



Dipartimento di Economia e Management

Cattedra Storia dell'economia e dell'impresa

L'economia italiana dopo il 1992.
Una sintesi dei problemi strutturali.

Relatore
Prof. Giovanni Farese

Candidato
Emanuele Vecchiotti
Matr. 204531

Anno accademico 2017/2018

*Alla mia famiglia:
mia madre Emilia,
mio padre Luigi,
mio nonno Pietrino.*

Introduzione

La tesi che vi apprestate a leggere contiene un'analisi economica e politica del decennio 1992-2002, denso di avvenimenti particolarmente significativi per la nostra penisola, le cui ripercussioni sono tutt'ora oggetto di dibattito e confronto, tanto nei circoli accademici quanto in quelli politici. L'elaborato si compone di due capitoli, entrambi di 4 paragrafi. Il primo capitolo è dedicato in misura maggiore ad un'analisi macro dell'ambiente esterno, del clima politico e del tessuto economico in generale, con un paragrafo interamente focalizzato sul processo di integrazione europea. Nel 1992 l'Italia firma il Trattato di Maastricht e questo avrà conseguenze rilevanti per l'economia. Si dovrà abbandonare il vecchio modello di sviluppo (debito→inflazione→ svalutazione) per riuscire a rispettare i parametri contenuti proprio in quel trattato. La prima parte prende spunto dalle considerazioni di Carlo Azeglio Ciampi, allora Governatore della Banca D'Italia, e si concentra su importanti passaggi politici, che hanno inciso in maniera profonda nelle performance economiche di tale periodo. L'analisi condotta documenta in maniera particolareggiata gli sforzi a cui il sistema Italia è chiamato; tra cui la gestione della crisi che colpisce l'Italia ad inizio anni '90, aggravata dalla finanziaria "lacrime e sangue" e il riequilibrio dei conti, necessario per essere ammessi nel "condominio europeo", come direbbe Castronovo. Il secondo capitolo prende in considerazione lo stesso arco temporale, ma analizza fenomeni micro del capitalismo italiano che proprio in quegli anni è protagonista e vittima di evoluzioni ed involuzioni. I nuovi scenari competitivi, europei e globali, impongono nuovi sentieri di sviluppo che alcuni grandi colossi non riescono a intraprendere: Olivetti e Ferruzzi tra tutti. Partendo dal collasso della grande impresa arriveremo all'esplosione delle aziende di medie dimensioni a partire dagli anni '90, passando per l'analisi delle aree distrettuali più che mai resilienti e anzi ormai preponderanti rispetto alla grande impresa. Focus di questa disamina saranno le cause che hanno innescato tale processo di trasformazione e gli effetti che questa "metamorfosi" ha portato in termini di competitività e posizionamento nell'economia globalizzata. Le *multinazionali tascabili* ormai internazionali, dopo una lunga gestazione nel brodo primordiale dei distretti industriali, rappresentano la grande metamorfosi dal

III al IV capitalismo¹. Ed è proprio in questa trasformazione che l'economia italiana registra le sue migliori performance complessive, in termini di produttività, esportazioni ed innovazione. La nota negativa è la specializzazione che tali imprese evidenziano, concentrandosi in settori in cui la frontiera tecnologica risulta facilmente attaccabile dalle ruggenti economiche asiatiche e senza significative possibilità di innovazioni radicali. Gli ultimi due paragrafi contengono una lunga digressione sui problemi strutturali, che il nostro paese evidenzia rispetto ad altre economie con cui abbiamo imparato a confrontarci. I difetti di funzionamento, che inizialmente erano visti come "laccioli", divennero a causa di negligenza, incompetenza e paura di perdere privilegi ormai acquisiti, macigni pesantissimi per il nostro sistema economico. Il peso gravoso di tali innumerevoli problemi, che da contingenti sono divenuti strutturali, si unisce alla grande questione che l'Italia non riesce a risolvere dal 1861, la convergenza tra Meridione e Settentrione. Il Sud dell'Italia rappresenta una spina nel fianco di tutti i governi che si sono avvicendati dall'inizio della "Seconda Repubblica", incapaci di varare politiche adeguate che potessero finalmente ridare slancio ad una delle aree depresse più vaste dell'intera Unione Monetaria.

Roma, 25/09/2018

¹ A. Colli, Quarto capitalismo. Un profilo italiano, Marsilio, Venezia, 2002.

Introduzione

1. Il declino italiano

- i. La crisi italiana agli inizi degli anni novanta.
- ii. Situazione economica e politica negli anni 2000.
- iii. Il processo di integrazione europeo.
- iv. L'industria italiana dagli anni novanta al duemila.

2. Debolezze e problemi irrisolti in Italia

- i. Fallimenti e crisi dei grandi colossi del capitalismo italiano.
- ii. La metamorfosi del capitalismo italiano: distretti e medie imprese.
- iii. Analisi dei problemi strutturali del sistema Italia.
- iv. La convergenza mancata tra Meridione e Settentrione.

Conclusione

Il declino italiano

I. La crisi italiana agli inizi degli anni novanta

“La nostra economia vive una fase difficile, nella prossimità delle scadenze europee, sotto l’urgere dei problemi che deve comunque affrontare. Alle questioni che in questa sede da anni sottoponiamo a disamina va data certezza di soluzione in tempi brevi, agendo sin da ora, nelle prossime settimane.”
[Carlo Azeglio Ciampi, Roma 30 maggio 1992, Governatore Banca D’Italia]

L’incipit delle considerazioni finali del governatore della Banca D’Italia Carlo Azeglio Ciampi, nell’anno 1992, descrive emblematicamente la situazione italiana agli inizi degli anni ‘90. I venti della congiuntura economica favorevole grazie alla quale la penisola era divenuta la quinta potenza industriale nel corso degli anni ‘80, avevano cessato di spirare. Il censimento del ’91 aveva certificato la terziarizzazione dell’economia italiana, in linea con il trend degli altri paesi europei, gli addetti nel terzo settore (3.377.180) avevano quasi raggiunto quelli occupati nell’industria (3.999.980)². Va detto che il maggior numero di occupati si riscontrava nella media-grande industria, che manteneva la sua vocazione a produrre tanto per il mercato interno quanto per quello estero. Tuttavia i dati sulla produzione industriale³ fotografavano un paese che aveva esaurito la spinta propulsiva e sembrava incapace di sostenere il passo dei competitors europei. La crescita del PIL ferma allo 0,8% nel 1992, giunse ad un -0,9% nell’anno successivo; la produzione industriale era in netta flessione, e il gap tra PIL potenziale e PIL effettivo si allargava. L’utilizzazione degli impianti calata mediamente del 5% rispetto al 1989, confermava tale andamento. Parallelamente il livello degli ordini industriali crollava drasticamente: -32% nel mercato interno e -37% in quello estero⁴. Come facile immaginare anche l’occupazione ne risentì, scendendo al fatidico numero dei 19.700.000 occupati, ben 400.000 unità lavorative in meno del totale degli anziani inattivi.⁵

² Dati ISTAT, Censimento dell’Industria 1991, tratti da L. De Rosa “Lo sviluppo economico dell’Italia dal dopoguerra a oggi”, Laterza, Bari, 1997.

³ Relazioni finali della Banca D’Italia biennio ’92-’93

⁴ Banca D’Italia: Appendice alla relazione annuale, anno 1995. Indicatori ISCO-MONDO ECONOMICO per l’industria in senso stretto. (Tavola aB 16, pag. 61).

⁵ Dati ISTAT, Censimento dell’Industria 1991, tratti da L. De Rosa, op. cit.

Un altro colpo durissimo inferto ad un sistema già fragile fu il *terremoto politico* che inizierà con l'arresto del dirigente Mario Chiesa, da parte del Pubblico Ministero Di Pietro, e porterà alla disgregazione del sistema partitico, con avvisi di garanzia per centinaia di parlamentari, funzionari e imprenditori. Craxi in primis e con lui gran parte della *"nomenklatura"* politica vennero messi sotto accusa e per molti scattarono gli arresti.

La *"Prima Repubblica"* era giunta alla fine dei suoi giorni. Terminava così un'epopea politica in cui la classe dirigente, dopo il miracolo economico si era rifiutata di porsi altri obiettivi strutturali, per cecità o egoismo. *"L'aver raggiunto da parte del paese ambiziosi obiettivi di crescita ha finito per creare una sorta di imbarazzo di fronte alla necessità di pensare il proprio ulteriore sviluppo, perché gli obiettivi sono più difficili da individuare, perché le paure di perdere ciò che già si è raggiunto sono molto forti o perché si prova la ragionevole spinta a godere dei frutti dello sforzo passato"*⁶. Il presidente del Censis De Rita descrive puntualmente in *"Dappertutto e Rasoterra"* l'atteggiamento di una classe dirigente che per troppo tempo si era limitata a elargire laute mance elettorali a questa o quella classe sociale, sperperando miliardi di lire in assistenzialismo, creando inefficienza e lassismo e compromettendo i gangli stessi del sistema produttivo, ormai drogato da perenni svalutazioni competitive e continuo sostegno tramite deficit di bilancio.

La transizione da *"Repubblica dei partiti"* a *"Repubblica dei cittadini"*⁷ venne gestita da Oscar Luigi Scalfaro, neo-eletto Presidente della Repubblica il 25 maggio 1992. Scalfaro presentò il Quirinale come roccaforte di legalità e trasparenza, cosciente del profondo percorso di riforme che il paese si prestava ad intraprendere. All'indomani dell'elezione presidenziale, nell'estate del '92 la Banca D'Italia si trovò ad affrontare violente turbolenze monetarie, che mandarono in fumo ben 53.000 miliardi di riserve nel tentativo vano di difendere il cambio della lira affinché rientrasse nello SME⁸. A metà settembre risultò chiaro che tale politica non fosse più sostenibile, così la banca centrale decise di non procedere alla quotazione ufficiale della lira, che in poco tempo

⁶ G. De Rita, *Dappertutto e Rasoterra*, Mondadori, 2017 pag. 487.

⁷ V. Castronovo, *L'anomalia italiana*, Marsilio nodi, Venezia, 2018, pag. 49.

⁸ P. Pecorari (a cura di), *L'Italia economica*, Cedam, Padova, 2006, pag. 293.

si svalutò di oltre 40 punti percentuali sul marco tedesco e sul dollaro statunitense.

Tale riallineamento consentì al sistema economico di rifiatore chiudendo la bilancia commerciale e quella dei pagamenti in attivo nel 1993. Il Governo di Amato prima e quello di Ciampi poi si trovarono a gestire l'immenso cumulo di problemi strutturali che il paese aveva ereditato; il debito pubblico aveva superato il PIL toccando quota 104%, la disoccupazione si attestava al 12%, il welfare e la spesa previdenziale erano fuori controllo. Oltretutto l'inflazione elevata insieme ai crescenti tassi di interesse, richiesti dai sottoscrittori del debito pubblico, erano ostacoli al processo di integrazione europea in cui l'Italia si era impegnata firmando il trattato di Maastricht. La prima grande riforma fu la manovra di emergenza da 30.000 miliardi con Piero Barucci al tesoro, seguita dalla sanguinosa finanziaria Amato da 93.000 miliardi grazie alla quale si riuscì a raggiungere un avanzo primario, cosa che non accadeva da più di trent'anni. Un altro nodo cruciale che il governo Ciampi riuscì a sciogliere fu l'eliminazione della "*scala mobile*" meccanismo rovinoso in base al quale i salari venivano indicizzati al tasso di inflazione effettivo, causando forti squilibri macroeconomici ed esautorando la moneta dalla sua funzione principe di riserva di valore. L'accordo raggiunto da Ciampi e dal ministro del lavoro Giugni con i sindacati e Confindustria stabiliva salari in linea con il tasso di inflazione programmato e il blocco dei contratti nel settore pubblico. Nel contesto di tali radicali riforme venne la volta delle privatizzazioni, tappa fondamentale per riallineare il sistema produttivo italiano a quello degli altri stati comunitari. Gli enormi debiti (99.000 miliardi in Eni, Enel ed Iri) accumulati per via della "*presenza debordante dello stato*"⁹ e degli "*oneri impropri*", insieme a direttive europee sempre più stringenti in materia di concorrenza rendevano improcrastinabile la manovra di "*snazionalizzazione*". In primo luogo le privatizzazioni vennero viste come un mezzo per rimpinguare le casse esauste dello stato e abbattere il debito pubblico; in secondo luogo, rappresentavano la possibilità di creare una democrazia economica più salda e integrata¹⁰, simile agli altri paesi europei. In questo senso la dialettica tra Prodi, fautore del modello *public companies*, e Savona-

⁹ P. Pecorari, op. cit., p. 295

¹⁰ V. Castronovo, Storia economica d'Italia, Piccola Biblioteca Einaudi, Torino, 2012.

Cuccia che avrebbero preferito salvaguardare l'equilibrio finanziario del paese in favore del “*nocciolo duro*” della finanza italiana, venne risolta da Carlo Azeglio Ciampi. Il presidente del Consiglio indicò come strumento privilegiato di dismissione la via dell'azionariato diffuso anche se numerosi furono i casi di trattativa diretta.¹¹ Il 29 luglio 1993 Andreatta, ministro degli Esteri, evitò *in extremis* una procedura di infrazione accordandosi con il commissario europeo della concorrenza Van Miert: il patto prevedeva la fine di ogni aiuto di stato e obbligava l'Italia a ridurre entro il 1996 l'indebitamento di IRI, ENI ed ENEL a un livello “*comparabile con quelli accettabili per un investitore operante in condizioni di economia di mercato*”.¹² Le privatizzazioni erano dunque improcrastinabili, imposte da un vincolo esterno comunitario¹³ e necessarie per la rivitalizzazione del tessuto economico.

Dopo una privatizzazione formale, con la trasformazione degli enti in S.p.A., l'IRI cedette per prima Italgel, poi il gruppo alimentare Cirio-Bertolli-De Rica a Nestlé mentre nel dicembre dello stesso anno fu la volta del Credito italiano.¹⁴ Fu lo stesso Prodi nel suo secondo mandato da presidente dell'Iri ad occuparsi della dismissione delle “*banche di interesse nazionale*”, (Credito italiano, Banca commerciale, Banco di Roma), iniziando così il riassetto istituzionale del settore bancario che era rimasto inalterato da oltre cinquant'anni, con le banche pubbliche che occupavano circa il 70-75% del settore.¹⁵ Ancora una volta la dismissione di tali istituti e la conseguente apertura della proprietà all'azionariato diffuso, trovò una dura opposizione nel “*salotto buono*” di Mediobanca che tramite il “paradigma Cuccia” e il suo “*capitalismo relazionale*”¹⁶ riuscì a tessere una fitta serie di alleanze rendendo vana la trasformazione in public companies voluta dal del governo. Dopo una pausa iniziata a marzo 1994, periodo in cui vennero dismesse Credit e Comit, l'altra tornata di cessioni si aprì nel 1997 con il Banco di Roma ed il Banco di Napoli, la Bnl ed infine il Mediocredito centrale nel 1999. Nonostante lo stato avesse scelto la governance delle banche da privatizzare, queste risultarono presto

¹¹ P. Pecorari, op. cit.

¹² P. Ciocca, L'IRI nell'economia italiana, Laterza, Bari, 2015, pp. 278 ss.

¹³ P. Craveri, L'arte del non governo, Marsilio nodi, Venezia, 2016, pag. 486.

¹⁴ P. Pecorari, op. cit.

¹⁵ P. Bianchi, La rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità alla crisi globale, Il mulino, Bologna, 2013, p. 219.

¹⁶ V. Castronovo, L'anomalia italiana, op.cit., p. 53.

preda di un inestricabile intreccio societario che faceva capo al solito recinto elitario dell'alta finanza italiana. Sino al 2000 le partecipazioni estere rimasero relegate ad un ruolo passivo, lungi dal trainare le banche italiane in una dimensione più internazionale ed europea. Obiettivo dichiarato del governo era, tra gli altri, l'allargamento del mercato dei capitali ed una borsa meno asfittica, in grado di raccogliere le istanze non solo dei grandi gruppi industriali, ma anche il risparmio dei cittadini che invece continuava a focalizzarsi sui titoli di stato. Le privatizzazioni proseguirono con il collocamento di Eni e infine dopo la costituzione dell'autorità garante dei servizi di pubblica utilità fu la volta di Telecom Italia ed Enel nel 1997 e nel '99¹⁷; va ricordato che in settori strategici come difesa, trasporti, telecomunicazioni ed energia lo stato riservò per sé diritti speciali di azionista, la cosiddetta *golden share*. Nel 2002 dieci anni dopo l'inizio del processo di smantellamento, l'Iri venne cancellato dal registro delle imprese e nel 2001 il totale degli introiti derivanti dalle privatizzazioni venne stimato in 234.800 miliardi di lire, di cui circa 25.000 miliardi erano debiti trasferiti¹⁸. Il sistema paese nel suo complesso uscì profondamente mutato dal biennio '92-'93, tanto nel tessuto economico-produttivo quanto in quello sociale. I tanti traumi come la crisi valutaria e istituzionale, il riassetto del settore pubblico, la decapitazione per delegittimazione morale di gran parte della classe dirigente, la perdita di fiducia nei cardini stessi della democrazia e la paura della criminalità mafiosa¹⁹ segnarono *“il passaggio da uno sviluppo largo e per tutti a uno sviluppo ristretto e non più genericamente esteso”*.²⁰

Nonostante l'avanzo primario del '93 la spirale del debito pubblico non si era arrestata sfiorando il tetto del 110%, l'inflazione rimaneva stabilmente sopra la media europea e i modelli di competitività, dovevano essere riformulati alla luce di un mercato europeo a forte connotazione tecnologica. Queste e altre questioni attendevano l'Italia all'indomani delle elezioni politiche del 1994 in cui nuovi partiti, tra cui la Lega di Umberto Bossi e Forza Italia di Silvio Berlusconi, vennero alla ribalta. La nazione dopo il pentapartito e la lunga stagione della Dc chiedeva una svolta alla guida del paese; la continuità politica

¹⁷ P. Pecorari, op. cit.

¹⁸ G. Foresti, Le privatizzazioni in Italia e nei principali paesi europei, Centro studi Confindustria, Roma, 2001.

¹⁹ G. De Rita, op. cit.

²⁰ G. De Rita, op. cit., pag. 510

tuttavia sarà minata da continue crisi di governo e cambi di maggioranza, per via delle alleanze ballerine che legavano di volta in volta i partiti di governo. La prima metà degli anni '90 fu un bagno di realtà per il “*bel paese*”, che vide crollare a uno a uno i capisaldi della Prima Repubblica e cominciò a rendersi conto dell'inadeguatezza del modello di sviluppo degli anni '70. Con il crollo della prima repubblica e la firma di Maastricht, gli alti funzionari insieme con la classe politica si resero conto della necessità di una inversione di tendenza immediata; occorreva porre al centro dell'agenda il risanamento delle finanze pubbliche, la revisione delle politiche previdenziali e l'abbattimento dell'enorme debito pubblico, accumulatosi a causa di deficit pluriennali elevatissimi. Queste e altre riforme, tra cui il mercato del lavoro e la semplificazione della burocrazia, furono gli ostacoli che i governi successivi al '94 si trovarono di fronte. Nonostante i grandi traumi di inizio decennio l'Italia negli anni successivi troverà la forza di cambiare rotta e grazie uno sforzo gigantesco²¹ riuscirà ad approdare in Europa nel 1998, rispettando tutti i parametri di Maastricht, eccetto uno.

²¹ circa 430.000 miliardi di correzioni di bilancio, Pecorari op. cit., p. 295.

II. Economia e politica negli anni 2000

Con l'avvento del governo Prodi nel maggio del 1996, la via verso la convergenza europea riprese con rinnovato vigore, nonostante fossero molti i dubbi sull'effettiva capacità dell'Italia di rientrare negli angusti parametri di Maastricht. L'inflazione era ancora notevolmente lontana dalla media dei paesi europei più virtuosi e il deficit si attestava attorno al 7%, quattro punti percentuali sopra il limite fissato²². La seconda fase del processo di integrazione andava ormai chiudendosi, la data prefissata era il 1998, anticipata al 1997 nel tentativo nemmeno troppo celato di precludere definitivamente l'entrata nell'Euro all'Italia, vista da Germania e Francia alla stregua di Portogallo e Grecia. L'asse franco-tedesco infatti mal digeriva la costante instabilità del nostro sistema economico, la precaria situazione dei conti pubblici e lo stock di debito notevolissimo, di cui la metà a breve termine. Era opinione diffusa che paesi come il nostro, incapaci di riforme strutturali e miglioramenti competitivi di onda lunga, avrebbero accentuato ancor di più la stagnazione e l'instabilità della neo-costituenda Unione Monetaria. Nonostante questo clima di avversione, il presidente del consiglio Prodi, insieme con il ministro del Tesoro Ciampi, intrapresero un'opera di mediazione senza precedenti, sia sul fronte interno con i sindacati, preoccupati più che mai dalla compressione dei salari, sia su quello estero per convincere ministri europei e funzionari di organismi internazionali dell'affidabilità dell'Italia.²³

Due anni dopo, tra il 24 e il 25 marzo 1998 arrivò la promozione a membro effettivo dell'Unione Europea, l'Istituto Monetario Europeo confermava nel rapporto tecnico per l'ammissione dei singoli stati la possibilità per l'Italia di allinearsi ai parametri di Maastricht, tenendo fermo l'impegno di un saldo di bilancio attivo e la progressiva riduzione del debito. Le manovre finanziarie e gli aggiustamenti adottati nel biennio '96-'97 avevano dato i loro frutti.

Il governo Prodi tramite una manovra da 62 000 miliardi di lire²⁴, innalzò la pressione fiscale e ridusse la spesa, inclusa quella previdenziale. Nonostante le

²² V. Castronovo, *Storia economica d'Italia*, op. cit.

²³ Ne "L'arte del non governo" P. Craveri, cita gli incontri di Ciampi con Camdessus, direttore esecutivo del Fondo Monetario e con Weigel, ministro delle finanze tedesco. Prodi invece aveva ribadito le stesse volontà ai primi ministri di Francia e Germania, Chirac e Kohl.

²⁴ V. Castronovo, *L'Anomalia italiana*, op. cit., p. 69.

numerose polemiche vennero poi utilizzati degli aggiustamenti contabili, previsti dal nuovo regolamento Eurostat²⁵, che insieme allo scorporo dei debiti di Ferrovie dello Stato e di altri enti pubblici²⁶, ridussero ulteriormente il disavanzo. Nel 1998 dopo l'eurotassa, prelievo una-tantum effettuato con la promessa di venir restituito, e un cambio con il marco a 990 lire, come voluto da Ciampi, l'Italia entrava definitivamente a pieno titolo nell'Unione Europea, con un cambio ufficiale di 1936,27 lire per euro.

Nonostante la classe dirigente tutta si fosse ormai convinta che l'entrata nell'euro fosse l'unica strada percorribile e la nazione avesse risposto positivamente agli sforzi richiesti per raggiungere tale traguardo, non mancarono i detrattori. Molti avevano intuito l'inadeguatezza del sistema Italia all'interno dello spazio europeo: Graziani tra i tanti, in un suo famoso saggio, denunciava l'incapacità italiana di poter stabilmente confrontarsi con i competitors europei, data la "struttura industriale tecnologicamente debole" che imponeva come unico mezzo di sopravvivenza la "compressione del costo del lavoro"²⁷.

La fine degli anni '90 si caratterizzò oltre che per la svolta europea anche per i profondi cambiamenti sociali che tale avvenimento causerà. L'Italia si era presentata all'appuntamento con il nuovo millennio stanca e fortemente appesantita dalle tante finanziarie di manica stretta, necessarie al riordino dei conti. Dal '92 al '98 il PIL crebbe di 0,7 punti in meno della media europea e così gli investimenti continuarono ad essere fanalino di coda delle classifiche continentali. Giuseppe De Rita scrive riguardo il 1999 di come si fosse persa la voglia di "*mangiare il futuro*"; quello che era stato uno dei popoli più affamati di progresso ora si trovava inerte, passivo di fronte agli eventi che condizionavano le proprie sorti.

Altra deriva che non possiamo mancare di menzionare è sicuramente la mancanza di una classe politica capace di coniugare il rispetto dei limiti con incentivi a sostegno dell'attività economica. Emblematico in questo senso è stato l'aver affidato molteplici volte durante gli anni '90 i ministeri dell'Industria, del Tesoro e della Programmazione a tecnici come Savona, Reviglio e Dini, quest'ultimo divenuto anche presidente del consiglio. Simbolo

²⁵ P. Craveri, op. cit.

²⁶ V. Castronovo, op. cit., p. 70

²⁷ A. Graziani, I conti senza l'oste, "Liberazione" 28 giugno 1996.

di uno smarrimento progressivo della politica, avulsa dalla base elettorale ed incapace di “*produrre futuro*”. La classe politica deputata a gestire la *res publica* era sempre più distante ed autoreferenziale e “*più che guidare l’economia politica dava veste a decisioni economiche dettate dall’esterno*”²⁸, in una sorta di *political dressing* dei fenomeni esogeni.

Lo smarrimento era esteso tanto nella classe dirigente incapace di fornire indirizzi concreti di progresso e avanzamento tecnologico, quanto nella popolazione che lentamente vedeva cadere i cardini economici che sino ad allora avevano accompagnato lo sviluppo italiano. L’accesso in Europa aveva posto fine ad innumerevoli vizi che alteravano il funzionamento dell’economia come le tutele di cui i piccoli commercianti godevano e la crescente trasparenza del prelievo fiscale in ottica anti-evasione. Il mercato comune prima e l’unione monetaria poi avevano reso inderogabili il passaggio ad un modello in cui erano essenziali le infrastrutture, la specializzazione professionale, le leve del marketing e l’utilizzo della tecnologia. L’adesione alla costituenda Europa insieme alle crescenti proteste dei partiti secessionisti-iperregionalisti, primo fra tutti la Lega Nord, avevano posto fine ai trasferimenti orizzontali verso il Sud Italia, che da un decennio e più erano diventati mance elettorali piuttosto che fondi destinati allo sviluppo economico. La politica per il meridione di “*beneduciana*” memoria aveva gradualmente ceduto il passo al cancro del clientelismo e dei trasferimenti senza destinazione, utilizzati per racimolare voti piuttosto che per incentivare lo sviluppo infrastrutturale e il sostegno ai settori deboli. La fine della cassa per il mezzogiorno aveva significato l’ampliarsi del divario storico nord-sud, proprio mentre era in atto l’ineluttabile tendenza delle imprese a concentrarsi là dove il tessuto produttivo era più solido e integrato, con infrastrutture adeguate e politiche a sostegno della produzione²⁹. Con l’internazionalizzazione delle PMI inoltre cominciò il dilagante fenomeno della delocalizzazione nei paesi dove le normative sul lavoro risultavano più permissive e i salari più bassi, aumentando le pressioni sul mercato del lavoro interno.

Il governo Prodi cadde nell’ottobre 1998 dopo l’ennesima alzata di testa di Rifondazione comunista, allora guidata da Bertinotti; il successore alla guida

²⁸ G. De Rita, op. cit., pp. 594

²⁹ P. Craveri, op. cit.

dell'esecutivo fu Massimo D'Alema, primo membro del Pci ad assumere la carica di Presidente del consiglio. Bersani, ministro dell'industria per tale governo, realizzò ulteriori privatizzazioni, introdusse inoltre un credito di imposta per le imprese che decidevano di assumere a tempo indeterminato e proseguì nella strada delle liberalizzazioni del settore energetico³⁰. L'incentivo fiscale diede risultati positivi soprattutto nel sud Italia, sempre più in affanno e incapace di cogliere i fondi europei per lo sviluppo regionale. Il governo tuttavia non riuscì a risolvere questioni come la previdenza e gli ammortizzatori sociali, nell'ottica di una più ampia e sistematica riforma del mercato del lavoro. Le migliaia di piccole imprese che assicuravano lavoro a molti ex-impiegati della grande industria ricorrevano sempre più frequentemente a contratti atipici, interinali e part-time. Gli occupati risultavano divisi in due grandi categorie: quelli garantiti da contratti collettivi o a tempo indeterminato e uno stuolo di lavoratori occasionali, vittime di un turnover costante, senza garanzie previdenziali e/o assistenziali. *“Il mondo del lavoro s'era trasformato in un universo molecolare e poliedrico, popolato da una moltitudine di figure dalle prestazioni fluttuanti.”*³¹ Spesso fu la magistratura a doversi pronunciare sulle controversie lavorative, senza però riuscire ad esprimere un indirizzo unitario nelle innumerevoli cause di licenziamento che affollavano i tribunali. La situazione era divenuta particolarmente accesa soprattutto riguardo eventuali modifiche dello “Statuto dei lavoratori” che da tempo venivano richieste dalla Confindustria e dal ceto imprenditoriale. Due funzionari impegnati nel vaglio di possibili riforme vennero assassinati, il primo fu D'Antona nel 1999 e il secondo Biagi nel 2002, entrambi uccisi da un gruppo di facinorosi chiamato Nuove Brigate Rosse. Solo dopo il fallimento del referendum indetto da RC, con l'appoggio della CGIL, per estendere l'art. 18 alle piccole imprese, la situazione si raffreddò e fu possibile tornare al normale scontro dialettico tra le parti. Un altro macigno che continuava a gravare per il 14% sul PIL con una quota assai superiore alla media europea e in aumento per via dell'invecchiamento della popolazione era il sistema previdenziale. Già Dini aveva provato metter mano ad una situazione oltremodo complessa principalmente per

³⁰ V. Castronovo, Storia economica d'Italia, op. cit.

³¹ V. Castronovo, Storia economica d'Italia, op. cit., p. 440.

l'impossibilità di cambiare il monte pensioni di coloro che avevano già maturato l'assegno previdenziale. Il governo si limiterà ad un graduale spostamento verso il sistema contributivo disincentivando l'uscita precoce dal mondo del lavoro e innalzando l'età pensionabile.

Il governo D'Alema, come quello di Prodi, terminò prima della fine della legislatura, a riprova dell'incapacità italiana di avere un indirizzo duraturo e obiettivi di lungo termine. Le elezioni del 2001 furono vinte da Berlusconi, il quale aveva cavalcato ancora una volta la mai sopita voglia di "rivoluzione liberale" che la nazione covava da tempo. Il programma ultra liberale, con sgravi alle imprese, taglio dell'IRPEF e riduzione della pressione fiscale aveva incantato gli elettori che avevano deciso con il loro voto di siglare il celeberrimo "Patto con gli italiani", il documento programmatico del nascente governo. Ben presto ci si rese conto che gran parte delle misure millantate in campagna elettorale risultavano impossibili o quasi da attuare sotto i vincoli europei. Lo stesso Tremonti, ministro del Tesoro stretto fra l'incudine dei trattati europei e il martello della politica continuava ad ondeggiare tra sanatorie fiscali e condoni edilizi per poter sostenere gli sgravi fiscali concessi alle imprese riguardo utili ed IRES.³² I dati della Banca D'Italia che sovente accompagnano le nostre digressioni mostrano in quegli anni la fine della congiuntura favorevole della "net economy" che aveva aiutato l'economia mondiale agli inizi del 2000. Quelli che credevano che con il nuovo millennio potesse aprirsi una nuova stagione di crescita e sviluppo costanti, rimasero in parte delusi. L'Italia infatti dopo il 3,5% di crescita del PIL registrato nel 2000, registrò valori decrescenti, ben al di sotto delle sorelle europee; il 2001 si era chiuso con un + 1,8% mentre il 2002 con + 0,4%.³³ Ancora una volta il sistema Italia si dimostrava capace solo di sfruttare congiunture economiche positive senza preoccuparsi dei cicli lunghi. Proprio in questi anni infatti, mentre il "bel paese" si accontentava di modesti risultati di crescita, dovuti a rinnovata stabilità dei tassi d'interesse grazie all'Europa e cicli brevi di espansione dell'economia mondiale, le altre nazioni europee crescevano il doppio dell'Italia. Ancora una volta il paese appesantito da mille zavorre, che con il tempo si erano incancrenite, si dimostrava incapace di agganciare le direttrici

³² P. Craveri, op. cit.

³³ Considerazioni del Governatore della Banca D'Italia, anno 2002.

dello sviluppo. Il costo del lavoro andava allineandosi alla media europea, crescendo il doppio di quello tedesco mentre la produttività cresceva con un tasso pari alla metà di quella tedesca.³⁴ In un quadro in cui le quote mondiali dell'export italiano andavano diminuendo inesorabilmente, la presenza italiana nei settori strategici capaci di offrire innovazioni a grappolo era minima e andava assottigliandosi. Il governo Berlusconi, così come i successivi non si dimostrarono in grado di attuare una efficace politica industriale, troppo concentrati a concedere incentivi e sgravi di breve periodo o a rispettare in maniera asfissiante parametri che altri prima di noi avrebbero di lì a poco disatteso. Si noti bene che non si vuole scadere nella polemica dell'incapacità totale dell'establishment di risollevare le sorti di questo paese, molte delle personalità che si trovarono a capo dei vari organi deputati al miglioramento del settore economico erano e sono tutt'ora figure di tutto rispetto che hanno contribuito allo sviluppo italiano. Il problema fu l'incapacità dell'Italia di crescere quanto le sue gemelle, forse per una politica sempre troppo inclinata al populismo e non abbastanza oggettiva da saper discernere quali scelte fossero davvero adeguate per riprendere a correre. Jacobelli già nel 1994 denunciava il bisogno di coerenza politica: *“gli uomini politici – di destra, di sinistra, del centro, a questo fine non fa differenza – [...] smettano di prometterci la luna e ci dicano una buona volta che la strada del meglio deve passare per quella del peggio”*.³⁵ Se alla prima repubblica si può ascrivere la colpa dell'immensa crescita del debito pubblico, di uno sviluppo drogato da un deficit costante allora la seconda repubblica è senz'altro responsabile di aver trascurato le riforme strutturalmente necessarie per conformare il paese ai nuovi standard competitivi europei, accontentandosi di una crescita bassa e per lo più contingente.

La fine degli anni '90 e l'inizio del nuovo millennio in Italia fu un periodo denso di cambiamenti storici: il sistema delle Partecipazioni statali era stato smantellato quasi del tutto, la situazione della finanza pubblica era migliorata notevolmente e i governi di centro-sinistra dal '94 al 2002 erano riusciti a stabilizzare il debito intorno al 106% del PIL.

³⁴ Considerazioni del Governatore della Banca D'Italia, anno 2002.

³⁵ Prefazione, Dove va l'economia italiana, (a cura di) J. Jacobelli, Laterza 1995.

Il risultato in sé positivo, non deve far cadere nell'errore di una interpretazione evenemenziale di tale processo, infatti se da un lato lo stock di debito era calato innegabilmente dall'altro il processo che aveva consentito tale diminuzione era ancora una volta transeunte e del tutto inusitato. Gli avanzi primari che avevano consentito tale riduzione erano il frutto di privatizzazioni, taglio degli investimenti e della spesa sanitaria e aumento della pressione fiscale, tutti correttivi di breve periodo incapaci di produrre un riequilibrio dei conti duraturo e resiliente nel tempo.

Quello che l'Italia non riuscì a mettere in piedi, sia per vincoli europei eccessivamente rigidi sia per espressa incapacità politica, era un riassetto dei conti pubblici e un programma di rientro del debito fondato su surplus produttivi e non su operazioni a carattere straordinario. L'eccessivo sforzo di austerità di alcuni governi, quanto mai utile per essere ammessi nell'Unione, aveva perso di vista la relazione fondamentale della frazione debito/PIL; il quoziente di tale divisione diminuisce non solo riducendo il numeratore (debito) ma anche aumentando il denominatore (PIL), attraverso idonee politiche industriali e adeguati incentivi economici. Tendenzialmente solo la seconda, tra le opzioni sopra elencate per ridurre tale rapporto, consente un riassetto di lungo periodo, più stabile contro shock esterni e congiunture sfavorevoli. Per rimanere nel circolo dei virtuosi era doveroso rivitalizzare il sistema economico attraverso creatività e produttività; la cieca rincorsa verso la riduzione del costo del lavoro e dei costi generali per unità di prodotto avrebbe dovuto lasciar spazio ad investimenti nel campo universitario e nella specializzazione del lavoro, in modo da recuperare il gap, ormai cronico, in innovazione e competitività.³⁶

³⁶ V. Castronovo, Storia economica d'Italia, op. cit.

III. Il processo di integrazione europea

Maastricht, 7 febbraio 1992: il dimissionario governo Andreotti sottoscrive insieme agli stati membri, il trattato che sancisce la nascita dell'Unione Europea, vincolando i firmatari al rispetto dei famigerati parametri riguardo: inflazione, deficit, debito pubblico e tassi d'interesse³⁷. L'integrazione europea marciava ormai verso l'unione monetaria, passo ulteriore dopo l'atto unico europeo del 1986 che aveva stabilito modalità e confini del mercato comune. L'introduzione di una nuova moneta a partire dal 1999, prima nei circuiti finanziari internazionali, poi a partire dal 1° gennaio 2002 come valuta con corso legale avrebbe sancito la fine dei cambi flessibili e dello SME, fissando la parità di ogni valuta continentale con l'euro. La lira italiana, dopo le pesanti svalutazioni intervenute dal '92 in poi, era stata riammessa nel serpentone dei cambi europei con un valore di 990 lire per marco nel 1997 su richiesta dello stesso Ciampi. Un anno dopo il cambio con l'euro veniva fissato a 1936,27 lire, con l'impegno di continuare la politica di riduzione del debito pubblico e di riassetto dei conti pubblici. L'adesione alla moneta unica eliminò la volatilità dei cambi, ormai ancorati all'euro, trasferendo le precedenti frizioni valutarie sullo spread degli interessi dei debiti sovrani, con cui l'Italia presto dovrà fare i conti.

Con la nuova moneta comune tutti i paesi membri avevano consapevolmente e non, accettato i dettami dell'economia tedesca basata su un modello competitivo diverso da quello dei paesi mediterranei. L'Italia non poteva sottrarsi all'entrata nell'euro, da sola infatti non sarebbe riuscita a far fronte agli attacchi speculativi che inevitabilmente si sarebbero concentrati in massa sull'unica valuta rimasta fuori dal recinto dell'Unione. La Germania e altri paesi come l'Olanda e la Danimarca tuttavia non vedevano di buon grado l'entrata dell'Italia nell'Euro, convinti che l'adesione di stati dissestati e instabili come il nostro non avrebbe fatto altro che aggiungere disoccupazione, tensioni e stagnazione all'economia della nascita Europa. Ciò nonostante il cancelliere tedesco Kohl preso atto della "*volontà europea*" italiana, consapevole che la non ammissione dell'Italia nell'euro avrebbe dato luogo ad un concorrente senza vincoli, in grado di contrastare l'egemonia dell'export

tedesco, finì con il sostenere l'ammissione della penisola nel "*condominio europeo*". Nel 1997, dopo un lungo lavoro di mediazione e una serie di finanziarie "*lacrime e sangue*", l'Italia riuscirà a rispettare 4 dei 5 limiti imposti da Maastricht e verrà ammessa nell'Unione Monetaria.

Oggi con ragionevole distacco possiamo osservare quali siano stati gli effetti positivi e negativi della scelta europeista e quali conseguenze abbia avuto sul modello economico italiano. Un beneficio indiscusso che la nuova moneta ha portato è stato senza dubbio la possibilità di indebitarsi a tassi più bassi: l'Italia così come la Spagna e la Francia, paesi dove gli interessi sul debito erano tendenzialmente più alti, riuscirono a collocare titoli di stato con rendimenti vicini al 4%.³⁸ Questa opportunità tuttavia non venne compresa a pieno dai singoli stati membri, specialmente dai paesi mediterranei, i quali si illusero di aver risolto una volta per tutte gli squilibri e le debolezze delle loro economie nel cambio con l'Euro. Quello che in Italia veniva percepito come un punto di arrivo, il famigerato traguardo europeo raggiunto tra mille vicissitudini, sarebbe dovuto essere il punto di partenza per iniziare una stagione di riforme strutturali per migliorare la competitività nei mercati internazionali e modificare la curva tecnologica modesta del tessuto industriale italiano. I primi anni di Europa unita, al netto di scetticismi e polemiche, furono per il nostro paese un'opportunità sprecata per correggere le molteplici debolezze del precario impianto economico.

Le conseguenze inevitabili di tale negligenza furono una crescita lenta e minore degli altri paesi europei: dalla metà degli anni novanta l'Italia cominciò a perdere progressivamente i punti di PIL conquistati nel trentennio precedente dopo il "*miracolo economico*". A differenza dei decenni precedenti, i perenni ed irrisolti vizi dell'economia italiana non potevano più trovare una valvola di sfogo nella svalutazione del cambio. Le imprese italiane si trovarono impreparate ai nuovi standard competitivi e la politica, dopo l'estremo sforzo compiuto per rientrare nei parametri europei, aveva finito con l'appiattire qualsiasi slancio di innovazione.

Al di là delle occasioni perdute, ciò che l'Italia non è riuscita a fare è stato ritagliarsi in Europa e nell'economia globale un proprio ruolo come altri paesi

³⁸ F. Daveri, L'ingresso nell'Euro, in F. Amatori (a cura di), L'approdo mancato, Feltrinelli, Milano, 2007, pp. 297-314.

stavano facendo. La Germania stava confermando di essere leader nella manifattura, nell'automotive e in altri settori strategici a forte contenuto tecnologico, la Francia manteneva standard gestionali elevatissimi nelle grandi public company come Airbus, LVMH e nei servizi di intermediazione bancaria come BNP Paribas; l'Inghilterra aveva scelto la via della finanziarizzazione; l'Olanda e l'Irlanda del Nord sfruttando il loro bilinguismo sarebbero presto diventate basi per la localizzazione delle multinazionali, mentre noi eravamo rimasti ancorati a vecchi modelli di sviluppo, destinati a soccombere.

Un altro fattore che contribuì alla perdita di peso specifico in Europa fu sicuramente il pessimismo che dalla fine degli anni '90 aveva cominciato a circolare nella società italiana, De Rita nel 1997 denunciava la perdita di coscienza del popolo italiano, che viveva con “*costante senso di frustrazione*”³⁹ l'inferiorità del modello italiano associato sempre e solo a inflazione elevata, spesa pubblica fuori controllo, criminalità organizzata ed evasione fiscale. La mancanza di patriottismo, unita alla debolezza con cui l'economia era giunta al traguardo europeo avevano fatto dimenticare le tante eccellenze del “Made in Italy”, le peculiarità e i traguardi che ci avevano permesso di approdare nell’ “*Olimpo*” dei paesi più industrializzati. Il modello italiano fondato sulle PMI, sul risparmio delle famiglie, sulla vocazione imprenditoriale e sulla capacità di adattamento alle mutevoli condizioni era, al contrario, più che adeguato per giocare un ruolo leader nel panorama europeo e mondiale. La passività con cui l'Italia subiva le conseguenze dell'unificazione europea oltre che determinare crescenti squilibri territoriali, provocava all'interno della nazione stessa una polarizzazione pericolosa. La società vedeva all'allargarsi la forbice delle disparità, la percentuale modesta di ricchi continuava a prosperare mentre la base sociale veniva depauperata da una redistribuzione del reddito iniqua. La popolazione infatti cominciò ben presto a sperimentare le conseguenze di aver aderito ad un “*vincolo esterno*” senza adeguate riforme di aggiustamento ai nuovi parametri economici. La firma del trattato di Maastricht prima, quello di “stabilità e crescita” poi impedivano qualsiasi deroga ai ferrei principi dell'austerità; D'Alema stesso aveva espresso forti perplessità riguardo l'impossibilità di poter coniugare crescita occupazionale e maggiori investimenti senza infrangere i patti siglati

³⁹ G. De Rita, op. cit., p. 590

ad Amsterdam. Un anno prima Amato, consapevole della deriva tecnicista del processo di integrazione aveva affermato che “*l’unione monetaria [anda]va fatta perché senza di essa l’Europa si [sarebbe] sfasciata ancor di più; ma se sarà solo essa ciò che faremo, l’Europa si andrà comunque a sfasciare sugli scogli dell’insicurezza degli occupati e della disperazione dei senza lavoro*”⁴⁰.

Non possono essere taciute nel quadro di questa dialettica le opinioni di Alberto Quadrio Curzio, allora professore di economia politica alla Cattolica di Milano, il quale nell’ottobre del ’92 nell’annuale di Jacobelli esprimeva profonde preoccupazioni circa l’evoluzione del dibattito europeo troppo concentrato su banche e moneta piuttosto che su unione politica ed integrazione tra popoli. Meno moderate le dichiarazioni di Casarosa nel 1995, convinto sostenitore di come l’ancoraggio della lira al marco e dunque all’euro fosse stata una scelta errata, il docente di Pisa si augurava che il governo italiano non ubbidisse ai vincoli stringenti di Maastricht e anzi mettesse in campo finanziarie diverse da quelle che i dettami europei suggerivano.

La svolta riformista sembrò vicina quando il 3 ottobre ’97 Jospin, leader socialista, salito al governo in Francia concertò con Prodi una politica incentrata sulla riduzione della disoccupazione e aumento della sicurezza sociale. I due si trovavano d’accordo sulla necessità di dover recuperare la “dimensione sociale” dell’Europa e porre un freno allo strapotere tedesco nel condurre le politiche economiche. L’ipotesi di una “*Maastricht del lavoro*”⁴¹ sfumò a causa dell’ostruzionismo renano, intimorito dall’eventualità che tali riforme potessero aprire una nuova stagione di interventismo e dirigismo economico a là Colbèrt; in Italia fu Confindustria a sbarrare la strada all’ipotesi del governo di ridurre l’orario di lavoro, minacciando il blocco dei rinnovi contrattuali e la chiusura dei negoziati sulla “*politica dei redditi*”⁴².

L’Unione Monetaria ben presto si rivelò incapace di perseguire una politica comunitaria efficace a sostegno di reddito, occupazione e coesione sociale. Uno fra tutti Delors presidente della commissione dal 1985 al 1995, aveva chiaro che il processo di convergenza di cui l’Europa si era fatta carico, non poteva essere ottenuto esclusivamente tramite l’imposizione di vincoli e il rispetto delle norme. Il presidente francese era convinto si dovesse procedere

⁴⁰ V. Castronovo, *L’anomalia italiana*, op. cit., p. 71

⁴¹ V. Castronovo, *L’anomalia italiana*, op. cit., p. 81

⁴² V. Castronovo, *L’anomalia italiana*, op. cit., p. 84

in parallelo fra “coordinamento economico” e “coordinamento monetario”. Dopo Amsterdam tuttavia fu chiaro che l’integrazione politica aveva ceduto il passo alla sfera prettamente economica, ci si preoccupava quasi esclusivamente di far tornare i conti in termini di bilancio, inflazione e tassi d’interesse. Il peso politico del dibattito era andato via via scemando rispetto ai temi dell’allargamento dell’Unione ad est e le normative per armonizzare sistemi tributari e legislazione economica.

Nel 2000 la “Strategia di Lisbona” che si proponeva di rendere l’Unione Europea “*l’economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo*”, con particolare attenzione ad investimenti ed occupazione, fu l’ennesimo fallimento di strategia per la convergenza. La grande industria italiana nel frattempo aveva subito altri duri colpi, il primo fu il peggioramento delle condizioni della Fiat, il cui management aveva previsto utili e performance di gran lunga migliori rispetto ai miseri risultati del ’98 e ora pesantemente indebitata stava per essere inglobata nella corazzata americana General Motors che da tempo anelava ad espandere la propria quota di mercato in Europa e in Oriente. Nel 2000 la multinazionale di Detroit firmò con Fiat una joint venture in cui la fabbrica del Lingotto era fortemente subordinata alle decisioni del partner americano. L’altro scossone derivava dall’incapacità di Olivetti di sopportare l’ingente mole di debiti e le continue perdite; il colosso in ottica ristrutturazione fu costretto a cedere progressivamente i rami d’azienda più redditizi dai personal computer e sviluppo software ai mobili per ufficio, concentrandosi sulle telecomunicazioni.⁴³ Nel giro di pochi anni la schiera delle grandi imprese aveva registrato la perdita di Olivetti e Montedison, quest’ultima forzata a vendere le quote strategiche nel campo del propilene alla Shell mentre la Fiat vedeva fortemente ridimensionato il proprio campo d’azione dopo la partnership con General Motors. L’Italia continuava a crescere meno degli altri paesi europei, sia per le colpe di un’Europa poco attenta ad investimenti e crescita sia per una politica interna insipida unita alla zavorra di problemi strutturali ormai cronici. Le spese della pubblica amministrazione insieme alle politiche di Welfare, cariche di deformazioni, avevano divorato i famosi dividendi Euro (la possibilità di pagare interessi minori sul debito) e il Mezzogiorno insieme a molte aree arretrate del Centro-

⁴³ Sito ufficiale Olivetti, www.storiaolivetti.it

Nord si dimostravano del tutto incapaci di utilizzare i fondi strutturali Europei, a causa di progettazioni maldestre e superficiali e di tempi burocratici lunghissimi.

Il 1° gennaio 2002 l'euro venne introdotto nell'economia reale e questo generò un processo inflazionistico nascosto nella gestione del cambio tra la lira e la nuova valuta. Il governo Berlusconi con Giulio Tremonti a Palazzo delle Finanze non azionò procedure di controllo dei prezzi adeguate. Il doppio prezzo disposto dal precedente governo di sinistra non venne reso cogente così come le commissioni provinciali di vigilanza "ad hoc" non entrarono in funzione.⁴⁴ Nel breve periodo il cambio 1:1 tra lira ed euro, applicato per altro dallo stesso Governo che aveva trasformato il biglietto della lotteria da mille lire in 1 euro, agevolò il commercio al dettaglio e tutta la schiera di piccoli imprenditori ed esercenti che costituivano la base elettorale del neonato governo. Mentre la piccola borghesia si avvantaggiava del cambio con la lira, appropriandosi dei redditi dei pensionati e dei lavoratori dipendenti, l'industria in senso stretto continuava a zoppicare. Le esportazioni erano ferme sui livelli del 2000 mentre la produzione industriale generalizzata aveva segnato un incremento del 3% in cinque anni dal 1997⁴⁵. Tale trend positivo era troppo timido rispetto a una media europea del 14% per lo stesso indice, a conferma delle performance sottotono della nostra industria. L'arretramento competitivo era ormai palese, la produttività totale dei fattori, cresciuta costantemente fino alla metà dei novanta, era in diminuzione e il leggero aumento dell'occupazione era dovuto esclusivamente al settore dei servizi privati. Secondo il censimento del 2001 la dimensione media delle imprese era di 6,3 addetti⁴⁶, una frammentazione eccessiva che impediva politiche di investimento privato e significativi miglioramenti della produttività e riduzione dei costi unitari. Se da un lato tale ossatura di PMI, a basso contenuto tecnologico, aveva permesso estrema flessibilità e capacità di adattamento nel tempo, ora nel nuovo scenario competitivo globale non era in grado di confrontarsi con i giganti emergenti che dalla loro avevano legislazioni più permissive e costi molto più bassi. Il livello degli investimenti rimaneva cronicamente basso nonostante le migliorate condizioni dei tassi di interesse

⁴⁴ E. Felice, *Ascesa e declino*, Il Mulino, Bologna, 2015.

⁴⁵ Considerazioni del Governatore della Banca D'Italia, anno 2002

⁴⁶ Considerazioni del Governatore della Banca D'Italia, anno 2002

dopo la stabilizzazione monetaria; l'Italia continuava a destinare a ricerca ed innovazione un quarto di quanto facessero Stati Uniti e Giappone. Germania e Inghilterra investivano attorno al 2% del PIL in R&S, l'Italia, in calo rispetto agli anni precedenti, solo lo 0,5%. La convergenza di cui ci eravamo resi protagonisti nei decenni precedenti e che ci aveva portato a confrontarci con il reddito dei paesi più industrializzati aveva ceduto il passo ad un arretramento in termini di ricchezza e sviluppo tecnologico.

Fazio allora governatore della Banca D'Italia nelle consuete considerazioni di maggio, suggeriva l'avvio di una fase di progresso basata su *“un riassetto dell'apparato produttivo e un aumento della dimensione delle imprese”*.⁴⁷ L'inizio del nuovo millennio aveva reso improcrastinabile il salto di qualità tecnologico e dimensionale delle imprese italiane, sempre che si volesse continuare a contare qualcosa nel mondo. I processi di fusione e ristrutturazione per migliorare l'efficienza e ridurre i costi, anche grazie alle nuove tecnologie informatiche e digitali sarebbero stati la nuova missione delle imprese che intendevano mantenere leadership e quote di mercato nel futuro della globalizzazione.

⁴⁷ Considerazioni del Governatore della Banca D'Italia 2002, p. 21.

IV. L'industria italiana dagli anni novanta al duemila ⁴⁸

Il censimento del '91, precedentemente citato in apertura di capitolo, registrò la presenza di 3.301.551 imprese, di cui oltre il 50% si concentravano nella parte settentrionale. Rispetto ai dati del 1981 il numero delle imprese era aumentato di circa il 10% mentre il numero di addetti alle unità locali, registrava un incremento più moderato intorno al 5,8%. L'occupazione era cresciuta maggiormente al sud (+11%) in recupero rispetto al nord (+3%), il centro da sempre stanza di compensazione dei due estremi si attestava intorno al 6,5%. L'incremento dei posti di lavoro era riconducibile in larga misura al processo di espansione che coinvolse il settore terziario dove il numero degli addetti salì del 13%, riequilibrando l'emorragia che dal nel decennio '81-'91 colpì il comparto industriale, in particolare quello manifatturiero, in cui il numero dell'impresse diminuì dell'11%.

In linea con il tessuto produttivo del nostro paese, costellato da imprese medio-piccole, la maggior parte degli addetti circa il 30% era concentrato nel settore manifatturiero, specialmente nel tessile-abbigliamento e nella produzione/lavorazione di prodotti in metallo. Nel terziario trovava spazio il 32% degli occupati, l'economia dei servizi⁴⁹ aveva intrapreso la fase di espansione: settori come quello informatico bancario, di intermediazione immobiliare e dei servizi connessi alla sanità registrarono rispetto al decennio precedente un aumento occupazionale medio del 60%.

L'Italia, come gli altri paesi dell'Europa, aveva iniziato il processo di terziarizzazione comune agli stati di prima e seconda industrializzazione, tuttavia il comparto industriale giganteggiava ancora per numero di occupati; la tendenza in atto sarà riconfermata dieci anni più tardi dal censimento di inizio millennio, in cui ancor più marcata sarà la traslazione a favore dei servizi.

Gli indicatori della produzione industriale nei primi anni '90 riflettevano pienamente il grave periodo di crisi che la penisola stava attraversando, il

⁴⁸ I dati citati nel paragrafo sono stati estratti dagli annuari ISTAT, con riferimento agli anni 1991 e seguenti. Qualora venga presa in considerazione altra fonte, sarà debitamente citata nelle note, come in precedenza.

⁴⁹ Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre attività professionali ed imprenditoriali

comparto tessile, insieme al siderurgico e alla lavorazione di minerali non metalliferi, traino della crescita negli anni '80, segnavano ora valori negativi nel triennio '91-'93 rispetto al valore di riferimento del 1990, altri settori rimanevano stagnanti come l'industria chimica e la raffinazione del petrolio. Poche erano le eccezioni tra cui il settore della stampa e dell'editoria che nel 1993 segnava rispetto alla produzione del 1990 un +14% e così l'industria del legno con +6% circa. In buona sostanza l'indicatore della produzione industriale generalizzato, fatto 100 il valore del '90 arriverà nel 1993 ad un valore di 96,5% (-3,5%) per chiudere poi nel 1994 a 101,5%. Il sistema produttivo italiano era in grave crisi, flagellato dall'instabilità politica, dall'incertezza sul futuro e dal cambio instabile; in quattro anni, dal '90 al '94, la produzione industriale era salita di soli 1,5% punti.

Solo con la pesante svalutazione della lira l'economia italiana riuscì a tirare il fiato, la performance relativa alle esportazioni dopo essere state pesantemente negativa sino al 1992 segnò nel 1993 un deciso +13,3% e +2,1% nel 1994.⁵⁰ Ancora una volta l'Italia usciva dall'ennesima crisi attraverso la droga delle svalutazioni competitive che se da una parte aiutavano l'industria legata all'export, dall'altra penalizzavano fortemente i settori bisognosi di ricerca ed investimenti. I settori costretti ad importare, come gli utilizzatori di combustibili fossili o di componentistica elettronica subirono pesanti ripercussioni da tale politica. Questo contribuì ad una specializzazione competitiva focalizzata sul *Made in Italy*, legato alla meccanica strumentale e a beni di consumo, settori da sempre a vocazione esportatrice. I settori in grado di diffondere innovazione tecnologica vedevano il ruolo dell'Italia assottigliarsi progressivamente, le aziende che avrebbero potuto agganciare la dimensione multinazionale come Olivetti, Montedison e Ferruzzi fallirono, non riuscendo a sostenere la competitività imposta dai nuovi parametri europei. L'incapacità dei grandi colossi italiani di emergere nel nuovo *frame work* globale fu causato, tra i tanti fattori di cui discuteremo più avanti, anche e soprattutto dalla cecità della classe imprenditoriale che preferì ancorarsi ai settori favoriti dal cambio vantaggioso. Il sistema italiano rimase così invischiato su una curva tecnologica bassa che ben presto si rivelerà inefficace

⁵⁰ P. Bianchi, op. cit.

contro la concorrenza spietata dei paesi emergenti. Graziani nel suo saggio “*Le conseguenze disuguali della svalutazione*” profetizzò il cambio della struttura produttiva italiana, descrivendo puntualmente ciò che la classe imprenditoriale e manageriale si rifiutavano di vedere: “*l’esperienza del 1994 mostra che i dati incoraggianti a noi pervenuti, non possono essere considerati un segno di ripresa consolidata*”⁵¹; l’economista si riferiva ai dati di Mondo Economico e di Confindustria che tratteggiavano un aumento degli ordini e un aumento degli occupati agli inizi del 1994. La ripresa infatti fu quanto mai contingente, infatti già alla fine dello stesso anno gli occupati tornarono a scendere, chiaro segno di come l’aumento fosse piuttosto un’espansione produttiva contingente, così come la redditività delle esportazioni tornò a stagnare già nel 1995, una volta che la svalutazione aveva cessato di produrre effetti positivi.

Le conseguenze di tale politica non tardarono a riflettersi sul mercato del lavoro, dove la frammentazione progressiva del tessuto produttivo in migliaia di PMI accentuò la precarizzazione dei contratti di lavoro, vista la possibilità delle imprese minori di sottrarsi ai contratti collettivi e all’abitudine di ricorrere sovente al lavoro nero. Nel Mezzogiorno inoltre, mancava la stessa vitalità che animava il centro-nord, sia per la carenza di adeguate infrastrutture, sia per la mancanza di un piano industriale nazionale che potesse attivare, attraverso strumenti opportuni, il processo di convergenza che dieci e più anni di *mala gestio* imputabili alla classe politica, locale e nazionale, avevano interrotto.

Dalla metà degli anni ’90 la crescita esponenziale della piccola e media impresa, organizzata soprattutto nei distretti si contrappose alla caduta dei giganti, rinforzando la struttura molecolare del tessuto produttivo, in mano a poche decine di famiglie, strette ancora una volta da indissolubili alleanze tramite i rispettivi gruppi finanziari e le holding. Le privatizzazioni nonostante l’apertura delle grandi compagnie all’azionariato diffuso, non riuscirono a democratizzare in maniera decisa come in altri paesi europei il mondo della finanza; piuttosto la governance dei grandi enti dismessi passò nelle mani di un nuovo nocciolo duro della finanza, diverso da quello storico, che presto si affermerà come nuovo ceto imprenditoriale.

Si badi bene che il “paradigma Cuccia” di per sé, non fu certo causa del declino dell’industria italiana, anzi. Mediobanca sotto l’effigie del suo “dominus”

⁵¹ A. Graziani, “I conti senza l’oste”, Bollati Boringhieri, Torino, 1997, pag. 142

storico era riuscita a infondere vitalità e forza finanziaria alle migliori energie del paese negli anni della grande crescita, si era distinta come sapiente banca d'affari in grado di orchestrare magistralmente lo sviluppo di nuovi settori insieme al sostegno dei comparti storici. Ora, più che nell'operato di Mediobanca, le radici di un declino "evitabile" sono da ricercare nell'inadeguatezza anacronistica di tale approccio: il mercato unico europeo aveva creato la possibilità/rischio che i capitali fluissero nello spazio comunitario senza barriera alcuna, in più le tecnologie informatiche avevano permesso negli altri paesi lo sviluppo di un mercato dei capitali in cui anche il risparmio dei cittadini potesse essere canalizzato nel capitale di rischio di questa o quella azienda. L'Italia suo malgrado proseguì ostinata nel percorso di azionariato elitario e di capitali provenienti principalmente dal credito bancario nazionale, senza cogliere l'opportunità dell'internazionalizzazione. A metà degli anni '90 la penisola italiana era un paese con crescenti squilibri territoriali, "trainata da imprese di piccola dimensione e priva di punte tecnologiche avanzate"⁵².

La visione di Graziani tuttavia, profondamente pessimista e delusa, non rende merito all'ampio spettro di nuovi imprenditori che, seppur concentrandosi nei settori tradizionali dell'economia seppero ottenere una crescita considerevole nel comparto del tessile-abbigliamento, dell'industria del legno e nella meccanica strumentale, così come altre produzioni riuscirono a sganciarsi dai localismi dei vari distretti, proiettandosi sui mercati internazionali con performance di tutto rispetto.

I famosi distretti italiani, attori di secondo ordine negli anni della prima repubblica, delle grandi imprese sostenute dallo stato interventista, erano pronti per il loro salto di qualità: Benetton, Del Vecchio, Natuzzi e Grassi citando solo alcuni dei tanti nomi, reinventarono prodotti già presenti sui mercati, innovando continuamente l'offerta in modo da creare quella "*brand loyalty*" che divenne subito icona di stile per i consumatori di tutto il mondo. Nel 1996 il Made in Italy valeva 297 mila miliardi di lire, suddivisi in: 156 per moda-tempo libero, 102 per il sistema arredo-casa e 39 per il comparto della meccanica strumentale.⁵³ Tali aziende si distinguevano per la loro modernità

⁵² A. Graziani, op. cit., p. 143.

⁵³ P. Bianchi, op. cit.

nella gestione dei servizi collegati alla produzione, non di rado infatti la fase manifatturiera veniva esternalizzata a sub-fornitori, mentre la gerenza di attività come la logistica di produzione e distribuzione, il brand management, il marketing e la vendita al dettaglio rimanevano all'interno della società. Gli “*intangible assets*”: nome, stile, capacità di gestione delle informazioni, visione e governance erano il fulcro della redditività di tali imprese.⁵⁴

Nella seconda metà degli anni '90, l'economia italiana tornò timidamente a crescere, trainata dalla spinta propulsiva del Made in Italy, dal recupero di competitività conseguente alle privatizzazioni dell'IRI e dalle performance incoraggianti dei servizi pubblici: autostrade, acqua, gas e settore energetico, progressivamente liberalizzati.⁵⁵ I dati ISTAT riportano nel 1995 una crescita dell'indice della produzione industriale del 7% rispetto al 1990, fatta eccezione per il 1996 in cui si verifica una flessione negativa per via di una debolezza congiunturale della domanda a livello europeo collegata al perenne declino degli investimenti⁵⁶. Nel 1997 il trend positivo sembrò riprendere ma tornò stagnante di lì a poco, sino al III trimestre del '99⁵⁷, mentre la disoccupazione continuò a scendere sino al 9,5% del 2001.

Nel 1999 i nomi che dominavano l'economia non erano gli stessi del decennio precedente: oltre a Poste e Ferrovie, divenute negli anni società per azioni, vi erano Eni, Parmalat e Olivetti che nel frattempo aveva fagocitato Telecom e tutto ciò che c'era al suo interno. Vi erano poi il colosso Ifi riconducibile all'universo Agnelli con partecipazioni nei settori più variegati oltre a quello automobilistico e Benetton che dopo le privatizzazioni aveva impiegato la crescente liquidità in partecipazioni di vario genere: Autostrade, Maccarese, Autogrill e Sme.⁵⁸ Nonostante le dimensioni ed il fatturato delle imprese alla guida del capitalismo italiano, quest'ultimo continuava ad avere una struttura del tutto peculiare. Dopo il riassetto fisiologico dell'industria post-iri, il vecchio nucleo storico di politica, partecipazioni e proprietà pubblica non venne soppiantato dal modello della “public company” che era risultato vincente nelle altre economie europee. Tale modello di ispirazione

⁵⁴ P. Bianchi, op. cit.

⁵⁵ La liberalizzazione avvenne contestualmente alle privatizzazioni IRI, nel rispetto delle nuove normative europee, con l'istituzione di opportune autorità di regolazione.

⁵⁶ Considerazioni finali governatore Banca D'Italia, 1996.

⁵⁷ Banca D'Italia, Appendice considerazioni finali, 1999.

⁵⁸ P. Bianchi, op. cit.

anglosassone risultava fortemente aperto verso il mercato dei capitali: il nocciolo duro era costituito da grandi banche d'affari che tipicamente detenevano una percentuale d'azioni molto ridotta ma comunque sufficiente a monitorare l'impresa, la cui compagine azionaria era estremamente frammentata. In Italia le grandi banche continuavano a rimanere fuori dal circuito della proprietà industriale, non si ergevano a intermediari istituzionali in grado di operare sul mercato dei capitali, favorendone lo sviluppo. Tutto rimaneva all'interno del recinto delle famose imprese familiari, a cui il circuito bancario preferiva concedere credito piuttosto che partecipare al capitale di rischio. Negli altri paesi europei invece spiccavano gruppi di imprese, omogenei per dimensioni e fatturato, controllate da soci stabili a carattere finanziario, ascrivibili nel gruppo delle "*public companies*", fortemente votate ad una leadership nel mercato mondiale. La visione comune a tali imprese era la chiara consapevolezza di dover mutare sia sul versante della struttura sia su quello produttivo, inserendo forti innovazioni tecnologiche necessarie poter competere in uno scenario globalizzato in cui i paradigmi di sviluppo antecedenti erano crollati.

In Italia dalla fine degli anni '80 cominciò tramite un vasto processo di fusioni e acquisizioni, che toccò il suo apice nel biennio '89-'90, un riassetto industriale nel segno della nuova fase del mercato unico europeo; tuttavia il più delle volte le migliaia di operazioni si scoprirono essere scambi azionari e apparentamenti, molto diversi da fusioni effettive.⁵⁹ Le operazioni avevano come obiettivo non troppo celato l'esclusiva crescita finanziaria e dimensionale dei gruppi, che invece avrebbero dovuto concentrarsi su maggiori investimenti e miglioramenti sostanziali della produttività e competitività. I risultati, inevitabili, furono lo smembramento di giganti come Ferruzzi, Olivetti, Montedison e altri colossi che videro sfumare il sogno multinazionale, indebolendo ulteriormente il tessuto economico italiano.

All'indomani dell'unificazione monetaria l'industria italiana era molto distante dagli standard europei: l'accumulazione di capitale da reinvestire in investimenti per innovazioni radicali era molto esigua, gli investimenti seppur in lieve aumento sia a livello centrale che nel privato rimanevano

⁵⁹ P. Bianchi, op. cit.

costantemente al di sotto della media europea⁶⁰. Il confronto con Francia e Germania ridicolizzava le percentuali infime che l'Italia destinava a tali attività.

Concludendo questa analisi parziale del comparto industriale, possiamo senza dubbio affermare che agli inizi del nuovo millennio, la condizione italiana era sicuramente migliorata rispetto alla viscosità in cui versava nei primi anni '90, molti settori avevano finalmente visto la luce delle liberalizzazioni, con esse erano migliorate anche le performance delle imprese, costrette dalla concorrenza crescente, ad offrire servizi più efficienti per mantenere una discreta quota di mercato. Le privatizzazioni, nel loro complesso avevano posto fine ad un'epoca di oneri impropri e cattiva gestione imputabile soprattutto all'enorme ingerenza politica nelle imprese a partecipazione statale. L'economia italiana aveva registrato buone performance nella metà degli anni '90, in parte per pesanti misure svalutative del cambio ma anche per il rinnovato spirito imprenditoriale delle imprese del Made in Italy, che aveva risollevato la testa grazie all'originalità che da sempre ci contraddistingue. Naturalmente le ombre non mancano, la grande industria al contrario della piccola e media faticava a recuperare i gap di produttività dei competitors a livello europeo, finendo nel baratro dell'arretratezza tecnologica. La crescita sostenuta del prodotto registrata negli ultimi anni novanta, esauritasi in parte negli inizi duemila per via di una congiuntura mondiale sfavorevole, si può per larga parte attribuire alla rinnovata stabilità che l'assetto europeo aveva garantito e non a processi di riforma nazionali. Il tessuto industriale era ancora molto fragile e vulnerabile a shock esterni, tuttavia l'Italia si illuse che il tanto agognato ingresso in Europa potesse essere la fine a molti dei suoi problemi. Purtroppo non era così, i "laccioli" da contingenti erano divenuti macigni strutturali.

⁶⁰ Banca D'Italia, Appendice alla relazione finale, pag. 47, 2001.

Debolezze e problemi irrisolti in Italia

I. Fallimenti e crisi dei grandi colossi del capitalismo italiano

Nell'ultimo ventennio l'Italia è stata protagonista di un processo involutivo che ha causato una progressiva divergenza dalle performance delle altre economie leader a livello globale. Tale processo ha investito non solo l'Italia ma l'Europa tutta che risultava già ad inizio millennio l'area industrializzata meno dinamica nel confronto con Giappone e Stati Uniti. A partire dagli anni '90, come largamente anticipato nel primo capitolo, il tessuto economico italiano ha subito profonde modificazioni; alcune di queste hanno indubbiamente giovato al paese in termini di produttività e dinamicità come la nascita delle "multinazionali tascabili" altre, nostro malgrado, hanno decretato la scomparsa da molti settori innovativi tra cui la telematica, le biotecnologie e le energie rinnovabili.⁶¹

All'inizio del nuovo secolo esclusi i giganti semipubblici, erano poche le grandi imprese private italiane in grado di veleggiare nel mare della nuova economia mondiale. Le ragioni per cui molte delle grandi imprese che avevano vissuto un ruolo da protagonista nel novecento versavano ora in condizioni precarie, per dirla con un eufemismo, erano molteplici e non sempre ricollegabili ad una sfera squisitamente economica. Senza dubbio come afferma Gallino la responsabilità di "*aver lasciato scomparire interi settori produttivi nei quali si è stati tra i primi nelle classifiche internazionali va addossata a imprenditori, top manager e uomini politici, affiancati dai loro consiglieri economici*"⁶². In primo luogo i manager tentarono numerosi processi di allargamento conglomerale, finendo con il perdere l'orientamento del "core business", ammaliati da nuovi settori in cui presto si scoprirono incompetenti e non competitivi. Il fallimento di tali processi di crescita molto spesso risiede nelle stesse motivazioni recondite che hanno guidato determinate scelte. L'allargamento in business conglomerali venne eseguito esclusivamente per avere più potere contrattuale nelle trattative con lo Stato, e

⁶¹ E. Felice, op. cit.

⁶² L. Gallino, *La scomparsa dell'Italia Industriale*, p. 5, Einaudi, Torino, 2003.

non alla ricerca di sinergie, riduzione dei costi o sfruttamento di economie di scala. In secondo luogo la politica fu in parte colpevole di un processo di privatizzazioni giocato tutto sulle necessità finanziarie più che su quelle industriali.⁶³ Per ciò che riguarda l'assetto statale Ciocca denuncia l'inadeguatezza di un ordinamento giuridico economico, *“cruciale per la crescita, sempre meno acconcio nelle norme e nella applicazione”*.⁶⁴ La legislazione italiana infatti, selva intricatissima di norme e leggi, non consentiva la “flessibilità” tipica degli ordinamenti snelli a decisa vocazione affarista. Come risultato inevitabile *“le imprese sono state incapaci di esprimere produttività”*⁶⁵ e sono diventate prede succulente delle altre grandi multinazionali dei paesi avanzati e non.

Un altro fattore che ha influito nella caduta dei nostri giganti è stato *“il ritardo nella trasformazione della governance delle imprese”*⁶⁶, troppo legate ad un capitalismo familiare non sempre in grado di garantire la dovuta continuità nel ricambio generazionale. Infine le molte, per alcuni troppe, imprese di piccola e media dimensione non hanno permesso il rinnovamento tecnologico in termini di innovazione e ricerca scientifica, che invece tanto sarebbe servito all'Italia per salire sul treno delle economie leader. Questo non certo perché le imprese minori mancarono di dinamismo o competitività, semplicemente le dotazioni di capitale non permettevano investimenti adeguati in tal senso; visto che *“soltanto le grandi dimensioni consentono investimenti consistenti nelle funzioni di ricerca e sviluppo e un'attività innovativa in campo tecnologico degna di questo nome”*.⁶⁷ La *débâcle* della grande impresa italiana può essere sintetizzata dal tracollo dei grandi colossi quali Olivetti e Montedison e dalle peripezie vissute dai gruppi Pirelli e Fiat a partire dagli anni novanta. In pochi anni l'Olivetti ha visto disgregarsi il suo enorme apparato produttivo, dal comparto manifatturiero a quello dei servizi, sino alla perdita della cultura manageriale che ne aveva fatto un'impresa leader nel mondo, con visione

⁶³ F. Lavista, San Vittore e lo yacht Britannia, in F. Amatori (a cura di), L'approdo mancato, Feltrinelli, Milano, 2007, p. 296.

⁶⁴ P. Ciocca, L'economia italiana, un problema di crescita, 44^a Riunione scientifica annuale della Società italiana degli economisti, Salerno 25 ottobre 2003.

⁶⁵ P. Ciocca, op. cit., p. 308.

⁶⁶ P. Craveri, op. cit., p. 500.

⁶⁷ G. Berta, Metamorfosi: L'industria italiana fra declino e trasformazione, p. 10, Università Bocconi Editore, Milano, 2004.

strategica e un *network* di livello globale. Il settore informatico ed elettronico di Olivetti, fallita l'alleanza strategica con AT&T a causa delle molte asperità tra le culture manageriali e l'insufficiente cooperazione nello sviluppo dei prodotti, sprofondò nell'arretratezza tecnologica, incapace di immettere nel mercato nuovi modelli dopo l'M20 e l'M24.

La crisi si aprì ufficialmente con il bilancio in rosso del 1991: cosa che non accadeva dal lontano 1975.⁶⁸ Già dalla fine degli anni '80 l'utile netto era in continua diminuzione sino ad arrivare al bilancio del 1990 in cui si ebbe un crollo verticale, dai 238 miliardi di lire dell'anno 1989 ai 77 miliardi nel 1990⁶⁹. La struttura finanziaria fortemente indebolita arriverà nello stesso anno ad un rapporto del 43% tra capitale netto su totale dei debiti. Nel 1991 vennero chiuse le *strategic business unit*, per tornare ad un assetto centralizzato e si cominciò la politica di licenziamenti, 2500 esuberanti, per eliminare la capacità produttiva in eccesso, i cui costi erano ormai troppo onerosi. L'emorragia occupazionale sarà dal '91 in poi una costante, con 1800 cassaintegrati nel '92 e altri 2000 nel '93. Nel 1994 De Benedetti diede inizio alla traslazione del "core business" che passò dall'informatica alle telecomunicazioni, con la costituzione della Omnitel-Pronto Italia, che vinse la concessione di operatore GSM in Italia. In soli cinque anni la nuova divisione Omnitel arriverà ad avere più di 10 milioni di clienti e la quasi completa copertura del territorio nazionale. Gli addetti nel nuovo settore arriveranno nel 2001 a 8552, di cui un decimo stanziati nel territorio originario di Ivrea. La trasformazione conseguente al lancio del nuovo settore della telefonia fu la seconda e ultima che l'Olivetti affrontò con De Benedetti manager, dopo quella informatica.

A differenza delle precedenti la discontinuità fu marcata: fino al 1980 anni in cui avviene la penetrazione nel business dell'informatica la strategia era stata fortemente espansiva, con ricapitalizzazioni e acquisizioni di altre aziende. Questa volta "gli elementi di criticità sono tanto profondi e strutturali"⁷⁰, che la multinazionale eporediese è costretta a rinunciare alla direzione del nuovo settore. Inizia così nel settembre del '97 la dismissione delle quote di OliMan, società che possiede la proprietà di Omnitel. Nel 1999 tale processo porterà

⁶⁸ P. Bricco, Dalla crisi della grande impresa all'imprenditorialità diffusa, in G. Berta (a cura di), La questione settentrionale, Feltrinelli, Milano, 2008.

⁶⁹ Dati presi da P. Bricco, op. cit. p. 327

⁷⁰ P. Bricco, op. cit., p. 333.

alla fuoriuscita completa di Olivetti dal perimetro di Omnitel Infostrada con la vendita dell'ultimo pacchetto azionario a "Mannesmann" per 16.000 miliardi di lire. I proventi di tutte le cessioni verranno utilizzati per saldare i debiti, risanare le continue perdite e acquistare Telecom, ex azienda in monopolio statale. La progressiva erosione dei prezzi, insieme all'ormai insostenibile fardello del debito, unito alla incapacità di competere con la velocità di lancio di nuovi modelli dei competitors portarono in poco più di un decennio una delle più grandi imprese italiane per numero di occupati e fatturato a sparire del tutto. Nel 1995 gli impiegati erano scesi di circa 15.000 unità rispetto all'inizio della crisi nel '91. Nel 1998 dopo la politica di cessioni la Olivetti guidata da Colannino garantisce lavoro a soli 16.742, con gli operai che rappresentano il 2,8% del totale. Dati che confermano il drastico ridimensionamento e la perdita di peso specifico del comparto manifatturiero dopo le cessioni di "Sixtel" (centraline digitali) a Nortel, della "Olivetti Personal Computers" al gruppo Centenary e della "Olsy Olivetti Solutions" (servizi) a Wang. La Olivetti, divenuta ormai società di servizi di telecomunicazione⁷¹, dopo la fusione per incorporazione con Telecom Italia sparirà dal listino della borsa di Milano il 4 agosto 2003; "il suo nome cessa di esistere"⁷² e diventa Telecom Italia.

Negli stessi anni in cui la Montedison e Olivetti sparivano nelle spirali di acquisizioni e cessioni, prodromiche all'estinzione altri due grandi gruppi italiani subirono un forte ridimensionamento: la Fiat e Pirelli.

Per quanto riguarda la FIAT è utile, prima di entrare nel merito delle vicende aziendali, registrare l'andamento di fondo che si evince dai censimenti industriali del 1991 e del 2001. Nelle elaborazioni ISTAT risultava che gli addetti alla produzione di veicoli erano drasticamente crollati mentre gli occupati nell'ambito della componentistica aumentavano esponenzialmente. Quest'ultimi nel 2001 superavano dell'8% i primi, mentre solo dieci anni prima gli impiegati nella produzione di veicoli e carrozzerie erano il doppio degli altri.⁷³ Negli anni l'impresa torinese aveva progressivamente delegato all'esterno fasi del processo produttivo, tanto che tra il 1996 e il 2001 era divenuta una delle imprese con il più alto grado di esternalizzazione della

⁷¹ Nel 1999 il 98% delle immobilizzazioni materiali e il 95% dei ricavi operativi è dovuto proprio al ramo delle TLC. P. Bricco, op. cit. p. 340.

⁷² P. Bricco, op. cit., p. 341.

⁷³ A. Enrietti, L'industria dell'auto fra crisi e trasformazione, in G. Berta (a cura di), op. cit., p.276, Feltrinelli, Milano, 2008.

progettazione del settore automotive. Ben presto ci si rese conto che l'eccessivo processo di "outsourcing" aveva provocato profonde carenze nella progettazione e in altre parti decisive come cruscotto, sospensioni e sistemi di sicurezza.⁷⁴ Ne seguì un ritorno all'internalizzazione dei processi, affiancandosi ai fornitori per recuperare il know-how necessario e assumendo personale altamente qualificato nei settori in cui vi erano evidenti lacune di competenza. La crisi di Fiat auto è palesemente descritta dal crollo dei volumi di produzione e vendita a partire dall'anno 1991, in cui il numero degli veicoli commercializzati dal gruppo torinese scende del 15% rispetto ad un anno prima, con circa 300.000 vendite in meno. Tale trend negativo continua ininterrotto per tutto il decennio, con una leggera ripresa tra il '94 e il 2000, che non riesce ad arrestare l'emorragia di clienti. Nel 2002 i veicoli venduti da Fiat sono il 56,9% rispetto ai numeri del 1990.⁷⁵ Una situazione a dir poco allarmante che diviene ancora più plumbea se confrontata con le performance degli altri marchi europei tutt'altro che in crisi. La produzione di vetture in Spagna, Germania e Regno Unito era aumentata costantemente nel periodo considerato, solo la Francia evidenziava un rallentamento dell'ordine di pochi punti percentuali; nulla a che vedere con il disastro di casa Fiat. La spiegazione della perdurante perdita di terreno risiedeva dunque non in una crisi del comparto a livello continentale ma all'interno della gamma italiana di autovetture e nell'indice di successo/insuccesso dei veicoli.

I segmenti C ed E registravano le performance più basse, il primo dei due perse nel decennio circa 350.000 vetture in produzione mentre in Europa rimaneva il più cospicuo; il secondo, segmento E, quello a più alto valore aggiunto in cui la customizzazione del prodotto insieme all'inserimento di dettagli ricercati sono fondamentali, rappresentava un caso disperato: da 84.336 veicoli prodotti in Italia nel 1988 si arrivò a circa 12.000 nel 2002. Ben presto, l'erosione dei volumi e la scomparsa dai comparti più redditizi resero la Fiat, una casa automobilistica focalizzata sui modelli di bassa gamma, esposta alla concorrenza dei produttori cinesi e giapponesi di gran lunga più competitivi della fabbrica del Lingotto e incapace di sviluppare piani di investimento e ricerca per competere sui segmenti di nicchia. Inglobata nel partenariato con

⁷⁴ A. Enrietti, op. cit., p. 289.

⁷⁵ A. Enrietti, op. cit., p. 293 (tabella 13 fonte dati ANFIA).

GM Fiat deve ringraziare soprattutto il manager illuminato Sergio Marchionne; che di lì a poco si siederà a capo del consiglio di amministrazione, per non aver fatto la stessa fine di Olivetti.

Negli anni '90 furono altri due i colossi che subirono un forte ridimensionamento: Pirelli conobbe una stagione di profondo rinnovamento sotto la nuova governance di Tronchetti-Provera e Montedison che dopo la morte di Gardini, visse una condizione di acefalia e dissesto finanziario che porterà al collasso l'impresa leader nella chimica mondiale.

L'impresa fondata dall' Ing. Giovanni Battista Pirelli nel 1872 si trovava agli inizi del decennio '90 di fronte il bivio di doversi ingrandire per diventare un'azienda leader a livello mondiale o di spostare il focus sui comparti a maggior valore, ridimensionando la produzione. Il nuovo piano industriale ridusse drasticamente le diversificazioni e l'impegno nei segmenti ormai maturi. Pirelli si concentrò sulla produzione di pneumatici ad alte prestazioni riducendo il numero di impianti e chiudendo alcuni stabilimenti storici.⁷⁶

L'azienda abbandonava dunque i settori storici per concentrarsi sempre di più sulle TLC, arrivando nel 2001 ad acquistare Telecom Italia. Tale acquisizione creò non poche polemiche negli anni seguenti, fatto sta che il deciso cambio di direzione imposto dal nuovo management era riuscito a risollevarle le sorti di un'impresa che si dirigeva verso il baratro del fallimento. In questo caso il "downsizing" unito al focus sui prodotti di nicchia aveva sganciato il colosso dei pneumatici dalla concorrenza dei mercati a largo consumo e risanato le finanze tramite ricavi ad alto valore aggiunto, tuttavia il colosso dei pneumatici finirà fagocitato, negli anni a venire, dai fondi di investimento cinesi.

Dopo che la Hercules aveva ceduto le proprie quote della joint-venture Hymont alla Montedison, Gardini a capo del gruppo riorganizzò l'impresa: eliminò i business conglomerati in cui il precedente manager Schimberni era penetrato e divise la Montedison in Hymont ed Enimont. Quest'ultima rappresentava il prodotto della fusione tra Montedison ed Eni, "*un gruppo da 15 mila miliardi e 52.000 dipendenti*"⁷⁷ attivo nel business del polipropilene, nella chimica dei catalizzatori, dei fluorati e nella farmaceutica.⁷⁸ Questa fusione rappresentava un gioiello dell'industria italiana nel mondo, in uno dei

⁷⁶ F. Lavista, op. cit., in F. Amatori (a cura di), op. cit.

⁷⁷ P. Bianchi, op. cit., p. 211.

⁷⁸ P. Bianchi, op. cit., p. 211.

settori più avanzati, capace di unire le migliori energie dell'industria privata ai massicci investimenti di quella pubblica. Tale fusione tuttavia deluse le speranze di quanti credevano in una chimica italiana leader del mercato mondiale, principalmente per l'incapacità del management di Eni e Montedison di trovare una strategia comune. Le vicende giudiziarie che seguirono insieme al fallimento del progetto comune con Eni provocarono gravi instabilità finanziarie che costrinsero la Ferruzzi-Montedison a liquidare pezzo per pezzo i comparti più redditizi. Incapace di onorare i propri impegni, Montedison venne rilevata da un gruppo di banche creditrici, tra cui Mediobanca, che stilano il piano di cessioni con cui rientrare del credito. La Compart, questo il nome attribuito alla Montedison dopo il salvataggio, vendette Hymont e la ricerca connessa a Shell, che girò poi la propria quota alla Basf. In pochi anni la Montedison aveva eliminato il comparto chimico, posseduto ora da Eni e altre società estere, orientandosi nel business dell'energia e delle telecomunicazioni. Nel 2001 vittima dell'ennesima scalata da parte della Fiat e altri gruppi verrà accorpata a Sondel e Fiat energia cambiando il proprio nome in Edison S.p.A, dedita esclusivamente al settore dell'energia. Il grande vanto italiano, progettato da Natta nella metà del '900 vincitore del premio Nobel, era stato cannibalizzato all'interno dei circuiti finanziari e venduto a compagnie estere, ben più attrezzate e coscienti delle potenzialità dei polimeri. Il nome di un altro colosso, come Olivetti, spariva dai registri delle imprese italiane. Il tracollo Olivetti e Montedison segnò la scomparsa dell'Italia nei settori tecnologicamente più avanzati come l'elettronica e la chimica.

Il modello delle grandi imprese, basato su produzione di massa e massicci investimenti in ricerca, entrò in crisi quando la rigidità del fattore lavoro costituì un ostacolo sempre maggiore agli incrementi di produttività che la competizione richiedeva e i prodotti standardizzati non soddisfacevano più i bisogni espressi da consumatori che si orientavano verso una progressiva personalizzazione dei prodotti. Le grandi imprese italiane si presentarono a questo bivio che imponeva profondi cambi di strategia ed innovazioni di prodotto e processo, con una governance imprevedente e strutture finanziarie quanto mai deboli e incapaci di sostenere gli sforzi economici adeguati ad una ristrutturazione di ampio respiro. Il management in più casi si mostrò restio ad

abbandonare i vecchi modelli di sviluppo, condannando i colossi italiani ad un ineluttabile declino sotto i colpi della concorrenza spietata dei paesi emergenti e della più avanzata tecnologia e maggiore produttività dei paesi di prima industrializzazione, che al contrario dell'Italia erano riusciti ad adeguarsi ai nuovi standard competitivi, per merito sia del management illuminato sia di politiche industriali con obiettivi concreti ed incentivi non distorsivi, come invece risultarono quelli italiani. La grande impresa fordista “*integrata, solitaria e chiusa*”⁷⁹, cedeva il passo alla “produzione snella” dove la produzione dei prodotti era affidata ad un comparto manifatturiero di dimensioni intermedie coadiuvato da una filiera in cui ogni componente condivideva con gli altri conoscenze e competenze nei processi produttivi. La grande standardizzazione era ormai tramontata a favore di un tipo di impresa in cui assumevano un peso sempre più importante le aree di marketing, servizi post-vendita e personalizzazione del prodotto fortemente orientati verso i clienti e non esclusivamente all’abbattimento dei costi unitari.

Alcune riflessioni a conclusione di questo capitolo sorgono dunque spontanee, poiché la caduta repentina di grandi aziende storiche del capitalismo italiano non può essere una casualità. Il mutamento della politica monetaria, imbrigliata nel cambio fisso, costrinse le aziende ad adottare modelli di produttività sconosciuti nel nostro sistema, sarebbe stata opportuna una politica industriale che nel rispetto dei limiti europei fosse riuscita ad indirizzare le imprese, per non cadere in condizioni quasi coloniali come ammoniva Vanoni decenni prima. Lo stesso Gallino cosciente che solo le grandi dimensioni fossero in grado di attivare programmi di ricerca validi e miglioramenti strutturali sostanziosi, anelava ad uno scenario in cui l’attore pubblico prendesse in mano le redini delle trasformazioni tecnologiche, tramite programmi di sostegno e la partecipazione ai finanziamenti necessari. Naturalmente lo sforzo della politica doveva essere accompagnato da una dinamicità sistemica del tessuto economico che tramite università, centri di ricerca e poli industriali avrebbe dovuto cogliere le opportunità del nuovo millennio. Una grande lacuna del sistema Italia risiede nella inadeguatezza dei sistemi di istruzione che non permettono la giusta osmosi tra laboratori di ricerca, centri di formazione e

⁷⁹ F. Coltorti, Un nuovo protagonista economico: la media impresa, p. 383 in G. Berta (a cura di), La questione settentrionale, Feltrinelli, 2008.

comparto industriale. Tra gli altri fattori della non felice stagione del capitalismo italiano possiamo inscrivere l'alleggerimento della manifattura all'interno dei gruppi industriali, vero motore di qualunque impresa multinazionale che voglia competere nelle gare internazionali. Una eccessiva finanziarizzazione così come uno spostamento troppo accentuato sui servizi, conduce inevitabilmente alla marginalizzazione.

Le crisi tuttavia come ci ricorda Schumpeter sono dal punto di vista economico un fenomeno fisiologico del ciclo, attraverso il quale vengono eliminate le imprese inefficienti e sostituite dai nuovi entranti che talora possono modificare l'assetto stesso del tessuto industriale. Con il declino della grande impresa fordista di fatti non si verifica un processo di deindustrializzazione, anzi. Le aree del Nord Est e Nord Ovest furono percorse da un'intensa fase di rinascita dell'attività economica, in forma diversa e del tutto peculiare per un paese del G7. La caduta dei giganti lasciava spazio ad un fenomeno in corso già da tempo, la moltiplicazione delle imprese di piccole e medie dimensioni e il rafforzamento dei distretti, evoluzione che Bonomi definirà nel suo libro "*Capitalismo molecolare*".⁸⁰

⁸⁰ A. Bonomi, *Il capitalismo molecolare. La società al lavoro nel Nord Italia*, Einaudi, Torino, 1997.

II. La metamorfosi del capitalismo italiano: distretti e medie imprese

Con l'aprirsi del decennio novanta la morfologia del sistema iniziò la sua quarta trasformazione, una modificazione permanente che spostò definitivamente il baricentro verso le PMI e i distretti industriali.

Questi ultimi costituiscono una realtà con un peso specifico rilevante rispetto agli altri paesi industrializzati, tipicamente concentrati sulla produzione del Made in Italy, riassumibile nelle famose quattro A italiane: Arredamento, Accessori, Alimentazione e Abbigliamento. L'emergere dei distretti avviene tendenzialmente nei settori in cui la grande dimensione non consente una riduzione dei costi apprezzabile e il processo risulta scindibile in moduli ben differenziati, escludendo il ciclo continuo. Solitamente i distretti si identificano con un'area ben precisa, distante dalle grandi conurbazioni in cui l'imprenditorialità diffusa e il retaggio di conoscenze che si tramanda di generazione in generazione permette l'elevata specializzazione della manodopera. L'avanzare della tecnologia informatica ha inoltre favorito le economie di rete in cui l'interscambio di competenze e informazioni è indispensabile. Il vantaggio competitivo si identifica sia nelle "*competenze specialistiche, [nel]l'interazione virtuosa tra fornitori ed utilizzatori, [nel]la presenza di lavoratori con capacità raffinate e differenziate*"⁸¹, sia nelle esternalità positive tra cui la sinergia fra istituzioni locali, centri di ricerca e credito cooperativo.

I distretti maggiori si riscontrano nella concia (Arzignano, Santa Croce sull'Arno e Solofra) nel tessile (Prato e Carpi), nell'oreficeria (Valenza e Arezzo), nell'occhialeria (Belluno) e nell'arredamento: dai mobili della Brianza e della Murgia pugliese alle piastrelle di Sassuolo e i sanitari di Recanati. I dati⁸² relativi al 2001 rendono l'idea della peculiarità che i distretti rappresentano nel panorama europeo e mondiale, in Germania si riscontravano 37 agglomerazioni territoriali con 850.000 addetti, in Francia 12 con circa

⁸¹ G. Viesti, Resilienza e trasformazioni dei distretti industriali, in F. Amatori (a cura di) op. cit. p. 187.

⁸² D. Alampi et. al., Le agglomerazioni italiane nel confronto internazionale, in M. Omiccioli (a cura di), I sistemi produttivi locali, tab. 2.4, Carocci, 2013.

100.000 occupati mentre in Italia saliamo a 137 distretti con un milione e mezzo di lavoratori.⁸³

L'Italia economica che nell'ultimo quarto di secolo vedeva le grandi imprese mostrare segni di debolezza e non riuscire a tenere il passo dei concorrenti, conservava nei distretti la vitalità necessaria per sostenere, almeno in parte, l'occupazione e il prodotto nazionale. Gli agglomerati descritti da Beccattini infatti si rivelarono estremamente resilienti alla nuova pressione competitiva generata dalle economie asiatiche, specializzate proprio nei comparti dei beni di consumo, e dalla crescente delocalizzazione delle multinazionali che cominciarono a sfruttare i vantaggi di costo dei paesi in via di sviluppo.

Ad inizio millennio un quarto degli occupati italiani era impiegato nei distretti industriali con una dimensione media di 4,9 addetti per unità locale⁸⁴; nonostante il premio di redditività associata ai sistemi di lavoro locale cominciasse a diminuire, causa l'aumento della competitività e l'erosione dei margini. Dal '91 al '99 le esportazioni dei distretti raddoppiarono, per poi rallentare seguendo sempre un trend positivo. Il grande merito di queste agglomerazioni, aiutate in parte dalle svalutazioni che la lira subì nel decennio, risiede nella loro capacità di adottare innovazioni incrementali e strategie competitive non basate sul prezzo.

Molto spesso tali aziende sono di modeste dimensioni e seppur restie ad investire nell'ampio raggio, hanno saputo tesaurizzare le opportunità offerte dalla digitalizzazione, ridisegnando cicli produttivi e aumentando la velocità di risposta ai cambiamenti di mercato, con sistemi informativi particolareggiati e sistemi logistici in grado di coprire aree geografiche internazionali con costi relativamente bassi. Con queste e altre strategie di difesa delle quote di mercato, il peso dei distretti sul fatturato totale manifatturiero italiano è rimasto intorno al 30%.⁸⁵ L'apice di tale organizzazione industriale si è avuto proprio agli inizi degli anni '90 in cui la forma distrettuale si diffuse anche nel Centro-Sud Italia in Puglia, Abruzzo, Molise e Basilicata. Molti sperarono che tale fioritura potesse portare finalmente la luce di un capitalismo avanzato anche al Sud. I distretti tuttavia si rivelarono incapaci di trascinare con sé un territorio così povero di infrastrutture e cultura economica. Le imprese di piccole

⁸³ G. Viesti, op. cit., in F. Amatori (a cura di), op. cit.

⁸⁴ Dati Istat, 8° censimento generale dell'Industria e dei servizi 2001, I distretti industriali.

⁸⁵ G. Viesti, op. cit. in F. Amatori (a cura di), op. cit., p. 201

dimensioni al contrario della grande impresa, che tramite l'indotto associato molto spesso riesce a risollevarne intere aree depresse, sono incapaci di trainare lo sviluppo, anzi hanno bisogno di zone particolarmente effervescenti dotate di ossatura economica adeguata per crescere e proliferare.

Un'altra direttrice dello sviluppo molecolare italiano, oltre i distretti, risiede nelle crisi e nei fallimenti dei colossi del capitalismo italiano, eventi che liberarono molte energie imprenditoriali compresse dalla presenza sul territorio di grandi multinazionali. Le piccole e medie imprese sorte inizialmente come satelliti, a causa del crescente *outsourcing* all'interno dell'indotto associato alle grandi aziende, si erano gradualmente svincolate dal cordone primordiale che le aveva "nutrite" fino a ricavarne una propria rete di clienti, diventando indipendenti. Un esempio può essere ripreso proprio da Fiat e Olivetti di cui si è trattato nel paragrafo precedente, nel torinese infatti la miriade di imprese subfornitrici presenti nell'area del lingotto, non subì particolari contraccolpi dalla crisi dell'industria automobilistica italiana. La componentistica era sempre stato un settore fortemente esternalizzato, così nel corso del tempo gli *outsourcers* erano riusciti nel processo di autonomizzazione nei riguardi di Fiat, espandendosi nell'export verso altri grandi marchi automobilistici europei. Dal 1991 al 2002 l'export dei componenti è cresciuto costantemente mentre quello legato agli autoveicoli rimaneva sugli stessi livelli dal 1999 sino al 2003 ed oltre. Proprio quando la crisi attanagliava la multinazionale piemontese, arrivò la conferma ulteriore dell'indipendenza della componentistica *automotive* italiana. La quota destinata a Fiat dal 37% del 2000 arriverà al 28,5% in soli cinque anni, mentre le esportazioni aumentavano verso il mercato francese e tedesco, quest'ultimo divenuto principale partner dell'Italia. Le imprese satelliti erano riuscite a trasformarsi nel tempo e furono in grado di sopportare, senza troppe conseguenze, la progressiva decadenza del loro maggior cliente. A trainare l'insieme di imprese, furono come al solito quelle di dimensioni più accentuate tra 50 e 250 dipendenti, con un export doppio rispetto alle piccole (da 10 a 49 addetti) e quadruplo comparato alle micro aziende (fino a 9 addetti). Tali performance furono il frutto di investimenti nell'ammodernamento degli impianti e nell'introduzione dei sistemi informatici che consentirono alle aziende di

rimanere nei segmenti più alti e redditizi del mercato, senza essere schiacciate dalla crescente concorrenza dei PVS⁸⁶.

Un altro esempio di resilienza post-fallimento che non può essere taciuto è senza dubbio la grande crisi Olivettiana che liberò le energie di migliaia di PMI associate all'indotto. Vero è che già notevoli gradi di indipendenza si registravano prima del collasso vero e proprio, già nel 1992 il 62,9% delle imprese dichiarava di non aver più rapporti di fornitura con la multinazionale di Ivrea.⁸⁷ Il Censis con un rapporto ad hoc del 1998 rilevò che l'industria era ancora il principale motore economico del territorio seguito a poca distanza dai servizi mentre l'informatica e l'elettronica avevano perso terreno nei confronti dello stampaggio a caldo.⁸⁸ Dopo lo shock subito dal tracollo Olivetti, l'Eporediese ha dimostrato di saper ritrovare la strada, non certo indolore, per una nuova crescita. I vari piani industriali elaborati dal Censis, il Patto per il Canavese ed il progetto "*Bioindustry Park*" incentrato sullo sviluppo dell'industria delle biotecnologie, filone minoritario alternativo a quelli classici, riusciranno ad attrarre gli investimenti del fondo europeo regionale. Tali iniziative dunque rovesciarono la classica struttura *one-company-town*: la presenza della media impresa crebbe dall'1,88% sino al 2,82% per cento e così gli occupati nelle piccole aziende che raggiunsero il 61,81% nel 2000.⁸⁹ Il gradiente di sviluppo pulviscolare dell'Eporediese è rintracciabile nelle energie imprenditoriali che il crollo di una grande impresa come l'Olivetti aveva liberato: la meccanica riuscì a ritrovare spinta propulsiva, aumentò il numero di unità locali da 92 nel 1991 a 130 nel 2001, a conferma che nonostante i molteplici cambi di *core business* olivettiani questo settore non era mai stato veramente accantonato. Una volta sgretolato il caposaldo della grande impresa, una fotografia del 1996 mostra l'incremento nelle file delle piccole e medie imprese, in particolare quelle che hanno saputo riorganizzarsi, rimodulando i loro modelli di sviluppo, attraverso processi di ristrutturazione profondi. Un'economia diffusa che però non si limita alla pulviscolarità ma trova nella media dimensione il nuovo perno di sviluppo. Tale dolorosa riconfigurazione trovò stabilità nel protagonismo della media impresa che nell'Eporediese si

⁸⁶ PVS, "Paesi in via di sviluppo".

⁸⁷ P. Bricco, op.cit., p. 143.

⁸⁸ P. Bricco, op. cit.

⁸⁹ P. Bricco, op. cit.

appoggiava ai due fiumi carsici di fonte olivettiana: la meccanica e l'elettronica, riuscendo a penetrare nuovi settori come l'informatica e le biotecnologie, grazie a piani di sviluppo incentrati sul miglioramento infrastrutturale e al coinvolgimento delle eccellenze nella ricerca come il Politecnico di Torino e le energie del Censis. I numeri testimoniano la nuova fase del tessuto industriale della regione: le unità locali di aziende informatiche raddoppiano da 165 nel 1991 a 351 nel 2001, un incremento minore ma comunque consistente intorno al 40% per le aziende meccaniche che arrivano nel 2001 a 186 unità.

I due processi fin qui descritti tuttavia non rappresentano la grande trasformazione del capitalismo italiano durante gli anni '90, i distretti infatti erano realtà già presenti dagli anni '70 mentre la molecolarità dei territori vicino alle grandi imprese fu solo una conseguenza del crollo o della crisi di grandi imprese. La grande rivoluzione che avrà conseguenze rilevanti per la penisola sarà il cosiddetto "quarto capitalismo" ovvero l'affermazione definitiva delle medie imprese. La fine del '900 aveva ormai chiarito che i vantaggi acquisiti dalle grandi economie di scala erano stati azzerati dai nuovi modelli di economia tedesca e giapponese. I nuovi paradigmi nippo-tedeschi, ognuno con le sue peculiarità, riuscirono per primi a coniugare in maniera ottimale standardizzazione e specificità, rispondendo in maniera adeguata al crescente desiderio di personalizzazione dei prodotti che i consumatori esprimevano. In Italia le grandi imprese non furono in grado di evolvere secondo tale modello e inevitabilmente cedettero il passo a imprese nuove di dimensioni più limitate. Questi nuovi soggetti economici si distinsero da subito per una struttura più snella in grado di specializzarsi su produzioni altamente personalizzate mantenendo un rilevante grado di standardizzazione nella produzione. Questo nuovo modello di business si rivelò efficace su una consistente quantità di prodotti che risultavano quindi differenziati dai concorrenti, o per lo meno erano percepiti tali.⁹⁰ Le numerose indagini Mediobanca a partire dal 2000 insieme con gli scritti di Turani⁹¹ e l'analisi di Colli testimoniano l'ulteriore trasformazione del capitalismo italiano che

⁹⁰ M. Storper, Innovazione come azione collettiva: prodotti, tecnologie e territori <<L'industria>>, Fascicolo 3, luglio-settembre 1998.

⁹¹ G. Turani, I sogni del grande Nord, Il Mulino, 1996, libro in cui viene coniata l'espressione "multinazionali tascabili".

scaturisce proprio dai distretti e si concretizza nelle “multinazionali tascabili” che segnano la fine della dicotomia novecentesca in cui figuravano da un lato le grandi imprese pubbliche e private, e dall’altro una galassia di piccole e micro imprese. Il quarto capitalismo denota una nuova architettura economica, in cui i veri protagonisti sono le medie imprese, nate all’interno dei distretti e dei sistemi produttivi locali. Questo sostanzioso gruppo di aziende più dinamiche con una forte propensione all’espansione iniziano a sostituire le relazioni informali, presenti nelle concentrazioni distrettuali, con dei vincoli societari stabili, collocandosi nel segmento dimensionale intermedio, con un numero di addetti oltre i 50 ed un fatturato inferiore ai 3 miliardi. Tali legami permettono a queste aziende di emergere dalle aree di appartenenza e di proiettarsi nella competizione globale, aiutate sia dai vantaggi dei distretti dai quali provengono (sinergie, competenza e originalità) sia dalle maggiori dimensioni che permettono adeguati investimenti nella digitalizzazione e nella difesa della nicchia.⁹² Le imprese di cui si narra sono marchi conosciuti globalmente come Merloni, Calzedonia, Diesel, Zegna, Tod’s, Armani e altri marchi dell’alta moda. Troviamo poi Natuzzi, Mapei e ancora Pininfarina, Benetton e Luxottica che diventerà di lì a poco una grande multinazionale. Un esempio peculiare di come il percorso di crescita ed espansione di una media impresa possa avvenire è rappresentato da Geox. L’azienda nacque dall’idea della famiglia Moretti Polegato tipicamente impegnata nel business dei vini che decise di diversificare nel settore delle calzature con una idea innovativa; una calzatura forata con una membrana semipermeabile in grado di far traspirare il vapore rimanendo impermeabile all’acqua. L’azienda costituita nel 1998 comincia subito la sua penetrazione nel mercato nazionale con l’apertura di 30 negozi monomarca e la delocalizzazione degli stabilimenti produttivi in Romania e Slovacchia.⁹³

La marca si posiziona sul segmento medio alto del mercato, sfruttando vantaggi competitivi tradizionali come i vantaggi di costo, che le permisero di agire in maniera competitiva sulla scala produttiva anche grazie a imponenti politiche di *outsourcing*. Tuttavia come la teoria aveva già precedentemente individuato la commercializzazione e il brand sono rimasti all’interno dell’azienda, che ha

⁹² A. Colli, op. cit.

⁹³ F. Coltorti, op. cit., in G. Berta (a cura di) op. cit. p. 187

saputo valorizzarne la reputazione attraverso politiche di marketing efficaci e altre strategie di differenziazione. La crescita fu rapidissima dai 1500 dipendenti iniziali, l'azienda veneta raggiunse nel 2003 la grande dimensione con oltre 2500 dipendenti e un fatturato superiore ai 200 milioni. Tra gli elementi che hanno permesso uno sviluppo così sostenuto, troviamo la stretta collaborazione con le università e i centri di formazione per dirigenti con competenze specifiche e altamente specializzate.

Concludendo la nostra analisi non possiamo che concordare con Fuà che anni prima aveva previsto la sopravvivenza nell'economia avanzata delle sole aziende che fossero riuscite a trovare altre strategie competitive in grado di superare il modello italiano basato su bassi costi del lavoro e svalutazioni competitive. L'impresa media è l'emblema di questa trasformazione, nata nei distretti, cresciuta arrivando ad una dimensione trans-locale e poi evoluta in una internazionalizzazione formato tascabile, vista la vischiosità nel superare i parametri delle grandi dimensioni. Non mancano tuttavia esempi come Luxottica o Benetton che hanno scelto dimensioni assai più notevoli rispetto al valore medio della fascia delle medie imprese. Appare dunque inevitabile negare che l'internazionalizzazione crescente risulta essere una carta vincente insieme alla formazione di management qualificato, esterno al solito paradigma familiare. Fattori chiave del successo della media impresa sono stati proprio l'attenzione all'innovazione tecnologica tanto nei prodotti quanto nei sistemi produttivi, l'incremento di produttività nelle linee di lavorazione e una particolare attenzione ai cambiamenti dei fattori esogeni, con una risposta rapida ed efficace ai mutevoli bisogni dei consumatori, insieme ad una serie di *soft skills* come l'attenzione al marketing e l'ottimizzazione dei canali distributivi grazie all'introduzione di punti di vendita monomarca. Tale modello di specializzazione però ha provocato la quasi estinzione dei gruppi italiani nella classifica Fortune 500. Nel 2001 erano 13, di cui solo 4 industriali a rappresentare il nostro tricolore; Germania, Francia e Gran Bretagna, paesi con cui avevamo imparato a confrontarci, vantavano numeri stabilmente sopra le 30 unità e profitti di gran lunga maggiori. La trasformazione delle medie imprese e la loro resilienza nei mercati di sbocco⁹⁴ era senza dubbio l'ennesima

⁹⁴ Paolo Roberti et al., "Verso un'analisi sistemica del tessuto industriale italiano", <<L'industria>>, Fascicolo 4, ottobre-dicembre 2002, p. 678, figura 6.

risposta positiva che la creatività e la cultura imprenditoriale italiana davano alla crisi della grande industria. Le “multinazionali tascabili” e non solo, hanno saputo scalare la vetta dei vantaggi comparati, nota positiva di cui si deve dare atto agli imprenditori che sono riusciti in tale successo. Gli effetti di *spillover* derivanti da tale processo hanno senza dubbio migliorato la competitività,⁹⁵ anche nei contesti come quelli analizzati del Torinese e nell’Eporediese dove la crisi o il fallimento di grandi colossi rischiavano di trascinare nel baratro l’indotto associato. Appare però azzardato definire tale trasformazione un “miracolo economico” , perché a differenza di quanto accaduto 30 anni prima, *“l’insieme di queste entrepreneurial firm non può avere la forza di trainare sulla sua scia l’economia di un paese riluttante, nella sua massa, a investire e innovare”*⁹⁶.

⁹⁵ G. Cainelli et al., Esternalità e sviluppo industriale di lungo periodo in Italia, <<L’industria>>, Fascicolo 1, gennaio-marzo 1999.

⁹⁶ G. Berta, “Considerazioni sul declino italiano”, in F. Amatori (a cura di), op. cit., p. 322

III. Analisi dei problemi strutturali del sistema Italia

Nel corso dei precedenti paragrafi si è spesso parlato di occasioni mancate, di opportunità che l'Italia non ha saputo cogliere adeguatamente, ma mai di quali siano stati i grandi problemi che hanno caratterizzato il nostro paese. Come è stato possibile che dei “*laccioli*”, con il trascorrere del tempo, si siano trasformati in catene, tanto pesanti da riuscire a rallentare, fino quasi fermare, lo sviluppo economico di un paese con uno dei PIL più alti nel mondo. Quando si parla di nodi strutturali spesso, come primo fattore, viene subito in mente il macigno del debito pubblico che grava sull'economia italiana. Tuttavia i pesi che hanno determinato l'allargamento del gap, tra l'Italia e le altre economie avanzate sono tanti e di origine diversa. Tra i maggiori ricordiamo la mancanza di politiche industriali, l'iniquità del sistema fiscale, l'iperregolazione nella amministrazione pubblica, la burocrazia farraginosa, la giustizia inefficiente con interminabili tempi di attesa, l'esigua spesa per investimenti ed istruzione e la penuria infrastrutturale. La negligenza con cui alcuni di questi grandi impedimenti sono stati affrontati, ha permesso che figli degeneri come: corruzione, arretramento della frontiera tecnologica, proliferazione delle posizioni di rendita, vischiosità del mercato del lavoro e spesa pubblica improduttiva potessero avviluppare il già compromesso sistema italiano, causandone la paralisi quasi totale.

Agli inizi degli anni '90 il capitalismo italiano era molto simile ai paesi di nuova industrializzazione, solo nei compartimenti tradizionali le performance erano allineate ai valori OCSE, mentre nelle produzioni in cui la ricerca era più sostenuta come TLC e digitalizzazione, la penisola mostrava una progressiva divergenza e mancanza di specializzazione. Simili disavanzi erano comuni anche alle industrie con elevata intensità di capitale e competenze altamente specifiche, come l'automotive, la chimica e la siderurgia.⁹⁷

Uno dei fattori chiave in cui l'Italia mostrava decrescente interesse era la spesa per investimenti troppa esigua, di cui è stato ampiamente trattato nei paragrafi precedenti. Dal 1994 inoltre i crescenti limiti introdotti sulla proprietà

⁹⁷ F. Targetti, “Cosa manca alla nostra economia”, in J. Jacobelli (a cura di), “Dove va l'economia italiana”, Laterza, Bari, 1991.

intellettuale dall' *"Agreement on trade-Related Aspects of Intellectual Property"* ridussero notevolmente le possibilità di importare innovazione⁹⁸, peggiorando di fatto le possibilità di sviluppo dell'Italia, solita acquistare ciò che la ricerca domestica non riusciva a brevettare. In aggiunta il sistema di incentivi delle politiche industriali e fiscali, congeniato per spingere le imprese medio grandi verso modelli di efficienza maggiori si rivelava ogni volta inconsistente e altamente distorsivo. Come già Targetti faceva notare la grande massa di incentivi si basava principalmente su erogazione diretta, mentre nell'Europa continentale andava diffondendosi la pratica delle commesse pubbliche e degli incentivi fiscali: esenzioni delle plusvalenze derivanti da R&S, crediti d'imposta per il sostegno della ricerca e ammortamenti anticipati. Un altro problema italiano era il sistema fiscale. La crescita esponenziale di imposte, durante l'ultimo decennio del '900, aveva incrementato notevolmente l'onere contributivo di pensionati e lavoratori dipendenti. La dura opposizione riguardo la stretta fiscale degli anni novanta tuttavia non riguardava l'aumento della pressione fiscale, già elevata, quanto più la *"delegittimazione sostanziale che si è[ra] creata attorno all'attività dello stato"*⁹⁹. Le mancanze più evidenti, che la tassazione italiana mostrava, erano: la presenza di interventi transeunti che non rappresentavano politiche di lungo periodo, la grande porzione di evasori che aumentava ancor di più il carico sui contribuenti diligenti e rappresentava un costo per la comunità tutta, e la mancanza di una progressività reale a causa delle distorsioni, evasione e tassazione sulla qualità dei redditi in primis.¹⁰⁰ L'iniquità di tale sistema fiscale era ascrivibile, non tanto alla mancanza di coscienza civica, seppur in Italia non fosse eccessivamente spiccata, quanto più alla facilità con cui determinate categorie di reddito autonomo riuscivano a nascondere i profitti al fisco.

Tali criticità si affiancavano poi ad un utilizzo dei proventi quantomeno opinabile, dato che oltre al pagamento dei servizi correnti, buona parte di queste entrate venivano girate per finanziare l'onere del debito, sempre maggiore. Un simile meccanismo causò l'inevitabile degradazione dei servizi pubblici e di riflesso il peggioramento del rapporto tra cittadini e istituzioni. Per rendere sostenibile tale schema l'Italia avrebbe dovuto modificare i modelli di entrate

⁹⁸ E. De Felice, op. cit.

⁹⁹ R. Artoni, "Contro la logica del breve periodo", in J. Jacobelli (a cura di), op. cit.

¹⁰⁰ F. Targetti, op. cit., in J. Jacobelli (a cura di), op. cit.

e di spesa pubblica, recuperando in efficacia della tassazione e velocità di funzionamento del sistema, ma questo non è avvenuto, o se qualche tentativo è stato fatto non ha dato i risultati attesi. Continuando sulle responsabilità statali, è necessario denunciare l'inefficienza dell'assetto istituzionale, causata in larga misura da decisioni politiche errate o incoerenti. Il sistema amministrativo rappresenta da sempre uno snodo di importanza fondamentale per lo sviluppo economico, capace di catalizzare le energie imprenditoriali quando la struttura è snella e reattiva. Quello italiano invece si è via via intorpidito, fiaccato dall'incompetenza dei suoi funzionari, scelti su base politica piuttosto che meritocratica, e da lunghi ritardi nella gestione delle pratiche. Va ricordato tuttavia, l'ottimo lavoro svolto da Cassese e Bassanini in qualità di ministri della Funzione Pubblica che introdussero regole di trasparenza e processi più efficienti nella burocrazia. Gli effetti di tali lungimiranti politiche, loro malgrado, furono fortemente offuscati dal processo di iperregolazione che l'Italia aveva intrapreso. Un esempio lampante di tale processo fu la riforma del decentramento del 2001, nata sotto i migliori auspici con l'intento di delegare molte funzioni a livello territoriale. L'intento era quello di una macchina amministrativa più decentrata, in grado di supplire in maniera adeguata, alle diverse istanze presenti sull'eterogeneo territorio italiano. Presto si trasformò in una creatura deforme, con continue sovrapposizioni di potere e conflitto tra i ruoli amministrativi, in cui, oltre al dispendio di risorse, molti trovarono lo spazio necessario per gestire le pratiche in modo illecito, sfruttando la confusione legislativa che si era creata. Gli enti decentrati crearono enormi disavanzi e dovettero essere riformati più volte prima che il loro funzionamento rientrasse nei canoni della sostenibilità. Potremmo citare altri casi simili come quello dei commissariamenti, cresciuti esponenzialmente negli anni '90, ma il concetto di fondo risulta già abbastanza chiaro. La produzione ipertrofica di leggi e regolamenti, che si affastellavano l'uno sull'altro, cercava di sopperire sia alle inefficienze sia alle forzature cui si era soliti ricorrere per evitare le lungaggini della burocrazia. Le leggi ordinarie ammontavano a 21.691 nel 2007, mentre in Francia se ne contavano 9.837 e in Germania 4.547. In dieci anni a partire dal 1997 sono state varate, in Italia, quasi il doppio delle leggi rispetto ai cugini d'Oltralpe e circa il triplo rispetto

alla Spagna.¹⁰¹ Una tale produzione normativa finì per avere l'effetto contrario, imbrigliando il sistema in una giungla di regole di cui pochi conoscevano veramente il funzionamento e spalancò le porte al fenomeno della corruzione. Quest'ultima rappresenta sin dagli anni '70 un'altra grande piaga della macchina pubblica italiana, diffusasi inizialmente a livelli medio-bassi riuscì a scalare progressivamente le leve del potere sino a raggiungere i gangli stessi dell'apparato statale, ormai marcio. La corruzione nonostante permettesse il raggiungimento di determinati risultati, tramite il famoso "*olio negli ingranaggi*", causava una perdita netta al sistema, innescando incentivi negativi per il funzionamento dell'amministrazione pubblica, in toto.

Ennesimo tasto dolente, insieme ad una burocrazia estremamente farraginosa e repellente per investimenti esteri, sono stati i ripetuti tagli alla spesa che hanno colpito per tutto il decennio novanta i fondi destinati a politiche industriali, che favorissero un *catch-up* tecnologico, e all'ammodernamento infrastrutturale: poste, ferrovie, telecomunicazioni. Il problema fondamentale anche qui non risiedeva solamente nella scarsità di risorse ma anche nell'efficacia realizzativa che mostrava i ritardi caratteristici già descritti in precedenza. Conseguenza inevitabile erano gli 80 veicoli al km che un'autostrada italiana doveva sopportare, rispetto ai 50 dei maggiori paesi europei e i 30 degli Stati Uniti.¹⁰² Il mercato del lavoro pressato da un'inflazione crescente ha rappresentato un altro grande problema italiano. Il contenimento della spirale dei prezzi impegnava non poche risorse e richiedeva aggiustamenti salariali su base annua. La soluzione venne raggiunta tramite manovre fiscali in grado di stabilizzare l'inflazione e l'abolizione della scala mobile, meccanismo vizioso che alimentava la spirale dei prezzi e del debito pubblico e costituiva un problema rilevante per le imprese in quasi tutti i settori, dal pubblico al privato. Tuttavia altre criticità emersero dato che l'abolizione di tale modello, da un lato aveva reso sicuramente più sostenibile lo sviluppo nel lungo periodo e aveva posto le condizioni adeguate per l'ingresso in Europa dell'Italia; dall'altro aveva peggiorato notevolmente le relazioni industriali, con una forte opposizione dei sindacati. La crescita della produttività, seppur a livelli inferiori degli altri competitors europei, poneva forti pressioni sui trend

¹⁰¹ Relazione finale Banca d'Italia, 2008, p.110.

¹⁰² G. Somogyi, "Non stiamo affondando", in in J. Jacobelli (a cura di), op. cit.

macroeconomici e sul mercato del lavoro che urgeva riforme. Savona aveva evidenziato che ogni qual volta il tasso di crescita della produttività superava quello del prodotto interno lordo si assisteva ad una inevitabile contrazione dell'occupazione che alimentava il circolo vizioso: *maggior disoccupazione → calo dei consumi e incremento spesa per ammortizzatori sociali → aumento della spesa pubblica*.¹⁰³ I sindacati, a cui va riconosciuto il merito di aver salvaguardato, in molti casi, l'interesse dei lavoratori, dimostrarono in altre occasioni una eccessiva ed ingiustificata rigidità rispetto ad iniziative di maggiore flessibilità, spesso etichettate in maniera grossolana come politiche di incremento del precariato. Tali politiche, comuni nell'Europa continentale, avrebbero permesso all'Italia di recuperare i 3 milioni di posti di lavoro che mancavano per raggiungere livelli occupazionali simili alle economie di più avanzata industrializzazione¹⁰⁴ e, dato il maggior numero di occupati, avrebbero generato *spillover* positivi sul finanziamento delle politiche sociali. Uno dei problemi strutturali che molti governi hanno cercato di risolvere senza riuscire, è la scarsa efficacia del sistema educativo sia superiore che universitario. Il sistema italiano, stimato all'estero e di assoluto valore oggettivo, non riusciva ad attrarre ampie quote della popolazione. Le facoltà scientifiche sottopopolate rispetto alla media europea, una percentuale esigua di laureati e un elevato abbandono scolastico prematuro inchiodavano perennemente l'Italia negli ultimi posti delle classifiche OCSE riguardo l'educazione. Questo naturalmente ha fatto sì che l'accumulazione di capitale umano così come la formazione di personale con competenze adeguate alle sfide che il mutevole scenario imponeva, fosse carente e inadeguata. Accanto a tali deficienze del sistema educativo vi era, da molto tempo, l'assenza di osmosi tra università e industria e una diffusa incapacità delle conurbazioni italiane di essere terreno fertile per nuove attività come *start-up* e altri modelli imprenditoriali inediti, in cui sinergie tra innovazione e competenze potessero trovare adeguati investimenti. Tra i tanti che hanno contribuito al dibattito politico Savona più volte evidenziò come l'unico indicatore valido per una ripresa vigorosa e di ampio respiro fosse lo spread tra rendimento degli investimenti e i tassi di interesse sugli oneri finanziari connessi al debito.

¹⁰³ P. Savona, "I problemi della ripresa e la ripresa dei problemi", in J. Jacobelli (a cura di), "Dove va l'economia italiana", Laterza, Bari, 1995.

¹⁰⁴ C. Dell'Aringa, "Nubi all'orizzonte", in J. Jacobelli (a cura di), op. cit., 1995.

L'Italia per gran parte del decennio novanta mostrava ROI decrescenti o al più stagnanti, situazione resa ancor più grave dagli elevati premi al rischio che creditori e finanziatori stranieri chiedevano per continuare ad investire nel “*bel paese*”. Il processo di crescita della produttività in Italia è sempre stato strettamente legato alla competizione tra imprese di dimensioni non grandi, che spesso dovevano misurarsi con “*nicchie di mercato protetto, posizioni monopolistiche, imprese pubbliche e una concentrazione del potere in pochissime mani*”.¹⁰⁵

Oltre alla presenza dei grandi nodi strutturali l'Italia dovrebbe interrogarsi su cosa è stato perduto in conseguenza di tali inadeguatezze. Il peggioramento degli indicatori economici e la perdita di competitività non possono essere misurati solo in base a ciò che l'Italia ha sperperato con politiche economiche fantasiose o utilizzo scellerato di risorse economiche. Quel che il sistema Italia paga, ancora oggi, sono le opportunità mancate, i cicli vantaggiosi in cui l'Italia o cresceva meno degli altri o non era nella situazione di attuare le politiche necessarie ad uno sviluppo congruente con i primi della classe, causa il cumulo di nodi strutturali. Questa incapacità o impossibilità protratta nel tempo, ha incrementato esponenzialmente il gap con i paesi maggiormente industrializzati e ha generato un altro grande dilemma, emerso verso la fine del millennio. Con l'entrata in Europa, le politiche economiche tesero ad un graduale allineamento, tuttavia se anche l'Italia andava uniformandosi agli altri competitors europei, il problema diveniva ora la tempistica. Il tempo perduto in determinati momenti storici, di congiuntura economica favorevole, di minore pressione competitiva dell'ambiente internazionale aveva fatto sì che politiche identiche applicate in diversi momenti storici abbiano dato risultati non propriamente simili, se non del tutto diversi. Luigi Frey fu molto polemico a riguardo, contestando determinate scelte politiche che avevano messo in coda la risoluzione dei problemi strutturali, per perseguire politiche di profonda riforma mirate esclusivamente al riaggiustamento dei bilanci,¹⁰⁶ senza preoccuparsi minimamente del sottostante tessuto economico-industriale. I governi, se non per misure del tutto eccezionali, come l'entrata in Europa: unico vero obiettivo in funzione del quale sono state prese misure economiche

¹⁰⁵ B. Lamborghini, “I grandi nodi”, in J. Jacobelli (a cura di), op. cit., 1995, p. 73.

¹⁰⁶ L. Frey, “Rivedere Maastricht”, in J. Jacobelli (a cura di), “Dove va l'economia italiana”, Laterza, Bari, 1997.

drastiche e riformatrici, hanno sempre procrastinato l'attuazione di politiche di programmazione economica, intesa come piano di sviluppo nel lungo periodo. L'adeguatezza della classe politica e la maturità della democrazia italiana sono state da sempre insufficienti, tanto negli ultimi anni della prima repubblica quanto nei primi della seconda, fatta eccezione per qualche sparuto sprazzo di lungimiranza. L'Italia a causa dei problemi strutturali che affliggono: l'economia, il mercato concorrenziale, gli investimenti, il regime fiscale, il mercato del lavoro e le infrastrutture, si posiziona, riguardo il periodo 1996-2000, al 23° posto del ranking mondiale e al 15° di quello europeo, su un campione di 60 paesi, tra cui 17 europei.¹⁰⁷

¹⁰⁷ SVIMEZ: le infrastrutture e lo sviluppo del mezzogiorno, Documento predisposto per il 3° Convegno Nazionale dei Giovani Imprenditori Edili, Positano, Roma, 2002, http://www.svimez.info/images/RIVISTE/quaderni/quaderni_pdf/quaderni_informazioni_12.PDF

IV. La convergenza mancata tra Meridione e Settentrione

Tra i grandi problemi strutturali citati nel paragrafo loro dedicato manca il più rilevante: la disparità regionale tra centro-nord e sud Italia. Il divario tra queste due macro regioni, era aumentato dopo la cessazione dell'intervento straordinario, oramai divenuto preda di clientelismo e atteggiamenti opportunistici. La situazione di progressiva convergenza iniziale aveva ceduto il passo ad un uso improprio dei fondi, causando non poche distorsioni e sprechi. Il reale deficit del Sud infatti si nascondeva proprio dietro lo sciupio iniziato nella metà degli anni '70 e risiedeva nella debolezza della sua classe dirigente. Durante gli anni '80 si assistette ad un incremento pressoché incontrollato del potere delle mafie, le attività illegali proliferarono tramite i fondi distratti dall'intervento straordinario ed utilizzati per fini occulti. Una situazione simile aveva favorito l'inserimento tra gli ingranaggi del sistema di "criminalità legale" che innestandosi sui ceppi marci dell'amministrazione riusciva ad aggiudicarsi appalti e altre nomine, "*bloccando la formazione di un contesto economico sociale regolato dai meccanismi di mercato*"¹⁰⁸. La criminalità tuttavia era un solo uno dei grandi problemi che l'Italia meridionale presentava; molto spesso era la stessa mentalità e con essa la cultura imprenditoriale, ad essere assolutamente avulsa da progetti di sviluppo autonomo. L'esempio lampante lo si trova nelle numerose politiche attuate a sostegno dell'economia meridionale, tra cui lo stesso intervento straordinario. Queste invece che essere identificate come sprono per il miglioramento delle attività individuali e di pubblica amministrazione, vennero accolte come la panacea di tutti i mali. Tali risorse avrebbero dovuto essere l'incentivo per uno sviluppo sistematico e radicato di una cultura di rinnovamento industriale e di attività economica autonoma. Molto spesso invece, nonostante valide eccezioni, fondi esterni furono utilizzati come schermo per perseverare nella "*modernizzazione senza sviluppo*".¹⁰⁹ È quantomeno banale ricordare che imprese sussidiate non sempre riescono a sopravvivere una volta che il flusso di trasferimenti cessa di esistere o eroga risorse minori. Proprio per questo, ci

¹⁰⁸ F. Barbagallo, "La questione italiana: il Nord e il Sud dal 1860 ad oggi", Laterza, Bari, 2003, p. 187.

¹⁰⁹ SVIMEZ: "L'unificazione economica dell'Italia", il Mulino, Bologna, 1997.

si aspettava che l'iniziativa privata spontaneamente contribuisse, con attività di ristrutturazione strategica, a rendere i bilanci delle aziende sostenibili una volta cessata l'erogazione di fondi dall'alto. Il lassismo mostrato dagli enti territoriali nella gestione dei fondi, insieme alla corruzione dilagante unito all'incompetenza di molti funzionari provocò un sentimento di diffusa insofferenza a livello nazionale circa i trasferimenti a favore del meridione. Tale malcontento venne cavalcato a mestiere dai movimenti populistici padani, che misero il governo con le spalle al muro e ottennero l'abolizione dell'intervento straordinario per il mezzogiorno con la legge 488/92. Il Sud veniva inserito nella categoria, già affollata, di semplice area depressa insieme a molte altre del centro e del settentrione. Dopo l'abolizione dell'intervento straordinario il focus delle politiche a favore del mezzogiorno si spostò sulle emergenze e non più su obiettivi di miglioramento strutturale che potessero portare ad una reale convergenza nel lungo periodo. Le risorse cominciarono ad essere impiegate per arginare l'emergenza petrolifera, l'emergenza inflazionistica, l'emergenza recessiva e l'emergenza finanziaria.¹¹⁰

Nonostante le molte distorsioni e gli ingenti sprechi, la situazione era in parte migliorata: il meridione si era parzialmente evoluto, allineandosi alle performance del resto della penisola. Il grave insuccesso però risiedeva proprio nella mancata convergenza che invece avrebbe dovuto verificarsi, visto il pesante ritardo che il Sud registrava in infrastrutture, produttività, accumulo di capitale, diffusione delle conoscenze, istruzione e numero di imprese. Gli anni '90 per il mezzogiorno furono un periodo notevolmente complicato. La grave crisi che colpì l'Italia, il terremoto politico-giudiziario e il contenimento forzato della spesa pubblica causarono una grave recessione, resa ancor più aspra dalla completa mancanza di interventi pubblici sino al 1998. La triste fine, clientelare e corrotta della cassa per il mezzogiorno è da attribuire senza nessun indugio, alla scelta politica ambigua, di rendere la cassa strumento nelle mani di un Comitato dei ministri. Tale ordinamento non era previsto nell'idea originaria di Saraceno e Menichella, ma venne istituito insieme con la cassa, con la legge del 1950, emendata da Fanfani e Sullo.¹¹¹ Era l'ennesima trasfigurazione di cui la politica italiana, avida di potere, si rendeva

¹¹⁰ SVIMEZ, op. cit.

¹¹¹ F. Barbagallo, op. cit.

responsabile creando a suo modo, un'agenzia di sviluppo che, in principio, avrebbe dovuto essere indipendente sul modello della TVA statunitense. La vittima di tali scelte fu naturalmente il sud Italia in cui l'indice di disoccupazione raggiunse nel '96 valori intorno al 22% mentre nel settentrione si registrava piena occupazione, con picchi oltre il 30% nell'entroterra siciliano e in alcune zone del casertano. Il PIL pro capite scendeva nel 1995 al 55% di quello del centro-nord.¹¹² Alcune rilevazioni tra il 1997 e il 2001 dell'Istituto G. Tagliacarne rilevano una presenza infrastrutturale fortemente squilibrata tra le diverse regioni italiane. Fatto 100 il valore complessivo infrastrutturale italiano, il Nord e il Centro registrano rispettivamente valori percentuali intorno al 108% e 119% mentre il Sud si ferma al 78,1%.¹¹³ Nel 1997 Baratta denunciava la mancanza di attività produttive in grado di competere con l'estero, così come l'insufficiente integrazione del tessuto meridionale in quello nazionale. Secondo l'ex ministro l'industrializzazione avvenuta nei decenni precedenti, non era stata sbagliata, semplicemente insufficiente. Nel 1998 l'intuizione di Ciampi, allora ministro del Tesoro, fu che per sostenere lo sviluppo dell'economia meridionale occorreva agire sui fattori ambientali, *"condizioni di contesto"*¹¹⁴, in cui gli operatori economici, i cittadini e le amministrazioni erano immerse e non semplicemente tramite trasferimenti diretti agli operatori economici. La *"Nuova Programmazione Economica"* spostò dunque il focus su *"sicurezza, legalità, giustizia; sulla formazione; su ricerca e innovazione"*.¹¹⁵ Con Ciampi la politica meridionale si allinea a quella di grandi organi internazionali come BM, OCSE e Unione Europea, che ritenevano lo sviluppo economico una conseguenza del progresso civile, culturale e sociale di un'area. Due erano le *"linee portanti dell'azione che, attuando questo metodo il governo va dispiegando. La prima riguarda la realizzazione e l'accelerazione di infrastrutture materiali e immateriali di elevata qualità. [...] La seconda linea portante è legata alla centralità che i sistemi locali di impresa dimostrano di poter avere, devono avere nello*

¹¹² F. Barbagallo, op. cit., p. 191

¹¹³ Istituto G. Tagliacarne, *La dotazione di infrastrutture nelle province italiane 1997-2000*, Roma, 2001.

¹¹⁴ G. Viesti, *"Mezzogiorno a tradimento"*, Laterza, Bari, 2009, p. 104.

¹¹⁵ G. Viesti, op. cit.

sviluppo del Mezzogiorno".¹¹⁶ Il ministro del Tesoro volle che tale nuova politica non fosse gestita da organismi speciali, per tanto venne affidato il solo coordinamento tecnico al "Dipartimento per le politiche di sviluppo" (DPS) mentre il resto fu gestito tramite una collaborazione solerte tra i vari livelli amministrativi. La convinzione di Ciampi, largamente condivisibile, era l'idea che il progresso e la necessaria convergenza passasse anzitutto tramite la "*capacità delle regioni più deboli di sapersi governare*". Non mancavano tuttavia i detrattori di tale impostazione, i quali diffidavano tanto dei nuovi meccanismi proposti quanto delle crescenti deleghe di gestione a livello locale, per via del malaffare diffuso. La politica impostata da Carlo Azeglio Ciampi durò nella forma per circa dieci anni, ma in sostanza la transizione senza fine ai vertici, portò alla sostituzione di Ciampi in breve tempo, al cambio di maggioranza nel 2001 e nel 2006 fin quando nel 2008, tale politica venne accantonata.

L'altra grande novità che gli anni '90 portarono fu l'abolizione degli sgravi contributivi. Tali incentivi rappresentavano uno dei principali metodi utilizzati per subsidiare imprese meridionali; tuttavia erano visti dalla commissione europea come una pratica distorsioni della concorrenza, se prolungati troppo a lungo nel tempo e in misura ingente. Nel '92 tali sgravi erano pari a 8300 miliardi¹¹⁷ e costituivano una risorsa molto importante per un paese come l'Italia che evidenziava "*un carico altissimo di oneri non salariali sul costo del lavoro*".¹¹⁸ Certamente l'abolizione di tali sgravi meglio sposava la logica di mercato in cui le imprese non efficienti vengono espulse e solo i migliori operatori economici rimangono in piedi. Ciò nonostante la rapidità con cui tale abolizione entrò in vigore sembrò per lo meno inadeguata, visto le consistenti difficoltà del Sud e la mancanza di una soluzione alternativa della stessa portata ed efficacia. Il meridione mostrava un disperato bisogno di incentivi che potessero innescare circoli virtuosi in grado di sostenere la concorrenza globale, una volta che determinati livelli di efficienza e produttività fossero stati raggiunti. Il progressivo adeguamento del costo del lavoro tra Sud e Nord era già stato denunciato come un grave problema per una zona del paese in cui

¹¹⁶ Premessa di C. A. Ciampi, in *La nuova programmazione e il Mezzogiorno*, Donzelli Editore, Roma, 1998, p. 17.

¹¹⁷ G. Bodo, G. Viesti, "La grande svolta", Donzelli Editore, Roma, 1997, p. 51.

¹¹⁸ G. Bodo, G. Viesti, op. cit.

la produttività era molto bassa e non vi erano apprezzabili economie di scala statiche e men che meno dinamiche. Il Sud così non riusciva più a sfruttare i vantaggi dell'arretratezza, con costi del lavoro allineati agli standard di zone largamente più ricche e produttive, dove l'accumulazione di conoscenza e capitale sopperiva ad elevati costi per le competenze specifiche richieste. I risultati finali delle politiche di sviluppo del mezzogiorno duole ammetterlo furono di gran lunga inferiori agli obiettivi minimi che ci si era posti allorquando venne introdotta la "Nuova programmazione Economica". Tale rilevante fallimento, nonostante alcune aree siano nel complesso migliorate, è direttamente correlato a due fattori principali. Il primo di questi è "*l'effetto Italia*"¹¹⁹: il sistema italiano infatti, nonostante presentasse buoni indicatori economici verso la fine del millennio, aveva cominciato a soffrire nel nuovo spazio internazionale crescendo pochissimo. Ergo un'area sottosviluppata non può certo progredire a passo sostenuto quando il complesso di cui fa parte è stagnante nella sua interezza. Il secondo fattore che spiega il mancato raggiungimento dei risultati è "*l'effetto spesa*"¹²⁰ visto che i fondi destinati al meridione furono largamente inferiori quasi per una decina di miliardi in meno, a quelli previsti nel budget iniziale. È mancato il completamento di grandi nodi infrastrutturali: la Salerno-Reggio Calabria, l'aumento della capacità ferroviaria e migliori connessioni viarie tra le varie regioni. La responsabilità, al solito, va ricercata nell'inadeguatezza della pubblica amministrazione, in particolare nelle regioni incompetenti nel coordinamento di tali progetti, e nell'opportunismo di società quali Anas e Ferrovie dello Stato, che utilizzavano gli sgravi e gli incentivi ricevuti per il Sud, per interventi dove l'utenza era maggiore e i ritorni immediati (Centro-Nord).¹²¹ L'altro grande errore è stata la mancanza di sinergia tra politica ordinaria nazionale, politiche di sviluppo economico e politiche di sostegno alle aree depresse. Gli interventi per il Sud non hanno mai superato la dimensione regionale, sono sempre stati programmi di lungo periodo spesso frammentati per via dell'instabilità politica italiana, tanto nel campo delle infrastrutture, quanto in quello della ricerca e della formazione. L'erogazione di fondi molto spesso si è dispersa su un numero troppo vasto di iniziative che non potevano rappresentare direttrici

¹¹⁹ G. Viesti, "Mezzogiorno a tradimento", op. cit., p. 166.

¹²⁰ G. Viesti, "Mezzogiorno a tradimento", op. cit., p. 166.

¹²¹ G. Viesti, "Mezzogiorno a tradimento", op. cit.

unitarie di sviluppo strategico ma finanziamenti aggiuntivi per opere e interventi di interesse locale, lontani dalle priorità nazionali. Con la fine dell'intervento straordinario il confronto sugli obiettivi e sulle realizzazioni è scemato progressivamente. Esclusa la rinnovata attenzione dedicata a tale questione da Ciampi, i governi che si sono susseguiti hanno avuto atteggiamenti ambigui: il centrosinistra del 1998-2001 concordava con la nuova linea imposta da Ciampi poche settimane prima, ma non si prodigò in interventi apprezzabili. La susseguente legislatura Berlusconi infine non abrogò il piano varato dall'ex-ministro del Tesoro ma lo relegò in una posizione assolutamente marginale, con il risultato che il Sud fosse abbandonato proprio quando necessitava maggiormente di aiuti concreti.¹²²

Quando poc'anzi si è parlato di parziali risultati raggiunti, si alludeva al fatto che, nel complesso, il Sud specialmente verso la fine del millennio, ha espresso una crescente capacità competitiva migliorando sostanzialmente le sue performance.¹²³ Dal 2000 sono stati stanziati per Napoli circa 4 miliardi per metà di provenienza regionale, che miglioreranno la struttura ferroviaria della città che ad opera completata potrà vantare 188 km di metropolitana e 84 stazioni. L'indice del traffico aereo è cresciuto dal 2000 al 2005 segnando un più 33% nel Meridione quasi il doppio rispetto al Centro Nord. Il traffico di merci nei porti meridionali aumenta del 37% nel 2000-2005 soprattutto in Sicilia e in Puglia. Gioia Tauro rafforza la sua posizione di principale scalo italiano mentre crescono anche le realtà di Cagliari e Taranto. Le statistiche relative all'istruzione migliorano riducendo il gap di strutture per l'istruzione, vengono realizzati molti laboratori nelle scuole e aumentano i laureati alle discipline scientifiche e tecnologiche dal 3,2% del 2000 all' 8,2% del 2006.¹²⁴ Le performance di inizio millennio risultano quantomeno allineate nel tasso di crescita. Il PIL è cresciuto del 2,5% nel Sud e del 3,1% nel resto d'Italia, 100 punti base in più rispetto al 1999. I consumi aumentano ma ancora più importante gli investimenti fissi lordi registrano un +6,8%, superiore al 5,9% del Centro-Nord. Per quanto riguarda l'occupazione, nel Sud si registra un incremento dell'1,8% pari a 103 mila unità nel 2000, mentre la disoccupazione

¹²² G. Bodo, G. Viesti, op. cit.

¹²³ SVIMEZ, op. cit.

¹²⁴ G. Viesti, "Mezzogiorno a tradimento", op. cit., p.150 ss.

scendeva di ben due punti percentuali arrivando al 19%, dopo anni di continui incrementi.¹²⁵

Dunque se convergenza non vi è stata, il Sud dopo la grave crisi degli anni '90 sembra aver ripreso la strada dello sviluppo, seppur lento e macchinoso. È indubbio che una crescita particolarmente elevata nel Meridione avrebbe ricadute positive su tutta la penisola, con un aumento dell'occupazione, dei redditi connessi e quindi della mobilità sociale. Le maggiori entrate derivanti porterebbero ad una diminuzione del carico fiscale complessivo e consentirebbero margini di manovra più ampi nelle politiche economiche e sociali. Troppo spesso l'azione di sviluppo è stata manipolata ad arte e trasformata in protezione e conservazione di interessi cristallizzati, con conseguenze regressive e altamente divergenti dagli obiettivi originari. Il mancato utilizzo di gran parte dei fondi comunitari, data l'assoluta inesperienza nella gestione attiva e progettuale di tali risorse, da parte degli enti sussidiari ha generato ritardi incalcolabili e *"tempi lunghi"*, che ancora oggi scontiamo e che Einaudi aveva predetto. I ritardi medi che si registrano nella realizzazione delle opere si aggirano attorno al 40%, per via della enorme mole normativa che spesso provoca impugnazioni, controversie legali e sovrapposizioni amministrative. In un intervento del 2003 Piero Barucci, riassume lapidariamente la situazione in cui versava il mezzogiorno, non molto differente da quella su cui si discuteva a Napoli nel '700: *"quanto più la "fede privata" prevale sulla "fede pubblica", tanto più si afferma il gioco familistico-amicale come modo più sicuro di avere protezione, certezza, affidabilità sociale; tanto meno funziona il mercato e tanto minor sviluppo è da attendersi"*.¹²⁶ Dunque seguendo le parole di Sylos Labini le azioni intraprese a favore del Meridione devono essere molteplici, la politica di incentivi e sgravi fiscali dovrà essere adeguatamente accompagnata *dall' "assistenza nella diffusione di nuove tecnologie"*¹²⁷ e da un incremento nelle unità produttive. Solo così si potrà ridurre il numero di giovani costretti a emigrare nel migliore dei casi o a piegarsi a meccanismi perversi, gestiti dai circuiti della criminalità, per l'assegnazione di un lavoro. La scuola e

¹²⁵ R. Padovani, in "Rapporto 2001 sull'economia del Mezzogiorno", Quaderno n. 11 di Informazioni SVIMEZ, Roma, 2001.

¹²⁶ "La condizione del mezzogiorno -ieri, oggi e domani- tra vincoli ed opportunità", lezione di Piero Barucci, Quaderno n. 21 di Informazioni SVIMEZ, Roma, 2003.

¹²⁷ SVIMEZ, op. cit., p. 84.

l'istruzione in questo devono ergersi a baluardo integerrimo contro l'illegalità diffusa e la cultura mafiosa che purtroppo infesta quelle zone. La questione meridionale, oggi come ieri, è estremamente complessa poiché per il Sud non si necessita di uno sviluppo industriale qualsiasi, ma uno capace di resistere nel mercato aperto. *“L'alternativa è quella di restare un paese a metà: non solo diviso al suo interno ma anche dimezzato nelle sue capacità di sviluppo”*.¹²⁸

¹²⁸ G. Viesti, “Mezzogiorno a tradimento, op. cit., p. 203.

CONCLUSIONE

Leggendo questo scritto non si deve cadere nell'erronea credenza che l'Italia sia un paese destinato a posizioni subalterne nello scacchiere mondiale. Semplicemente si deve prendere atto di come anni di sprechi e negligenze, abbiano causato altrettanti anni di stagnazione dell'economia e crescita ridotta, rispetto ad altri paesi industrializzati. L'errore più grande che l'Italia ha commesso è stato l'adagiarsi su livelli di ricchezza che non erano sostenibili, se non con un continuo miglioramento delle performance economiche. Il paese dopo essersi crogiolato a lungo sugli strascichi del miracolo economico, improvvisamente si è riscoperto "*irrimediabilmente vecchio*"¹²⁹, con decessi che superano le nascite, ed incapace di esprimere paradigmi di crescita convincenti. La classe dirigente, politica e industriale, restia nel trovare nuovi paradigmi competitivi ha preferito delegare la politica economica a meccanismi di sviluppo esterni (europei), piuttosto che a modelli di crescita "*a misura [...] della storia nazionale*"¹³⁰. L'Italia rappresenta un caso di modernizzazione mancata, in cui la crescita e il progresso non hanno generato risposte adeguate alle sfide che il nuovo millennio poneva all'orizzonte. Non si creda che lo sviluppo italiano sia stato differente in qualche modo da quello delle altre nazioni industrializzate, esso è figlio, come tutti, della seconda rivoluzione industriale in cui la grande impresa, tramite innovazioni a grappolo, ha generato effetti di *spillover* per l'intera economia. Tale modello poi, sia per l'avidità politica dello stato imprenditore, sia per la cecità dei vertici aziendali si è adagiato su business improduttivi e svalutazioni competitive in grado di sostenere le esportazioni. Questo ha generato forti pressioni sul debito pubblico e sui salari tramite l'inflazione, causando il collasso dei conti pubblici e la stagnazione economica, una volta che tali meccanismi non erano più utilizzabili.

Il paese necessitava di un progetto ambizioso, di lungo periodo, in linea con i nuovi standard competitivi del "villaggio globale", in cui l'accumulazione di conoscenza e la digitalizzazione rappresentavano le uniche direttrici di sviluppo possibili. Agli inizi del 2000, e forse ancora oggi, erano molti i problemi che ancora affliggevano la penisola: un sistema educativo non efficiente, un welfare iniquo che lasciava molte categorie bisognose senza le garanzie adeguate, posizioni di rendita cristallizzate, che non erano compatibili con i principi dello spazio europeo e impedivano la mobilità

¹²⁹ G. Berta, op. cit., in F. Amatori (a cura di), op. cit., p. 321

¹³⁰ G. Berta, op. cit., in F. Amatori (a cura di), op. cit., p. 321

sociale a cui ogni cittadino aveva diritto. Tramontate le ideologie novecentesche occorre trovare nuovi modelli di sviluppo, non vituperare l'impossibilità di tornare ai precedenti. Il grande rammarico è l'aver sprecato molte occasioni di progresso, vedendo inevitabilmente ristretti i margini per manovre economiche di ampio raggio dopo l'approdo europeo. Una cosa è certa, fin quando la palude melmosa di problemi strutturali non verrà dragata, sarà difficile immaginare per il nostro paese, indici di performance particolarmente brillanti. La situazione di ristagno e sviluppo incompleto non è il destino che molti, soprattutto tra i testimoni del miracolo economico, avrebbero immaginato potesse toccare all'Italia.

Bibliografia

D. Alampi et. al., “Le agglomerazioni italiane nel confronto internazionale”, in M. Omiccioli (a cura di), “I sistemi produttivi locali”, Carocci editore, Roma, 2013.

Banca D'Italia: Relazione finale, 1992.

Banca D'Italia: Relazione finale, 1993.

Banca D'Italia: Appendice alla relazione finale, anno 1995.

Banca D'Italia: Considerazioni finali del governatore, 1996.

Banca D'Italia: Appendice considerazioni finali, 1999.

Banca D'Italia: Appendice alla relazione finale, 2001.

Banca D'Italia: Considerazioni finali del Governatore, anno 2002

Banca D'Italia: Relazione finale, 2008.

F. Barbagallo, “La questione italiana: il Nord e il Sud dal 1860 ad oggi”, Laterza, Bari, 2003.

P. Barucci, “La condizione del mezzogiorno -ieri, oggi e domani- tra vincoli ed opportunità”, Quaderno n. 21 di Informazioni SVIMEZ, Roma, 2003.

G. Berta, Metamorfosi: “L'industria italiana fra declino e trasformazione”, p. 10, Università Bocconi Editore, Milano, 2004.

P. Bianchi, “La rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità alla crisi globale”, Il mulino, Bologna, 2013.

G. Bodo, G. Viesti, “La grande svolta”, Donzelli Editore, Roma, 1997.

- A. Bonomi, "Il capitalismo molecolare. La società al lavoro nel Nord Italia", Einaudi, Torino, 1997.
- P. Bricco, "Dalla crisi della grande impresa all'imprenditorialità diffusa", in G. Berta (a cura di), "La questione settentrionale", Feltrinelli, Milano, 2008.
- G. Cainelli et al., "Esternalità e sviluppo industriale di lungo periodo in Italia", <<L'industria>>, Fascicolo 1, gennaio-marzo 1999.
- V. Castronovo, "Storia economica d'Italia", Piccola Biblioteca Einaudi, Torino, 2012.
- V. Castronovo, "L'anomalia italiana", Marsilio nodi, Venezia, 2018.
- P. Ciocca, "L'economia italiana, un problema di crescita", 44^a Riunione scientifica annuale della Società italiana degli economisti, Salerno 25 ottobre 2003.
- P. Ciocca, "L'IRI nell'economia italiana", Laterza, Bari, 2015.
- A. Colli, "Quarto capitalismo. Un profilo italiano", Marsilio, Venezia, 2002.
- F. Coltorti, "Un nuovo protagonista economico: la media impresa", in G. Berta (a cura di), "La questione settentrionale", Feltrinelli, 2008.
- P. Craveri, "L'arte del non governo", Marsilio nodi, Venezia, 2016.
- F. Daveri, "L'ingresso nell'Euro", in F. Amatori (a cura di), "L'approdo mancato, Feltrinelli", Milano, 2007.
- G. De Rita, "Dappertutto e Rasoterra", Mondadori, Milano, 2017.
- L. De Rosa, "Lo sviluppo economico dell'Italia dal dopoguerra a oggi", Laterza, Bari, 1997.
- A. Enrietti, "L'industria dell'auto fra crisi e trasformazione", in G. Berta (a cura di), "La questione settentrionale", Feltrinelli, Milano, 2008.

E. Felice, “Ascesa e declino”, Il Mulino, Bologna, 2015.

G. Foresti, “Le privatizzazioni in Italia e nei principali paesi europei”, Centro studi Confindustria, Roma, 2001.

L. Frey, “Rivedere Maastricht”, in J. Jacobelli (a cura di), “Dove va l’economia italiana”, Laterza, Bari, 1997

L. Gallino, “La scomparsa dell’Italia Industriale”, Einaudi, Torino, 2003.

A. Graziani, “I conti senza l’oste”, Bollati Boringhieri, Torino, 1997.

Istat: 8° censimento generale dell’Industria e dei servizi, 2001.

Istituto G. Tagliacarne, “La dotazione di infrastrutture nelle province italiane 1997-2000”, Roma, 2001.

J. Jacobelli, Prefazione, “Dove va l’economia italiana”, (a cura di) J. Jacobelli, Laterza 1995.

F. Lavista, “San Vittore e lo *yacht* Britannia”, in F. Amatori (a cura di), “L’approdo mancato”, Feltrinelli, Milano, 2007.

Ministero del tesoro: Premessa di C. A. Ciampi, in “La nuova programmazione e il Mezzogiorno”, Donzelli Editore, Roma, 1998.

Olivetti sito ufficiale: www.storiaolivetti.it.

R. Padovani, in “Rapporto 2001 sull’economia del Mezzogiorno”, Quaderno n. 11 di Informazioni SVIMEZ, Roma, 2001.

P. Pecorari (a cura di), “L’Italia economica”, Cedam, Padova, 2006.

P. Roberti et al., "Verso un'analisi sistemica del tessuto industriale italiano", <<L'industria>>, Fascicolo 4, ottobre-dicembre 2002.

P. Savona, "I problemi della ripresa e la ripresa dei problemi", in J. Jacobelli (a cura di), "Dove va l'economia italiana", Laterza, Bari, 1995.

M. Storper, "Innovazione come azione collettiva: prodotti, tecnologie e territori" <<L'industria>>, Fascicolo 3, luglio-settembre 1998.

SVIMEZ: "L'unificazione economica dell'Italia", il Mulino, Bologna, 1997.

SVIMEZ: "Le infrastrutture e lo sviluppo del mezzogiorno", Documento predisposto per il 3° Convegno Nazionale dei Giovani Imprenditori Edili, Positano, Roma, 2002.

F. Targetti, "Cosa manca alla nostra economia", in J. Jacobelli (a cura di), "Dove va l'economia italiana", Laterza, Bari, 1991.

G. Viesti, "Resilienza e trasformazioni dei distretti industriali", in F. Amatori (a cura di), "L'approdo mancato", Feltrinelli, Milano, 2007.

G. Viesti, "Mezzogiorno a tradimento", Laterza, Bari, 2009