



## Introduzione e sintesi

Negli ultimi vent'anni il sistema economico italiano ha subito più che altrove i mutamenti intervenuti all'esterno, ambito divenuto più complesso e instabile con il procedere della globalizzazione unitamente alla progressiva integrazione economica e finanziaria nella Ue. Sono questi gli anni nei quali il tasso di crescita dell'economia italiana è risultato molto deludente nel confronto internazionale. Il nostro Paese è stato assimilato, prima, alla "Grande malata d'Europa" («The Economist», 19 maggio 2005) o, più recentemente, è stato indicato come esempio paradigmatico di un'economia stagnante (Krugman, «The New York Times», 8 settembre 2020).

La pressione esercitata dagli *shock* competitivi prima richiamati ha indotto cambiamenti profondi, tutt'altro che conclusi, e soprattutto estesi all'intero sistema produttivo, trasversali ai vari settori di attività e/o alle classi dimensionali di appartenenza. Le significative riorganizzazioni produttive avviate già a partire dai primi anni duemila, e intensificatesi in concomitanza con la crisi finanziaria globale del 2008, hanno interessato con particolare forza il comparto manifatturiero, esposto in misura maggiore agli stimoli esterni.

La portata di tali cambiamenti è emersa lentamente, con modalità molto frammentate, sia sotto il profilo settoriale che territoriale in ragione dell'apparente inerzia – scambiata per mancata reattività – della struttura economica nel suo complesso (Cipolletta e De Nardis, 2012).

Il presente contributo si innesta in questo filone, con l'obiettivo di fornire, tramite il vasto patrimonio informativo delle Camere di Commercio, quello che potremmo definire un quadro "pre-covid"

dei cambiamenti emersi alla fine della “lunga crisi”<sup>1</sup> (2008-2014). Quest’ultima, com’è noto, ha costituito il più lungo e pesante fenomeno recessivo sperimentato dall’economia italiana dal dopoguerra (almeno fino allo scoppio della pandemia); evento che ha marcato profondamente la geografia economica del Paese, sia sotto il profilo della composizione settoriale che in riferimento alla capacità di resilienza.

L’arco temporale esaminato va dal 2008, anno al cui termine ha preso avvio la “lunga crisi”, e termina, in base alle informazioni di volta in volta disponibili, al 2016/2018.

In questa sede il piano territoriale è stato fortemente privilegiato. Sia, in primo luogo, in riferimento al tradizionale dualismo che caratterizza la nostra economia (Centro-Nord e Mezzogiorno), che già prima della “lunga crisi” era andato allargandosi per poi conoscere un ulteriore ampliamento; e anche a livello di singole Regioni. Come si avrà modo di osservare, l’introduzione nell’analisi di quest’ultimo aspetto offre elementi poco noti, dai quali emerge la frammentazione dei percorsi di sviluppo dei singoli territori regionali che travalica lo storico dualismo Centro-Nord-Sud.

Nello specifico, per ogni anno le analisi effettuate poggiano su un *data-set* di poco inferiore ai cinque milioni di *record*, relativi all’intera popolazione delle imprese attive presenti negli archivi della Camera di Commercio.

In primo luogo, com’era normale attendersi e come avviene da inizio anni ’80, sotto il profilo della composizione settoriale i servizi nel loro insieme sono l’unico macro-settore in espansione, sia durante la “lunga crisi” che dopo. Essi oramai rappresentano circa il 72% dell’occupazione complessiva nel Centro-Nord, percentuale che scende di cinque punti nelle Regioni meridionali.

Ad ogni modo, il processo di terziarizzazione è andato declinandosi territorialmente in forma differente sotto il profilo delle singole attività che sono risultate in crescita. In entrambe le circoscrizioni i grandi centri urbani fanno da traino ai servizi *tout-*

<sup>1</sup> Nella letteratura anglosassone la “lunga crisi”, iniziata e finita un anno prima (2007-2013), è individuata con l’acronimo GFC, *Global Financial Crisis*, come per le guerre mondiali.

*court*; non a caso le variazioni positive più importanti si registrano proprio nelle Province in cui sono localizzate le grandi metropoli italiane: nell'ordine Roma, Milano, Napoli e Torino. Ma accanto a questo elemento, che già di per sé penalizza il Sud per la minore presenza di grandi centri urbani nell'area, ve ne è un altro, di natura qualitativa, in grado di allargare i *pattern* di crescita tra i singoli territori. Nelle Regioni del Sud, gran parte delle attività di servizio che hanno trainato la crescita dell'intero macro-settore, come la ristorazione o il commercio, fanno registrare livelli di produttività oraria sistematicamente inferiori alla media nazionale. Nelle Regioni centrosettrionali, prevalentemente in quelle ad antica industrializzazione, le attività manifatturiere guidano la crescita dei servizi a esse collegate, anche sulla scia della crescente terziarizzazione del *manufacturing*. Nel Centro-Nord, infatti, l'espansione del terziario è stata essenzialmente determinata da attività quali quelle di supporto alle funzioni d'ufficio, o di direzione aziendale, oppure attività di produzione di *software* e consulenza informatica, cui sono associati livelli di prodotto per ora lavorata maggiori della media nazionale.

La tradizionale mancanza di un diffuso tessuto industriale nel Sud si riflette, in negativo, nel mutamento strutturale in atto. Inoltre, rammentando che i servizi pesano per circa il 70% dell'occupazione complessiva, è plausibile dedurre che tra le diverse cause della scarsa produttività *aggregata* del Sud vi è anche uno sfavorevole effetto composizione ravvisabile nel peso comparativamente maggiore di quei settori con un rapporto valore aggiunto per ora lavorata minore (c.d. "morbo di Baumol").

Un elemento, invece, sul quale la "lunga crisi" ha operato in maniera nuova rispetto al passato è ravvisabile nelle modifiche intervenute nei movimenti in entrata e uscita delle imprese nel/dal mercato, specie in riferimento a quelle numericamente prevalenti, le c.d. "micro-imprese" (ricomprese nella classe da 0 a 19 mila euro di fatturato). Queste ultime, che spiegano gran parte dei tassi aggregati in entrata e uscita in entrambe le ripartizioni, hanno visto diminuire un po' il primo e, soprattutto, aumentare il secondo. Ciò sta a indicare come il lascito del *cleansing effect* avviatosi con la "lunga crisi", e tuttora in corso, è nella direzione di operare una selezione

nei confronti delle imprese con livelli di organizzazione e di fatturato inadeguati nel nuovo contesto.

In altre parole, le micro-imprese dei servizi appaiono poco attrezzate, sotto il profilo dell'operatività aziendale, per attivare strategie di adattamento ai mutamenti del contesto competitivo in cui operano, modificatosi strutturalmente (i.e. abbassamento organico nel tasso di crescita della domanda). Il mutamento in atto impone un effetto di innalzamento della dimensione minima cui, diversamente dal passato, non è possibile contrastare se non spostandosi verso l'alto, con livelli organizzativi e di complessità maggiori.

Non è un cambiamento da poco per un sistema economico come il nostro storicamente incentrato su imprese di minori dimensioni, in grado di garantire tutta una serie di condizioni quali un'elevata flessibilità operativa, bassa incidenza dei costi fissi, ecc. In particolare, ciò implica che l'espansione delle dimensioni assolute dei vari sistemi economici potrà contare, in misura minore che nel passato, sul margine estensivo, rinvenibile in una dinamica imprenditoriale in grado di accrescere il numero degli operatori, ma dovrà contare maggiormente sul margine intensivo, ovvero sulla capacità degli attori presenti di accrescere volumi di produzione e fatturato.

Con riferimento al solo settore industriale, il processo di selezione messo in moto durante la "lunga crisi" ha riguardato in misura maggiore il Mezzogiorno. Prima dell'avvento della pandemia, ad esempio, la dimensione assoluta dell'industria meridionale non aveva recuperato i livelli pre-crisi, contrariamente a quella del Centro-Nord. Oltre a ciò, la "scrematura" si è declinata con delle peculiarità proprie, fortemente orientate, come tutti i fenomeni di *path-dependence*, dalle condizioni prevalenti all'inizio del processo. Queste ultime, in particolare, hanno rappresentato una condizione ostativa affinché il sistema imprenditoriale meridionale fosse in grado di avvantaggiarsi pienamente degli effetti benefici della selezione innescata dal processo di "distruzione creatrice". Precisamente, da un lato il meccanismo di selezione ha operato nei confronti degli operatori più deboli, accrescendo di converso il peso di quelle unità produttive caratterizzate, già all'inizio della "lunga crisi", da indicatori economico-finanziari migliori. Allo stesso tempo, le imprese sopravvissute risultano avere intrapreso dei percorsi di acquisizioni di

competenze e funzioni comparativamente più limitate. In particolare, nel Sud le maggiori difficoltà nel ricorso al debito esterno sembrano essersi risolte in una minore propensione agli investimenti e, quindi, minori probabilità di introdurre strategie di risposta “complesse e articolate”. In media, il processo dinamico di *upgrading* è risultato, nel Sud, meno pervasivo.

*Last but not least*, con l’ausilio di una tecnica statistica innovativa è stata condotta un’analisi sul processo di convergenza a livello di singole Regioni che costituisce il “ponte” tra le analisi micro, condotte nei primi due capitoli, e quella più macro nell’ultimo. I risultati di questo esercizio ci rendono un quadro nel quale la caratteristica più evidente è la frammentazione dei percorsi regionali di sviluppo. Dopo la “lunga crisi” aumenta il numero dei gruppi (*cluster*) nei quali sono raggruppate le Regioni con percorsi tra loro simili, da 3 a 4; contestualmente, aumenta, spesso in maniera significativa, la differenza nelle linee di tendenza seguite dai vari territori all’interno dei singoli *cluster*. In questo quadro, entrano in affanno alcune Regioni del Centro (Marche e soprattutto l’Umbria). Praticamente tutte le Regioni del Sud, a eccezione dell’Abruzzo e della Basilicata, accrescono la loro divergenza con il resto del Paese: Esse seguono un percorso, attualmente, volto ad accrescere la marginalità del Mezzogiorno. Nel Sud, l’effetto congiunto di un più ampio restringimento nel numero degli operatori, specie nell’industria, e comportamenti post-crisi meno articolati, si sostanziano in una crescita insufficiente a garantire redditi e una domanda di lavoro comparativamente adeguati.

La divergenza di gran parte del Sud con il resto del Paese appare essere il tratto distintivo del periodo post “lunga crisi”. Esso tuttavia si innerva su una tendenza che, già prima della “lunga crisi”, allontanava le due macro-aree del Paese. È questo un fenomeno che ha anche contribuito all’appiattimento del profilo temporale del pil nazionale, non fosse per un semplice effetto “composizione”, anche se appare difficile quantificarlo.

Invertire questo *trend* appare il compito primario della politica economica, il cui obiettivo principale non può che essere, oggi più che mai, ampliare numero e accrescere qualità degli operatori attivi nel sistema economico, specie nelle aree in difficoltà non più solo limitate a quelle meridionali.

A differenza del recente passato, tuttavia, l'entità attuale, e prospettica, del solco che separa le due aree del Paese non appare aggravidabile con le misure di *common wisdom* usualmente richiamate, volte ad accrescere *solamente* la dotazione di beni pubblici in grado di determinare condizioni "di contesto" favorevoli alla nascita delle attività di mercato *tout-court*. L'obiettivo di *policy* sopra richiamato deve essere perseguito tramite la creazione di vantaggi competitivi specifici nelle aree in difficoltà, in grado di rendere profittevoli le attività coinvolte nel processo di cambiamento. La *policy* deve contribuire a ridurre le asimmetrie nei differenti livelli di conoscenza e tecnologici tra le aree forti e quelle in ritardo, come attualmente il Sud, e progressivamente anche le Regioni del Centro.

Ciò appare ancora più vero ora, di fronte agli effetti negativi indotti dalla pandemia. È, infatti, all'interno del quadro qui descritto che si è inserita la crisi originata dal Covid-19 nel corso del 2020; recessione che rischia di rendere irreversibili alcune delle debolezze strutturali emerse in precedenza. Si discute molto, in questo momento, di come ripartire l'ingente massa di risorse – su tutte quelle associate al c.d. *Recovery fund* – per contrastare gli effetti della pandemia. Molti sono gli obiettivi indicati, segno dell'inusitata ampiezza dei problemi fronteggiati dal *policy maker*. Ciononostante, si ritiene che gli obiettivi sopra indicati debbano avere un percorso privilegiato in termini di risorse e rapidità di implementazione in quanto appaiono fondamentali per contrastare la sempre più accentuata frammentazione del Paese tra poche aree relativamente forti e molte in difficoltà. E per questa via, ridare slancio alla crescita dell'intero Paese.