

Franco Mosconi

Che ne è del modello emiliano?

Quando, fra il 1950 e il 1973, l'economia italiana cresceva a un tasso medio annuo del 5% (il più alto, assieme alla Germania, fra tutti i Paesi dell'Europa occidentale), il «modello emiliano» spiccava il volo. Tra il 1973 e il 2000, con una crescita italiana che scendeva al 2,1% (in Germania all'1,6%), lo stesso «modello» attraversava una lunga fase nella quale la traiettoria del volo, per restare nella metafora, non s'interrompeva ma si faceva necessariamente meno netta.

Il resto – dal principio degli anni Duemila a oggi – è storia recente. La crescita in Italia non supera l'1,5% medio annuo nel primo quinquennio post-euro (2000-04), per poi passare in territorio negativo (-0,5%) in quello successivo (2005-09). E dopo il *big crash*, un biennio di modesta crescita (2010-11) sarà seguito da un triennio tutto negativo, col Pil in calo di quasi il 5% nel 2012-14, contro una crescita di quasi il 2% in Germania (l'1% per la Ue nel suo insieme).

La domanda dunque è: che ne è stato del «modello emiliano» in

questo terribile periodo per l'economia italiana? Che traiettoria ha assunto il suo volo? Con queste avversità, per così dire, atmosferiche si è forse interrotto? O, al contrario, è riuscito a volare contro vento? Un'ampia e robusta evidenza empirica ci ha condotto a illustrare le ragioni di quella che abbiamo voluto chiamare «la metamorfosi» del modello (il riferimento è al progetto di ricerca che ho coordinato all'Università di Parma: www.cattedramonnet-mosconi.it).

Se provassimo a rispondere a queste domande ripercorrendo per l'ultimo quindicennio la dinamica del Pil emiliano-romagnolo *vis-à-vis* con quello italiano, non troveremmo – decimale in più, decimale in meno – ragioni sufficienti per parlare di una «metamorfosi», ossia, per richiamare la definizione data da un buon vocabolario, di una «trasformazione di un essere o di un oggetto in un altro di natura diversa». Qualcosa di più profondo deve essere accaduto se, solo per fare un esempio, l'Emilia-Romagna è oggi la prima regione in Italia per

export pro capite (circa 10.000 euro a persona secondo i dati dell'Ice).

Quattro mosse per un «modello». È su questo qualcosa che stiamo cercando di gettare luce partendo da un sintetico riferimento a ciò che il «modello emiliano» rappresenta, da molto tempo, nella letteratura economica nazionale e internazionale. Si tratta di una storia pluridecennale, che per semplicità possiamo scandire in quattro passaggi.

Nel 1966 Romano Prodi pubblicava lo studio sul distretto industriale di Sassuolo (*Modello di sviluppo di un settore in rapida crescita: l'industria della ceramica per l'edilizia*), una sorta di pietra di paragone per gli studi in questo campo; è proprio a Sassuolo che non accidentalmente si recherà venticinque anni più tardi Michael E. Porter nel momento in cui stava lavorando al suo notissimo libro dedicato a *Il vantaggio competitivo delle Nazioni* e all'idea, lì contenuta, dei *cluster* («grappoli di imprese»).

Il saggio di Sebastiano Brusco, pubblicato nel 1982 sul «Cambridge Journal of Economics», rappresenta il secondo passaggio della nostra breve ricostruzione: i distretti industriali marshalliani si andavano diffondendo con rapidità lungo tutta la via Emilia e la spiegazione fondata – citiamo testualmente – sul «decentramento produttivo e l'integrazione socia-

le» finì col rappresentare la sintesi più appropriata.

Nei decenni successivi – ecco il terzo passaggio – gli studi intorno al «modello» non sono mai mancati, e si è trattato di studi di natura interdisciplinare giacché la sua spiegazione, seguendo Brusco, non poteva

essere ristretta al solo campo dell'economia e della produzione. Una menzione particolare

meritano alcuni lavori di Vera Zagni dedicati a stimare, in prospettiva storica, il Pil per abitante nelle regioni italiane.

Giungiamo così al 2004, quando **Edmondo Berselli** pubblicava *Quel gran pezzo dell'Emilia* e scriveva: «Ricapitoliamo: c'è stato un periodo irripetibile in cui da Piacenza a Rimini una moltitudine di cristiani ha costruito il modello emiliano. Naturalmente non sapevano neppure che cosa fosse, il modello divenuto così celebre».

Partendo da questi quattro riferimenti, quali sono i segni più evidenti della «metamorfosi»? E prim'ancora: poteva un modello che, visto nella sua dimensione eminentemente economica, ha due tratti distintivi «alla tedesca» (una robusta base manifatturiera e una spiccata vocazione all'export) rimanere impermeabile ai cambiamenti in atto nell'economia internazionale? Pensiamo, al

Una metamorfosi dovuta anche ai cambiamenti in atto nell'economia internazionale

Che ne è del modello emiliano?

riguardo, all'età dell'euro e, dunque, a un regime di cambi fissi che ha posto fine all'abitudine molto italiana della svalutazione competitiva; alle nuove vie percorse dalla globalizzazione con l'ascesa dei «Paesi Bric» e, in generale, di molti altri Paesi emergenti ma anche alle nuove forme di questa globalizzazione con l'*unbundling* («spacchettamento») dei processi produttivi e la creazione delle ormai celebri «catene globali del valore»; senza sotto-cedere, infine, le gravissime conseguenze prodotte sull'economia reale dalla crisi finanziaria del 2008. E l'elenco dei cambiamenti è certamente incompleto.

No, il «modello emiliano» con tendenze germaniche – un'economia manifatturiera aperta al mondo – non poteva rimanere impermeabile sotto l'incendio di questi cambiamenti. I segni più evidenti della «metamorfosi» li possiamo raggruppare in tre sotto-insiemi, quali: la struttura dell'economia (dimensione d'impresa e specializzazioni); la sua apertura verso il mondo (commercio internazionale e investimenti diretti esteri); la nuova politica industriale (investimenti «in conoscenza»).

L'élite delle «medie imprese industriali». Nelle tre variabili di base di un territorio – superficie territoriale, popolazione e reddito prodotto – la regione Emilia-Romagna pesa meno del 10% del totale nazionale (fra il 7 e il 9%).

Questo valore però cresce – e non di poco – quando andiamo a misurare l'incidenza dell'Emilia-Romagna su fondamentali variabili della struttura produttiva italiana: l'asticella del 10% è sempre superata di slancio.

Nel volume sulla «metamorfosi del modello» edito dal Mulino nel 2012, abbiamo passato in rassegna alcune di queste variabili. Ebbene, l'economia emiliano-romagnola pesa per circa il 14% sul totale-Italia quando si vanno a considerare sia i «distretti industriali» (una ventina sui 140 censiti dal *Monitor* di Intesa Sanpaolo), sia le «medie imprese industriali» (500 sulle circa 4.000 dell'indagine Mediobanca-Unioncamere). Buoni risultati sono altresì conseguiti quando si vanno a considerare i due classici studi di R&S-Mediobanca: i «dati cumulativi delle principali società italiane» e le «multinazionali» (in particolare, sono basate nel Parmense due delle pochissime multinazionali manifatturiere italiane). Da ultimo, ma non per importanza, va detto che l'Emilia-Romagna ospita il pezzo più consistente del sistema cooperativo italiano, che qui si presenta sul mercato – in più di un caso – con imprese di dimensioni medio-grandi, frutto di percorsi di crescita sia interna (via nuovi investimenti) sia esterna (via «fusioni e acquisizioni»). Questi cambiamenti nella struttura industriale non vogliono significare che dalle nostre parti, come

per incanto, la questione dimensionale possa dirsi superata; al contrario, la dimensione media delle unità locali delle imprese resta inchiodata a 4,0 addetti. Quella del nanismo è purtroppo una questione che da decenni investe tutto il capitalismo italiano e che traccia una linea di demarcazione molto netta fra la Germania e l'Italia, nonostante le non poche affinità tra i due Paesi. Parliamo, infatti, rispettivamente della prima e della seconda manifattura d'Europa, entrambe parte a pieno titolo della Top ten manifatturiera mondiale.

Tornando all'Emilia-Romagna, i cambiamenti nella struttura produttiva ci dicono almeno due cose: il percorso di consolidamento dimensionale è partito ed è tuttora in corso; è un percorso che proprio all'interno dei distretti industriali – dati per morti e sepolti troppo prematuramente da una certa pubblicistica – ha trovato il suo terreno d'elezione. Due evidenze fra le tante: la prima a mo' di esempio per tutti i settori tradizionali del Made in Italy; la seconda, sulle nuove specializzazioni a più elevato contenuto tecnologico.

Primo, il distretto del tessile-abbigliamento di Carpi. Al principio degli anni Novanta, ai tempi per intenderci del viaggio de «Il Sole-24 Ore» attraverso i principali sistemi produttivi italiani (*Bambole, gioielli, coltelli*, a cura di M. Moussanet e L. Paolazzi), vi erano

nel distretto più di 2.000 imprese che davano lavoro a 14.000 addetti. Quasi venticinque anni dopo, la «selezione darwiniana» sembra aver fatto il suo corso: il numero delle imprese è sceso per la prima volta sotto le 1.000 unità, mentre quello degli occupati si è dimezzato. Tuttavia, i dati dell'*Osservatorio del settore tessile abbigliamento nel distretto di Carpi* (curato

da R&I e giunto alla sua 11ª edizione: *www.r-i.it*), mostrano come nel periodo 1990-2014 il fatturato del distretto sia cresciuto a valori

correnti (era intorno al miliardo di euro nel 1990) e sia rimasto sostanzialmente invariato a valori costanti (1,4 miliardi di euro), con un deciso aumento della quota di export (dal 22,4 al 35,9%). Di più: le prime cinque imprese finali sono oggi responsabili di quasi la metà di questo fatturato distrettuale e, più in generale, prosegue il processo di concentrazione della produzione che fa capo alle imprese di maggiori dimensioni (una quindicina nell'elenco di R&I). Nella sostanza, è nata una nuova élite di «medie imprese», tutte dotate di un marchio (*brand*) proprio, che le ha portate ad affiancarsi a quella che, già da decenni, era la storica *griffe* carpigiana; imprese capaci

*Un percorso
di consolidamento
dimensionale in corso
e un meccanismo
virtuoso di cooperazione-
competizione*

Che ne è del modello emiliano?

di sviluppare – almeno nei casi di maggior successo – catene di negozi monomarca nelle città più importanti del mondo.

Senza imprese dalle spalle più larghe sarebbe stato impossibile perseguire quella che è la strategia fondamentale di tutte le imprese di successo nei settori tipici del Made in Italy: ossia, il rafforzamento delle fasi «a monte» (R&S, design, progettazione ecc.) e «a valle» (commercializzazione, assistenza post-vendita ecc.) rispetto al processo produttivo in sé considerato (che in parte può essere de-localizzato). È da queste attività che sempre più dipende il valore aggiunto che i nostri prodotti incorporano; valore aggiunto che, si sa, è la vera chiave di volta per competere con successo sui mercati internazionali. Sono attività che hanno tendenzialmente due caratteristiche: sono costose, e le dimensioni quindi contano per spalmare quelli che spesso sono costi fissi su un volume maggiore di produzione; richiedono capitale umano qualificato, e possono quindi offrire una vera chance ai nostri giovani talenti (significativamente, in quella che oggi è la maggiore impresa del distretto più della metà dei dipendenti è laureato).

C'è, in verità, un'altra caratteristica che va segnalata per completare il sintetico racconto dell'evoluzione di quello che possiamo considerare come una sorta di prestanome dei distretti tradizio-

nali: la persistenza, sul territorio, di un fitto reticolo di imprese fra di loro collegate da un meccanismo, a un tempo, di cooperazione-competizione. Ci sono, certo, le imprese che producono il bene di consumo (durevole o semi-durevole, in base al tipo di distretto) destinato al mercato finale: per restare al nostro caso, delle circa 900 imprese che ancora oggi costituiscono il distretto di Carpi, solo (si fa per dire) 260 producono per il mercato finale. Le altre 600, dove rilevante è la componente di imprese artigiane, forniscono una grande varietà di semilavorati, accessori e servizi; in una parola, gli «input intermedi» di cui parlò originariamente Alfred Marshall nei suoi *Principi di Economia* del 1890.

Perché Marshall ha ancora ragione. Fu, infatti, il grande economista di Cambridge a spiegare le fonti della «localizzazione industriale», e lo fece osservando nell'Inghilterra del suo tempo – all'epoca, la principale potenza industriale e mercantile del mondo – lo sviluppo di città-distretto come Sheffield e Northampton. Egli individuò queste tre fonti: un «bacino di manodopera» con lavoratori qualificati; la disponibilità di «fornitori specializzati» nella produzione di input intermedi; gli «*spillover* di conoscenza». Esattamente un secolo dopo, lo stesso Porter – nel suo già ricordato *Il vantaggio competitivo*

export pro capite (circa 10.000 euro a persona secondo i dati dell'Ice).

Quattro mosse per un «modello». È su questo qualcosa che stiamo cercando di gettare luce partendo da un sintetico riferimento a ciò che il «modello emiliano» rappresenta, da molto tempo, nella letteratura economica nazionale e internazionale. Si tratta di una storia pluridecennale, che per semplicità possiamo scandire in quattro passaggi.

Nel 1966 Romano Prodi pubblicava lo studio sul distretto industriale di Sassuolo (*Modello di sviluppo di un settore in rapida crescita: l'industria della ceramica per l'edilizia*), una sorta di pietra di paragone per gli studi in questo campo; è proprio a Sassuolo che non accidentalmente si recherà venticinque anni più tardi Michael E. Porter nel momento in cui stava lavorando al suo notissimo libro dedicato a *Il vantaggio competitivo delle Nazioni* e all'idea, lì contenuta, dei *cluster* («grappoli di imprese»).

Il saggio di Sebastiano Brusco, pubblicato nel 1982 sul «Cambridge Journal of Economics», rappresenta il secondo passaggio della nostra breve ricostruzione: i distretti industriali marshalliani si andavano diffondendo con rapidità lungo tutta la via Emilia e la spiegazione fondata – citiamo testualmente – sul «decentramento produttivo e l'integrazione socia-

le» finì col rappresentare la sintesi più appropriata.

Nei decenni successivi – ecco il terzo passaggio – gli studi intorno al «modello» non sono mai mancati, e si è trattato di studi di natura interdisciplinare giacché la sua spiegazione, seguendo Brusco, non poteva

essere ristretta al solo campo dell'economia e della produzione. Una menzione particolare

meritano alcuni lavori di Vera Zagni dedicati a stimare, in prospettiva storica, il Pil per abitante nelle regioni italiane.

Giungiamo così al 2004, quando Edmondo Berselli pubblicava *Quel gran pezzo dell'Emilia* e scriveva: «Ricapitoliamo: c'è stato un periodo irripetibile in cui da Piacenza a Rimini una moltitudine di cristiani ha costruito il modello emiliano. Naturalmente non sapevano neppure che cosa fosse, il modello divenuto così celebre».

Partendo da questi quattro riferimenti, quali sono i segni più evidenti della «metamorfosi»? E prim'ancora: poteva un modello che, visto nella sua dimensione eminentemente economica, ha due tratti distintivi «alla tedesca» (una robusta base manifatturiera e una spiccata vocazione all'export) rimanere impermeabile ai cambiamenti in atto nell'economia internazionale? Pensiamo, al

Una metamorfosi dovuta anche ai cambiamenti in atto nell'economia internazionale

Che ne è del modello emiliano?

riguardo, all'età dell'euro e, dunque, a un regime di cambi fissi che ha posto fine all'abitudine molto italiana della svalutazione competitiva; alle nuove vie percorse dalla globalizzazione con l'ascesa dei «Paesi Bric» e, in generale, di molti altri Paesi emergenti ma anche alle nuove forme di questa globalizzazione con l'*unbundling* («spacchettamento») dei processi produttivi e la creazione delle ormai celebri «catene globali del valore»; senza sotto-cedere, infine, le gravissime conseguenze prodotte sull'economia reale dalla crisi finanziaria del 2008. E l'elenco dei cambiamenti è certamente incompleto.

No, il «modello emiliano» con tendenze germaniche – un'economia manifatturiera aperta al mondo – non poteva rimanere impermeabile sotto l'incendio di questi cambiamenti. I segni più evidenti della «metamorfosi» li possiamo raggruppare in tre sotto-insiemi, quali: la struttura dell'economia (dimensione d'impresa e specializzazioni); la sua apertura verso il mondo (commercio internazionale e investimenti diretti esteri); la nuova politica industriale (investimenti «in conoscenza»).

L'élite delle «medie imprese industriali». Nelle tre variabili di base di un territorio – superficie territoriale, popolazione e reddito prodotto – la regione Emilia-Romagna pesa meno del 10% del totale nazionale (fra il 7 e il 9%).

Questo valore però cresce – e non di poco – quando andiamo a misurare l'incidenza dell'Emilia-Romagna su fondamentali variabili della struttura produttiva italiana: l'asticella del 10% è sempre superata di slancio.

Nel volume sulla «metamorfosi del modello» edito dal Mulino nel 2012, abbiamo passato in rassegna alcune di queste variabili. Ebbene, l'economia emiliano-romagnola pesa per circa il 14% sul totale-Italia quando si vanno a considerare sia i «distretti industriali» (una ventina sui 140 censiti dal *Monitor* di Intesa Sanpaolo), sia le «medie imprese industriali» (500 sulle circa 4.000 dell'indagine Mediobanca-Unioncamere). Buoni risultati sono altresì conseguiti quando si vanno a considerare i due classici studi di R&S-Mediobanca: i «dati cumulativi delle principali società italiane» e le «multinazionali» (in particolare, sono basate nel Parmense due delle pochissime multinazionali manifatturiere italiane). Da ultimo, ma non per importanza, va detto che l'Emilia-Romagna ospita il pezzo più consistente del sistema cooperativo italiano, che qui si presenta sul mercato – in più di un caso – con imprese di dimensioni medio-grandi, frutto di percorsi di crescita sia interna (via nuovi investimenti) sia esterna (via «fusioni e acquisizioni»). Questi cambiamenti nella struttura industriale non vogliono significare che dalle nostre parti, come

per incanto, la questione dimensionale possa dirsi superata; al contrario, la dimensione media delle unità locali delle imprese resta inchiodata a 4,0 addetti. Quella del nanismo è purtroppo una questione che da decenni investe tutto il capitalismo italiano e che traccia una linea di demarcazione molto netta fra la Germania e l'Italia, nonostante le non poche affinità tra i due Paesi. Parliamo, infatti, rispettivamente della prima e della seconda manifattura d'Europa, entrambe parte a pieno titolo della Top ten manifatturiera mondiale.

Tornando all'Emilia-Romagna, i cambiamenti nella struttura produttiva ci dicono almeno due cose: il percorso di consolidamento dimensionale è partito ed è tuttora in corso; è un percorso che proprio all'interno dei distretti industriali – dati per morti e sepolti troppo prematuramente da una certa pubblicistica – ha trovato il suo terreno d'elezione. Due evidenze fra le tante: la prima a mo' di esempio per tutti i settori tradizionali del Made in Italy; la seconda, sulle nuove specializzazioni a più elevato contenuto tecnologico.

Primo, il distretto del tessile-abbigliamento di Carpi. Al principio degli anni Novanta, ai tempi per intenderci del viaggio de «Il Sole-24 Ore» attraverso i principali sistemi produttivi italiani (*Bambole, gioielli, coltelli*, a cura di M. Moussanet e L. Paolazzi), vi erano

nel distretto più di 2.000 imprese che davano lavoro a 14.000 addetti. Quasi venticinque anni dopo, la «selezione darwiniana» sembra aver fatto il suo corso: il numero delle imprese è sceso per la prima volta sotto le 1.000 unità, mentre quello degli occupati si è dimezzato. Tuttavia, i dati dell'*Osservatorio del settore tessile abbigliamento nel distretto di Carpi* (curato

da R&I e giunto alla sua 11ª edizione: *www.r-i.it*), mostrano come nel periodo 1990-2014 il fatturato del distretto sia cresciuto a valori

correnti (era intorno al miliardo di euro nel 1990) e sia rimasto sostanzialmente invariato a valori costanti (1,4 miliardi di euro), con un deciso aumento della quota di export (dal 22,4 al 35,9%). Di più: le prime cinque imprese finali sono oggi responsabili di quasi la metà di questo fatturato distrettuale e, più in generale, prosegue il processo di concentrazione della produzione che fa capo alle imprese di maggiori dimensioni (una quindicina nell'elenco di R&I). Nella sostanza, è nata una nuova élite di «medie imprese», tutte dotate di un marchio (*brand*) proprio, che le ha portate ad affiancarsi a quella che, già da decenni, era la storica *griffe* carpigiana; imprese capaci

*Un percorso
di consolidamento
dimensionale in corso
e un meccanismo
virtuoso di cooperazione-
competizione*

Che ne è del modello emiliano?

di sviluppare – almeno nei casi di maggior successo – catene di negozi monomarca nelle città più importanti del mondo.

Senza imprese dalle spalle più larghe sarebbe stato impossibile perseguire quella che è la strategia fondamentale di tutte le imprese di successo nei settori tipici del Made in Italy: ossia, il rafforzamento delle fasi «a monte» (R&S, design, progettazione ecc.) e «a valle» (commercializzazione, assistenza post-vendita ecc.) rispetto al processo produttivo in sé considerato (che in parte può essere de-localizzato). È da queste attività che sempre più dipende il valore aggiunto che i nostri prodotti incorporano; valore aggiunto che, si sa, è la vera chiave di volta per competere con successo sui mercati internazionali. Sono attività che hanno tendenzialmente due caratteristiche: sono costose, e le dimensioni quindi contano per spalmare quelli che spesso sono costi fissi su un volume maggiore di produzione; richiedono capitale umano qualificato, e possono quindi offrire una vera chance ai nostri giovani talenti (significativamente, in quella che oggi è la maggiore impresa del distretto più della metà dei dipendenti è laureato).

C'è, in verità, un'altra caratteristica che va segnalata per completare il sintetico racconto dell'evoluzione di quello che possiamo considerare come una sorta di prestanome dei distretti tradizio-

nali: la persistenza, sul territorio, di un fitto reticolo di imprese fra di loro collegate da un meccanismo, a un tempo, di cooperazione-competizione. Ci sono, certo, le imprese che producono il bene di consumo (durevole o semi-durevole, in base al tipo di distretto) destinato al mercato finale: per restare al nostro caso, delle circa 900 imprese che ancora oggi costituiscono il distretto di Carpi, solo (si fa per dire) 260 producono per il mercato finale. Le altre 600, dove rilevante è la componente di imprese artigiane, forniscono una grande varietà di semilavorati, accessori e servizi; in una parola, gli «input intermedi» di cui parlò originariamente Alfred Marshall nei suoi *Principi di Economia* del 1890.

Perché Marshall ha ancora ragione. Fu, infatti, il grande economista di Cambridge a spiegare le fonti della «localizzazione industriale», e lo fece osservando nell'Inghilterra del suo tempo – all'epoca, la principale potenza industriale e mercantile del mondo – lo sviluppo di città-distretto come Sheffield e Northampton. Egli individuò queste tre fonti: un «bacino di manodopera» con lavoratori qualificati; la disponibilità di «fornitori specializzati» nella produzione di input intermedi; gli «*spillover* di conoscenza». Esattamente un secolo dopo, lo stesso Porter – nel suo già ricordato *Il vantaggio competitivo*

delle Nazioni – spiega la genesi dei *cluster* mediante l'interazione di quattro determinanti, fra le quali un ruolo cruciale è giocato dall'esistenza di «settori industriali correlati e di supporto». Già, proprio come nel distretto di Sassuolo (che comprende, fra gli altri, anche il comune di Fiorano Modenese) ove, accanto alle imprese leader mondiali nella produzione di piastrelle di ceramica di qualità, vi sono i produttori, anch'essi con posizioni di leadership a livello internazionale, degli impianti meccanici per produrre le piastrelle così come dei prodotti chimici per l'edilizia (compresi adesivi e sigillanti), con un sempre maggior orientamento alla sostenibilità ambientale di tutti i materiali da costruzione. Da qui a nuove specializzazioni il passo è breve: è questa l'altra evidenza che vogliamo presentare.

Di nuove specializzazioni ne troviamo, infatti, restando in provincia di Modena, a Mirandola ove ha sede il distretto del biomedicale, che il *Monitor* – anch'esso già citato – colloca fra i venti principali «poli tecnologici» italiani, unitamente a quello delle Ict di Bologna-Modena. Spostandoci a Reggio Emilia (e provincia) ci imbattiamo in tante imprese specializzate nella meccatronica, una contaminazione – come oggi si usa dire – di più tecnologie che è una realtà da molti anni. Proseguendo verso Parma, incontriamo una delle aziende leader della

farmaceutica italiana, che proprio negli ultimi anni ha aperto un nuovo grande Centro Ricerche: una struttura vitale per operare in un settore dove è necessario investire annualmente in R&S il 15% del fatturato.

L'elenco delle eccellenze emiliano-romagnole che andrebbero citate è molto più esteso: pensiamo alle macchine per imballaggio bolognesi, a tutta la filiera dell'*automotive*, alla «wellness Valley» cesenate, e così

via. Insomma, mentre settori tradizionali come la moda (quel che si è detto per Carpi si potrebbe ripetere per le calzature di San

Mauro Pascoli e l'abbigliamento sia reggiano sia riminese) e l'agroindustria (diffusa davvero in tutta la regione senza soluzione di continuità) hanno migliorato le loro produzioni dal punto di vista qualitativo, altri settori (meccanica ed elettronica, biotecnologie e scienze della vita ecc.) hanno contribuito a generare nuove traiettorie tecnologiche. Il Servizio studi della Banca d'Italia - Sede di Bologna (*L'Economia dell'Emilia-Romagna*, giugno 2014), commentando i dati del 9° *Censimento dell'industria e dei servizi* dell'Istat (2001-2011), scrive: «Il numero di addetti nei comparti a contenuto tecnologico alto e me-

Nuove (raffinatissime) specializzazioni, dalla bioedilizia al biomedicale, da un estremo all'altro della via Emilia

Che ne è del modello emiliano?

dio-alto ha mostrato una crescita significativa (15,2 e 9,6%, rispettivamente) in controtendenza con il dato medio nazionale (-15,8 e -3,5, nell'ordine).

Oggi girano anche le fabbriche, non solo le merci. Giunti a questo punto, ci si potrebbe legittimamente domandare: ma com'è stato possibile tutto ciò se l'orizzonte complessivo nel quale il «modello emiliano» ha proseguito, per tornare alla metafora iniziale, il suo volo in questi primi quindici anni del XXI secolo è, per l'appunto, quello tempestoso tracciato al principio?

Naturalmente le performance più sopra ricordate non devono far dimenticare i risultati negativi. Nessuno può più pensare di vivere in un'ideale *Emilia felix*, perché anche in questa nostra regione si stanno facendo sentire,

La straordinaria apertura ai mercati internazionali rende l'Emilia-Romagna sempre più un crocevia

strategico

da anni, i contraccolpi della grande recessione. Due tendenze si sono, purtroppo, consolidate: la prima ha a che fare con le crescenti disuguaglianze nella distribuzione dei redditi e della ricchezza; la seconda col crescente «dualismo», all'interno dello stesso territorio, fra le imprese che continuano a crescere (perché innovano ed esportano) e le imprese che al contrario non ce la fanno (perché più legate al

declinante mercato interno). Il fatto grave è che queste due tendenze sono fra loro collegate e stanno scavando solchi profondi nella società emiliano-romagnola. D'altro canto, vanno sottolineate, qui più che altrove, le iniziative a Bologna di molti imprenditori illuminati che travalicano la sfera strettamente produttiva (Fondazioni scientifiche e culturali, musei ecc.), nonché il progetto di Unindustria Bologna per il Welfare aziendale dedicato alle piccole e medie imprese: elementi, tutti, che contribuiscono a edificare quella «via emiliana oltre la vecchia filantropia», di cui ha scritto Dario Di Vico («Sette», 8.1.2014).

Ma volendo individuare un'altra ragione essenziale capace di spiegare la «metamorfosi del modello» (la seconda del nostro elenco iniziale), possiamo affermare che essa è rappresentata dalla straordinaria apertura ai mercati internazionali di quest'economia regionale. Apertura che, a sua volta, significa sì essere pienamente inseriti nei flussi di import-export, ma significa anche la capacità di attrarre (in entrata) e di generare (in uscita) flussi di investimenti diretti esteri (Ide).

Sotto entrambi i profili, l'Emilia-Romagna assomiglia sempre di più a un crocevia strategico per il Paese. La primazia della regione nella speciale graduatoria dell'export pro capite è un dato di grande valore, e altri se ne potrebbero aggiungere (il più elevato surplus

commerciale fra le regioni italiane, una «propensione all'export» che sfiora il 30%, una destinazione di questo export non solo verso l'Ue ma anche verso gli Stati Uniti, l'Asia ecc.). Oggi più di ieri, tuttavia, sono gli Ide quelli destinati a cambiare l'orizzonte di riferimento: nell'economia del nostro tempo non girano solo le merci e i servizi ma «girano», si passi l'espressione, anche le fabbriche.

Non vi è significativo distretto industriale e/o «Valley» della nostra regione che non veda la presenza di imprese a capitale straniero; questa presenza ha poi subito un'accelerazione proprio negli ultimi anni, con Bologna balzata al centro della scena. Sia nel caso delle più recenti operazioni sia nel caso di quelle realizzate anni fa, due appaiono le caratteristiche salienti: gli Ide più consistenti sono quelli realizzati da gruppi esteri di prima grandezza; questi gruppi sono sia europei (con una presenza particolare dell'industria tedesca) sia americani, senza dimenticare quelli asiatici (giapponesi, *in primis*). Nel contempo, le nostre grandi imprese, così come le medie (quelle che sui media sono spesso descritte come «multinazionali tascabili»), hanno saputo realizzare Ide all'estero, guardando in più direzioni. Ma anche in questo caso è visibile un salto di qualità: l'operazione condotta in porto alla metà del dicembre scorso da una delle

principali imprese della «Packaging Valley» bolognese (l'acquisizione di cinque aziende tedesche operanti nello stesso settore delle macchine per imballaggio con stabilimenti sparsi fra Germania, Francia, Spagna e India) rafforza una sorta di *special relationship* fra l'industria emiliana e quella dei grandi *Länder* manifatturieri tedeschi.

Beninteso, i valori in gioco nel caso degli Ide – sia in entrata, sia in uscita – sono ancora lontani dai 50 miliardi di euro che si realizzano nel caso dell'export (anche perché l'Emilia-Romagna non può non scontare una scarsa attrattività del sistema-Paese nel suo complesso). Eppure, gli Ide che vengono dagli Usa, dalla Germania e dagli altri Paesi europei, dal Giappone eccetera dicono molto sui possibili futuri sviluppi.

È giunto il momento di dedicarci al terzo e ultimo segno, sempre per rifarci al nostro iniziale elenco, della «metamorfosi», che riguarda la nuova politica industriale.

Una via virtuosa fra Germania e Usa. Dopo gli anni del predominio della finanza e del «pensiero unico» (il *Washington Consensus*), oltre Atlantico il «rinascimento della manifattura» è uno dei temi fondamentali sia nelle decisioni di *public policy* sia nella riflessione accademica. Prova ne è, sotto il primo profilo, la lungi-

Che ne è del modello emiliano?

mirante «Partnership per la Manifattura Avanzata» voluta sin dal 2011 dall'amministrazione Obama. E prova ne è, sotto il secondo profilo, il pregevole lavoro della task force del Massachusetts Institute of Technology su «Produzione e Innovazione» (2013-14) dove si trovano enfatizzati concetti a noi familiari quali il valore della prossimità fra chi genera innovazione e chi poi concretamente la utilizza; l'importanza di iniziative pubblico-private per l'avanzamento tecnologico e il *training*; la cooperazione fra imprese riunite in consorzi, e così via. Sembra di sentir parlare dei nostri distretti industriali!

È perciò importante, anche dal punto di vista politico-culturale, il fatto che proprio ora, col grande investimento messo in can-

La «nuova» politica industriale deve investire in conoscenza e sostenere l'internazionalizzazione

tiere nel bolognese da Philip Morris, si stiano consolidando i rapporti fra l'Emilia-Romagna e gli Stati Uniti.

D'altronde, ritornando su questa sponda dell'Atlantico, sono solide e multiformi – come prima si è notato – le relazioni economiche della nostra Regione con la Germania e i suoi *Länder*, Paese che sin dal 2010 si è dato – al livello federale – una «Strategia High-Tech al 2020». Restando sul piano della *public policy* (sul piano delle imprese basti pensare alla presenza di colossi quali Audi-Vw

e Bosch), una delle eredità più preziose dell'ultima giunta Errani è la «Rete Politecnica», sviluppata dall'assessorato al Lavoro guidato da Patrizio Bianchi: gli Ifts sono istituti che avvicinano questa nostra regione all'esperienza tedesca delle *Fachhochschule*. Anche sul piano della ricerca applicata la giunta precedente ha assunto alcune importanti decisioni, nella fattispecie il lancio di una rete di «Tecnopoli».

La nuova giunta Bonaccini, insediatasi a fine dicembre, si trova a dover gestire questi fondamentali dossier, che danno sostanza a quella che può essere definita, senza timori, la «nuova» politica industriale. È – deve essere – una politica finalizzata soprattutto agli investimenti «in conoscenza» (R&S, capitale umano, Ict), senza trascurare il sostegno all'internazionalizzazione. Non va dimenticato che, in un'economia, è al lavoro quello che possiamo chiamare il «moltiplicatore manifatturiero»: un'incidenza della manifattura sul valore aggiunto, poniamo, del 20-25%, balza al 75-80% quando si considerino il contributo di questa stessa manifattura agli investimenti in R&S del settore privato e alle esportazioni.

In tale quadro, le domande cui rispondere dunque diventano: qual è il tratto di strada che manca per passare dalle esperienze-pilota degli Ifts a un assetto, per questi istituti, generalizzato e dif-

fuso su tutto il territorio regionale? Ancora: per creare anche l'altra gamba del modello tedesco a supporto della manifattura di qualità (il *Fraunhofer Institut* per la ricerca applicata e lo sviluppo precompetitivo dei prodotti), che cosa manca alla progettata rete dei Tecnopoli? Come percorrere questi tratti di strada (vale a dire, con quali risorse e con quale divisione dei compiti fra pubblico e privato)? Infine: può bastare, da sola, una regione come la nostra (4,5 milioni di abitanti contro gli 8, 10, 12 e perfino 18 dei grandi *Länder* manifatturieri tedeschi) per condurre in porto tutto ciò? O non sarebbe il caso di iniziare subito con la sperimentazione – mutuandole dal gergo comunitario – di «cooperazioni rafforzate» con altre regioni italiane con le quali si condivide la vocazione manifatturiera, oltre che la prossimità geografica?

Uno o due «modelli»? È molto diffusa fra gli analisti la convinzione che il «modello emiliano» sia «finito». Nell'esprimere questo giudizio il riferimento va essenzialmente a un'accezione politico-amministrativa del «modello»: al buongoverno – si argomenta – che il Pci di un tempo seppe esprimere e che man mano si è perso per strada.

In questo articolo il «modello» è stato analizzato nella sua accezione economico-produttiva, e le conclusioni cui siamo giunti sono

assai diverse: esso è tutt'altro che finito; anzi, si trova nel bel mezzo di una profonda trasformazione, l'ormai familiare «metamorfosi». Insomma, buona la prima (politologica) o la seconda (economica) interpretazione? O, magari, tutt'e due?

Proviamo a concludere restando ancorati ai dati di fatto; ne scegliamo due. Primo: la *Champions League* fra le 262 «Regioni d'Europa» mette l'Emilia-Romagna a confronto con squadre di prima grandezza. La regione, al pari delle altre del Centro Nord italiano, non è neppure fra le prime 100 nell'indice complessivo di «competitività regionale» calcolato dalla Commissione europea; non accidentalmente, però, i due migliori risultati singoli – intorno alla 50ª posizione – la regione li realizza nell'indicatore sul reddito e in quello sulla cosiddetta «business sophistication», che riflette l'attività di ricerca/innovazione e la presenza di imprese estere.

Secondo: l'evento politico-economico più importante degli ultimi mesi è stato indubbiamente la decisione presa dalla già citata grande multinazionale americana Philip Morris di investire a Bologna, anziché in Germania, 500 milioni di euro in un nuovo stabilimento d'avanguardia. In questa scelta hanno certamente giocato fattori, per così dire, «marshalliani»: la presenza, sul territorio bolognese, di produttori di macchine per imballaggio di rilievo mondiale

Che ne è del modello emiliano?

(la famosa «Packaging Valley»). Ma più volte il top management di quel gruppo ha ricordato l'importanza del rapporto con le parti sociali, nonché la certezza dei tempi e la trasparenza delle procedure che hanno caratterizzato tutto il processo di autorizzazione amministrativa. Sia come sia, quello che possia-

mo chiamare il «primo modello» (politico-amministrativo) ha nei prossimi anni la straordinaria opportunità di continuare a doversi occupare del «secondo modello» (economico-produttivo). Se lo farà con visione e lungimiranza, i due modelli torneranno a fondersi in un tutt'uno, com'è stato nella fase eroica degli inizi.

.....
Franco Mosconi insegna Economia industriale all'Università di Parma e Industrial policy al Collegio europeo di Parma. Per il Mulino ha curato *La metamorfosi del «modello emiliano». L'Emilia-Romagna e i distretti industriali che cambiano* (2012). Più di recente ha pubblicato *The New Industrial Policy in Europe a Decade After (2002-2012)*, in M. Yülek (a cura di), *Economic Planning and Industrial Policy in the Globalizing Economy*, Springer, 2015.

il Mulino 1/2015

115