



Torino, 19 novembre 2005 / Politecnico di Torino, Aula Magna

Una trasformazione in atto

Prospettive sullo sviluppo economico nell'area metropolitana di Torino

Giuseppe Berta

È STATA PROBABILMENTE LA QUESTIONE del «declino industriale» quella che ha tenuto più banco nel discorso pubblico a Torino. Eppure, Torino e l'Italia hanno perso in senso relativo, almeno fino a questo momento, un minor numero di posti di lavoro nell'industria manifatturiera rispetto a quanto è avvenuto in realtà e sistemi economici che dispongono di un apparato produttivo più possente del nostro.

Anzitutto, come nazione siamo quasi testa a testa con la Germania per la percentuale di addetti all'industria sul totale degli occupati: l'Italia e la Repubblica Federale Tedesca sono gli unici paesi in cui essa supera il 20% dell'occupazione complessiva. Tutti gli altri si collocano al di sotto di questa soglia, con quote che vanno dal 18% del Giappone al 10% scarso degli Stati Uniti.

Ma il dato notevole è un altro: solo da noi l'occupazione industriale si è mantenuta tutto sommato stabile nel tempo, perché altrove è letteralmente crollata durante gli ultimi trent'anni. Nel 1970, quando la società industriale ha toccato il suo apice in Occidente come in Giappone, i lavoratori dell'industria formavano il 40% dell'occupazione totale in Germania, il 35% nel Regno Unito (dove oggi non arrivano al 15%). Dunque, la discesa che abbiamo subito non è assolutamente paragonabile per entità e proporzioni a quella che si è registrata presso nazioni che ospitano imprese fra le più grandi e forti del mondo.

Le cose, allora, vanno meglio di quanto ci si potrebbe aspettare? Non proprio, stando all'«Economist», che in un fascicolo recente ha avuto il merito di ricondurre l'attenzione al peso che l'industria ha ed è destinata ad avere nel prossimo futuro, nell'economia e nella società (Industrial metamorphosis, «The Economist», 1° ottobre 2005). Le cifre segnalano come la fase iniziata attorno al 1996 rappresenti, per l'occupazione industriale, un vero punto di svolta: da lì in poi essa va incontro a un ridimensionamento drastico e rapido che la sospinge verso il basso, a limiti mai raggiunti da quando si era sviluppata la rivoluzione delle fabbriche. Tutto questo cambiamento, sottolinea l'«Economist», non può essere imputato alla Cina: è incominciato prima della sua ascesa, man mano che la produzione di servizi ha preso a sostituirsi a quella di manufatti industriali. Il fatto è che la dinamica della tecnologia ha replicato quanto era già successo nell'agricoltura: si può produrre di più con un numero di addetti decrescente.

Così, la percentuale degli addetti all'industria non va scambiata per il sintomo di un primato produttivo, semmai vale il contrario. Nella Cina odierna gli operai dell'industria costituiscono una massa maggiore dei loro omologhi negli Stati Uniti, ma la loro produttività resta alquanto più bassa. Il prodotto industriale Usa è il doppio di quello cinese, che del resto è ancora inferiore a quello del Giappone. La Cina può certo dirsi l'«officina del mondo» della nostra epoca, come fu l'Inghilterra



della Regina Vittoria nell'Ottocento, cioè un immane alveare in perenne movimento. Ma quanto a forza produttiva è distante dalle realtà dove l'industria non coincide più con la fabbrica, bensì implica in primo luogo ricerca scientifica e tecnologia, capitale umano di alta qualità e servizi avanzati.

Da questo punto di vista, esiste un altro ostacolo da superare legato all'idea, tuttora diffusa e ricorrente, che produrre un oggetto materiale abbia più valore, anche in senso economico, che erogare un servizio o un bene immateriale. Tuttavia è probabile che il futuro abbia in serbo per noi più di una sorpresa, anche sotto questo profilo. Ma chi crede nella linea di demarcazione tracciata a distinguere nettamente ciò che è industria da quanto attiene alla sfera dei servizi, dovrebbe guardare più attentamente al modo in cui sono oggi organizzate le attività che ancora collochiamo nella categoria indifferenziata del terziario. Potremmo scorgervi la prova più evidente del successo nel tempo della rivoluzione industriale, che ha introdotto i suoi codici operativi anche al di là delle fabbriche. È in ogni caso chiaro che, per preservare il potenziale di trasformazione dell'industria occorre, da un lato, compensare in qualità ciò che si va perdendo in quantità, attraverso un'occupazione più qualificata, dall'altro, trasferire la sua lezione organizzativa all'universo del terziario.

SPESSE A TORINO QUESTO DIBATTITO è stato interpretato come una sorta di abiura rispetto alla tradizione industriale, un tradimento della sua «vocazione», come spesso si ripete impropriamente, quasi che una vocazione possa coltivarci come una pianta di serra. Alcuni mesi fa, per esempio, «la Repubblica» (Torino si risveglia dal sogno di una vita senza fabbrica, 11 giugno 2005) ha presentato un'inchiesta su Torino, che dava per «fallito l'esperimento di sostituire la vocazione industriale con lo sviluppo del terziario». Seguendo i risultati di un sondaggio condotto da Ipr-Marketing su un campione di mille torinesi, secondo cui «il 90% degli abitanti lega il futuro della città alle [...] scelte del Lingotto», se ne traeva la conclusione che Torino «continua a immaginare per sé un futuro industriale».

È indubitabile che se l'alternativa secca fosse fra il turismo e la qualità del vivere, simboleggiata dal vino e dal cioccolato, da una parte, e l'industria dell'auto, dall'altra, nessuno si sentirebbe di rinunciare a cuor leggero a quanto un secolo di storia della Fiat ha significato per Torino e il suo territorio. Ma è bene ricordare che tale alternativa, per fortuna, non si pone. E tuttavia non si può trascurare una tendenza di lungo periodo, nella composizione del valore aggiunto per ramo di attività economica che vede scendere il contributo dell'industria, nei cinquant'anni compresi fra il 1951 e il 2001, dal 68,6 al 31,7%, mentre quello dei servizi cresce dal 24,6 al 56,7% (una cifra che andrebbe maggiorata di un ulteriore 10,9% ove si includesse nella stima il contributo dei servizi non vendibili). In mezzo secolo, la quota torinese sul valore aggiunto nazionale si è più che dimezzata, per quanto riguarda l'industria: essa costituiva il 13,1% nel 1951; soltanto il 5,3% nel 2001.

Non si confonda tutto ciò con il declino industriale, una categoria generica sotto cui sono stati rubricati fenomeni economici eterogenei. I numeri fotografano invece la parabola dell'industria, su cui la società torinese puntò con determinazione già alla fine della prima guerra mondiale. Che altro era il grandioso stabilimento del



Lingotto (la più grande fabbrica d'auto d'Europa negli anni Venti, la trasposizione del modello americano in Italia) se non il manifesto dell'industrialismo subalpino, che concentrò tutte le proprie energie in un progetto di massiccia espansione della produzione manifatturiera? Negli anni fra le guerre, nessuno in Italia – e pochi anche in Europa – investì con altrettanta tenacia su un piano di ibridazione dell'organizzazione industriale di tipo fordista. Il lungo accumulo delle condizioni per sviluppare la mass production anche da noi poté finalmente essere sfruttato appieno nel periodo del «miracolo economico», quando la Fiat si mise alla testa del processo di industrializzazione. Ma la rincorsa nazionale era già incominciata e il divario fra Torino e il Paese aveva iniziato a restringersi, con un movimento di graduale riavvicinamento che si accentua nei decenni successivi. Il tratto ipertrofico che distingue il capitalismo industriale subalpino prende avvio da quell'originaria scelta a favore dell'auto, della meccanica e della forma organizzativa della grande impresa. Al di là della crisi Fiat, appare impensabile che la compatta architettura industriale potesse comunque evitare di ridimensionarsi.

Uno sguardo al mercato del lavoro basta a confermare le linee di fondo della trasformazione in atto a Torino. Nel 2004, le persone attive in provincia di Torino sono 960 mila (per il 42,7% sono donne). Il tasso di attività è pari al 66,9% della popolazione, vale a dire che lavora il 75,2% degli uomini e il 55,7% delle donne in età di lavoro (quella compresa fra i 15 e i 64 anni). La quota degli occupati nell'industria è ancora alta e raggiunge il 27,4% cui si può aggiungere un altro 7,2% se si considerano anche gli addetti al settore delle costruzioni edili. I disoccupati rappresentano una cifra contenuta, inferiore alla media italiana di circa due punti percentuali: 59 mila persone, pari al 6,1% delle forze di lavoro.

Il fenomeno dominante nel mercato del lavoro è sicuramente costituito dalla terziarizzazione, «messa in luce – come indica lo studio dell'Unione Industriale di Torino che ha elaborato questi dati – dalla continua crescita del terziario non commerciale e dalla flessione moderata ma ininterrotta nell'industria»; essa sarebbe ancora più evidente se non fosse attenuata dal forte sviluppo dell'edilizia legato ai grandi progetti infrastrutturali (dai cantieri delle Olimpiadi Invernali alla metropolitana all'Alta velocità ferroviaria). Nei dieci anni compresi fra il 1993 e il 2003, «il peso dell'industria manifatturiera sull'occupazione complessiva diminuisce dal 36,7 al 31,2% mentre aumenta il ruolo di molti comparti dei servizi e, in particolare, dei servizi alle imprese», che quasi raddoppiano, passando dal 5,3 al 10,3%. Sotto la categoria dei «servizi alle imprese» sono catalogate molte attività e funzioni che prima erano svolte all'interno delle grandi organizzazioni aziendali e che in seguito, per effetto della politica di outsourcing, hanno assunto una configurazione economica autonoma. È ben ovvio che un tempo esse fossero classificate come parti dell'industria, mentre poi sono state incluse nel composito mondo del terziario che appare sempre più come una categoria onnicomprensiva, di risulta. Ciò rivela la labilità dei confini fra settori che rispecchiano l'economia di un tempo e quasi per nulla quella attuale, che procede per linee di integrazione trasversale e non più verticale. È dunque spesso un nonsense separare industria e servizi, là dove si tratta palesemente di un sistema a fondamento unitario che si dimensiona e opera, se non proprio all'unisono, in stretta contiguità.



A SEGUIRE L'ANDAMENTO DELLE SERIE STORICHE quantitative, si vede bene che la riduzione della struttura organizzativa dell'industria si può descrivere come una tendenza ininterrotta. È stata la ricerca di incrementi nell'efficienza e nella produttività a sospingerla avanti, fino al punto oltre cui la base manifatturiera si assottiglia rendendo impossibile il mantenimento della compagine precedente. A questa soglia è ora giunta la trasformazione dell'auto a Torino, acuita dalla crisi Fiat, ma anche presso gli altri centri europei dove è ancora estesa la produzione di vetture, in primo luogo in Germania dove le case maggiori – DaimlerChrysler e Volkswagen – hanno messo in agenda, nell'autunno del 2005, tagli drastici del personale (pari al 9 per cento del totale la prima e a 10 mila posti di lavoro la seconda) e si sono dette disposte a finanziare onerosi piani di incentivi alle dimissioni dei dipendenti.

Come riconvertire dunque le aree dedicate alla produzione di massa, ora che essa si ritira dal territorio che ha occupato? Occorre soprattutto garantire che la ritirata avvenga in modo ordinato, non troppo brusco e subitaneo, consentendo i tempi e le operazioni di adattamento che servono ad attutire gli urti, i traumi e le lacerazioni più gravi, nello spazio fisico come nella società, fra le persone che ancora traggono dalle forme tradizionali del lavoro industriale il loro reddito e il loro senso di appartenenza sociale.

DIVERSE SONO LE VIE INDICATE PER REAGIRE e reggere alla trasformazione. In generale, secondo il Ministro dell'Economia, «l'Europa deve guadagnare tempo per ristrutturarsi». Si tratta perciò di rispondere «con una nuova e vasta spinta allo sviluppo industriale», erigendo barriere alla penetrazione commerciale asiatica e predisponendo «un piano di investimenti pubblici e privati in settori strategici [...] finanziati da emissioni europee di Euro-bond» (Tremonti, 2005, p. 109). In questa prospettiva appare come una «leggenda» il «possibile salto diretto dell'Europa "dal secondario al terziario"». «Su vasta scala – sostiene Tremonti –, senza il secondario, senza la manifattura, non ci può infatti essere neppure il terziario» (ibid., p. 18). Ne consegue che, per difendersi dall'«impatto congiunto della Cina e dell'euro», l'Italia deve difendere la sua struttura industriale così com'è, che tuttavia è la più esposta «alla concorrenza del gigante asiatico», a cominciare dalla sua configurazione più caratteristica, i distretti (ibid., pp. 82 e 99). Posto che lo scenario sia quello di una «guerra commerciale tra Cina e Italia» (ibid., p. 100), non resta che ricorrere all'arma del protezionismo.

Quand'anche questa politica fosse praticabile (e c'è da dubitarne), essa è concepita per la tutela di un'industria e di un'economia che non sono quelle di Torino. Più prudentemente, il presidente della Confindustria – pur affermando il valore del nostro modello di «sviluppo diffuso sul territorio» – ha detto di recente che, per rilanciare l'economia italiana, «occorrono più servizi» (Montezemolo, 2005, pp. 2 e 11). Se «le esportazioni restano il traino necessario della nostra crescita», bisogna però che «i nostri prodotti siano vestiti di servizio per il cliente, affinché essi siano "unici" pur nella loro produzione di massa» (ibid., pp. 4 e 8). Quindi, «sarebbe miope e sciocco trincerarsi dietro un mero sentimento industrialista» e ignorare



che l'Italia «ha pochi servizi», una carenza «che oggi rischia di penalizzare e di far retrocedere anche l'industria». Occorre allora «far crescere i servizi il cui contenuto e la cui qualità sono un fattore di rilancio della competitività del Paese e della nostra industria», in primo luogo attraverso «una forte iniezione di concorrenza» nel loro mercato (ibid., pp. 11-12).

In una visione come questa, «l'industria resta la base della produzione, ma si tratta di una industria diversa da quella tradizionale, perché evolve verso una produzione con forti contenuti di studio, di ricerca e di servizio per la clientela». È, insomma, «una industria che usa più cervelli e che necessita della contaminazione intellettuale di più mestieri per essere sempre all'avanguardia e vicina alle esigenze della clientela» (Cipolletta, 2005, p. XI). Secondo Innocenzo Cipolletta, non ci si deve allarmare troppo davanti all'erosione delle «quote di commercio mondiale a favore dei Paesi di nuova industrializzazione», a patto di «compensare queste perdite con una maggiore domanda interna». (D'altronde, aggiunge Cipolletta, rappresenta una «anomalia» la pretesa europea di voler crescere grazie alle esportazioni) (ibid., p. XIII). L'importante è che ci si intenda sul carattere urbano che contraddistingue il nuovo modello economico, giacché «la città diviene il simbolo della ripresa». «La nuova economia – sostiene Cipolletta – sarà una economia urbana e le città saranno i motori di questa crescita» (ibid., p. X).

Vi sarebbe così una discontinuità rispetto al recente passato, quando lo sviluppo richiedeva un elevato impiego di risorse territoriali. Ora, invece, «le nuove tecnologie restituiscono parte [del] territorio e ripropongono la città come il centro dell'insediamento delle principali attività economiche», vale a dire un luogo caratterizzato da una densità crescente di relazioni, «in cui le molte attività si mescolano e convivono alimentandosi l'un l'altra» (ibid., p. X). È nel tessuto urbano che bisogna riporre le aspettative per lo sviluppo futuro: la città metropolitana, «con le sue reti, con le università, i centri di ricerca, i luoghi d'arte, i teatri, le sale di concerto, i sistemi di comunicazione, le scuole, i centri decisionali, rappresenta il luogo ove si concentrano le intelligenze, si manifestano i problemi, si escogitano le soluzioni, si trasmette da attività ad attività quel saper fare e saper risolvere che è [...] l'essenza dell'industria» (ibid., pp. XI-XII).

Il fatto che la domanda si aggregi prevalentemente su scala urbana, e sia per rispondere ad essa che si specializzino e si differenzino le funzioni amministrative, può costituire una grande sollecitazione per la nascita di nuove imprese. Logistica, Ict, sanità si intrecciano in una combinazione di capacità – imprenditoriali, professionali e tecnologiche – trasversali rispetto ai settori d'un tempo. Elemento premiante diviene l'attitudine all'integrazione delle diverse attività e funzioni, ricercata soprattutto attraverso matrici cooperative fra istituzioni, centri di ricerca, università e imprese.

Argomentando a favore di questo modello economico, Cipolletta scrive che «il ricorso alla domanda interna può sembrare una soluzione di ripiego in una fase difficile per l'economia», mentre è «in realtà, se ben gestito, la via per rientrare nel mercato internazionale su posizioni di maggiore forza, in comparti moderni e dove la tecnologia conta più del prezzo». Se amministrata con efficacia, conclude, «la città si esporta», magari mediante «un turismo cittadino, che si compone di eventi,



di cultura, di shopping, di alimentazione, di stili di vita, di frequentazioni e della vitalità di comunità specifiche che risiedono nei grandi centri urbani» (ibid., pp. XV e XIV).

L'INDIRIZZO ADOTTATO PER IL SECONDO PIANO strategico dell'area metropolitana di Torino segue, per buona sostanza, questa falsariga. Assume perciò come un dato irreversibile l'obsolescenza dell'organizzazione fordista della produzione e postula che «le industrie dei servizi», espressione del cammino in atto verso il modello fondato sull'economia della conoscenza, emergano «come il nuovo settore trainante» (Antonelli, 2005, p. 1). Il termine «industria» – nel senso dell'industry marshalliana – non suoni inappropriato in questo contesto, in quanto non viene fatto coincidere con la produzione manifatturiera, ma viene dilatato a includere i processi di produzione immateriale, orientati alla generazione di ricchezza. L'area territoriale metropolitana viene considerata non come lo spazio di riferimento del Piano, ma come la prima delle sue risorse fondamentali. Torino e il suo hinterland costituiscono infatti una combinazione di strutture, dotazioni e competenze che deve essere analizzata come un aggregato unitario, la cui somma finale supera il valore delle singole componenti. L'elevata densità urbana del territorio torinese è in grado di consentire una circolazione delle conoscenze, forme ed esperienze di integrazione fra le attività economiche, modelli innovativi di cooperazione più difficilmente realizzabili in cornici prive del respiro metropolitano. L'allentarsi del ruolo dei maggiori soggetti economici, che ha suscitato dubbi e interrogativi profondi nella società locale, ha permesso d'altra parte che prendesse sostanza una più evidente articolazione policentrica della vita economica, inducendo la presenza di nuovi attori. Nella sfera dei servizi, soprattutto in campo finanziario, Torino sta registrando segni di dinamismo che provano ancora una volta come la vivacità sul terreno locale venga a consolidarsi man mano che si sviluppa una strategia di soggetti intenzionati a operare e a dimensionarsi a livello europeo.

Non di meno, c'è chi mette seriamente in discussione la possibilità che Torino possa configurare un proprio modello specifico di economia della conoscenza e ragionevolmente scommettere sulla capacità di innestare il sistema dei servizi sul nucleo industriale ereditato dal secolo scorso. L'obiezione è plausibile, a condizione di pensare che sia unica la via d'accesso all'economia della conoscenza e che essa debba ricalcare, di necessità, l'itinerario angloamericano, basato su grandi imprese multinazionali e, in generale, su macro-organizzazioni dedite alla ricerca come alla fornitura di servizi. È probabile invece, come rileva Antonelli (2005, p. 3), che vi sia margine per una via locale, fondata sulla «specializzazione interstiziale in nicchie globali», replicando il sentiero che hanno già percorso in passato i processi di cambiamento strutturale vissuti dall'economia italiana.

Questa variante locale passa, secondo Bonomi e Rullani (2005), dal fenomeno che ha natura economica ma ampie radici sociali, del «capitalismo personale». Spiegano: «Il capitalismo personale è un sistema che risponde alla complessità attraverso la predisposizione di una struttura varia e flessibile di competenze e risorse differenziate, che vengono attivate dall'interazione comunicativa» (ibid., p. 120). In questa prospettiva, i lavoratori della conoscenza sono coloro che rientrano



meglio nella categoria dei produttori personali, attivi principalmente nelle grandi aree metropolitane. A questi soggetti, che concepiscono la loro professione e la loro funzione economica come un «progetto di vita», è demandato un compito di connessione importante, anche se esercitato in modo fluido, utilizzando reti di relazione sia formali sia informali.

Certo, perché l'innesto dell'economia della conoscenza si realizzi, non basta constatare l'esistenza di un quadro di condizioni oggettive: occorrono iniziative energiche, politiche che mettano in moto risorse ancora congelate e spezzino situazioni di stallo oggi insostenibili e indifendibili. Occorre un'opera di «industrializzazione dei servizi professionali, ancora legati a pratiche artigianali», indispensabile per «il rapido sviluppo di grandi società di capitale» in grado di muoversi «su base almeno continentale». Bisogna saper sfruttare la «magnifica posizione geografica del Paese» che può beneficiare soprattutto del «riattivarsi delle rotte orientali»; ma per una «logistica di respiro continentale» è urgente porre mano allo stato penoso delle infrastrutture. Il settore cruciale della sanità «può diventare un punto di forza per attivare alcune grandi piattaforme tecnologiche allo scopo di qualificare la domanda pubblica» mediante l'interazione fra l'apparato pubblico e le aziende private: un obiettivo che può essere raggiunto, se si guarda «al successo delle piccole imprese biotecnologiche che hanno soppiantato le grandi imprese farmaceutiche» (Antonelli, 2005, pp. 4-5).

Su tutto questo spicca una priorità: l'investimento sulle persone e sulle nuove generazioni, con la massima valorizzazione del capitale umano. Se hanno un senso le questioni cui si è accennato, se ha un fondamento l'ipotesi di accompagnare l'evoluzione della società torinese verso l'economia della conoscenza, allora dovrebbe essere evidente il rilievo centrale da attribuire alle politiche e agli interventi volti a sostenere la capacità d'apprendimento. Molto sovente, quando si affrontano i temi della conoscenza, si finisce col dare risalto soprattutto ai centri di eccellenza nella ricerca scientifica e tecnologica. Trascurando che, per una società che possiede i caratteri della nostra, molto contano anche i livelli intermedi che diffondono e riproducono la conoscenza, permettendone una conversione, duttile e flessibile, in forza produttiva. Soltanto la qualità del capitale umano potrà assicurare, in ultima istanza, che la via torinese – e quindi anche italiana – verso l'economia della conoscenza e il nuovo sistema industriale dei servizi possa essere praticata fino in fondo.



RIFERIMENTI

Camera di Commercio di Torino – Unione Industriale di Torino (2004), Torino negli ultimi 50 anni. Come sono cambiate popolazione, economia e qualità della vita dagli anni '50 ad oggi, Torino, Xerox XBS.

Ufficio Studi dell'Unione Industriale di Torino (2005), L'evoluzione del mercato del lavoro industriale torinese, ottobre.

Giulio Tremonti (2005), Rischi fatali. L'Europa vecchia, la Cina, il mercatismo suicida: come reagire, Milano, Mondadori.

Luca Montezemolo (2005), Le radici manifatturiere dell'Italia, Relazione al Forum internazionale di Piccola Industria, Prato, 15 ottobre.

Innocenzo Cipolletta, Introduzione a Massimo Mascini (2005), Futuro italiano. Viaggio nelle città che cambiano, Milano, Edizioni Il Sole-24 Ore.

Cristiano Antonelli (2005), Una via italiana all'economia della conoscenza, dattiloscritto.

Aldo Bonomi e Enzo Rullani (2005), Il capitalismo personale. Vite al lavoro, Torino, Einaudi.