,8	1,244	20,7	17,6	22,8	19,9	1,175	1,146
s32	6,6	6,4	1,031	18,0	16,7	20,8	19,4	1,081	1,074
s33	11,6	6,7	1,732	18,0	13,0	20,3	15,5	1,381	1,309
s34	9,3	6,1	1,527	13,0	10,4	13,8	11,2	1,252	1,230
s35	5,4	3,5	1,535	17,8	15,5	18,9	16,7	1,148	1,132
s36	16,2	11,7	1,380	22,4	17,6	23,5	18,7	1,272	1,260
s37	1,4	1,1	1,252	3,1	2,6	3,4	3,0	1,163	1,139
s38	14,0	10,9	1,277	21,2	17,3	23,7	19,6	1,224	1,208
s39	15,7	14,1	1,113	23,2	20,6	25,0	22,2	1,127	1,126
s40	20,4	16,3	1,250	25,0	20,2	26,0	21,1	1,239	1,229
s41	31,4	24,7	1,269	33,4	26,6	33,6	26,8	1,254	1,252
s42	21,1	16,9	1,244	26,7	21,5	27,9	22,5	1,244	1,239
s43	17,6	14,5	1,219	25,8	22,1	27,6	23,9	1,166	1,155
	90,3	78,8	1,147	90,3	78,8	90,3	78,8	1,147	1,147
<i>Servizi</i>	18,7	15,1	1,291	25,5	21,4	27,1	22,9	1,202	1,187
<i>di cui servizi distributivi (1)</i>	12,4	9,6	1,288	21,1	17,9	23,3	20,1	1,186	1,162
<i>di cui servizi alle imprese (2)</i>	12,1	9,3	1,366	19,5	16,3	21,0	17,7	1,205	1,191
<i>di cui servizi pubblici e personali (3)</i>	22,6	18,1	1,246	27,7	22,6	28,8	23,6	1,226	1,219
<i>Totale settori</i>	13,9	11,3	1,3	18,9	15,6	22,5	19,0	1,209	1,165

Nota: (1): s26, s27, s28, s30, s31, s32; (2): s33, s34, s35, s37, s38; (3): s39, s40, s41, s42.

Fonte: ISTAT, nostre elaborazioni su Tavole Input-Output.

Invece la posizione in termini di produttività di sistema (al lordo delle importazioni) delle industrie, nelle quali il nostro paese è maggiormente specializzato (alimentari, abbigliamento, prodotti in cuoio, lavorazione dei minerali non metalliferi, autoveicoli e prodotti meccanici), mostra che nonostante l'aumento delle attività di decentramento si mantiene una capacità di attivazione sul mercato interno elevata e al di sopra della media manifatturiera.

Questa capacità di attivazione dell'occupazione, come abbiamo visto nelle pagine precedenti, si esplica nei servizi e in particolare nelle aree del paese dove è più diffusa la presenza dell'industria manifattura.

In conclusione, assumere la produttività del lavoro, e quindi la riduzione dei costi, può essere utile per la singola impresa, ma quando consideriamo l'economia nel suo complesso può rilevarsi quanto mai improprio. Sarebbe del tutto fuorviante basare una qualsiasi politica sulla base dell'uso del lavoro diretto. È la produttività di sistema e i suoi cambiamenti che sono rilevanti per comprendere come cambia la capacità di attivare le risorse di lavoro e quindi le dinamiche dello sviluppo e le reali condizioni di benessere.

## 5. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

Il dibattito sul declino si è caratterizzato per una chiave di lettura che ha invertito la sequenza domanda, investimenti, produttività. La produttività e la concorrenza di prezzo sono state assunte come il volano dello sviluppo economico, poiché si presume che la riduzione dei costi e quindi dei prezzi indurrebbe un aumento della domanda. Questa prospettiva non solo non ha consentito di cogliere il ruolo della domanda estera nel trainare gli investimenti nelle aree più aperte al commercio internazionale, ma ha contribuito a omettere il pesante crollo degli investimenti nelle regioni meridionali e i loro effetti sull'aumento del divario nella dinamica del prodotto pro capite.

Il limite dell'enfasi sulla quantità di prodotto per occupato è stato quello di non tenere conto delle innovazioni di prodotto, che hanno contribuito al riposizionamento competitivo su produzioni di qualità, meno sensibili alla concorrenza di prezzo, e al processo di riaggiustamento nelle relazioni fra le imprese e nelle interdipendenze produttive, indotto da una produzione di merci di maggiore qualità e più ricche di servizi e dal decentramento di fasi di lavorazione più standardizzate nei paesi a basso costo.

Inoltre, la riproposizione della dimensione aziendale come indice di livello tecnologico, e quindi la contrapposizione fra piccola e grande impresa, si è rivelata ancora una volta un ostacolo alla comprensione dei cambiamenti nella forme specifiche di organizzazione della produzione che caratterizzano i sistemi territoriali di piccola e media impresa del nostro paese.

Le interpretazioni che estendono la funzione di produzione dalla singola impresa a livello aggregato, se da un lato consentono di operare nell'ambito di uno schema di razionalità deterministica, dall'altro finiscono per creare un ambiente artificiale. Una semplificazione della realtà che non tiene conto delle interdipendenze produttive e rende il territorio privo di qualità e oscura la geografia, la storia nei processi di sedimentazione delle forme specifiche dell'organizzazione della produzione. Queste interpretazioni separano il processo di accumulazione dal processo di riproduzione e quindi negano la circolarità del processo di produzione.

Assumere la produttività e quindi la riduzione dei costi può essere utile, e non sempre,

per la singola impresa, ma non per l'economia nel suo complesso. È la produttività di sistema e i suoi cambiamenti che sono rilevanti per comprendere i mutamenti nella capacità di attivare le risorse di lavoro e quindi le condizioni reali della ricchezza e le dinamiche dello sviluppo.

Lo sviluppo non può essere infatti immaginato come il risultato dell'astinenza, ma come numerosi atti di creazione che si cumulano in un processo circolare di causazione. Un processo originato dalla presenza di rendimenti di scala crescenti: non intesi solo come effetti incrementali derivanti dall'aumento nella scala di produzione, ma nel senso ampio di vantaggi cumulativi, derivanti dallo sviluppo delle abilità e conoscenze specifiche, dalle opportunità per una più facile trasmissione di idee ed esperienze e dalle opportunità derivanti da una continua differenziazione nei processi produttivi.

L'obiettivo delle politiche è quello di ampliare la gamma delle opportunità che attivano occupazione e reddito. E la gamma di tali opportunità tanto più si amplia quanto più si amplia lo spazio cognitivo che definisce l'idea di "ricchezza", la quale consiste nell'intensità con cui si crede che alcuni oggetti siano ricchezza.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ANDERSEN B., CORLEY M. (2003), *The theoretical conceptual and empirical impact of the service economy. A critical review*, United Nations University, World Institute of Development Research, discussion paper, n. 2003/22
- AIGINGER K. (1998), *Europe's position in quality competition. Enterprise Papers n.4 European Commission Enterprise Directorate General Brussels*, [http://ec.europa.eu/enterprise/library/enterprise/papers/pdf/enterprise\\_paper\\_04\\_2001.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/library/enterprise/papers/pdf/enterprise_paper_04_2001.pdf)
- ARRIGHETTI A. (1999), *Integrazione verticale in Italia e in Europa: tendenze e ipotesi interpretative*, in F. Traù (a cura di), *La "questione dimensionale" nell'industria italiana*, il Mulino, Bologna.
- ATINORI P. (2004), *Riquadro la nuova serie degli indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio estero*, Rapporto ICE, 2003-2004.
- BANCA D'ITALIA (2006), *Bollettino economico*, n. 47.
- BECCATTINI G. (2004), *Per un capitalismo dal volto umano. Critica dell'economia politica*, Bollati Boringhieri, Torino.
- BERTINI S., BARDI A. (2005), *Dinamiche territoriali e nuova industria. Dai distretti alle filiere*, Maggioli, Rimini.
- BIGARELLI D., GINZBURG A. (2004), *I confini delle PMI. Ricerca promossa dall'API di Reggio Emilia*, <http://www.r-i.it/doc/IconfindellePMI1.pdf>
- BONIFATI G. (2002), *Produzione, investimenti e produttività. Rendimenti crescenti e cambiamento strutturale nell'industria manifatturiera americana (1960-1994)*, "Moneta e Credito", marzo, pp. 19-54.
- BONIFATI G. (2005), *Beni e servizi: un'analisi intersettoriale dell'economia americana*, "Economia & Lavoro", maggio-agosto.
- BRANCATI R. (a cura di) (2007), *Stato e imprese. Le politiche in Italia e in Emilia-Romagna*, Rapporto MET.
- BRIOSCHI F., CAINELLI G. (2001), *Diffusioni e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali*, Giuffrè, Milano.
- CALZA M. G., DE PANIZZA A., ROSSETTI S. (2006), *Dinamica dell'internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane nel periodo 2000-2004*, Rapporto ICE 2006.
- CASELLI G. P., PASTRELLO G. (1984), *L'integrazione industria-terziario in Italia tra il 1965 e il 1975. Un'analisi input-output mediante scomposizione dei coefficienti di attivazione*, "L'industria", 3.
- CIOCCA P. L. (2003), *L'economia Italiana: un problema di crescita*, in Banca d'Italia, *Bollettino Economico*, n. 41.
- CIPOLLETTA I. (2007), *Produzioni su misura*, in <http://www.businessonline.it/1/Economiae finanza/1555/Industria-crisi-risolta-produzione-su-misura.html>
- COLTORTI F. (2006), *Tra governatori e cardinali: ricette antiche per l'industria e nouvelle époque per le banche*, "Economia e Politica industriale", 2.

- CONFINDUSTRIA (2008), *Prima conferenza nazionale sui servizi tecnologici e innovativi*, Roma, 4 febbraio 2008, Atti del convegno, <http://conferenzanazionale.servizi.org>
- CRESTANELLO P. (1999), *L'industria veneta dell'abbigliamento: internazionalizzazione produttiva e imprese di subfornitura*, Franco Angeli, Milano.
- DE NARDIS S., TRAÜ F. (2005), *Il modello che non c'era. La specializzazione internazionale del lavoro*, Osservatorio nazionale per l'internazionalizzazione degli scambi, Fondazione Manlio Masi, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- ECB EUROPEAN CENTRAL BANK (2006), *Competitiveness and export performance of the Euro Area*, "ECB Monthly Bulletin", 7.
- FAINI R. (2004), *Fu vero declino? L'Italia negli anni '90*, in G. Toniolo, V. Visco, *Il declino economico dell'Italia*, Bruno Mondadori, Milano.
- FAINI R., GAGLIARDUCCI S. (2005), *Competitività e struttura dell'economia italiana. Una anatomia del declino*, in "Quaderno di Astrid su sviluppo o declino. Il contributo delle istituzioni alla competitività del paese", [http://www.astrid-online.it/Economia-e/ASTRID—S/2\\_Faini\\_Gagliarducci.pdf](http://www.astrid-online.it/Economia-e/ASTRID—S/2_Faini_Gagliarducci.pdf)
- FAINI R., SAPIR A. (2005), *Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*, in T. Boeri *et al.* (a cura di), *Oltre il declino*, il Mulino, Bologna.
- FAZIO A. (anni vari), *Relazione annuale*, Banca D'Italia.
- FORTIS M. (2006), *Commercio estero italiano: dalle "4A" 100 miliardi dollari di surplus*, Approfondimenti Statistici, Quaderno n. 7. Fondazione Edison, Milano.
- GEREFFI G. (1999), *International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain*, "Journal of International Economics", vol. 48, 1.
- GINZBURG A., BIGARELLI D. (2008), *Le nuove PMI. Strategie di riposizionamento competitivo, qualificazione e specializzazione del sistema produttivo reggiano*, Associazione piccole e medie imprese, Reggio Emilia.
- GINZBURG A. (2005), *Le porte del cambiamento. A proposito di alcune recenti interpretazioni sulle cause del ristagno dell'economia italiana*, "Economia & Lavoro", 2.
- GROSS PIETRO G. M. (2006), *Introduzione all'indagine UCIMU, Il parco macchine utensili e sistemi di produzione dell'industria italiana*, Bologna.
- GUPTA S., STEEDMAN I. (1971), *An input-output study of labour productivity in the British economy*, "Oxford Bulletin of Economics and Statistics".
- HAVIK K., MC MORROW K. (2006), *Global trade integration and outsourcing: How well is the EU coping with the new challenges?*, "European Economy Economic Papers", 259, [http://europa.eu.int/comm/economy\\_finance](http://europa.eu.int/comm/economy_finance)
- ICE (2006), *Rapporto sul commercio estero 2005-2006*.
- ISTAT (2001), *Censimento dell'industria e dei servizi 2001*.
- ISTAT (2007), *Il nuovo sistema Input-Output*.
- ISTAT (2008), *I conti economici regionali 2000-2005*.
- KAPLINSKY R., MORRIS M. (2001), *A handbook for value chain research*, prepared for the IDRC, <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf>
- LANZA A., STANCA L. (2007), *La crisi post-euro dell'industria italiana: problemi al motore o anche al contachilometri?*, "Imprese e Territorio: rivista di analisi economica", 2.
- MAIONE G. (2001), *Le merci intelligenti*, Mondadori, Milano.
- MANTEGAZZA S., PASCARELLA C. (2006), *Il nuovo approccio integrato ai conti nazionali: le tavole delle risorse e degli impieghi*, in ISTAT, *Atti del convegno "La revisione generale dei conti nazionali del 2005"*, Roma, 21-22 giugno.
- MEDIOBANCA, UNIONCAMERE (2007), *Le medie imprese industriali italiane 1996-2003*.
- MEDIOBANCA, UNIONCAMERE (2008), *Le medie imprese industriali italiane 1996-2005*.
- MODIANO P. (2007), *Le trasformazioni delle imprese italiane negli anni della crescita zero*, Lezione tenuta all'Università La Sapienza di Roma il 20 giugno, Roma.
- MOMIGLIANO F., SINISCALCO D. (1986), *Mutamenti nella struttura del sistema produttivo e integrazione tra industria e terziario*, in L. Pasinetti (a cura di), *Mutamenti strutturali del sistema produttivo. Integrazione tra industria e settore terziario*, il Mulino, Bologna.
- NARDOZZI G. (2004), *Miracolo e declino. L'Italia tra concorrenza e protezione*, Laterza, Roma-Bari.
- ONIDA F. (2004), *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, il Mulino, Bologna.
- OSSERVATORIO ASSOLOMBARDA-BOCCONI (2006), *La struttura e le performance reddituali e finanziarie delle imprese milanesi*, Milano.
- QUINTIERI B. (2007), *Declino o cambiamento? Il (ri)posizionamento dell'industria italiana sui mercati in-*

- ternazionali*, Lavoro preparato per il Convegno "Trasformazioni dell'industria italiana", ISAE, Roma, 14 giugno 2007.
- QUINTIERI B. (a cura di) (2006), *La sfida della qualità. Il futuro delle aziende italiane sui mercati internazionali*, Fondazione Manlio Masi.
- SCHETTKAT R., YOCARINI L. (2003), *The shift to service: A review of the literature*, IZA Discussion Paper, n. 964, <http://ftp.iza.org/dp964.pdf>
- SESTITO P. (2006), *Mercato del lavoro e capitale umano*, in R. Gallo, F. Silva (a cura di), *Le condizioni per crescere. Diagnosi e proposte per il sistema produttivo*, Il Sole 24 Ore, Milano.
- SOLINAS G. (2006), *Integrazione dei mercati e riaggiustamento nei distretti industriali*, "Sinergie", 69.
- TATTARA G. (2005), *Il diverso modo in cui le piccole imprese misurano il loro successo*, Studi sull'economia veneta, Dipartimento di Scienze economiche, Università Ca' Foscari di Venezia, n. /01/EV.
- UCIMU (2006), *Il parco macchine utensili e sistemi di produzione dell'industria italiana*, UCIMU, Bologna.
- WOLF A. M. (2005), *The service economy in OECD countries*, OECD STI Working Paper, n. 3.
- WTO (2007), *International Trade Statistics*.