

*istituto  
di studi sulle relazioni  
industriali e di lavoro*



**STRUMENTI ED ESPERIENZE  
PER LO SVILUPPO INDUSTRIALE  
CON I PAESI MEDITERRANEI**

Nota n. 11 - 2009

*Presidente: Prof. Giuseppe Bianchi*

*Via Piemonte, 101 00187 – Roma telefono 06.4818443 – [gbianchi.isril@tiscali.it](mailto:gbianchi.isril@tiscali.it)*

## **STRUMENTI ED ESPERIENZE PER LO SVILUPPO INDUSTRIALE CON I PAESI MEDITERRANEI**

di Andrea Saba\*

Occorre, innanzitutto mettere in evidenza una delle carenze di base per una politica che possa aspirare a risultati concreti in tempi ragionevoli nella collaborazione fra paesi mediterranei: la mancata creazione di una Banca Mediterranea come era prevista dagli accordi di Barcellona. Il rischio era, probabilmente quello di creare una brutta copia della Banca Mondiale che è già bruttina per conto suo. Una banca è utile se gestisce una precisa politica industriale. Per questo un riferimento all'esperienza italiana mi pare opportuno.

L'Italia è un paese industriale avanzato. Nel 1995 - dato OCSE – era diventata il quarto paese industriale del mondo; ora è il sesto o settimo, ma la crisi è ormai grave per tutti e si vedrà quando ne saremo fuori. Ma, avendo una struttura industriale molto flessibile, con imprese che spesso hanno preferito la flessibilità alla produttività, dovremmo uscirne meglio degli altri. La flessibilità non è misurabile e quindi spesso si considera più debole una struttura che invece è molto competitiva proprio in virtù della rapidità di adattamento alle nuove situazioni sul mercato internazionale. E' normale che i paesi della costa sud si aspettino da noi indicazioni e forme di collaborazione che consentano, in tempi certi, un contributo positivo al loro tentativo di sviluppo industriale, non certo facile in questo periodo. Il fatto poi che lo sviluppo industriale italiano si è basato su sistemi di piccole imprese, rende molto più interessante il riferimento, e quindi le attese, dal modello italiano.

Tra le politiche di sviluppo industriale che l'Italia ha sperimentato negli ultimi decenni due hanno avuto un ruolo fondamentale. Una in senso positivo: la "legge Sabatini" del 1962 che sta alla base della nascita dei distretti industriali ed al grande successo della produzione italiana nel settore delle macchine utensili. La seconda esperienza del tutto negativa: la politica industriale dell' "Intervento

---

\* Docente di Economia Industriale – Facoltà di Scienze Statistiche – Università La Sapienza - Roma

Straordinario nel Mezzogiorno” basato sulla concessione di credito agevolato e, soprattutto di contributi a fondo perduto alle imprese.

La prima esperienza potrebbe essere assai utile per un programma di collaborazione con i paesi della sponda sud, ma anche con la Grecia e la Turchia. La legge Sabatini consiste nella concessione di credito alle imprese, in genere di piccola dimensione od anche artigianali, per l'acquisto di una macchina utensile. In Italia è stata gestita ottimamente dal Medio Credito Centrale che in trenta anni ha varato centinaia di migliaia di operazioni positive che hanno consentito lo sviluppo industriale delle regioni del Nord Est, dell'Emilia, Toscana, Umbria, Marche e, come vedremo, parte dell'Abruzzo. Mentre questa legge operava splendidamente al centro e nel nord est, il mezzogiorno, soggetto ad una legge apparentemente più vantaggiosa – il contributo in conto capitale era concesso in regalo all'impresa – veniva di fatto tagliato fuori dal processo di crescita industriale italiano: nessun distretto, tranne poche eccezioni, nessuna rete di piccole imprese che poi divengono medie, poche esportazioni. Regioni che trenta anni fa partivano da condizioni sostanzialmente simili, come le Marche e la Puglia, oggi hanno una condizione di sviluppo industriale del tutto differente: le Marche hanno una struttura agile ed efficiente, la Puglia è rimasta una regione dove solo l'agro alimentare ha un discreto successo.

La legge Sabatini conteneva due principi innovativi di efficacia determinante. Il primo era che l'impresa poteva accedere al credito senza dover dare garanzie reali, ma solo sulla serietà del progetto. Ciò era reso possibile da due condizioni: la macchina acquistata rimaneva di proprietà della impresa venditrice per cinque anni che erano il tempo previsto per la durata del credito; i progetti, che in genere erano semplici, erano vagliati ed approvati molto sollecitamente e seriamente dal Medio Credito Centrale. Lo stato interveniva riducendo il tasso di interesse. La percentuale dei progetti approvati in un arco trentennale è altissima ed altissimo è il successo che si concludeva o con la nascita di una nuova impresa o con l'ammodernamento di un impianto esistente; e, nei casi più favorevoli, con la radicazione di un distretto di imprese che collaboravano fra loro suddividendosi in diverse fasi un unico processo di produzione. Questa esperienza, l'ottima gestione

sotto la guida di Gianfranco Imperatori, il patrimonio di conoscenze accumulate, potrebbero essere la base per la creazione di un Banca Mediterranea di grande utilità. Creare banche generaliste non serve: tendono a divenire carrozzoni di scarsa efficienza. Se invece si ha una definizione certa e sperimentata della politica industriale che si deve attuare, allora la banca diviene strumento insostituibile.

Ma, mentre nel nord est e nelle regioni del centro l'industria cresceva, nel sud si metteva in atto un meccanismo che è stato il maggiore ostacolo al suo sviluppo. Ha alimentato ampiamente criminalità e corruzione.

Dal 1955 la Cassa del Mezzogiorno, oltre alla utile politica di creazione della rete infrastrutturale, dà inizio alla politica di incentivazione industriale. Le piccole e medie imprese che investivano nel Mezzogiorno avevano diritto di ricevere in dono un contributo pari al 40% del valore degli investimenti ed un 30% di credito agevolato, cioè con un tasso di interesse ridotto. Il costo per unità di prodotto nel Mezzogiorno era nettamente superiore alla media esistente nelle aree sviluppate del paese. In primo luogo mancavano le "economie esterne" e cioè quelle forme di incremento indiretto di produttività che deriva dalla presenza di dotazioni infrastrutturali: strade, ferrovie, ponti, centrali elettriche, porti ecc. ( e mancano ancora, come ha notato Nino Novacco ).

Inoltre, ed anche questo elemento viene normalmente rimosso, la pretesa di eliminare le famose "gabbie salariali" che consentivano in alcune aree del Sud, di mantenere un livello dei costi del lavoro inferiore alla media nazionale. Sarebbe stato un notevole incentivo, come si è visto negli anni recenti con il fenomeno della delocalizzazione che ha consentito il trapianto di migliaia di imprese italiane in paesi europei dell'est o in Africa, Turchia e estremo oriente. Ma l'opposizione sindacale ha eliminato questo ottimo incentivo fisiologico..

Anche se si era varata la politica, giusta ed efficace nei primi due decenni, di realizzazione di opere pubbliche da parte della Cassa che creavano una serie di "economie esterne", queste non potevano superare un divario che un uguale, e del tutto artificioso, costo del lavoro creava nel Sud.

Ma, sebbene accelerata al massimo attraverso l'eliminazione di conflitti di competenza fra Ministeri ed Amministrazione locale, erano necessari tempi non brevi per produrre il flusso di economie esterne necessario al decollo industriale in aree del tutto prive di tradizioni ed esperienza. La mancanza di qualificazione operaia, la penuria di tecnici, la distanza fisica e culturale dalle aree industrializzate del paese finivano per generare un regime di costi per unità di prodotto non competitivi. Era dunque necessario ridurre tali costi ed inoltre mettere in atto un incentivo molto forte che avesse come scopo quello di attrarre investimenti industriali dal Nord industrializzato verso il Sud contadino.

Tutto ciò appare perfettamente logico e funzionale, ma, subito dopo pochi anni, si potevano registrare pericolose degenerazioni che avrebbero consigliato un cambiamento di rotta.

In regioni dove il "pizzo" è una tradizione consacrata, regalare ad un imprenditore una somma considerevole di denaro pubblico equivaleva scaraventarlo in una vasca di pesci piragna: una parte gli veniva rubata dalle mafie locali, il resto dalla corruzione amministrativa: "Tanto sono soldi regalati e quindi anche noi ne vogliamo una parte". Il disagio in cui dovevano operare gli imprenditori meridionali era tale che, quando ero presidente dell'Istituto per l'Assistenza allo Sviluppo del Mezzogiorno-IASM- molti di essi mi chiedevano consiglio per andare a localizzarsi al nord, ed in alcuni casi, come nel distretto di Val Vibrata in provincia di Teramo, preferirono la Legge Sabatini ai regali destinati al sud: è uno dei rari esempi di sviluppo industriale positivo nel Sud.

Conviene ricordare questa penosa vicenda perché è quasi impossibile parlare di progetti di sviluppo industriale senza l'appoggio di una banca specializzata. Ma se la Banca Mediterranea fosse nata senza aver chiari i criteri base della incentivazione, avrebbe fatto la fine delle varie banche di Sicilia, di Napoli che sono la conseguenza più evidente della politica fallimentare del mezzogiorno.

Il mettere a confronto il successo del meccanismo Sabatini col fallimento delle banche meridionali è utile per delineare i compiti della futura Banca Mediterranea. Se i paesi mediterranei potessero disporre di un istituto di credito modellato sulla esperienza del Medio Credito Centrale avrebbero a disposizione uno strumento fondamentale per lo sviluppo.

Esempi: in Tunisia molti imprenditori italiani hanno delocalizzato le loro attività produttive. Calzature, confezioni, mobili. Ma, mi hanno dichiarato dirigenti della Banca Mondiale che operano a Tunisi in convenzione con la Banca Inter africana, gli imprenditori locali stentano a crescere perché non dispongono di mezzi finanziari adeguati. In realtà mancano di garanzia reali e quindi non ottengono credito.

Ho vissuto una esperienza analoga in Messico e in Argentina. Negli anni 90 la maggiore banca messicana, la Nacional Financera, in occasione della presentazione della edizione messicana di un mio libro. "Il modello Italiano," mi chiesero se ritenevo che si potesse trapiantare in Messico qualche aspetto della esperienza italiana. Dato che l'iniziativa veniva dalla maggiore banca messicana creammo un meccanismo simile alla legge Sabatini. La maggiore difficoltà derivava dal fatto che l'Italia- anche se nessuno ne parla – da trenta anni e il terzo paese del mondo produttore di macchine utensili, la cui qualità, specie per le piccole imprese, è di livello altissimo. Un meccanismo di credito per l'acquisto di una macchina che rimane come garanzia di proprietà del venditore fino all'estinzione del credito, è, ovviamente molto facile se si opera in Italia. Ma la banca messicana pensò una forma di garanzia a tutela del rischio e questo favorì, grazie anche all'opera dell'ambasciatore Cattani, la nascita di molte imprese specie lungo la frontiera con gli USA in conseguenza degli accordi NAFTA. Le imprese nascevano perché potevano comprare l'impianto senza dover dare garanzie reali. E questo potrebbe essere utilissimo nei paesi mediterranei ed assai vantaggioso per l'export delle macchine italiane. Una collaborazione si realizza se vi è convenienza da entrambe le parti.

In Argentina, dopo il default, misi in contatto il distretto della sedia di Manziàna –Udine- con un gruppo di imprenditori argentini dello stesso settore (e della stessa etnia, austriaci di origine) nella regione di Santa Fè. Il risultato fu positivo perché, con il design italiano, le macchine italiane, il legname argentino ed il costo del lavoro bassissimo – conseguenza della svalutazione del peso - la produzione argentina si diffuse fino agli Stati Uniti per il basso costo e la buona qualità.

Ho preferito riferire esempi concreti perché, dopo quaranta anni di discussioni accademiche come professore di Economia Industriale, credo che solo un sano realismo possa consentire risultati operativi.

Bisogna creare la Banca Mediterranea, ma deve essere specializzata ed avvalersi delle esperienze che ho indicato. Deve disporre di uno staff che possa rapidamente valutare progetti semplici di pronta realizzazione. Deve concordare un sistema di garanzie che possano coprire il rischio a favore dei produttori di macchine utensili in modo da consentire agli imprenditori dei paesi mediterranei di potersi comprare una o poche macchine senza dover fornire garanzie reali. Se il progetto è positivo, è in grado di ripagare la macchina in un tempo breve –cinque anni -. Se no le macchine ritornano in possesso del venditore che le riciclerà nell'attivo mercato dell'usato.

Insisto sul ruolo di produttori di macchine. Chi produce una macchina utensile deve sapere tutto di meccanica e di informatica – ormai sono tutte a controllo numerico -,ma deve anche conoscere perfettamente il settore dove la macchina dovrà operare. In realtà, essere da oltre trenta anni i terzi produttore del mondo, dopo la Germania ed il Giappone, ed ampiamente davanti agli USA, significa che il livello di cultura industriale italiano è altissimo. L'informatica, da trenta anni, vede all'avanguardia l'industria americana. Ma trasformare in movimento meccanico un comando contenuto in un modello matematico di software, richiede una arte ed una perizia meccanica, che sono patrimonio italiano.

Se dobbiamo mettere in atto, ed è giustissimo, una politica di collaborazione attiva con i paesi del Mediterraneo, dobbiamo fare leva su quelli che sono i punti di forza della nostra cultura industriale. Un meccanismo incentrato su una banca che attuasse forme di leasing come quelle delineate dalla legge Sabatini, consentirebbe di avviare sia produzioni congiunte che utilizzano l'esperienza italiana, che nel campo delle piccole imprese è la migliore del mondo, sia di consentire la nascita di imprenditori locali, che è la condizione insostituibile per lo sviluppo.