

Si dice che la Storia si scriva sempre due volte; è stato sicuramente così per la costruzione della zona Euro. Sono passati pochi anni da quando l'ingresso nella moneta unica veniva esaltato come evento salvifico, che avrebbe finalmente consegnato all'Italia un futuro di stabilità finanziaria. A chi paventava che l'industria italiana, privata dell'arma delle svalutazioni competitive, non fosse in grado di competere sul mercato globale, si opponeva l'argomento che, proprio per effetto del *vincolo esterno*, la politica italiana sarebbe stata costretta ad attuare le necessarie riforme strutturali: libere da *laccioli* fiscali e burocratici, dalle rigidità del mercato del lavoro, dalle strozzature del mercato interno, le imprese esportatrici avrebbero finalmente compiuto il salto dimensionale che le avrebbe messe in condizione di competere sulla frontiera tecnologica. È desolante e, insieme, salutare leggere a quindici anni di distanza nelle parole del Prof. Moretti che la ricetta è sempre la stessa: purtroppo ancora tutta da realizzare. Nel

frattempo quelle sinistre profezie si sono avverate: dal grandioso processo di concentrazione dei capitali l'Italia è uscita marginalizzata ed impoverita, non terra d'elezione di investimenti produttivi, ma luogo di partenza di una nuova emigrazione di laureati senza futuro. Si è allora fatta strada l'idea che la chiave per comprendere le ragioni del declino italiano risiedesse proprio nell'Unione monetaria, reinterpretata come cavallo di Troia per inondare il mercato comune di merci tedesche. Il Prof. Moretti a questa versione sottilmente auto-assolutoria reagisce senza tentennamenti, e incalza: il declino è colpa dell'Italia. Le forze della globalizzazione e del cambiamento tecnologico agiscono ovunque: sono fattori strutturali, di lungo periodo, ed è fuorviante spiegarli con scelte esplicite di politica economica. Ma non è detto che condannino i Paesi industrializzati all'impoverimento e all'acuirsi delle disuguaglianze. Il successo o il declino di un'area dipendono dal grado di attrazione di investimenti in settori ad alto contenuto di innovazione. Creare

posti di lavoro ad alto valore aggiunto non significa solo offrire alti salari a lavoratori specializzati: significa anche schiudere possibilità di impiego e di alti salari per un numero ancora maggiore di professionisti, come pure di lavoratori a basso livello di istruzione, nei servizi. In definitiva, a vincere o perdere la sfida del cambiamento non sono singole categorie, ma intere comunità. All'Italia il potenziale per raccogliere questa sfida non mancava: se oggi appare relegata alla periferia d'Europa non si deve a disegni occulti, ma alla miopia di imprenditori incapaci di superare la struttura familiare delle imprese, incompatibile con i costi dell'innovazione, ed al fallimento della classe politica, cui sarebbe spettato creare una cornice istituzionale adatta ad accompagnare il cambiamento. Sconfitti dalla globalizzazione? Sì, almeno per ora. Vittime dell'Euro? No: vittime di noi stessi.

L'editoriale
di Mariella Palazzolo

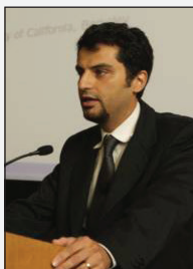
MORETTI

IL CAPITALE UMANO È UNA BUSSOLA: CERCA L'INNOVAZIONE E TROVERAI IL BENESSERE

“La crescita economica degli hub dell'innovazione ha beneficiato con alti livelli di occupazione e alti salari tutti i lavoratori di quelle aree, compresi quelli a basso livello di istruzione.”

Telos: La polarizzazione dei redditi e della ricchezza è un tema di scottante attualità. Nel suo libro *“La nuova geografia del lavoro”* Lei ha posto l'accento sul divario crescente tra aree geografiche nel loro insieme oltre che tra lavoratori con diversi livelli di istruzione. Potrebbe sintetizzare il risultato delle Sue ricerche?

Enrico Moretti: Se si analizzano i cambiamenti più significativi intervenuti nel mercato del lavoro americano negli ultimi 30 anni, emergono 2 tendenze di lungo periodo. La prima è un aumento relativo della domanda di lavoro per lavoratori con un alto livello di istruzione rispetto a quella per lavoratori con un basso livello di istruzione. Le cause sono da rintracciare da un lato nel progresso tecnologico, dall'altro nell'aumentata globalizzazione del mercato dei prodotti. La seconda tendenza riproduce la prima a livello regionale e locale: aree con maggiore incidenza relativa di lavoratori ad alta specializzazione hanno avuto una crescita economica più alta, sono riuscite ad attrarre imprese più innovative, che producono beni e servizi difficilmente riproducibili a basso costo in Cina o in Polonia. C'è di più: una volta che un'area ha attratto imprese innovative e lavoratori ad alta specializzazione, si innesca una tendenza al *clustering*, per cui quella stessa area tenderà ad attrarne di più anche in futuro. Questo vuol dire che la traiettoria divergente di sviluppo tra aree che attraggono investimenti in settori innovativi ed aree che rimangono tagliate fuori è una tendenza che si auto-alimenta. Il libro descrive il dispiegarsi di questo processo negli Stati Uniti negli ultimi 30 anni. Si pensa generalmente che gli Stati Uniti costituiscono un unico mercato del lavoro, ma in realtà ne contengono almeno 300, uno per ogni area metropolitana. Negli ultimi decenni, alcune aree tradizionalmente sviluppate come San Francisco, Boston, Washington DC, New York sono risultate vincenti specializzandosi come *hub* dell'innovazione, così come ne sono emerse di nuove come Seattle, Austin, Raleigh-Durham. L'impatto del cambiamento tecnologico e della globalizzazione su queste aree è stato positivo: innovazione, alto tasso di brevettazione *pro capite*, alti salari, indicatori della qualità della vita in costante miglioramento. All'altra estremità, aree un tempo prospere come Cleveland, Detroit, Philadelphia, rimaste intrappolate in forme di manifattura tradizionale, sono state falcidiate dalle stesse forze economiche che hanno premiato le aree vincenti: basso livello di istruzione dei lavoratori, bassi salari, popolazione in calo. Ma la parte più interessante della storia è un'altra. La stragrande maggioranza dei lavoratori americani (ed europei) non lavorerà mai per Google, Apple o per una *biotech*. Ovunque, anche nella Silicon Valley, la gran parte dei lavoratori è impiegata nei servizi: commessi, camerieri, taxisti, ma anche avvocati, architetti, medici. Tutti questi lavoratori non competono sul mercato globale, ma producono servizi che vendono sul mercato locale. Dato che la domanda di questi servizi dipende dalla ricchezza presente nel mercato locale, le aree che hanno avuto successo come *hub* dell'innovazione generano abbastanza ricchezza per sostenere salari alti anche nei servizi. Si badi bene: i settori ad alto contenuto



Enrico Moretti è Professore di Economia all'Università della California a Berkeley, dove è titolare della Michael Peevey and Donald Vial Career Development Chair in Economia del Lavoro. È direttore del Programma per le Infrastrutture e l'Urbanizzazione presso l'International Growth Centre (London School of Economics e Università di Oxford), e Research Fellow presso il Centre for Economic Policy Research di Londra e l'Istituto per lo Studio del Lavoro (IZA) di Bonn. I suoi interessi accademici spaziano dall'Economia del Lavoro all'Economia urbana e all'Econometria applicata. Moretti si è laureato in Economia all'Università Bocconi di Milano ed ha ottenuto un PhD a Berkeley. Ha ricevuto numerose onorificenze e borse di studio: è stato il primo a ricevere lo Young Labour Economist Award, assegnato dall'IZA nel 2006 per un contributo di eccellenza pubblicato da un economista del lavoro sotto i 40 anni. Nel 2008, Moretti ha vinto la Medaglia Carlo Alberto, istituita dal [Collegio Carlo Alberto](#) di Torino ed assegnata ad un economista italiano di età inferiore ai 40 anni per l'eccellenza del suo contributo alla ricerca nel campo dell'Economia. Con molti articoli pubblicati sulle più importanti riviste di economia del mondo, Moretti si è occupato di un ampio ventaglio di temi in ambiti quali economia del lavoro, sviluppo del capitale umano, produttività e crescita economica, economia della famiglia, economia politica, economia del crimine, economia sanitaria. L'edizione italiana del suo libro "La nuova Geografia del Lavoro" (2012) è stata pubblicata nel Marzo 2013. Nato a Milano nel 1968, Moretti vive negli Stati Uniti dalla fine degli anni Novanta.

di innovazione generano un effetto moltiplicatore potentissimo, al ritmo di 5 nuovi posti di lavoro nei servizi per ogni nuovo posto di lavoro in un settore legato all'innovazione. Ecco allora la conclusione: la crescita economica degli *hub* dell'innovazione ha beneficiato con alti livelli di occupazione e alti salari tutti i lavoratori di quelle aree, compresi quelli a basso livello di istruzione. Vogliamo creare nuovi impieghi per i lavoratori non specializzati? La ricetta è attrarre lavoratori specializzati, l'effetto moltiplicatore farà il resto.

Si può pensare che le aree marginali della zona Euro, Italia inclusa, abbiano imboccato un sentiero irreversibile di desertificazione industriale e impoverimento? Quanto somigliano alle aree perdenti degli Stati Uniti descritte nel Suo libro?

Purtroppo molto. Ogni Paese ha le sue specificità storiche, istituzionali e culturali, ma le forze economiche che stanno ridisegnando il mercato del lavoro al di là dell'Atlantico sono le stesse che operano anche in Europa, solo con 20 anni di ritardo. Uno dei problemi di fondo della struttura industriale italiana è la mancanza di sviluppo di settori ad alto contenuto di innovazione: è per questa ragione che, delle forze del cambiamento, l'Italia sperimenta solo gli aspetti negativi, proprio come Detroit e Cleveland. Il nostro sistema industriale è storicamente composto da piccole imprese a conduzione familiare, dinamiche e produttive ma poco inclini all'innovazione proprio perché troppo piccole: l'investimento in innovazione è un costo fisso, che un'impresa troppo piccola non riesce a sostenere. Si può dare concretezza a questo ragionamento con un esempio, sul quale mi soffermo nell'edizione italiana del libro. L'Italia negli anni Settanta e Ottanta aveva un settore farmaceutico dinamico, che creava brevetti ed esportava, dando lavoro a migliaia di persone sia direttamente sia tramite l'effetto moltiplicatore. Il processo di concentrazione industriale scandito dalle *fusioni* degli anni Novanta ha premiato le multinazionali straniere ed ha accentuato la marginalità italiana, con la conseguenza che i laboratori sono stati chiusi e trasferiti altrove. Oggi l'Italia non attrae più investimenti nell'innovazione farmaceutica, i posti di lavoro sono diminuiti e, dato che questa dinamica tende ad auto-alimentarsi, è lecito prevedere che non tornino più.

Voci eminenti, tra cui il Premio Nobel Krugman, hanno avanzato l'ipotesi che la polarizzazione dei redditi negli ultimi decenni risponda all'attuazione di un progetto politico più che agli effetti dell'innovazione tecnologica sul mercato del lavoro. Quanto hanno inciso a Suo modo di vedere dinamiche puramente politiche nel determinare questo processo?

Krugman è stato uno degli economisti più influenti degli anni '80 e '90 e sicuramente ha meritato il Nobel per il suo lavoro accademico; ma negli ultimi anni i suoi scritti si sono basati più sull'ideologia che non sull'evidenza storica disponibile. C'è ben poca evidenza che gli aumenti della disuguaglianza siano connessi a scelte deliberate di politica economica. La disuguaglianza in America è aumentata tanto negli Stati governati dai Democratici, come New York e la California, quanto in quelli governati dai Repubblicani, come il Texas. È aumentata in settori ad alta sindacalizzazione così come in settori a bassa sindacalizzazione. È aumentata in Svezia come negli Stati Uniti. Soprattutto, è un fenomeno che riguarda le retribuzioni già prima delle imposte. Sarebbe bello che la disuguaglianza potesse essere ricondotta a scelte politiche esplicite: basterebbe cambiare governo per risolvere il problema. Ma quelle che osserviamo sono tendenze di lungo periodo, che riflettono un cambiamento strutturale nel modo e nella localizzazione della produzione di beni e servizi.

In Italia ha avuto ampia risonanza il dibattito su come incrementare la produttività del lavoro. La soluzione di decentrare la contrattazione e legare gli incentivi fiscali ai guadagni di produttività sembra imporsi senza che vengano sollevate opzioni alternative. È una ricetta credibile?

È un primo passo, meritorio ma non sufficiente: molto più di un palliativo, molto meno di un cambiamento strutturale in grado di indurre una dinamica virtuosa di per sé. Nessuna riforma può cambiare le cose nel breve periodo: proprio perché le dinamiche sono di lungo periodo, qualsiasi riforma non può produrre un miglioramento delle condizioni nel mercato del lavoro in un orizzonte temporale inferiore a 5-10 anni. L'obiettivo di ogni politica di riforme deve essere quello di incentivare la creazione di posti di lavoro che producano beni o servizi non riproducibili: per acquisire questo risultato bisogna investire in settori dove si crea alto valore aggiunto. In questa prospettiva, le riforme da attuare in Italia devono concentrarsi in tre ambiti. Primo: rimuovere i disincentivi, fiscali e burocratici, che oggi inibiscono la crescita dimensionale delle piccole e medie imprese. Secondo: risolvere il dualismo del mercato del lavoro, permettendo all'impresa di assumere quando ne ha bisogno senza il timore di non poter licenziare. Terzo: promuovere la concorrenza dei mercati dei beni e servizi, rimuovendo le rendite di posizione custodite gelosamente dalle categorie professionali, in modo da avvantaggiare non solo i consumatori, ma anche le imprese italiane che competono sul mercato globale.