

# COMPETITIVITA' INTERNAZIONALE DEI TERRITORI ITALIANI E *SMART SPECIALIZATION STRATEGY*. *IL CASO DELLA PROVINCIA BARLETTA-ANDRIA-TRANI.*

---

Emmanuele DALUIO 2.doc

## SOMMARIO

Il lavoro punta a evidenziare la capacità di presenza dei sistemi produttivi territoriali sui mercati internazionali, analizzandone la dinamica di specializzazione produttiva, attraverso il data base ISTAT-Coeweb 1991-2015.

A tal fine, si fa riferimento alla composizione delle esportazioni secondo il livello tecnologico delle produzioni della classificazione OCSE/EUROSTAT (alta tecnologia, medio-alta tecnologia, medio-bassa tecnologia, bassa tecnologia). Inoltre si fa riferimento alla tassonomia di Pavitt (settori dominati dai fornitori, ad alta intensità di scala, con fornitori specializzati, basati sulla scienza).

Il lavoro approfondisce anche l'emergere delle catene globali del valore, la cui importanza è oggi attestata dal fatto che oltre la metà del commercio internazionale di beni manifatturieri riguarda beni il cui processo produttivo è frammentato in varie parti del mondo.

Sulla base di questi presupposti di analisi empirica, valutati in riferimento alla teoria del commercio internazionale, con particolare riferimento ai vantaggi comparati e alle economie di scala, viene analizzato nel dettaglio il caso del sistema produttivo della provincia di Barletta-Andria-Trani, un sistema di tipo distrettuale, la cui esposizione sui mercati internazionali è ancora oggi legata al peso prevalente delle attività del tessile-abbigliamento-calzaturiero, in particolare di quelle calzaturiere.

Anche in riferimento alle politiche di *smart specialization strategy* dell'Unione europea, vengono delineate le linee d'intervento per la competitività internazionale della provincia di Barletta-Andria-Trani.

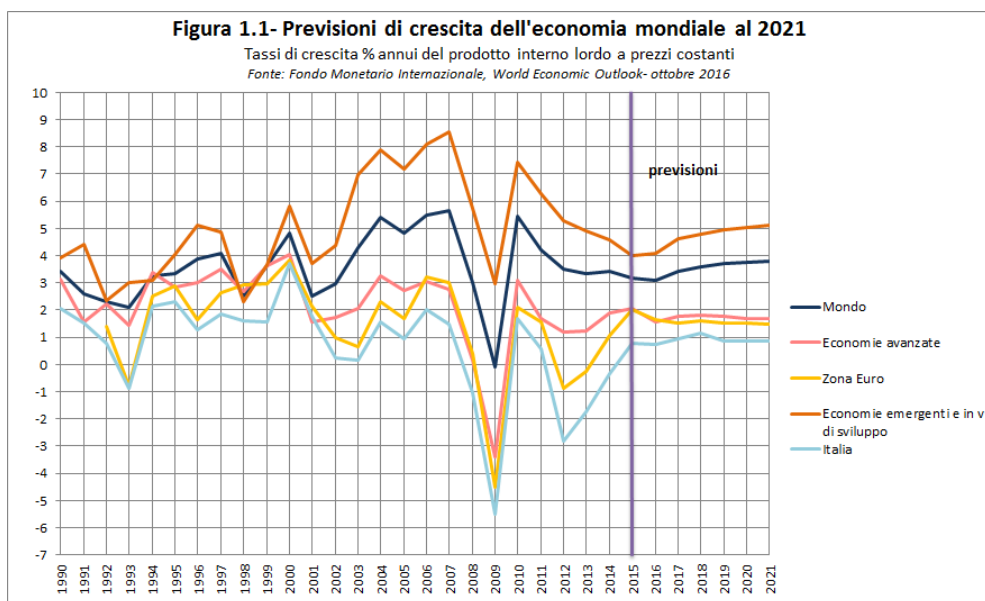
## Sommario

1. La lenta ripresa dell'economia mondiale e la perdita di competitività dell'Italia .....	3
1.1. La lenta ripresa dell'economia mondiale e degli scambi internazionali .....	3
1.2. Il consolidamento dell'ascesa delle economie emergenti e in via di sviluppo e la perdita di competitività dell'Italia .....	4
2. Le trasformazioni industriali dei territori italiani nel contesto della competizione internazionale .....	7
2.1. Introduzione .....	7
2.2. L'industrializzazione del Nord-Ovest e il miracolo italiano degli anni '50-'60 .....	7
2.3. La ristrutturazione industriale degli anni '70-'80 e l'industrializzazione diffusa .....	10
2.4. La globalizzazione degli anni 1990 e 2000 e il declino delle aree di più recente industrializzazione .....	14
3. L'ascesa delle catene globali del valore e la competitività dei territori nell'attuale contesto della globalizzazione: il quadro della letteratura internazionale .....	29
3.1. Introduzione .....	29
3.2. L'ascesa delle Global Value Chains-GVCs (Catene Globali del Valore) .....	29
3.3. La specializzazione produttiva e la competitività dei territori su scala internazionale .....	34
4. Le politiche di <i>smart specialization</i> dell'Unione europea .....	53
4.1. Introduzione .....	53
4.2. La strategia italiana di specializzazione intelligente .....	54
5. Focus sulla provincia Barletta-Andria-Trani: trasformazioni e competitività internazionale del sistema produttivo territoriale .....	57
5.1. Introduzione .....	57
5.2. Le trasformazioni produttive della BAT dal secondo dopoguerra a oggi: il modello distrettuale tra vecchie e nuove sfide .....	57
5.3. La competitività internazionale della BAT .....	65
5.4. Smart specialization e nuove politiche di sviluppo per la BAT .....	71
Bibliografia .....	77

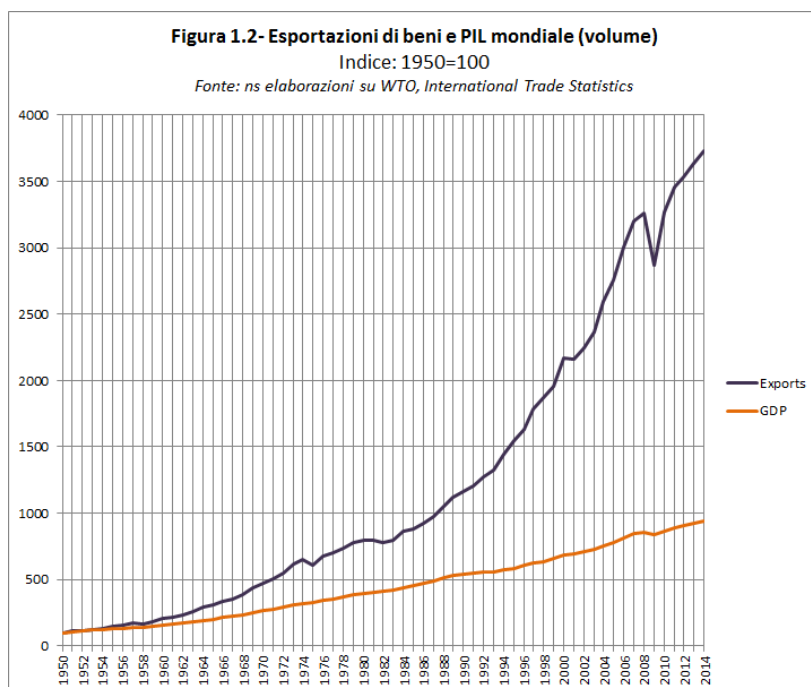
# 1. La lenta ripresa dell'economia mondiale e la perdita di competitività dell'Italia

## 1.1. La lenta ripresa dell'economia mondiale e degli scambi internazionali

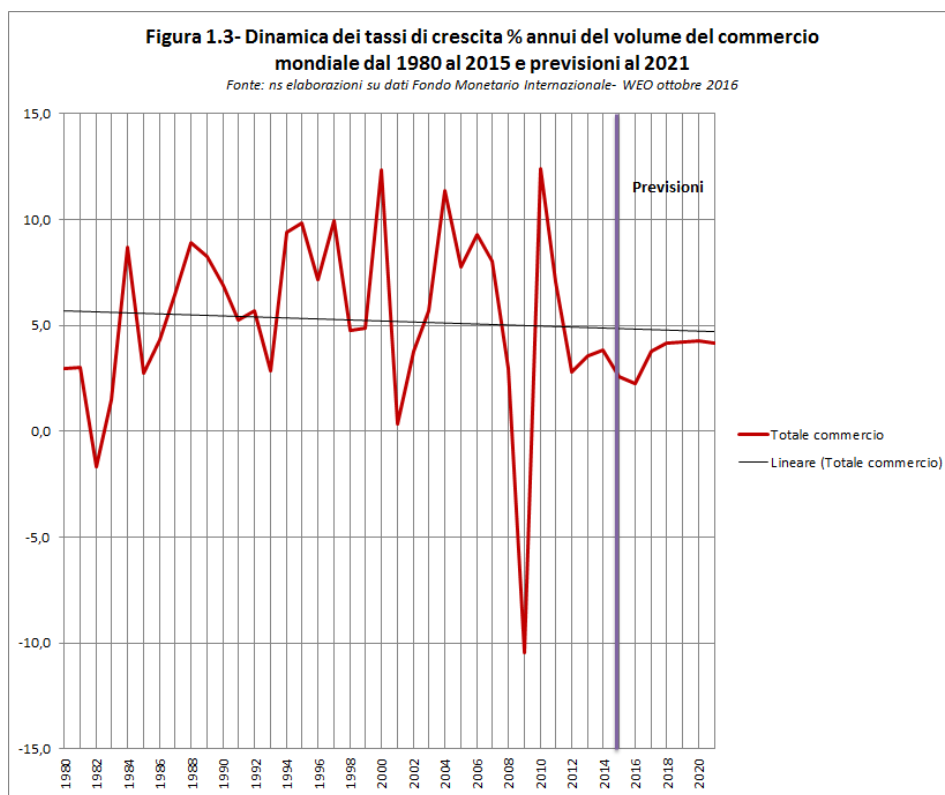
L'economia mondiale, dopo la Grande Recessione del 2008-2009, rimane nel suo complesso su un percorso di graduale ripresa, soprattutto a causa del rallentamento della crescita delle Economie emergenti e in via di sviluppo e di una modesta ripresa delle Economie avanzate (figura 1.1).



Alla debole ripresa dell'economia globale concorre in misura rilevante la dinamica del commercio internazionale, che dopo la seconda guerra mondiale ha svolto un ruolo fondamentale nella crescita economica, aumentando progressivamente la sua quota sul PIL mondiale (figura 1.2).



I dati disponibili mostrano una sostanziale stasi nei tassi di crescita del commercio mondiale: secondo il Fondo Monetario Internazionale la crescita del commercio mondiale nei prossimi anni dovrebbe rimanere entro un tasso annuo del 4% (figura 1.3), un ritmo di crescita sensibilmente sotto la media registrata nel periodo compreso fra la caduta del Muro di Berlino nel 1989, l'entrata in funzione del WTO nel 1995 e la Grande Recessione del 2008-2009.



Un aspetto rilevante di questo nuovo scenario del commercio mondiale, caratterizzato da un forte rallentamento della crescita, è legato all'indebolimento delle economie in via di sviluppo, un trend che oggi assume un significato rilevante, atteso il maggior peso assunto da tali economie sul commercio mondiale, passato dal 22% nel 1997 a circa il 40% attuale.

La riunione dei paesi del G20 tenutasi di recente in Cina ha formulato indirizzi per sostenere una ripresa più rapida dell'economia mondiale, in grado di coinvolgere tutti i paesi, ma trattandosi di impegni già dichiarati in incontri precedenti i dubbi di una robusta ripresa del commercio mondiale, sui ritmi precedenti alla Grande Recessione, sono forti.

## ***1.2 Il consolidamento dell'ascesa delle economie emergenti e in via di sviluppo e la perdita di competitività dell'Italia***

La dinamica di lungo periodo del commercio internazionale sta mettendo al centro della scena economica i paesi emergenti e in via di sviluppo: è aumentata, infatti, la quota di esportazioni di paesi quali la Cina e si è ridotta quella dei paesi avanzati, in particolare degli Stati Uniti e dell'Unione Europea (tavola 1.1).

In questo cambiamento epocale, anche l'Italia perde peso sul commercio mondiale: la sua quota è infatti scesa sensibilmente nell'ultimo quindicennio, attestandosi attualmente sul 3% circa, ma è sceso anche il peso sulle esportazioni all'interno dell'Unione europea. L'Italia, dunque, non solo è sempre meno competitiva a livello mondiale, ma anche all'interno dell'Unione europea, come si può vedere dalle seguenti fugure da 1.4 a 1.6.

Questo su descritto è il quadro evolutivo degli ultimi decenni dell'economia mondiale, che ha visto affermarsi progressivamente il cosiddetto processo di globalizzazione, di cui tratterò nel successivo capitolo

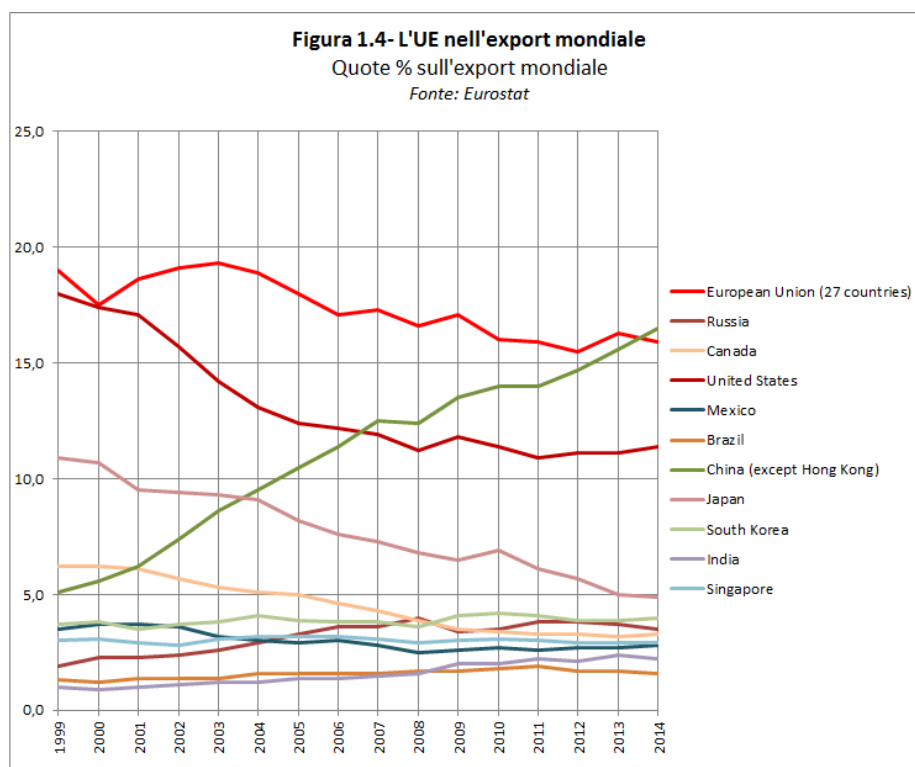
3, un processo che ha di fatto sconvolto l'economia mondiale e prefigura ulteriori cambiamenti per i prossimi decenni. L'analisi storica di lungo periodo fa emergere come l'Italia, in particolare, abbia manifestato nei tempi più recenti difficoltà crescenti nel mantenere una capacità competitiva internazionale sui livelli conquistati nei decenni precedenti, subito dopo la fine della seconda guerra mondiale.

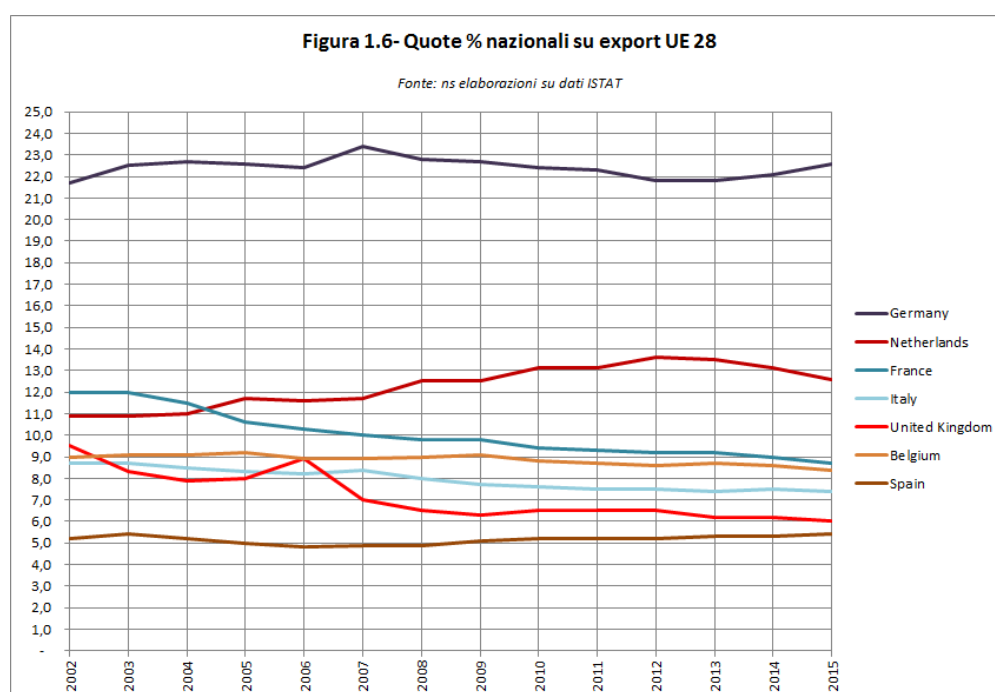
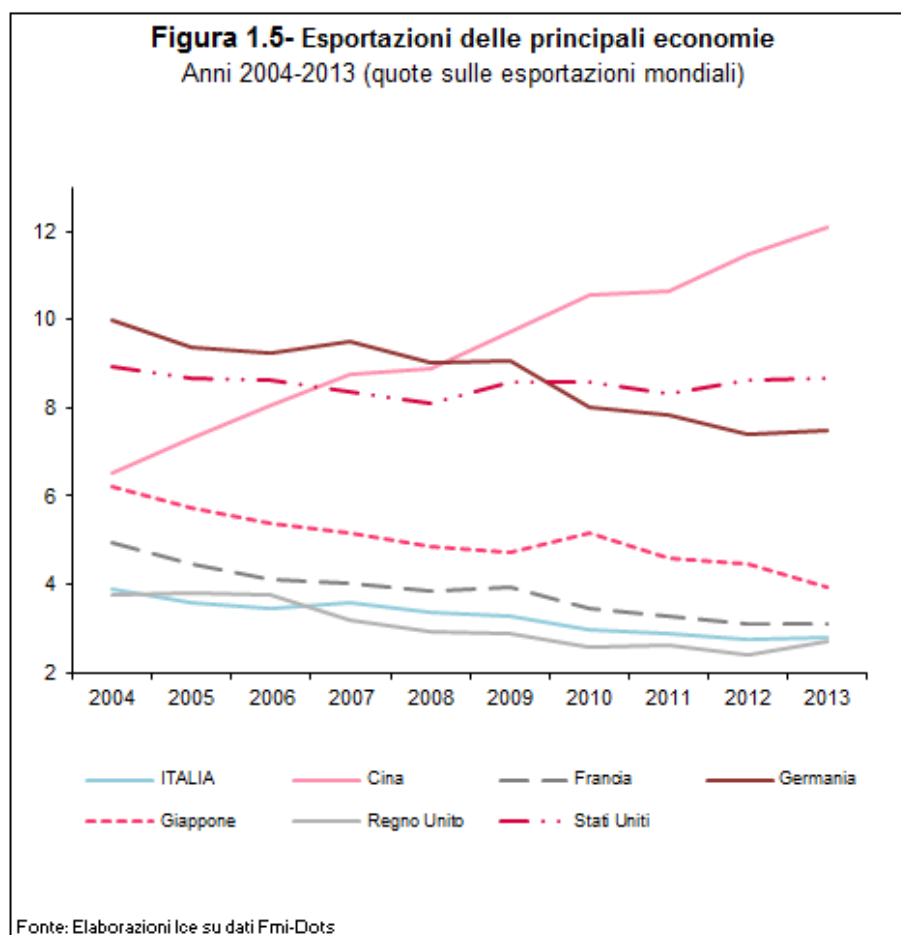
E' in questo quadro che si inserisce l'analisi delle trasformazioni dell'economia italiana, riportata nel capitolo 2, trasformazioni che hanno interessato in vario modo le diverse parti del Paese.

**Tavola 1.1- Quote principali paesi su export mondiale dal 1948 al 2014**

Paesi	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2014
Stati Uniti	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,8
Canada	5,5	5,2	4,3	4,6	4,2	3,9	3,7	2,6
Germania	1,4	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	8,2
Olanda	2,0	3,0	3,6	4,7	3,5	3,8	4,0	3,6
Francia	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,2
Italia	1,8	1,8	3,2	3,8	4,0	4,6	4,1	2,9
Giappone	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,8	6,4	3,7
Australia e Nuova Zelanda	3,7	3,2	2,4	2,1	1,4	1,4	1,2	1,5
Cina	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	12,7
India	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,7
Messico	0,9	0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,2	2,1

Fonte: WTO





## 2. Le trasformazioni industriali dei territori italiani nel contesto della competizione internazionale

### 2.1. Introduzione

Le poche considerazioni svolte nel capitolo introduttivo evidenziano sinteticamente che il periodo successivo alla seconda guerra mondiale ha registrato grandi cambiamenti strutturali dell'economia mondiale, soprattutto a seguito della caduta del Muro di Berlino nel 1989 e ancor più alla entrata in funzione nel 2015 del WTO, acronimo inglese dell'organizzazione Mondiale del Commercio.

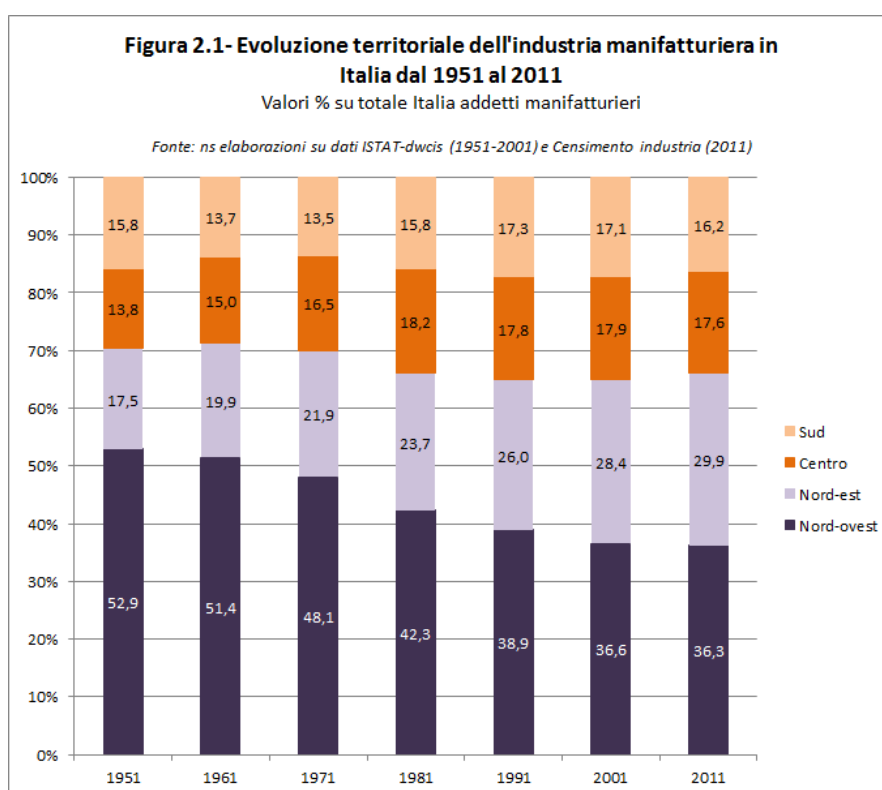
L'Italia, che aveva fatto della sua apertura internazionale uno dei punti di forza del miracolo economico degli anni '50-'60, nell'ultimo trentennio ha manifestato difficoltà crescenti a mantenere i precedenti livelli di competitività internazionale.

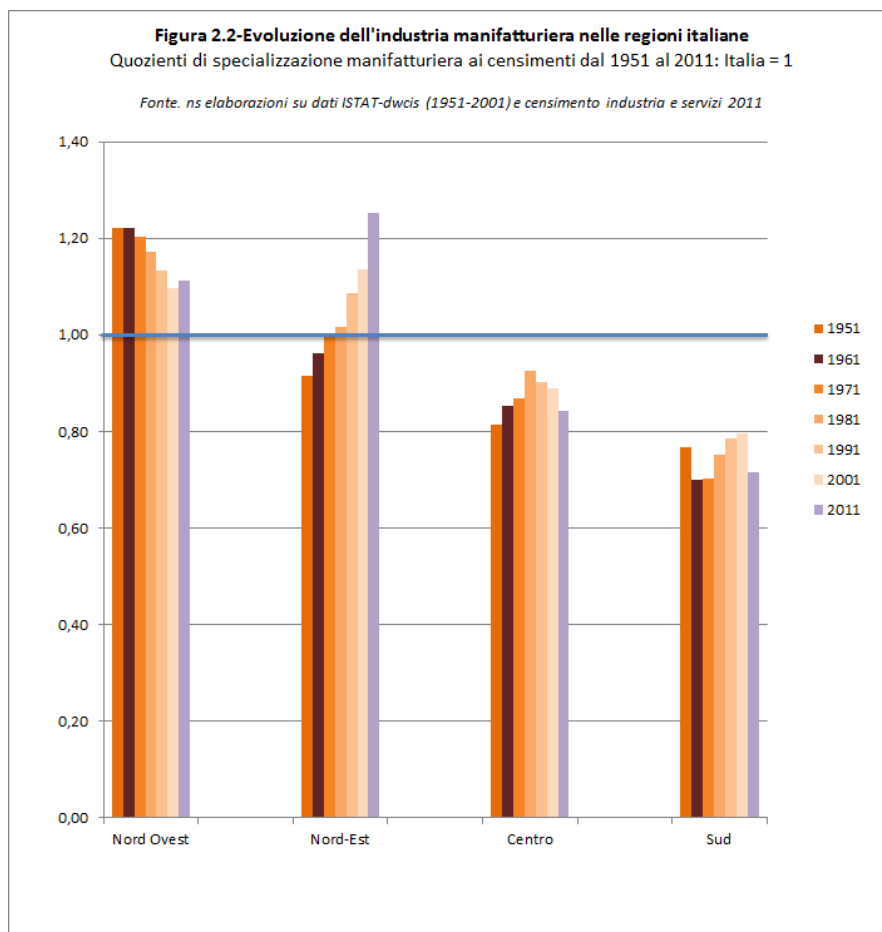
In questo capitolo cerchiamo di ripercorrere le principali tappe dell'economia italiana nel secondo dopoguerra, evidenziando le trasformazioni che hanno interessato le varie parti del territorio italiano e cercando di capire come queste trasformazioni territoriali possano aver condizionato la perdita di competitività dell'Italia nell'economia sempre più globalizzata.

### 2.2. L'industrializzazione del Nord-Ovest e il miracolo italiano degli anni '50-'60

Dopo la seconda guerra mondiale, il Nord-Ovest -comprendente il Piemonte, la Lombardia, la Liguria e la Val d'Aosta- costituiva la parte fondamentale dell'industria e dell'economia italiana.

Agli inizi degli anni '50 -quando iniziò a consolidarsi la ricostruzione post-bellica e prese avvio il "miracolo italiano", grazie anche agli aiuti americani del "Piano Marshall" e alla progressiva apertura del commercio internazionale- il Nord-Ovest rappresentava, in termini di occupati, oltre la metà dell'industria manifatturiera italiana, un peso che rimarrà tale sino alla fine degli anni '60 (figura 2.1).





Si trattava di un sistema produttivo fondato sul ruolo preminente della meccanica e della grande impresa: la meccanica rappresentava oltre il 30% dell'industria manifatturiera del Nord-Ovest nel 1951, un peso cresciuto sino al 43% nel 1971, e rappresentava anche il 64% della meccanica italiana nel 1951 e ancora il 57% nel 1971; la grande impresa rappresentava il fenomeno prevalente dell'organizzazione produttiva e ancora nel 1971 darà lavoro a circa il 42% circa degli occupati nell'industria manifatturiera dell'area (tavole 2.1, 2.2, 2.3).

**Tavola 2.1- Peso dei comparti manifatturieri sul totale industria manifatturiera in termini di addetti per circoscrizione**

Comparti manifatturieri	Nord-Ovest						Nord-Est						Centro						Sud					
	1951	1961	1971	1981	1991	2001	1951	1961	1971	1981	1991	2001	1951	1961	1971	1981	1991	2001	1951	1961	1971	1981	1991	2001
301 - INDUSTRIA ALIMENTARE E DELLE BEVANDE	5,5	5,1	5,0	4,9	7,1	6,3	11,7	11,0	8,3	6,9	10,4	9,0	9,9	7,9	6,7	5,9	9,0	7,2	25,2	20,7	13,6	11,1	15,9	13,7
302 - INDUSTRIA DEL TABACCO	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	1,8	0,9	0,4	0,2	0,2	0,1	2,6	1,0	0,6	0,4	0,5	0,3	4,5	1,5	1,4	1,1	0,8	0,4
303 - INDUSTRIA DELLE PELLI E DEL CUOIO	1,2	1,0	0,8	0,8	0,8	0,4	0,8	1,2	1,3	1,5	1,4	1,4	1,3	1,6	1,8	2,5	2,7	3,1	0,9	0,7	0,9	1,3	1,2	1,2
304 - INDUSTRIA TESSILE	25,8	17,4	11,8	9,5	8,4	7,3	15,6	10,3	9,3	7,1	6,0	3,8	10,9	11,4	10,7	9,7	7,6	6,6	4,6	4,5	5,2	3,4	2,8	2,5
305 - INDUSTRIA DELL'ABBIGLIAMENTO E DELLE CALZATURE	7,9	7,8	7,4	7,0	6,9	5,1	13,3	12,5	12,0	11,9	12,2	8,8	14,6	15,4	17,8	18,3	17,0	14,4	20,6	19,2	14,6	12,0	13,0	12,1
306 - INDUSTRIA DEL LEGNO E DEL MOBILE	5,6	5,7	4,7	4,8	5,1	4,8	11,1	11,4	10,8	10,5	9,7	9,8	9,2	10,2	9,8	8,5	7,9	8,0	14,2	12,9	9,1	7,7	7,0	7,6
307 - INDUSTRIA DELLA CARTOTECNICA	1,7	1,9	1,8	1,7	1,6	1,5	2,3	2,0	1,8	1,6	1,5	1,6	2,7	2,3	2,2	2,0	2,0	2,2	0,8	1,0	1,2	1,1	1,1	1,3
308 - INDUSTRIA DELL'EDITORIA E DELLA STAMPA	1,8	2,5	2,8	3,6	4,0	4,0	1,8	2,0	2,2	2,5	2,8	2,8	4,5	4,1	3,6	3,6	4,1	3,8	1,4	1,7	1,7	1,9	2,4	2,7
309 - INDUSTRIA FOTO-FONO-CINEMATOGRAFICHE	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	0,7	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7	1,2	0,8	0,8	0,8	1,8	0,4	0,7	0,6	0,7	0,9	1,0
310 - INDUSTRIA METALLURGICA	5,4	6,0	6,1	5,5	4,1	4,2	2,5	2,3	2,6	2,3	2,0	2,1	4,2	2,7	3,0	3,0	2,1	1,9	1,8	2,4	4,6	5,1	3,4	2,9
311 - INDUSTRIA MECCANICA	31,0	36,6	42,8	46,9	46,9	49,6	24,4	29,6	34,6	39,7	40,1	45,6	18,4	22,0	25,5	29,7	32,0	36,2	15,3	19,1	28,1	36,6	36,6	40,1
312 - INDUSTRIA DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI	3,8	4,2	3,3	2,8	2,7	2,7	7,4	9,0	8,7	7,7	6,1	6,3	11,3	11,5	8,5	6,6	5,8	5,3	6,6	10,4	9,9	8,1	7,1	6,6
313 - INDUSTRIA PETROLCHIMICA	6,3	6,9	6,9	6,0	5,7	5,7	5,0	5,2	4,4	3,7	3,0	2,8	7,3	6,2	5,5	4,9	4,8	4,7	3,2	4,0	6,7	6,5	4,7	4,0
314 - INDUSTRIA DELLA GOMMA	1,8	1,8	2,3	1,9	1,4	1,7	0,4	0,6	0,6	0,8	0,3	0,4	0,6	0,6	1,2	1,1	0,6	0,6	0,1	0,4	1,0	1,2	0,6	0,6
315 - INDUSTRIA DELLA PLASTICA E ALTRE ATTIVITA' MANIFATTURIERE NCA	1,8	2,9	3,8	4,1	4,9	6,0	1,5	1,8	2,7	3,2	3,9	5,0	1,8	1,8	2,4	3,0	3,1	4,0	0,4	0,9	1,4	2,2	2,6	3,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-dwci 1951-2001

**Tavola 2.2- Peso dei comparti manifatturieri sul totale industria manifatturiera in termini di addetti per circoscrizione su totale Italia**

Comparti manifatturieri	Nord-Ovest						Nord-Est						Centro						Sud					
	1951	1961	1971	1981	1991	2001	1951	1961	1971	1981	1991	2001	1951	1961	1971	1981	1991	2001	1951	1961	1971	1981	1991	2001
301 - INDUSTRIA ALIMENTARE E DELLE BEVANDE	28,2	29,7	33,7	31,7	28,0	27,3	20,0	24,8	25,4	25,0	27,6	29,9	13,2	13,4	15,3	16,4	16,3	15,2	38,7	32,1	25,6	26,9	28,0	27,5
302 - INDUSTRIA DEL TABACCO	8,5	9,3	6,8	5,2	4,5	0,5	20,8	29,6	21,5	17,7	17,0	18,2	23,5	26,5	24,2	22,1	31,8	30,9	47,1	34,6	47,5	55,0	46,7	50,3
303 - INDUSTRIA DELLE PELLI E DEL CUOIO	57,8	48,6	35,1	24,2	22,1	12,0	12,9	21,0	25,9	26,7	27,1	29,9	16,4	21,5	27,9	34,1	35,5	42,1	12,9	9,0	11,1	15,1	15,3	15,9
304 - INDUSTRIA TESSILE	75,3	67,1	55,9	50,3	49,2	49,9	14,7	15,3	19,9	21,0	23,3	20,1	8,1	12,9	17,2	21,9	20,3	21,9	3,9	4,7	6,9	6,8	7,2	8,0
305 - INDUSTRIA DELL'ABBIGLIAMENTO E DELLE CALZATURE	35,4	24,9	32,1	26,9	24,2	20,7	19,8	21,8	23,7	25,7	28,4	27,7	17,1	20,3	26,4	30,2	27,2	28,6	27,7	23,0	17,8	17,2	20,2	23,0
306 - INDUSTRIA DEL LEGNO E DEL MOBILE	35,1	34,3	30,5	27,9	27,7	24,3	23,2	26,8	31,5	34,3	35,5	38,3	15,1	18,1	21,5	21,2	19,9	19,6	26,7	20,8	16,5	16,7	16,9	17,8
307 - INDUSTRIA DELLA CARTOTECNICA	50,3	52,8	48,5	43,9	39,8	33,4	21,8	21,2	21,9	23,0	25,4	28,2	20,6	18,7	20,8	22,2	23,0	24,4	7,3	7,3	8,8	10,8	11,9	14,0
308 - INDUSTRIA DELL'EDITORIA E DELLA STAMPA	45,8	50,5	51,4	49,2	44,9	43,0	15,1	15,7	18,0	19,4	21,5	23,5	28,9	24,4	22,1	21,5	21,4	20,1	10,2	9,4	8,5	9,9	12,2	13,4
309 - INDUSTRIA FOTO-FONO-CINEMATOGRAFICHE	27,9	28,3	31,1	34,6	32,6	29,7	18,9	16,6	18,5	17,7	18,6	15,1	31,8	36,2	30,7	26,4	23,4	35,7	21,5	18,8	19,7	21,3	25,4	19,5
310 - INDUSTRIA METALLURGICA	68,5	72,3	63,7	55,4	51,9	51,3	10,5	10,8	12,2	12,7	17,0	20,3	14,0	9,3	10,8	12,9	12,0	11,8	7,0	7,6	13,4	19,0	19,1	16,6
311 - INDUSTRIA MECCANICA	64,0	61,5	57,0	49,1	44,9	40,8	16,7	19,2	20,9	23,3	25,6	29,2	9,9	10,8	11,6	13,3	14,0	14,6	9,4	8,5	10,5	14,3	15,5	15,4
312 - INDUSTRIA DELLA TRASFORMAZIONE DEI MINERALI NON METALLIFERI	34,1	30,4	25,4	21,7	21,6	20,2	22,0	25,2	30,7	33,2	32,3	37,0	26,3	24,4	22,5	21,9	21,0	19,6	17,6	20,0	21,5	23,3	25,0	23,2
313 - INDUSTRIA PETROLCHIMICA	57,9	58,5	54,5	47,7	47,2	47,4	15,5	16,9	15,8	16,4	16,8	17,9	17,6	15,5	14,9	16,7	18,5	19,2	9,0	9,1	14,9	19,2	17,5	15,4
314 - INDUSTRIA DELLA GOMMA	85,0	77,8	70,1	58,0	64,4	65,3	5,7	9,5	8,7	13,5	10,9	12,0	7,4	8,3	12,5	14,7	12,9	11,4	1,8	4,4	8,7	13,8	11,9	11,3
315 - INDUSTRIA DELLA PLASTICA E ALTRE ATTIVITA' MANIFATTURIERE NCA	62,5	66,6	61,1	51,4	48,7	45,0	17,2	15,7	19,6	22,1	25,7	28,8	16,2	12,1	13,0	16,2	14,3	14,5	4,0	5,5	6,2	10,4	11,2	11,7
Totale	52,9	51,4	48,1	42,3	38,9	36,6	17,5	19,9	21,9	23,7	26,0	28,4	13,8	15,0	16,5	18,2	17,8	17,9	15,8	13,7	13,5	15,8	17,3	17,1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-dwci 1951-2001



Tavola 2.3- Quote % su Italia addetti nelle imprese manifatturiere per classe di addetti ai censimenti del 1971, 1981, 1991, 2001

Regioni	micro imprese (0-9 addetti)				piccole imprese (10-49 addetti)				medie imprese (50-249 addetti)				grandi imprese (250 e più addetti)				Totale			
	1971	1981	1991	2001	1971	1981	1991	2001	1971	1981	1991	2001	1971	1981	1991	2001	1971	1981	1991	2001
<b>Nord-Ovest</b>	<b>33,0</b>	<b>34,5</b>	<b>33,1</b>	<b>32,1</b>	<b>43,3</b>	<b>39,1</b>	<b>37,9</b>	<b>35,4</b>	<b>50,3</b>	<b>44,9</b>	<b>43,7</b>	<b>41,3</b>	<b>61,2</b>	<b>51,6</b>	<b>48,5</b>	<b>42,8</b>	<b>48,9</b>	<b>42,9</b>	<b>40,1</b>	<b>37,2</b>
Piemonte	8,7	9,5	8,2	8,2	10,5	9,3	8,9	8,7	12,2	11,9	11,4	11,5	24,1	19,9	20,2	16,5	15,1	12,9	11,6	10,6
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Lombardia	21,4	22,7	22,7	21,7	30,6	28,1	27,6	25,3	35,6	31,1	30,7	28,7	32,9	27,4	25,1	23,6	30,7	27,4	26,5	24,9
Liguria	2,7	2,1	2,0	2,0	2,1	1,6	1,3	1,3	2,4	1,7	1,5	1,0	3,8	4,0	3,0	2,4	2,9	2,4	1,9	1,6
<b>Nord-Est</b>	<b>22,8</b>	<b>24,6</b>	<b>25,6</b>	<b>25,3</b>	<b>25,2</b>	<b>26,7</b>	<b>30,1</b>	<b>30,9</b>	<b>25,7</b>	<b>28,3</b>	<b>29,3</b>	<b>31,8</b>	<b>16,5</b>	<b>17,4</b>	<b>19,1</b>	<b>26,2</b>	<b>21,9</b>	<b>24,0</b>	<b>26,5</b>	<b>28,9</b>
Trentino-Alto Adige	1,5	1,5	1,5	1,5	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,5	1,9	1,7	1,0	1,0	1,0	1,5	1,2	1,3	1,4	1,5
Veneto	8,6	10,1	11,5	11,7	11,2	12,9	15,5	15,5	11,6	12,4	13,1	14,9	7,2	7,2	8,4	11,0	9,4	10,6	12,5	13,6
Friuli-Venezia Giulia	2,1	2,0	2,2	2,2	2,3	2,1	2,4	2,7	2,4	2,7	2,9	3,3	3,1	2,7	2,5	3,2	2,6	2,4	2,5	2,8
Emilia-Romagna	10,6	11,1	10,5	9,9	10,3	10,5	10,9	11,5	10,5	11,6	11,5	11,9	5,2	6,5	7,2	10,4	8,7	9,8	10,2	11,0
<b>Centro</b>	<b>21,1</b>	<b>21,6</b>	<b>20,9</b>	<b>20,9</b>	<b>20,2</b>	<b>20,8</b>	<b>18,6</b>	<b>18,8</b>	<b>14,5</b>	<b>15,8</b>	<b>14,8</b>	<b>14,6</b>	<b>11,5</b>	<b>14,0</b>	<b>14,7</b>	<b>13,9</b>	<b>16,1</b>	<b>17,9</b>	<b>17,6</b>	<b>17,5</b>
Toscana	11,0	11,2	10,5	10,2	11,3	10,9	9,0	9,0	6,9	6,2	5,5	5,3	5,2	5,5	4,7	4,4	8,1	8,4	7,8	7,6
Umbria	1,4	1,5	1,6	1,7	1,2	1,6	1,5	1,7	1,2	1,6	1,4	1,5	1,3	1,6	1,6	1,2	1,3	1,6	1,5	1,6
Marche	3,4	4,0	4,1	4,1	3,8	4,7	4,7	5,1	2,4	3,6	3,7	4,2	1,1	1,2	1,5	2,6	2,5	3,3	3,7	4,2
Lazio	5,4	4,9	4,8	4,9	3,8	3,5	3,3	3,0	4,0	4,4	4,3	3,6	3,9	5,6	6,9	5,7	4,2	4,6	4,6	4,1
<b>Sud</b>	<b>23,1</b>	<b>19,2</b>	<b>20,3</b>	<b>21,6</b>	<b>11,4</b>	<b>13,4</b>	<b>13,5</b>	<b>14,9</b>	<b>9,5</b>	<b>11,1</b>	<b>12,1</b>	<b>12,4</b>	<b>10,8</b>	<b>17,0</b>	<b>17,7</b>	<b>17,1</b>	<b>13,1</b>	<b>15,2</b>	<b>15,8</b>	<b>16,4</b>
Abruzzo	1,8	1,6	1,9	2,0	1,2	1,7	2,3	2,1	0,8	1,5	2,2	2,8	0,9	1,7	2,2	3,0	1,1	1,6	2,1	2,4
Molise	0,5	0,4	0,3	0,4	0,1	0,2	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	0,4	-	0,3	0,4	0,6	0,1	0,3	0,3	0,4
Campania	5,3	4,8	5,1	5,7	3,7	4,0	3,6	4,4	3,7	4,0	3,6	3,3	4,7	6,7	6,2	5,0	4,4	5,0	4,5	4,6
Puglia	5,5	4,5	4,9	5,0	2,5	3,2	3,5	4,0	1,7	1,9	2,7	2,6	2,5	4,2	4,7	4,3	2,9	3,5	3,9	4,0
Basilicata	0,7	0,6	0,6	0,7	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,6	0,7	0,3	0,4	0,4	1,1	0,3	0,4	0,5	0,7
Calabria	2,2	1,6	1,6	1,7	0,7	0,8	0,6	0,7	0,3	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,7	0,8	0,8	0,8
Sicilia	5,5	4,2	4,2	4,4	2,1	2,2	2,0	2,0	1,7	1,8	1,5	1,4	1,6	2,2	2,2	1,9	2,5	2,6	2,5	2,4
Sardegna	1,7	1,6	1,8	1,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	1,0	0,8	0,5	1,1	1,1	1,0	0,9	1,1	1,2	1,1
<b>Italia</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-DWCIS 1971-2001

Tavola 2.4- Quote % delle classi di addetti sul totale addetti manifatturieri per regione ai censimenti del 1971, 1981, 1991, 2001, 2011

Regioni	micro imprese (0-9 addetti)					piccole imprese (10-49 addetti)					medie imprese (50-249 addetti)					grandi imprese (250 e più addetti)				
	1971	1981	1991	2001	2011	1971	1981	1991	2001	2011	1971	1981	1991	2001	2011	1971	1981	1991	2001	2011
<b>Nord-Ovest</b>	<b>13,6</b>	<b>18,3</b>	<b>21,7</b>	<b>22,4</b>	<b>22,7</b>	<b>19,3</b>	<b>23,8</b>	<b>30,0</b>	<b>31,7</b>	<b>31,6</b>	<b>25,2</b>	<b>24,2</b>	<b>23,9</b>	<b>26,6</b>	<b>27,5</b>	<b>41,9</b>	<b>33,6</b>	<b>24,5</b>	<b>19,3</b>	<b>18,2</b>
Piemonte	11,6	16,8	18,7	20,1	21,0	15,1	18,8	24,3	27,6	26,6	19,8	21,4	21,6	26,1	25,4	53,4	43,0	35,3	26,2	27,0
Valle d'Aosta	15,0	18,1	26,1	29,1	32,0	10,3	9,8	23,1	21,4	24,0	5,5	17,0	19,8	22,3	17,4	69,3	55,1	30,9	27,2	26,5
Lombardia	14,1	18,9	22,5	22,6	22,7	21,6	26,8	33,0	33,9	34,0	28,4	26,3	25,3	27,7	29,3	35,9	28,0	19,2	15,9	14,0
Liguria	18,9	20,0	27,9	33,2	32,4	16,2	17,4	22,3	26,7	27,5	20,9	16,5	17,0	14,9	15,5	44,0	46,0	32,8	25,3	24,7
<b>Nord-Est</b>	<b>21,0</b>	<b>23,4</b>	<b>25,3</b>	<b>22,7</b>	<b>21,7</b>	<b>25,0</b>	<b>29,1</b>	<b>35,9</b>	<b>35,7</b>	<b>34,8</b>	<b>28,8</b>	<b>27,3</b>	<b>24,2</b>	<b>26,4</b>	<b>28,6</b>	<b>25,2</b>	<b>20,3</b>	<b>14,6</b>	<b>15,2</b>	<b>14,9</b>
Trentino-Alto Adige	25,5	26,5	28,0	26,7	24,0	23,3	24,0	28,6	28,6	30,7	25,0	27,3	29,3	27,5	30,9	26,3	22,1	14,1	17,1	14,3
Veneto	18,4	21,7	24,1	22,2	22,0	26,0	32,0	39,3	37,9	36,7	30,1	27,2	22,9	26,3	28,4	25,5	19,1	13,7	13,6	12,9
Friuli-Venezia Giulia	16,7	19,0	23,1	20,1	18,2	19,3	23,2	30,6	32,2	30,6	23,1	26,6	26,0	28,3	27,9	40,9	31,2	20,4	19,4	23,3
Emilia-Romagna	24,5	25,7	27,0	23,4	21,9	25,8	28,1	34,0	34,8	34,2	29,5	27,5	24,6	25,9	28,6	20,1	18,7	14,3	15,8	15,3
<b>Centro</b>	<b>26,6</b>	<b>27,4</b>	<b>31,2</b>	<b>30,9</b>	<b>31,5</b>	<b>27,3</b>	<b>30,3</b>	<b>33,4</b>	<b>35,8</b>	<b>34,2</b>	<b>22,1</b>	<b>20,5</b>	<b>18,4</b>	<b>20,0</b>	<b>19,8</b>	<b>24,0</b>	<b>21,8</b>	<b>17,0</b>	<b>13,3</b>	<b>14,4</b>
Toscana	27,4	30,4	35,4	34,4	35,1	30,3	33,9	36,8	39,4	36,9	20,9	17,3	15,5	16,6	17,2	21,5	18,5	12,4	9,5	10,8
Umbria	21,8	21,1	27,6	28,7	27,6	21,2	27,1	31,5	35,7	34,4	22,2	23,0	19,5	22,5	25,1	34,7	28,8	21,4	13,1	12,8
Marche	27,4	27,5	28,8	25,1	26,1	33,4	37,0	40,6	40,4	38,3	24,2	25,2	22,1	23,9	23,4	14,9	10,2	8,4	10,5	12,2
Lazio	26,0	24,2	27,2	30,9	32,3	19,8	19,9	22,7	24,1	24,9	23,3	22,0	20,1	21,5	18,8	30,9	33,9	30,0	23,5	24,0
<b>Sud</b>	<b>35,7</b>	<b>28,8</b>	<b>33,6</b>	<b>34,1</b>	<b>37,6</b>	<b>18,9</b>	<b>23,0</b>	<b>27,0</b>	<b>30,3</b>	<b>29,8</b>	<b>17,7</b>	<b>16,9</b>	<b>16,7</b>	<b>18,1</b>	<b>16,6</b>	<b>27,6</b>	<b>31,2</b>	<b>22,6</b>	<b>17,4</b>	<b>16,0</b>
Abruzzo	31,5	22,1	23,4	21,9	24,1	22,6	27,4	33,6	29,5	27,3	17,5	21,2	22,2	27,6	24,9	28,3	29,3	20,8	21,0	23,8
Molise	64,5	33,3	28,8	24,5	28,1	21,9	23,1	27,9	29,2	25,0	13,6	15,2	15,0	22,7	22,4	-	28,3	28,3	23,6	24,5
Campania	24,7	21,9	29,5	32,3	34,3	18,6	21,2	25,0	32,1	31,7	20,9	18,9	17,5	17,2	17,9	35,8	38,0	28,0	18,4	16,1
Puglia	38,0	29,3	32,4	32,6	36,7	18,4	23,9	28,5	33,7	32,9	14,8	12,9	14,9	15,7	13,1	28,8	33,9	24,2	18,0	17,3
Basilicata	44,0	33,2	33,6	25,0	26,1	12,0	19,0	22,5	21,4	21,5	15,4	20,1	26,9	26,0	22,5	28,6	27,7	17,0	27,6	29,9
Calabria	58,7	45,8	52,9	54,1	57,9	20,3	27,7	24,9	28,6	28,4	9,5	14,1	10,7	12,1	11,6	11,5	12,5	11,5	5,1	2,1
Sicilia	43,7	37,8	43,3	46,2	51,5	17,9	22,4	25,5	26,8	28,3	16,7	15,9	13,3	14,2	11,5	21,6	23,9	17,8	12,8	8,6
Sardegna	37,7	32,9	39,5	41,6	46,2	21,4	22,0	23,9	27,3	27,5	23,5	17,4	18,2	16,7	15,4	17,4	27,7	18,5	14,3	11,0
<b>Italia</b>	<b>20,2</b>	<b>22,8</b>	<b>26,2</b>	<b>25,9</b>	<b>26,4</b>	<b>21,8</b>	<b>26,1</b>	<b>31,7</b>	<b>33,4</b>	<b>32,7</b>	<b>24,5</b>	<b>23,2</b>	<b>21,9</b>	<b>24,0</b>	<b>24,7</b>	<b>33,5</b>	<b>28,0</b>	<b>20,3</b>	<b>16,7</b>	<b>16,2</b>

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-dwcis (1971-2001) e censimento industria (2011)

In questi due decenni di industrializzazione del Nord-Ovest (anni '50-'60) anche le altre aree del paese, come si vede dai dati su riportati, registrarono una crescita di occupati nel settore industriale, ma il ruolo di guida del processo d'industrializzazione italiana da parte del Nord-Ovest rimase indiscusso.

## **2.3. La ristrutturazione industriale degli anni '70-'80 e l'industrializzazione diffusa**

### **2.3.1. Cambia il contesto internazionale**

Con gli anni '70 iniziò a manifestarsi anche in Italia il processo di de-industrializzazione, e sarà proprio il nucleo storico del triangolo industriale a dover fare i conti con un contesto internazionale che andava cambiando rapidamente per via di due eventi che segneranno l'economia internazionale agli inizi degli anni '70, rompendo gli equilibri internazionali formatisi con la fine della seconda guerra mondiale e il lungo periodo di stabilità e prosperità economica che ne era seguito: il primo evento, nel 1971, fu la fine del sistema monetario internazionale di Bretton Woods, nato nel 1944 verso la fine della seconda guerra mondiale, fondato sul ruolo del dollaro come moneta di riferimento degli scambi internazionali e unica moneta a poter essere convertita in oro<sup>1</sup>; il secondo evento, nel 1973, fu la crisi energetica, dovuta all'interruzione degli approvvigionamenti di petrolio provenienti dalle nazioni appartenenti all'Opec (l'organizzazione dei paesi esportatori di petrolio) verso le nazioni industrializzate, le maggiori importatrici di petrolio, a seguito della guerra del Kippur, fra Egitto, Siria e Israele, con la conseguente forte impennata del prezzo della materia prima.

Questi due eventi agli inizi degli anni '70 spinsero tutto il mondo industrializzato a ripensare se stesso, a trovare nuove condizioni competitive. Entrò in crisi la grande industria, l'industria fordista, e con l'aumento del prezzo del petrolio, unitamente all'aumento dei salari, i settori produttivi che avevano trainato la ripresa dell'economia internazionale dopo la seconda guerra mondiale furono costretti a una profonda riorganizzazione produttiva, anche su scala territoriale.

In questo scenario mondiale, un terzo momento importante per la trasformazione industriale dell'Italia fu il processo d'integrazione europea che vide, nel 1973, l'allargamento della Comunità Economica Europea a Gran Bretagna, Irlanda e Danimarca, e, nel 1979, la nascita del Sistema Monetario Europeo (SME)<sup>2</sup>.

### **2.3.2. La ristrutturazione industriale in Italia**

E' in questo scenario mondiale ed europeo che prese avvio in Italia negli anni '70 il processo di ristrutturazione industriale, caratterizzato dalla de-industrializzazione, anche per il nuovo avvento del terziario, che interessò tutto il mondo industrializzato.

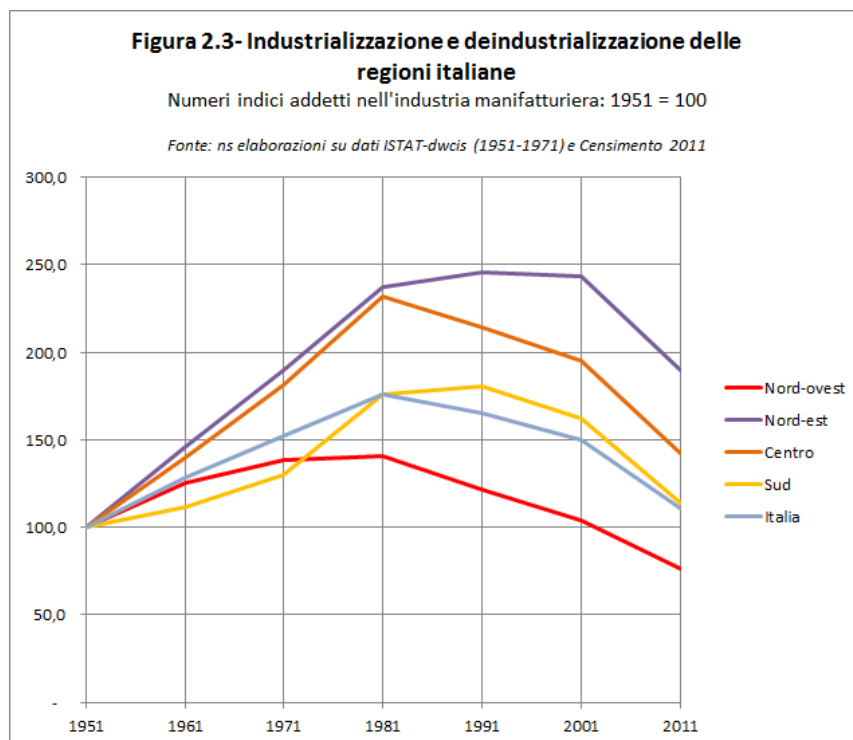
Il Nord-Ovest, che come abbiamo visto era il cuore dell'industria manifatturiera italiana, fu ovviamente la prima area geografica del paese a essere investita dal nuovo fenomeno. L'aumento degli occupati nell'industria manifatturiera continuò, in realtà, nell'insieme dell'Italia ancora per tutti gli anni '70 (figura 2.3), ma fu caratterizzata da cambiamenti qualitativi del sistema produttivo, in termini territoriali, dimensionali e settoriali, come già precedentemente evidenziato, di cui l'avvio della de-industrializzazione del Nord-Ovest rappresentò un tratto fondamentale.

Per quanto riguarda i cambiamenti su scala territoriale nel corso degli anni '70 il punto di partenza fu dunque costituito dall'avvio del processo di de-industrializzazione del Nord-Ovest. La crescita dell'industria manifatturiera in termini di occupati in effetti si arrestò e al censimento del 1981 l'area fece registrare poco più dello stesso numero di occupati di un decennio prima, mentre proseguì con intensità il processo di industrializzazione del Nord-Est, che coinvolse anche le regioni centrali e quelle meridionali. L'arresto del processo d'industrializzazione del Nord-Ovest, in realtà, aveva interessato la Liguria già negli anni '60 e la tenuta del Nord-Ovest negli anni '70 fu legata soprattutto alla capacità di crescita industriale della Lombardia. Già gli anni '60 iniziarono, perciò, a registrare il processo di spostamento dell'industria manifatturiera dal versante più occidentale verso quello centro-orientale del Nord del paese.

---

<sup>1</sup> La fine del sistema monetario internazionale, nato con la conferenza di Bretton Woods nel 1944, venne dichiarata unilateralmente dal Presidente degli Stati Uniti Richard Nixon il 15 agosto 1971, a causa dell'enorme quantità di dollari in giro per il mondo rispetto alle riserve auree detenute dalla Federal Reserve. La banca centrale americana non era più in grado di garantire la convertibilità in oro dell'enorme quantità di dollari in circolazione nel mondo, anche perché la guerra in Vietnam poneva ulteriori necessità di finanziamento che solo con l'emissione di nuovi dollari era possibile finanziare. Il sistema di Bretton Woods prevedeva un sistema di cambi fissi fra le monete ancorato al dollaro, per cui con la dichiarazione di inconvertibilità del dollaro in oro, andò in frantumi la stabilità monetaria che aveva caratterizzato il mondo per oltre un quarto di secolo. Fu l'inizio dell'instabilità finanziaria internazionale che ci ha portato sino ai giorni nostri.

<sup>2</sup> Lo SME fu preceduto nel 1972 e 1973 dal ricorso a strumenti monetari finalizzati a stabilizzare le fluttuazioni dei cambi e dei prezzi, conseguenti alla dichiarazione di inconvertibilità del dollaro del 1971.



Il fenomeno dello spostamento territoriale dell'industria italiana è visibile anche attraverso l'analisi della specializzazione manifatturiera regionale<sup>3</sup>, riportata nella precedente figura 2.2: la specializzazione manifatturiera del Nord-Ovest si consolidò negli anni '50 per poi iniziare a declinare a partire dagli anni '60, mentre si rafforzò la specializzazione manifatturiera del Nord-Est e del Centro; nel Nord-Ovest la Liguria registrò un calo di specializzazione manifatturiera già a partire dagli anni '60 (tavola 2.5), mentre nel Nord-Est prese il volo la specializzazione manifatturiera in Veneto, in Friuli Venezia Giulia e in Emilia Romagna. Il processo di industrializzazione che investì il Nord-Est negli anni '70, i cui segnali erano però già evidenti in Emilia Romagna negli anni '50 e '60, si estese sino alle regioni centrali, in particolare alle Marche, e interessò anche il Sud, soprattutto l'Abruzzo e la Puglia.

Nella successiva tavola 2.6 viene presentata l'analisi dei quozienti di specializzazione a livello provinciale, che evidenzia più puntualmente il fenomeno della migrazione territoriale dell'industria manifatturiera.

Rilevanti furono anche i cambiamenti organizzativi della produzione, con il maggior peso assunto dalle piccole e micro imprese, che si accompagnarono ai mutamenti nei settori produttivi, che videro l'affermarsi delle industrie leggere rispetto alle industrie pesanti, che avevano caratterizzato il "miracolo italiano" degli anni '50-'60.

Questa fase di industrializzazione degli anni '70, che interessò le regioni del Nord-Est, quelle centrali e le regioni adriatiche, fece parlare di "Terza Italia", di "modello NEC" (Nord Est-Centro) e di "Direttrice Adriatica"<sup>4</sup>. La crisi del sistema industriale storico italiano, il sistema alla base del miracolo economico italiano, favorì la ricomposizione territoriale dell'industria manifatturiera italiana -che complessivamente continuò ancora a crescere in termini di occupati- coinvolgendo maggiormente le regioni del Nord-Est, le regioni del Centro e della dorsale adriatica verso sud, sino a toccare anche la Basilicata.

<sup>3</sup> La specializzazione manifatturiera regionale viene determinata ricorrendo al quoziente di specializzazione, cioè al rapporto fra il peso dell'industria manifatturiera, in termini di addetti, sul totale addetti regionale e il corrispondente peso a livello italiano.

<sup>4</sup> Sul finire degli anni '70 e nei primi anni '80 si assiste a un fiorire di studi che portano a mettere in luce lo sviluppo industriale delle regioni nord-orientali e centrali dell'Italia, che, a differenza dell'industrializzazione delle regioni nord-occidentali basato sul ruolo della grande impresa, si basa sul ruolo delle piccole e medie imprese e sul ruolo attivo dei territori coinvolti nei processi di sviluppo. Citiamo, fra tutti, gli studi di Arnaldo Bagnasco (1977), Sebastiano Brusco (1980), Gioacchino Garofoli (1981) e Giorgio Fuà (1983).

**Tavola 2.5: specializzazione manifatturiera delle regioni italiane per circoscrizione territoriale**

Regioni	Quozienti di specializzazione su Italia						
	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2011
<b>Nord Ovest</b>	<b>1,22</b>	<b>1,22</b>	<b>1,20</b>	<b>1,17</b>	<b>1,13</b>	<b>1,10</b>	<b>1,11</b>
Piemonte	1,25	1,27	1,27	1,24	1,19	1,16	1,22
Valle d'Aosta	0,95	0,83	0,79	0,75	0,57	0,58	0,50
Lombardia	1,28	1,29	1,25	1,22	1,18	1,14	1,15
Liguria	0,88	0,75	0,73	0,72	0,68	0,62	0,60
<b>Nord-Est</b>	<b>0,91</b>	<b>0,96</b>	<b>1,00</b>	<b>1,02</b>	<b>1,09</b>	<b>1,14</b>	<b>1,25</b>
Trentino-Alto Adige	0,75	0,72	0,73	0,67	0,73	0,73	0,74
Veneto	1,01	1,03	1,07	1,10	1,19	1,23	1,36
Friuli-Venezia Giulia	0,89	0,90	0,95	0,90	0,99	1,10	1,28
Emilia-Romagna	0,86	0,96	1,00	1,03	1,08	1,12	1,25
<b>Centro</b>	<b>0,82</b>	<b>0,85</b>	<b>0,87</b>	<b>0,93</b>	<b>0,90</b>	<b>0,89</b>	<b>0,84</b>
Toscana	0,96	1,02	1,04	1,08	1,02	1,03	1,07
Umbria	1,01	0,95	0,97	1,08	1,04	1,02	1,07
Marche	0,89	0,93	1,01	1,11	1,20	1,31	1,46
Lazio	0,59	0,61	0,62	0,66	0,65	0,57	0,44
<b>Sud</b>	<b>0,77</b>	<b>0,70</b>	<b>0,70</b>	<b>0,75</b>	<b>0,78</b>	<b>0,80</b>	<b>0,72</b>
Abruzzo	0,81	0,73	0,76	0,90	1,03	1,12	1,13
Molise	0,81	0,65	0,55	0,71	0,79	0,98	0,98
Campania	0,84	0,82	0,83	0,88	0,82	0,80	0,74
Puglia	0,86	0,73	0,77	0,84	0,91	0,90	0,80
Basilicata	0,80	0,60	0,65	0,65	0,72	0,97	1,01
Calabria	0,80	0,63	0,52	0,51	0,60	0,58	0,46
Sicilia	0,68	0,63	0,62	0,62	0,64	0,63	0,53
Sardegna	0,51	0,51	0,53	0,61	0,64	0,62	0,54
<b>Italia</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-dwcis (1951-2001) e censimento imprese (2011)

**Tavola 2.6- L'evoluzione dello sviluppo industriale delle province italiane (104 province) fra il 1951 e il 2001**

Tavola 2.0 - L'evoluzione dello sviluppo industriale delle province italiane (104 province) tra il 1951 e il 2001																							
Province	Quozienti di Specializzazione Manifatturiera						Variazioni %					Province	Indice di Specializzazione Manifatturiera						Variazioni %				
	1951	1961	1971	1981	1991	2001	61/51	71/61	81/71	91/81	01/91		1951	1961	1971	1981	1991	2001	61/51	71/61	81/71	91/81	01/91
Torino	1,31	1,34	1,36	1,30	1,22	1,13	36,4	19,5	-6,0	-21,4	-22,9	Pisa	1,06	1,15	1,12	1,18	1,10	1,13	51,8	18,9	24,6	-18,5	-6,7
Vercelli	1,19	1,20	1,16	1,21	1,15	1,22	7,1	6,7	7,3	-19,1	-11,2	Arezzo	0,96	1,10	1,18	1,21	1,21	1,28	64,1	48,8	21,1	-1,1	-2,0
BielLa	1,56	1,55	1,44	1,40	1,40	1,43	-0,4	-15,3	-0,7	-18,1	-13,2	Siena	0,81	0,86	0,94	0,94	0,89	0,90	53,8	32,7	9,3	-9,9	-8,2
Verbanio-Cusio-Ossola	1,26	1,18	1,17	1,10	0,96	0,98	-2,9	-5,3	-7,6	-31,7	-10,0	Grosseto	0,42	0,43	0,52	0,55	0,58	0,56	12,9	42,3	18,8	-4,0	-15,0
Novara	1,30	1,30	1,26	1,26	1,24	1,28	17,2	4,2	6,5	-12,3	-6,5	Perugia	0,96	0,89	0,96	1,08	1,05	1,04	14,6	51,0	53,2	-4,6	-4,1
Cuneo	0,87	0,92	1,01	1,09	1,14	1,15	23,9	39,9	27,3	0,9	-2,1	Terni	1,10	1,05	1,01	1,10	1,00	0,96	4,5	15,2	16,2	-19,6	-10,9
Asti	0,97	1,00	1,04	1,03	1,07	1,11	28,2	24,2	2,3	-2,3	-6,3	Pesaro e Urbino	0,71	0,86	1,00	1,04	1,18	1,29	73,0	72,1	50,0	7,3	14,0
Alessandria	1,09	1,09	1,05	1,03	1,09	1,13	18,8	5,1	0,4	-9,1	-8,7	Ancona	0,93	0,95	0,99	1,04	1,11	1,24	21,8	36,8	36,0	-0,4	8,9
Aosta	0,95	0,83	0,79	0,75	0,57	0,58	-7,5	-2,6	5,8	-23,4	-9,1	Macerata	0,96	0,95	1,06	1,17	1,25	1,38	29,8	56,7	60,9	-2,9	6,9
Varese	1,51	1,49	1,45	1,44	1,40	1,34	20,5	7,8	5,3	-11,2	-18,4	Ascoli Piceno	0,92	0,95	1,03	1,20	1,30	1,37	63,7	55,3	76,3	2,0	-8,7
Como	1,39	1,39	1,33	1,33	1,31	1,31	19,4	-0,8	14,5	-4,1	-12,9	Viterbo	0,79	0,88	0,83	0,87	0,69	0,71	0,8	6,6	29,5	12,1	-7,2
Lecco	1,45	1,46	1,42	1,40	1,39	1,49	23,0	7,0	9,7	-6,1	-3,2	Rieti	0,86	0,77	0,68	0,74	0,78	0,80	-7,2	3,3	31,4	10,9	-17,3
Sondrio	0,66	0,68	0,78	0,81	0,83	0,89	40,6	16,5	28,5	5,2	-1,8	Roma	0,54	0,57	0,54	0,55	0,53	0,44	38,4	22,0	13,3	-4,3	-21,3
Milano	1,28	1,31	1,23	1,16	1,05	0,95	33,5	7,0	-7,3	-18,8	-21,1	Latina	0,67	0,83	1,07	1,03	1,00	0,99	113,0	116,7	31,8	-3,2	-13,6
Bergamo	1,33	1,33	1,33	1,30	1,31	1,32	22,6	17,0	21,4	2,7	-2,5	Frosinone	0,86	0,82	0,99	1,15	1,13	1,14	16,4	73,6	83,5	-1,5	-12,6
Brescia	1,18	1,17	1,24	1,26	1,29	1,31	32,0	33,8	26,3	-0,5	-3,1	L'Aquila	0,67	0,64	0,65	0,81	0,85	0,93	9,4	18,2	74,5	5,7	-4,7
Pavia	1,18	1,21	1,20	1,17	1,10	1,07	23,9	2,1	-7,4	-21,9	-15,0	Teramo	0,82	0,82	0,88	1,04	1,25	1,35	32,4	42,1	88,1	29,3	4,0
Lodi	1,04	1,01	1,11	1,11	1,09	1,03	0,0	37,2	13,3	-4,1	-5,3	Pescara	0,85	0,78	0,64	0,72	0,81	0,80	20,3	10,0	40,5	18,3	-10,3
Cremona	1,04	1,01	1,10	1,14	1,21	1,25	15,1	25,3	17,2	-3,4	-8,6	Chieti	0,89	0,71	0,86	0,99	1,12	1,27	-4,6	59,7	59,7	28,8	7,6
Mantova	0,90	0,99	1,10	1,14	1,25	1,35	47,3	34,0	25,9	9,0	0,9	Isernia	0,69	0,59	0,57	0,70	0,70	1,02	-18,9	6,2	71,6	18,1	33,5
Bolzano-Bozen	0,72	0,68	0,62	0,55	0,66	0,68	20,3	8,5	21,7	16,2	-1,7	Campobasso	0,86	0,67	0,54	0,72	0,82	0,96	-13,2	-9,2	98,1	15,6	6,0
Trento	0,77	0,77	0,84	0,81	0,81	0,80	13,8	34,7	16,1	1,8	-7,7	Caserta	0,70	0,75	0,94	1,02	0,93	0,91	34,1	69,0	52,5	-15,6	-1,8
Verona	0,91	0,99	1,06	1,08	1,13	1,11	57,8	32,6	30,6	3,6	-4,8	Benevento	0,88	0,74	0,61	0,66	0,70	0,91	-8,1	-15,6	35,1	21,1	19,4
Vicenza	1,25	1,29	1,31	1,35	1,45	1,54	35,7	26,6	33,6	8,0	4,0	Napoli	0,80	0,81	0,82	0,89	0,82	0,71	33,4	11,6	23,6	-16,3	-22,9
Belluno	0,73	0,70	0,83	0,97	1,10	1,37	17,5	52,2	39,5	12,6	14,6	Avellino	0,83	0,73	0,71	0,81	0,83	1,09	-3,0	1,2	74,7	19,4	12,9
Treviso	1,16	1,17	1,23	1,24	1,31	1,42	41,1	49,9	31,5	13,4	6,7	Salerno	1,04	0,92	0,87	0,83	0,81	0,83	6,1	-3,1	31,8	-5,9	-6,4
Venezia	0,89	0,88	0,86	0,83	0,91	0,86	42,7	12,4	14,3	0,2	-10,3	Foggia	0,76	0,69	0,64	0,63	0,72	0,66	17,0	8,6	6,5	6,5	-18,7
Padova	0,96	0,96	1,00	1,04	1,12	1,14	50,7	35,7	30,4	14,4	-3,8	Barietta-Andria-Trani	0,84	0,83	0,87	0,90	1,15	1,07	49,6	13,5	44,7	29,5	-14,8
Rovigo	0,92	0,87	0,98	1,08	1,14	1,17	12,5	36,3	38,9	-1,4	-8,8	Bari	0,82	0,74	0,79	0,78	0,83	0,87	18,1	37,5	27,5	9,1	1,9
Pordenone	1,16	1,13	1,28	1,22	1,29	1,44	28,4	93,8	9,5	1,3	12,5	Taranto	0,82	0,67	0,79	1,11	1,07	1,05	2,1	130,3	74,4	-16,0	-20,5
Udine	0,88	0,87	0,92	0,87	0,98	1,09	25,0	28,8	26,7	-2,3	1,0	Brindisi	0,89	0,69	0,80	0,83	0,88	0,86	6,5	52,1	25,1	9,0	-15,5
Gorizia	1,26	1,17	1,07	0,95	0,99	1,08	6,4	-5,7	-10,6	-4,0	-1,8	Lecce	1,04	0,73	0,74	0,81	0,98	0,97	-24,5	19,8	61,5	29,0	-7,8
Trieste	0,65	0,72	0,65	0,60	0,62	0,59	6,9	-8,9	-13,1	-19,4	-21,4	Potenza	0,82	0,55	0,58	0,58	0,68	0,99	-15,6	9,9	41,2	22,1	40,4
Imperia	0,53	0,47	0,38	0,35	0,39	0,36	21,7	-12,7	0,0	-0,8	-21,6	Matera	0,76	0,72	0,78	0,77	0,80	0,92	6,3	68,8	33,1	-1,4	3,7
Savona	1,01	0,87	0,74	0,70	0,71	0,63	2,5	-4,4	-2,8	-15,7	-26,8	Cosenza	0,79	0,66	0,54	0,49	0,58	0,59	-5,9	-15,6	27,4	11,2	-11,6
Genova	0,88	0,75	0,77	0,76	0,70	0,65	-0,5	-4,5	-2,4	-31,2	-22,5	Crotone	0,96	0,80	0,66	0,72	0,76	0,85	0,6	-1,7	85,9	-27,7	-22,7
La Spezia	0,93	0,82	0,79	0,81	0,77	0,69	9,4	-1,1	11,2	-12,9	-25,7	Catanzaro	0,83	0,62	0,48	0,48	0,57	0,54	-5,6	-21,7	24,8	21,9	-12,7
Piacenza	0,83	0,94	0,88	0,94	0,96	1,00	40,8	9,9	18,2	-7,7	-5,0	Vibo Valentia	1,02	0,74	0,64	0,54	0,64	0,68	-18,5	-16,5	-2,0	22,5	-2,8
Parma	0,82	0,94	0,99	0,99	1,03	1,13	60,1	29,6	24,0	1,3	0,2	Reggio di Calabria	0,70	0,52	0,45	0,47	0,58	0,53	-11,7	-18,7	21,1	20,4	-25,1
Reggio nell'Emilia	0,91	1,04	1,18	1,23	1,29	1,38	66,9	56,8	36,2	4,4	6,6	Trapani	0,82	0,76	0,65	0,58	0,67	0,71	9,5	-11,1	4,9	7,7	-0,4
Modena	0,99	1,12	1,20	1,28	1,33	1,37	85,0	50,8	38,9	1,8	-0,6	Palermo	0,70	0,66	0,59	0,61	0,61	0,53	19,7	-4,1	28,3	-5,9	-34,0
Bologna	0,87	0,96	1,00	1,01	1,00	1,04	65,8	27,6	17,9	-6,6	-7,3	Messina	0,66	0,63	0,56	0,55	0,58	0,56	4,8	-0,7	9,0	13,7	-26,4
Ferrara	0,83	0,82	0,98	0,99	1,01	1,01	61,5	6,4	19,5	-9,1	-10,6	Agrigento	0,61	0,60	0,59	0,52	0,52	0,52	1,1	-3,9	2,2	8,9	-21,5
Ravenna	0,77	0,90	0,84	0,85	0,95	0,95	116,3	18,3	16,7	3,0	-9,0	Caltanissetta	0,55	0,40	0,66	0,76	0,80	0,76	-11,8	75,6	21,8	0,0	-9,0
Forlì-Cesena	0,87	0,96	0,94	0,91	0,97	1,07	78,8	24,4	26,9	3,3	12,6	Enna	0,46	0,41	0,50	0,51	0,58	0,64	-20,6	40,3	2,5	19,0	-14,7
Rimini	0,62	0,64	0,62	0,64	0,81	0,73	80,4	24,4	51,7	17,6	-5,7	Catania	0,69	0,59	0,61	0,60	0,65	0,66	5,7	16,3	26,1	1,3	-11,9
Massa-Carrara	0,89	0,88	0,85	0,85	0,84	0,78	34,1	-3,2	2,2	-6,6	-19,9	Ragusa	0,75	0,72	0,72	0,66	0,73	0,71	14,2	-2,7	33,9	22,4	-10,9
Lucca	1,04	1,04	1,07	1,02	0,98	1,00	31,7	14,2	10,3	-9,2	-9,8	Siracusa	0,74	0,76	0,83	0,83	0,80	0,84	56,7	34,8	25,0	-12,4	-12,6
Pistoia	1,01	1,17	1,13	1,19	1,12	1,13	80,4	15,4	25,8	-13,3	-13,4	Sassari	0,65	0,55	0,57	0,58	0,62	0,58	10,3	43,3	31,9	10,7	-18,4
Firenze	0,94	0,99	1,03	1,09	1,02	1,00	52,5	24,8	21,2	-13,9	-13,7	Nuoro	0,68	0,51	0,46	0,65	0,71	0,69	0,6	11,2	102,3	6,5	-18,7
Prato	1,44	1,53	1,47	1,48	1,37	1,46	71,5	13,2	21,5	-20,1	0,7	Oristano	0,72	0,58	0,55	0,54	0,55	0,60	1,7	10,7	18,5	9,6	-14,6
Livorno	0,90	0,85	0,84	0,84																			

Fonte: elaborazioni Euro XEEES su dati ISTAT - divici

### 2.3.3. Globalizzazione e de-industrializzazione dell'Italia

La ristrutturazione dell'industria manifatturiera italiana avviata negli anni '70 proseguì nel decennio successivo e furono proprio gli anni '80 a segnare ufficialmente il passaggio dell'Italia dalla fase dell'industrializzazione a quella della de-industrializzazione: gli occupati manifatturieri scesero infatti da 6,143 milioni nel 1981 a 5,784 milioni nel 1991. Fu il consolidarsi della de-industrializzazione del Nord-Ovest a determinare la perdita di occupazione manifatturiera in Italia nel corso del decennio, a cui si associò anche quella del Centro; l'intensità del fenomeno, infatti, annullò la crescita che continuò ancora a registrarsi nel Nord-Est e, più limitatamente, nel Sud del Paese.

Gli anni '80 completano, dunque, il processo di ristrutturazione industriale avviato nel decennio precedente, consolidando la specializzazione manifatturiera delle aree di recente



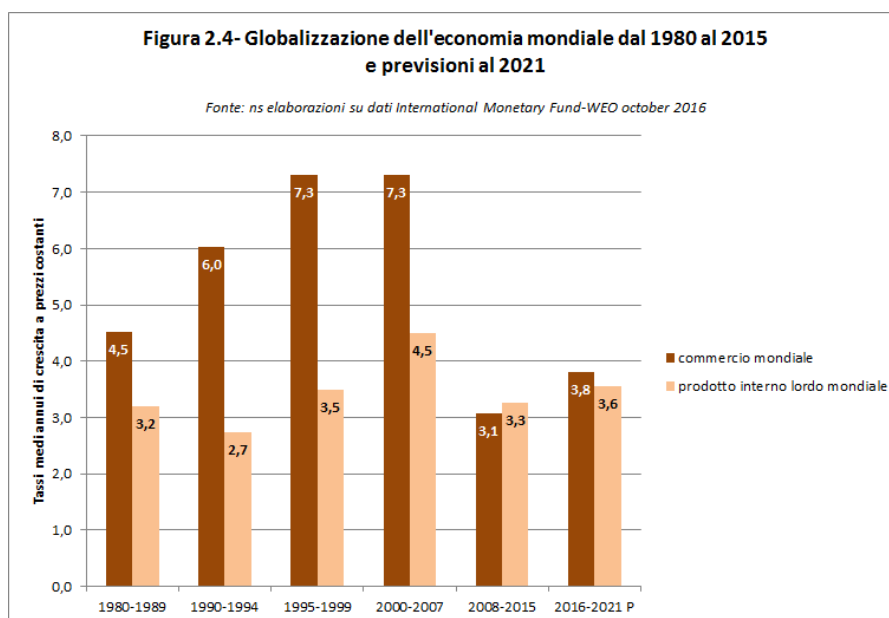
## 2.4. La globalizzazione degli anni 1990 e 2000 e il declino delle aree di più recente industrializzazione

### 2.4.1. Caratteristiche e sfide dell'attuale fase della globalizzazione

Arriviamo ai tempi più recenti, sino ai nostri giorni. Nel 1989 c'è la caduta del Muro di Berlino, l'evento politico storico che spiana la strada alla nascita nel 1995 dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC o WTO secondo la sigla inglese), che determina l'accelerazione del processo di globalizzazione dell'economia mondiale, un processo avviato alla fine degli anni '40 con l'entrata in vigore del GATT, l'accordo generalizzato sulle tariffe e il commercio<sup>5</sup>. Attualmente il WTO vede l'adesione di 162 paesi e la maggior parte di questi, secondo la classificazione della Banca Mondiale, sono paesi in via di sviluppo, fra cui Cina e India, che rappresentano quasi il 40% della popolazione mondiale. Con il WTO si creano quindi le condizioni per un vasto coinvolgimento dei paesi in via di sviluppo nel commercio mondiale, anche se si tratta di un coinvolgimento pieno di ostacoli, sia per le difficoltà intrinseche a tali paesi nell'aprirsi al commercio mondiale, sia per gli ostacoli frapposti da parte dei paesi avanzati.

Nonostante tali ostacoli, il processo di progressiva liberalizzazione degli scambi avviato alla fine degli anni '40 ha prodotto un significativo rafforzamento del commercio sulla produzione del reddito mondiale. Si valuta, infatti, che il peso delle esportazioni sul prodotto interno lordo mondiale sia salito dall'8% nel 1950 al 32% nel 2014. Nel 1980 tale quota era ancora poco sotto il 14%, salita ad appena il 17% nel 1989, l'anno della caduta del Muro di Berlino, e al 18% alla vigilia della nascita del WTO, per cui è proprio dopo il 1995, cioè con l'istituzione del WTO, che si registra l'accelerazione della crescita delle esportazioni e più in generale del commercio mondiale (esportazioni + importazioni di beni e servizi).

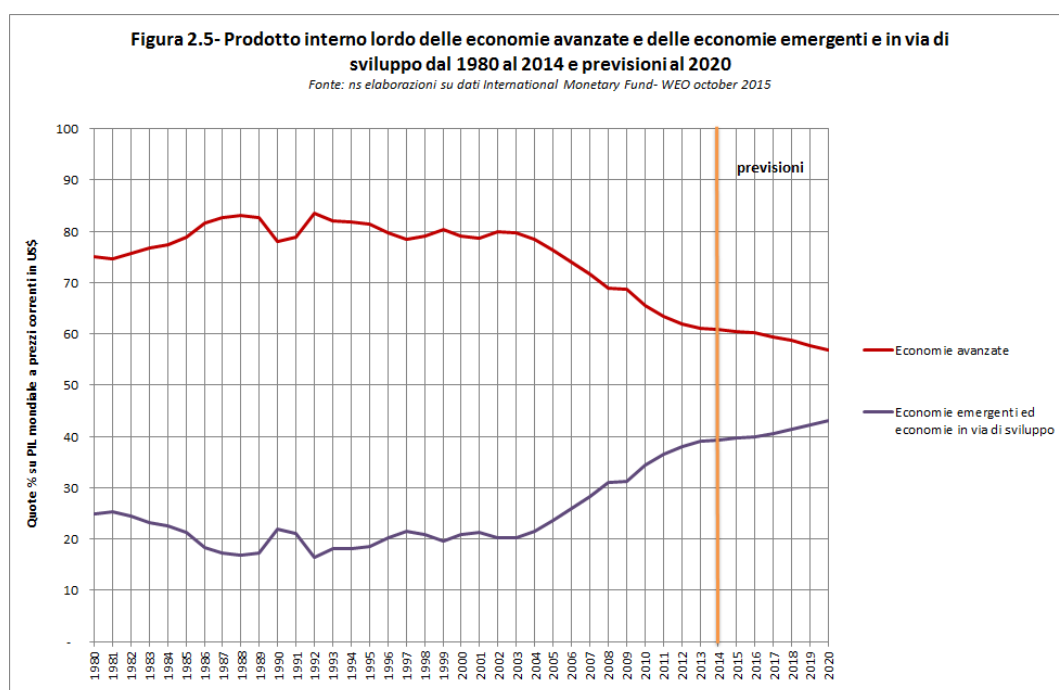
In effetti, come viene messo in evidenza nella successiva figura 2.4, gli anni '90, soprattutto la seconda parte degli anni '90, registrano un'accelerazione del tasso di crescita medio annuo del commercio mondiale, che si è mantenuto sopra il livello del 7% sino allo scoppio della Grande Recessione del 2008-2009, toccando punte anche sopra il 12%. Fra il 1995 e il 2007 il tasso di crescita del commercio mondiale è stato per altro superiore a quello del prodotto interno lordo mondiale, costituendo così una delle principali leve della crescita economica, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, quanto meno in parecchi di essi.



<sup>5</sup> L'attuale processo di globalizzazione risale al periodo di ricostruzione post-bellica, seguito alla seconda guerra mondiale, caratterizzato dalla crescita del commercio mondiale, grazie al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), l'accordo sottoscritto nel 1947 a Ginevra fra 23 paesi ed entrato in vigore nel 1948, finalizzato a ridurre le tariffe e le barriere commerciali e favorire lo sviluppo del commercio internazionale come leva fondamentale della crescita economica. L'attività del GATT si è principalmente realizzata attraverso varie sessioni (round) che fra il 1948 e il 1994 hanno coinvolto un numero sempre maggiore di paesi. Nel 1995, a conclusione dell'Uruguay Round durato dal 1986 al 1994 e che ha visto la partecipazione di 123 paesi, il GATT come organizzazione è stato sostituito dal World Trade Organization (WTO), ma continua ad esistere come accordo.

Fra il 2008 e il 2014, pur scontando l'impatto della Grande Recessione, il tasso di crescita del commercio mondiale torna a crescere, seppur a un ritmo più basso rispetto a quello degli anni pre-crisi, a causa di vari fattori connessi alle conseguenze della crisi, tra cui le politiche di *austerità*<sup>6</sup> e le misure protezionistiche<sup>7</sup> adottate da molti paesi.

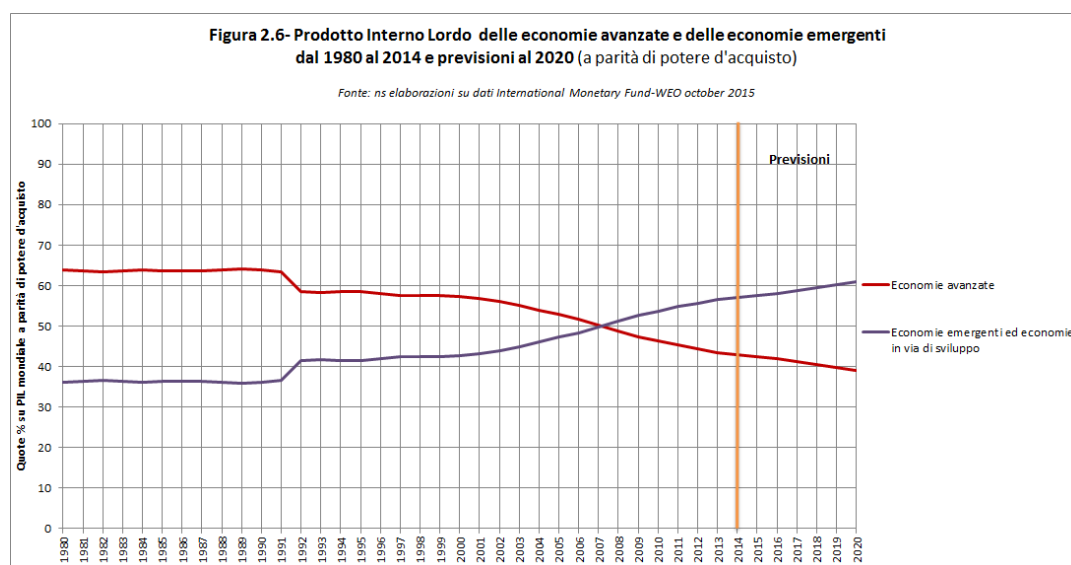
Il periodo di forte accelerazione della crescita del commercio mondiale è caratterizzato, come abbiamo già detto nel capitolo 1, dal maggior ruolo assunto dalle economie emergenti e in via di sviluppo, in primo luogo la Cina. Il WTO nel suo rapporto del 2015 (WTO, 2015) stima i margini di crescita del commercio mondiale al 2030 derivanti dall'implementazione delle facilitazioni commerciali ed evidenzia come tali misure siano destinate a far crescere ulteriormente il peso delle economie emergenti e in via di sviluppo. Grazie anche al forte impulso derivante dal commercio internazionale, queste ultime hanno visto negli anni '90 iniziare progressivamente ad accrescere il loro peso sul prodotto interno lordo mondiale: prendendo a riferimento i valori a prezzi correnti si vede come la quota delle economie emergenti sul PIL mondiale sia passata dal 25% nel 1980 al 39% nel 2014; nel 2020 tale quota dovrebbe raggiungere il 43% (figura 2.5).



<sup>6</sup> La grave crisi finanziaria, prima, ed economica, poi, registrata fra il 2007 e il 2009 -seconda solo alla Grande Depressione scoppiata alla fine degli anni '20 del secolo scorso e durata per tutti gli anni '30-, è stata prevalentemente affrontata con politiche di austerità, finalizzate a ridurre il peso del debito pubblico, nella convinzione che attraverso la riduzione della spesa pubblica si sarebbe messo in moto un processo di espansione economica (austerità espansiva). È stata una convinzione che ha avuto largo seguito negli ambienti accademici e nelle autorità di governo, sulla base dei risultati del lavoro di Reinhart e Rogoff (2010) per cui l'alto debito pubblico deprime la crescita economica, e del lavoro di Alesina e Ardagna (2009), per cui le politiche del rigore e di *austerità* aiutano la crescita. I risultati di questi lavori sono stati però messi in discussione da lavori successivi, in particolare dalle prese di posizione del Premio Nobel Paul Krugman e dal capo economista del Fondo Monetario Internazionale Olivier Blanchard. Secondo questi due economisti, le verifiche empiriche mostrano che è la scarsa crescita economica a determinare l'alto debito e non viceversa e che politiche di austerità finiscono per deprimere ulteriormente economie in difficoltà.

<sup>7</sup> La crisi mondiale del 2007-2009 ha indotto molti paesi, sia avanzati che in via di sviluppo, ad adottare misure protezionistiche, nell'intento di difendere settori della propria economia in difficoltà. Sono state introdotte misure da paesi sviluppati come gli Stati Uniti, la Germania, la Francia, il Regno Unito e l'Italia, così come da paesi in via di sviluppo, fra cui la Russia e l'India. Tali misure, per quanto motivate da obiettivi d'interesse nazionale, nel loro insieme hanno prodotto un impatto negativo sul commercio internazionale, determinando un conseguente impatto negativo sulla crescita economica a livello mondiale.

La convergenza delle economie emergenti verso i livelli di benessere delle economie avanzate è un processo che in realtà è iniziato, come abbiamo già detto, sin dal secondo dopoguerra, in concomitanza con il decollo della globalizzazione, legata alla progressiva facilitazione degli scambi commerciali internazionali avviata dal GATT nel 1948<sup>8</sup>. Come evidenzia il Premio Nobel dell'Economia Michael Spence (Spence, 2011), dopo due secoli di divergenza dall'avvio della Rivoluzione Industriale, fra paesi avanzati e paesi arretrati, con il GATT ha preso avvio il secolo della convergenza ed oggi, che siamo a più di metà del percorso sino al 2050, possiamo valutare i progressi di tale convergenza. I dati della figura 2.5 testimoniano in effetti tali progressi. Se poi analizziamo i dati del PIL mondiale a parità di potere d'acquisto possiamo vedere che i paesi emergenti e in via di sviluppo, fra il 2007 e 2008, hanno già raggiunto e superato i paesi avanzati (figura 2.6).



Occorre, tuttavia, tener presente che il processo di convergenza qui richiamato non è allo stato attuale un processo che interessa allo stesso modo tutte le economie emergenti e in via di sviluppo. Questo gruppo di paesi non è infatti un aggregato omogeneo. Secondo la Banca Mondiale, su 215 paesi quelli in via di sviluppo ammontano attualmente a 135. Si tratta di tutti quei paesi che non hanno un alto reddito, ovvero paesi con un reddito pro-capite a prezzi 2014 sino a 12.735 US\$, suddivisi fra paesi a basso reddito (31 paesi con reddito pro-capite sino a 1.045 US\$), paesi con un reddito medio-basso (51 paesi con un reddito pro-capite compreso fra 1.046 e 4.125 US\$), paesi con un reddito medio-alto (53 paesi con un reddito pro-capite compreso fra 4.126 e 12.735 US\$). Fra i paesi in via di sviluppo sono considerati anche paesi che hanno da tempo avviato un processo di alta crescita, che tuttavia non hanno ancora raggiunto un alto reddito, fra cui la Cina, il cui reddito pro-capite è pari a 7.594 US\$, e l'India, con un reddito pro-capite pari a 1.596 US\$.

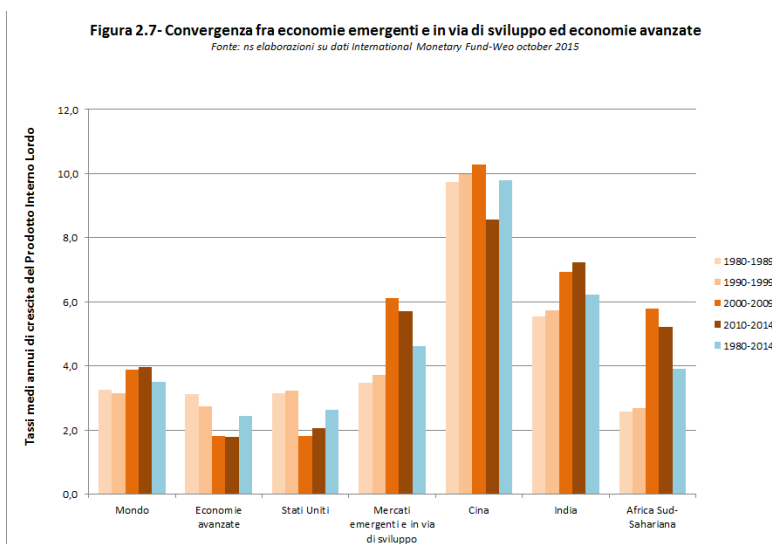
Nella figura 2.7 sono riportati i tassi di crescita media annui dal 1980 al 2014 delle economie avanzate e di quelle emergenti e in via di sviluppo, da cui è possibile vedere che, a fronte di un generale processo di convergenza fra i due aggregati, differenze significative emergono all'interno del secondo aggregato: da un lato paesi come Cina e India che hanno registrato un'alta e persistente crescita, dall'altra paesi che hanno registrato una bassa crescita, come quelli del Sud-Sahara che solo nel periodo più recente hanno iniziato a registrare un innalzamento dei tassi di crescita. Ovviamente, in considerazione dei livelli attuali di reddito dei paesi in via di sviluppo, ci vorranno ancora parecchi decenni prima che il processo di convergenza possa completarsi, sempre che nel frattempo non si determini un'inversione di tendenza<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Il tema della convergenza fra economie avanzate ed economie emergenti e in via di sviluppo viene ripreso nel Rapporto 2014 del WTO nel capitolo dedicato all'analisi storica dello sviluppo e del commercio.

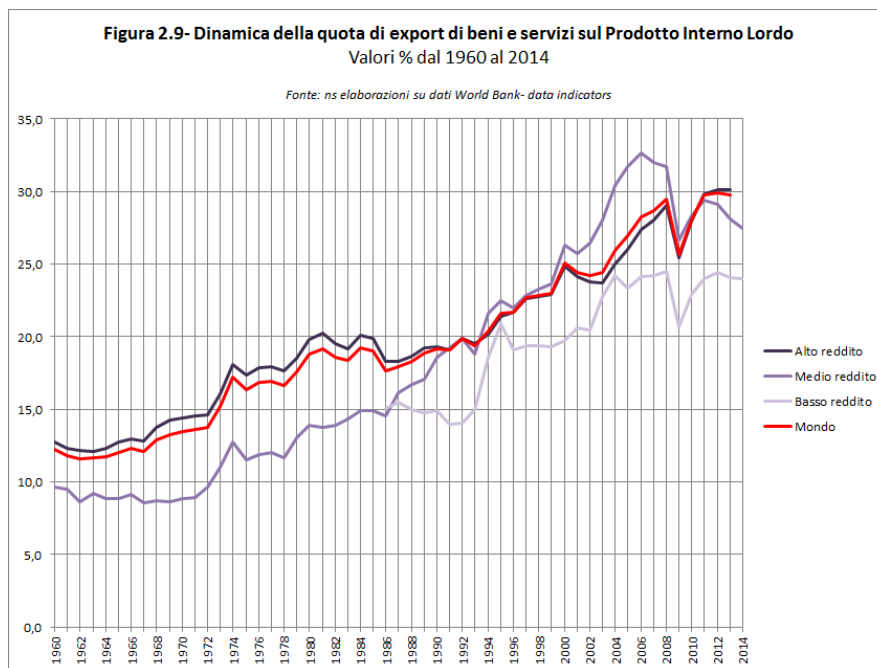
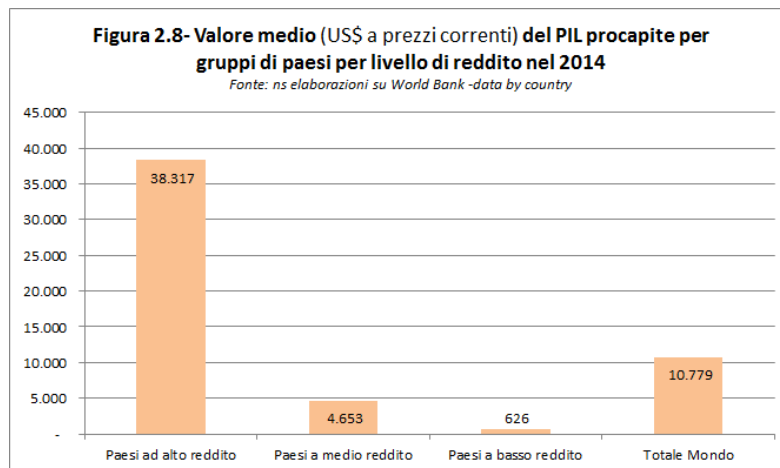
<sup>9</sup> I dati della Banca Mondiale che abbiamo qui ripreso evidenziano che taluni paesi in via di sviluppo, quelli a reddito medio-alto, solo in una decina di casi sono in prossimità di raggiungere la soglia del reddito alto, fra cui la Cina, e non è



I dati riportati in figura 2.8 evidenziano le forti distanze che attualmente separano i paesi a medio e a basso reddito dai paesi ad alto reddito e il lungo percorso che deve essere compiuto sulla strada della convergenza. I paesi a medio e basso reddito attualmente rappresentano oltre l'80% della popolazione mondiale, ma solo il 32% del reddito prodotto e per loro l'apertura attiva al commercio internazionale è di fondamentale importanza per la crescita e lo sviluppo economico, così come evidenziato nella figura 2.9, da cui è possibile anche vedere le differenze fra i paesi a medio reddito e quelli a basso reddito. I paesi che potrebbero trarre maggior beneficio dal commercio internazionale sono proprio quelli a più basso reddito.



detto che tutti ce la facciano. Il passaggio dal reddito medio-alto e quello alto si presenta alquanto problematico, come sottolinea Spence nel suo lavoro già citato (Spence, 2011). I settori che hanno trainato la crescita, generalmente ad alta intensità di manodopera, sono sempre meno competitivi per via dell'aumento dei salari, per cui la prosecuzione di un processo di crescita è maggiormente legato a settori a maggiore intensità di capitale, al capitale umano e alla conoscenza. Non è detto che tutti i paesi in procinto di passare dal reddito medio a quello alto riescano a completare tale transizione per una serie di motivi, spesso legati alla cosiddetta "distruzione creatrice" di schumpeteriana memoria, che scatenano spinte di conservazione della situazione esistente, rispetto alla paura del cambiamento. Spence ricorda il caso della Corea del Sud, un caso di transizione da una situazione a medio reddito a quella di alto reddito coronato da successo per la ferma volontà del governo di affrontare con decisione il futuro della propria economia, spostando gli investimenti dal settore fondato sull'export di prodotti ad alto contenuto di manodopera all'istruzione, alla ricerca applicata e ai programmi per attirare talenti dall'estero. Questa politica spinse aziende coreane che avevano avuto un ruolo nello sviluppo della produzione industriale a basso costo a investire nello sviluppo di brand globali e nel campo della ricerca, diventando delle potenze mondiali, come la Samsung, specializzata nel settore degli elettrodomestici che decise di investire nello sviluppo e nella produzione di chip di memoria a semiconduttori. Oggi la Corea del Sud è uno dei principali paesi, se non il primo, per connessioni a banda larga e internet. Forse anche la Cina, come la Corea del Sud, vedrà coronato di successo il suo sogno di passare dal gruppo di paesi a medio reddito a quelli ad alto reddito, ma ci sono paesi che hanno interrotto il loro processo di transizione, come la Thailandia, il Messico e il Brasile. La transizione non è dunque un fatto scontato, è un processo che si presenta fortemente legato alla strategia di crescita e sviluppo adottata e attuata dalle autorità governative.



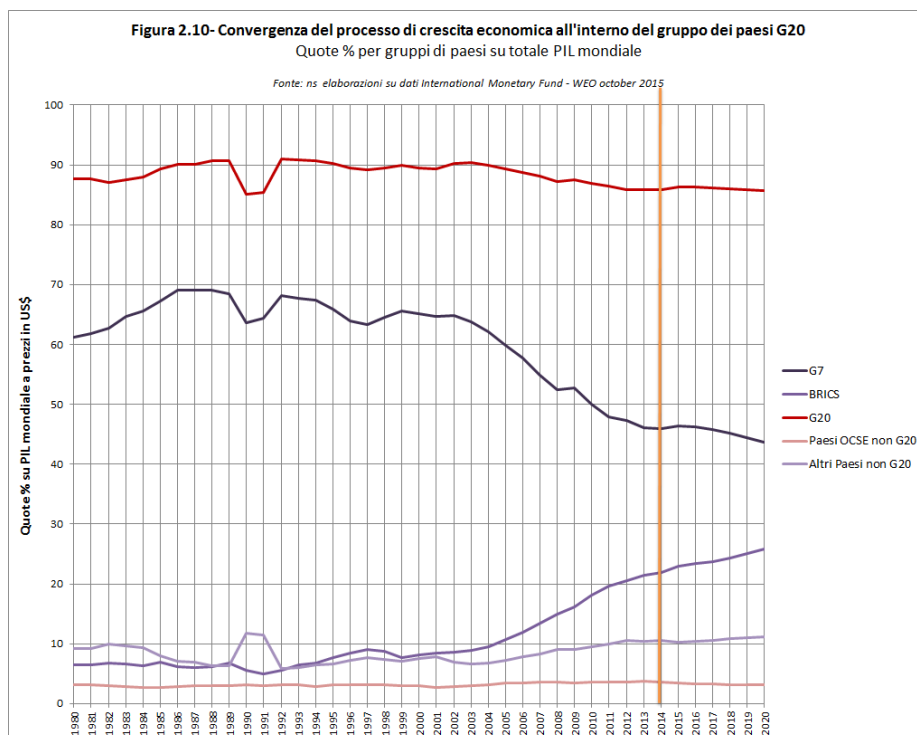
Il processo di convergenza in atto ha portato, fra l'altro, a modificare il processo di *governance* dell'economia mondiale. Se un tempo le sorti dell'economia mondiale erano nelle mani del cosiddetto G7, il gruppo dei paesi più industrializzati comprendente Stati Uniti, Canada, Giappone, Regno Unito, Germania, Francia e Italia, oggi tali sorti sono nelle mani del cosiddetto G20, un gruppo più esteso di paesi che comprende oltre a quelli del G7, altri dodici che hanno acquisito un ruolo rilevante nell'economia mondiale. Fra questi rientrano i paesi cosiddetti BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa)<sup>10</sup>, poi ci sono Australia, Arabia Saudita, Argentina, Corea del Sud, Indonesia, Messico, Turchia. A questi paesi si aggiunge l'Unione Europea. Tutto il gruppo del G20 rappresenta oltre il 63% della popolazione mondiale e circa l'86% dell'economia mondiale.

E' interessante notare il processo di convergenza economica all'interno di questo gruppo preponderante di paesi a partire dagli anni 1990 (figura 2.10): da una parte la perdita di peso del gruppo G7, dall'altra l'accresciuto peso assunto dal gruppo BRICS, soprattutto negli anni 2000. Il processo di convergenza sta

<sup>10</sup> BRICS è l'acronimo delle iniziali dei paesi che ne fanno parte (Brasile, Russia, India, Cina, Sud Africa) e rappresenta un gruppo di paesi che, secondo l'analisi proposta per la prima volta nel 2001 in una relazione della banca d'investimento Goldman Sachs, a cura di Jim O'Neill, domineranno l'economia mondiale nel prossimo mezzo secolo. Si tratta di paesi che condividono una situazione economica in via di sviluppo, una grande popolazione, un immenso territorio, abbondanti risorse naturali strategiche e, cosa più importante, sono stati caratterizzati da una forte crescita del prodotto interno lordo (PIL) e della quota nel commercio mondiale, soprattutto nella fase iniziale del XXI secolo.

riguardando principalmente questi due gruppi di paesi, mentre più debole e più recente si presenta il processo di convergenza degli altri paesi in via di sviluppo.

La figura 2.10 riporta anche i paesi OCSE (OECD nella sigla inglese)<sup>11</sup>, che non fanno parte del gruppo G20. Si tratta di paesi a economia di mercato che hanno livelli di reddito alto (Norvegia, Svizzera, Islanda, Nuova Zelanda, Israele e Cile) e medio-alto (Turchia), e la cui quota complessiva sul PIL mondiale dopo il 2013 mostra un tendenziale ridimensionamento, che dovrebbe rafforzarsi nei prossimi anni.



### Le tre ondate della globalizzazione

Nella ricostruzione storica della globalizzazione dell'economia mondiale, fatta nel Rapporto 2013 del WTO, vengono messe in rilievo le tre ondate di globalizzazione dell'economia mondiale, dall'avvio della rivoluzione industriale a oggi:

- la prima ondata della globalizzazione, quella registrata nella seconda metà del XIX secolo sino allo scoppio della prima guerra mondiale, legata fondamentalmente alle innovazioni tecnologiche, in particolare nel settore dei trasporti e delle comunicazioni, che abbassarono notevolmente i costi del commercio internazionale. Questa prima ondata di globalizzazione fu interrotta dal concorso di tre grandi eventi mondiali: la prima guerra mondiale, la grande depressione degli anni '30 e la seconda guerra mondiale, eventi che riportarono il mondo indietro, verso la de-globalizzazione, verso economie circoscritte all'interno degli stati;
- la seconda ondata della globalizzazione, dall'immediato secondo dopoguerra ai primi anni '70, un periodo passato alla storia come il "periodo d'oro" della prosperità, che ha visto alcuni paesi dell'est asiatico, le cosiddette "tigri asiatiche" -Giappone, Corea del Sud, Taiwan e Singapore- raggiungere in pochi anni i livelli di benessere dell'occidente industrializzato. E' stato un periodo di ri-

<sup>11</sup> L'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo), è un'organizzazione internazionale che si propone la realizzazione di più alti livelli di crescita economica alla luce del concetto di sviluppo sostenibile, di occupazione, di tenore di vita, favorendo gli investimenti e la competitività e mantenendo la stabilità finanziaria dei paesi dell'occidente. Gli obiettivi dell'organizzazione sono altresì orientati a contribuire allo sviluppo dei Paesi non membri. Fanno parte dell'organizzazione 34 paesi (Australia, Austria, Belgio, Canada, Cile, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, Grecia, Irlanda, Islanda, Israele, Italia, Lussemburgo, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Repubblica di Corea, Repubblica Slovacca, Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Turchia, Ungheria), che si riconoscono nella democrazia e nell'economia di mercato.

globalizzazione dell'economia mondiale, dopo le devastazioni della guerre e della depressione. Rispetto alla prima ondata, la globalizzazione di questo periodo ha visto il ruolo attivo di istituzioni internazionali multilaterali – Nazioni Unite, Fondo Monetario Internazionale, Banca Mondiale, General Agreement on Tariff and Trade (GATT)- che combattendo il nazionalismo e garantendo la pace mondiale hanno promosso politiche di sviluppo del commercio internazionale, rendendo le economie nazionali molto più integrate che in passato;

- la terza ondata della globalizzazione, che ha preso avvio negli anni '90 e che dura tuttora, caratterizzata dal balzo del tasso medio annuo di crescita delle economie in via di sviluppo rispetto alla modesta crescita dei paesi sviluppati, che ha prodotto una convergenza delle economie povere in via di sviluppo e ridotto il gap con le economie avanzate e che può rappresentare la base per raggiungere altri obiettivi sociali. In questo periodo il peso del commercio internazionale sul PIL mondiale è cresciuto fortemente passando dal 14% nel 1989 al 32% attuale, grazie alla continua rivoluzione nel campo dei trasporti e delle comunicazioni e alla riduzione delle barriere politico-commerciali. Si è fortemente sviluppato il commercio fra i paesi in via di sviluppo (Sud-Sud), che dal 6% del 1988 rappresenta oggi oltre il 25% del commercio mondiale.

#### 2.4.2. L'impatto della globalizzazione sull'economia italiana e sulla competitività dei territori

La terza ondata di globalizzazione, quella in atto, con l'ascesa sui mercati mondiali dei paesi in via di sviluppo e la convergenza di questi ultimi con i paesi avanzati, come abbiamo ampiamente visto, finisce per condizionare l'evoluzione dei territori italiani di più recente industrializzazione.

I dati già precedentemente riportati (figura 2.3 e tavola 2.5) e quelli della successiva figura 2.11 evidenziano chiaramente che nell'ultimo ventennio intercensuario 1991-2011 in Italia si rafforza il processo di de-industrializzazione, che interessa non solo l'area di più antica industrializzazione, il Nord-Ovest, ma anche le aree di più recente industrializzazione, il Nord-Est, il Centro e il Sud del Paese. Merita di essere sottolineato che nel Nord-Est il processo di de-industrializzazione di fatto inizia nel periodo più recente, negli anni 2000, poiché negli anni 1990 quest'area mostrava ancora una certa capacità di tenuta industriale.

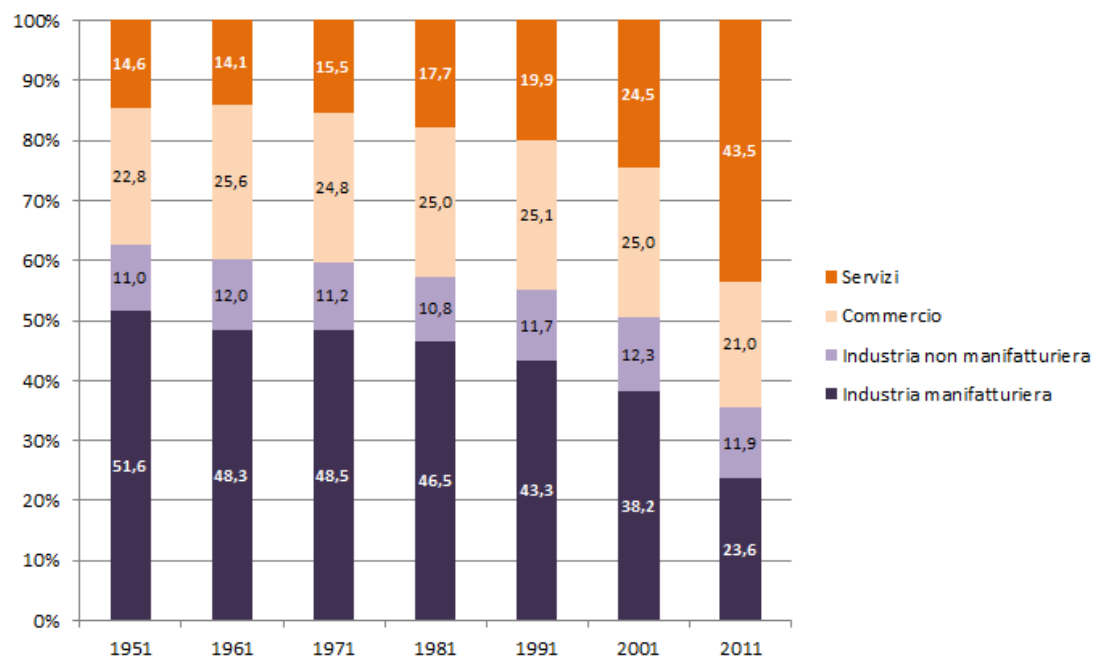
La terza ondata di globalizzazione, dunque, non solo consolida la de-industrializzazione del Nord-Ovest, ma avvia più o meno velocemente la de-industrializzazione della Terza Italia e della Direttrice Adriatica.

Questa fase più recente di de-industrializzazione coincide, pure, con un processo di riorganizzazione produttiva: torna infatti a crescere negli anni 1990 e 2000 la dimensione media aziendale, come evidenziato nella successiva figura 2.12, segno che la piccola dimensione non è sufficiente ad affrontare le nuove sfide della globalizzazione dell'economia sempre più legate alla ricerca di maggiori economie di scala, soprattutto all'interno delle imprese.

**Figura 2.11- Industrializzazione, deindustrializzazione e terziarizzazione dell'economia italiana**

Quote % di addetti per macrosettori ai censimenti delle imprese dal 1951 al 2011

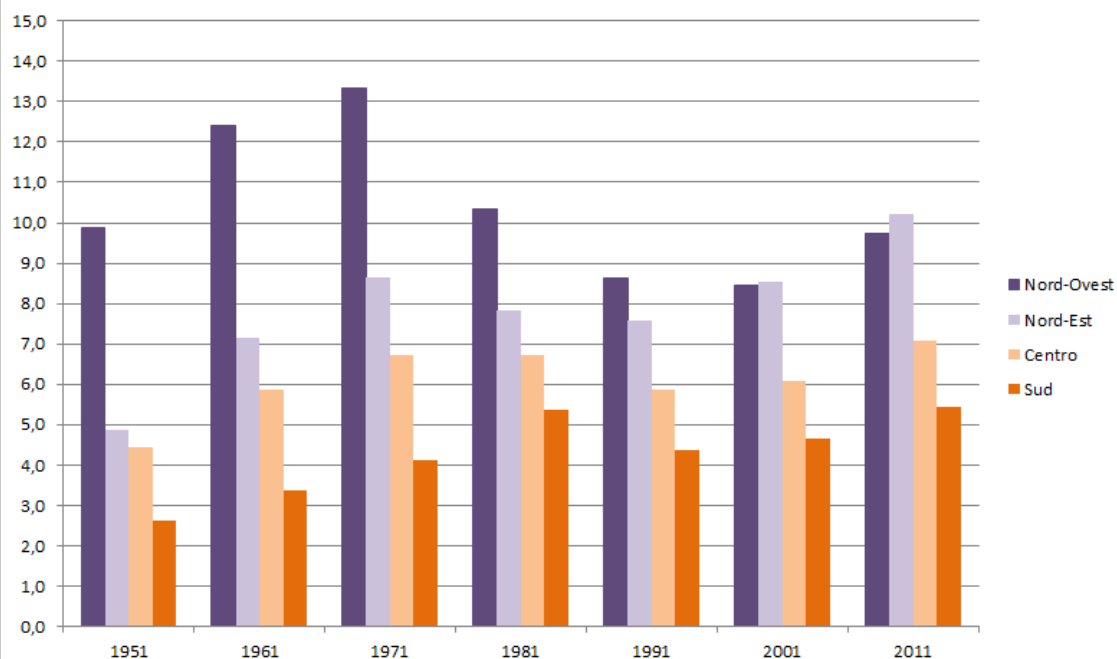
Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Serie storiche e censimento industria



**Figura 2.12- Evoluzione della dimensione media delle unità locali manifatturiere nelle circoscrizioni italiane, 1951-2011**

Numero di addetti per unità locale

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT- dwcis (1951-2001) e censimento industria e servizi 2011



Per aver un'idea più precisa della reazione delle varie macro-regioni all'ondata di globalizzazione in corso, ho proceduto a esaminare la loro dinamica competitiva sui mercati internazionali, attraverso l'analisi

dei dati export dal 1991 al 2015, contenuti nel data base ISTAT-Coeweb, utilizzando due strumenti di analisi: la classificazione dell'OCSE/EUROSTAT dei beni per livello tecnologico (alto, medio-alto, medio-basso, basso); l'indice di Balassa dei vantaggi rivelati, un indice che si rifà al concetto ricardiano dei vantaggi comparati, che verrà discusso nel successivo capitolo 3.

Occorre sottolineare che, in analisi similari, spesso si fa riferimento anche alla classificazione di Pavitt (settori dominati dai fornitori, a intensità di scala, con fornitori specializzati, basati sulla scienza). Un incrocio delle due classificazioni è riportato nella successiva tavola 2.7, da cui si vede che nella classificazione di Pavitt: i beni basati sulla scienza interessano sia i beni di alta tecnologia che i beni di medio-bassa tecnologia; i beni con fornitori specializzati comprendono sia beni di medio-alta tecnologia che beni di bassa tecnologia; i beni a intensità di scala sono compresi prevalentemente fra i beni a medio-alta tecnologia, ma interessano anche i beni a medio-bassa tecnologia; i beni dominati dai fornitori comprendono solo beni di bassa tecnologia.

Nell'analisi qui sviluppata ho privilegiato la classificazione OCSE/EUROSTAT, che è quella più comunemente usata, i cui risultati sono riportati nelle successive figure 2.13, 2.14, 2.15 e 2.16 e nella tavola 2.8 e possono essere così riassunti:

- il Nord-Ovest nel 1991, alla vigilia della costituzione del WTO, si caratterizzava come l'area leader in Italia nell'export di beni di alta e medio- alta tecnologia. Tra il 1991 e il 2015 il consolidamento del processo di de-industrializzazione, che ha caratterizzato quest'area, ha comportato un indebolimento della posizione di relativa specializzazione nel campo dell'alta tecnologia, e oggi il Nord-Ovest si colloca sotto la media nazionale. Rimane inalterata la specializzazione nei beni a tecnologia medio-alta. Nel complesso la quota di export del Nord-Ovest scende nel periodo da circa il 47% al 40,5%;
- il Nord-Est, che aveva puntato sull'industria leggera e che negli anni 1990 e 2000 ha dovuto rapidamente confrontarsi con il processo di de-industrializzazione, rimane fra il 1991 e il 2015 schiacciato su una specializzazione nei beni di bassa tecnologia, anche se non va sottovalutata la specializzazione nei beni della medio-alta tecnologia. La quota complessiva di export di quest'area sul totale nazionale sale tra il 1991 e il 2015 da poco più del 27% al 32,5%, soprattutto per il peso delle esportazioni di beni di medio-alta tecnologia;
- il Centro, anch'esso alle prese nel periodo esaminato con il processo della de-industrializzazione, è l'unica area che punta a rafforzare in termini strategici la sua specializzazione in campo internazionale sui beni dell'alta tecnologia, che, in effetti, già elevata nel 1991, aumenta sensibilmente sino a sfiorare nel 2015 un rapporto di 2,5 rispetto alla media nazionale. Il Centro è anche l'unica area che a elevata specializzazione nei beni dell'alta tecnologia associa una specializzazione relativamente alta nei beni a basso contenuto tecnologico. Nel complesso quest'area del Paese ha visto incrementare la sua quota export sul totale Italia dal 15% circa del 1991 al 17% circa nel 2015, ma se si considera solo la quota relativa ai beni di alta tecnologia passa dal 19,8% al 40,5%, diventando la prima area d'esportazione di questa tipologia di beni;
- il Sud, infine, pure alle prese con un rapido processo di de-industrializzazione, nonostante non abbia mai raggiunto un elevato livello di industrializzazione rispetto alle altre aree del Paese, ha mostrato una positiva tendenza a specializzarsi in beni di alta tecnologia, soprattutto fra il 1991 e il 2010, ma con una inversione di tendenza nel periodo più recente. L'altro settore di punta del Mezzogiorno è rappresentato dai beni con medio-bassa tecnologia. Nel complesso la quota delle esportazioni del Sud sul totale nazionale passa dall'8,4% del 1991 al 10% nel 2015, ma in flessione rispetto all'11,4% del 2010.

In estrema sintesi, l'intensificarsi della globalizzazione a partire dagli anni '90 -in un Paese che ha complessivamente perso posizioni competitive a livello internazionale, come abbiamo visto nel capitolo 1- ha colpito in misura diversa le varie aree del paese, in ragione della specializzazione da esse raggiunta a quel periodo e delle condizioni competitive manifestate nel periodo esaminato. In particolare, emerge la perdita di posizioni competitive del Nord-Ovest, soprattutto nelle esportazioni di beni di alta tecnologia, in cui aveva una posizione di leadership agli inizi degli anni '90, a cui fa da contraltare l'area del Centro Italia, che invece ha saputo migliorare la sua capacità competitiva, proprio nel campo dell'alta tecnologia. Migliora anche la capacità competitiva del Nord-Est per la capacità di tenuta nel campo dei beni di medio-alta tecnologia, così come migliora pure la capacità competitiva del Sud, che ha mostrato segnali interessanti di crescita nel campo dell'alta tecnologia. Il Sud rimane, tuttavia, complessivamente legato a esportazioni di bassa e medio-bassa tecnologia.

Nella tavola 2.9 sono riportati i risultati di quest'analisi a livello sub-regionale, che evidenzia, con riferimento al 2015, la competitività dei vari territori italiani. Emerge, così, che la specializzazione internazionale italiana per quanto riguarda le alte tecnologie si distribuisce a macchia di leopardo sul territorio italiano e interessa più intensamente solo 16 province. All'opposto la specializzazione in beni di bassa tecnologia è più diffusa territorialmente e riguarda in misura più intensa 34 province.

**Tavola 2.7- Matrice dei settori secondo le classificazioni Pavitt e OCSE/EUROSTAT**

Classificazione Pavitt	Classificazione OCSE/EUROSTAT			
	Alta tecnologia	Medio-Alta Tecnologia	Medio-Bassa Tecnologia	Bassa Tecnologia
Dominati dai fornitori				CA10-Prodotti alimentari CA11-Bevande CA12-Tabacco CB13-Prodotti tessili CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia) CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio CC17-Carta e prodotti di carta CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati
A intensità di scala		CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi CL30-Altri mezzi di trasporto	CH24-Metallurgia CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	
Con fornitori specializzati		CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche CK28-Macchinari e apparecchiature nca	CM33-Riparazione, manutenzione	CM31-Mobili CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere
Basati sulla scienza	CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	CE20-Prodotti chimici	CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio CG22-Articoli in gomma e materie plastiche CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	

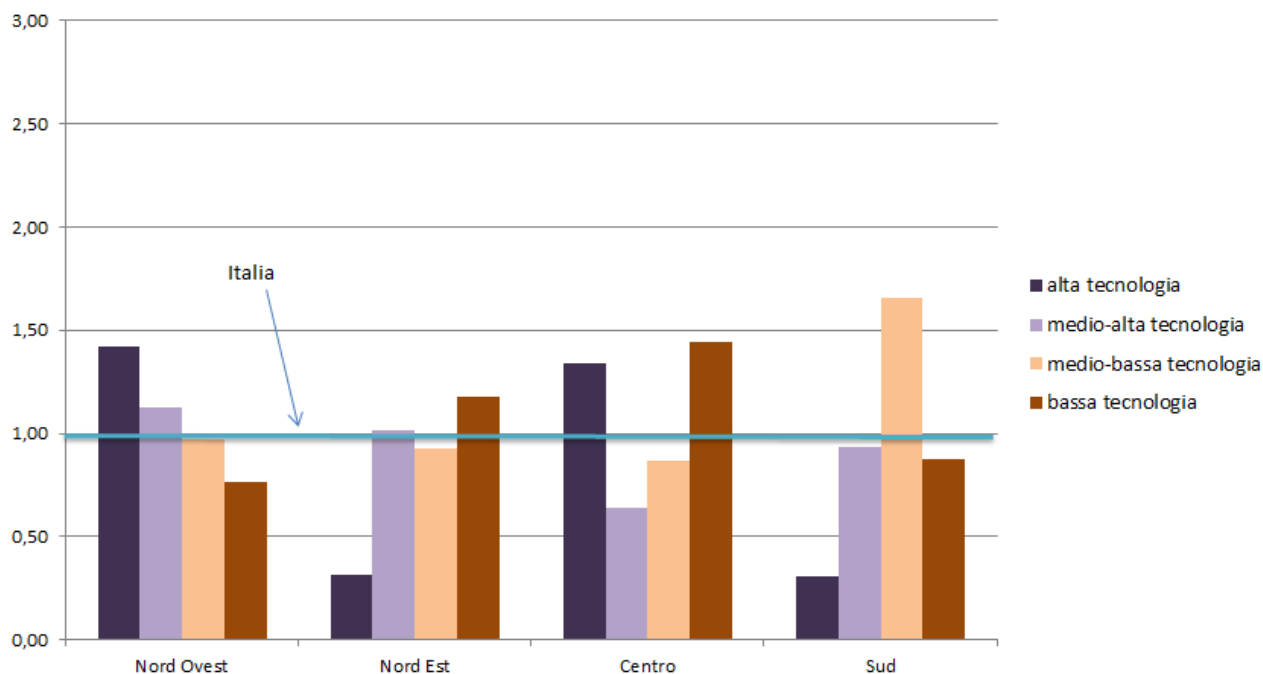
Fonte: ns elaborazioni su DPS-INNVITALIA, 2013



**Figura 2.13- Specializzazione produttiva dell'export delle macro-regioni italiane, 1991**

Indice dei vantaggi rivelati di Balassa: Italia = 1

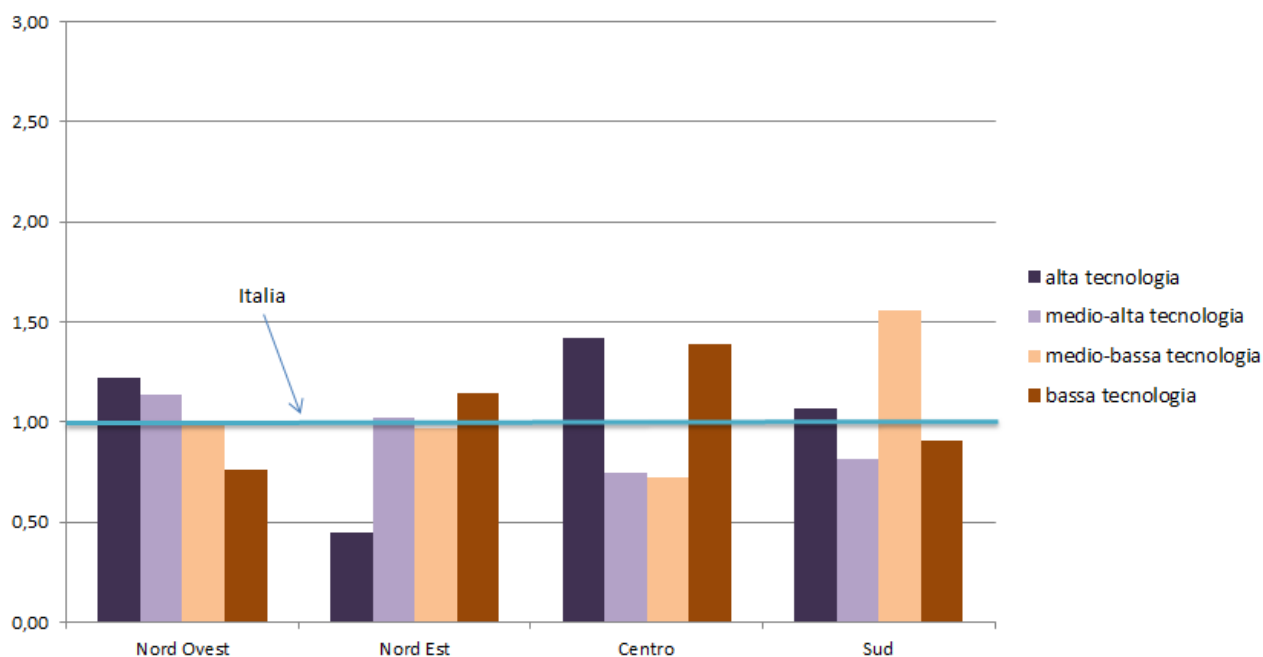
Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT -Coewb



**Figura 2.14 - Specializzazione produttiva dell'export delle macro-regioni italiane, 2000**

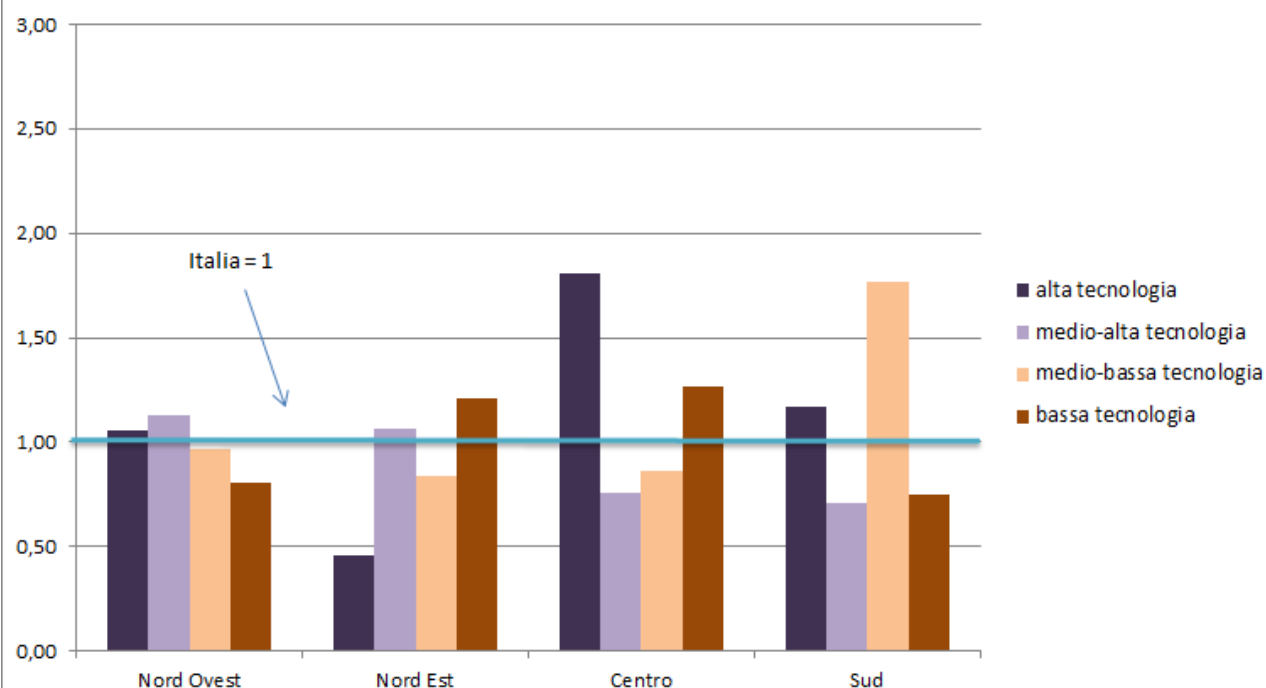
Indice dei vantaggi comparati di Balassa: Italia = 1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb



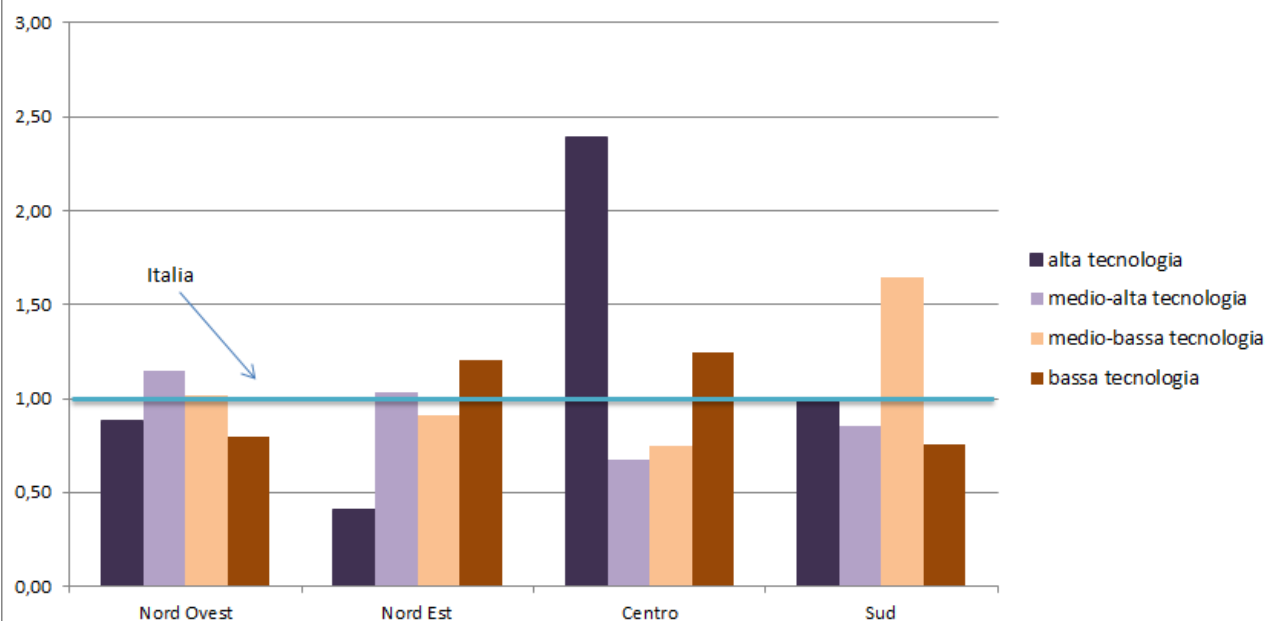
**Figura 2.15- Specializzazione produttiva dell'export delle macro-regioni italiane, 2010**  
Indice dei vantaggi comparati rivelati di Balassa: Italia = 1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb



**Figura 2.16- Specializzazione produttiva dell'export delle macro-regioni italiane, 2015**  
Indice dei vantaggi rivelati di Balassa: Italia =1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb



**Tavola 2.8- Specializzazione produttiva per livello tecnologico dell'export manifatturiero delle macro-regioni italiane, 1991-2015**

2015						
Settori	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Non classificate	Italia
valori in euro a prezzi correnti						
alta tecnologia	12.602.193.298	4.712.887.032	14.275.843.893	3.517.413.916	180.917.310	35.289.255.449
medio-alta tecnologia	78.716.220.985	57.099.648.884	19.352.140.638	14.548.201.312	153.716.156	169.869.927.975
medio-bassa tecnologia	33.423.090.922	23.843.090.369	10.262.215.049	13.368.597.212	40.435.911	80.937.429.463
bassa tecnologia	35.909.317.238	43.234.259.826	23.301.117.951	8.377.399.219	106.757.412	110.928.851.646
Totale	160.650.822.443	128.889.886.111	67.191.317.531	39.811.611.659	481.826.789	397.025.464.533
valori in % per area geografica						
alta tecnologia	7,8	3,7	21,2	8,8	37,5	8,9
medio-alta tecnologia	49,0	44,3	28,8	36,5	31,9	42,8
medio-bassa tecnologia	20,8	18,5	15,3	33,6	8,4	20,4
bassa tecnologia	22,4	33,5	34,7	21,0	22,2	27,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
valori in % per tipologia beni su Italia						
alta tecnologia	35,7	13,4	40,5	10,0	0,5	100,0
medio-alta tecnologia	46,3	33,6	11,4	8,6	0,1	100,0
medio-bassa tecnologia	41,3	29,5	12,7	16,5	0,0	100,0
bassa tecnologia	32,4	39,0	21,0	7,6	0,1	100,0
Totale	40,5	32,5	16,9	10,0	0,1	100,0

2010						
Settori	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Non classificate	Italia
valori in euro a prezzi correnti						
alta tecnologia	10.948.185.084	3.691.413.008	7.477.843.016	3.418.598.543	41.465.724	25.577.505.375
medio-alta tecnologia	62.747.029.603	45.944.324.457	16.694.503.064	10.993.263.980	143.612.047	136.522.733.151
medio-bassa tecnologia	29.492.180.862	19.914.107.355	10.461.180.753	15.092.257.452	38.768.289	74.998.494.711
bassa tecnologia	27.854.236.612	32.834.247.032	17.500.982.085	7.295.395.692	100.964.706	85.585.826.127
Totale	131.041.632.161	102.384.091.852	52.134.508.918	36.799.515.667	324.810.766	322.684.559.364
valori in % per area geografica						
alta tecnologia	8,4	3,6	14,3	9,3	12,8	7,9
medio-alta tecnologia	47,9	44,9	32,0	29,9	44,2	42,3
medio-bassa tecnologia	22,5	19,5	20,1	41,0	11,9	23,2
bassa tecnologia	21,3	32,1	33,6	19,8	31,1	26,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
valori in % per tipologia beni su Italia						
alta tecnologia	42,8	14,4	29,2	13,4	0,2	100,0
medio-alta tecnologia	46,0	33,7	12,2	8,1	0,1	100,0
medio-bassa tecnologia	39,3	26,6	13,9	20,1	0,1	100,0
bassa tecnologia	32,5	38,4	20,4	8,5	0,1	100,0
Totale	40,6	31,7	16,2	11,4	0,1	100,0

2000						
Settori	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Non classificate	Italia
valori in euro a prezzi correnti						
alta tecnologia	11.329.357.839	3.106.596.578	5.317.718.235	2.556.888.507	10.136.649	22.320.697.808
medio-alta tecnologia	50.154.424.939	33.799.570.144	13.297.524.837	9.286.455.219	71.103.948	106.609.079.087
medio-bassa tecnologia	18.689.985.827	13.679.097.034	5.505.396.088	7.572.015.394	26.815.909	45.473.310.252
bassa tecnologia	24.697.023.700	27.798.141.160	18.256.919.199	7.598.734.068	72.003.614	78.422.821.741
Totale	104.870.792.305	78.383.404.916	42.377.558.359	27.014.093.188	180.060.120	252.825.908.888
valori in % per area geografica						
alta tecnologia	10,8	4,0	12,5	9,5	5,6	8,8
medio-alta tecnologia	47,8	43,1	31,4	34,4	39,5	42,2
medio-bassa tecnologia	17,8	17,5	13,0	28,0	14,9	18,0
bassa tecnologia	23,5	35,5	43,1	28,1	40,0	31,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
valori in % per tipologia beni su Italia						
alta tecnologia	50,8	13,9	23,8	11,5	0,0	100,0
medio-alta tecnologia	47,0	31,7	12,5	8,7	0,1	100,0
medio-bassa tecnologia	41,1	30,1	12,1	16,7	0,1	100,0
bassa tecnologia	31,5	35,4	23,3	9,7	0,1	100,0
Totale	41,5	31,0	16,8	10,7	0,1	100,0

1991						
Settori	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Non classificate	Italia
valori in euro a prezzi correnti						
alta tecnologia	5.245.219.806	669.596.058	1.560.337.045	204.107.887	187.573.171	7.866.833.967
medio-alta tecnologia	22.491.574.314	11.795.393.748	4.030.964.349	3.321.978.879	957.367.444	42.597.278.734
medio-bassa tecnologia	8.845.922.598	4.881.634.038	2.488.197.906	2.694.639.253	500.723.071	19.411.116.866
bassa tecnologia	12.398.239.671	11.104.882.191	7.384.974.266	2.521.532.544	1.124.807.570	34.534.436.242
Totale	48.980.956.389	28.451.506.035	15.464.473.566	8.742.258.563	2.770.471.256	104.409.665.809
valori in % per area geografica						
alta tecnologia	10,7	2,4	10,1	2,3	6,8	7,5
medio-alta tecnologia	45,9	41,5	26,1	38,0	34,6	40,8
medio-bassa tecnologia	18,1	17,2	16,1	30,8	18,1	18,6
bassa tecnologia	25,3	39,0	47,8	28,8	40,6	33,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
valori in % per tipologia beni su Italia						
alta tecnologia	66,7	8,5	19,8	2,6	2,4	100,0
medio-alta tecnologia	52,8	27,7	9,5	7,8	2,2	100,0
medio-bassa tecnologia	45,6	25,1	12,8	13,9	2,6	100,0
bassa tecnologia	35,9	32,2	21,4	7,3	3,3	100,0
Totale	46,9	27,2	14,8	8,4	2,7	100,0

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb

**Tavola 2.9- Specializzazione produttiva dell'export delle province italiane per livello tecnologico nel 2015.**

Indice dei vantaggi comparati rivelati di Balassa: Italia = 1

AREE GEOGRAFICHE	PROVINCE	Settori ad alta tecnologia	Settori a medio-alta tecnologia	Settori a medio-bassa tecnologia	Settori a bassa tecnologia	AREE GEOGRAFICHE	PROVINCE	Settori ad alta tecnologia	Settori a medio-alta tecnologia	Settori a medio-bassa tecnologia	Settori a bassa tecnologia
N-O	Alessandria	0,51	0,73	1,10	1,50	C	Lucca	0,43	0,94	0,59	1,57
N-O	Aosta	0,13	0,42	3,14	0,59	C	Macerata	0,38	0,65	0,58	2,04
N-O	Asti	0,42	1,14	0,93	1,02	C	Massa-Carrara	0,05	1,74	1,13	0,07
N-O	Bergamo	0,31	1,37	1,09	0,59	C	Perugia	0,85	0,90	0,43	1,62
N-O	Biella	0,04	0,37	0,12	2,91	C	Pesaro e Urbino	0,08	0,88	1,65	1,00
N-O	Brescia	0,30	1,09	1,91	0,42	C	Pisa	0,36	1,02	0,39	1,61
N-O	Como	0,32	0,71	0,84	1,78	C	Pistoia	0,08	0,35	0,51	2,65
N-O	Cremona	0,13	0,79	2,06	0,82	C	Prato	0,37	0,18	0,12	3,09
N-O	Cuneo	0,05	0,97	0,76	1,52	C	Rieti	8,09	0,49	0,08	0,19
N-O	Genova	0,45	1,06	1,77	0,51	C	Roma	1,64	1,00	1,25	0,61
N-O	Imperia	1,00	0,58	0,78	1,81	C	Siena	2,08	0,95	0,40	1,17
N-O	La Spezia	0,13	1,13	2,02	0,33	C	Terni	0,06	0,33	3,42	0,56
N-O	Lecco	0,31	0,96	1,97	0,57	C	Viterbo	0,04	0,21	1,85	1,90
N-O	Lodi	4,64	0,93	0,50	0,31		<b>Centro</b>	<b>2,39</b>	<b>0,67</b>	<b>0,75</b>	<b>1,24</b>
N-O	Mantova	0,19	1,14	0,98	1,07	S	Agrigento	0,26	0,18	0,84	2,61
N-O	Milano	1,75	1,04	0,67	0,94	S	Avellino	0,21	0,48	1,66	1,56
N-O	Monza e della Brianza	1,93	0,87	1,31	0,67	S	Bari	3,67	0,80	0,28	0,98
N-O	Novara	0,71	1,19	0,98	0,83	S	Barletta-Andria-Trani	0,25	0,19	0,32	2,98
N-O	Pavia	1,84	0,96	0,95	0,83	S	Benevento	0,04	0,97	1,35	1,09
N-O	Savona	0,44	1,65	1,09	0,12	S	Brindisi	0,52	1,59	0,72	0,45
N-O	Sondrio	0,85	0,59	2,03	0,93	S	Cagliari	0,04	0,09	4,64	0,04
N-O	Torino	0,51	1,72	0,62	0,33	S	Caltanissetta	0,15	1,97	0,14	0,41
N-O	Varese	0,56	1,41	0,86	0,62	S	Campobasso	0,08	1,00	1,81	0,70
N-O	Verbano-Cusio-Ossola	0,06	0,79	2,32	0,66	S	Carbonia-Iglesias	0,01	0,25	4,03	0,26
N-O	Vercelli	1,44	0,69	0,44	1,74	S	Caserta	0,93	0,63	1,46	1,26
	<b>Nord-Ovest</b>	<b>0,88</b>	<b>1,15</b>	<b>1,02</b>	<b>0,80</b>	S	Catania	7,23	0,33	0,34	0,52
N-E	Belluno	0,25	0,30	0,33	2,81	S	Catanzaro	0,33	0,60	2,70	0,58
N-E	Bologna	0,50	1,56	0,49	0,67	S	Chieti	0,03	1,84	0,61	0,31
N-E	Bolzano/Bozen	0,40	0,93	1,02	1,28	S	Cosenza	0,19	0,25	0,93	2,45
N-E	Ferrara	0,11	1,91	0,37	0,35	S	Crotone	0,51	0,89	0,72	1,53
N-E	Forlì-Cesena	0,26	0,83	1,03	1,47	S	Enna	0,07	0,46	1,26	1,93
N-E	Gorizia	0,27	1,49	0,54	0,82	S	Foggia	0,02	1,41	0,10	1,33
N-E	Modena	0,22	1,23	1,16	0,79	S	Isernia	0,80	1,44	0,27	0,93
N-E	Padova	0,42	1,12	0,95	1,05	S	L'Aquila	6,12	0,53	0,54	0,42
N-E	Parma	1,81	0,91	0,74	1,07	S	Lecce	0,23	1,15	0,81	1,15
N-E	Pordenone	0,11	1,23	0,92	1,00	S	Matera	1,20	0,60	0,61	1,84
N-E	Ravenna	0,59	1,17	1,37	0,59	S	Medio Campidano	-	0,94	0,77	1,57
N-E	Reggio nell'Emilia	0,30	1,13	1,14	0,92	S	Messina	0,10	0,31	3,52	0,50
N-E	Rimini	0,31	0,91	0,60	1,66	S	Napoli	1,88	0,87	0,33	1,41
N-E	Rovigo	0,82	0,89	1,11	1,14	S	Nuoro	0,31	0,09	0,23	3,17
N-E	Trento	0,39	1,14	0,64	1,25	S	Ogliastra	0,01	0,06	4,73	0,03
N-E	Treviso	0,13	0,81	0,67	1,81	S	Olbia-Tempio	1,31	0,56	0,36	2,04
N-E	Trieste	1,39	1,10	0,91	0,78	S	Oristano	0,00	0,13	0,29	3,16
N-E	Udine	0,31	0,86	1,88	0,79	S	Palermo	0,67	1,19	0,32	1,31
N-E	Venezia	0,19	0,94	1,14	1,25	S	Pescara	2,64	0,87	0,55	1,00
N-E	Verona	0,29	0,85	0,89	1,54	S	Potenza	0,72	2,12	0,07	0,05
N-E	Vicenza	0,31	0,80	0,98	1,54	S	Ragusa	0,27	0,56	2,06	1,13
N-E	Piacenza	0,70	1,04	0,78	1,19	S	Reggio di Calabria	0,09	1,34	0,14	1,40
	<b>Nord-Est</b>	<b>0,41</b>	<b>1,04</b>	<b>0,91</b>	<b>1,20</b>	S	Salerno	0,13	0,41	0,92	2,24
C	Ancona	0,64	1,20	1,02	0,78	S	Sassari	0,09	0,62	0,21	2,45
C	Arezzo	0,20	0,34	1,73	1,74	S	Siracusa	0,02	0,32	4,21	0,01
C	Ascoli Piceno	7,93	0,22	0,17	0,59	S	Taranto	0,07	0,94	2,57	0,23
C	Fermo	0,14	0,15	0,36	3,04	S	Teramo	0,86	0,64	1,16	1,48
C	Firenze	1,00	0,68	0,29	2,01	S	Trapani	0,04	0,63	1,03	1,85
C	Frosinone	7,55	0,44	0,22	0,35	S	Vibo Valentia	0,04	1,62	0,40	0,80
C	Grosseto	0,12	0,97	0,31	1,83		<b>Sud</b>	<b>0,99</b>	<b>0,85</b>	<b>1,65</b>	<b>0,75</b>
C	Latina	9,39	0,19	0,21	0,14		Province non specifiche	4,22	0,75	0,41	0,79
C	Livorno	0,09	1,19	1,57	0,58		<b>Totale Italia</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb

### **3. L'ascesa delle catene globali del valore e la competitività dei territori nell'attuale contesto della globalizzazione: il quadro della letteratura internazionale**

#### **3.1. Introduzione**

Abbiamo visto nel precedente capitolo che l'evoluzione economica e istituzionale del contesto internazionale ha influenzato l'evoluzione dell'economia italiana, in particolare del suo sistema industriale, determinando processi di riorganizzazione non solo all'interno delle imprese, ma anche nella distribuzione territoriale delle attività produttive.

Particolarmente rilevanti sono stati i processi di riorganizzazione del sistema industriale italiano negli ultimi 25-30 anni, a seguito dell'intensificarsi del processo di globalizzazione.

In questo capitolo, approfondiamo un aspetto rilevante dell'attuale fase di globalizzazione, quello della crescente importanza assunta dal fenomeno della frammentazione su più paesi dei processi di produzione, destinato a modificare ulteriormente il panorama del sistema produttivo italiano, a condizionare ulteriormente la competitività dei territori, e ripercorriamo in breve la letteratura internazionale sulla specializzazione produttiva e sulla competitività territoriale.

Si tratta di aspetti che arricchiscono il quadro di comprensione delle trasformazioni industriali ripercorse nel precedente capitolo e forniscono elementi importanti per svolgere l'analisi sulla competitività internazionale del nostro caso di studio, quello del territorio provinciale di Barletta-Andria-Trani.

#### **3.2. L'ascesa delle Global Value Chains-GVCs (Catene Globali del Valore)**

Un aspetto importante dell'attuale ondata di globalizzazione è caratterizzata dall'ascesa delle "catene globali del valore". Molti beni non sono più prodotti all'interno di un singolo paese, ma divengono il risultato di lunghe "catene produttive globali" (global supply chains o global value chains, da cui l'acronimo GVCs), alle quali imprese di paesi diversi aggiungono pezzi di valore<sup>12</sup>. La produzione di molti beni e servizi, dall'ideazione sino all'uso finale da parte dei consumatori, risulta frammentata fra diverse imprese in diversi paesi, così che imprese inserite in GVCs aggiungono una parte del valore finale di tali beni, costituendo delle vere e proprie grandi reti globali di imprese.

Secondo l'OECD (2013b), la ricerca di costi più bassi, il progresso tecnologico, l'accesso a risorse e mercati e le riforme delle politiche commerciali hanno facilitato la frammentazione geografica dei processi produttivi su scala internazionale, che è diventata una potente forza nel migliorare l'efficienza e la competitività delle imprese. Il fenomeno delle GVCs non è nuovo, ma la sua rilevanza si è andata enormemente rafforzando negli ultimi decenni, tanto che più della metà delle importazioni mondiali manifatturiere sono beni intermediari (beni primari, parti e componenti, e prodotti semi-finiti) e più del 70% delle importazioni mondiali di servizi sono servizi intermedi. Inoltre, secondo il WTO (2014), il processo di

---

<sup>12</sup> Il concetto di GVC risale agli anni 2000 (Gereffi et al, 2001; Gereffi et al, 2005, Gereffi-Fernandez Stark, 2011). Si richiama al concetto di "catena del valore" introdotto nella letteratura internazionale sulle imprese e l'organizzazione industriale dalle analisi sviluppate da Michel Porter negli anni '80 (Porter, 1985), che ha proposto un modello di analisi del valore aggiunto prodotto da un'organizzazione industriale attraverso fasi produttive primarie (logistica interna, attività operative, logistica esterna, marketing e vendite, servizi) e fasi di supporto (infrastruttura dell'impresa, gestione delle risorse umane, sviluppo della tecnologia, approvvigionamenti) connesse fra loro.

Più recentemente un nuovo filone di ricerche ha proposto il concetto di "reti globali della produzione", ovvero di "global production networks" (GPNs), inteso a enfatizzare il concetto di "network" piuttosto che quello di "chain", un cambio di metafora per sottolineare la complessità delle interazioni fra produttori globali (Hudson, 2004; Coe-Hess, 2007). Per quanto il concetto di "network" colga meglio la complessità dell'attuale organizzazione della produzione su scala globale, tuttavia presenta problemi di misurazione dei flussi commerciali tra paesi, che in qualche modo le analisi e le ricerche portate avanti, soprattutto in ambito OECD, hanno già risolto a livello di "chain". In questa sede faremo riferimento al concetto di GVCs al fine di utilizzare le statistiche prodotte in ambito OECD.

convergenza in atto fra paesi in via di sviluppo e paesi sviluppati, di cui abbiamo in precedenza parlato, è in buona parte dovuto proprio alle GVCs. Il WTO sottolinea che sebbene le GVCs siano state pensate tradizionalmente come una relazione fra paesi avanzati e paesi in via di sviluppo (Nord-Sud), i dati ora dimostrano che le GVCs si sono notevolmente sviluppate fra gli stessi paesi in via di sviluppo (Sud-Sud). Infatti, a fronte di una quota sostanzialmente stabile per le GVCs Nord-Sud è sensibilmente cresciuta la quota delle GVCs Sud-Sud, cresciuta dal 6% del commercio complessivo nel 1988 al 25% nel 2013.

Le GVCs sono così diventate un nuovo paradigma d'analisi della produzione e del commercio internazionale, un paradigma basato sul concetto di trade-in-tasks (commercio fra nazioni di compiti necessari alla produzione dei beni finali), a fronte del vecchio paradigma basato sul concetto di trade-in-goods (scambio di beni finali) (Accetturo et al., 2011). E' un paradigma che spinge a guardare oltre i settori industriali per analizzare i *pattern* di produzione e commercio. La letteratura sulle GVCs si concentra infatti non più sui settori ma sulle funzioni di business che compongono la catena di produzione quali *R&S*, *procurement*, *marketing*, *customer service*, ecc., poiché i paesi stanno ora tendendo a specializzarsi in specifiche funzioni piuttosto che in industrie.

Il fenomeno è diventato talmente rilevante che le principali organizzazioni internazionali hanno dedicato ad esso specifici rapporti di ricerca negli anni più recenti e si sono tenuti diversi incontri governativi nell'ambito dei vertici dei paesi del G20. Il WTO ha approfondito il tema nel citato rapporto del 2014, l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico ha prodotto diversi rapporti, oltre quello citato del 2013 (OECD, 2013a; OECD, 2015a, 2015b). Sempre l'OECD, con il WTO e la Banca Mondiale, ha prodotto nel 2014 un rapporto per l'incontro dei Ministri del Commercio dei Paesi G20, tenutosi il 19 luglio in Australia (OECD-WTO-The World, 2014), e con la Banca Mondiale ha prodotto nel 2015 un rapporto per l'incontro dei Ministri del Commercio dei Paesi G20, tenutosi in Turchia a Istanbul il 6 ottobre 2015 (OECD-WBG, 2015). Il tema è stato anche oggetto d'interesse da parte delle Nazioni Unite, nel cui ambito l'agenzia UNCTAD che si occupa di commercio e sviluppo ha prodotto due rapporti nel 2013 (UNCTAD, 2013a, 2013b). Anche l'Unione Europea sta dando attenzione al tema, sia tramite la Banca Centrale Europea (ECB, 2014), che tramite il suo ufficio statistico EUROSTAT, anche al fine di addivenire a un sistema statistico internazionale unitario e più raffinato di classificazione delle GVCs (Sturgeon, 2013), rispetto a quelli attualmente disponibili presso l'OECD e l'UNCTAD.

In particolare, il WTO nel suo rapporto annuale 2014 mostra come negli ultimi due decenni siano cambiati enormemente la natura, la scala e gli scopi delle GVCs ed esamina come queste possano offrire grandi opportunità ai paesi in via di sviluppo nell'integrarsi nell'economia mondiale, sottolineando che i positivi risultati derivanti dall'integrazione nelle GVCs non sono automatici.

In sintesi, il Rapporto del WTO 2014 così sintetizza il significato e l'importanza delle catene globali del valore:

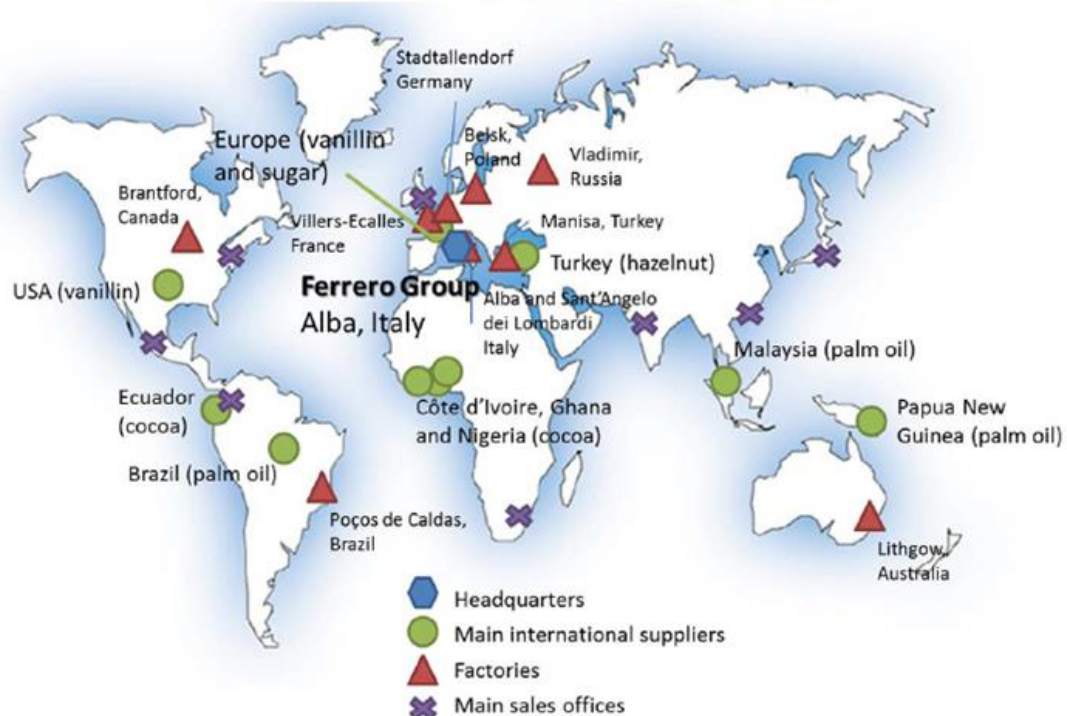
- le GVCs possono rappresentare una opportunità per i paesi di integrarsi nell'economia globale a costi più bassi, producendo solo alcuni componenti o attività piuttosto che prodotti finali completi;
- più della metà delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo in termini di valore aggiunto coinvolgono le GVCs. La quota di commercio di parti e componenti tra i paesi in via di sviluppo è quadruplicato negli ultimi 25 anni. I servizi svolgono un ruolo centrale e costituiscono più di un quarto delle esportazioni originate dai paesi in via di sviluppo. Le economie in via di sviluppo stanno diventando importanti fonti e destinatari degli investimenti diretti esteri (IDE);
- l'integrazione iniziale nelle GVCs porta normalmente a un miglioramento della produttività del lavoro grazie al trasferimento di lavoratori dall'agricoltura all'industria e ai servizi. Quando un paese si avvicina sufficientemente alla capacità di produrre a livelli standard mondiali di qualità ed efficienza, i trasferimenti di tecnologia e di conoscenza -spesso facilitato tramite investimenti diretti dall'estero- possono spingere sopra queste soglie. Nelle fasi successive di sviluppo, la specializzazione in attività a più alto valore aggiunto nelle GVCs può aiutare a guidare lo sviluppo;
- la partecipazione alle GVCs può tuttavia comportare dei rischi. Per esempio, mentre l'industrializzazione può diventare più facile da realizzare, il vantaggio competitivo può diventare più fugace, aumentando le vulnerabilità alla delocalizzazione delle imprese;
- i paesi con un ambiente favorevole alle imprese e bassi dazi partecipano in misura maggiore alle GVCs. Gli aiuti per la facilitazione del commercio possono contribuire ad affrontare alcuni ostacoli,

come la mancanza di infrastrutture e barriere doganali. Il commercio di beni intermedi è associata con l'integrazione dei partner commerciali al di là dei dazi: oltre il 40 per cento degli accordi commerciali in vigore oggi includono disposizioni relative alla politica di concorrenza, gli investimenti, norme e diritti di proprietà intellettuale.

Esempi di GVCs si contano in tutti i settori manifatturieri, ma interessano anche i settori dell'agricoltura e dei servizi.

Nella cartina 1, ripresa dalla mappatura delle GVCs fatta dall'OECD nel 2013, è riportata la catena globale del valore della Nutella, prodotta dalla multinazionale italiana Ferrero, con sede in Italia, ad Alba (TO), dove mantiene il suo centro direzionale, ma con uffici vendita in tutto il mondo e nove stabilimenti, di cui cinque in Europa, uno negli Stati Uniti, uno in Russia, due in Sud America e uno in Australia. Per le materie prime, le nocciole provengono dalla Turchia, l'olio di Palma dalla Malesia, il cacao dalla Nigeria, lo zucchero dal Brasile e dall'Europa, la vaniglia dalla Cina (OECD, 2013).

**Cartina 3. 1- La Catena Globale del Valore della Nutella**



Fonte OECD (2013)

Un altro prodotto frutto di una catena globale del valore è l'iPhone, che su un valore del prodotto pari a 179 dollari, 60 dollari circa riguardano componenti prodotti da imprese giapponesi, 30 dollari circa riguardano componenti prodotti da imprese tedesche, e così via; ma oramai la lista dei prodotti frutto di una catena globale del valore è diventata interminabile e sempre più studi e ricerche, anche di singoli studiosi, oltre quelli già citati, prendono in esame la casistica.

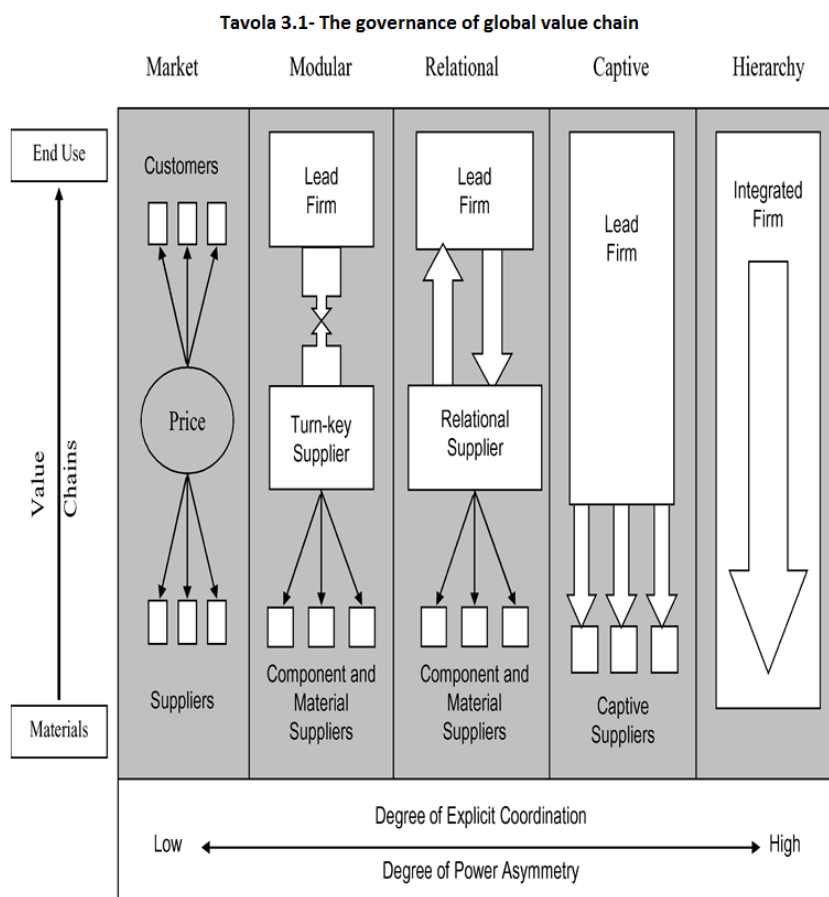
Le GVCs se coinvolgono prevalentemente le grandi imprese possono avere un ruolo importante anche per le piccole e medie imprese, come sottolinea l'OECD (2008), che identifica i modi in cui i governi, la comunità imprenditoriale, e le organizzazioni internazionali possono facilitare la partecipazione delle PMI in catene globali del valore attraverso politiche, pratiche e programmi mirati di sostegno, e presenta i risultati di studi di caso condotti in cinque settori (settore automobilistico, strumenti scientifici e di precisione, software, produzione di film, distribuzione, turismo). Le piccole e medie imprese, anche opportunamente sostenute da politiche e programmi di sostegno, possono identificare la loro collocazione in GVCs, migliorando così la loro efficienza e competitività.



Per un paese come l'Italia, caratterizzato dalla prevalente presenza di imprese piccole e medie, diventa di fondamentale importanza avere un sistema produttivo denso di imprese che per crescere riescano a inserirsi attivamente, ricoprendo specifici ruoli, all'interno di una catena globale del valore.

Oltre ai rapporti delle principali organizzazioni internazionali oggi disponiamo di una larga letteratura internazionale che ci aiuta a comprendere il fenomeno delle GVCs (Vannoni, 2014). Di fondamentale importanza è il contributo teorico fornito da Gereffi et al. (2005), che hanno proposto uno schema che aiuta a comprendere i modelli di governance nelle GVCs.

Partendo da tre linee fondamentali della letteratura economica – i costi economici di transazione, le reti di produzione, la capacità tecnologica e l'apprendimento a livello delle imprese, Gereffi et al. identificano tre variabili che possono giocare un ruolo fondamentale nel determinare come le catene globali del valore sono governate e cambiano. Esse sono: 1) la complessità delle transazioni; 2) l'abilità nel codificare le transazioni; 3) le capacità nell'offerta di base. La teoria proposta individua cinque tipi di *governance* delle catene globali del valore, come esposte nella seguente tavola 3.1: *hierarchy*, *captive*, *relational*, *modular*, *market*, che spaziano da alti a bassi livelli di coordinamento esplicito e asimmetria di potere.



Fonte: Gereffi, Humphrey, Sturgeon (2005)

Tra gli estremi rappresentati dall'integrazione verticale e dalle transazioni di mercato tra imprese indipendenti -la prima caratterizzata da un alto grado di coordinamento ed asimmetria di potere, la seconda caratterizzata da un basso grado di coordinamento e asimmetria di potere- tali autori hanno inserito tre forme intermedie di organizzazione delle catene globali del valore.

Quella più vicino all'integrazione verticale è stata definita rete "captive", ed è caratterizzata dalla presenza di un'impresa dominante nella filiera che si rifornisce da fornitori (organizzati in vari livelli di fornitura) che, usando macchinari costruiti specificamente per il cliente e producendo componenti non standardizzati, non rivestono un ruolo di subordine e hanno la possibilità di rivolgersi ad altri committenti.



La seconda è definita catena “relazionale”, dove il ruolo dell’acquirente è ancora dominante, ma i prodotti sono relativamente standardizzati e le imprese sono unite da legami di tipo reputazionale e fiduciario. Tale modello organizzativo delle *supply chain* è tipico dei distretti industriali.

Infine, più vicini ad un sistema decentrato basato su transazioni di mercato si trovano i network di tipo “modulare”, dove il potere appare maggiormente bilanciato tra imprese operanti nelle fasi a monte e imprese posizionate a valle della filiera. I fornitori offrono prodotti e servizi “chiavi in mano”, e risulta relativamente agevole interrompere le relazioni instaurate e crearne di nuove con nuovi clienti e nuovi fornitori.

La scelta tra queste tre forme organizzative intermedie della filiera dipende da fattori quali le competenze dei fornitori, la complessità delle transazioni, e l’abilità di codificarle. Transazioni complesse, poco codificate e la presenza di fornitori poco competenti sono caratteristiche delle reti di tipo “captive”, mentre transazioni complesse, codificate e la presenza di fornitori competenti rendono più opportuna la scelta di network di tipo “modulare”.

La scelta non è più solamente quella tra essere integrati verticalmente o utilizzare le transazioni di mercato per rifornirsi di beni intermedi. Occorre lavorare nell’ambito di un sistema di reti di imprese e cercare, da un lato, l’ottima combinazione tra attività svolta nel territorio nazionale e attività svolta all’estero e, dall’altro, attività svolta all’interno dell’impresa e attività da affidare ad altre imprese. Per esempio, Intel ha costruito il suo successo rimanendo fortemente integrata e assemblando la maggior parte dei microprocessori in filiali interamente di proprietà localizzate in Cina, mentre Nike ha delocalizzato all’estero gran parte della sua produzione avvalendosi di subfornitori indipendenti localizzati nel sud-est asiatico.

Un aspetto importante dell’analisi di Gereffi et al. è la caratteristica dinamica delle GVCs. Per esempio, la filiera delle scarpe ha assunto nel corso del tempo una forma organizzativa di tipo “captive”, mentre la filiera dell’abbigliamento ha abbandonato il sistema “captive” ed è ora più simile ad un network di tipo “relazionale”. Infine, il settore dell’elettronica, un tempo caratterizzato da elevata integrazione verticale, si è evoluto organizzandosi come una “modular production network”.

Anche per quanto riguarda l’Italia il tema delle GVCs ha assunto un interesse crescente negli ultimi anni, molti studiosi hanno prodotto ricerche sul tema dell’inserimento delle imprese italiane in catene globali del valore. Fra questi segnaliamo quella prodotta dalla Banca D’Italia (2011) e quella prodotta da Unicredit-Prometeia (2012).

Lo studio della Banca D’Italia, curato da Accetturo-Giunta-Rossi, analizza le caratteristiche delle imprese italiane inserite in catene globali del valore (imprese “intermedie”), utilizzando i dati dell’indagine della Banca d’Italia sulle imprese industriali. I risultati mostrano come esse si differenzino mediamente dalle imprese “finali” per una serie di caratteristiche peggiori: minore dimensione e terziarizzazione, minore produttività, minore quota di esportazioni. Si osserva tuttavia fra loro una forte eterogeneità, a seconda della capacità (e delle modalità) di avanzamento (*upgrading*) all’interno della catena del valore di appartenenza. Fra le imprese intermedie che avanzano (“evolute”) e quelle immobili (“marginali”) le differenze in termini di dimensione, efficienza, capitale umano, competitività internazionale sono in media notevoli. La *performance* osservata durante la crisi del 2008-09 conferma la maggiore difficoltà delle marginali; mostra inoltre come, di fronte a un improvviso collasso del commercio internazionale, le imprese che stavano avanzando nelle rispettive catene del valore soprattutto ampliando la rete di rapporti internazionali abbiano subito contraccolpi maggiori di quelle che stavano invece battendo la strada di una maggiore articolazione funzionale.

Secondo lo studio le sorti del sistema produttivo italiano dipenderanno anche dalla capacità delle imprese intermedie di affrancarsi dal monopsonio di un grande committente e proporre i propri prodotti sul mercato globale dei beni intermedi; simmetricamente, dall’abilità delle imprese italiane committenti di allargare alla scala globale la platea dei potenziali fornitori alla ricerca della combinazione organizzativa ottima. Non si tratta di esiti scontati, né facili. Come ogni altro tipo di progresso verso una maggiore produttività e capacità di crescita, a ostacolare quegli esiti stanno innanzitutto caratteristiche strutturali del sistema delle imprese italiane: diffusa renitenza alla crescita dimensionale; governance rigida; condizionamento dei vincoli familiari sull’audacia imprenditoriale. Tuttavia, ostacoli provengono anche dalle inadeguatezze delle politiche pubbliche: sistema giuridico opaco, incerto, ostile all’efficienza; relazioni industriali mal regolate e politiche di welfare distorte a favore delle generazioni anziane; tutela solo parziale della concorrenza; pubblica amministrazione pletorica, inefficiente, oppressiva; pressione fiscale troppo alta. I comportamenti

privati e pubblici interagiscono negativamente nel mantenere il sistema economico paralizzato da interessi corporativi contrastanti.

L'approccio proposto da Prometeia analizza la competitività delle imprese sui mercati internazionali in un'ottica di filiera globale. Utilizzando la classificazione delle attività produttive a livello di disaggregazione a tre cifre (3-digit), ogni filiera viene scomposta in 5 fasi: approvvigionamento, prima lavorazione, fase delle lavorazioni intermedie, fase delle lavorazioni finali e distribuzione. Ogni impresa viene quindi attribuita ad una specifica fase di una filiera produttiva in base all'attività economica prevalente. Successivamente, viene costruito per ogni filiera e per ogni fase un indicatore di competitività sostenibile. Per misurare la competitività di ciascuna fase vengono combinati dati sulla quota di mercato sui mercati esteri, sulla sostenibilità dei debiti, sulla produttività e sulla capacità innovativa. La tavola 3.2 evidenzia come il nostro Paese sia poco competitivo nelle fasi a monte (approvvigionamento di materie prime) e a valle (distribuzione) del processo produttivo. Il punto di forza dell'Italia risiede nelle produzioni finali. Per quanto riguarda i comparti produttivi, la maggiore competitività si riscontra nella componentistica meccanica, nell'elettrotecnica e nelle macchine e impianti. Punto di eccellenza si trovano in alcune fasi, ad esempio nelle produzioni finali della chimica, dell'alimentare, della moda e della carta, stampa ed editoria, e nelle prime lavorazioni e lavorazioni intermedie dei comparti automotive e degli elettrodomestici.

**Tavola 3.2- Competitività dell'Italia nelle filiere**

	sourcing	prime lavorazioni	lavorazioni intermedie	produzioni finali	distribuzione	totale
alimentare e bevande	●○○○	●○○○	—	●●●○	●○○○	●●○○
automotive	●○○○	●●●○	●●○○	●○○○	●○○○	●○○○
carta, stampa, editoria	●○○○	●●○○	—	●●●○	●○○○	●●○○
chimica	●○○○	●●●○	●●○○	●●●○	●●○○	●●○○
prodotti per costruzioni	●○○○	●○○○	●●○○	●○○○	●●○○	●○○○
elettronica e strum. di precis.	—	●○○○	●●○○	●●○○	●○○○	●●○○
componentistica meccanica	●○○○	●●●○	—	●●●○	●●○○	●●○○
elettrodomestici	●○○○	●●●○	●●○○	●●○○	●○○○	●●○○
elettrotecnica	●○○○	●●●○	●●○○	●●●○	●●○○	●●○○
macchine e impianti	●○○○	●●●○	●●○○	●●●○	●●○○	●●○○
legno-arredo	●●○○	●○○○	●○○○	●○○○	●○○○	●○○○
metalli	●○○○	○○○○	●●○○	●●○○	●○○○	●●○○
moda	●●○○	●○○○	●○○○	●●●○	●●○○	●●○○
media filiere	●○○○	●●○○	●●○○	●●●○	●○○○	●●○○

Fonte: Unicredit-Prometeia, 2012

Per concludere, sottolineo che un punto fondamentale delle GVCs è il riconoscimento di come l'inserimento dei sistemi produttivi locali nelle catene globali del valore possa produrre rilevanti cambiamenti per il sistema locale, che dipendono dalla forma di *governance* della catena del valore utilizzata.

### **3.3. La specializzazione produttiva e la competitività dei territori su scala internazionale**

#### **3.3.1. Specializzazione produttiva a livello internazionale: alcune verifiche empiriche del modello ricardiano per i paesi Ue e i territori italiani**

Il tema della specializzazione produttiva e della concentrazione territoriale di un settore produttivo è un tema di forte interesse della letteratura economica e affonda le sue radici nell'economia classica, precisamente nelle intuizioni dell'economista inglese David Ricardo, il quale, nei primi decenni del 1800, diede una spiegazione della specializzazione produttiva di un paese nel contesto internazionale e quindi del commercio internazionale, del perché per un paese sia vantaggioso commerciare, formulando la legge dei

vantaggi comparati (Ricardo, 1817). Secondo tale legge, ogni paese tende a specializzarsi in quei settori in cui riesce a manifestare un vantaggio comparato, un vantaggio derivante dalla capacità di produrre un bene con un costo-opportunità, in termini di altri beni, minore che negli altri paesi. La differenza di produttività del lavoro fra paesi era per Ricardo la motivazione scatenante per lo scambio di beni: anche laddove un paese presenti vantaggi assoluti rispetto a un altro paese, sia cioè in grado di produrre di più e meglio rispetto a tale paese in tutta una serie di beni, finirà tuttavia per specializzarsi nella produzione di quei beni dove manifesta un vantaggio comparato in termini di costo-opportunità, ovvero un vantaggio relativo in termini di produttività del lavoro.

Ricardo rivede, in tal modo, la posizione prima di lui assunta da Adam Smith, il quale aveva sostenuto che i paesi commerciano fra loro sulla base del principio dei vantaggi assoluti. Il concetto di Smith può apparire di più facile comprensione, ma è la sottigliezza dell'intuizione di Ricardo che ha dato il più importante contributo alle politiche del libero commercio, in contrapposizione al sistema mercantilistico che aveva caratterizzato l'economia internazionale fra il 16° e il 18° secolo, quale fondamento della ricchezza delle nazioni. Le differenze fra paesi, valutati in termini di vantaggi comparati, sono dunque all'origine della reciproca specializzazione produttiva e del reciproco commercio. Grazie ai vantaggi comparati tutti i paesi hanno convenienza ad aprirsi al commercio internazionale e ciascun paese a specializzarsi in quei beni in cui presenta una più elevata produttività del lavoro.

Il modello ricardiano, come tutti i modelli, rappresenta un'esemplificazione della realtà (basato solo due beni e due paesi e il fattore lavoro) e per quanto non consideri tutta una serie di aspetti connessi al commercio internazionale, la sua validità è stata dimostrata empiricamente da molti studi svolti sul tema (Krugman-Obstfeld-Melitz, 2015). E' il primo modello economico che giustifica la localizzazione di un settore produttivo in un determinato paese, che evidenzia i vantaggi competitivi di un'impresa o di un settore produttivo a livello internazionale.

Ho proceduto, ai fini di questo lavoro, a ulteriori verifiche sulla validità del modello ricardiano, con riferimento alla realtà europea e a quella delle regioni italiane, attraverso l'analisi di correlazione<sup>13</sup> fra apertura internazionale (importazioni + esportazioni) e produttività del lavoro e fra apertura internazionale e tasso di occupazione. I risultati di queste analisi fanno emergere in modo chiaro una positiva correlazione fra apertura internazionale e produttività del lavoro sia a livello di Paesi Ue che a livello di regioni italiane, in entrambi i casi con un valore dell'indice pari a 0,74 (figure 3.1 e 3.2).

Emerge altrettanto chiaramente che una maggiore apertura internazionale favorisce anche un maggior livello di occupazione: il coefficiente di correlazione per i Paesi Ue è pari a 0,70 (figura 3.3) e per le regioni italiane a 0,76 (figura 3.4). Non sembrano, dunque, giustificate le posizioni di quanti affermano che l'ingresso dei paesi emergenti con bassi costi del lavoro nel commercio internazionale producono effetti negativi per la manodopera nei paesi avanzati, creando effetti di spiazzamento per i settori in competizione, così come affermato dallo stesso Krugman et al. (2015).

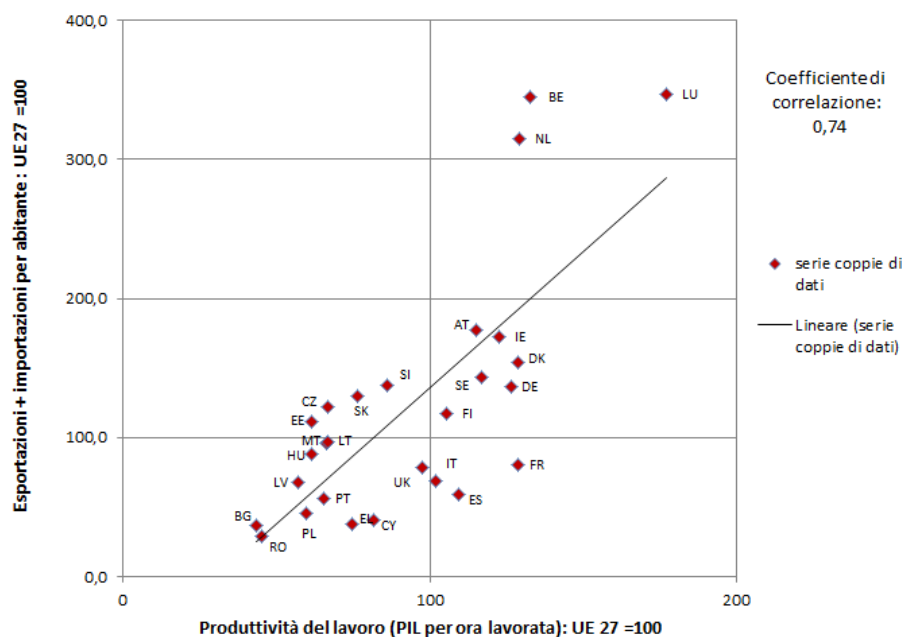
Ho poi messo in relazione l'apertura internazionale delle regioni italiane con il loro livello di sviluppo economico, in termini di PIL pro-capite, ed emerge una interessante classificazione delle stesse (figura 3.5), che motiva in una qualche misura il divario nei livelli di sviluppo tra il Centro-Nord e il Sud Italia.

---

<sup>13</sup> L'analisi di correlazione evidenzia l'intensità del legame che tiene insieme due fenomeni e varia da -1 (massima correlazione negativa) a +1 (massima correlazione positiva). Si ha correlazione positiva quando entrambi i fenomeni esaminati variano nella stessa direzione e si ha correlazione negativa quando due fenomeni variano in senso opposto, cioè quando all'aumentare dell'uno corrisponde la diminuzione dell'altro. Occorre però molta attenzione nell'analisi di correlazione, in quanto il legame fra i fenomeni analizzati potrebbe dipendere da altri fattori. Comunque è un buon indizio per iniziare a esaminare il legame oggetto di valutazione.

**Figura 3.1- Correlazione fra produttività del lavoro e apertura internazionale nei Paesi UE, 2013**

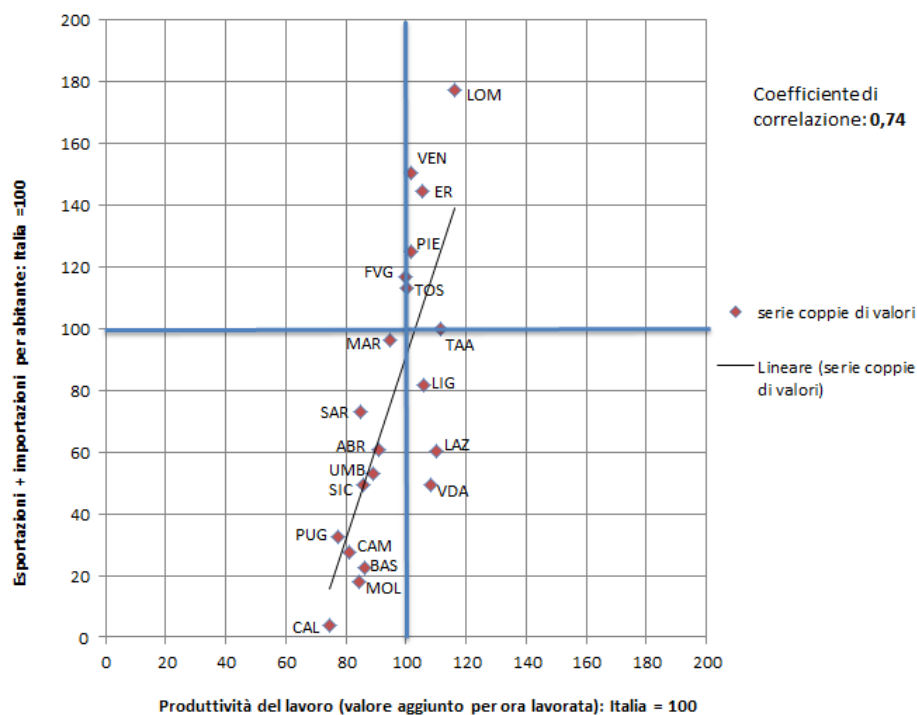
Fonte: ns elaborazioni su dati EUROSTAT e ISTAT



**Figura 3.2- Correlazione fra produttività del lavoro e apertura internazionale delle regioni italiane, 2013**

Numeri Indici: Italia = 100

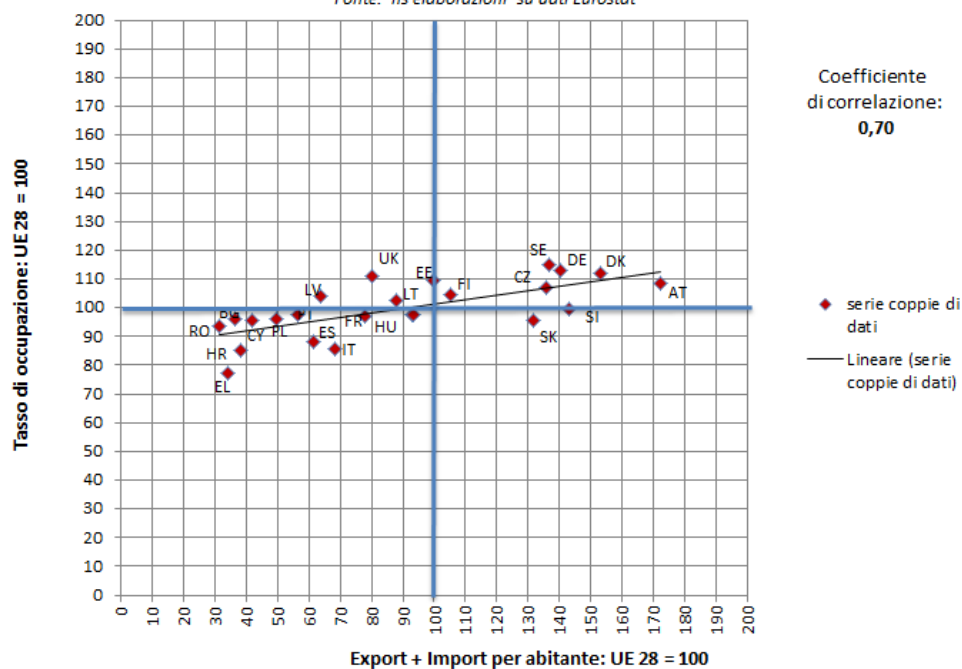
Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT



**Figura 3.3- Correlazione fra capacità di apertura internazionale e tasso di occupazione dei paesi UE, 2015**

Numeri Indici: UE 28 = 100

Fonte: ns elaborazioni su dati Eurostat



Nota:

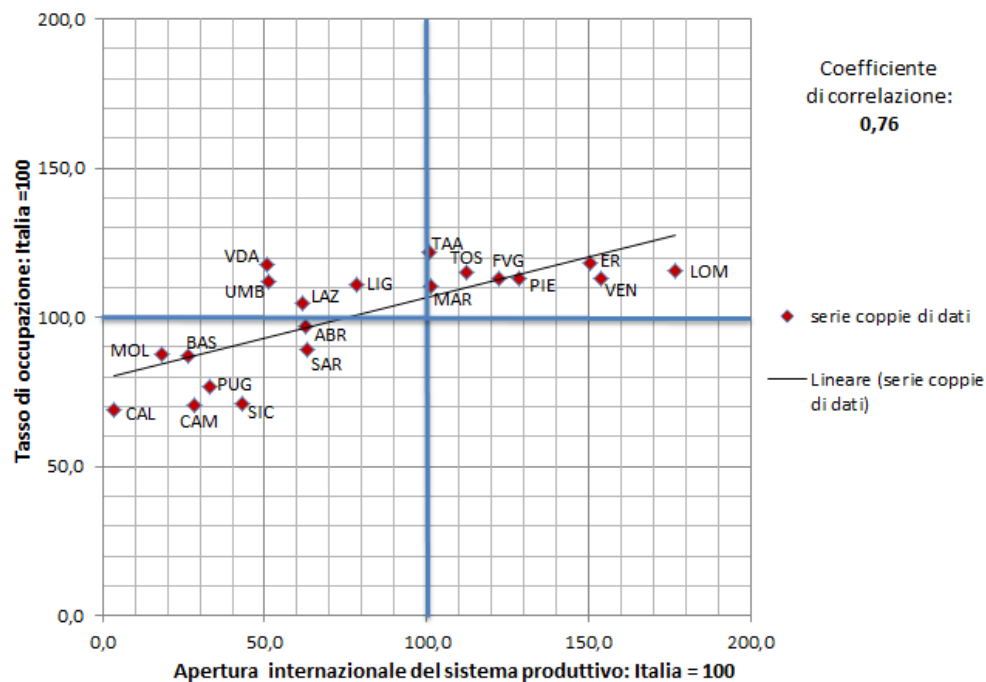
La serie dati non comprende coppie di valori anomali (outlier) relativa Belgio, Irlanda, Lussemburgo, Olanda.

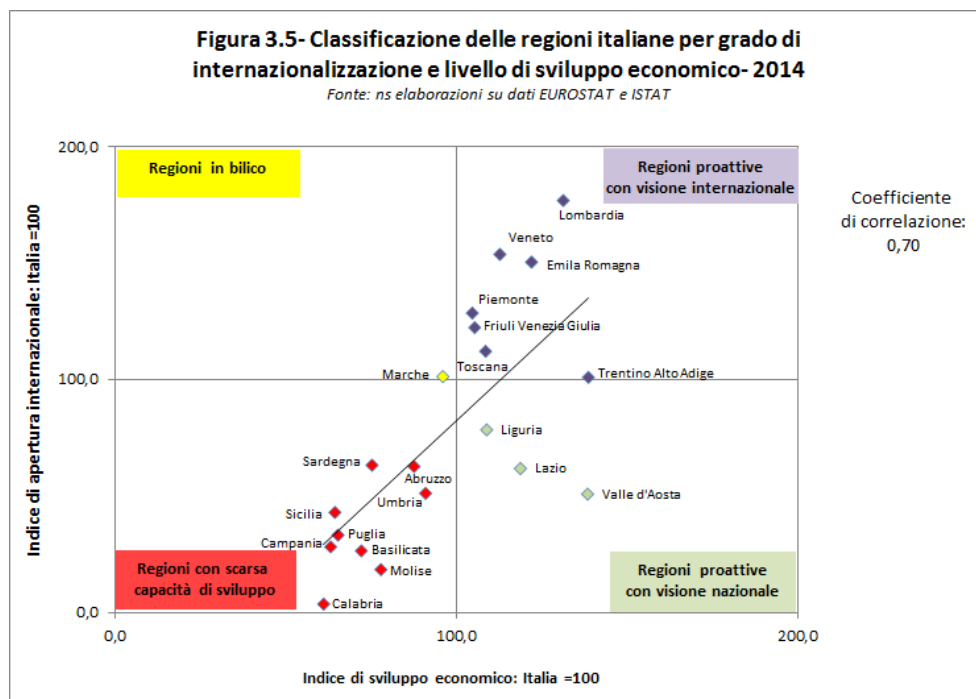
La quota di questi paesi sul commercio estero dei Paesi Ue è pari al 19,6%.

Considerando anche questi paesi il coefficiente di correlazione è pari a 0,37.

**Figura 3.4- Correlazione fra grado di apertura internazionale del sistema produttivo e tasso di occupazione delle regioni italiane, 2015**

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT





### 3.3.2. Specializzazione produttiva a livello internazionale: alcune verifiche empiriche della “nuova teoria del commercio internazionale” per i territori italiani

Nei due secoli che ci separano dalla formulazione del modello ricardiano, altri passi in avanti sono stati fatti nella comprensione dei motivi alla base della specializzazione produttiva e dei flussi commerciali internazionali e oggi disponiamo di una teoria più completa del commercio internazionale, che è in grado di evidenziare il suo ruolo sulla distribuzione del reddito all'interno di ciascun paese (Samuelson, 1971; Jones, 1971), di tener conto delle differenze fra paesi in termini di dotazione di risorse, secondo il modello Hechsher-Ohlin (Hechsher, 1919; Ohlin, 1933), di considerare il ruolo delle economie di scala, ovvero dei rendimenti crescenti, noto come *nuova teoria del commercio internazionale* (Krugman, 1980, 1981, 1991a, 1991b; Krugman-Venables, 1995; Krugman-Obstfeld-Melitz, 2015), di dar conto, in ultima analisi, della specializzazione produttiva dei paesi e della localizzazione delle produzioni.

Tralasciamo in questa sede le questioni connesse all'impatto del commercio estero sulla distribuzione del reddito interna ai paesi e alle differenze fra paesi in termini di dotazione di risorse<sup>14</sup>, per concentrarci sugli

<sup>14</sup> Il ruolo del commercio internazionale sulla distribuzione del reddito all'interno di un paese è stato ben messo in evidenza dagli economisti Paul Samuelson (insignito del premio Nobel per l'economia nel 1970) e Ronald W. Jones, i quali hanno evidenziato come fattori specifici utilizzabili solo nella produzione di particolari beni esportabili possano favorire quel determinato settore a scapito di altri settori che non possono far conto di quei fattori e quindi non possono aprirsi al commercio internazionale, determinando così una distribuzione del reddito che favorisce alcuni e sfavorisce altri, una circostanza che, nella realtà, spinge all'introduzione di restrizioni al libero scambio.

La diversa dotazione di fattori produttivi fra paesi, quale causa del commercio internazionale, è stata messa in evidenza dagli economisti svedesi Eli Hecksher e Bertil Ohlin (quest'ultimo insignito del Premio Nobel per l'Economia nel 1977), con l'elaborazione del cosiddetto modello di Hecksher-Ohlin. Secondo questo modello ogni paese si specializzerà nell'esportazione di quei prodotti che utilizzano in maniera più intensiva il fattore di produzione di cui sono più dotati ed importeranno i prodotti intensivi del fattore di cui sono meno dotati. Il modello mostra come i vantaggi comparati siano determinati dall'interazione fra le risorse di cui i paesi dispongono (l'abbondanza relativa dei fattori della produzione) e le tecnologie di produzione (che influenzano l'intensità relativa con cui i fattori della produzione sono utilizzati nei vari settori). A differenza del modello dei fattori specifici, qui assume maggior rilievo l'importanza dell'interazione fra abbondanza e intensità dei fattori. Per tali caratteristiche, il modello è anche conosciuto come modello della proporzione dei fattori. Il modello è a tutt'oggi oggetto di molte controversie perché la sua evidenza empirica è ambigua; i risultati empirici, in altri termini, non sono concordanti nell'indicare che ogni paese tende a esportare i beni che utilizzano più intensamente quei fattori di cui ha una dotazione più abbondante. Tuttavia il modello viene considerato molto utile nel capire gli effetti redistributivi del commercio internazionale.

aspetti messi in evidenza dalla nuova teoria del commercio internazionale, che ci consente di fare ulteriori puntualizzazioni, utili anche per analizzare il caso di studio della provincia BAT nel capitolo 5.

La nuova teoria del commercio internazionale si distacca dal contributo iniziale di Ricardo e dalle successive implementazioni appena citate. Si tratta di una teoria, elaborata agli inizi degli anni '80 e sviluppata negli anni '90 del secolo scorso, grazie soprattutto al contributo di Paul Krugman -insignito del Premio Nobel per l'Economia nel 2008- che riconduce il commercio internazionale, non già alle differenze fra paesi e quindi ai vantaggi comparati, bensì alle economie di scala, o rendimenti crescenti, che rendono vantaggiosa la specializzazione di ogni paese nella produzione di una gamma limitata di beni e servizi, con particolare riferimento alle economie di scala interne alle imprese.

#### 3.3.2.1. Il ruolo delle economie interne alle imprese e il commercio intra-industriale

A differenza del modello ricardiano -che si basa sul presupposto che i mercati siano perfettamente concorrenziali e i rendimenti di scala siano costanti (i produttori non sono in grado di influenzare i prezzi di vendita e raddoppiando i fattori produttivi raddoppiano la produzione) e che, di conseguenza, i profitti monopolistici siano ridotti a zero- la nuova teoria del commercio internazionale parte dal presupposto che i rendimenti crescenti mettono le grandi imprese in una posizione di vantaggio sulle piccole imprese tale da dare luogo, talvolta, a situazioni di monopolio (controllo del mercato da parte di una sola impresa) o di oligopolio (controllo del mercato da parte di poche imprese). In presenza di rendimenti crescenti i mercati diventano imperfettamente concorrenziali, una condizione che influisce significativamente sul commercio internazionale e sulla specializzazione dei paesi.

La nuova teoria del commercio internazionale prende in esame i settori caratterizzati da economie di scala, in cui la produzione è tanto più efficiente quanto maggiore è la scala di produzione (il raddoppio dei fattori di produzione comporta un incremento di più del doppio della produzione e quindi la tendenza dei costi unitari a essere più bassi con un livello di produzione maggiore). Ma le economie di scala comportano, tipicamente, una struttura di mercato diversa dalla concorrenza perfetta, una concorrenza imperfetta, in cui i produttori possono influenzare il prezzo di vendita. In tal caso si parla di economie di scala interne all'impresa, poiché la maggiore efficienza produttiva viene conseguita da una singola impresa che aumenta le proprie dimensioni sino ad assumere le caratteristiche di monopolista o oligopolista. Il commercio internazionale, ampliando il mercato di riferimento dell'impresa monopolista o oligopolista, consente alla stessa di aumentare le economie di scala interne. In tal modo, le economie di scala possono diventare, così come i vantaggi comparati, motivo di incremento del commercio internazionale. Nel capitolo 5 vedremo che le economie di scala possono assumere anche la forma di economie esterne alle imprese ma interne al settore industriale.

Ripropongo ora la verifica empirica della forza espressa dalle economie di scala interne alle imprese nella specializzazione produttiva internazionale delle regioni e delle province italiane.

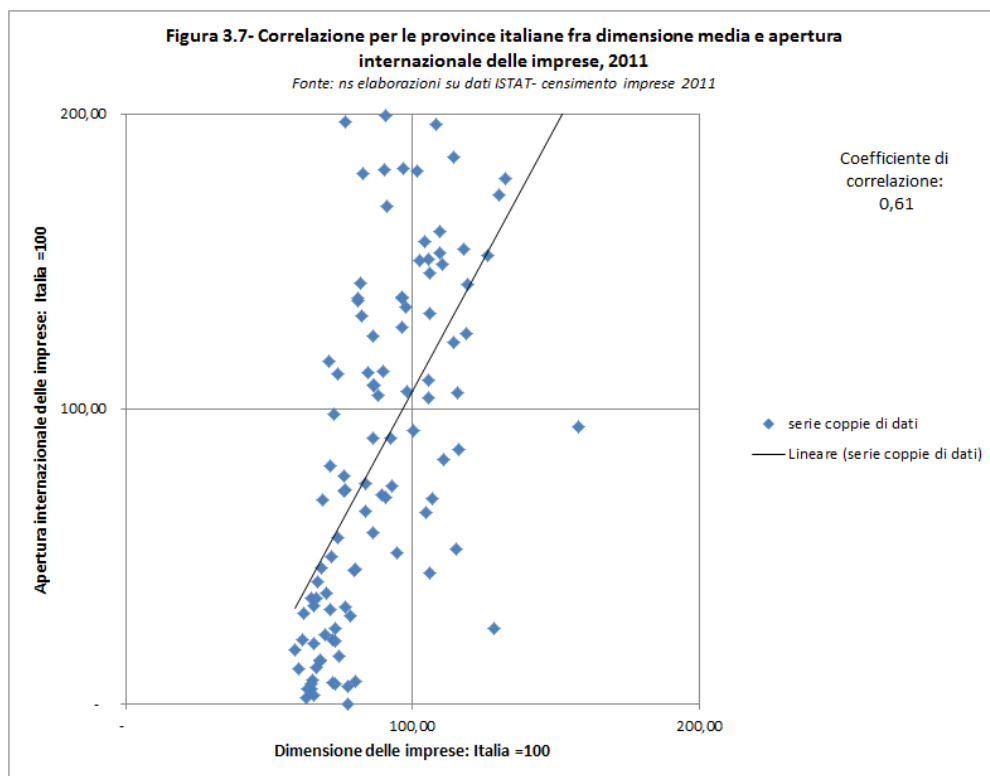
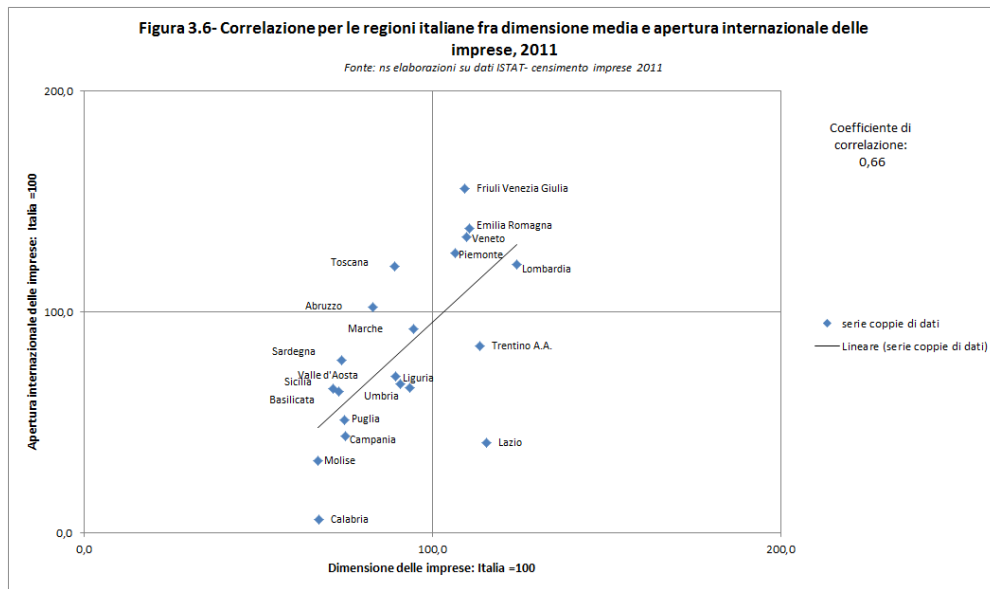
Nelle figure 3.6 e 3.7 sono riportati i risultati dell'analisi di correlazione, a livello delle regioni e delle province italiane, fra l'apertura internazionale delle imprese (valutata sulla base del valore delle esportazioni rapportata al numero di addetti in imprese attive) e la dimensione delle imprese attive in termini di addetti (quale indicatore delle economie di scala interne). I dati relativi alle imprese attive e agli addetti sono quelli del censimento delle imprese del 2011, conseguentemente sono stati presi a riferimento i dati export del 2011.

Tali risultati mettono in rilievo un coefficiente di correlazione positivo significativamente elevato, pari a 0,66 per le regioni. Per le province il valore del coefficiente risulta positivo, ma più contenuto, pari a 0,43; tuttavia, eliminando dalla distribuzione statistica delle 110 province cinque coppie di valori anomali, chiamati in gergo "outlier", che indicano situazioni territoriali molto particolari, il valore del coefficiente sale a 0,61. In altri termini, tanto per le regioni quanto per le province, l'analisi di correlazione qui svolta evidenzia che generalmente la propensione a esportare delle imprese italiane è tanto più elevata quanto più grande è la loro dimensione, in termini di addetti, e quindi quanto più ampie sono le loro economie di scala interne.

Dalle analisi svolte emerge, per esempio, che la Lombardia, che è fra le regioni con una dimensione media aziendale più grande è anche una regione con una elevata proiezione all'export. Le cinque regioni che esprimono valori degli indici di apertura internazionale e di dimensione aziendale, entrambi superiori ai

valori medi nazionali, totalizzano i 2/3 dell'export nazionale e oltre la metà degli addetti delle imprese italiane.

D'altra parte possiamo vedere che la Puglia si colloca fra le regioni che presentano entrambi gli indicatori esaminati con valori inferiori ai corrispondenti valori medi nazionali: solo la provincia di Taranto esprime un valore dell'indicatore delle esportazioni per addetto superiore alla media nazionale, tutte le altre province esprimono per entrambi gli indicatori valori inferiori alle corrispondenti medie nazionali e particolarmente bassi sono i valori relativi all'indicatore delle esportazioni per addetto relativamente alle province di Barletta-Andria-Trani e Lecce, il nostro caso di studio del capitolo 5.





Un altro aspetto rilevante degli scambi internazionali, messo in evidenza dalla nuova teoria del commercio internazionale, in relazione agli effetti delle economie di scala interne alle imprese, riguarda il cosiddetto commercio intra-industriale, cioè quella parte degli scambi internazionali che avviene all'interno dello stesso settore e quindi riguarda beni simili ma differenziati, che si distingue dal commercio inter-industriale, che invece riguarda lo scambio di beni diversi (per esempio alimenti contro beni manufatti).

Il commercio intra-industriale, a differenza di quello inter-industriale, non riflette i vantaggi comparati, per via delle economie di scala (o rendimenti crescenti) legate a caratteristiche di somiglianza dei paesi (stesso livello di sviluppo economico) che sviluppano tale tipo di commercio e per la struttura non concorrenziale dei mercati.

In altri termini, per effetto delle economie di scala interne, nessun paese è in grado di produrre autonomamente l'intera gamma di prodotti, per cui per quanto due paesi producano gli stessi beni manufatti, non produrranno gli stessi tipi di beni. Si tratta di una caratteristica ben diversa dai mercati perfettamente concorrenziali, caratterizzati da vantaggi comparati legati alla produttività del lavoro e a rendimenti costanti, che dà origine al commercio inter-industriale.

Il commercio intra-industriale è importante perché la sua quota sul commercio internazionale, come abbiamo visto precedentemente parlando delle catene globali del valore, è rilevante e perché, ampliando il mercato, dà luogo a vantaggi aggiuntivi, consentendo a un paese di ridurre il numero di beni prodotti pur ampliando la gamma di beni disponibili per i consumatori, che così hanno il beneficio di una maggiore possibilità di scelta. Le verifiche empiriche nella letteratura internazionale dimostrano, inoltre, che il commercio intra-industriale è più intenso nel caso di beni manufatti molto elaborati che non nel caso dei settori più tradizionali o delle materie prime.

Anche per questa parte della nuova teoria del commercio intra-industriale ho proceduto a delle verifiche empiriche, relativamente al contesto italiano, prendendo a riferimento l'indice di Grubel-Lloyd, fra i più usati nell'analisi del commercio internazionale intra-industriale<sup>15</sup>.

L'analisi è stata fatta con riferimento alle quattro macro-regioni Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud, utilizzando i dati del *data base* ISTAT – Coeweb, con riferimento ai codici ATECO 2007 a due cifre, così da poter anche considerare l'aggregazione delle industrie per gruppi di intensità tecnologica, in linea con l'analisi sulla competitività dei territori fatta nel capitolo 2. Inoltre, ho focalizzato l'attenzione su Lombardia e Puglia, la prima perché è stata fra le regioni protagoniste del processo d'industrializzazione italiano, che tradizionalmente rappresenta una delle regioni con maggiore peso sul commercio internazionale manifatturiero del Paese (oltre il 30% nel 2015); la seconda perché, pur essendo una regione con un peso relativamente basso sul commercio estero manifatturiero italiano (1,9% nel 2015), è stata una delle regioni italiane più interessate alla delocalizzazione territoriale dell'industria manifatturiera avvenuta negli anni '70 e '80, che ha dato vita alla cosiddetta Direttrice Adriatica, di cui abbiamo parlato nel capitolo 2.

I risultati di queste analisi sono riportate nelle successive figure da 3.8 a 3.14, da cui effettivamente emerge che per l'Italia, in generale, il commercio intra-industriale è molto rilevante anche se nel lungo periodo considerato, fra il 1991 e il 2015, sembra aver perso, nell'insieme delle industrie manifatturiere, un certo vigore. L'intensità del commercio intra-industriale è un fenomeno che interessa tutte le macro aree del Paese, anche se nel caso del Nord-Est è più attenuata. Sopra la media nazionale si pongono, poi, le due regioni prese, in quest'analisi, a caso di approfondimento.

A livello macro-settoriale, il valore di commercio intra-industriale per l'Italia è attualmente sostanzialmente di pari intensità per i quattro gruppi analizzati, ma è interessante notare che per il macro-settore dell'alta tecnologia l'indice di Grubel-Lloyd è aumentato fra il 1991 e il 2015, mentre è diminuito per

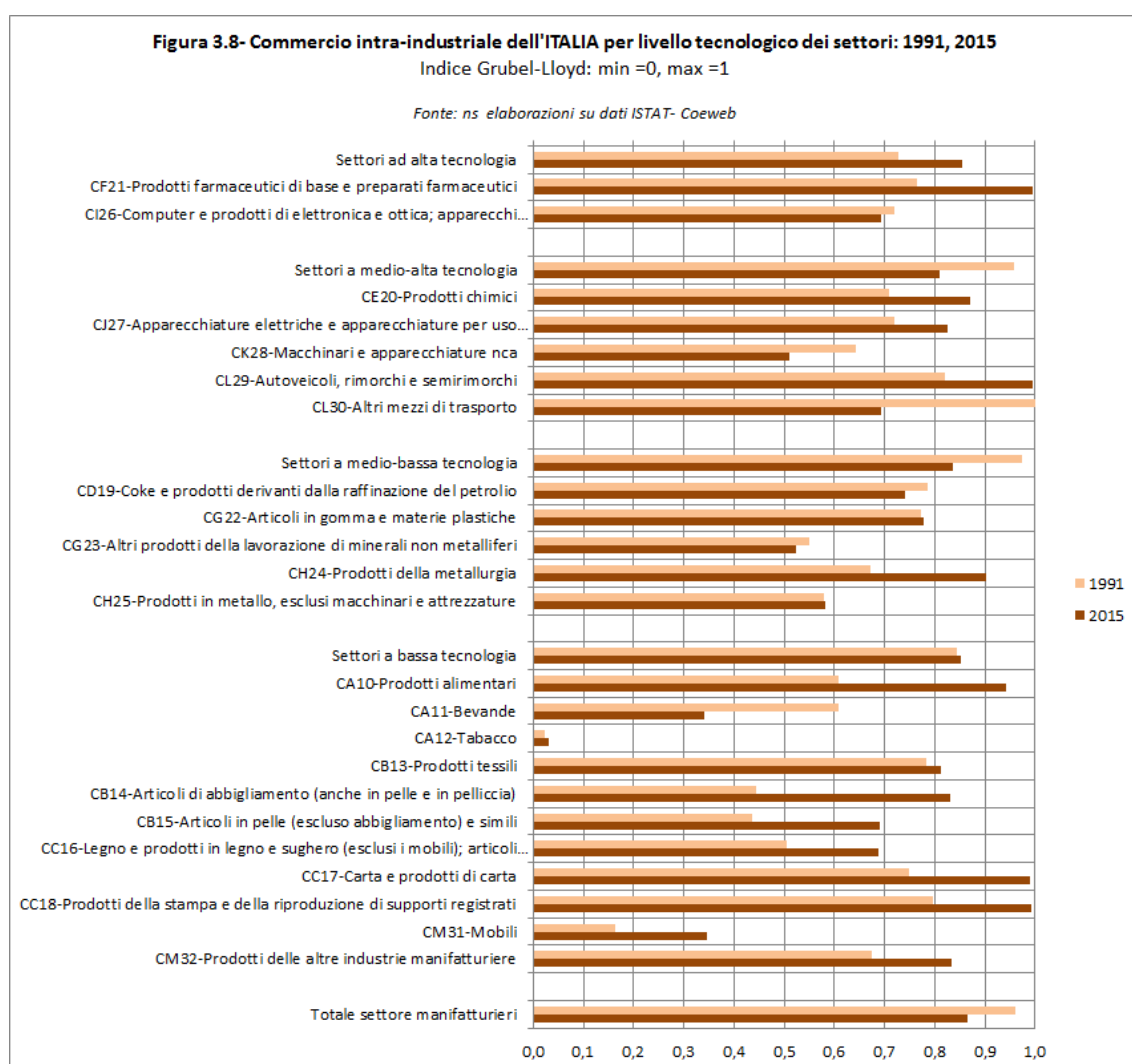
---

<sup>15</sup> L'indice di Grubel-Lloyd (1975) si propone di calcolare l'importanza del commercio internazionale all'interno di un determinato settore per un determinato paese. Alla base del ragionamento di Grubel e Lloyd c'era l'idea che il commercio intra-industriale fosse rappresentato da un valore delle esportazioni di un'industria esattamente bilanciato dal valore delle importazioni provenienti dalla stessa industria. L'indice mette perciò a raffronto il valore assoluto del saldo commerciale,  $| \text{export} - \text{import} |$  con la somma dei due flussi ( $\text{export} + \text{import}$ ) e complementa il risultato a 1. Nei modelli di commercio internazionale basati sui vantaggi comparati ci si aspetta che una nazione è esportatrice o importatrice di un bene, non entrambe le cose: in tal caso l'indice di Grubel-Lloyd è uguale a 0. Al contrario se per una nazione esportazioni e importazioni di un determinato bene si equivalgono l'indice è uguale a 1. Dunque, più l'indice si approssima a 1 più è rilevante il commercio intra-industriale.

i macro- settori della medio-alta e medio-bassa tecnologia. Sostanzialmente invariato è rimasto per il macro-settore della bassa tecnologia.

A livello delle singole industrie, sempre per l'Italia, possiamo vedere che quelle con una maggiore intensità di commercio intra-industriale, per cui importazioni ed esportazioni sostanzialmente si equivalgono (con indice pari a 1 o pari a 0,99) sono quelle della farmaceutica, dell'*automotive*, della carta, della stampa. Molto elevato (con un indice pari a 0,94) è il commercio internazionale intra-industriale del settore alimentare, così come anche quello del settore metallurgico (con un indice pari a 0,90). Per tutti questi settori l'intensità del commercio intra-industriale è significativamente aumentato fra il 1991 e il 2015.

Fra i settori a più bassa intensità di commercio intra-industriale abbiamo quelli del tabacco, dei mobili, delle bevande, perché nel caso del tabacco l'Italia è un paese sostanzialmente importatore, nel caso dei mobili e delle bevande è un paese prevalentemente esportatore. Possiamo immaginare che per questi settori valgano maggiormente i vantaggi comparati che le economie di scala.

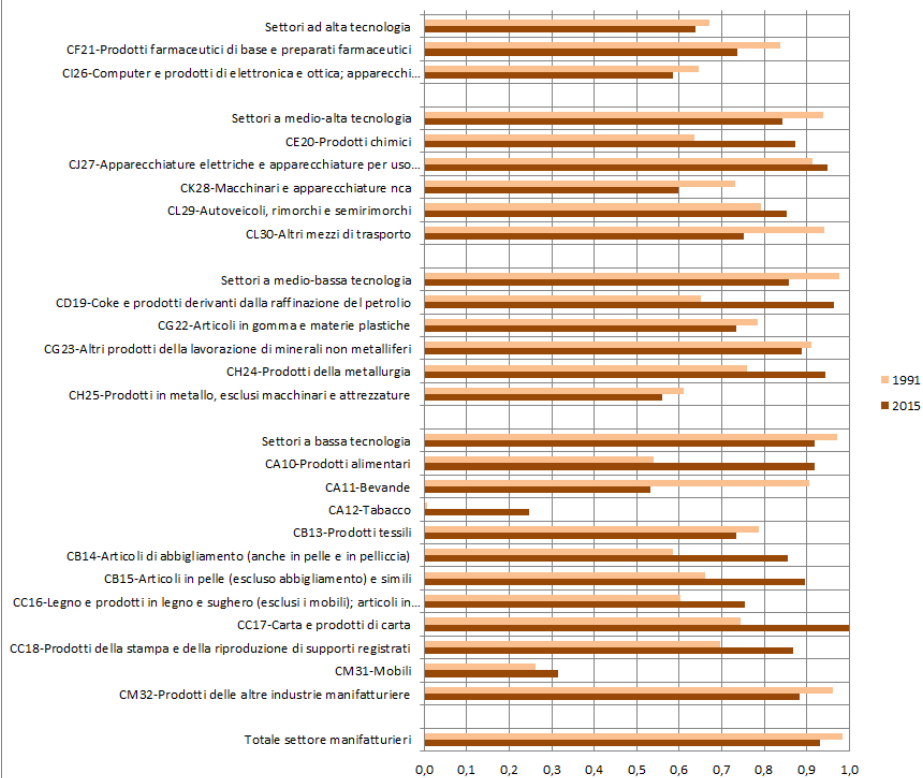


Passando a esaminare le quattro aree geografiche, possiamo sottolineare i seguenti aspetti:

- nel Nord-Ovest, l'intensità del commercio intra-industriale è complessivamente per l'industria manifatturiera molto pronunciata, con un valore dell'indice di Grubel-Lloyd che supera 0,9. A questo risultato contribuiscono, in particolare, le industrie della carta, dell'alimentare, del coke e dei prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio, della metallurgia, delle apparecchiature elettriche. In questo contesto geografico, la Lombardia presenta un livello d'intensità del fenomeno prossimo a 1 e questo è in particolare ascrivibile al gruppo dei prodotti a bassa tecnologia.
- nel Nord-Est, nel complesso dell'industria manifatturiera l'indice d'intensità del commercio intra-industriale è quello più basso rispetto alle altre aree, ma si caratterizza rispetto alle altre aree per un più pronunciato commercio intra-industriale nel gruppo dei beni dell'alta tecnologia. Anche per il Nord-Est emerge l'intensità del fenomeno nell'industria alimentare e in quella della carta;
- nel Centro, così come nel Nord-Est, emerge l'intensità del commercio intra-industriale nel complesso dei beni dell'alta tecnologia, ma anche della medio-alta e medio-bassa tecnologia. Più contenuta è l'intensità del fenomeno per l'insieme dei settori della bassa tecnologia;
- nel Sud, emerge una fortissima intensità del fenomeno sia nel complesso dei beni dell'alta tecnologia che in quello dei beni a bassa tecnologia. La Puglia riflette complessivamente questa caratterizzazione dell'area meridionale.

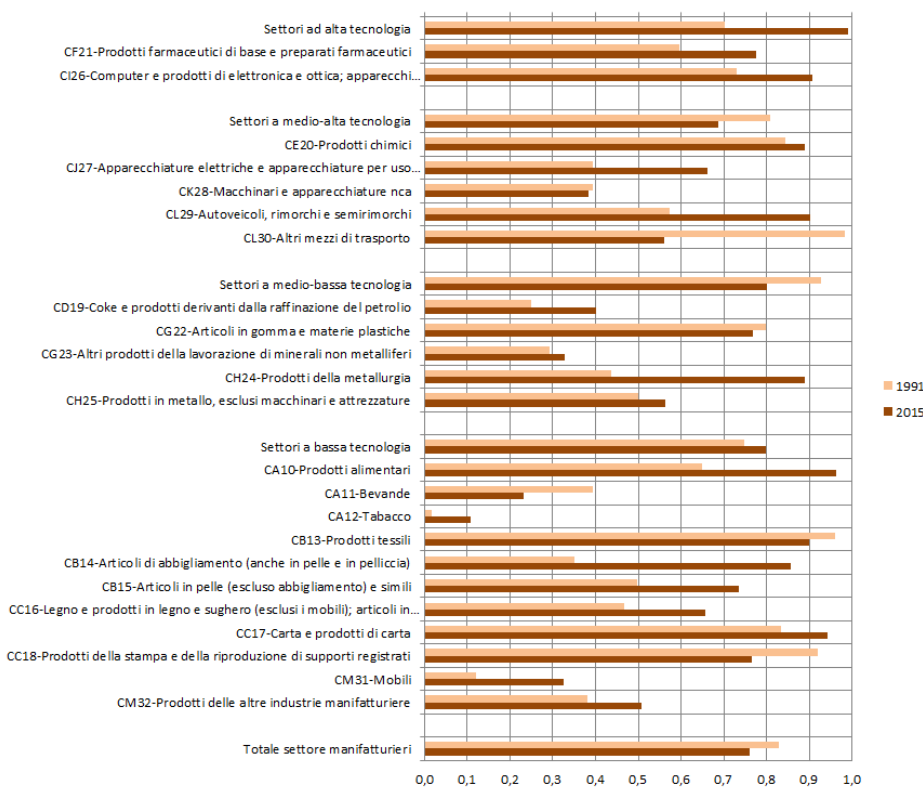
**Figura 3.9- Commercio intra-industriale del Nord-Ovest per livello tecnologico dei settori: 1991, 2015**  
Indice Grubel-Lloyd: min =0, max =1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT- Coeweb



**Figura 3.10- Commercio intra-industriale del Nord-Est per livello tecnologico dei settori: 1991, 2015**  
Indice Grubel-Lloyd: min =0, max =1

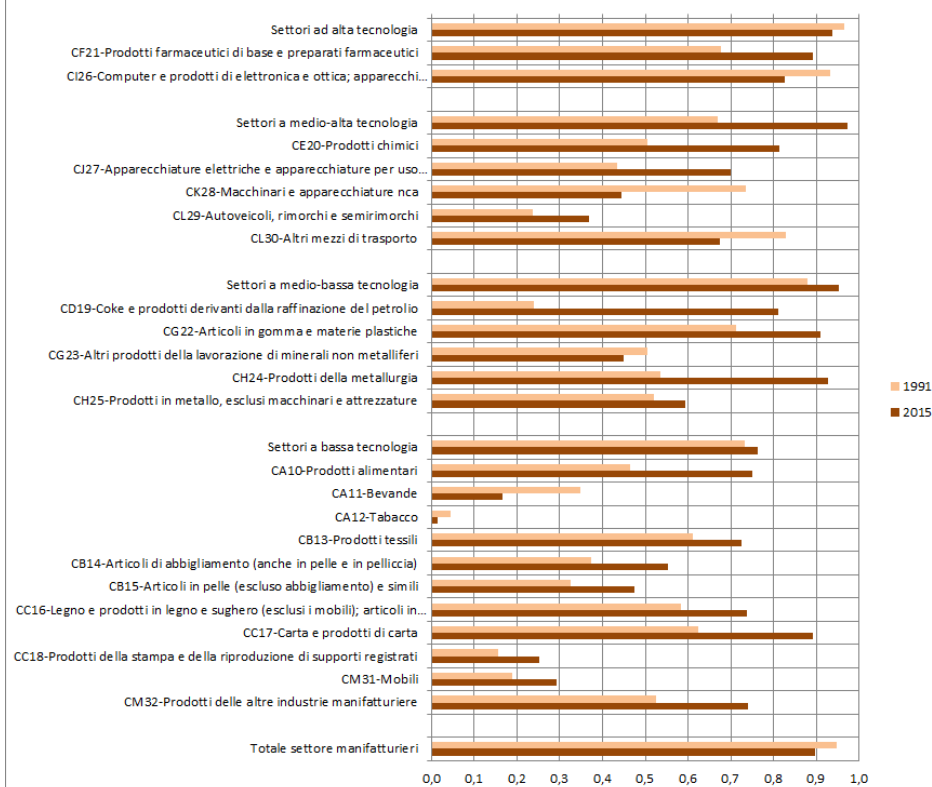
Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT- Coeweb



**Figura 3.11- Commercio intra-industriale del Centro per livello tecnologico dei settori: 1991, 2015**

Indice Grubel-Lloyd: min =0, max =1

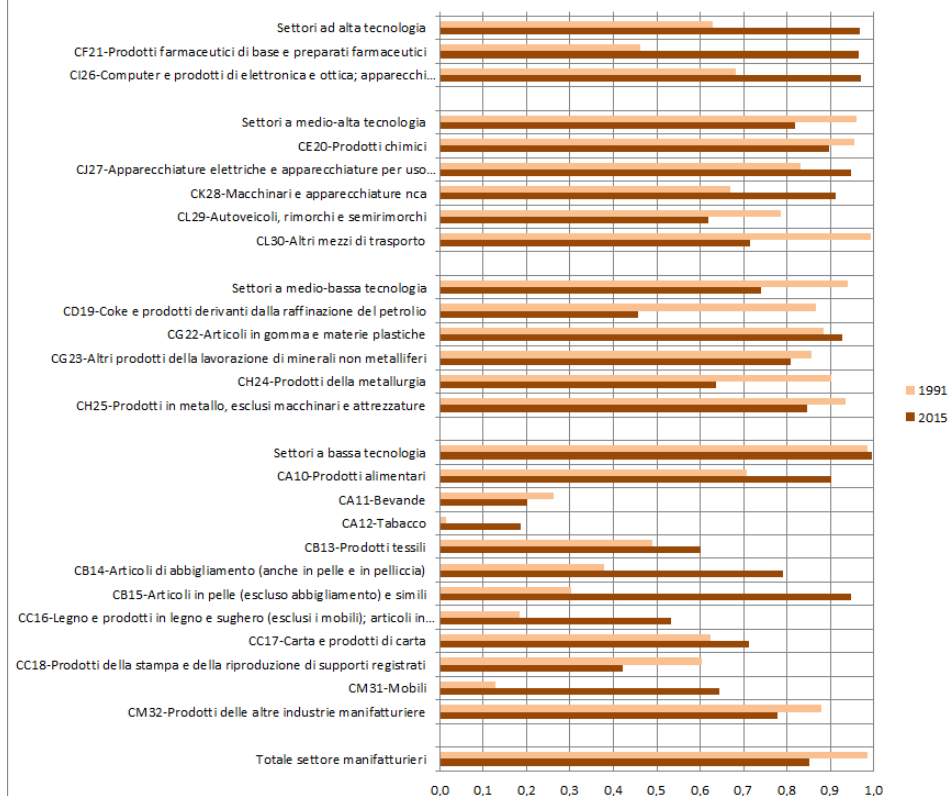
Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT- Coeweb



**Figura 3.12- Commercio intra-industriale del Sud per livello tecnologico dei settori: 1991, 2015**

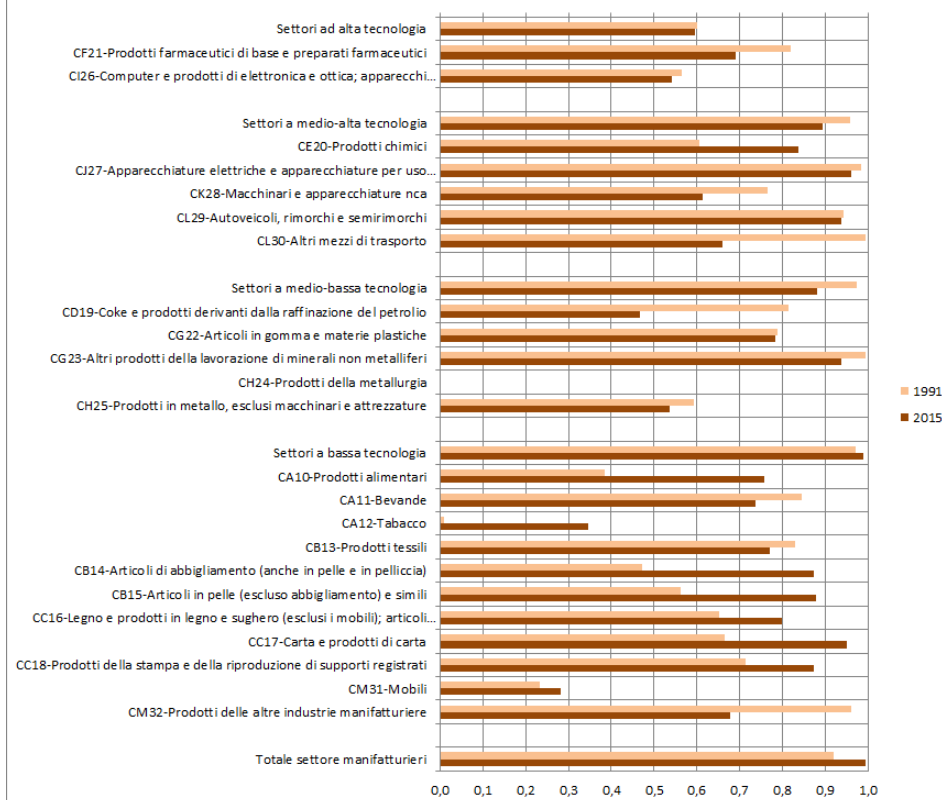
Indice Grubel-Lloyd: min =0, max =1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT- Coeweb



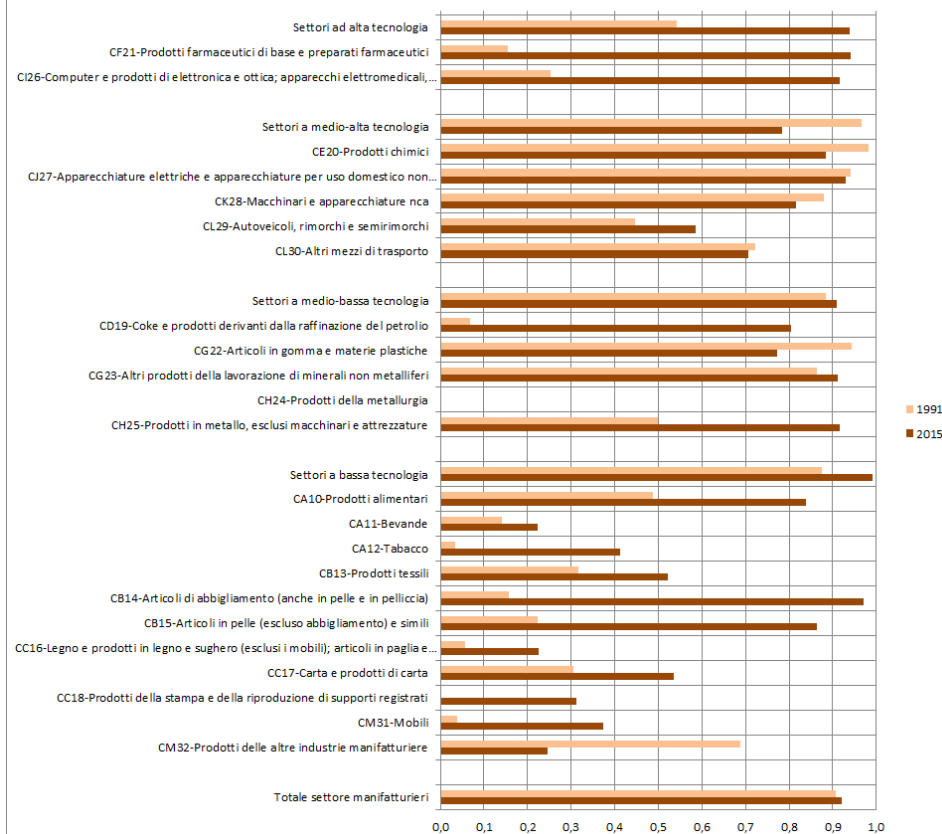
**Figura 3.13- Commercio intra-industriale della Lombardia per livello tecnologico dei settori, 1991, 2015**  
Indice Grubel-Lloyd: min =0, max =1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT- Coeweb



**Figura 3.14- Commercio intra-industriale della PUGLIA per livello tecnologico dei settori: 1991, 2015**  
Indice Grubel-Lloyd: min =0, max =1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT- Coeweb



### 3.3.2.2. Il ruolo delle economie esterne alle imprese

La nuova teoria del commercio internazionale, come precedentemente detto, oltre alle economie di scala interne alle imprese, considera anche l'ipotesi di economie di scala esterne alle imprese, ma interne al settore industriale, poiché anche queste ultime possono essere fonte del commercio internazionale (Krugman-Obstfeld-Melitz, 2015).

Si hanno economie esterne quando una molteplicità di imprese, pur restando piccole, si localizzano in uno o pochi centri, pur in assenza, in tali centri, di risorse naturali da sfruttare, dando spesso origine a distretti industriali.

Il primo economista a parlare di economie esterne alle imprese fu, alla fine del XIX secolo, Alfred Marshall si occupò dei distretti industriali, ponendo in rilievo il ruolo di tre specifiche economie esterne che sono alla base della formazione dei distretti industriali: la capacità del cluster di imprese di attirare fornitori specializzati, di generare un bacino di lavoratori specializzati e di promuovere un ambiente favorevole all'acquisizione di conoscenze (spillover di conoscenze). Nell'interpretazione marshalliana tali economie esterne sono potenti fattori di agglomerazione (economie di agglomerazione), in grado di favorire la specializzazione produttiva (Marshall, 1890).

La pubblicistica internazionale molto vasta sui distretti industriali, seguendo il filone marshalliano, ha ampliato il concetto di economie esterne per comprendere, oltre ai tre fattori dell'analisi marshalliana, altri fattori quali le economie che si formano nei processi di urbanizzazione e diversificazione produttiva, quelle derivanti dai processi di agglomerazione territoriale connesse alla concorrenza e alla attrazione di investimenti di lungo periodo, quelle connesse alla cultura e alle istituzioni locali.

L'effetto delle economie esterne, per quanto possano essere larghi e sfuggenti i loro confini, è dunque lo stesso delle economie di scala interne, quello di aumentare la capacità di produzione riducendone i costi unitari, ovvero di produrre rendimenti crescenti del settore industriale.

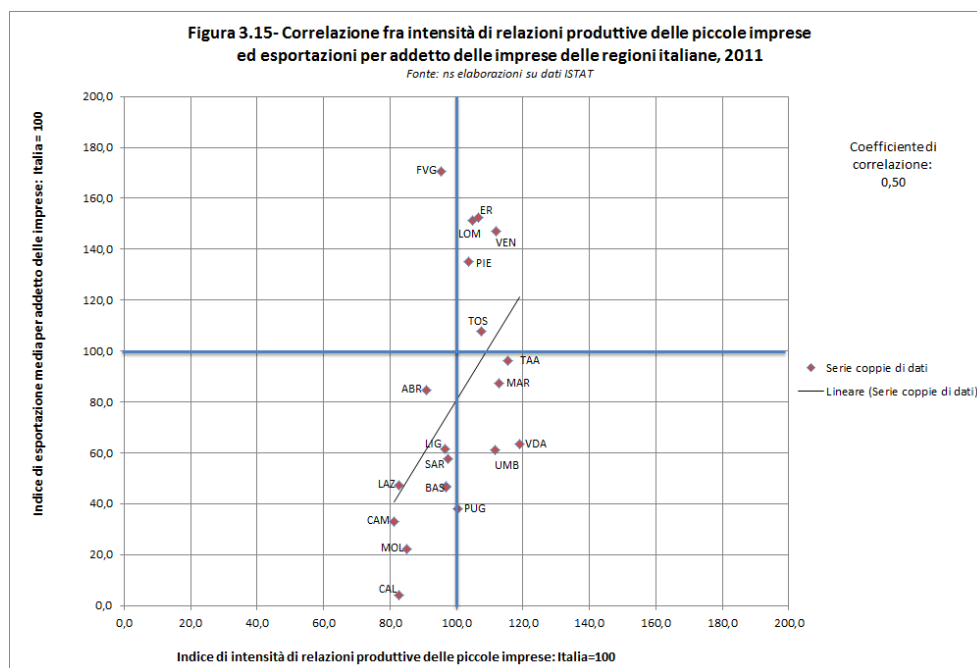
La nuova teoria del commercio estero ha però messo in evidenza che, anche se le economie esterne possano causare il commercio internazionale, la loro rilevanza è legata alla relativa grandezza del settore a livello nazionale, rispetto allo stesso settore in altri paesi, e che esse potrebbero portare anche a una specializzazione e a flussi di commercio non vantaggiosi, come nel caso in cui un paese che per fattori storici si sia specializzato nella produzione di beni ora fornibili sul mercato internazionale da altri paesi a prezzi inferiori. Il commercio con l'estero basato sulle economie esterne ha, dunque, effetti sul benessere nazionale più ambigui di quelli basati sul vantaggio comparato o sulle economie di scala interne all'impresa (Krugman-Obstfeld-Melitz, 2015, pagg.189-207).

Ho provato a verificare il ruolo delle economie esterne nell'influenzare il commercio internazionale nel caso dei territori italiani, con riferimento alle regioni.

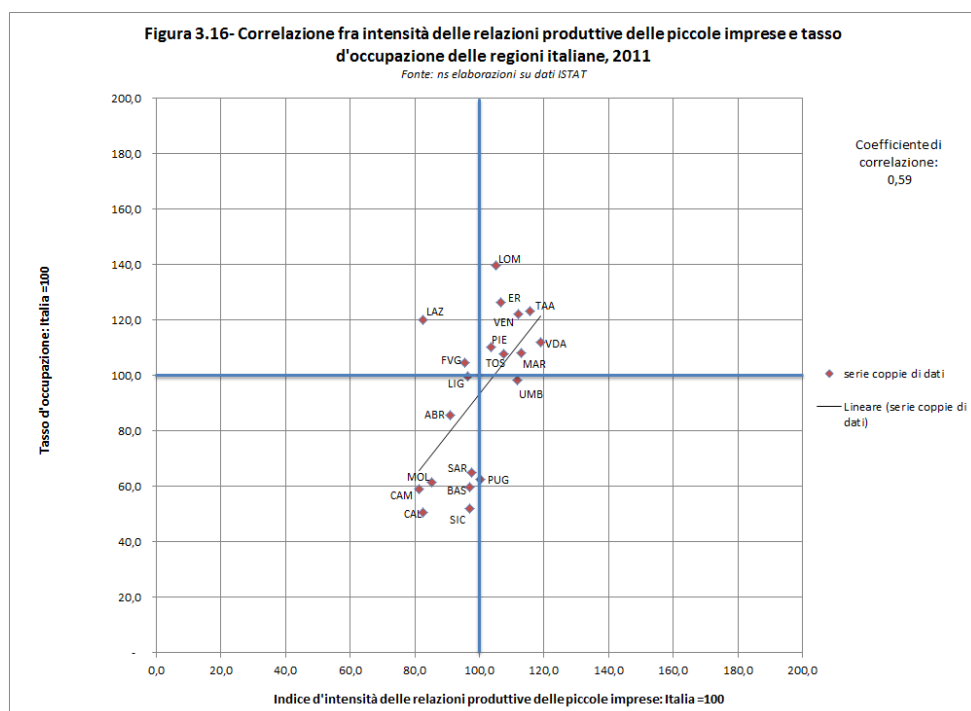
Ho fatto ricorso, per tal fine, all'analisi di correlazione fra l'intensità delle relazioni produttive legate alle piccole imprese e la capacità d'esportazione delle imprese, i cui risultati sono riportati nella figura 3.15. Tale analisi mette in luce che esiste, in effetti, una correlazione positiva fra i due fenomeni, con un valore significativo, pari a 0,50.

Per l'intensità delle relazioni produttive legate alle piccole imprese ho fatto riferimento ai dati del censimento dell'industria e servizi dell'ISTAT del 2011, considerando il numero delle imprese con 3-9 addetti, che hanno sviluppato almeno una relazione produttiva con altre imprese (commessa, sub-fornitura o sub-appalto, accordo formale o informale, o altro ancora), in rapporto al numero complessivo delle imprese attive. Per la capacità d'esportazione delle imprese ho considerato il valore medio dell'export 2011 per addetto delle imprese attive.

I risultati evidenziano che il ruolo delle economie esterne nell'influenzare la capacità d'esportazione delle imprese è particolarmente significativo nelle regioni dell'Emilia Romagna, della Lombardia, del Veneto, del Piemonte e della Toscana, mentre è scarsamente significativo per tutte le regioni meridionali. Quest'ultime regioni, pur avendo un livello di economie esterne, almeno quelle qui considerate, in linea o quasi in linea con la media nazionale, mostrano un corrispondente livello di capacità d'esportazione relativamente basso.



Che le economie esterne, almeno per i parametri qui utilizzati, abbiano effetti rilevanti, in senso positivo o negativo, per l'economia delle varie regioni è attestato anche da un'altra verifica che ho fatto, mettendo in relazione le economie esterne con i tassi d'occupazione delle varie regioni, sempre in riferimento ai dati censuari del 2011 (figura 3.16). Anche in questo caso emerge un valore di correlazione significativamente positivo (0,59) e fra le regioni che accoppiano i più alti valori dei due fenomeni analizzati emergono le regioni Emilia Romagna, Lombardia, Veneto, Piemonte e Toscana, che nella precedente analisi di correlazione sono quelle che presentano anche una maggiore capacità d'esportazione. In queste regioni, dunque, il ruolo delle economie esterne sembra dunque essere importante sia ai fini della capacità d'esportazione che ai fini della creazione d'occupazione, a differenza delle regioni meridionali, che viceversa mostrano di avere economie esterne di livello e qualità tali da influenzare meno significativamente sia la capacità d'esportazione che il tasso d'occupazione.





### 3.3.3. La localizzazione delle attività produttive

Di seguito ripercorriamo brevemente la letteratura economica che si è occupata della localizzazione delle attività produttive, sfociata in quella che è stata poi definita teoria della localizzazione, che ha fatto da base per la nascita della nuova disciplina dell'economia regionale, che oggi rappresenta il campo di analisi più rilevante per la comprensione dei fenomeni localizzativi di imprese, manodopera, popolazione.

Il primo economista che si è occupato di localizzazione viene generalmente individuato in Johann Heinrich Von Thünen, che si interessò nella prima metà del XIX secolo alla localizzazione delle attività agricole, ponendo attenzione al ruolo svolto dalla rendita fondiaria e dai costi di trasporto rispetto ai mercati urbani (Von Thünen, 1826).

Alla fine del XIX secolo, come già detto nel precedente paragrafo, Alfred Marshall si occupò dei distretti industriali, ponendo in rilievo il ruolo delle economie esterne alle imprese (la capacità del cluster di imprese di attirare fornitori specializzati, di generare un bacino di lavoratori specializzati e di promuovere un ambiente favorevole all'acquisizione di conoscenze), che rappresentano potenti fattori di agglomerazione (economie di agglomerazione), in grado di favorire la specializzazione produttiva (Marshall, 1890).

Abbiamo, poi, nella prima metà del 1900, diversi contributi sulla localizzazione industriale: i modelli che hanno l'obiettivo di interpretare la scelta localizzativa dell'impresa, attraverso la minimizzazione dei costi di trasporto, come nel caso di Alfred Weber (Weber, 1929); i modelli che hanno l'obiettivo di individuare le aree di mercato delle imprese, in cui ogni impresa cerca di massimizzare il profitto dalla propria area di mercato, come nel caso di August Lösch (Lösch, 1940); infine, i modelli che si occupano di delineare i meccanismi economici e spaziali che regolano la dimensione delle agglomerazioni territoriali, la loro specializzazione funzionale e la loro distribuzione territoriale, come nel caso di Walter Christaller (Christaller, 1933) e August Lösch (Lösch, 1940). Si tratta, in quest'ultimo caso di modelli più complessi che espongono una teoria generale della localizzazione e della struttura delle relazioni economiche sottostanti.

Questi sforzi interpretativi maturati nell'ambito della teoria della localizzazione porteranno negli anni '50 del secolo scorso alla nascita dell'economia regionale, o anche economia territoriale, con il lavoro fondamentale di Walter Isard (Isard, 1956). La nuova disciplina si preoccuperà di incorporare i contributi teorici della localizzazione e di orientare in senso "regionale" i modelli teorici della teoria del commercio internazionale, dell'economia dello sviluppo, della macroeconomia keynesiana e neoclassica. In questo sforzo assume un ruolo centrale il tema degli squilibri regionali, soprattutto nelle riflessioni maturate nei paesi europei e, in particolare, in Italia.

La fase fondativa della nuova disciplina caratterizzerà tutti gli anni '50 e '60 e si svilupperà e consoliderà nei due decenni successivi, soprattutto con l'emergere di riflessioni che spostano l'attenzione da una visione statica, tipica della teoria della localizzazione, a una visione dinamica della crescita regionale, anche per la contaminazione derivante dalla biologia, dall'ecologia, dalla teoria delle catastrofi, dall'analisi dei sistemi.

Gli anni '90 vengono considerati come un periodo di riflessione, in cui emergeranno contributi di restyling di approcci teorici già noti, piuttosto che nuovi paradigmi. In questo senso, anche la "nuova geografia economica", che assumerà nel dibattito internazionale un particolare rilievo, basata sul contributo fondamentale di Paul Krugman, da taluni viene considerata come una rielaborazione di approcci precedenti, piuttosto che rappresentare un nuovo paradigma (Capello, 2004).

Tuttavia, è proprio in questo periodo che vengono gettate le basi di un nuovo filone di ricerca, che caratterizza il tempo attuale, in cui si cerca di colmare la distanza fra approcci formalizzati allo sviluppo regionale, di matrice macroeconomica, poco attenti al ruolo dello spazio nei processi di sviluppo, e approcci qualitativi, attenti all'interpretazione delle relazioni che si producono a livello territoriale. Si tratta di uno sforzo teso a coniugare l'approccio tipicamente deduttivo delle teorie maturate nei decenni precedenti, in cui l'obiettivo è quello della falsificazione delle stesse alla prova della realtà, e l'approccio induttivo, basato su analisi micro-territoriali, di cui si attende l'epilogo. E' questa la fase in cui emerge con forza l'approccio allo sviluppo locale, attento alle tante relazioni di natura diversa (economiche, sociali, istituzionali, ecc...) il cui mix è in grado di produrre crescita e sviluppo (Capello, 2004).

Gli sviluppi degli ultimi sessant'anni dell'economia regionale/territoriale, soprattutto quelli della fase più recente, arricchiscono, dunque, le basi conoscitive della localizzazione delle attività produttive e portano all'emergere del nuovo approccio alla crescita e allo sviluppo dei territori, basato sul concetto di competitività territoriale, per cui nella crescente globalizzazione, che dopo la caduta del Muro di Berlino nel

1989 ha conosciuto una forte accelerazione, la competizione internazionale si gioca proprio a livello territoriale, dove la qualità delle relazioni assumono un ruolo cruciale (Capello, 2004).

#### 3.3.4. La competitività dei territori

Se la specializzazione produttiva delle nazioni può essere fatta risalire, secondo la tradizionale teoria del commercio internazionale, alle differenze fra le nazioni, soprattutto in termini di vantaggi comparati legati alla produttività del lavoro (teoria ricardiana), e, secondo la nuova teoria del commercio internazionale, ai rendimenti crescenti, o economie di scala, che si formano il più delle volte nelle grandi imprese, tali da porre le stesse in una posizione di vantaggio rispetto alle piccole imprese e da condurre alla formazione di mercati imperfettamente concorrenziali, monopolistici o oligopolistici, la localizzazione produttiva si presenta normalmente concentrata in luoghi specifici, così come nel caso dei distretti industriali, un tema ripreso nel capitolo 5.

Abbiamo visto che gli sviluppi della scienza economica, soprattutto gli sviluppi registratisi tra gli anni '70 e '90 del secolo scorso, hanno portato all'affermazione di teorie che hanno messo in evidenza ipotesi di sviluppo regionale/territoriale squilibrato all'interno di una stessa nazione, legate a percorsi di sviluppo specifici delle varie regioni/territori, dipendenti da fattori tangibili e intangibili che ciascun paese è in grado di esprimere, squilibri che possono essere indotti e/o rafforzati dal commercio internazionale e dalla specializzazione produttiva internazionale.

Da queste nuove teorie è venuto emergendo il concetto di competitività territoriale, su cui oggi si fondano molte politiche di sviluppo, in primis quella dell'Unione europea relativa alla coesione territoriale.

Il concetto di competitività non è, tuttavia, pienamente condiviso in ambito accademico, poiché ci sono economisti che intravedono alla base di tale concetto un grande equivoco, quello di ritenere che i paesi competano tra loro così come fanno le imprese.

A sollevare la questione è stato Paul Krugman (Krugman, 1994), secondo cui è sbagliato applicare agli Stati un concetto che può andare bene per le imprese, per il semplice motivo che gli Stati non falliscono, a differenza delle imprese. Per Krugman gli Stati non competono sui mercati internazionali, cosa che fanno le imprese, tanto è vero che, nonostante una più spinta globalizzazione dell'economia, solo una piccola frazione del prodotto interno lordo dei vari paesi deriva dal commercio internazionale, e lo standard di vita di ciascun paese è fondamentalmente legato alla crescita della produttività nazionale e quindi determinato da fattori nazionali piuttosto che dalla competizione sui mercati mondiali. Le stesse esportazioni più che essere un indicatore di competitività vengono considerate da Krugman come lo strumento per pagare le importazioni, che sono il vero elemento per aumentare il reddito reale, grazie ai minori costi rispetto alla produzione interna. Gli Stati non si confrontano sui mercati internazionali in un gioco a somma zero, ma si confrontano in termini non antagonisti e tutti ne traggono reciproco beneficio, così come asseriva David Ricardo due secoli fa.

Pur tuttavia, annota Krugman, la retorica della competitività ha preso piede, perché ha un fascino di apparente comprensibilità e consente ai *policy maker* di glissare sui veri problemi economici. Il punto fondamentale per Krugman è che la metafora competitiva è diventata il viatico per politiche che hanno poco a che fare con la concorrenza internazionale, ma che potrebbe portare a politiche che finirebbero per alimentare una guerra commerciale mondiale. In questo senso, il riferimento ossessivo alla competitività finisce per essere fuorviante e persino pericoloso.

L'intervento di Krugman sulla competitività ha fatto seguito, fra gli altri, ad un contributo che ha avuto un forte successo a livello internazionale, quello di Michael E. Porter sui vantaggi competitivi delle nazioni (Porter, 1990).

Porter assume una posizione dichiaratamente tesa a superare la visione ricardiana dei vantaggi comparati, sostenendo che una nazione trova un vantaggio competitivo a specializzarsi in un determinato settore industriale, non già in funzione dei fattori della produzione che un paese presenta, ma delle condizioni di contesto che riesce ad assicurare a tale settore, che ne favorisce i processi di innovazione. La competitività delle nazioni, sostiene Porter, è innanzitutto radicata nella natura dell'ambiente operativo che offrono alle imprese. La competitività dipende dal grado di produttività delle imprese in una determinata area e la produttività affonda le sue radici nell'ambiente competitivo nazionale e regionale. La competitività di una nazione, in altri termini, non dipende dalle risorse ereditate dalla storia, ma dalla capacità della sua industria di innovare e migliorare. A dimostrazione della sua tesi, Porter si rifà a casi quali la Germania, la Svizzera, la

Svezia, che hanno prosperato pur in presenza di salari elevati e in periodi di carenza di forza lavoro, o anche Corea e Giappone, svantaggiati in termini di dotazioni fattoriali che importano gran parte delle materie prime utilizzate nei processi produttivi e che tuttavia rivestono un ruolo importante nell'economia mondiale.

La posizione assunta da Krugman sul tema della competitività ha alimentato un dibattito, che dal livello nazionale si è trasferito a livello regionale e locale.

Secondo Camagni, tale dibattito si è rivelato poco fruttuoso e denso di confusione (Camagni, 2002a, 2002b), poiché la posizione assunta da Krugman riguarda la competitività fra paesi e non quella fra territori. Il punto di vista di Camagni è che in termini teorici non sia corretto, come è emerso dal dibattito, trasporre *sic et simpliciter* dal livello nazionale a quello regionale e territoriale il concetto di competitività, in considerazione dei principi alla base del commercio internazionale, poiché le forze che operano a livello territoriale sono diverse da quelle che operano a livello internazionale. Il principio dei vantaggi comparati se vale per le nazioni non vale per i territori sub-nazionali, i quali, invece, competono sì fra loro, ma sulla base del principio dei vantaggi assoluti, un concetto simile ai vantaggi competitivi di Porter.

Commercio interregionale e commercio internazionale, argomenta Camagni, non rispondono agli stessi principi e “in conseguenza la conclusione che ogni regione avrà sempre garantito un ruolo e una specializzazione nella divisione interregionale del lavoro non può essere accettata”. I due meccanismi di aggiustamento che operano a livello internazionale, e cioè la flessibilità di prezzi e salari verso il basso e la svalutazione della moneta, operano tanto poco quanto niente a livello interregionale, mentre invece assume forte rilievo, a questa scala, la mobilità dei fattori capitale e lavoro, che porta questi fattori ad emigrare verso contesti territoriali più profittevoli (salari e rendimenti degli investimenti più elevati), innescando processi cumulativi di sviluppo in territori già forti e di indebolimento/desertificazione di territori già deboli.

Sotto queste condizioni, se regioni, territori, che presentano bassi livelli di produttività dei fattori, o anche condizioni geografiche e di accessibilità avverse, non possono mettere in atto azioni di aggiustamento sul versante dei salari e dei tassi di cambio e rinunciano ad attivare processi virtuosi di sviluppo in grado di incidere nel lungo periodo sui fattori meno mobili, in assenza per altro di adeguati trasferimenti pubblici di reddito, possono “fallire”, registrare fenomeni di disoccupazione di massa e di forte emigrazione, di desertificazione. Conseguentemente, se un paese può ritagliarsi un ruolo nella divisione internazionale del lavoro sulla base di vantaggi comparati, una regione può ritagliarsi un ruolo sulla base di vantaggi assoluti, incidendo cioè su fattori specifici che possano garantirne un vantaggio competitivo rispetto alle altre regioni. Su queste conclusioni, secondo Camagni, dovrebbe poter essere d'accordo anche Krugman, che in suo lavoro sull'esperienza di sviluppo regionale negli Stati Uniti, sembra avvicinarsi a conclusioni simili.

Per Camagni, in conclusione, il concetto di competitività territoriale è un concetto solido da un punto di vista teorico e non va confuso con il concetto di competitività a livello nazionale. Per i territori non esistono processi di aggiustamento automatico, come nel caso dei paesi per via dei vantaggi comparati, che possano garantire a ciascun territorio comunque un ruolo nella divisione spaziale del lavoro. Questa conclusione apre le porte a capire le fonti della competitività territoriale e l'economista italiano pone l'accento su alcuni fattori cruciali, quali: la capacità di esportare beni e servizi nel lungo periodo, incidendo attraverso appropriate azioni pubbliche e private di collaborazione in grado di favorire i rendimenti crescenti derivanti da processi di sviluppo cumulativo e dall'agglomerazione delle attività; la capacità di mettere a disposizione delle imprese risorse specifiche e selettive, che difficilmente o troppo lentamente potrebbero essere acquisite sul mercato; la presenza di un contesto territoriale favorevole alla cooperazione fra imprese e a quella pubblico-privata in grado di ridurre/gestire l'incertezza dell'ambiente competitivo delle imprese; la capacità di attivare processi di “sviluppo generativo”, sviluppo dal basso, da contrapporre alla visione dello “sviluppo competitivo” definito dall'alto, e attribuito per quote ai singoli territori; la capacità delle collettività locali di essere attente all'attrazione di imprese e lavoratori esterni attraverso servizi qualificati, e un ruolo proattivo della pubblica amministrazione.

Concordando con la posizione assunta da Camagni nel dibattito sulla competitività territoriale, possiamo concludere che questo è un concetto teoricamente solido, un concetto che può aiutare a mettere in atto politiche di sviluppo territoriali in grado di alimentare rendimenti crescenti a livello territoriale, quale antidoto per consentire ai territori di poter reggere il peso crescente della globalizzazione. E sono proprio i territori più deboli quelli che hanno più necessità di mettere in campo strategie di sviluppo, integrando la capacità di cooperazione dei soggetti locali, pubblici e privati, con la capacità di apertura esterna e di attrazione di imprese, capitali e lavoratori qualificati.

Cito, infine, in tema di competitività territoriale, un interessante contributo di analisi empirica relativo alla Lombardia (Brugnoli, 2009), che ha messo in evidenza come l'efficacia delle politiche pubbliche per la competitività dei territori adottate dalla Regione sia fondamentalmente legata alla preesistenza di sistemi territoriali e alla capacità di tener conto della complessità specifica di ciascun sistema, a sistemi che evidentemente hanno maturato condizioni e capacità nel senso prefigurato da Camagni.

## 4. Le politiche di *smart specialization* dell'Unione europea

### 4.1. Introduzione

Le strategie di ricerca e innovazione nazionali e regionali di specializzazione intelligente (RIS3) sono programmi di trasformazione economica integrati e basati sul territorio che svolgono cinque azioni importanti:

- incentrano il sostegno della politica e gli investimenti su fondamentali priorità, sfide ed esigenze di sviluppo basato sulla conoscenza a livello nazionale e regionale;
- valorizzano i punti di forza, i vantaggi competitivi e il potenziale di eccellenza di ogni paese o regione;
- supportano l'innovazione tecnologica e basata sulla pratica e promuovono gli investimenti nel settore privato;
- assicurano la piena partecipazione dei soggetti coinvolti e incoraggiano l'innovazione e la sperimentazione;
- sono basati su esperienze concrete e includono validi sistemi di monitoraggio e valutazione.

I programmi nazionali e regionali di specializzazione intelligente si inseriscono nella strategia “Europa 2020”, la strategia dell'Unione europea per rilanciare la crescita europea in un'ottica di crescita intelligente, sostenibile ed inclusiva. Si tratta di tre priorità si rafforzano reciprocamente e dovrebbero contribuire al conseguimento di elevati livelli di occupazione, produttività e coesione sociale da parte dell'Unione europea e degli Stati membri.

A tal fine, l'Unione europea ha stabilito cinque ambiziosi obiettivi in materia di occupazione, innovazione, istruzione, inclusione sociale e clima/energia. A sua volta ciascuno Stato membro ha adottato i propri obiettivi nazionali in ognuno di tali ambiti. A sostegno della strategia sono previste azioni concrete a livello UE e nazionale.

Le autorità nazionali e regionali di tutta l'Europa hanno così elaborato strategie di specializzazione intelligente nel processo di scoperta imprenditoriale per favorire utilizzo più efficiente dei Fondi strutturali e di investimento europei (Fondi ESI) e raggiungere maggiori sinergie tra le diverse politiche UE, nazionali e regionali, nonché tra gli investimenti pubblici e privati.

Tali strategie si rifanno ai seguenti principi ispiratori:

- rendere l'innovazione una priorità per tutte le regioni;
- canalizzare gli investimenti e creare sinergie;
- migliorare il processo d'innovazione;
- migliorare la *governance* e coinvolgere maggiormente i soggetti interessati.

Alla base di questi principi ispiratori ci sono le seguenti motivazioni economiche:

- sviluppare e implementare strategie per la trasformazione economica;
- rispondere alle sfide economiche e sociali;
- aumentare la visibilità delle regioni per gli investitori internazionali;
- migliorare i collegamenti interni ed esterni di una regione;
- evitare sovrapposizioni e repliche nelle strategie di sviluppo;
- accumulare una “massa critica” di risorse;
- promuovere la diffusione delle conoscenze e la diversificazione tecnologica.

La strategia RIS3 si basa su alcune condizionalità ex-ante, cioè su alcuni presupposti, e cioè che:

- si basi su un'analisi SWOT per incanalare le risorse verso un numero limitato di priorità relative a ricerca e innovazione;
- indichi le misure atte a stimolare gli investimenti privati nella ricerca, nello sviluppo e nella tecnologia (RST);
- preveda un sistema di controllo e riesame;

- verifichi che uno Stato membro abbia adottato un quadro recante indicazione delle risorse di bilancio disponibili per ricerca e innovazione; e
- verifichi che uno Stato membro abbia adottato un piano pluriennale per la programmazione e prioritizzazione degli investimenti collegati alle priorità dell'Unione europea (Forum strategico europeo per le infrastrutture di ricerca, ESFRI).

Lo sviluppo di una strategia regionale è supportato anche mediante la piattaforma di specializzazione intelligente, lanciata nel giugno 2011. La piattaforma è gestita da un team del Centro comune di ricerca (CCR-IPTS) a Siviglia, in Spagna, è monitorata da un gruppo di orientamento costituito da esperti di diversi servizi della Commissione europea e riceve l'input di un gruppo di lavoro parallelo di rappresentanti della rete ed esperti europei di alto livello. La piattaforma offrirà un'ampia gamma di servizi, compresi assistenza, formazione e supporto nella revisione tra pari delle strategie nazionali o regionali. Gli Stati membri e le regioni sono invitati a iscriversi alla piattaforma accedendo alla relativa homepage (<http://s3platform.jrc.ec.europa.eu>).

Occorre infine ricordare che la RIS3 non è una novità, è, piuttosto, il perfezionamento e l'aggiornamento di una metodologia esistente da 15 anni, basati sulle dottrine economiche di prima linea delle principali istituzioni internazionali, come la Banca Mondiale, l'OCSE e il Fondo Monetario Internazionale. Le regioni più avanzate si stanno già impegnando in iniziative strategiche analoghe, come l'iniziativa Regioni per il cambiamento economico o l'Osservatorio regionale per l'innovazione.

#### 4.2. La strategia italiana di specializzazione intelligente

In considerazione delle precedenti premesse, anche lo Stato italiano e le singole Regioni si sono dotate di una propria strategia intelligente, sottoposta alla validazione della Commissione europea, e rispondente alla apposita guida metodologica e pratica messa a punto dalla stessa Commissione.

Richiamo sinteticamente, in questa sede, alcuni punti salienti della Strategia Nazionale di Specializzazione Intelligente (SNSI) dell'Italia, elaborata d'intesa tra il Ministero dello Sviluppo Economico e il Ministero dell'Istruzione dell'Università e della Ricerca, a partire dall'obiettivo generale della creazione di una filiera nazionale della ricerca e innovazione in grado di determinare ricadute positive sul sistema produttivo, sulla base della seguente analisi swot:

Obiettivo della SNSI	
Creare una filiera nazionale della ricerca e innovazione in grado di determinare ricadute positive sul sistema produttivo	
Analisi SWOT	
Forza	Debolezza
Una produzione scientifica di elevata qualità. Comparto manifatturiero nazionale tra i primi al mondo.  Alcuni grandi gruppi industriali high-tech di livello mondiale. Un mercato interno importante, anche se in fase di stallo, propenso al consumo di prodotti innovativi.  Importanti aree del territorio ad alto potenziale di attrazione. Esperienza tratta dalle passate programmazioni. Maggiore consapevolezza da parte degli stakeholder della necessità di dotarsi di un meccanismo di governance condiviso	Un peso troppo scarso dei settori industriali skill intensive. Lentezza nell'attuazione dell'agenda digitale e assenza di grandi player dell'innovazione ICT. Scarsa comunicazione tra impresa e mondo della ricerca. Grande frammentazione del sistema della ricerca con scarsa propensione da parte delle università a valorizzare i risultati della ricerca. Mancanza di una governance istituzionale definita.
Opportunità	Minaccia
Nuovo mercato dei beni comuni derivanti dai bisogni della società. Emerging industries, in particolare creative and experience industry. Costruzione di un modello di smart collaboration sui temi concorrenti.	L'innovazione come modello non inclusivo è ostacolo allo sviluppo. Fuga e scarsa attrazione dei cervelli.  L'innovazione nemica dell'occupazione.  Sovrapposizione, inefficienza ed inefficacia nella gestione degli interventi.

Nella Strategia un ruolo centrale è giocato dalle azioni che la mano pubblica può svolgere nel campo della ricerca e dell'innovazione, agendo su cinque fronti principali:

- valorizzazione e specializzazione del sistema della ricerca nazionale attraverso l'organizzazione e sviluppo di una rete di ricerca industriale e trasferimento tecnologico valorizzando gli investimenti già realizzati sia a livello centrale che territoriale, e orientando le priorità in cui sono articolati il Programma Nazionale per la Ricerca (PNR) e il Piano Nazionale per le Infrastrutture di Ricerca (PNIR) per il periodo 2014-2020;
- valorizzazione e potenziamento, del capitale umano disponibile, elemento indispensabile della nuova economia basata sulla conoscenza;
- attuazione di politiche pubbliche per le imprese che mirino a massimizzare le ricadute della ricerca e dell'innovazione sulla competitività, incentrando i meccanismi di selezione anche alle effettive possibilità di industrializzazione e di mercato degli investimenti finanziati con risorse pubbliche;
- attuazione di politiche pubbliche di *innovation risk sharing* che mirino a favorire l'impegno di imprese, sistema finanziario e sistema della ricerca in grandi iniziative d'innovazione, sulla base di un modello condiviso per la valutazione dei rischi e l'allocatione dei costi e dei benefici tra i soggetti coinvolti;
- accompagnamento del sistema produttivo esistente nella fase di transizione verso la nuova organizzazione della produzione.

A queste tipologie di interventi deve corrispondere una strumentazione comune e condivisa tra tutti gli attori della Strategia che consenta loro di operare in modo omogeneo e coordinato.

La Strategia indica per le varie tipologie d'intervento, a seconda della loro natura e delle loro finalità, un ambito territoriale di svolgimento:

- nazionale;
- interregionale;
- regionale, eventualmente specificandone la categoria di regione (meno sviluppata, in transizione e sviluppata);

Gli interventi nazionali nelle regioni meno sviluppate a favore della ricerca e l'innovazione e, per quanto attiene agli aspetti di specializzazione intelligente e la competitività, sono guidati da seguenti criteri:

- rafforzare l'integrazione e la valorizzazione delle risorse di questi territori nelle costituenti filiere nazionali della ricerca e dell'innovazione, attraverso la promozione di azioni congiunte di collaborazione con le altre regioni e/o altri paesi;
- promuovere gli interventi in grado di intercettare le imprese dei territori appartenenti alla struttura produttiva del Paese, comprese quelle appartenenti a settori qualificabili come "in transizione", sui quali spesso si addensano, in assenza di interventi correttivi dal lato della qualificazione tecnologica, produttiva e organizzativa, i maggiori rischi per la chiusura d'impianti con la conseguente espulsione della manodopera e che richiedono un approccio prioritariamente orientato all'integrazione di più misure d'intervento;
- sviluppare e realizzare in questi territori infrastrutture e sistemi per l'erogazione di servizi innovativi d'interesse nazionale, con il coinvolgimento del tessuto industriale locale, attraverso gli strumenti del IPP e del PCP (esempio, grandi progetti di ammodernamento della gestione della PA collegati all'Agenda digitale Italiana);
- attrarre su questi territori grandi player nazionali e internazionali dell'innovazione;
- consolidare il posizionamento in settori strategici e anticiclici, quali ad esempio aerospazio e difesa;
- valorizzare la diffusione dei risultati della ricerca, favorendone la loro applicazione industriale.

Le tematiche nazionali, in considerazione anche degli indirizzi europei, in particolare delle sfide della società di *Horizon 2020*, che rappresentano i nuovi mercati di riferimento sono le seguenti cinque:

- Industria intelligente e sostenibile, energia e ambiente
- Salute, alimentazione, qualità della vita
- Agenda Digitale, Smart Communities, Sistemi di mobilità intelligente
- Turismo, Patrimonio culturale e industria della creatività
- Aerospazio e difesa.

Le aree di specializzazione regionale sono dodici, come di seguito elencate:

1. Aerospazio
2. Agrifood
3. Blue Growth
4. Chimica Verde
5. Design, creatività e made in Italy
6. Energia
7. Fabbrica Intelligente
8. Mobilità Sostenibile
9. Salute
10. Smart, Secure and Inclusive Communities
11. Tecnologie per gli Ambienti di Vita
12. Tecnologie per il Patrimonio Culturale.



## 5. Focus sulla provincia Barletta-Andria-Trani: trasformazioni e competitività internazionale del sistema produttivo territoriale

### 5.1. Introduzione

La breve ricostruzione storica del sistema produttivo italiano inquadrata nello scenario delle trasformazioni dell'economia mondiale, fatta nel capitolo 2, alcuni aspetti connessi all'attuale fase di globalizzazione dell'economia e la breve ricostruzione della letteratura internazionale sulla specializzazione e la competitività territoriale, ripresi nel capitolo 3, fanno da sfondo per l'analisi del nostro caso di studio, il territorio della provincia Barletta-Andria-Trani.

Nei successivi paragrafi viene preliminarmente ricostruito il processo evolutivo del sistema produttivo della BAT, collegato alle varie fasi delle trasformazioni del sistema produttivo italiano, puntualizzando la caratterizzazione di tipo distrettuale assunto dall'industria locale.

Viene poi analizzata l'evoluzione della competitività internazionale della BAT, con particolare riferimento al periodo più recente.

Infine, in relazione al nuovo scenario della *smart specialization* delineato dall'Unione europea, e alle strategie adottate da altri territori italiani che come la BAT erano diventati dei distretti specializzati nel tessile-abbigliamento, vengono proposte alcune linee di *policy* territoriali essenziali per il sistema produttivo locale nell'affrontare le future sfide dell'economia mondiale, un'economia sempre più globalizzata, in cui nuovi paesi si affacciano sulla scena internazionale e nuove modalità produttive già in atto tenderanno a consolidarsi.

### 5.2. Le trasformazioni produttive della BAT dal secondo dopoguerra a oggi: il modello distrettuale tra vecchie e nuove sfide

#### 5.2.1. Le trasformazioni produttive della BAT attraverso i dati censuari dal 1951 al 2011

Nel capitolo 2 abbiamo delineato le tre grandi fasi dell'economia italiana dal secondo dopoguerra a oggi, evidenziando le trasformazioni che hanno caratterizzato le varie macro aree del Paese.

In sintesi, abbiamo visto che:

- il processo d'industrializzazione degli anni '50-'60 del secolo scorso, il periodo del miracolo italiano, fu incentrato sul ruolo di traino dell'economia italiana da parte delle regioni del Nord-Ovest, basato fundamentalmente sull'industria meccanica di medio-grandi dimensioni. L'occupazione nell'industria manifatturiera italiana aumentò tra il 1951 e il 1971 di oltre 1,8 milioni di occupati e quasi il 40% di quest'incremento riguardò il Nord-Ovest;
- il periodo della ristrutturazione industriale degli anni '70-'80 iniziò a delineare, soprattutto negli anni '80, il processo di de-industrializzazione dell'Italia con lo spostamento dell'industria manifatturiera dal Nord-Ovest verso il Nord-Est, il Centro e alcune aree del Mezzogiorno. In questo periodo, che possiamo suddividere in due sotto-periodi, l'occupazione nell'industria manifatturiera italiana continuò ad aumentare negli anni '70 di oltre 800 mila unità, ma solo il 5% di questo incremento interessò il Nord-Ovest. Negli anni '80 prese avvio la de-industrializzazione italiana con la perdita di circa 360 mila posti di lavoro, che per l'85% interessò il Nord-Ovest, ma riguardò anche il Centro. Continuò negli anni '80 ad aumentare, seppur limitatamente, l'occupazione nel Nord-Est e nel Mezzogiorno. L'affermarsi dei nuovi territori industriali ebbe caratteristiche diverse dall'industrializzazione del Nord-Ovest, più basato sulla cosiddetta industria leggera, caratterizzata da imprese di medio-piccole e piccolissime dimensioni, che spesso hanno dato vita a veri e propri distretti industriali;
- il periodo della de-industrializzazione degli anni 1990-2000, tuttora in corso, conseguente alla crescente globalizzazione dell'economia mondiale, caratterizzato dall'emergere sulla scena internazionale di paesi cosiddetti sotto-sviluppati, paesi in grado di manifestare in poco tempo

vantaggi competitivi, inimmaginabili solo pochi anni prima, in molteplici settori industriali, non solo dell'industria pesante, ma anche dell'industria leggera e, in ultimo, delle nuove industrie della conoscenza. In questa fase, prosegue la de-industrializzazione del Nord-Ovest, ma prende avvio velocemente anche la de-industrializzazione delle aree di più recente industrializzazione. Nel complesso l'industria manifatturiera italiana perde tra il 1991 e il 2011 circa due milioni di posti di lavoro, cioè circa un terzo degli addetti. L'industria italiana cerca di reagire alla maggiore competizione internazionale, soprattutto a quella dei paesi emergenti, proseguendo il processo di ristrutturazione avviato nel periodo precedente, cercando, in particolare, nuove economie di scala di produzione, come dimostra l'aumento della dimensione media delle unità locali manifatturiere negli anni 2000 in tutte le quattro macro-regioni italiane.

Cosa succede sul territorio della BAT in queste tre macro-fasi evolutive dell'industria nazionale?

In sintesi vediamo che:

- nella fase dell'industrializzazione italiana, negli anni '50 e '60, il processo iniziò a interessare anche la Puglia e, in particolare, la BAT. La Puglia fra il 1951 registrò un incremento di occupati nell'industria manifatturiera di oltre 51 mila unità, di cui oltre 6 mila nella BAT;
- nella fase della ristrutturazione industriale degli anni '70 e '80, che portò all'industrializzazione del Nord-Est, del Centro e del Mezzogiorno, la BAT fu parte attiva di questo processo, diventando uno dei punti più evidenti d'industrializzazione della dorsale adriatica e del Mezzogiorno. Nel decennio '71-'81 l'incremento di addetti nell'industria manifatturiera della BAT ammontò a 7 mila unità, più di quanto registrato nel ventennio precedente. Nel successivo decennio l'incremento di occupati manifatturieri della BAT continuò, fu pari a 6,6 mila unità e al censimento del 1991 la BAT era nel gruppo delle prime venticinque province italiane per specializzazione manifatturiera, seconda fra le province del Mezzogiorno, solo dopo Teramo, come si evince dalla precedente tavola 2.5;
- nella fase della piena de-industrializzazione italiana, a partire dagli anni '90 sino ai giorni nostri, anche la BAT, così come gli altri territori italiani di più recente industrializzazione, subisce una forte perdita di addetti manifatturieri. Fra il 1991 e il 2011 tale perdita ammonta a 12 mila unità, oltre 4 mila tra il 1991 e il 2001 e circa 8 mila tra il 2001 e il 2011.

In sintesi, l'economia della BAT dal secondo dopoguerra a oggi, con la sfasatura temporale che abbiamo visto, riflette tutto il processo dell'economia italiana, dalla industrializzazione alla de-industrializzazione e terziarizzazione.

Nella successiva figura 5.1 viene riportata l'evoluzione registrata dall'economia della BAT fra il 1951 e il 2011, da cui si vede chiaramente quanto poc'anzi detto: la massima industrializzazione della BAT nella fase della ristrutturazione industriale dell'Italia negli anni '70 e '80; la rapida de-industrializzazione e terziarizzazione a partire dagli anni '90.

Ancora più chiaramente possiamo vedere l'evoluzione dell'economia della BAT, in relazione a quella nazionale, attraverso l'analisi della specializzazione produttiva per macro settori, riportata nella figura 5.2. La BAT registra la progressiva specializzazione dell'industria manifatturiera tra il 1951 e il 1991, una specializzazione che continua a mantenere anche nel periodo successivo, segno che, nonostante il processo di de-industrializzazione, il territorio continua a mantenere una relativa caratterizzazione industriale. La BAT, inoltre, mantiene elevata la sua specializzazione nell'industria non manifatturiera, così come rafforza, soprattutto nella fase più recente, la sua specializzazione commerciale. Il processo di terziarizzazione del territorio lascia invece indietro il settore dei servizi.

Infine, emerge la maggiore caratterizzazione di piccole e piccolissime imprese del sistema produttivo della BAT (figura 5.3).

**Figura 5.1- Industrializzazione, de-industrializzazione e terziarizzazione della BAT**

Valori % dei settori sul totale addetti

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT- censimenti industria e servizi

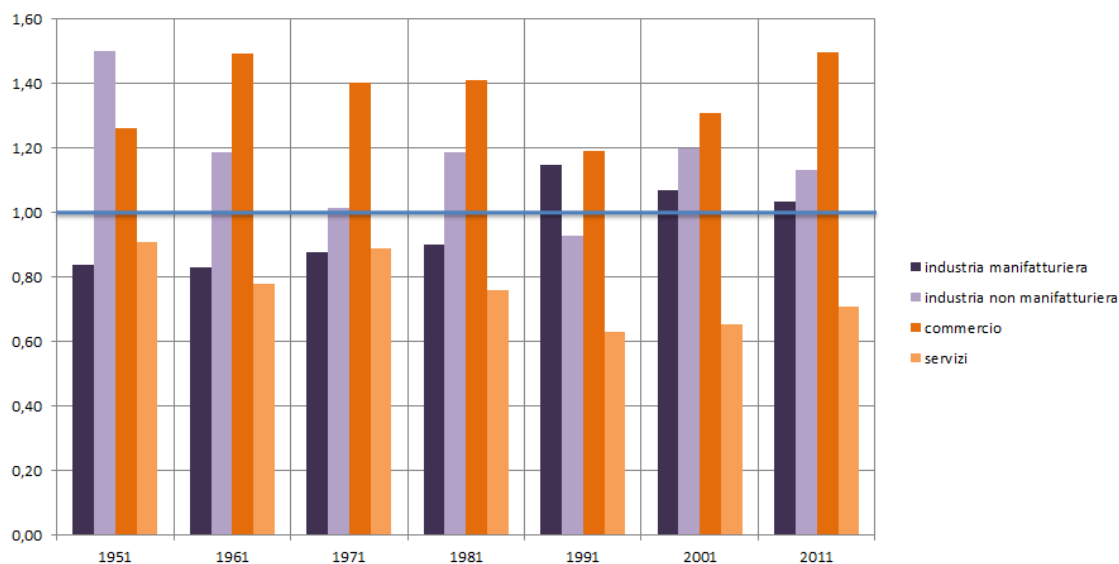


Nota: per il 2011 il campo di osservazione non è omogeneo a quello dei censimenti precedenti, ma considerato che qui vengono considerati i valori di composizione in % il confronto fra 2011 e anni precedenti può essere considerato attendibile.

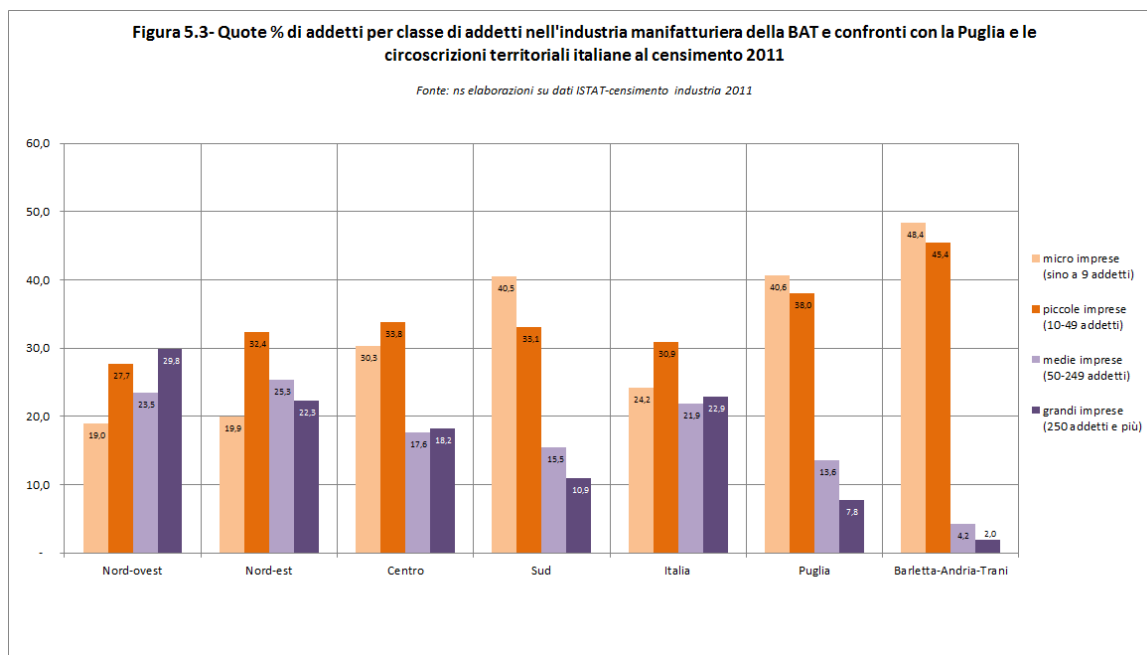
**Figura 5.2- Evoluzione della specializzazione produttiva della BAT dal 1951 al 2011**

Quozienti di specializzazione per macro-settori: Italia = 1

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT dwcis (1951-2001) e censimento industria e servizi (2011)



Nota: per il 2011 il campo di osservazione non è omogeneo a quello dei censimenti precedenti, ma considerato che qui vengono considerati i quozienti di specializzazione il confronto fra 2011 e anni precedenti può essere considerato sufficientemente attendibile.



### 5.2.2. La caratterizzazione distrettuale e la specializzazione produttiva dell'industria della BAT

L'aspetto che maggiormente ha caratterizzato il processo d'industrializzazione della BAT è stato quello della strutturazione del sistema produttivo secondo il modello del distretto industriale, un concetto introdotto nella letteratura economica alla fine del XIX secolo, come abbiamo già detto nel capitolo 3, da Alfred Marshall (1890), che focalizza l'attenzione sui fattori di agglomerazione territoriale delle imprese, in particolare sulla capacità del distretto di attirare fornitori specializzati, di generare un bacino di lavoratori specializzati, di promuovere un ambiente favorevole all'acquisizione di conoscenze.

Il tema dei distretti industriali è stato ripreso in tempi più recenti da altri economisti (in particolare da Becattini, 1975, 1979, 2000; Porter, 1990, 1998), che ne hanno approfondito le caratteristiche da un punto di vista teorico, partendo da evidenze empiriche, soprattutto in considerazione dell'esperienza italiana, diventata fra gli anni '70 e '80 la patria dei distretti industriali, caratterizzati prevalentemente dalla presenza di piccole e medie imprese.

L'economista italiano Becattini è stato tra i primi a riprendere le riflessioni sui distretti industriali, partendo dall'esperienza di Prato e poi seguendo il resto dell'esperienza industriale italiana, incentrata sulle piccole e medie imprese, che negli anni '70 e '80 mostrarono una forte capacità di crescita, come reazione del sistema produttivo nazionale agli eventi internazionali che si ebbero nel ventennio, di cui ho parlato nel precedente capitolo 2, che influirono sulla tenuta di capacità competitiva delle grandi imprese. Le micro e le piccole imprese, come abbiamo visto con la precedente tavola 2.4, passarono tra il 1971 e il 1981, in termini di addetti, dal 42% al 49% degli addetti in totale dell'industria manifatturiera, per passare poi al 58% nel 1991.

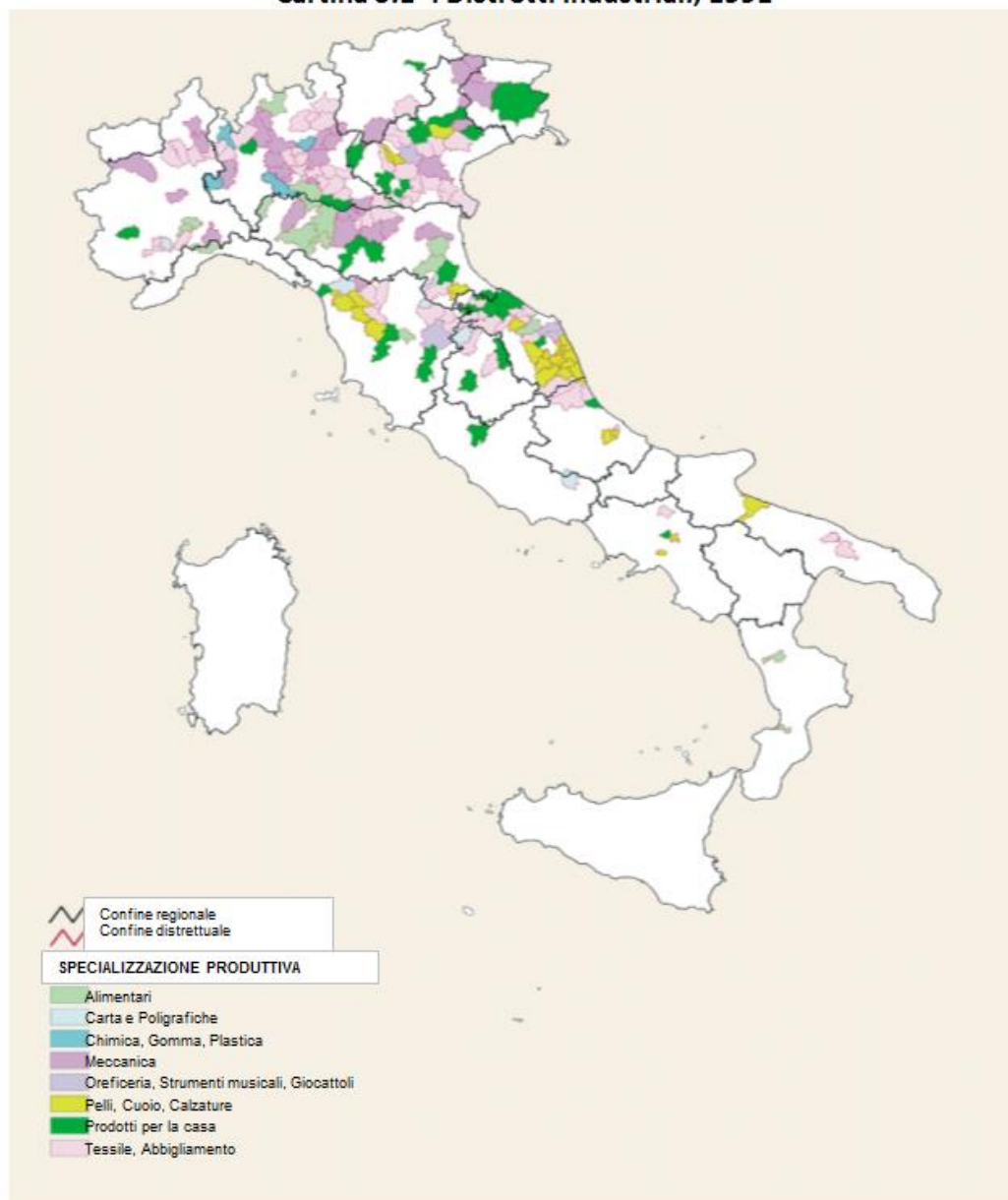
Le analisi di Becattini mettono in evidenza il ruolo del contesto territoriale, delle sue istituzioni, nel delineare lo sviluppo dei distretti, quelle di Porter si focalizzano sul concetto di vantaggio competitivo e puntualizzano l'evoluzione dei distretti in termini di interconnessione fra imprese e istituzioni, che migliora la produttività totale dei fattori di produzione. Più recentemente Porter (Porter-Kramer, 2011) ha focalizzato l'attenzione sulla capacità dei distretti di essere contesti territoriali in grado di creare valore condiviso (*creating shared value*), contesti cioè in grado di puntare tanto al progresso economico quanto a quello sociale, un modo che sta reinventando il capitalismo del XXI secolo.

Le analisi prodotte sui sistemi locali del lavoro in Italia negli ultimi decenni, in particolare quelle di Fabio Sforzi e dell'ISTAT (Sforzi, 1989, 1997, 2015; Orasi e Sforzi, 2005; ISTAT, 2014a, 2014b), hanno messo chiaramente in evidenza la struttura di tipo distrettuale assunta dal territorio della BAT nella fase della sua industrializzazione, una caratteristica conservata ancora attualmente.

La peculiarità del fenomeno distrettuale nella BAT riguarda, oltre che la presenza di piccole e medie imprese, la specializzazione produttiva, legata al comparto tessile-abbigliamento, in particolare alla specializzazione calzaturiera.

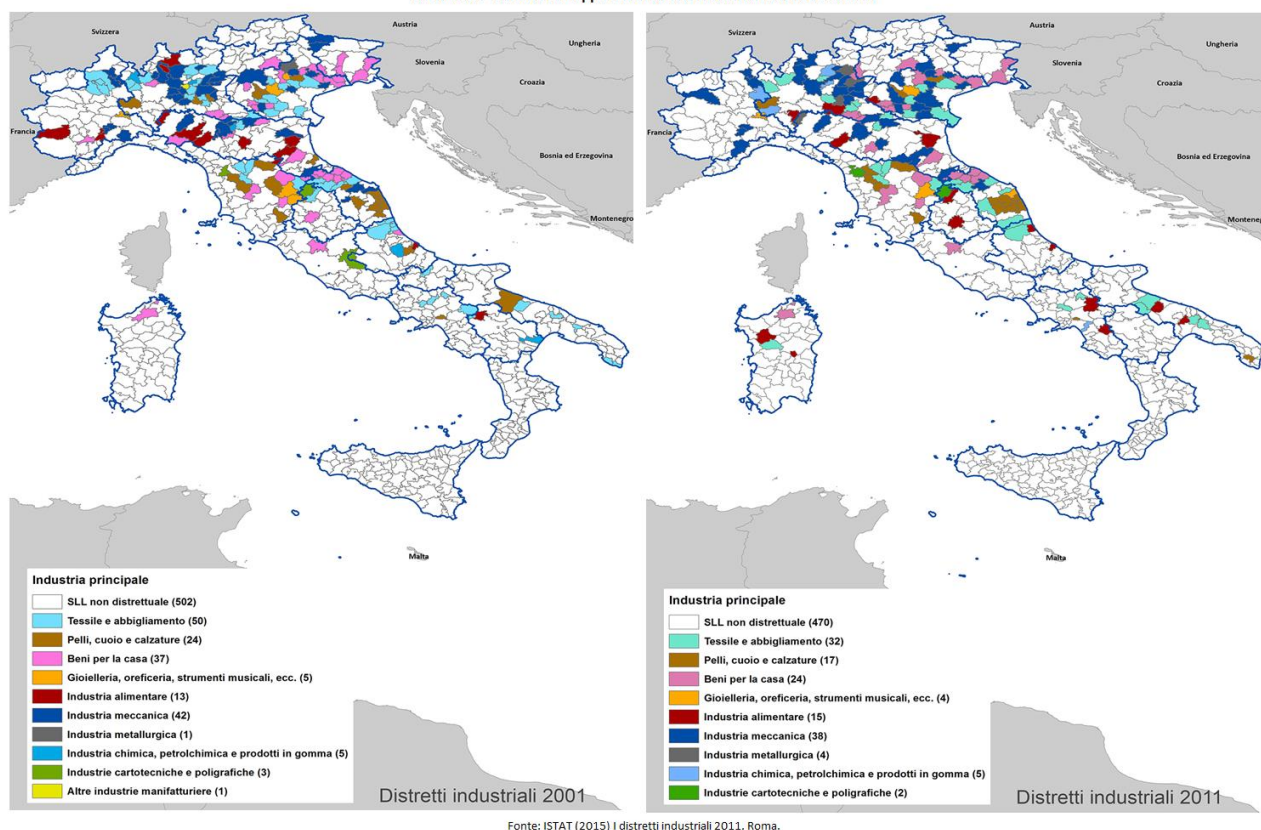
Nonostante il processo di de-industrializzazione avviato nella BAT negli anni '90, la specializzazione calzaturiera è ancora evidente al censimento del 2001, ma perde poi intensità a favore della specializzazione tessile-abbigliamento al censimento 2011, come si può vedere dalle cartine 5.1 e 5.2.

**Cartina 5.1- I Distretti Industriali, 1991**



Fonte: ISTAT (1997) I sistemi locali del lavoro 1991, a cura di F. Sforzi, Roma

Cartina 5.2- Cambia la mappa dei distretti industriali dal 2001 al 2011



Dalle precedenti cartine emerge un altro fenomeno importante, la modificazione nel tempo dei confini territoriali del distretto interessante la BAT, quello di Barletta. In effetti, attraverso la lettura della mappa dei sistemi locali del lavoro<sup>16</sup> prodotta dall'ISTAT, possiamo vedere come si modifica la struttura di tali sistemi sul territorio della BAT. Questa modificazione è evidenziata nella successiva tavola 5.1, da cui si può vedere che tra il 1981 e il 2011, il sistema locale di Barletta assume le caratteristiche di distretto industriale e registra prima una fase di ampliamento dei confini territoriali sino a coinvolgere nel 2001 tutti i comuni della provincia, eccetto Bisceglie che continua a costituire un autonomo sistema locale, seppur modificando i suoi confini territoriali. Nel periodo più recente, che coincide con l'accelerazione della globalizzazione economica e il periodo di massima perdita di posti di lavoro manifatturieri, il distretto industriale di Barletta registra una inversione di tendenza, perdendo quattro comuni, che danno vita a due nuovi micro sistemi locali del lavoro, quello di Minervino Murge e quello di San Ferdinando di Puglia.

Occorre sottolineare che i sistemi locali del lavoro individuati nel 1981, 1991 e 2001 rispondono alla stessa metodologia proposta da Sforzi nel lavoro del 1989. Per il 2011 viene riportato sia il risultato del lavoro fatto da Sforzi con la stessa metodologia utilizzata per il 1981, 1991 e 2001, sia il risultato del lavoro fatto dall'ISTAT (ISTAT 2015a, 2015b) con la nuova metodologia. La tavola evidenzia la relativa stabilità nel tempo del SLL/DI di Barletta e la fluidità degli altri SLL. Sia le analisi di Sforzi che quelle dell'ISTAT per il periodo più recente evidenziano il rafforzamento della coesione delle tre città capoluogo di provincia (Barletta-Andria-Trani) insieme a Canosa di P. Le analisi recenti dell'ISTAT mettono in evidenza la nascita di un nuovo distretto industriale, quello di Minervino Murge, mentre le analisi di Sforzi evidenziano che Minervino M. e Spinazzola rimangono aggregati nel distretto di Barletta. Entrambe le analisi evidenziano,

<sup>16</sup> I Sistemi locali del lavoro (SLL), nell'accezione proposta dall'Istat fin dal 1981, rappresentano dei luoghi (precisamente identificati e simultaneamente delimitati su tutto il territorio nazionale) dove la popolazione risiede e lavora e dove quindi indirettamente tende a esercitare la maggior parte delle proprie relazioni sociali ed economiche. La metodologia di individuazione di tali sistemi è indicata nella specifica nota metodologica dell'ISTAT (ISTAT, 2014a, 2014b).

inoltre, la formazione del nuovo SLL di San Ferdinando di P. e la stabilità del SLL in cui rientra Bisceglie, salvo la diversa denominazione del sistema stesso per la maggiore preminenza assunta da Molfetta, dovuta fondamentalmente allo sviluppo del nucleo industriale dell'ASI di Bari, localizzato in tale comune, a forte vocazione commerciale.

**Tavola 5.1- Evoluzione dei Sistemi Locali del Lavoro e dei Distretti Industriali della BAT: 1981, 1991, 2001, 2011**

1981 (SLL-Sforzi)			1991 (SLL-Sforzi)			2001 (SLL-Sforzi)		
Denominazione del sistema locale	Comuni di appartenenza BAT	Comuni di appartenenza fuori BAT	Denominazione del sistema locale	Comuni di appartenenza BAT	Comuni di appartenenza fuori BAT	Denominazione del sistema locale	Comuni di appartenenza BAT	Comuni di appartenenza fuori BAT
SLL Barletta	Andria Barletta Canosa di P. Margherita di S. San Ferdinando di P. Trinitapoli		DI Barletta	Barletta Canosa di P. Margherita di S. San Ferdinando di P. Trinitapoli		DI Barletta	Andria Barletta Canosa di P. Margherita di S. Minervino Murge San Ferdinando di P. Spinazzola Trani Trinitapoli	
SLL Trani	Bisceglie Trani		SLL Bisceglie	Bisceglie	Molfetta			
SLL Spinazzola	Minervino Murge Spinazzola		SLL Bari	Andria Minervino Murge Trani	31 comuni provincia di Bari			
			SLL Spinazzola	Spinazzola	5 comuni Basilicata	SLL Bisceglie	Bisceglie	Giovinazzo Molfetta Terlizzi

Fonte: ISTAT-IRPET (1989) I mercati locali del lavoro in Italia, a cura di F. Sforzi, Milano, Franco Angeli.

Fonte: ISTAT (1997), I sistemi locali del lavoro 1991, a cura di F. Sforzi, Roma.

Fonte: ISTAT (2005) I sistemi locali del lavoro 2001, a cura di A. Orasi e F. Sforzi, 21 luglio 2005.

2011 (SLL-Sforzi)			2011 (SLL-ISTAT)		
Denominazione del sistema locale	Comuni di appartenenza BAT	Comuni di appartenenza fuori BAT	Denominazione del sistema locale	Comuni di appartenenza BAT	Comuni di appartenenza fuori BAT
DI Barletta	Andria Barletta Canosa di P. Minervino Murge Spinazzola Trani		DI Barletta	Andria Barletta Canosa di P. Margherita di S. Trani	
SLL San Ferdinando di P.	Margherita di Savoia San Ferdinando di P. Trinitapoli		DI Minervino M.	Minervino Murge Spinazzola	
			SLL San Ferdinando di P.	San Ferdinando di P. Trinitapoli	
SLL Molfetta	Bisceglie	Giovinazzo Molfetta Terlizzi	SLL Molfetta	Bisceglie	Giovinazzo Molfetta Terlizzi

Fonte: F. Sforzi (2015) I sistemi locali del lavoro 1981-2011, Working Paper del Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Parma.

Fonte: ISTAT (2014) I sistemi locali del lavoro 2011 - 17-dic-2014 -

Nota: i sistemi locali del lavoro individuati nel 1981, 1991 e 2001 rispondono alla stessa metodologia proposta da Sforzi nel lavoro del 1989 citato sui dati del censimento del 1981. Per il 2011 viene riportato sia il risultato del lavoro fatto da Sforzi con la stessa metodologia utilizzata per il 1981, 1991 e 2001, sia il risultato del lavoro fatto dall'ISTAT con la nuova metodologia. La tavola evidenzia la relativa stabilità nel tempo del SLL/DI di Barletta e la fluidità degli altri SLL. Sia le analisi di Sforzi che quelle dell'ISTAT per il periodo più recente evidenziano il rafforzamento della coesione delle tre città capoluogo di provincia (Barletta-Andria-Trani) insieme a Canosa di P. Le analisi recenti dell'ISTAT mettono in evidenza la nascita di un nuovo distretto industriale, quello di Minervino Murge, mentre le analisi di Sforzi evidenziano che Minervino M. e Spinazzola rimangono aggregati nel distretto di Barletta. Entrambe le analisi evidenziano, inoltre, la formazione del nuovo SLL di San Ferdinando di P. e la stabilità del SLL in cui rientra Bisceglie, salvo la diversa denominazione del sistema stesso per la maggiore preminenza assunta da Molfetta, dovuta fondamentalmente allo sviluppo del nucleo industriale dell'ASI di Bari.

La specializzazione industriale della BAT emerge, più dettagliatamente, dalla seguente tavola 5.2 da cui è possibile vedere che le industrie del tessile-abbigliamento-calzaturiero rappresentavano al censimento delle imprese del 2011, in termini di addetti, oltre la metà dell'industria manifatturiera e circa il 12% degli addetti totali delle imprese.



**Tavola 5.2- Addetti per classe di addetti delle imprese della BAT al censimento 2011**

Classe di addetti	micro imprese (da 1 a 9 addetti)	piccole imprese (da 6 a 49 addetti)	medie imprese (da 50 a 249 addetti)	grandi imprese (250 addetti e oltre)	totale
attività (Ateco 2007)					
Agricoltura, silvicoltura e pesca	283	274	-	-	557
Estrazione di minerali da cave e miniere	82	130	172	-	384
<b>Industrie manifatturiere</b>					
- industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	1.573	880	243	-	2.696
- industrie tessili, dell'abbigliamento, articoli in pelle e simili	3.251	4.297	279	333	8.160
- industria dei prodotti in legno e carta, stampa	643	455	-	-	1.098
- fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	4	-	-	-	4
- fabbricazione di prodotti chimici	47	60	69	-	176
- fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	-	-	-	-	-
- fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche e di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	850	784	-	-	1.634
- metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo esclusi macchinari e attrezzature	821	558	124	-	1.503
- fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	11	13	-	-	24
- fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	52	134	-	-	186
- fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	166	219	-	-	385
- fabbricazione di mezzi di trasporto	17	45	-	-	62
- altre industrie manifatturiere, riparazione e installazione di macchine e apparecchiature	704	200	-	-	904
<b>Totale industrie manifatturiere</b>	<b>8.139</b>	<b>7.645</b>	<b>715</b>	<b>333</b>	<b>16.832</b>
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	20	-	84	-	104
Fornitura di acqua reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	108	209	98	294	709
Costruzioni	5.400	1.994	137	-	7.531
<b>Totale Industria</b>	<b>14.032</b>	<b>10.252</b>	<b>1.206</b>	<b>627</b>	<b>26.117</b>
<b>Commercio all'ingrosso e al dettaglio riparazione di autoveicoli e motocicli</b>	<b>15.900</b>	<b>2.823</b>	<b>1.492</b>	<b>1.364</b>	<b>21.579</b>
<b>Servizi</b>					
Trasporto e magazzinaggio	1.570	803	121	-	2.494
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	3.927	740	236	-	4.903
Attività editoriali, audiovisivi e attività di trasmissione	94	56	-	-	150
Telecomunicazioni	35	-	-	-	35
Informatica ed altri servizi d'informazione	333	42	77	-	452
Attività finanziarie e assicurative	650	96	-	-	746
Attività immobiliari	619	32	-	-	651
Attività legali, di contabilità, di direzione aziendale, di architettura, di ingegneria, di collaudo e di analisi tecniche	3.515	134	151	-	3.800
Ricerca scientifica e sviluppo	42	-	-	-	42
Altre attività professionali, scientifiche e tecniche	639	77	-	387	1.103
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	891	301	493	-	1.685
Istruzione	173	67	-	-	240
Assistenza sanitaria	1.464	84	-	272	1.820
Assistenza sociale residenziale e non	79	25	-	-	104
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	517	223	127	-	867
Altre attività di servizi	1.893	170	-	-	2.063
<b>Totale servizi</b>	<b>16.441</b>	<b>2.850</b>	<b>1.205</b>	<b>659</b>	<b>21.155</b>
<b>Totale</b>	<b>46.373</b>	<b>15.925</b>	<b>3.903</b>	<b>2.650</b>	<b>68.851</b>

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Censimento industria e servizi 2011



### **5.3. *La competitività internazionale della BAT***

In che misura la caratterizzazione prevalentemente distrettuale e la prevalente specializzazione nel comparto tessile-abbigliamento-calzaturiero hanno delineato la capacità competitiva del territorio provinciale sui mercati internazionali? Tale capacità competitiva si è andata rafforzando o indebolendo nel contesto dell'economia mondiale sempre più globalizzata?

Per rispondere a tali quesiti ho ripreso l'analisi dei dati sulle esportazioni e importazioni già fatta per le macro-aree geografiche italiane, nel capitolo 2, approfondendola per la provincia di Barletta-Andria-Trani.

#### **5.3.1. Una valutazione storica d'insieme**

Preliminarmente ho analizzato i dati di EUROSTAT sulla dinamica del Prodotto Interno Lordo della BAT. I risultati sono esposti nelle successive figure 5.4 e 5.5, da cui è possibile vedere che dopo il 2000 la capacità di crescita dell'economia locale è stata complessivamente più debole rispetto alla crescita mediamente registrata dall'Unione Europea, un risultato che sicuramente ha risentito delle difficoltà manifestate dall'economia italiana e da quella pugliese. Tuttavia la crescita più bassa registrata dall'economia della BAT rispetto a quelle italiana e pugliese sono il sintomo di difficoltà specifiche attribuibili al contesto locale.

Queste maggiori difficoltà di crescita dell'economia locale in parte sono il risultato di un indebolimento della capacità competitiva dell'industria locale sui mercati internazionali.

Guardando la figura 5.6 possiamo infatti osservare che a metà degli anni '80, quando la BAT raggiunse il suo massimo sviluppo industriale, affermandosi tra le province italiane più industrializzate, la capacità di esportazione della BAT aveva raggiunto livelli più elevati di quelli registrati negli anni più recenti.

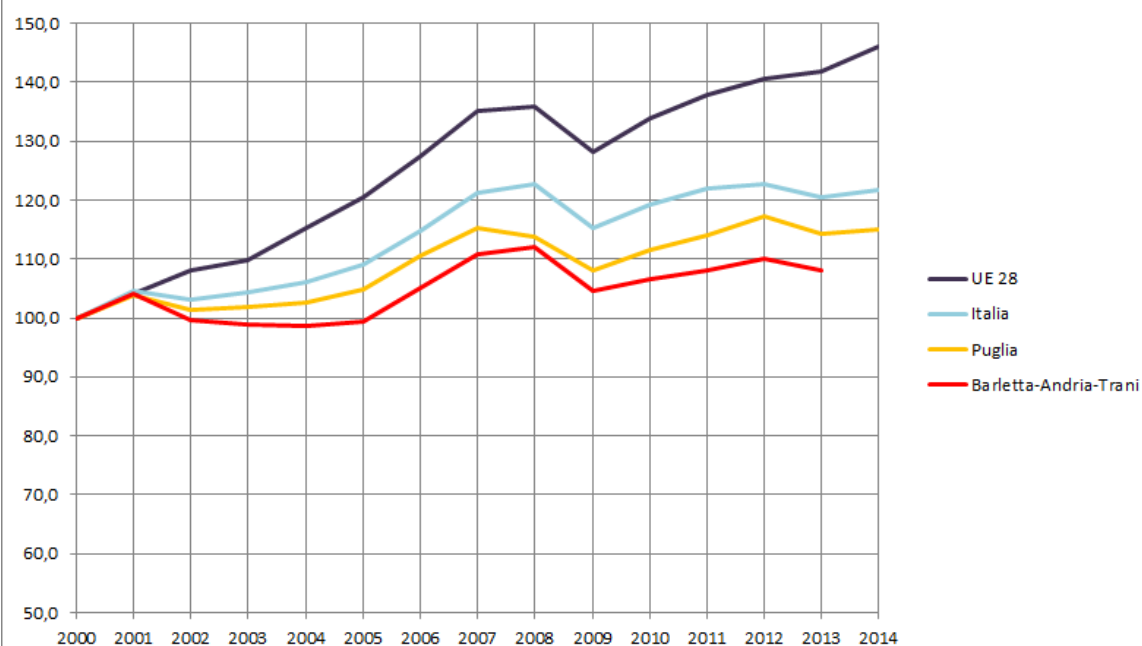
Erano gli anni in cui non aveva ancora preso avvio la nuova ondata di globalizzazione e la specializzazione nel comparto tessile-abbigliamento-calzaturiero si presentava come un punto di forza dell'economia locale, relativamente competitiva anche sui mercati internazionali. Ma con l'avvento della nuova ondata di globalizzazione degli anni '90 e l'ingresso sulla scena mondiale di paesi emergenti nel processo d'industrializzazione, i punti di forza del distretto industriale di Barletta, compresa la sua specializzazione produttiva, sono diventati dei punti di debolezza.

Il distretto di Barletta e gli altri sistemi locali del lavoro della provincia hanno mostrato complessivamente una debole capacità innovativa e di riconversione produttiva nel periodo più recente di globalizzazione dell'economia mondiale. Attualmente il peso dell'export sul PIL provinciale risulta relativamente basso, pari all'8% circa, rispetto al 24,3% italiano e al 33,8% europeo, per quanto mostri un trend in leggera crescita. Consideriamo poi che nella maggiore economia europea, quella tedesca, il peso dell'export nella formazione del PIL sfiora il 40%.

**Figura 5.4- Dinamica 2000-2014 del PIL (a parità di potere d'acquisto): Ue, Italia, Puglia e BAT**

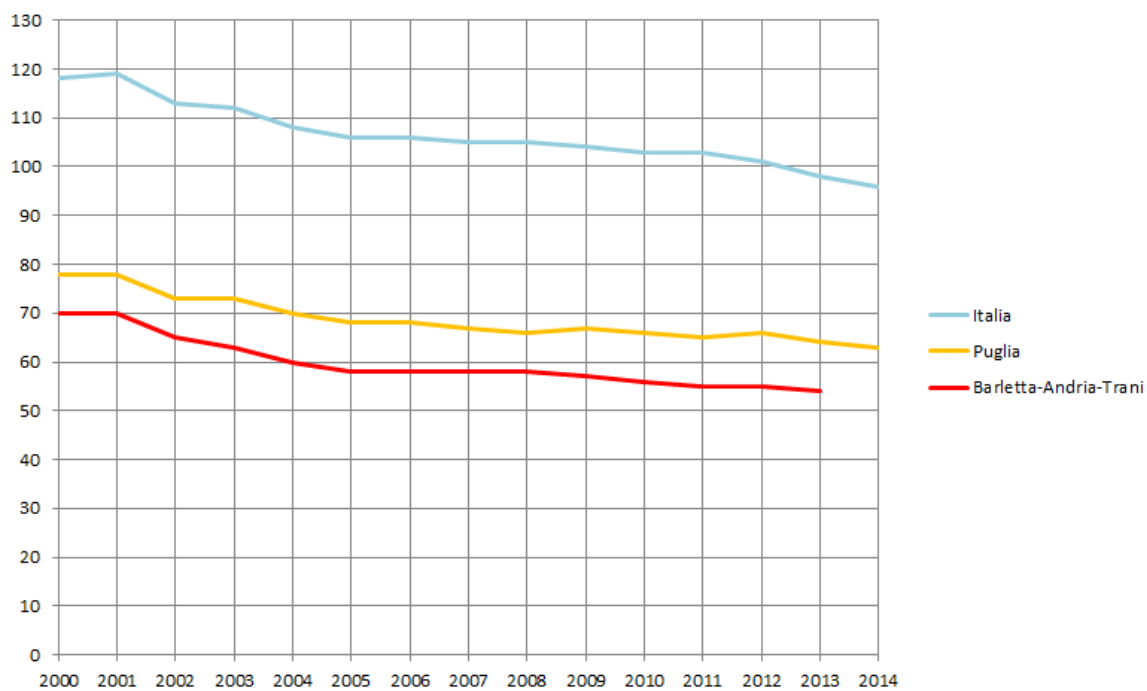
Numeri Indici: 2000 = 100

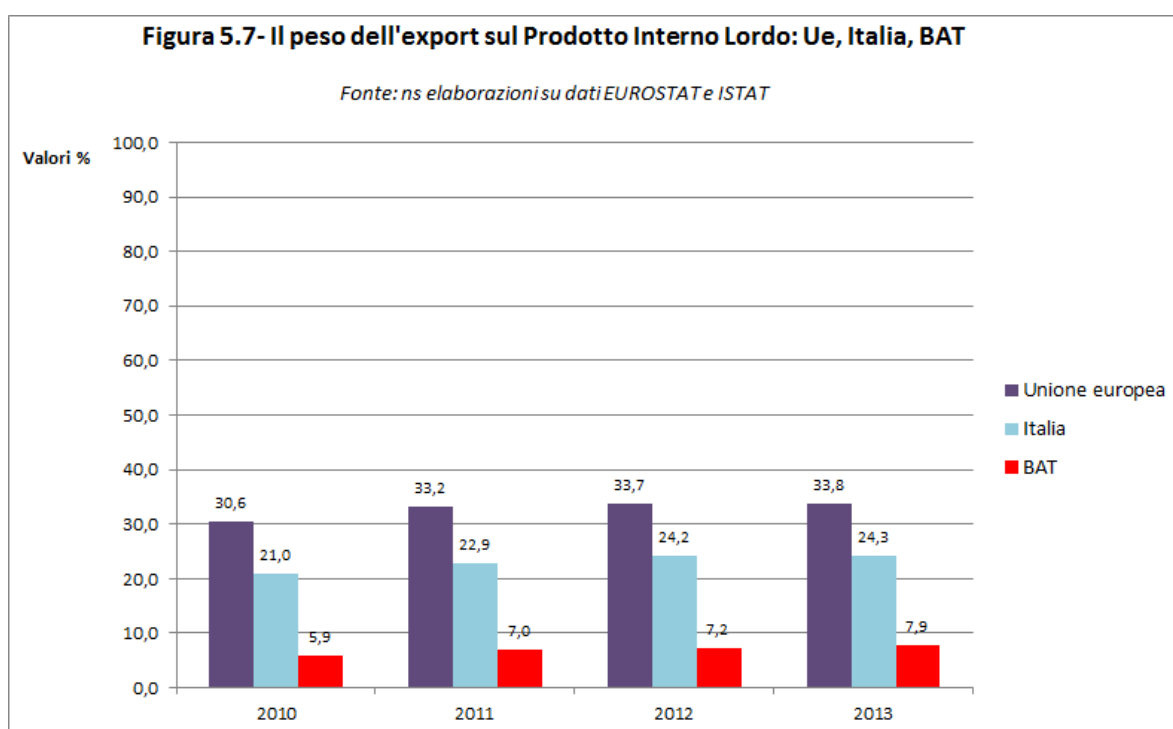
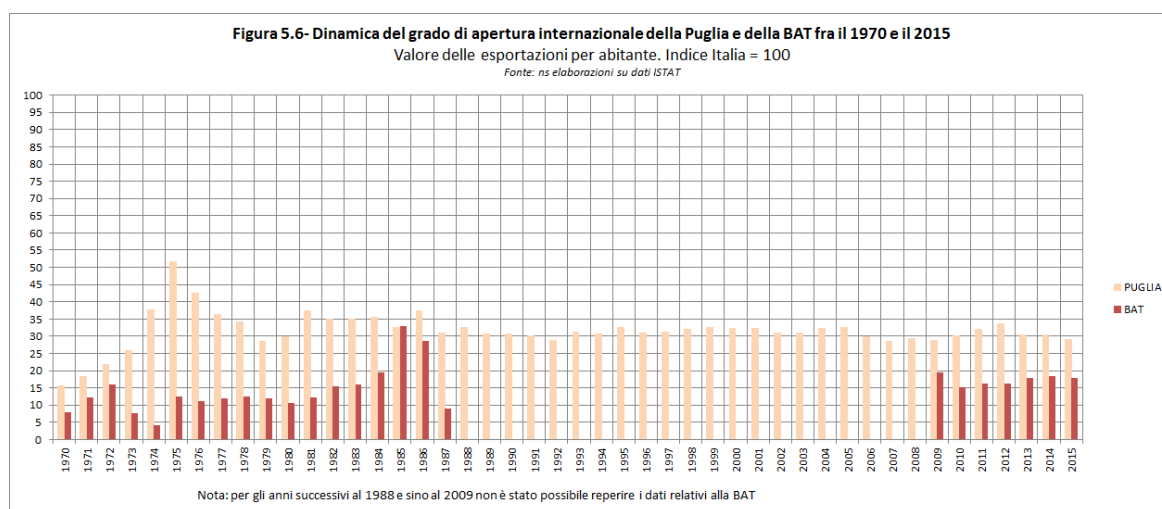
Fonte: ns elaborazioni su dati EUROSTAT



**Figura 5.5- Dinamica 2000-2014 del PIL procapite (a parità di potere d'acquisto) in % della media Ue: Italia, Puglia, BAT**

Fonte: ns elaborazioni su dati EUROSTAT





### 5.3.2. Valutazioni specifiche relative alla competitività dell'ultimo quinquennio

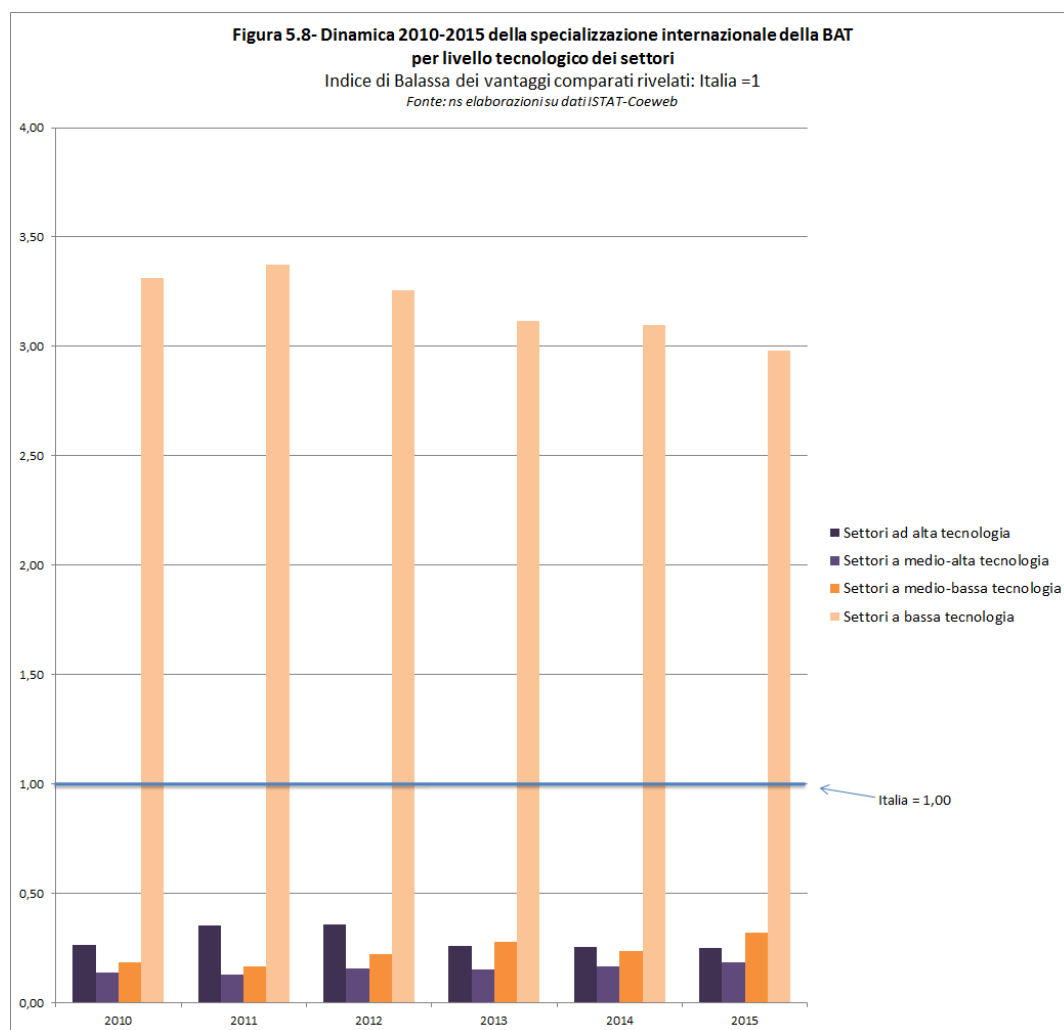
Al fine di analizzare più nel dettaglio la competitività internazionale della BAT ho fatto riferimento, come già detto, al *data base* Coeweb dell'ISTAT. Per la BAT, trattandosi di provincia di recente istituzione, sono disponibili i dati a partire dal 2010, per cui ho fatto riferimento ai dati sulle esportazioni e sulle importazioni relative al periodo 2010-2015.

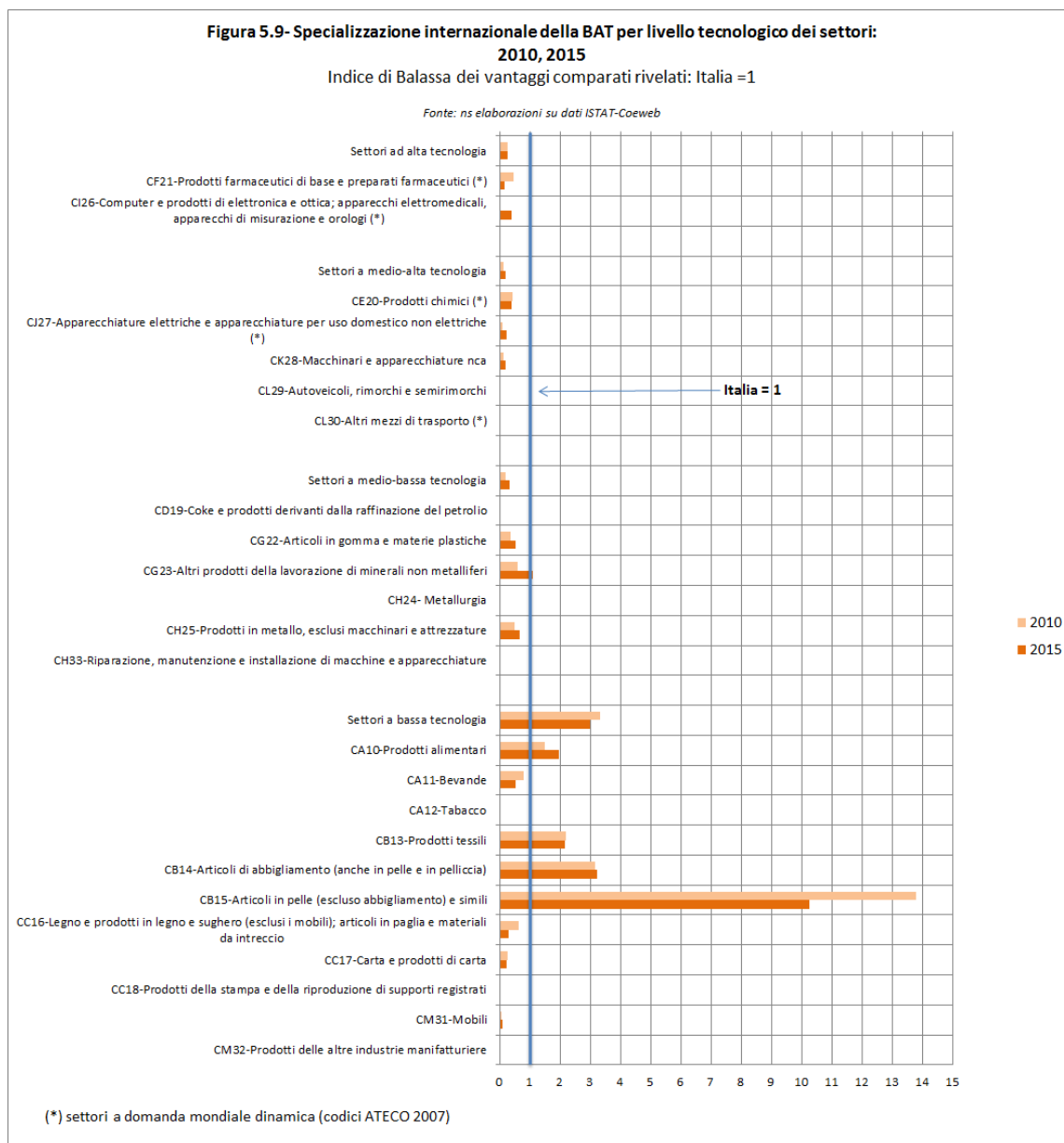
Le valutazioni sulla competitività qui formulate sono state fatte ricorrendo a due strumenti di analisi più comunemente utilizzati in analisi di questo tipo, che fanno riferimento alle teorie sul commercio internazionale attualmente più accreditate, di cui ho già parlato nel capitolo 3, quella relativa ai vantaggi comparati (Ricardo, 1817) e quella relativa alle economie di scala (rendimenti crescenti) Krugman et al., 2015).

### 5.3.2.1. Il ruolo dei vantaggi comparati

Per quanto riguarda i vantaggi comparati, abbiamo visto che tali vantaggi sono reali, anche con riferimento attuale ai paesi Ue e alle regioni italiane. Abbiamo visto, in particolare, che a fronte di una maggiore competitività sui mercati internazionali generalmente aumenta sia la produttività del lavoro che il tasso di occupazione. Per quanto riguarda le regioni italiane, abbiamo anche visto, nel capitolo 2, che il Nord-Ovest, che tra il 1991 e il 2015 ha perso competitività nei beni dell'alta tecnologia, ha visto ridurre il suo peso sull'export nazionale, a fronte del Nord-Est che ha puntato maggiormente sui beni di medio-alta tecnologia, conquistando così una maggiore quota sull'export nazionale. Miglioramenti competitivi sono stati registrati anche dal Centro, che ha puntato decisamente su beni di alta-tecnologia, così come ha fatto, seppur in misura minore, anche il Sud.

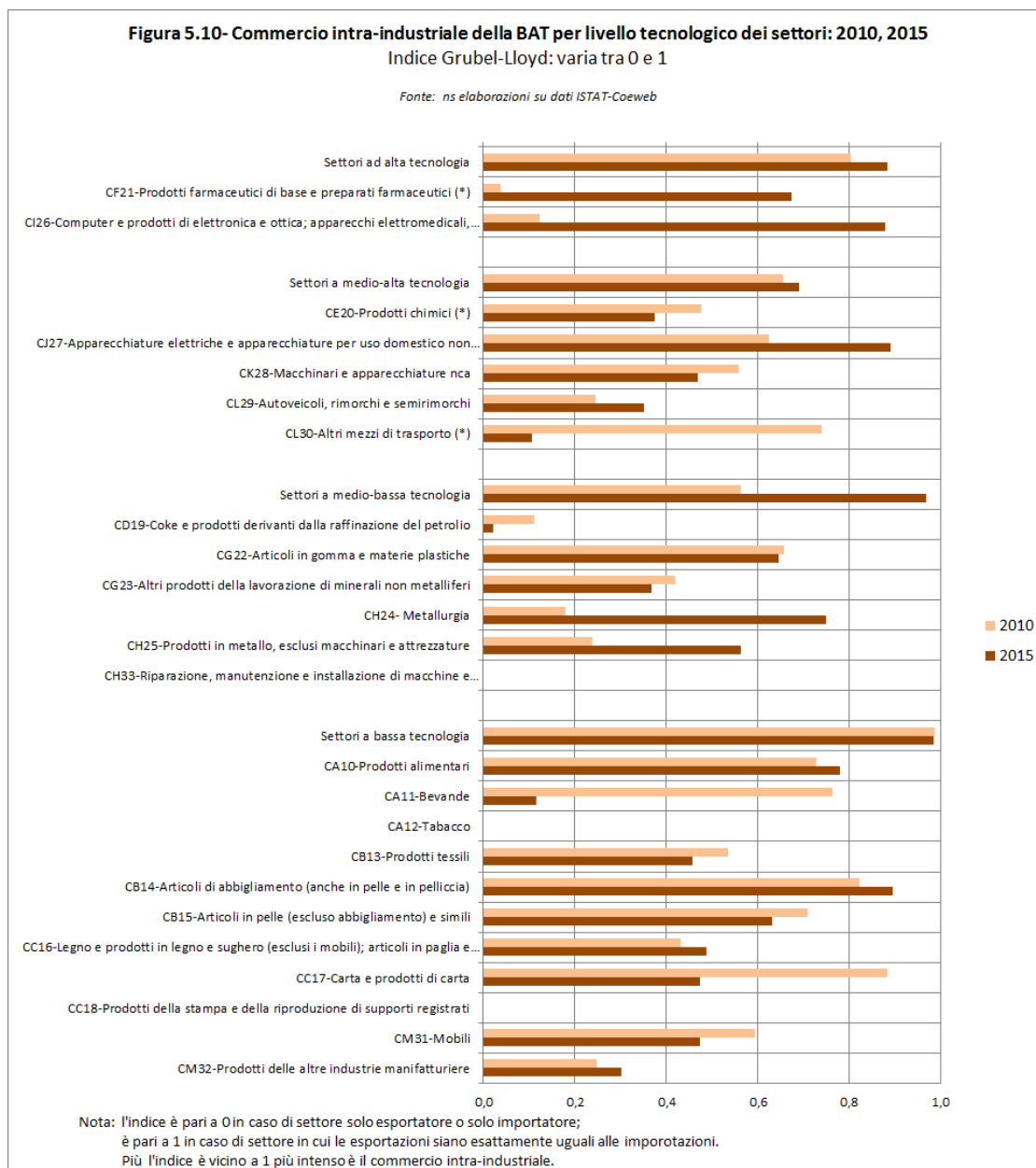
I risultati di queste analisi riferiti alla BAT fanno emergere chiaramente, come si vede dalle successive figure 5.8 e 5.9, che la competitività dell'industria manifatturiera provinciale resta fortemente legata ai settori a bassa tecnologia, che esprimono oltre l'80% dell'export manifatturiero, in particolare ai settori del tessile-abbigliamento calzaturiero che totalizza oltre il 65% di tale export. L'indice dei vantaggi comparati di Balassa evidenzia, comunque, un lieve spostamento competitivo dai settori a bassa tecnologia ai settori a medio-bassa tecnologia, così come verso i settori a medio-alta tecnologia.





### 5.3.2.2. Il ruolo delle economie di scala interne alle imprese

Passando poi a esaminare i risultati relativi al commercio intra-industriale, che secondo Krugman sono espressione fondamentale delle economie di scala, ovvero dei rendimenti crescenti di produzione, nella forma di economie interne alle imprese, possiamo vedere dalla figura 5.10 come la BAT abbia valori elevati dell'indice dell'indice di Grubel-Lloyd per l'insieme dei settori a bassa tecnologia e per l'insieme dei settori a medio-bassa tecnologia, segno che vi è molto commercio intra-settoriale in questi gruppi di settori. Possiamo anche vedere che vi è un trend crescente di commercio-intra-industriale nei settori a medio-alta e alta tecnologia.



### 5.3.2.3. Il ruolo delle economie di scala esterne alle imprese

Come abbiamo visto nel capitolo 3, al paragrafo 3.3.2.2, anche le economie esterne possono diventare una fonte in grado di promuovere il commercio internazionale, anche se non sempre portano a un reale benessere del paese in cui si formano tali economie.

La verifica fatta sulle regioni italiane, come visto, porta a desumere che le economie esterne siano una fonte importante dell'esportazioni e dell'occupazione in diverse regioni del Centro-Nord, mentre sembrano essere poco attive nelle regioni meridionali.

Non disponendo a livello provinciale dei dati utilizzati per l'analisi regionale, non possiamo fare valutazioni specifiche per la BAT, ma possiamo desumere per questa provincia quanto detto per le regioni meridionali, in particolare per la Puglia, dove le economie esterne sembrano essere di livello pari alla media nazionale, almeno in termini quantitativi, ma evidentemente di qualità tale da non influenzare significativamente la capacità d'esportazione e l'occupazione, i cui valori restano relativamente bassi rispetto ai corrispondenti valori medi nazionali.

#### **5.4. Smart specialization e nuove politiche di sviluppo per la BAT**

A questo punto possiamo tentare di tratteggiare delle possibili linee di *policy* per lo sviluppo del sistema produttivo della BAT, partendo dal sintetizzare, in termini di punti di forza e di debolezza, gli aspetti salienti emersi dalle precedenti analisi.

Tra i punti di forza dello sviluppo produttivo della BAT possiamo collocare, innanzitutto, la relativa specializzazione manifatturiera del sistema produttivo locale, nonostante le perdite subite con il processo di de-industrializzazione tra gli anni 1990 e 2000. In secondo luogo, possiamo sottolineare anche la relativa specializzazione dell'industria non manifatturiera, soprattutto per il forte peso del settore delle costruzioni, e del settore commerciale. In terzo luogo, possiamo considerare la caratterizzazione distrettuale e il rafforzamento del legame produttivo tra i tre comuni capoluogo Andria, Barletta e Trani, sintomo di un consolidamento negli ultimi decenni di significative economie di agglomerazione, a partire da quelle di tipo marshalliane. Infine, possiamo ricomprendere in questo ambito, il trend positivo delle esportazioni, fra cui iniziano ad assumere un ruolo le esportazioni dell'industria a più elevato contenuto tecnologico.

Tra i punti di debolezza possiamo collocare, innanzitutto, la scarsa specializzazione del settore dei servizi, che in parte è alla base di un tasso di occupazione relativamente basso dell'economia locale. E' importante notare che il rapporto fra addetti ai servizi e addetti all'industria, sulla base dei dati del censimento imprese del 2011, è pari nella BAT a 0,81 contro 1,26 della media nazionale, quindi sensibilmente sottodimensionato. Questo potrebbe significare che il tipo di industrializzazione seguito dalla BAT non ha favorito una crescita adeguata dei servizi, ma anche che il tipo di servizi non ha favorito adeguati processi di innovazione e riconversione produttiva, come dimostra l'elevata specializzazione delle esportazioni in settori a basso contenuto tecnologico, in particolare in quelle del tessile-abbigliamento-calzaturiero.

Tra i punti di debolezza possiamo anche ricomprendere il basso contributo offerto dall'export alla formazione del PIL del territorio, soprattutto da parte dei settori ad alto e medio-alto contenuto tecnologico, settori in cui la BAT evidenzia scarsi vantaggi competitivi. I processi di riconversione produttiva dell'economia locale sono sostanzialmente confinati all'interno di settori a basso contenuto tecnologico.

Prima di tirare le conclusioni del quadro dell'economia locale qui sinteticamente tracciato, di delineare la strategia futura che il territorio dovrebbe seguire, è interessante vedere cosa è successo in altre realtà territoriali con una storica vocazione, come la BAT, nei comparti del tessile-abbigliamento e del calzaturiero.

##### **5.4.1. Le strategie competitive di altri territori con storica vocazione nel sistema moda**

Nelle successive tavole 5.3, 5.4 e 5.5 e figure 5.11 e 5.12 sono riportati dei dati relativi ad alcune province italiane, rappresentative delle varie aree geografiche del Paese, che storicamente sono state province vocate nella produzione di beni ricompresi nel comparto tessile-abbigliamento-calzaturiero: Biella, Como, Treviso, Prato, Macerata, Teramo e Lecce.

Ho quindi preso a riferimento le esportazioni relative ai settori manifatturieri, secondo la classificazione ATECO 2007, corrispondenti al codice C del data base ISTAT-Coeweb, aggregate secondo l'intensità tecnologica dei beni, come già fatto nelle precedenti analisi.

Dalla tavola 5.3 possiamo vedere che nel 1995, cioè al momento dell'avvio del WTO, l'organizzazione mondiale del commercio, le suddette province avevano una prevalente specializzazione nella esportazione di beni a bassa intensità tecnologica, di cui il sistema moda rappresentava la quota prevalente, che nei casi di Prato, di Lecce e di Macerata raggiungeva rispettivamente l'85%, il 73,2% e il 61,4% del valore complessivo del corrispondente export provinciale.

La composizione dell'export delle sette province esaminate al 2015 evidenzia come si sia modificato il quadro competitivo di ciascuna di esse rispetto al 1995.

Per quanto riguarda le tre province succitate, cioè quelle che nel 1995 registravano un maggior livello di specializzazione nelle esportazioni appartenenti al sistema moda, osserviamo che:

- la provincia di Prato, pur rimanendo fortemente specializzata nell'export del sistema moda, ha puntato a un processo di riconversione dall'industria tessile verso quella dell'abbigliamento, senza operare, dunque, nessun salto tecnologico rispetto alla classificazione dei settori per intensità tecnologica qui considerata. Il tasso di occupazione è rimasto sostanzialmente stabile tra il 2004 e il 2015, sopra il livello medio nazionale e in linea con il livello medio dell'Ue a 28

paesi. La quota dell'export sul PIL provinciale che nel 2000 sfiorava il 50% nel 2013 è sceso al 30%, condizionando la crescita stessa del PIL che dopo il 2007 ha registrato una sensibile flessione. Nel complesso, dunque, l'economia di Prato ha cercato di modificare la sua struttura produttiva e, pur riuscendo a salvaguardare i livelli occupazionali, ha perso competitività sui mercati internazionali, il suo punto di forza degli ultimi decenni. L'economia si è dunque riorganizzata puntando maggiormente al mercato nazionale;

- la Provincia di Lecce ha decisamente puntato a riconvertire il suo sistema produttivo, caratterizzato dai comparti calzaturiero e abbigliamento, puntando a competere sui mercati internazionali nel campo dei settori con intensità tecnologica medio-alta, in particolare nei settori delle industrie della lavorazione dei minerali, dei metalli, della meccanica, operando quindi un significativo salto tecnologico. Il tasso di occupazione, relativamente basso nel 2000, è però calato ulteriormente negli anni successivi, così come è calato il peso dell'export nella formazione del PIL provinciale, che ora si attesta sul 4% circa. Anche l'economia di Lecce ha puntato sul mercato nazionale, riuscendo così a mantenere un ritmo di crescita del PIL in linea con quello nazionale, ma non tale da mantenere i precedenti livelli occupazionali;
- la provincia di Macerata, specializzata nel settore calzaturiero, ha optato per una strategia simile a quella di Lecce, rafforzando la sua capacità competitiva nei settori a medio-alta tecnologia, in particolare verso le industrie della chimica, delle apparecchiature elettriche, della meccanica, dell'elettronica. Questa evoluzione ha permesso all'economia di Macerata di mantenere i livelli occupazionali precedenti, comunque sotto la media nazionale, e di mantenere anche la quota dell'export nella formazione del PIL su circa il 17%. Questa strategia ha permesso all'economia provinciale di crescere più o meno in linea con il trend dell'economia italiana.

Per quanto riguarda le province di Biella, Como e Treviso, tutte con un peso dell'export sul PIL provinciale sopra la media nazionale nel 2000, rispettivamente del 35% le prime due e del 40% circa la terza, possiamo osservare che:

- la provincia di Biella ha rafforzato la sua specializzazione nel sistema moda, puntando a rivitalizzare e rafforzare l'industria tessile, senza fare nessun salto tecnologico. Il tasso d'occupazione è rimasto sostanzialmente stabile, così come il peso dell'export nella formazione del PIL. La crescita economica provinciale è stata tuttavia insoddisfacente, tanto che nel 2013 il livello del PIL è stato sotto il livello del 2000;
- la provincia di Como ha optato per una diversificazione sui mercati internazionali dal settore tessile verso quelli della chimica e della meccanica, effettuando così un modesto salto tecnologico. Il peso dell'export sul PIL dopo una fase di flessione si è riportato all'incirca sullo stesso livello del 2000. Il tasso di occupazione è rimasto stabile nel tempo e sopra i livelli medi nazionali, ma la crescita dell'economia provinciale ha registrato un trend di crescita sotto la media nazionale;
- la provincia di Treviso ha seguito una strategia di diversificazione, rimanendo all'interno del macro-settore delle basse tecnologie, riuscendo a mantenere sia i livelli del tasso di occupazione e ad aumentare il peso dell'export sul PIL oltre il 40%. La crescita economica è stata più o meno in linea con quella nazionale.

Infine, la provincia di Teramo, che nel 2000 registrava un peso dell'export sul PIL di circa il 17%, quindi sotto la media nazionale, è riuscita a mantenere sia tale livello di export che il livello di occupazione, maggiormente in linea con quelli medi nazionali, grazie a una strategia che ha puntato a una significativa diversificazione dai settori a basso contenuto tecnologico a settori a medio-alta e alta tecnologia. La crescita dell'economia locale è stata sostanzialmente in linea con quella nazionale.

Quali conclusioni generali possiamo trarre da questo quadro di analisi?

Innanzitutto che ogni realtà ha seguito un proprio percorso evolutivo, caratterizzato da strategie comunque tese a riconvertire la precedente vocazione produttiva e a salvaguardare la propria presenza sui mercati internazionali. Questo è avvenuto nei casi di Biella, di Como, Treviso, Macerata e Teramo. Nel caso di Prato la riconversione è avvenuta puntando maggiormente sul mercato nazionale, ma conservando

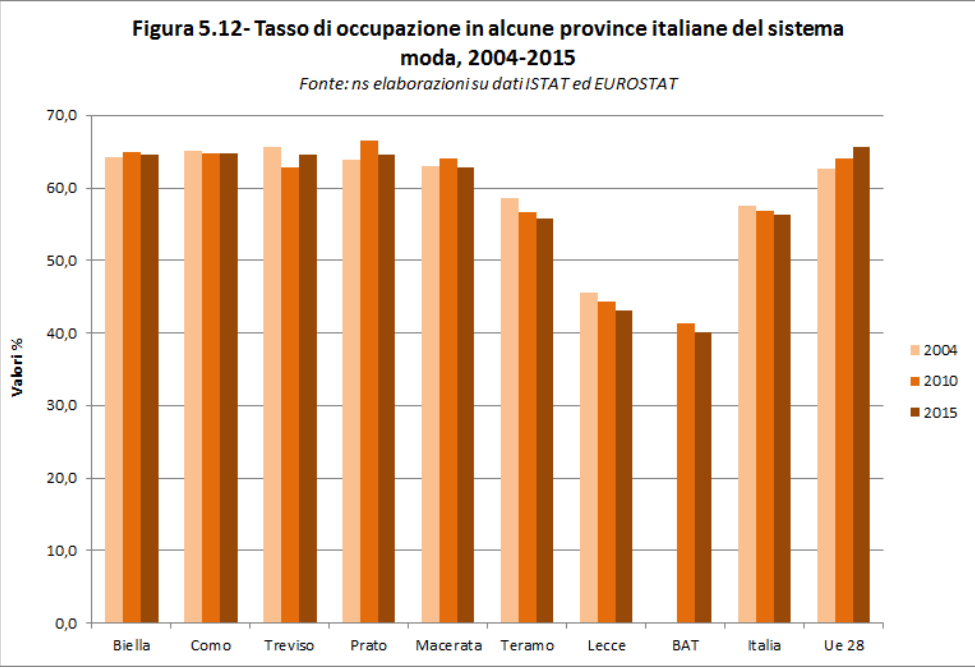
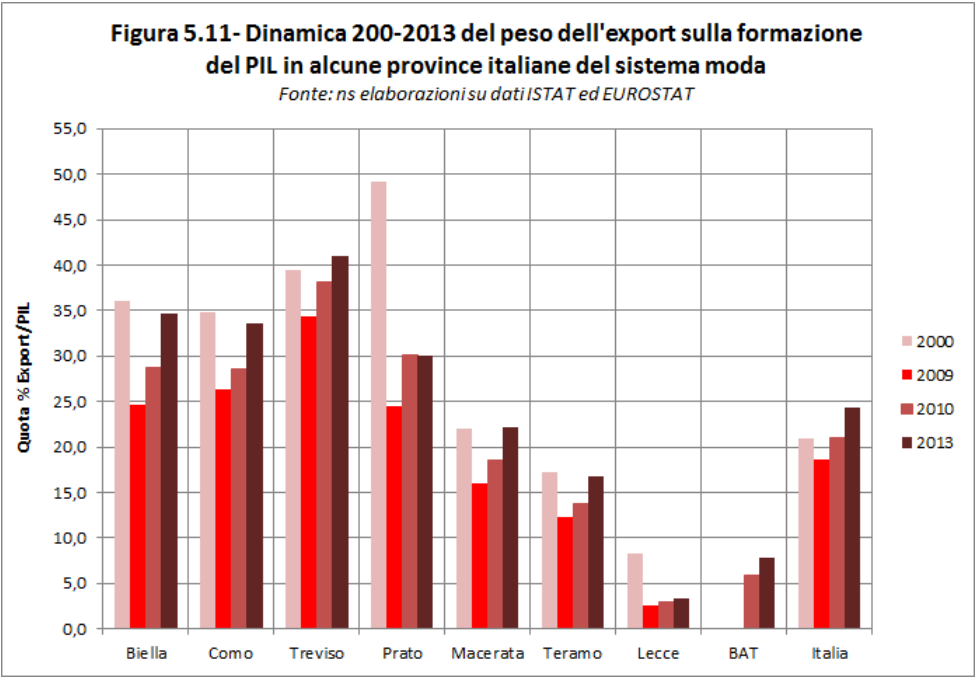


comunque una significativa esposizione sui mercati internazionali. Nel caso di Lecce il processo di riconversione si è coniugato fondamentalmente con una visione rivolta al mercato nazionale.

**Tavola 5.3- Quote % di export per tipologia di settori in alcune province specializzate nel sistema moda, 1995-2015**

Settori	Biella				Como				Treviso				Prato				Macerata				Teramo				Lecce			
	1995	2000	2010	2015	1995	2000	2010	2015	1995	2000	2010	2015	1995	2000	2010	2015	1995	2000	2010	2015	1995	2000	2010	2015	1995	2000	2010	2015
Settori ad alta tecnologia	14,3	3,4	0,7	0,3	2,6	5,3	3,5	2,9	1,3	1,3	1,7	1,1	1,0	0,3	0,3	3,3	1,0	1,1	2,7	3,4	1,0	2,5	3,7	7,7	0,3	0,5	2,3	2,1
Settori a medio-alta tecnologia	30,5	13,6	15,8	16,0	25,0	24,4	28,2	30,3	31,5	31,2	34,8	34,5	5,1	4,9	7,2	7,8	11,8	14,3	21,3	27,8	16,5	20,6	26,5	27,3	15,6	19,1	32,2	49,2
Settori a medio-bassa tecnologia	6,3	2,0	2,6	2,4	19,3	16,0	18,9	17,0	9,7	10,9	13,3	13,8	7,7	1,4	1,8	2,4	15,7	17,8	13,3	11,9	19,9	21,2	24,7	23,7	1,9	5,6	17,2	16,5
Settori a bassa tecnologia	48,8	80,9	81,0	81,3	53,1	54,3	49,4	49,8	57,5	56,6	50,2	50,6	86,1	93,5	90,7	86,5	71,5	66,9	62,6	57,0	62,6	55,7	45,2	41,3	82,2	74,7	48,3	32,2
sistema moda (CB)	42,6	79,4	79,5	77,3	38,7	37,9	28,7	27,6	29,1	28,8	21,7	19,7	85,0	91,0	86,5	81,8	61,4	57,5	49,1	42,8	36,2	31,6	17,5	14,9	73,2	68,4	35,9	21,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb



**Tavola 5.4- Strategie competitive internazionali di alcune province con specializzazione storica nel sistema moda**

Provincia	strategia competitiva	descrizione della strategia	salto tecnologico
Biella	rivitalizzazione industriale	rivitalizzazione e rafforzamento dell'industria tessile	nessuno
Como	diversificazione intra-settoriale	riconversione dall'industria tessile verso quella chimica e meccanica	salto modesto da industrie a bassa tecnologia a settori a medio-alta tecnologia
Treviso	diversificazione extra-settoriale	riconversione dall'industria dell'abbigliamento verso quella del legno e mobili, della meccanica, dell'alimentare	salto poco significativo da industrie a bassa tecnologia a settori a medio-alta tecnologia
Prato	diversificazione intra-settoriale	riconversione dall'industria tessile verso quella dell'abbigliamento	nessuno
Macerata	diversificazione extra-settoriale	riconversione dall'industria calzaturiera verso le industrie della chimica, delle apparecchiature elettriche, della meccanica, dell'elettronica	salto significativo da industrie a bassa tecnologia a settori a medio-alta e alta tecnologia
Teramo	diversificazione extra-settoriale	riconversione dalle industrie dell'abbigliamento e delle pelli e delle calzature verso le industrie della chimica, dell'automotive, della farmaceutica	salto significativo da industrie a bassa tecnologia a settori a medio-alta e alta tecnologia
Lecce	diversificazione extra-settoriale	riconversione dalle industrie dell'abbigliamento e delle calzature verso le industrie della lavorazione dei minerali, dei metalli, della meccanica,	salto significativo da industrie a bassa tecnologia a settori a medio-bassa e medio-alta tecnologia

*Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT-Coeweb*

**Tavola 5.5- Evoluzione del PIL in alcune province italiane specializzate nel settore moda**

Circoscrizioni	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Milioni di euro a parità di potere d'acquisto</b>														
European Union (28 countries)	9.561.961	9.959.568	10.327.875	10.495.096	11.024.409	11.517.668	12.182.659	12.915.386	12.995.762	12.255.574	12.794.720	13.180.892	13.433.175	13.550.560
Italy	1.318.490	1.380.291	1.359.835	1.375.698	1.397.639	1.439.065	1.512.910	1.599.316	1.616.975	1.518.694	1.570.438	1.608.191	1.618.023	1.589.738
Biella	4.442	4.583	4.343	4.287	4.116	4.280	4.598	4.797	4.950	4.390	4.572	4.698	4.564	4.376
Como	14.247	14.986	14.571	14.434	14.250	14.891	15.541	16.764	16.017	14.700	15.660	16.189	15.733	15.595
Treviso	21.574	22.746	22.296	22.740	23.226	24.959	25.931	27.710	28.432	25.095	25.439	26.121	25.859	25.412
Prato	6.330	6.763	6.642	6.651	6.671	6.819	7.151	7.712	7.365	6.993	6.796	7.007	7.027	7.031
Macerata	6.349	6.680	6.654	6.627	6.783	7.257	7.865	8.014	7.686	7.429	7.609	7.825	7.828	7.619
Teramo	5.751	6.160	5.943	5.894	5.851	6.020	6.354	6.616	6.833	6.702	7.020	7.082	7.039	6.891
Lecce	10.259	11.156	11.052	11.300	11.371	11.759	12.280	12.649	12.128	11.768	12.005	12.161	12.474	12.131
Barletta-Andria-Trani	5.268	5.480	5.255	5.206	5.198	5.237	5.540	5.837	5.904	5.505	5.617	5.694	5.799	5.694
<b>Numeri indici: anno base 2000 = 100</b>														
European Union (28 countries)	100,0	104,2	108,0	109,8	115,3	120,5	127,4	135,1	135,9	128,2	133,8	137,8	140,5	141,7
Italy	100,0	104,7	103,1	104,3	106,0	109,1	114,7	121,3	122,6	115,2	119,1	122,0	122,7	120,6
Biella	100,0	103,2	97,8	96,5	92,7	96,4	103,5	108,0	111,4	98,8	102,9	105,8	102,7	98,5
Como	100,0	105,2	102,3	101,3	100,0	104,5	109,1	117,7	112,4	103,2	109,9	113,6	110,4	109,5
Treviso	100,0	105,4	103,3	105,4	107,7	115,7	120,2	128,4	131,8	116,3	117,9	121,1	119,9	117,8
Prato	100,0	106,8	104,9	105,1	105,4	107,7	113,0	121,8	116,4	110,5	107,4	110,7	111,0	111,1
Macerata	100,0	105,2	104,8	104,4	106,8	114,3	123,9	126,2	121,1	117,0	119,8	123,2	123,3	120,0
Teramo	100,0	107,1	103,3	102,5	101,7	104,7	110,5	115,0	118,8	116,5	122,1	123,1	122,4	119,8
Lecce	100,0	108,7	107,7	110,1	110,8	114,6	119,7	123,3	118,2	114,7	117,0	118,5	121,6	118,2
Barletta-Andria-Trani	100,0	104,0	99,8	98,8	98,7	99,4	105,2	110,8	112,1	104,5	106,6	108,1	110,1	108,1

Fonte: ns elaborazioni su dati EUROSTAT

#### 5.4.2. Linee di *policy* per la competitività internazionale della BAT

Dall'analisi dei precedenti casi di studio abbiamo visto che, salvo il caso di Lecce, l'evoluzione delle economie locali ha comunque puntato a mantenere un significativo livello di apertura sui mercati internazionali, traendo da questi mercati molta della linfa del processo di riconversione produttiva che li ha caratterizzati. Non sempre, però, questa strategia ha permesso di mantenere il livello di occupazione e il ritmo di crescita economica. Il caso, forse, più interessante è quello di Teramo, una realtà economica che ha puntato a significativi processi di riconversione produttiva, con salti significativi di contenuto tecnologico, e che è riuscita a salvaguardare sia la sua capacità competitiva internazionale che a mantenere i livelli occupazionali e il ritmo di crescita economica.

La maggiore capacità competitiva internazionale rappresenta perciò un fattore importante per una strategia di crescita economica in una provincia come la BAT, che presenta un livello di export relativamente basso, per quanto in leggera crescita.

Questa strategia deve poi coniugarsi con processi di riconversione produttiva verso settori a più alto contenuto tecnologico, un fattore che può aiutare la crescita dei livelli occupazionali e dell'economia nel suo complesso. A tal fine è importante il collegamento con la strategia regionale di *smart specialization*, sulla base dei richiami fatti nel capitolo 4, che può aiutare sia la qualificazione dei settori di attuale specializzazione che un maggior salto tecnologici verso settori più promettenti.

Un aspetto importante è infine quello di promuovere un contesto di economie esterne che può aiutare il sistema produttivo a crescere e qualificarsi ulteriormente.

## Bibliografia

- Richardson E. W. (1975) Growth Centers, Rural Development, and National Urban Policy: A Defense. In: Friedmann J., Alonso W. (eds.) *Regional Policy: Readings in Theory and Practice*. Cambridge: MIT Press. 97-132.
- Accetturo A- Giunta A.-Rossi S. (2011) Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione, Questioni di Economia e Finanza, Occasional Paper, Banca D'Italia).
- Alesina A., Ardagna A. (2009) Large Changes in Fiscal Policy: Taxes versus Spending, working paper, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA 02138, October 2009.
- Bagnasco A. (1977) Tre Italie, la problematica territoriale dello sviluppo Italiano, Il Mulino, Bologna.
- Bauman Z. (2005) Globalizzazione e glocalizzazione, Roma: Armando Editore.
- Becattini G. (a cura di) (1975), Lo sviluppo economico della Toscana, IRPET, Guarnaldi, Firenze.
- Becattini G. (1979) Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale, in "Rivista di economia e politica industriale", V, n. 1, pp 7-21.
- Becattini G. (2000) Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G. (2003) Industrial Districts. A New Approach to Industrial Change, Cheltenham, Edward Elgar.
- Brugnoli A. (2009) Politiche Territoriali e sviluppo locale. CRIET (Centro di Ricerca Interuniversitario in Economia del Territorio), *Competitività dei territori e Pubblica Amministrazione*, Atti del convegno, Milano: Università di Milano- Bicocca.
- Brusco S. (1975), Organizzazione del lavoro e decentramento produttivo nel settore metalmeccanico, in Flm (a cura di), Sindacato e piccola impresa, De Donato, Bari.
- Brusco S. (1980) Il modello Emilia: disintegrazione produttiva e integrazione sociale, in "Problemi della transizione", n. 5, pp 86-105.
- Brusco S. (1989) Piccole imprese e distretti industriali, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Camagni R. (2002a) On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?, *Urban Studies*, 13.
- Camagni R. (2002b) A proposito di competitività territoriale: concetto solido o fuorviante? In: Cucculelli M. e Mazzoni R. *Risorse e competitività*, Milano: Franco Angeli.
- Capello R. (2004) Economia regionale, Bologna: Il Mulino.
- Coe N.M.- Hess M. (2007) Global Production networks: debates and challenges, paper prepared for the GPERG workshop, University of Manchester.
- Christaller W. (1933) Die Zentralen Orte in Süddeutschland, Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft; trad. It. Le località centrali, Milano, Franco Angeli, 1980.
- Daluiso E. (1987) Barletta: una politica possibile per governare la transizione, in Il Fieramosca economico e finanziario, n. 4, Giugno.
- Daluiso E. (1988) Barletta: entro sette anni i disoccupati saranno dodicimila, in La Gazzetta del Mezzogiorno, venerdì 15 gennaio.
- De Bacher K e Miroudot S. (2014), Mapping Global Value Chains, working paper series No. 1677, European Central Bank, Frankfurt.
- DPS-INVITALIA (2013) Supporto alla definizione ed attuazione delle politiche regionali di ricerca e innovazione (Smart Specialization Strategy Regionali), progetto realizzato all'interno del PON Governance e Assistenza tecnica 2007-2013, cofinanziato dal Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR).Filippucci C. (a cura di) (2006), Mutamenti nella geografia dell'economia italiana, F. Angeli, Milano.

- Fuà G. e Zacchia C. (1983) L'industrializzazione del Nord Est e del Centro, in (a cura di G. Fuà, C. Zacchia) Industrializzazione senza fratture, Il Mulino, Bologna.
- Garofoli G. (a cura di) (1978) Ristrutturazione industriale e territorio, Franco Angeli, Milano.
- Garofoli G. (1981) Lo sviluppo delle 'aree periferiche' nell'economia italiana degli anni '70, in "L'industria," n. 3, pp 391-404.
- Garofoli G. (1983) Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale: il modello italiano degli anni '70, in "Rassegna Economica", vol. XLVII, n. 6, nov.-dic.
- Gereffi G.- Humphrey J.- Kaplinsky R.- Sturgeon T. (2001), Globalisation, Value Chains and Development, IDS Bulletin 32.3, 2001, © Institute of Development Studies.
- Gereffi G- Humphrey J.- Sturgeon T. (2005), The governance of global value chains, in Review of International Political Economy 12:1 February 2005: 78–104, Taylor & Francis Ltd.
- Gereffi G- Fernandez Stark K. (2011) Global Value Chains Analysis: A Primer, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, North Carolina, USA.
- Graziani A. (a cura di) (1975), Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana, Einaudi, Torino.
- Grubel, H. e P. J. Lloyd (1975), Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products, London: Macmillan
- Guelpa F.-Micelli S. (a cura di) (2007), I distretti industriali del terzo millennio. Dalle economie di agglomerazione alle strategie di impresa, Il Mulino, Bologna.
- Heckscher, E. (1919). The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. In *Ekonomisk Tidskrift*. p. 497-512.
- Helpman E.- Krugman P. (1985) Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Hudson R. (2004) Conceptualizing economies and their geographies: spaces, flows and circuits, in Progress in Human Geography No 28, 4, pp 447-471.
- Isard W. (1956) Location and Space Economy, Cambridge, Mass.: MIT Press (trad it. Localizzazione e Spazio Economico, Milano: Cisalpino).
- ISTAT (2014a) I sistemi locali del lavoro 2011 - 17-dic-2014 - Testo integrale.
- ISTAT (2014b) I sistemi locali del lavoro 2011 - 17-dic-2014 - Nota metodologica.
- ISTAT (2015a) I distretti industriali - 24-feb-2015 - Testo integrale.
- ISTAT (2015b) I distretti industriali - 24-feb-2015 - Nota metodologica.
- Jones R.W. (1971) A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History, in J. Bhagwati e altri (a cura di), Trade, Balance of Payments, and Growth, Amsterdam: North Holland, 3-21.
- Krugman P.R. (1980) Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade, A.E.R. 70: 950-59.
- Krugman P.R. (1981) Intraindustry Specialization and the Gains from Trade, J.P.E 89: 959-73.
- Krugman P.R. (1991a), Increasing Returns and Economic Geography, Journal of Political Economy, vol. 99, no. 5.
- Krugman P.R. (1991b) Geography and trade, Cambridge: The MIT Press (trad. it. 1995, Geografia e commercio internazionale, Milano, Garzanti).
- Krugman P.R. (1993) Lessons of Massachusetts for EMU. In: F. Torres, F. Giavazzi, *Adjustment and growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press, Cambridge, pag. 248.
- Krugman P. R. (1994) Competitiveness: A dangerous obsession, in Foreign Affairs, Mar/Apr: 73.2.
- Krugman P. (1995 ) Gowing World Trade: Causes and Consequences, Brooking Papers on Economic Activity, vol. 26, issue 1: 327-377.

- Krugman P.R. (1996) Making sense of the competitiveness debate, in *Oxford Review of Economic Policy*, vol 12, no 3.
- Krugman P. (2008 ) Trade and Wages, Reconsidered, *Brooking Papers on Economic Activity*, vol. 39, issue 1: 103-154.
- Krugman P.R. (2011) The Competition Myth, *New York Times*: 23 gennaio.
- Krugman P.R.- Venables A.J. (1995), Globalization and the Inequality of Nations, *The Quaterly Journal of Economics*, Vol 110, No 4: 857-80.
- Krugman P.R.-Obstfeld M.- Melitz M.J (2015) *Economia Internazionale I-Teoria e Politica del Commercio Internazionale*, Pearson Italia, Milano-Torino.
- Lösch A. (1954) *The Economics of Location*, New Haven, Conn., Yale University Press; trad. Dall'orig. *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jena, Gustav Fischer, 1940.
- Marshall A. (1890) *Principles of Economics*, Macmillan & Co., London.
- OECD (2008) *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, OECD, Paris.
- OECD (2013a) *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, Synthesis Report, OECD publishing, Paris.
- OECD (2013b) *Mapping Global Value Chains*, OECD Trade Policy Papers No. 159, OECD publishing, Paris.
- OECD (2015a) *Partecipation of developing coutries in Global Value Chains*, OECD Trade Policy Papers, No 179, OECD publishing, Paris.
- OECD (2015b) *Trade, global value Chains and wage-income inequality*, OECD Trade Policy Papers, No. 182, OECD Publishing, Paris.
- OECD-WTO-The World Bank (2014) *Global Value Chains: challenges, opportunities and implications for policy*, Report prepared for submission to the G20 Trade Ministers Meeting, Sidney, Australia, 19 July 2014, OECD Publishing, Paris.
- OECD-Worl Bank Group (2015) *Inclusive Global Value Chains*, Report prepared for submission to G20 Trade Minister Meeting, Istanbul, 6 October 2015.
- Ohlin, B. (1933) *Interregional and International Trade*. Cambridge; Harvard University Press.
- Orasi A. e Sforzi F. (2005) (a cura di ) *I sistemi locali del lavoro 2001*, ISTAT, Roma.
- Pavitt K. (1984), *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory.*, *Research Policy*, 13: pp.343-73.
- Pittiglio R. (2014), *An Essay on Intra-Industry Trade in Intermediate Goods*, in *Modern Economy*, Scientific Research Publishing Inc, maggio.
- Porter M. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: The Free Press.
- Porter M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York (trad. It. *Il Vantaggio Competitivo delle Nazioni*, Mondadori, Milano, 1991)
- Porter M.E. (1998) *On Competition*, Harvard Business Press (trad. it. *Strategia e competizione*, Il Sole 24 Ore, 2001).
- Porter M.E., Kramer M.R (2011) *Creating Shared Value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth*, *Harward Business Review*, gennaio-febbraio.
- Rasmini L., Torre A. (a cura di) (2011) *Competitività territoriale: determinanti e politiche*, Collana scienze regionali. Milano: Franco Angeli.
- Reinhart C.M, Rogoff K (2010) *Growth in a Time of Debt*, in *American Economic Review*, vol. 100, n° 2, 2010, pp. 573–78, DOI:10.1257/aer.100.2.573.

- Ricardo D. (1817) *The Principles of Political Economy and Taxation*, John Murray Publisher, London.  
L'opera fu successivamente modificata e integrata in due successive edizioni (1819 e 1821).
- SACE (2014) RE Think. Rapporto Export 2014-2017. Evoluzioni e prospettive dell'export italiano, SACE.
- SACE (2015) RE Start. Rapporto Export 2015-2018. La sfida possibile di un'Italia più internazionale, SACE.
- Samuelson P. (1971) Ohlin Was Right, *Swedish Journal of Economics*, vol. 73, pp. 365-384.
- Sforzi F. (1989) (a cura di) *I mercati locali del lavoro in Italia*, ISTAT-IRPET, Franco Angeli, Milano.
- Sforzi F. (1997) *I sistemi locali del lavoro 1991*, ISTAT, Roma.
- Sforzi F. (2015) *I sistemi locali del lavoro 1981-2011*, Working Paper del Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Parma.
- Solow R. (1956) A contribution to the Theory of Economic Growth, in *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), pp. 65-94.
- Spence M. (2011) *La convergenza inevitabile. Una via globale per uscire dalla crisi*, Laterza, Roma-Bari (op. or.: *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2011).
- Sturgeon T. (2013) *Global Value Chains and Economic Globalization. Towards a new measurement framework*. Report to Eurostat, Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology.
- UNCTAD (2013a), *Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy*, United Nation Publication, 2013.
- UNCTAD (2013b), *Measuring Value in Global Value Chains*, Background Paper No. RVC-8, UNCTAD.
- Unicredit-Prometeia (2012), *Industria e filiere*, dicembre, Roma.
- Vannoni D. (2014) *L'approccio delle catene globali del valore nella letteratura*, in Zanetti G. (a cura di), *Evoluzione della grande impresa e catene globali del valore*, Fondazione Ansaldo Editore, Genova.
- Von Thünen J.H. (1826) *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hamburg, Puthes.
- Weber H. (1929) *Alfred Weber's Theory of the Location of Industries*, Chicago, Ill., University of Chicago Press, trad. dall'orig. *Über der Standort der Industrien*, Tübingen, Mohr, 1909.
- World Bank (2014) *The World Bank Annual Report 2014*. Washington, DC. © World Bank.
- World Bank (2015a) *The World Bank Annual Report 2015*. Washington, DC. © World Bank.
- World Bank (2015b) *World Development Indicators*. Washington, DC. © World Bank.
- World Trade Organization-WTO (2013) *World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade*, Geneva: WTO.
- World Trade Organization (WTO) (2014) *World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO*, Geneva: WTO.
- World Trade Organization (WTO) (2015) *World Trade Report 2015. Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement*, Geneva: WTO.



**ABSTRACT**

....