

Sistema industriale e crisi globale. Ruolo dello Stato e politiche pubbliche

Francesco Garibaldo

Il saggio analizza le trasformazioni del sistema industriale europeo, specificatamente la nascita di un sistema industriale integrato organizzato per sistemi di reti di imprese, e come questo ha reagito alla crisi globale. Il saggio evidenzia le ricadute sociali ed economiche

di tale processo e la conseguente necessità di un deciso intervento pubblico di innovazione e organizzazione del sistema industriale, sulla base di una discussione pubblica e democratica che riveda criticamente che cosa produrre, come produrlo e per chi.

RPS

1. Premessa

La discussione sulla struttura industriale si sta sviluppando in Europa sia a livello europeo sia nazionale; vi è poi un livello di analisi delle prospettive future da parte delle grandi imprese che, in alcuni casi, ha una netta valenza strategica di medio-lungo periodo.

In primo luogo va fatta una distinzione netta tra le riflessioni, prevalenti nel mondo politico italiano, che mirano a sviluppare una fase espansiva dell'industria così come essa è, e quelle che mettono in discussione, sia a livello nazionale che europeo, la struttura dell'industria, cioè che cosa produrre e per chi. La distinzione è importante e ha a che fare con l'analisi delle ragioni della crisi, iniziata nel 2007, oltre che con una valutazione realistica della struttura industriale europea e di quella italiana e delle trasformazioni strutturali dell'economia mondiale.

2. La dimensione industriale della crisi

Il processo di concentrazione (o marxianamente di centralizzazione) non avviene con le modalità classiche della centralizzazione (concentrazione), cioè la costruzione di grandi imprese integrate, ma con la costruzione di reti produttive delle quali è difficile oggi definire la natura.

Esse, infatti, non sono catene del valore classiche né imprese integrate tradizionali, sono delle forme nuove. Ogni singola rete si articola, se-

RPS

SISTEMA INDUSTRIALE E CRISI GLOBALE. RUOLO DELLO STATO E POLITICHE PUBBLICHE

condo la forza relativa della singola impresa, in segmenti a maggiore o minore valore aggiunto; tali segmenti poi si addensano individuando delle vere e proprie polarità. Le imprese al vertice delle specifiche filiere sono definite Oem (*Original equipment manufacturer*). Il dualismo interno alle varie filiere produttive è una realtà diffusa. La realtà prevalente è, infatti, quella di filiere con gradi più o meno forti di segmentazione/polarizzazione tra alcuni attori forti e gli altri. In questi casi l'adozione di standard di eccellenza è, quando esiste, selettivo e in larga misura basata su una concezione di inseguimento (*catching up*) delle aziende leader, senza cioè una strategia di trasformazione coerente e di medio periodo; in questi casi conta la cultura aziendale e non è possibile prevedere, in base al posizionamento di mercato o altri parametri, quale politica la specifica impresa seguirà. Vi sono poi «gli ultimi» della filiera per i quali la lotta quotidiana è la pura sopravvivenza. La condizione lavorativa è largamente dominata dalla posizione relativa nella catena del valore della singola impresa, non solo nel senso ovvio dei suoi margini di ritorno e quindi degli aspetti salariali. In realtà nelle nuove reti d'impresa le aziende leader determinano in modo forte le modalità di funzionamento delle aziende sub-fornitrici che non siano quelle di moduli, cioè quelle ad alta specializzazione. Le quantità prodotte, il sequenziamento dei prodotti, i ritmi e la velocità di consegna, la qualità, ecc. sono determinati in modo preciso dal committente. Il caso dei fornitori di moduli è diverso perché diverso è il grado di autonomia imprenditoriale e gestionale. «Gli ultimi» vivono una condizione di precarietà molto accentuata; non si tratta della precarietà del rapporto di lavoro in senso giuridico-contrattuale, ma di una precarietà di fatto; sono situazioni di confine con l'area del lavoro grigio e nero. La competizione è particolarmente forte e aggressiva e si traduce in investimenti in capacità produttiva aggiuntiva in tutti i mercati per presidiarli contro i concorrenti, alla continua ricerca di una domanda in grado di assorbire crescenti livelli di produzione. Il determinante ultimo dell'offerta non è determinato dalla scala delle necessità pubbliche o private, collettive e individuali in fase e l'offerta non è orientata alla massima occupazione. Le imprese per aggiudicarsi quote di mercato aggiuntive hanno quindi costruito nuovi impianti in special modo nei paesi, come la Cina, dove c'è una nuova borghesia in ascesa. Così facendo hanno creato, in molti settori, ad esempio l'automobile, un eccesso di capacità produttiva.

Siamo quindi in una classica crisi da sovra-produzione. Le politiche di «keynesismo privatizzato», ovvero creare una domanda privata attra-

verso la crescita costante dell'indebitamento delle famiglie, negli Usa e in Inghilterra in primo luogo, e le politiche neomercantili europee e cinesi hanno retto sino alla crisi del 2007. La scelta del modello basato sulla forzatura di una crescita guidata dagli investimenti, senza un ancoraggio alle domande sociali inevase, ha bisogno, infatti, di un'espansione costante dei consumi. La crisi europea non è endogena (Bellofiore e Garibaldo, 2015), è stata importata dagli Usa per via finanziaria e si è poi, da un lato, scaricata sui bilanci pubblici e, dal lato industriale, in primis sui paesi manifatturieri esportatori, anzitutto la Germania e l'Italia, evidenziando così la natura intrinsecamente pro-ciclica delle politiche neomercantili. Se l'impatto quantitativo è stato in media molto rilevante in entrambi i casi, la situazione si è progressivamente differenziata sia tra i due paesi sia al loro interno, in ragione delle diverse industrie e aree territoriali. La differenziazione ha evidenziato l'importanza della matrice produttiva dei diversi settori e delle diverse aree territoriali, e inoltre della nuova struttura a rete che caratterizza oggi il panorama industriale europeo.

La produzione manifatturiera è molto concentrata in alcuni paesi che tutti assieme raggiungono circa il 70%: la Germania, per un quarto, seguita dall'Italia, dalla Francia, dall'Inghilterra e dalla Spagna. Il resto è distribuito in quote sotto il 5% (Eu Industrial structure report, 2013); nel corso degli anni si è prodotto uno spostamento del baricentro manifatturiero dell'Europa verso Est grazie agli investimenti esteri diretti (Ide) verso i dodici paesi allora nuovi entranti. Il contributo al Pil di ciascun paese da parte della manifattura è, infatti, sopra la media Ue in quindici paesi: tra questi vi sono Germania (al quinto posto) e Italia (al tredicesimo), mentre non ci sono Francia, Inghilterra e Spagna. Gli altri dodici paesi sono nell'ordine Romania, Repubblica Ceca, Islanda, Ungheria, Slovacchia, Lituania, Slovenia, Austria, Polonia, Bulgaria, Svezia, Finlandia, Estonia. I dodici, con l'eccezione dell'Islanda e della Finlandia, fanno parte del sistema produttivo tedesco allargato, un sistema nato da un flusso di investimenti diretti esteri (Ide), molto consistente dal 2001, orientato a creare catene di sub-fornitura delle industrie tedesche, la cui logica fu spiegata esaurientemente in un celebre saggio di Sinn (2006); l'Italia partecipa al sistema industriale tedesco in una specifica configurazione, pur essendo anche autonomamente attiva nella creazione di catene di sub-fornitura a Est. Come hanno osservato Simonazzi e i suoi colleghi (2013), citando la Deutsche Bank, la differenza sta nel fatto che la Germania delocalizza tutto meno gli stadi finali della produzione, mentre l'Italia delocalizza l'intero processo.

RPS

Francesco Garibaldo

3. L'Unione europea e l'Italia

Simonazzi e colleghi (2013) hanno dimostrato che i meccanismi di integrazione industriale sono asimmetrici tra la direzione Est Europa e quella Sud Europa. Mentre verso Est la progressiva integrazione «ha accelerato un processo di diversificazione produttiva combinata con uno di specializzazione», l'effetto verso Sud è di un «impoverimento della matrice produttiva», in particolare, è il caso, ad esempio, dell'Italia centrale e meridionale, di «quelle regioni meno collegate alla Germania». In aggiunta, osservano Simonazzi e colleghi, la riduzione della capacità di spesa delle famiglie tedesche è trasferita sugli altri paesi europei attraverso un abbassamento del livello qualitativo dei consumi quotidiani che colpisce l'export di beni di consumo degli altri paesi europei, per l'Italia il caso è quello dei prodotti del tessile/abbigliamento. In sintesi, a loro avviso, il commercio interno all'Unione europea è basato su una crescente dipendenza di tutti paesi europei dalla Germania per le importazioni, mentre si riduce la loro capacità di esportazione verso la Germania e, nei paesi della periferia, non integrati nel sistema produttivo tedesco, il grado di commercio tra di loro è basso. Aggiungo che non è difficile vedere che in questa prospettiva l'Italia è spaccata in due: una parte partecipa del *sistema integrato*, sia pure con un abbassamento progressivo del posizionamento nella catena del valore per i più, mentre l'altra parte partecipa della condizione della periferia. Il dualismo industriale italiano riguarda anche l'area integrata; le aziende, infatti, che hanno retto alla recessione sono quelle che esportano beni industriali intermedi molto specializzati e/o fortemente orientati al cliente (*customization*) nell'area Ue e non solo, e quelle che sono posizionate in nicchie globali, in genere con prodotti industriali propri – spesso includendo una quota significativa di servizi ad alto valore aggiunto – e come «attori chiave», cioè nei primi posti di quell'attività (Berta, 2014; Garibaldo, 2013a). La mia personale valutazione è che su dieci imprese italiane oggi due resistono, una è acquisita da, o fusa con, imprese europee e no, le altre sono in una situazione di assoluta precarietà e incertezza.

Il dualismo della struttura produttiva italiana è emersa con particolare evidenza a seguito della crisi, come dimostrano Arrighetti e Ninni (2014). Il loro saggio rappresenta un contributo significativo non solo in termini analitici, ma anche per mettere sul binario giusto la discussione sulle politiche industriali in Italia; essi fanno notare sia la trasformazione sia l'eterogeneità delle imprese e dell'affermarsi, specificamente in Italia,

di un nuovo dualismo industriale. Il processo di trasformazione si è tradotto in Italia in una diminuzione della dimensione media delle nicchie, con la conseguente costosa strategia di innovazione e personalizzazione continua, e l'aumento della concorrenzialità tra imprese, accentuata dal nuovo quadro istituzionale e regolativo, cosiddetto neoliberalista (Bellofiore, 2013; Mirowski, 2013). Questi due aspetti sono essenziali; per questa via, infatti, si arriva all'iperconcorrenza e a investimenti in capacità produttiva del tutto insostenibili nel medio periodo, con la conseguente crescita della sovrapproduzione su scala globale. Questo processo, inoltre, porta a una crescente trasformazione dei prodotti in *commodity*. Il processo di mercificazione (*commodification*) porta a un ricorso crescente all'incorporazione della conoscenza nel prodotto, dando così vita a quella che una parte della letteratura definisce come manifattura ibrida (*hybrid manufacturing*, Bryson, 2009).

A livello dell'impresa queste trasformazioni spingono verso un'estrema flessibilizzazione che si traduce in nuove architetture di prodotti (la modularizzazione), nuove tecniche di automazione, ecc. A livello del sistema industriale, l'esigenza di flessibilizzazione, di gestione dell'incertezza e di contenimento dei costi porta verso l'impresa virtuale o a rete o estesa, con la nascita delle nuove catene del valore.

Se le variabili a livello di impresa divengono sempre più rilevanti e sempre più costose e complesse da gestire è facile comprendere che si aprono scenari caratterizzati da un'ipercompetitività e da una rilevante eterogeneità delle performance d'impresa. Ecco, quindi, che «si viene in tal modo a determinare una frattura tra una quota minoritaria ma numericamente consistente – a kind of a club, secondo Coriat (2001) – di imprese innovative e dinamiche (...), da un lato e, dall'altro, la gran parte delle imprese, più resistenti all'avvio della transizione e che hanno adottato condotte caratterizzate da prudenza e da una marcata preferenza verso la minimizzazione di costi, investimenti e rischi» (Arrighetti e Ninni, 2014, p. 27).

La situazione italiana è, contrariamente a molti stereotipi, non in un ritardo generalizzato e diffuso, al contrario alcuni processi – ad esempio la deverticalizzazione produttiva – sono stati anticipati dalle imprese italiane, anche per necessità derivanti dalle loro dimensioni e specializzazione produttiva. Si può quindi parlare «di un “modello nazionale di produzione” con attributi (deverticalizzazione produttiva, proliferazione dei prodotti, reattività alla volatilità dei mercati; disponibilità alla personalizzazione dei beni realizzati), coerenti con i cambiamenti che si stavano concretizzando nei principali mercati» (*Ivi*, p.

RPS

Francesco Garibaldo

30). Se quindi non c'è stata un'arretratezza diffusa non si può parlare di una situazione positiva generalizzata, al contrario si è in presenza «dell'emergere di una sorta di dinamica dualistica» con lo sviluppo «di strategie evolutive molto differenziate» (*Ivi*, p. 31).

Nella crisi solo un numero ristretto di imprese ha tenuto, accentuando una polarizzazione tra imprese che ha destrutturato i distretti pur mantenendo, secondo gli autori: «un ruolo di rilievo all'interno del manifatturiero italiano anche come *seedbed* in cui si rafforzano e crescono esperienze imprenditoriali che in altri contesti non incontrerebbero equivalenti opportunità» (*Ivi*, p. 43).

Il percorso di miglioramento qualitativo ha avuto un ruolo cruciale per il diffondersi delle catene globali del valore. Parti significative dell'industria italiana, infatti, sono inserite in queste catene e il loro livello di performance è dipeso dalla capacità o meno di realizzare tale miglioramento che, per le imprese intermedie di una catena internazionale del valore, consiste nell'evolvere verso la fornitura di moduli-con-servizi complessi, e la capacità di proporre su tali prodotti-servizi innovazioni; questa è l'unica strada in grado di contrastare fenomeni di «impoverimento della matrice produttiva» del paese (Simonazzi e al., 2013).

La constatazione e documentazione del dualismo non può nascondere il fatto che l'industria italiana nella sua parte maggioritaria registrava un gap competitivo con gli altri paesi concorrenti sin dagli anni 2000 (Berta, 2015; Bardi e Bertini, 2005), e che ciò dipende largamente da un ritardo innovativo. Da questo complesso di considerazioni appare quindi come sia i sussidi sia le pratiche di flessibilizzazione continua dei rapporti di lavoro siano di scarsa, se non nulla, efficacia. Sui sussidi e le politiche pubbliche di creazione di un ambiente favorevole agli investimenti privati, le considerazioni recenti di Mazzucato (2014) sono conclusive, in termini politici; in termini di verifica empirica si dovrà pure trarre qualche conclusione dal fatto che dopo decenni di tali politiche siamo in presenza di uno sciopero degli investimenti privati, specificatamente di tipo innovativo, in tutta Europa.

Il punto sulla qualità della forza lavoro è, secondo molti, un punto cruciale perché se si vuole sviluppare una strategia di *upgrading* allora, come dimostrano molte ricerche italiane (Ires Emilia-Romagna, 2013), bisogna investire non sulla flessibilità della forza lavoro ma sulla sua crescita professionale e sulla motivazione data dall'affidamento di crescenti deleghe operative e funzionali. Da questo quadro analitico emerge quindi l'esigenza inderogabile di una svolta radicale nelle politiche

industriali. Per valutare con esattezza che cosa fare occorre ridimensionare il ruolo attribuito da molti osservatori e ricercatori al cosiddetto tema degli squilibri della bilancia dei pagamenti. L'argomento corrente è che l'Europa (l'Unione e anche l'Eurozona) sia in difficoltà per l'evidente squilibrio tra l'attivo della bilancia tedesca, che ha raggiunto livelli record, e il disavanzo degli altri partner europei. Non v'è dubbio che tale disavanzo esista e sia uno degli effetti delle politiche neomercantili della Germania. Quando si parla, infatti, di squilibrio della bilancia dei pagamenti tra i paesi dell'Ue, e in particolare di quella delle partite correnti, occorre ricordare che queste ultime riguardano i flussi netti, ma quando i capitali si spostano liberamente il concetto stesso perde la sua pregnanza (Bellofiore e al., 2014).

Non si vuole per nulla negare il ruolo squilibrante delle politiche neomercantiliste della Germania, e della sua area manifatturiera allargata, e quindi dei consistenti attivi delle partite correnti, ma sottolineare che tali attivi sono l'aspetto più evidente di una realtà sottostante che riguarda la struttura industriale. Ogni politica che pensi di intervenire su questa situazione lavorando solo sulla domanda corre il rischio di effetti inattesi, dato che non cerca di ricondurre tali squilibri alla loro radice, cioè la ristrutturazione avvenuta nell'industria europea, a partire da Maastricht. Ad esempio una politica reflattiva, basata sull'aumento della domanda interna europea, pur necessaria, correrebbe il rischio di incrementare principalmente la produzione delle aziende dell'area economica tedesca allargata.

In estrema sintesi, se guardiamo alla capacità dei meccanismi di mercato di risolvere la questione, le conclusioni sono estremamente preoccupanti. La crisi, infatti, è un processo distruttivo ma anche di ristrutturazione. Nulla vieta di pensare che uno degli aspetti rilevanti, la sovrapproduzione, trovi nella crisi una risposta attraverso i processi di chiusure, fusioni e acquisizioni, guidate dalla logica del più adatto a sopravvivere in questo contesto di competizione internazionale quasi bellica. Se ciò dovesse avvenire, portando alla fine a un consolidamento, sia pure provvisorio, della situazione, i prezzi sociali sarebbero elevatissimi e non distribuiti in modo proporzionale all'interno dell'Ue e dell'Eurozona. Ciò aggraverebbe, tra l'altro, la crisi politica e istituzionale già in corso, sino a un rischio di disintegrazione di tutto il progetto dell'Europa unita.

Se guardiamo alle politiche pubbliche oggi esistenti, esse sono del tutto inadeguate a confrontarsi con i problemi delineati e lo sarebbero anche nell'ipotesi di un ammorbidimento delle politiche di austerità a

RPS

Francesco Garibaldi

favore di politiche reflattive. Il ruolo assegnato alle politiche pubbliche si limita a due registri. Il primo, l'unico veramente neoliberista, si occupa delle condizioni istituzionali, e genericamente «di contesto», che favoriscano il mondo dell'industria e della finanza; tra queste le politiche di liberalizzazione, di privatizzazione, di riduzione della copertura sociale e di aumento della precarizzazione del lavoro, come si è visto nel caso dei programmi di salvataggio guidati dalla Troika. Il secondo, che vede un ruolo molto attivo degli Stati e dell'Unione, riguarda il sostegno diretto al livello di profittabilità attraverso gli incentivi non selettivi e non direzionali all'industria, nel senso in cui usa questa parola Mazzucato (2014); tra questi interventi vi sono le varie politiche di rottamazione, i fondi a pioggia per l'innovazione, ecc. Al secondo registro appartiene anche il sostegno al mondo finanziario, con il trasferimento dei debiti privati al debito pubblico.

Hanno uno status differente quelle politiche che riguardano l'ambiente, come nel caso delle emissioni delle auto, e le politiche energetiche del cosiddetto progetto 2020. In questo caso il giudizio deve essere più articolato. Da un lato, infatti, esse sono dimostrazione di cosa si potrebbe fare orientando interi settori industriali verso obiettivi di rilevanza generale. Dall'altro lato, esse hanno uno status ambivalente dato che in alcuni settori, come l'automobile, rappresentano una politica competitiva per mantenere una supremazia tecnologica, e nel caso dell'energia conta un fattore di sicurezza geopolitica.

4. Il ruolo dello Stato e delle politiche pubbliche

Il libro di Mazzucato ha fornito una base storica ed empirica a un ruolo rilevante dello Stato nei processi di innovazione strategica; tesi difficilmente contestabile, in base ad argomenti dottrinali sullo Stato minimo, e coerenti con tutta una letteratura che ha messo in discussione la pretesa etichetta neoliberista delle politiche governative occidentali di questi ultimi trent'anni (Mirowski, 2013). Lo Stato, infatti, è stato attivamente presente e lo è sempre di più con scelte di rafforzamento degli esecutivi e di centralizzazione delle politiche, in un quadro di costante deterioramento di ogni spazio democratico. Nel corso del seminario (Aa.Vv., 2014) organizzato dalle Fondazioni Brodolini e Sabattini e dal Dipartimento di Economia e Diritto della Sapienza assieme a Mazzucato, oltre ad un'utile ricognizione della situazione italiana ed europea alla luce delle tesi del suo libro, sono emerse valuta-

zioni diverse sul ruolo della manifattura; personalmente penso che essa può mantenere un ruolo centrale se percorrerà il sentiero di innovazione sintetizzabile nella formula «manifattura-con-servizi». Ciò premesso resta aperto il problema di partenza e cioè la riproposizione, a mio avviso necessaria, dell'interrogativo: produrre cosa, come e per chi. Interrogativo che oggi non può che essere rivisitato a valle della crisi e su cui, utilizzando una serie di eredità culturali troppo a lungo trascurate (Minsky, 2014; Bellofiore e Pennacchi, 2014; Garibaldo, 2015), si possono fare alcune considerazioni conclusive (Garibaldo, 2014):

- A. La nuova manifattura industriale – manifattura-con-servizi – rimane il cuore di ogni politica economica e industriale dell'Ue e dell'Eurozona.
- B. È necessaria una transizione, anche ad opera di un intervento pubblico di programmazione e di investimenti pubblici del tipo illustrato da Mazzucato, della struttura industriale europea lungo le seguenti linee guida:
1. una «decarbonizzazione» delle attività industriali;
 2. un riequilibrio territoriale, interno all'Unione europea, nella composizione delle attività industriali per un complessivo miglioramento della matrice produttiva di tutti i paesi europei, favorendo reti produttive orizzontali, ovvero con una divisione del lavoro più qualificata;
 3. un riposizionamento delle attività industriali verso la domanda interna europea di prodotti e servizi; ad esempio ridefinendo la mobilità delle persone e delle cose, sia in termini di differenti modalità che in termini di nuovi prodotti (Garibaldo, 2012, 2013b). In questo contesto vanno affrontati i problemi settoriali di sovrapproduzione, frutto della scelta neomercantile, anche con i necessari processi di ristrutturazione. Occorre inoltre definire come criterio prioritario, per ogni intervento di sostegno pubblico a investimenti privati, un'alta intensità di lavoro. Il sostegno pubblico nella forma di sussidi alla domanda deve essere ridotto e ristretto solo al sostegno di nuovi e avanzati prodotti e/o servizi che sostengano il processo di de-carbonizzazione, come lo sviluppo di nuovi modelli di mobilità (servizi e veicoli);
 4. la costruzione di un sistema europeo di regolazione sociale del lavoro che riduca progressivamente i margini di dumping sociale tra gli Stati membri e tra le aree forti e deboli, interne ai singoli

- Stati. Ciò non riguarda solo il livello dei salari e la frammentazione normativa dei «mercati del lavoro», ma il livello di discrezionalità imprenditoriale interno alle imprese;
5. un massiccio investimento sulla formazione scolastica ed extra-scolastica con programmi di studio non finalizzati alla formazione di esecutori specializzati. Si tratta di creare un'eccedenza di capacità ideativa e creativa il cui costo sia integralmente socializzato;
 6. il perseguimento di politiche di «globalizzazione produttiva» basate su percorsi di collaborazione tecnico-scientifica e culturale.
- C. Un modello di innovazione, ancorato ad alcuni obiettivi strategici di natura pubblica, quale la «decarbonizzazione», realizzato anche attraverso iniziative imprenditoriali pubbliche, come avvenuto per l'Ict e la ricerca biologica.
- D. Infine, occorre ristabilire la natura politica dell'insieme della discussione e delle scelte economiche e industriali. Ristabilire, cioè, la primazia di una discussione democratica, pubblica e aperta sui fini da perseguire a medio e lungo termine; in altri termini si tratta di subordinare a ciò, attraverso l'esistenza non marginale di un settore pubblico dell'economia, le scelte di sviluppo e investimento settoriali.

Riferimenti bibliografici

- Aa.Vv., 2014, *Lo Stato innovatore: una discussione*, «Economia & Lavoro», XLVIII, n. 3, pp. 7-97.
- Arrighetti A. e Ninni A., 2014, *Cambiamenti dei sistemi manifatturieri e percorsi evolutivi delle imprese italiane*, in Arrighetti A. e Ninni A. (a cura di), 2014, *La trasformazione «silenziosa». Cambiamento strutturale e strategie d'impresa nell'industria italiana*, Dipartimento di Economia Università di Parma, Collana di Economia industriale e applicata, disponibile all'indirizzo internet: http://dspace-unipr.cineca.it/bitstream/1889/2565/1/La_trasformazione_silenziosa-A%20Arrighetti_A%20Ninni.pdf.
- Bardi A. e Bertini S. (a cura di), 2005, *Dinamiche territoriali e nuova industria. Dai distretti alle filiere. V Rapporto della Fondazione Istituto per il Lavoro*, Maggioli Editore, Santarcangelo di Romagna.
- Bellofiore R., 2013, *Two or three things I know about her: Europe in the global crisis and heterodox economics*, «Cambridge Journal of Economics», vol. 37, pp. 497-512.
- Bellofiore R. e Garibaldo F., 2015, *Beyond Keynesianism: Recovery and Reform in a European New Deal*, in Cozzi G., Newman S. e Toporowski J., *Finance and Industrial Policy: Beyond Financial Regulation in Europe*, Oxford University Press, Oxford (in corso di pubblicazione).

- Bellofiore R., Garibaldo F. e Mortagua M., 2014, *A credit-money and structural perspective on the European crisis: Why exiting the euro is the answer to the wrong question*, disponibile all'indirizzo internet: <http://manage.francescogaribaldo.bedita.net/files/6d/b7/BGM%20Grenoble%206%20-%20final%20revised%20draft.pdf>.
- Bellofiore R. e Pennacchi L., 2014, *Crisi capitalistica, socializzazione degli investimenti e lotta all'impoverimento*, introduzione all'edizione italiana di Minsky H.P., 2014, *Combattere la povertà. Lavoro non assistenza*, Ediesse, Roma.
- Berta G., 2014, *Produzione Intelligente. Un viaggio nelle nuove fabbriche*, Einaudi, Torino.
- Berta G., 2015, *La Via del Nord. Dal miracolo economico alla stagnazione*, Il Mulino, Bologna.
- Bryson J.R., 2009, *Hybrid Manufacturing Systems and Hybrid Products: Services, Production and Industrialisation*, University of Aachen, Aachen.
- Garibaldo F., 2012, *Urban Mobility as a Product of Systemic Change and the Greening of the Automotive Industry*, in Calabrese G. (a cura di), *The Greening of the Automotive Industry*, Palgrave Macmillan, Londra.
- Garibaldo F., 2013a, *Il Made in Italy come organizzazione industriale*, «Allegoria», anno XXV, terza serie, n. 68, pp. 13-22.
- Garibaldo F., 2013b, *The evolving features of the automotive industry*, in Stocchetti A., Trombini G. e Zirpoli F. (a cura di), *Automotive in transition. Challenges for strategy and policy*, Edizioni Cà Foscari, Venezia.
- Garibaldo F., 2014, *La ristrutturazione industriale Europea*, in Aa.Vv., 2014, *Lo Stato innovatore: una discussione*, «Economia & Lavoro», XLVIII, n. 3, pp. 57-66.
- Garibaldo F., 2015, *Un libro di scritti di Minsky*, disponibile all'indirizzo internet: <http://www.inchiestaonline.it/economia/francesco-garibaldo-un-libro-di-scritti-di-minsky/>.
- Ires Emilia-Romagna, 2013, *Innolap - Innovazione, organizzazione del lavoro e partecipazione*, disponibile all'indirizzo internet: http://www.ireser.it/administrator/components/com_jresearch/files/publications/Innolap.pdf.
- Mazzucato M., 2014, *Lo Stato innovatore*, Laterza, Roma-Bari.
- Minsky H.P., 2014, *Combattere la povertà. Lavoro non assistenza*, Ediesse, Roma.
- Mirowski P., 2013, *Never let a serious crisis go to waste*, Verso, New York.
- Simonazzi A., Ginzburg A. e Nocella G., 2013, *Economic relations between Germany and southern Europe*, «Cambridge Journal of Economics», vol. 37, pp. 653-675.
- Sinn H.-W., 2006, *The Pathological Export Boom And The Bazaar Effect. How To Solve The German Puzzle*, «The World Economy», n. 9.