



5. Una governance per uscire da un triangolo vizioso e sbloccare l'innovazione

di Ugo Pagano*

Il ritardo rispetto all'accresciuta privatizzazione della conoscenza

I recenti segnali che riguardano l'economia italiana mostrano una sua indubbia capacità di riposizionare le proprie esportazioni sui nuovi mercati dei paesi emergenti, ma anche una preoccupante accentuazione di alcune caratteristiche, come soprattutto la scarsa crescita della produttività, che hanno purtroppo caratterizzato il nostro paese.

Quello che più preoccupa non è tanto la recente caduta della produttività del 2,7% nel periodo 2007-09 (che può essere legata al calo della produzione non accompagnato a licenziamenti) quanto il fatto che dal 2000 l'Italia presenta il tasso di crescita della produttività più basso di tutti i paesi OCSE. Si potrebbe quasi essere indotti a supporre che gli imprenditori italiani, mentre continuano a mostrare grandi capacità imprenditoriali, collocando con successo le loro merci nei nuovi mercati emergenti, abbiano perso la capacità di innovare e di migliorare la qualità dei processi produttivi. In realtà, alcuni cambiamenti del contesto internazionale costituiscono la causa principale di

* Direttore della Scuola di Dottorato in Economia politica all'Università di Siena. Ha ottenuto il PhD presso l'Università di Cambridge dove è stato Fellow del Pembroke College. Insegna anche alla Central European University ed è presidente della Scuola Superiore S. Chiara.

Ringrazio Nadio Delai e Maria Alessandra Rossi per i loro commenti e suggerimenti.



queste difficoltà. In questo nuovo contesto, alcune caratteristiche del capitalismo italiano (fra cui il capitalismo dinastico, la ridotta dimensione delle imprese e la conduzione familiare) rischiano di diventare, se non accompagnati da opportuni contrappesi e innovazioni organizzative, un forte svantaggio per la nostra economia.

Il tema-chiave da porre sotto osservazione è il recente rafforzamento della tutela globale della proprietà intellettuale. A partire dalla metà degli anni Novanta alcune grandi imprese, collocate in un numero ristretto di paesi, hanno finito con il detenere un monopolio *de facto* di molte traiettorie innovative. Al contrario, le imprese italiane presentano caratteristiche difficilmente compatibili con la nuova configurazione della conoscenza che si è andata consolidando nell'ambito dell'economia mondiale. A causa di tali caratteristiche, gran parte delle imprese italiane sono chiuse in un triangolo vizioso ai cui vertici troviamo, oltre che la bassa produttività del lavoro, anche un'insufficiente acquisizione di diritti di proprietà intellettuale e scarsi investimenti in conoscenza e in ricerca e sviluppo.

La conseguenza, in termini di possibili rimedi, è quella – come si vedrà in conclusione – di riformare e alterare il sistema di governance delle imprese italiane secondo direttrici che, pur fondandosi su alcuni tradizionali punti di forza, siano compatibili con le sfide poste dal nuovo assetto dell'economia mondiale.

Il quadro dell'economia mondiale cambia radicalmente dopo la fine della guerra fredda. Le sue nuove basi giuridiche vengono formalizzate con gli accordi di Marrakech del 1994 che sanciscono l'istituzione della WTO (World Trade Organization) e, in particolare, i nuovi accordi concernenti la tutela internazionale della proprietà intellettuale. Il cambio di passo rispetto a tutti i precedenti accordi internazionali relativi alla proprietà intellettuale è rappresentato dall'inclusione dei TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)¹ nella costituzione della stessa WTO allo scopo di creare un efficace meccanismo per far rispettare a livello globale la proprietà intellettuale. La

¹ La WTO fornisce continui aggiornamenti, utili anche per gli operatori economici, sui vincoli e sulle opportunità che nascono dall'applicazione dei TRIPS all'indirizzo www.wto.org/english/tratop_e/TRIPS_e/TRIPS_e.htm.

ratificazione dei TRIPS costituiva, infatti, un annesso degli accordi della WTO e un requisito obbligatorio per accedere al commercio internazionale, perché si riteneva che il riconoscimento dei diritti di proprietà (inclusi quelli intellettuali) fosse la base naturale del libero scambio. A seguito degli accordi di Marrakech, le violazioni degli Stati possono essere disciplinate mediante le istituzioni della stessa WTO e, in casi estremi, comportare la dura sanzione della limitazione dell'accesso al commercio internazionale².

Questa nuova architettura dei rapporti economici internazionali inizia a delinearci quando, alla fine della guerra fredda, gli Stati Uniti cominciano a vedere negli altri paesi dell'Occidente (in particolare Giappone e Germania) più dei rivali commerciali che degli alleati politici. Frattanto, gli investimenti nei paesi in via di sviluppo diventavano sempre più attraenti per la localizzazione degli investimenti produttivi, a condizione che il contesto internazionale fosse in grado di garantire un'efficace protezione dei diritti di proprietà intellettuale dei paesi avanzati.

Il crollo dell'Unione Sovietica rendeva possibile cogliere un "dividendo di pace" nella forma di una veloce diffusione di tecnologie (in particolare le ICT) che, sviluppate durante il lungo confronto con i paesi socialisti, potevano ora essere messe velocemente a disposizione per utilizzi civili³. È proprio la libera diffusione della tecnologia esistente, sviluppata a fini militari, a dare impulso alla cosiddetta new economy – l'economia ad alta intensità di conoscenza. A ben vedere, il boom della new economy non è stato tanto un prodotto spontaneo

² Questa sezione si basa su due articoli che ho scritto insieme a Maria Alessandra Rossi: "I danni economici del monopolio delle Idee" e "The crash of the knowledge economy".

³ Si veda il lavoro di Ignazio Visco "The Global Crisis: The role of policies and the international monetary system". Visco osserva anche che una rilevante frazione dell'aumento di produttività negli Stati Uniti è attribuibile agli effetti diretti e indiretti delle ICT. Forse il dividendo è dovuto solo in parte alle spese militari e, più in generale, all'intervento delle istituzioni pubbliche. Per esempio, il predecessore di internet, Arpanet, nacque sotto l'impulso del Dipartimento della Difesa degli Stati Uniti, ma con la rilevante partecipazione di alcune università americane che furono le prime a riuscire a mettersi in rete nel 1969. Il CERN (il centro di ricerca nucleare finanziato dai paesi europei) di Ginevra (<http://press.web.cern.ch/press/PressReleases/Releases2009/PR04.09E.html>) celebra nel 2010 vent'anni dall'invenzione del web. Anche questa invenzione, prodotta dalla ricerca pubblica europea, fu subito messa gratuitamente a disposizione di tutti.

delle forze di mercato ma il risultato di un involontario intervento pubblico, dettato soprattutto da esigenze militari.

I primi anni Novanta sono, quindi, allo stesso tempo gli anni in cui sulla base di innovazioni prevalentemente provenienti dalla *open science*, elaborate soprattutto da università e militari durante gli anni della guerra fredda, si gettano le basi del boom di un'economia della conoscenza aperta a tutti, ma sono, al tempo stesso, anche gli anni in cui si impostano gli strumenti (prima di tutto i TRIPS) per restringere a beneficio di pochi i frutti della conoscenza stessa.

L'accordo TRIPS può essere considerato a buon diritto una delle determinanti principali, anche se non l'unica, della straordinaria tendenza osservata negli ultimi anni nella direzione di quella che riteniamo essere una spinta troppo pronunciata di privatizzazione della conoscenza. Negli ultimi due decenni, la natura delle conoscenze brevettabili è stata estesa a includere oggetti precedentemente esclusi, poiché troppo vicini al campo delle idee astratte, come il software e i modelli di business. Gli strumenti a disposizione dei detentori di diritti di proprietà intellettuale (DPI) per ottenere il rispetto dei propri diritti sono stati significativamente rafforzati. L'orizzonte geografico entro il quale è possibile ottenere protezione è diventato sostanzialmente globale.

Accanto al rafforzamento e all'estensione della protezione accordata alla proprietà intellettuale, si è osservata una tendenza delle politiche di ricerca e innovazione dei paesi sviluppati a ridurre più o meno intenzionalmente il ruolo svolto dalla cosiddetta "scienza aperta" (*open science*) nelle economie moderne. In altre parole, le risorse destinate al finanziamento di programmi di ricerca pubblica i cui risultati fossero resi liberamente accessibili nel pubblico dominio sono progressivamente diminuite, di pari passo con la percezione dell'utilità del loro ruolo. Ogni Stato ha avuto sempre più la sensazione che in un mondo pacificato gli investimenti in ricerca accessibili in regime di *open science* siano disponibili a tutti, mentre solo uno Stato ne sostiene i costi. In altre parole, il sotto-investimento in ricerca è stato una conseguenza del fatto che all'integrazione dei mercati non si è accompagnata un'adeguata cooperazione politica fra i diversi Stati che permettesse di dividere e sostenere i costi dell'offerta pubblica di *open science*.

La combinazione di questi due elementi – rafforzamento dei DPI e contrazione degli spazi tradizionalmente dedicati all'*open science* – ha comportato una radicale modifica degli equilibri internazionali, incidendo sull'equilibrio dei vantaggi comparati dei diversi paesi. In particolare, l'estremo rafforzamento del sistema di proprietà intellettuale ha favorito quei paesi, come gli Stati Uniti, che avevano una più elevata "dotazione iniziale" di DPI. Le imprese in questi paesi, infatti, hanno incontrato meno ostacoli all'investimento nella produzione di nuova conoscenza poiché sostengono un più basso "fardello" in termini di costi di licenza necessari all'utilizzo della conoscenza esistente e fronteggiano un più basso rischio che i propri investimenti siano bloccati dalle costose negoziazioni per l'accesso alla proprietà intellettuale e da eventuali rifiuti di concedere licenze. Inoltre, la protezione globale dei DPI consente a tali imprese di decentralizzare i processi di produzione in paesi con bassi costi di manodopera, con minori timori di appropriazione indebita delle proprie risorse intellettuali. Ovviamente, il naturale complemento dell'acquisito vantaggio competitivo dei paesi a elevata intensità di risorse protette da DPI è la diminuzione delle opportunità di investimento nei paesi con minori dotazioni in termini di DPI⁴.

Un ulteriore effetto in termini di mutamento dei vantaggi comparati a livello globale riguarda il vantaggio che deriva da un rafforzato sistema di proprietà intellettuale ai paesi che producono più intensivamente risorse intellettuali più facilmente sottoponibili a protezione legale quali le conoscenze prodotte nei settori *science-based* (e dunque ancora, in particolare, agli Stati Uniti). Da un sistema di protezione della proprietà intellettuale particolarmente forte risultano invece svantaggiati i paesi caratterizzati da un sistema di innovazione cosiddetto *bottom-up*, ovvero specializzati nella produzione di innovazioni incrementali sviluppate sulla base di conoscenze specifiche alle singole imprese e prevalentemente di natura tacita, dunque più

⁴ Un indicatore efficace, sebbene piuttosto impreciso, del vantaggio goduto dagli Stati Uniti per effetto della globalizzazione della protezione dei DPI è dato dalle somme ricevute a titolo di royalty e pagamento di licenze ricevute da differenti aree geo-economiche nel periodo 1990-2006 (si veda, in proposito, l'elaborazione di Pagano e Rossi del 2009 sui World Bank Development Indicators, 2008).

difficilmente proteggibili mediante il sistema della proprietà intellettuale. Infatti, quando i DPI sono chiaramente definiti e ne è assicurato il rispetto a livello globale, innovazioni discontinue e *science-based* generano profitti più elevati di innovazioni incrementali i cui costi di commercializzazione hanno una maggiore probabilità di essere gravati da costose licenze e dagli altri costi associati all'uso della proprietà intellettuale. In molti settori, i TRIPS hanno finito quindi con il dare un ulteriore vantaggio agli Stati Uniti rispetto a Germania, Giappone e altri concorrenti fra cui l'Italia i cui processi innovativi erano meno fondati sulla scienza di base.

Il mutato equilibrio della divisione globale del lavoro ha favorito, nella prima fase successiva ai TRIPS, l'affermazione di un modello sino-americano caratterizzato dalla specializzazione statunitense nella produzione di beni e risorse ad alta intensità di conoscenza e dalla specializzazione cinese nella produzione a basso costo del lavoro. Grazie ai rafforzati DPI, le imprese statunitensi potevano cogliere i frutti dei loro monopoli intellettuali e tecnologici e della forza dei loro marchi, mentre potevano al tempo stesso abbattere i costi di molti processi produttivi decentrandoli in paesi come la Cina, grazie alla rafforzata tutela dei diritti di proprietà intellettuale. Al tempo stesso, si riducevano le opportunità di investimento per i paesi con elevati costi del lavoro che disponevano di una dotazione relativamente minore di diritti di proprietà intellettuale ed erano caratterizzati da processi produttivi meno *science-based*. In altre parole, la globalizzazione dei DPI può aver giocato un ruolo molto più rilevante di quanto comunemente rilevato nel ridurre le opportunità di investimento al di fuori del paese con la più elevata dotazione iniziale di DPI – gli Stati Uniti. Esso può, cioè, aver contribuito a capovolgere in pochissimi anni la situazione degli anni Ottanta, che aveva visto il modello statunitense in forte declino rispetto a Germania e Giappone.

A questa prima fase, tuttavia, ha fatto seguito una seconda fase con conseguenze peggiori per l'economia mondiale, ovvero una fase di riduzione delle opportunità di investimento anche nel paese a maggiore intensità di capitale intellettuale. Si noti, al riguardo, che il settore corporate statunitense è stato caratterizzato, nell'ultimo decennio, da un limitato dinamismo, difficilmente spiegabile in ragione del-

le condizioni dei mercati finanziari. La protezione spinta dei DPI può aver giocato un ruolo significativo anche a questo riguardo. La letteratura specializzata ha, infatti, da tempo messo in luce che, sebbene la protezione dei diritti di proprietà sulle risorse intangibili abbia ovvie implicazioni in termini di incentivo all'investimento, la proliferazione dei DPI può generare esiti di segno contrario.

Troppi DPI, o diritti troppo protetti, possono costituire un ostacolo all'utilizzazione produttiva delle risorse intangibili. L'insieme di tali ostacoli viene spesso sintetizzato nella metafora della cosiddetta tragedia degli *anticommons*, introdotta da Michael Heller e Rebecca Eisenberg (1998, pp. 698-701), che fa riferimento al fatto che la frammentazione eccessiva dei diritti sulle risorse intangibili tende a ridurre l'investimento nella loro utilizzazione produttiva per via degli elevati costi necessari ad assemblare un consistente numero di diritti. L'entità di tali costi può, tra le altre cose, aumentare per effetto di comportamenti strategici consistenti in comportamenti contrattuali restrittivi nella gestione delle proprie risorse intellettuali, nell'innalzamento di barriere all'entrata attraverso l'accumulo di brevetti in uno specifico ambito innovativo (*patent fences*) o nell'adozione di strategie di *patent flooding*, ovvero strategie volte a "circondare" l'innovazione di un rivale mediante l'acquisizione di brevetti anche di dubbia validità in aree affini con l'obiettivo di forzare il raggiungimento di un accordo di licenza reciproca (*cross-licensing*).

Se, dunque, può considerarsi relativamente poco controverso che l'istituzione di un sistema di protezione della proprietà intellettuale faciliti inizialmente lo scambio commerciale delle risorse intellettuali e incentivi l'investimento (ma per un'opinione contraria si legga il bel saggio di Boldrin e Levine, 2008), altrettanto poco controverso sembra essere ora il fatto che, a livelli elevati di frammentazione dei diritti di proprietà intellettuale, il positivo effetto di incentivo sia più che compensato da un negativo effetto di "blocco" reciproco.

Oltre una determinata soglia di diffusione, i monopoli intellettuali globalmente protetti sono diventati troppo pervasivi e hanno cominciato a bloccarsi a vicenda. A questo punto comincia a incepparsi anche il meccanismo d'accumulazione dei grandi "proprietari di conoscenza". Infatti, con la proliferazione eccessiva dei DPI e l'aumento

degli ostacoli all'accesso alle risorse intellettuali esistenti si sono ridotte le opportunità di investimento anche nel paese che, proprio per effetto della protezione globale dei diritti sulle risorse di cui disponeva più abbondantemente, aveva precedentemente incrementato la propria profittabilità e attratto capitali esteri.

La protezione globale della proprietà intellettuale che trae origine dall'accordo TRIPS ha quindi contribuito a limitare le opportunità di investimento prima nei paesi che disponevano di una minor "dotazione iniziale" di proprietà intellettuale e successivamente anche negli Stati Uniti. La caduta degli investimenti ha creato alcune delle condizioni che hanno portato alla crisi finanziaria, e quest'ultima ha a sua volta portato il livello degli investimenti verso nuovi precipizi da cui sarà difficile risalire senza un notevole numero di misure di politica economica. Molte di queste misure vanno prese a livello internazionale, soprattutto nel senso di limitare il protezionismo dei brevetti e di dare un ruolo alla *open science* rispetto al quale esiste un eccessivo *free-riding* di ogni nazione rispetto ad altre, ma questo punto è stato oggetto di precedenti articoli⁵.

Lo scopo di questo lavoro è invece quello di analizzare le implicazioni che il nuovo quadro internazionale ha sulla specializzazione produttiva dell'Italia e la scarsa produttività delle sue imprese. Mentre alcuni paesi (in primo luogo la Germania) sembrano avere reagito con successo alla sfida posta dalle mutate caratteristiche dell'economia mondiale, il sistema di governance delle imprese italiane non sembra essere ancora riuscito ad adeguarsi alle sfide emerse dopo che i diritti proprietari sulla conoscenza sono diventati una componente fondamentale del capitale delle imprese più innovative.

Le imprese italiane prigioniere di un triangolo vizioso

Se le nuove regole relative all'appropriazione monopolistica delle idee hanno posto un problema di ristrutturazione produttiva a econo-

⁵ Si veda la pagina web www.ugopagano.info.

mie come quella tedesca e giapponese, il caso della economia italiana presenta fenomeni molto più preoccupanti.

La nostra economia si trova in un circolo vizioso in cui la scarsa dotazione di diritti di proprietà intellettuale crea condizioni sfavorevoli agli investimenti in conoscenza e questi ultimi si traducono in una propensione sempre minore ad acquisire diritti di proprietà intellettuale. Spesso i preesistenti diritti di proprietà intellettuale sono ormai un input fondamentale nella produzione e appropriazione dei benefici di nuove innovazioni e di nuovi diritti di proprietà intellettuale. In assenza di essi molte traiettorie innovative sono bloccate e si è costretti a specializzarsi nei settori dove le possibilità di acquisizione di produzione di conoscenza appropriabile sono molto limitate.

La conseguenza di questa situazione è un disincentivo a investire in capitale umano specifico alle attività innovative che, in sinergia con le garanzie date dalla proprietà intellettuale, permetta produzioni innovative e l'acquisizione di nuovi diritti di proprietà intellettuale. A questo punto le aziende possono trovarsi all'interno di un circolo vizioso, in cui è tanto vero che l'assenza di proprietà intellettuale comporta bassa produttività e insufficienti investimenti in capitale umano quanto è vero che questi ultimi elementi rendono impossibile acquisire un rilevante portafoglio di brevetti e di altri diritti di proprietà intellettuale.

La drammaticità di questo circolo vizioso risulta evidente dalle *tabelle 5.1, 5.2 e 5.3*. Secondo i dati del 2006, l'Italia si trova ad avere 13 brevetti per milione di abitanti contro i 74,9 della Germania, i 39,5 della Francia, i 111,1 del Giappone, i 93,3 della Svezia, i 57,7 della Corea e i 53,3 degli Stati Uniti. In Europa, l'Italia precede soltanto Spagna (5,4), Grecia (1,3) e Portogallo (1,0). Si tratta di una situazione davvero insoddisfacente per un paese che ha fatto delle esportazioni industriali una delle chiavi del suo successo. Eppure, se si guarda agli investimenti in conoscenza (*tab. 5.2*), la situazione potrebbe essere anche peggiore. Non solo con la sua percentuale di spesa (2,4% del PIL) l'Italia è alle spalle di paesi come Germania e Francia (rispettivamente, 3,9 e 4,3% del PIL), ma si trova immediatamente alle spalle della Spagna (2,7%) e in compagnia ravvicinata con gli altri cosiddetti PIGS. La situazione non cambia granché quando guardiamo alla spesa in

Tabella 5.1 Triadic patent families: brevetti ottenuti in USA, UE e Giappone (numero per milione di abitanti 2006)

Giappone	111,1	Irlanda	16,4
Svezia	93,3	Nuova Zelanda	13,1
Germania	74,9	<i>Italia</i>	13,0
Finlandia	64,7	Spagna	5,4
Paesi Bassi	61,5	Ungheria	4,1
Corea	57,7	Repubblica Ceca	1,7
Stati Uniti	53,3	Grecia	1,3
Danimarca	51,0	Portogallo	1,0
Lussemburgo	48,3	Slovacchia	0,7
Austria	46,8	Sudafrica	0,6
Totale OCSE	42,4	Federazione Russa	0,4
Francia	39,5	Cina	0,4
Belgio	35,3	Brasile	0,3
Norvegia	28,2	Polonia	0,3
Regno Unito	27,4	Turchia	0,3
Canada	23,5	Messico	0,2
Islanda	19,7	India	0,1
Australia	18,7		

Fonte: OECD Factbook 2009: Economic, Environmental and Social Statistics

Tabella 5.2 Investimenti in conoscenza in percentuale del PIL 2004*

Stati Uniti	6,6	Paesi Bassi	3,7
Svezia	6,4	Regno Unito	3,5
Finlandia	5,9	Austria	3,4
Giappone	5,3	Belgio	3,4
Danimarca	5,1	Spagna	2,7
Totale OCSE	4,9	<i>Italia</i>	2,4
Canada	4,5	Irlanda	2,3
Francia	4,3	Grecia	1,9
Australia	3,9	Portogallo	1,7
Germania	3,9		

* O ultimo anno disponibile.

Fonte: OECD Factbook 2009: Economic, Environmental and Social Statistics

R&D (*tab. 5.3*) in cui l'Italia con il suo misero 1,14 di percentuale sul PIL si trova nel 2006 ben lontana da Francia (2,1%), Germania (2,54%) e Stati Uniti (2,66%) e lontanissima da paesi come Finlandia (3,45%), Svezia (3,74%), Giappone (3,39%) e Corea (3,22%).

Dati questi scarsissimi investimenti in conoscenza e R&D, la deludente crescita dell'economia italiana non è affatto sorprendente.

Tabella 5.3 Spesa interna lorda in R&S in percentuale del PIL

	1993	1997	2001	2003	2005	2006
Austria	1,44	1,70	2,07	2,26	2,44	2,46
Belgio	1,66	1,83	2,08	1,88	1,84	1,88
Canada	1,68	1,66	2,09	2,03	2,01	1,94
Rep. Ceca	–	1,08	1,20	1,25	1,41	1,55
Danimarca	1,72	1,92	2,39	2,58	2,45	2,46
Finlandia	2,14	2,70	3,30	3,43	3,48	3,45
Francia	2,38	2,19	2,20	2,17	2,10	2,10
Germania	2,28	2,24	2,46	2,52	2,48	2,54
Grecia	0,42	0,45	0,58	0,57	0,58	0,57
Ungheria	0,95	0,70	0,92	0,93	0,94	1,00
Islanda	1,33	1,83	2,95	2,82	2,77	–
Irlanda	1,16	1,27	1,10	1,17	1,26	1,32
<i>Italia</i>	<i>1,10</i>	<i>1,03</i>	<i>1,09</i>	<i>1,11</i>	<i>1,09</i>	<i>1,14</i>
Giappone	2,65	2,87	3,12	3,2	3,32	3,39
Corea	2,12	2,48	2,59	2,63	2,98	3,22
Paesi Bassi	1,91	1,99	1,80	1,76	1,74	1,73
Nuova Zelanda	1,01	1,09	1,14	1,19	1,16	–
Norvegia	1,70	1,63	1,59	1,71	1,52	1,52
Polonia	0,76	0,65	0,62	0,54	0,57	0,56
Portogallo	0,58	0,59	0,80	0,74	0,81	1,00
Slovacchia	1,35	1,07	0,63	0,58	0,51	0,49
Spagna	0,86	0,80	0,91	1,05	1,12	1,20
Svezia	3,11	3,48	4,17	3,85	3,80	3,74
Turchia	0,33	0,37	0,54	0,48	0,59	0,58
Regno Unito	2,04	1,80	1,82	1,78	1,76	1,78
Stati Uniti	2,52	2,58	2,76	2,66	2,62	2,66
Totale EU-27	–	1,67	1,76	1,76	1,74	1,77
Totale OCSE	2,09	2,10	2,25	2,22	2,23	2,26

Contribuisce a questo risultato anche una bassa crescita nell'utilizzazione del lavoro dovuta all'invecchiamento della popolazione, ma la crescita del PIL resta vicina allo zero e pone l'Italia in ultima posizione fra i paesi OCSE per il periodo 2001-06 anche se ci si limita alla crescita del PIL per ora lavorata⁶. L'Italia è il fanalino di coda per la crescita della produttività per tutto il periodo 1995-06; la situazione si è ulteriormente deteriorata nel periodo 2001-06, in cui la produttività ha praticamente smesso di crescere (dati Istat). In questo senso, i recenti dati Istat, citati all'inizio di questo saggio, che segnano una caduta

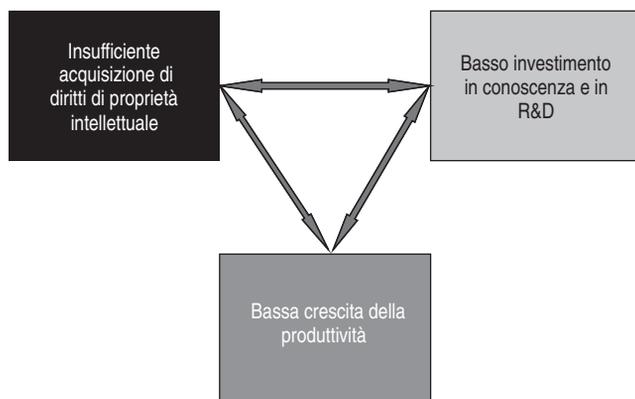
⁶ Paesi come Giappone e Corea hanno ampiamente compensato con un aumento della crescita della produttività oraria la caduta del tasso di utilizzazione del lavoro (OECD Compendium of Productivity Indicators, 2008).

della produttività del lavoro del 2,7% nel periodo 2007-09 assumono un connotato davvero negativo. Non solo si inseriscono in un trend di bassa crescita preesistente della produttività ma anche in un contesto in cui l'Italia è da tempo il paese con il minimo tasso di crescita della produttività di tutta l'area OCSE. Riassumendo, l'Italia si trova a essere chiusa in una figura geometrica che possiamo denominare “il triangolo vizioso italiano” i cui vertici (insufficiente acquisizione di diritti di proprietà intellettuale, basso investimento di conoscenza e R&S e bassa produttività) si rafforzano a vicenda (fig. 5.1).

Esaminiamo in dettaglio gli effetti che si dipartono da ogni vertice di questa prigione triangolare.

1. *L'insufficiente acquisizione di diritti di proprietà intellettuale causa un basso investimento in conoscenza e in R&S. Frena inoltre la crescita della produttività.* Quanto più è esiguo il pacchetto di brevetti di un'azienda tanto maggiore è il rischio che le innovazioni eventualmente prodotte siano contestate come parte del monopolio legale di altre aziende e tanto più basso è il suo potere di contrattazione in eventuali dispute relative alla proprietà intellettuale. Ciò disincentiva gli investimenti in conoscenza e

Figura 5.1 Il triangolo vizioso italiano



R&S. Inoltre, quanto minore è la proprietà intellettuale dell'azienda tanto meno può crescere la produttività dei suoi dipendenti che svolgono attività complementari all'uso delle relative tecniche e conoscenze.

2. *Il basso investimento in conoscenza e in R&S porta a una bassa acquisizione di diritti di proprietà intellettuale e a una bassa crescita della produttività.* Quanto meno una società e le sue aziende investono in conoscenza e in R&S, tanto minori sono le invenzioni brevettabili e tanto minore è, vista l'assenza delle competenze complementari, il loro incentivo a comprare i brevetti che permetterebbero d'investire con rischi minori nelle attività innovative. Inoltre, al di là della conoscenza appropriabile sotto forma di brevetti, il basso investimento in conoscenza e in R&S frena il processo innovativo, anche informale, nelle aziende e contribuisce a una bassa crescita della produttività.
3. *La bassa crescita della produttività limita l'acquisizione di diritti di proprietà intellettuale e l'entità degli investimenti in conoscenza e in R&S.* La bassa crescita della produttività del lavoro comporta margini di profitto insufficienti per produrre o comprare diritti di proprietà intellettuale e investire in conoscenza e in R&S.

L'economia italiana è finita nella stretta di questo triangolo vizioso per molteplici cause ma, a nostro giudizio, quella principale è stata proprio quella di non aver reagito in modo adeguato alla sfida posta dal nuovo sistema economico globale che, rafforzando la proprietà (ovvero il monopolio legale) intellettuale, finiva col dividere il mondo in due tipi di economie: quelle ad alta produttività del lavoro che, detenendo brevetti, copyright e trademark potessero realmente usufruire dei vantaggi di una economia ad alta intensità di conoscenza; le economie il cui principale vantaggio tendeva a essere il basso costo del lavoro.

Le garanzie relative alla proprietà intellettuale permettono, infatti, di decentrare le produzioni che più si avvantaggiano di un'abbondanza di manodopera a basso costo senza il rischio che il processo sia interamente imitato da pericolosi concorrenti. Naturalmente questa



divisione non separa solo i diversi paesi del mondo. Infatti, le rilevanti fratture scorrono spesso anche all'interno di uno stesso paese. Tuttavia, essa chiarisce come alcune economie, fra cui quella italiana, possano venirsi a trovare in un limbo che non appartiene né al mondo della produzione ad alta intensità di conoscenza né a quello caratterizzato da bassi costi del lavoro.

Nel caso del nostro paese, mentre non avveniva alcuna riqualificazione sostanziale dei processi produttivi che ci permettesse di continuare a essere cittadini produttivi del mondo più avanzato, l'adesione all'euro ci ha sbarrato le porte del club dei paesi che potevano contare in caso di necessità, grazie alle svalutazioni, su una veloce riduzione del costo del lavoro. Una delle cause di questa difficile situazione può essere fatta risalire a un sistema di governance delle imprese italiane inadeguato a raccogliere la sfida che viene dai mutamenti delle istituzioni economiche dell'economia globale. Come abbiamo detto all'inizio, la crisi italiana è dovuta più al mutamento del contesto internazionale che a cambiamenti radicali del nostro sistema. Come vedremo nel prossimo paragrafo, il problema sembra nascere proprio dal fatto che, in un mondo in cui quasi tutto è mutato, il sistema di governance delle nostre imprese è cambiato ben poco.

I diversi percorsi seguiti negli Stati Uniti e in Europa e la specificità del caso italiano

La gran parte del settore privato italiano è costituito da imprese a conduzione familiare in cui la proprietà dell'impresa si tramanda prevalentemente per via dinastica. Questa modalità di gestione incontra serie difficoltà specialmente nelle imprese più grandi. Al crescere della dimensione delle imprese diventa spesso, fra l'altro, difficilmente compatibile l'esigenza di reperire finanziamenti esterni con quella di mantenere il controllo all'interno della famiglia. Fino a un certo punto questo problema può essere superato permettendo a una famiglia di controllare, con percentuali minime di proprietà, imprese di vaste dimensioni (grazie a piramidi finanziarie e ad altre note modalità). Tuttavia, anche in questo caso, il problema viene



solo spostato nel tempo. Per di più, molto spesso si genera, con queste temporanee soluzioni, anche un conflitto fra gli interessi del gruppo familiare e quelli dell'impresa nel suo complesso. Fu proprio questo tipo di conflitti che portò negli Stati Uniti a provvedimenti abbastanza drastici che, insieme ad altre peculiari circostanze che hanno caratterizzato la storia americana, hanno favorito la nascita della *public company*.

Il Clayton Act del 1914 mise nel mirino dell'autorità antitrust americana le partecipazioni azionarie di una qualche consistenza che uno stesso proprietario deteneva in imprese diverse. Chi avesse avuto il 5% in una impresa e il 10% in un'altra avrebbe potuto guadagnare da contratti fra le due imprese favorevoli a quest'ultima, danneggiando così gli azionisti della prima impresa. Questo potenziale conflitto di interessi poteva generare un *unfair self-dealing* che andava continuamente controllato dall'autorità antitrust e questa sgradita attenzione rendeva difficile il controllo di ingenti quantità di capitale mediante lo strumento di partecipazioni incrociate e di gruppi piramidali.

Franklin Delano Roosevelt completò l'opera tassando i profitti dei gruppi piramidali a ogni livello della piramide. I proprietari delle grandi imprese furono così posti di fronte a una drastica scelta: potevano solo optare per un'estrema concentrazione o per un'estrema dispersione dei loro interessi. La seconda alternativa portò alla nascita delle grandi *public company* americane in cui un manager privo di azioni (o con percentuali azionarie irrilevanti) controlla *pro tempore* la *corporation*.

Come ben ci hanno insegnato anche questi ultimi anni, anche le *public company* non sono affatto prive di difetti, primo fra tutti quello di un potenziale conflitto, o perlomeno di un'incongruenza di interessi, fra i manager e gli azionisti. Tuttavia, i difetti di queste tipologie organizzative non vanno valutati avendo come riferimento qualche ideale astratto di perfezione ma rispetto ai conflitti d'interesse che possono emergere quando un proprietario detiene il controllo grazie al possesso di una percentuale molto bassa delle azioni dell'impresa. In ogni caso, i meriti relativi dei due sistemi non possono essere giudicati in astratto ma vanno valutati in base alle istituzioni e alla storia dei diversi paesi.

Il cosiddetto *eccezionalismo*⁷ americano deriva anche dal fatto che gli Stati Uniti si trovarono a essere, in pratica, l'unica democrazia pienamente sviluppata quando in tutto il mondo, con la seconda rivoluzione industriale, aumentò notevolmente la dimensione delle imprese e, in particolare, di quelle che agivano nel settore, allora nascente, delle ferrovie. Contro questa concentrazione dei poteri economici la reazione della democrazia americana fu vigorosa e immediata. A garanzia della concorrenza, furono subito creati dei contrappesi a questi poteri e affrontati in modo deciso i problemi derivanti dai conflitti di interesse generati dai gruppi che controllavano diverse imprese grazie a sistemi di "scatole cinesi" e ad alleanze di vario tipo. Questa precoce reazione ha fatto sì che negli Stati Uniti non vi fosse un senso di divisione di classe molto marcato all'interno delle grandi imprese e ha indebolito le motivazioni per lo sviluppo di formazioni sindacali e di politiche socialdemocratiche.

Questa situazione ha a sua volta favorito un decentramento del potere ai manager non proprietari. Infatti, agli occhi dei proprietari, questi ultimi non erano soggetti al rischio di essere condizionati nelle loro scelte da forti organizzazioni sindacali anche nel caso in cui tutti gli azionisti, per via delle loro piccole quote di proprietà, si disinteressassero della gestione quotidiana dell'impresa. Nell'eccezionale contesto politico e istituzionale americano, la separazione fra proprietà e controllo ha fatto sì che le imprese potessero crescere ben al di là dei limiti posti dal controllo familiare e ha dato la possibilità di strutturare al loro interno gerarchie manageriali che fossero una fonte di continuità per l'insieme di conoscenze, tecnologie e capacità sviluppate all'interno delle imprese stesse.

La storia europea, di cui quella italiana è un caso tipico (e per certi versi estremo), ha seguito una traiettoria completamente diversa. Quando nell'Ottocento, in molti settori, aumentò la dimensione di minima efficienza per le imprese, la democrazia politica era scarsamente sviluppata. Per di più, i privilegi di classe, anche di natura ari-

⁷ Secondo Werner Sombart l'eccezionalismo americano consisteva nell'assenza di un movimento socialista. Una seconda forma di eccezionalismo è probabilmente a essa collegata: la scarsa presenza di un azionista di riferimento nelle grandi imprese. Su questo punto si veda Marianna Belloc e Ugo Pagano (2010).

stocratica, erano comunemente accettati. In Europa la politica non è, quindi, intervenuta in tempo a bloccare un'eccessiva concentrazione del potere economico: è intervenuta solo successivamente a controbilanciarlo con organizzazioni sindacali e politiche socialdemocratiche che hanno rafforzato la sicurezza dei posti di lavoro in imprese che si riteneva essere controllate da un altro gruppo sociale. Questa situazione ha, a sua volta, reso impossibile un'organizzazione del tipo *public company* con proprietari dispersi e assenti. Diversamente dal caso americano, si è spesso creata in Europa un'organizzazione della produzione caratterizzata da un'elevata concentrazione dei proprietari e una centralizzazione in rappresentanze sindacali degli interessi dei lavoratori. Anche nel caso europeo questi due fenomeni si sono rafforzati a vicenda.

Nel lavoro di Belloc e Pagano (2009) è riportata la relazione fra dispersione della proprietà (ovvero il grado di separazione fra proprietà e controllo) e il grado di protezione del lavoro: come potevamo aspettarci dal ragionamento che abbiamo fatto, si tratta di una relazione decrescente caratterizzata dal fatto che a una maggiore dispersione della proprietà corrisponde un minor grado di protezione del lavoro. Gli Stati Uniti costituiscono un punto estremo di questa relazione caratterizzata da un'elevata dispersione della proprietà (cioè da un elevato livello di separazione fra proprietà e controllo) e una bassa protezione del posto del lavoro, mentre alcuni paesi europei fra cui l'Italia si collocano all'estremo opposto e sono il frutto di una storia politica europea che ha visto la democrazia affermarsi mediante un bilanciamento di un potere inizialmente concentrato nelle mani delle dinastie proprietarie.

Nel contesto europeo le imprese statali sono state spesso necessarie per superare i limiti dimensionali dovuti al sistema di governance familiare. In particolare, nel caso dell'Italia, colpisce il fatto che il sistema delle grandi imprese veda tuttora una notevole presenza di aziende in cui lo Stato esercita ancora un ruolo importante nella scelta del top management⁸. Nonostante tutti i rischi di una politiciz-

⁸ Per esempio per l'anno 2009, nella classifica mondiale di *Fortune* delle più grandi *corporation*, l'ENI è al 24° posto, l'ENEL al 60° e FIAT all'85°. Sulla dispersione di compe-

zazione dell'attribuzione di queste cariche, lo Stato può svolgere in tale contesto un ruolo utile nella governance se riesce a garantire la "terzietà" del management rispetto a particolari gruppi di azionisti. In questo modo, garantendo meglio gli azionisti di minoranza, è possibile promuovere lo sviluppo della dimensione dell'impresa meglio di quanto sarebbe permesso dal controllo di un singolo azionista (dotato comunque di un'esigua percentuale di azioni). In questo senso, una percentuale minoritaria ma consistente di proprietà pubblica può svolgere una funzione analoga a quella che un insieme di istituzioni diverse e complesse (fra cui assenza di un sindacato forte, divieto di gruppi piramidali e di *self-dealing*, stampa indipendente dai grandi gruppi, sistema di intervento federale efficiente e con ampi poteri discrezionali in caso di bancarotta) svolge nel caso della *public company* americana.

Siamo ora in grado di individuare meglio in che senso l'evoluzione della governance delle imprese italiane non è stata adeguata alla sfida dell'economia globale. Mentre il rafforzamento dei diritti di proprietà intellettuale (non solo dei brevetti ma anche dei marchi) imponeva una crescita della dimensione delle imprese italiane, il nostro paese non è affatto andato in questa direzione. Anzi, per via delle privatizzazioni, è spesso andato nella direzione opposta. Né le privatizzazioni delle imprese pubbliche né la concentrazione delle imprese private hanno portato alla formazione di *public company* che potessero ricordare anche lontanamente il modello americano.

Le *public company* sono rimaste per l'Italia (ma anche per altri paesi europei) un obiettivo tanto affascinante quanto velleitario: la traiettoria storica in cui sono nate era e rimane completamente diversa dalla nostra⁹. In questo senso, purtroppo, una recente ricerca di Belli e Giordano per UniCredit¹⁰ conferma i risultati della ricerca

tenze manageriali e tecniche che in molti casi hanno avuto le privatizzazioni, si veda il bel libro di Affinito, de Cecco e Dringoli, *Le privatizzazioni nell'industria manifatturiera italiana* (Donzelli, 2010).

⁹ Per uno studio sulla traiettoria dell'economia italiana si veda Pagano, Trento (2003, pp. 177-211) e Barca (1994).

¹⁰ Nell'articolo "Governance e struttura delle banche italiane" gli autori notano che il fatto che il campione sia costituito solo da clienti UBI non costituisce necessariamente un fattore distorsivo per via dell'elevata rappresentatività della clientela della banca.

Tabella 5.4 Concentrazione della proprietà per classe dimensionale

Quota primo azionista (%)	Piccole	Medie	Grandi	Totale
0-10	1,0%	2,5%	5,2%	2,6%
10-30	15,9%	12,0%	15,5%	14,2%
30-50	36,6%	31,2%	20,7%	30,7%
50-100	46,6%	54,3%	58,5%	52,5%
Totale risposte valide	290	317	193	817

Fonte: elaborazioni su indagine UniCredit Banca d'Impresa sulla corporate governance (tab. 3 di Belli e Giordano, 2010)

Tabella 5.5 Modello di controllo per classe dimensionale

	Piccole	Medie	Grandi	Totale
Controllo assoluto	24,7%	23,8%	22,6%	24,0%
Controllo di gruppo	10,7%	14,3%	27,7%	16,2%
Controllo familiare	53,6%	53,0%	39,5%	49,5%
Controllo di coalizione	7,6%	6,0%	4,1%	6,5%
Controllo a supervisione finanziaria	0,7%	1,3%	0,5%	0,9%
Controllo pubblico	2,1%	0,3%	2,6%	1,5%
Controllo frammentato	0,7%	1,3%	3,1%	1,5%
Totale risposte valide	291	315	195	820

Fonte: elaborazioni su indagine UniCredit Banca d'Impresa sulla corporate governance (tab. 7 di Belli e Giordano, 2010)

della Banca d'Italia del 1993¹¹ e, successivamente, nel 2003 senza che si registrassero fondamentali cambiamenti (Bianchi e Bianco, 2004). Come mostra la *tabella 5.4*, la proprietà risulta estremamente concentrata indipendentemente dalla dimensione delle imprese. Inoltre, come mostra la *tabella 5.5*, vi è in Italia una prevalenza molto forte di modelli di controllo assoluto (nel 24% dei casi è esercitato da un'unica persona fisica, che detiene la maggioranza del capitale) e familiare (nel 49,5% è esercitato da più soggetti legati fra di loro da vincoli di parentela), tutti dati molto simili a quelli delle precedenti ricerche

Infatti, grazie anche al fenomeno del multiaffidamento, circa il 60% delle imprese corporate italiane risulta anagrafata sui libri di UBI.

¹¹ Si veda il volume *Il mercato della proprietà delle imprese italiane*, pubblicato nel 1994 come numero speciale dei contributi all'analisi economica (in particolare il saggio di Fabrizio Barca: "Allocazione e riallocazione della proprietà").

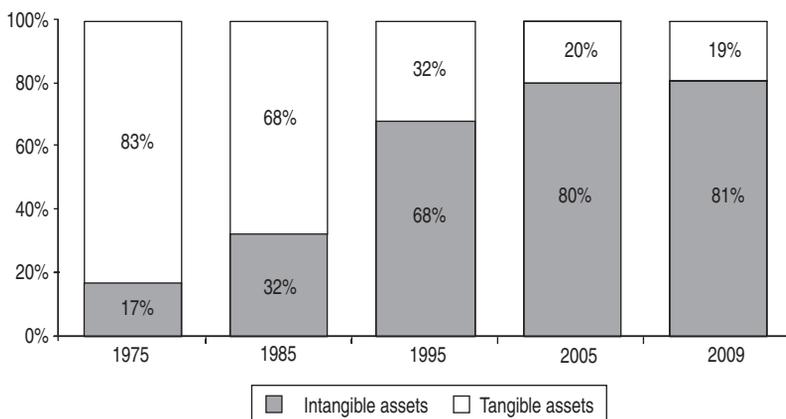
della Banca d'Italia¹². Il controllo frammentato, tipico delle cosiddette *public company*, si riscontra nei dati UBI solo nell'1,5% dei casi. Il programma di privatizzazioni dell'ultimo decennio ha inoltre notevolmente ridimensionato la presenza dei soggetti pubblici nell'amministrazione delle aziende (in tutto l'1,5%). I dati sembrano, quindi, confermare in prima approssimazione che il programma di privatizzazioni non ha aumentato il peso delle *public company* ma piuttosto favorito le tradizionali forme di governo societario italiano. Complessivamente, nel 76,6% delle imprese campionate, il conferimento di capitale di terzi (ovvero soci esterni che non hanno legami di parentela con il socio principale) è molto limitato (inferiore al 10%); solo nel 16,9% dei casi l'apporto di capitale esterno risulta superiore al 30%.

Nella nostra prospettiva la conclusione più interessante dell'articolo di Belli e Giordano è che, in assenza di un modello di governance adeguato, le imprese riescono ad avere finanziamenti solo grazie a garanzie personali spesso basate sui beni reali della famiglia controllante e sui beni dell'impresa. È un punto particolarmente importante ai fini della nostra analisi. Non solo il controllo familiare non permette, in molti casi, di trasmettere le conoscenze al di fuori del sempre più ristretto cerchio degli eredi. Non solo impedisce alle imprese di raggiungere dimensioni adeguate a uscire dal triangolo vizioso italiano che abbiamo messo in evidenza. Il controllo familiare è anche sempre più inadatto alle condizioni di imprese operanti in un'economia moderna ad alta intensità di conoscenza. In questo tipo di economia le risorse delle imprese (sotto forma non solo di conoscenze incorporate nel capitale umano dei membri delle imprese, ma anche nella forma di brevetti, copyright, marchi e relazioni formali e informali) sono costituite da beni immateriali che difficilmente possono essere quel tipo di garanzie reali che le banche richiedono, specialmente in assenza di un sistema di management trasparente e formalizzato che sia realmente aperto al controllo di esterni.

¹² Secondo il già citato articolo di Belli e Giordano, il proprietario è una persona fisica nel 64,3% dei casi nel campione UBI e nel 64,8% nel campione Banca d'Italia; i modelli di controllo prevalenti sono in entrambi i casi quello familiare (49,5% per UBI e 45,9% per Banca d'Italia) e quello assoluto (24% per UBI e 22,2% per Banca d'Italia), con una presenza importante anche del controllo di gruppo (16,2% per UBI e 16,7% per Banca d'Italia); sono presenti legami di parentela tra soci nel 63,2% delle imprese rilevate da UBI e nel 64,6% di quelle presenti nel campione Banca d'Italia.

Eppure la rilevanza di questi mezzi di produzione immateriali non può più essere omessa da un'analisi realistica delle società contemporanee. Per quanto siano assenti stime precise di queste risorse, costituiscono una percentuale molto rilevante del valore delle imprese. Secondo alcune stime (*fig. 5.2*) per le più importanti 500 società valutate da Standard and Poor's, la percentuale di valore immateriale¹³ delle imprese sarebbe passata dal 17 all'81% fra il 1975 e il 2009. Il rapporto è puramente indicativo e certamente minore per imprese più piccole, ma la crescita della sua importanza per queste società fa comprendere in modo chiaro quale sia stata la linea di tendenza. In un mondo ad alta intensità di risorse immateriali, le forme tradizionali di governance delle imprese italiane sono sempre più inadeguate a far crescere la produttività della nostra economia e a permetterci di uscire dal triangolo vizioso in cui ci troviamo. Un sistema di finanziamenti quasi esclusivamente fondato su garanzie reali diventa ormai davvero asfittico, collocandosi ben lontano dalle esigenze di un mondo in cui si sono così fortemente smaterializzati i beni delle imprese.

Figura 5.2 Componenti del valore di mercato delle 500 società di S&P



Fonte: Ocean Tomo

¹³ Il valore dei beni intangibili è calcolato dalla Ocean Tomo sottraendo il valori dei beni tangibili dalla capitalizzazione di mercato di una certa compagnia.

Un approccio keynesiano per la produzione di open science?

Se la caduta degli investimenti (e la conseguente “indigestione di risparmio” per usare un ambiguo termine introdotto dal governatore Bernanke) è stata in parte dovuta alla monopolizzazione dell’economia della conoscenza, così come si è sostenuto in queste pagine, si possono trovare, a livello internazionale, delle strategie di uscita dalla crisi. A nostro giudizio potrebbero essere ricercate in un approccio keynesiano, ma adeguato alla moderna economia della conoscenza che, limitando i monopoli intellettuali privati, superi la sterile contrapposizione fra liberismo e interventismo.

Spesso la proprietà intellettuale limita a una sola impresa la possibilità di investire lungo fruttuose direttrici di sviluppo di innovazioni e conoscenze. Qualche volta, per via della frammentazione dei diritti di proprietà intellettuale, questa possibilità non è garantita a nessuno. Se la proprietà è dispersa in varie mani e non si trova il modo di raggiungere accordi che permettono un suo utilizzo unitario al fine di generare nuove conoscenze e altri prodotti utili, la proprietà intellettuale finisce col disincentivare tutti senza incentivare nessuno. Un approccio keynesiano moderno dovrebbe, prima di tutto, portarci a riconoscere quanto importante sia la produzione pubblica di *open science*. Lo sviluppo di una scienza aperta a tutti ha costituito una condizione di importanza fondamentale per la diffusione dei mercati concorrenziali, ben diversi dalle organizzazioni corporative che avevano preceduto il capitalismo e si basavano su conoscenze gelosamente custodite. La necessità di investire in conoscenze accessibili a tutti è indissolubilmente legata all’esigenza di favorire lo sviluppo di mercati concorrenziali. In questo senso un moderno approccio keynesiano chiarisce quanto sia inappropriato contrapporre interventismo e liberalismo.

Non si vuol certo negare che i brevetti possano avere un ruolo incentivante di nuove conoscenze. Il problema è che se troppa conoscenza, specie se si tratta di conoscenza di base, viene monopolizzata da soggetti privati, l’effetto disincentivante finisce col prevalere ben presto su quello incentivante. Alcuni brevetti possono costituire un notevole blocco per gli investimenti innovativi da parte dei non

proprietari. È questa constatazione che ci ha portato ad avanzare in un'altra sede una possibile forma di intervento pubblico non convenzionale che stimoli insieme investimenti privati e concorrenza (Pagano e Rossi, 2009). Quando il monopolio intellettuale di uno solo blocca gli investimenti di molti, si configura, per le vie che conducono a nuove innovazioni, una situazione simile a quella che si verifica quando il terreno di qualcuno impedisce di costruire un'autostrada. In entrambi i casi l'interesse generale richiederebbe una qualche forma di "liberazione" della conoscenza da parte della mano pubblica: anche se questo dovrebbe aver luogo attraverso una valorizzazione che dovrebbe essere superiore e non inferiore, come avviene spesso in Italia, al valore di mercato.

Nel caso dei monopoli intellettuali i benefici di una spesa pubblica che sposti le relative conoscenze dalla sfera privata a quella pubblica sono molto evidenti. Essa genererebbe una sorta di supermoltiplicatore keynesiano che somma ai tradizionali effetti moltiplicativi dell'intervento pubblico in situazioni di insufficiente occupazione delle risorse anche quelli peculiari della conoscenza che può essere usata quante volte si vuole senza deteriorarsi. Sia l'ex monopolista che i nuovi concorrenti finiscono con l'aumentare i loro investimenti. Il primo, se compensato adeguatamente, si trova con dei fondi in più ma con della concorrenza in più ed è quindi portato ad aumentare i suoi investimenti. Gli altri si vedono aperte direttrici di investimenti innovativi che erano precedentemente sbarrate dal monopolio intellettuale e possono cogliere nuove opportunità di investimento.

Queste politiche costituirebbero uno strumento efficace che potrebbe contribuire a uscire dalla grande recessione in cui ci troviamo a livello globale e sarebbe utile che fossero oggetto di un intervento coordinato degli Stati. Ciò non toglie che esse hanno potenzialità operative anche per le singole imprese e ancora di più per le loro attività di cooperazione e possono trovare applicazioni feconde anche a un livello di governo regionale dell'economia.

Le grandi *corporation* hanno la possibilità di concentrare un notevole ammontare di proprietà intellettuale e di condividere fra i propri membri numerose tecnologie e conoscenze sfruttando così, perlomeno in parte, al loro interno le proprietà di uso moltiplicativo della

conoscenza. Tuttavia, il congruo pacchetto di proprietà intellettuale detenuto non è affatto considerato da questi giganti sufficiente a garantire la tutela dei frutti dei loro investimenti innovativi. Proprio questi colossi sono particolarmente attivi nella formazione di *patent pool* che condividono e utilizzano insieme certe conoscenze, creando di fatto delle gerarchie in cui le imprese leader sono quelle che detengono la proprietà dei brevetti del pool e le imprese subordinate quelle che producono su loro licenza. La comune proprietà intellettuale garantisce una direttrice comune di innovazioni che rafforza ulteriormente le alleanze e agisce, inoltre, come una barriera all'ingresso di nuove imprese che assicura elevati profitti di monopolio per le imprese del pool¹⁴. Non solo. Spesso, oltre ai brevetti effettivamente usati, le alleanze di grandi imprese acquisiscono anche brevetti prematuri e volutamente vaghi, difficilmente traducibili in prodotti e tecnologie. Questi ultimi hanno solo il compito di bloccare (come se non bastassero i brevetti realmente utilizzati) gli investimenti innovativi delle altre imprese.

Gli ostacoli protezionistici che dovrebbe superare un nuovo concorrente sono numerosi e, qualche volta, davvero proibitivi. Si pensi che, preso atto del fatto che molti brevetti servono solo a bloccare le innovazioni delle altre aziende, alcune società del calibro di HP, Ericsson, IBM, Intel, Motorola e Philips si sono unite nel Trust AST (Allied Security Trust), che compra ogni brevetto potenzialmente pericoloso per i suoi membri, distribuisce le relative licenze fra di loro e poi rivende i brevetti sul mercato. In questo modo le alleanze fra grandi imprese multinazionali, mentre chiudono ad altri quanto è diventata loro proprietà intellettuale sabotandone le direttrici di sviluppo innovativo, si tutelano da possibili ostacoli posti alle loro innovazioni. Inoltre, la cooperazione fra grandi imprese e Stati (soprattutto nella ricerca di base e in quelle con implicazioni rilevanti per la sicurezza nazionale) finisce con il cementare dei network politico-economici che detengono rilevanti monopoli scientifici e tecnologici. Questi network formano delle barriere all'accesso a queste conoscenze e costi-

¹⁴ Su questo punto si veda Laperche (2010).

tuiscono di fatto un nuovo tipo di protezionismo, per certi versi molto più deteriore di quello tradizionale.

Una governance a sostegno di una relazionalità competitiva nel campo della conoscenza

Al di là delle considerazioni di politica economica globale ed europea, le strategie seguite dalle imprese non possono non far riflettere sulla difficile situazione in cui si trova l'economia italiana, che rischia con il suo esiguo pacchetto di diritti di proprietà intellettuale di scivolare alla periferia dell'economia mondiale. Il quadro che abbiamo appena delineato chiarisce quanto serio possa essere il problema dimensionale. In un mondo in cui i monopoli sulla conoscenza hanno acquisito a tutti gli effetti lo status di capitale produttivo appropriabile, l'insufficiente dimensione delle imprese italiane impedisce di assemblare un numero sufficiente di pezzi di capitale intellettuale che possa garantire a una singola azienda una direttrice di sviluppo innovativo. Per di più, il nanismo e la frammentazione delle nostre imprese rendono più difficile stringere alleanze nelle forme di *patent pool*, che abbiano la forza di difenderle dai vincoli posti dai brevetti, magari di puro disturbo, dei ben più corposi concorrenti stranieri.

In questa situazione, per non essere marginalizzata, l'economia italiana ha bisogno di dotarsi di una seria politica industriale. In parte, questa politica dovrebbe avere un ruolo di supplenza alle strategie delle inesistenti grandi imprese, rispondendo alle specifiche esigenze dell'economia italiana. Nel nostro paese le ridotte dimensioni delle imprese richiedono alleanze fra un numero così elevato di soggetti che difficilmente si può pensare di fare a meno di una seria politica industriale tesa a favorire delle forme di cooperazione che portino a *pooling* della proprietà della conoscenza. Nel caso italiano, a livello sia regionale sia nazionale occorre favorire reti di imprese che condividano investimenti in conoscenza e proprietà intellettuale, coinvolgendo in questi progetti anche università e altre istituzioni di ricerca.

La politica industriale italiana va interamente ripensata in una



nuova prospettiva che abbandoni contrapposizioni fra liberismo e interventismo o fra libero-scambismo e protezionismo. Da quando i monopoli sulla conoscenza hanno cominciato a pieno titolo a far parte delle risorse delle imprese, queste categorie hanno perso gran parte del loro significato. In questa situazione un intervento delle autorità pubbliche teso a favorire, magari solo a livello nazionale o regionale, la produzione e la condivisione della conoscenza fra piccole imprese potrebbe rafforzarne la possibilità di competere con i grandi monopolisti della conoscenza. In questo senso, intervento pubblico e liberismo o, se si vuole, cooperazione e concorrenza, si rafforzano a vicenda e possono favorire un'uscita dal triangolo vizioso in cui si trova bloccata la nostra economia. Anche un'acquisizione collettiva, favorita dall'intervento delle autorità pubbliche, di brevetti e trademark comuni non va vista come una forma di protezionismo dell'economia italiana; essa rende semplicemente accessibili tecnologie e settori produttivi chiusi alla nostra economia dalla proprietà intellettuale altrui. Il monopolio intellettuale si configura, infatti, come una forma di protezionismo ben più drastica delle tariffe. Esso non comporta solo ostacoli alle nostre esportazioni ma anche un divieto di produrre certi beni per il mercato interno (se non si acquistano le relative licenze). Anche in questo caso, occorre ripensare le tradizionali categorie economiche in termini diversi: troppa confusione terminologica è stata generata includendo la proprietà (ovvero il monopolio) intellettuale nella politica di libero scambio istituzionalizzata dalla wto.

Favorire alleanze e associazioni di piccole imprese che condividano e sviluppino proprietà intellettuale costituisce una strategia indispensabile nel caso italiano. Occorre un cambiamento della governance che renda i piccoli imprenditori capaci di cooperare, insieme con università e altre istituzioni di ricerca, in associazioni che, condividendo il diritto di utilizzare conoscenza, consentano anche una sua rapida accumulazione. Questo tipo nuovo di governance può trovare le sue radici nella tradizione tipicamente italiana di economia dei distretti anche se, in questa prospettiva, la natura e i fini dei tradizionali distretti vanno drasticamente ridefiniti. Le forme associative andrebbero valutate e studiate in modo da consentire una virtuosa imitazione delle pratiche migliori. Questa politica potrebbe forse aprire una



via italiana alla società della conoscenza, che potrebbe interessare, come in passato, altri paesi con problemi e caratteristiche, in parte, simili al nostro.

Una politica simile potrebbe essere portata avanti per altri diritti di proprietà intellettuale come i trademark. Dei marchi comuni legati al territorio italiano, noto in tutto il mondo, potrebbero costituire, anche al di fuori del settore agroalimentare, dove sono prevalentemente utilizzati, un modo per conciliare le piccole dimensioni delle imprese italiane con i massicci investimenti necessari per rendere un marchio adeguatamente conosciuto e rispettato nell'economia globale.

Una politica tesa a favorire un diverso modello di cooperazione fra le piccole imprese non è, tuttavia, sufficiente. Le imprese più grandi, e con una governance più strutturata, permettono una migliore accumulazione e sfruttamento del capitale immateriale. La partecipazione dello Stato nelle grandi imprese ha, in qualche modo, costituito la via italiana, e non solo italiana, per risolvere alcuni dei problemi che i presidenti Wilson e Roosevelt hanno tentato di superare in America con la creazione delle *public company*. La privatizzazione delle imprese statali non può basarsi sul falso assunto che la *public company* sia un prodotto naturale, e sempre efficiente, di tutte le economie di mercato. È stata il risultato di una complessa evoluzione che ha caratterizzato solo alcuni paesi e, in particolare, gli Stati Uniti. Altre forme di governance più efficienti di quelle delle imprese pubbliche italiane sono più che auspicabili, ma l'uscita dello Stato dalla proprietà delle grandi imprese non deve significare la scomparsa del nostro paese dai settori produttivi le cui unità devono necessariamente avere dimensioni elevate. Se, per ora, nel caso italiano la presenza dello Stato in alcuni settori costituisce la sola alternativa al capitalismo dinastico, non va smantellata nell'improbabile speranza che emerga spontaneamente una forma di capitalismo all'americana. In attesa di ulteriori riflessioni, sembra opportuno qualificare la presenza dello Stato nelle grandi imprese in modo da farne un motore di aggregazione delle conoscenze e delle capacità innovative che aiuti anche lo sviluppo di imprese private di minori dimensioni.

Infine, non va sottovalutata quanto l'esigua spesa pubblica italiana in ricerca e istruzione renda difficile un'uscita dal triangolo vizioso



in cui ci siamo cacciati. Ogni strategia innovativa delle imprese italiane diventa difficile e velleitaria se non si comincia a investire in conoscenza una percentuale di PIL paragonabile a quella dei paesi che hanno un livello di reddito pro capite simile al nostro. Nuovi modelli di governance delle imprese possono contribuire a dare all'Italia un ruolo coerente con la sua storia, ma solo a patto che lo Stato investa adeguatamente nelle capacità dei suoi abitanti sin dai primi anni di apprendimento.

I prossimi anni richiederanno una leadership relazionale degli imprenditori italiani. Specialmente in una realtà produttiva frammentata come quella del nostro paese la nuova società della conoscenza richiede lo sviluppo di molteplici relazioni che devono abbracciare un mondo ben più vasto di quello definito dai confini della singola impresa. Solo esercitando questo tipo di leadership, gli imprenditori italiani potranno contribuire a fare uscire il paese dal triangolo vizioso in cui le sue grandi potenzialità si trovano, al momento, tristemente imprigionate.



