

2. Modelli locali di sviluppo

di Marco Crivellini e Paolo Pettenati

1. Dualismo e sviluppo economico regionale

1.1. Introduzione

Il dibattito sul dualismo e sulle tendenze dello sviluppo economico regionale ha ruotato negli ultimi trent'anni attorno a quattro principali schemi interpretativi:

a) il modello neo-classico, secondo il quale il dualismo dipende essenzialmente dalla presenza di «attriti» di ordine istituzionale e può essere superato dalla forza del mercato purché tali attriti, in particolare quelli riguardanti la flessibilità dei salari e la mobilità dei fattori produttivi, vengano rimossi;

b) il modello dello sviluppo «circolare e cumulativo», di chiara ispirazione keynesiana, secondo il quale il dualismo è di natura endogena, dipende cioè dalle caratteristiche stesse del processo produttivo e tende perciò ad essere ampliato, anziché ridotto, dall'azione del mercato e dalla crescita economica;

c) il modello del «filtro», secondo il quale esistono, come per il precedente modello, importanti vantaggi di localizzazione nelle aree centrali del mercato, ma, oltre una certa soglia di saturazione, il Centro tende a selezionare le attività produttive a più alto valore aggiunto ed a «filtrare» verso la Periferia le attività più tradizionali e meno remunerative;

d) infine il modello della «valorizzazione periferica», che tende, rispetto alla teoria del «filtro», a sottolineare maggiormente l'originalità e l'autonomia dei sentieri di sviluppo locali.

La prima parte di questa relazione è dedicata ad una succinta discussione di tali schemi interpretativi, ma non ha alcuna pretesa di costituire una rassegna completa della sterminata letteratura sorta, soprattutto di recente, sull'argomento in tutti i campi delle scienze sociali. In particolare, non si farà riferimento esplicito ai modelli dello sviluppo con offerta illimitata di lavoro originati dal contributo di Lewis [1954], dal momento che tale letteratura si riferisce più al dualismo settoriale che a quello regionale, e non fornisce quindi alcuna informazione esplicita sul modo in cui le attività produttive tendono a

distribuirsi sul territorio di una nazione allorché i settori moderni si sviluppano a scapito dei settori tradizionali.

La prima parte si conclude poi con una altrettanto succinta discussione del caso italiano, mentre la seconda parte è dedicata ad una analisi, sia pure stilizzata, dei modelli locali di organizzazione industriale, così come si sono venuti configurando ed evolvendo in Italia in questo dopoguerra.

1.2. Il dualismo ed il modello neo-classico di Vera Lutz

Se si suppone che due o più regioni in precedenza «chiuse» ed in condizioni di equilibrio interno, ma con livelli diversi di reddito *pro capite*, si aprano all'influenza reciproca, si verrà a creare un incentivo al movimento interregionale non soltanto delle merci, ma anche dei fattori produttivi e si determinerà quindi una rottura degli equilibri interni.

Se il processo così messo in moto sarà poi tale da eliminare progressivamente i divari interregionali di reddito *pro capite* o se invece tenderà ad accentuarli, dipende dalle ipotesi che si adottano e, in particolare, dalle caratteristiche tecniche, economiche ed istituzionali del sistema in esame.

Secondo Vera Lutz, che, com'è noto, basava le proprie tesi su di un modello neo-classico, il dualismo dipende da due cause principali¹:

- a) l'esistenza di due livelli di salari;
- b) la scarsa mobilità dei due fattori produttivi presi in esplicita considerazione nel modello, il capitale ed il lavoro.

Il primo livello dei salari, quello più alto, scaturisce dalla contrattazione che si svolge in condizioni di monopolio bilaterale tra i sindacati e le grandi imprese che operano nell'ambito regionale-settoriale moderno, mentre il salario più basso, valido per il resto dell'economia (quella più tradizionale, caratterizzata da un sistema di piccole imprese), si forma in un regime di concorrenza.

In coerenza col proprio modello, l'economista inglese conclude che la via maestra per l'eliminazione del dualismo è rappresentata dalla «tregua salariale», ossia dalla riduzione dei salari reali nel settore moderno, e dall'emigrazione.

Nel caso specifico dell'Italia negli anni Cinquanta, la riduzione dei salari doveva indurre le imprese moderne ad ampliare l'occupazione

¹ Cfr. V. Lutz [1961 e 1963]. Per un'ampia rassegna delle tesi della Lutz e del successivo dibattito che si è svolto sia all'inizio degli anni Sessanta sia in tempi più recenti, si veda Antinolfi [1982a] e [1982b].

al Nord, adottando tecniche a più alta intensità di lavoro, mentre l'emigrazione avrebbe consentito di aumentare la produttività marginale del lavoro nel Sud, soprattutto attraverso la riduzione della pressione demografica sull'agricoltura e sulle altre attività tradizionali (edilizia, artigianato, commercio e servizi vari).

L'emigrazione in assenza di tregua salariale avrebbe, invece, avuto la conseguenza, come viene chiarito nell'Appendice (paragrafo 1.8), di trasformare la disoccupazione «nascosta» del Sud in disoccupazione palese al Nord².

In linea di principio, il dualismo territoriale avrebbe potuto essere eliminato, piuttosto che con l'emigrazione della forza lavoro dal Sud al Nord, con l'emigrazione del capitale e dell'impresa dal Nord al Sud.

La Lutz, tuttavia, obiettava che, anche se le due aree fossero state caratterizzate dalle stesse funzioni della produzione e da un'analoga dotazione di infrastrutture, il trasferimento del capitale verso l'area geografica a più basso reddito sarebbe stato disincentivato dalla mancanza di un mercato locale per i prodotti industriali. Con riferimento al caso specifico del Mezzogiorno all'inizio degli anni Sessanta, ella infatti riteneva che tale area si trovasse ancora in uno stadio di sviluppo caratterizzato da un reddito *pro capite* non molto superiore al livello di sussistenza e quindi da un'alta propensione al consumo di generi alimentari.

In tali condizioni la produzione industriale, se ampliata oltre certi limiti, non avrebbe trovato sbocco in sede locale ed avrebbe quindi dovuto essere esportata verso i mercati del Nord con alti costi di trasporto. Non vi sarebbe stato, quindi, alcun incentivo alla localizzazione nel Mezzogiorno di imprese manifatturiere se prima il reddito *pro capite* non fosse aumentato in misura tale da determinare la caduta della propensione al consumo di generi alimentari e quindi la formazione di un surplus da destinare alla domanda di prodotti industriali. Data, tuttavia, la rigidità dell'offerta agricola, un tale risultato si sarebbe potuto ottenere soltanto con l'emigrazione³.

Un'industrializzazione forzata da interventi statali, soprattutto se rivolta alla produzione di beni senza mercato interno e con alti costi

² A dire il vero, per giustificare l'esistenza di disoccupazione nascosta, rappresentata dai sottoccupati con prodotto marginale pari a zero, bisognerebbe supporre che il salario nel settore arretrato sia fissato non in base alla concorrenza, ma al livello di «sussistenza», secondo lo schema classico di Lewis [1954] e dei modelli con offerta illimitata di lavoro.

³ Cfr. V. Lutz [1961]. Su questo argomento si veda anche, con riferimento all'economia italiana nel periodo 1897-1964, P. Pettenati [1974]. Per una critica a questa tesi della Lutz, si veda invece Ackley e Spaventa [1962].

di trasporto, avrebbe dunque comportato uno spreco ed un'inefficienza allocatione delle risorse nazionali. Molto più adatta sarebbe stata, invece, una politica rivolta alla promozione del progresso tecnico in agricoltura, all'assistenza dell'emigrazione ed alla promozione delle esportazioni dei prodotti di quella che allora veniva definita industria «leggera».

X1.3. Le critiche al modello neo-classico

Il modello regionale neo-classico di Vera Lutz si può dunque sintetizzare nella relazione fra due obiettivi e due strumenti:

- a) alla diminuzione dei salari (o meglio, alla «tregua salariale») viene affidato il compito di far aumentare l'occupazione nel settore moderno attraverso l'uso di tecniche a più alta intensità di lavoro;
- b) all'emigrazione viene affidato il compito di far aumentare la produttività e quindi il reddito *pro capite* nel settore arretrato.

In seguito a tale duplice movimento ed allo spostamento di occupazione da un ambito settoriale-regionale all'altro, il «dualismo» dei redditi, dei salari e della produttività sarebbe destinato a scomparire e nel contempo si creerebbe nelle regioni arretrate uno spazio per la domanda di prodotti industriali e quindi per lo sviluppo graduale di un settore moderno.

Ambedue le proposizioni sono state successivamente sottoposte a critica sia pure con motivazioni diverse⁴.

Sul primo punto, è stata messa in dubbio la capacità di una riduzione del salario di portare le imprese del settore moderno ad assorbire una quantità rilevante di forza lavoro, e ciò per due motivi: da un lato, come sostengono Graziani e Spaventa, la flessibilità dei coefficienti di produzione ed in particolare del rapporto capitale-lavoro è molto bassa; dall'altro, come osserva Fuà, in un paese a sviluppo recente quale l'Italia il numero di imprese in grado di operare con efficacia nel settore moderno e di competere con i paesi di più antica industrializzazione è limitato e non può assorbire una quantità elevata di forza lavoro. Un ampliamento dell'occupazione e della produzione come quello ipotizzato dalla Lutz non potrebbe dunque avvenire nel breve periodo, non solo per la rigidità della tecnologia (come sottolineano Graziani e Spaventa), ma anche e soprattutto per le difficoltà manageriali, organizzative, finanziarie e di mercato che una crescita rilevante delle dimensioni di impresa comporterebbe. In altri termini,

⁴ Si veda, in particolare, Spaventa [1980], Graziani [1969] e Fuà [1977]. Per un'ampia rassegna delle tesi di tali autori si veda Antinolfi [1982b].

esiste una rigidità non soltanto nel rapporto capitale-lavoro, ma anche, almeno nel breve termine, nel rapporto tra capacità organizzativa-imprenditoriale e la quantità di occupati assorbibile in ciascuna impresa moderna.

Secondo gli autori citati, in conclusione, il dualismo delle produttività è determinato da fattori strutturali (il ritardato sviluppo, la rigidità delle tecnologie, la scarsità di capacità imprenditoriali) e fa sorgere a sua volta il dualismo salariale. Vera Lutz, invece, «privilegia una catena causale che ha direzione inversa» [cfr. Fuà 1977, 363]. Ne consegue che non è sufficiente ridurre il salario nel settore moderno per rimuovere le cause del dualismo.

È tuttavia vero che un livello salariale ed un costo del lavoro troppo alti possono ostacolare il processo di formazione di nuove imprese oppure, comprimendo i profitti e riducendo la competitività con l'estero, possono compromettere la crescita di quelle esistenti o ancora possono incentivare l'evasione degli adempimenti contrattuali e di legge, e quindi la formazione di un mercato del lavoro occulto.

Infine, l'esistenza di un ampio divario salariale indurrà un numero eccessivo di lavoratori ad abbandonare le attività tradizionali alla ricerca di un posto di lavoro nel settore moderno. Quest'ultimo, tuttavia, non sarà in grado, per i motivi esaminati, di assorbire l'intera forza di lavoro emigrata. Una parte di quest'ultima andrà quindi ad aumentare le file della disoccupazione, mentre un'altra parte (soprattutto le donne già occupate come coadiuvanti in agricoltura) usciranno dal mercato, facendo diminuire il tasso di attività.

1.4. La teoria del processo circolare e cumulativo

Per quanto riguarda il punto b), relativo agli effetti dell'emigrazione sui divari di produttività, i limiti del modello neo-classico derivano dal fatto che in esso l'analisi del dualismo viene sostanzialmente condotta in termini statici o di statica comparata, mentre, come osserva Spaventa nel saggio citato del 1959, il dualismo è soprattutto un fatto dinamico che riflette la tendenza di un sistema economico a perpetuare ed ampliare i propri squilibri interni nel corso dello sviluppo. G. Myrdal, due anni prima, aveva sostenuto lo stesso concetto esponendo la nota teoria della «causazione circolare cumulativa», secondo la quale i cambiamenti della domanda di prodotti in una certa area «inducono le altre variabili del sistema a cambiare in modo tale che questi mutamenti secondari rinforzano il primo cambiamento, con effetti terziari dello stesso tipo dei precedenti che danno pertanto un nuovo impulso alla variabile che per prima si è mossa, e così via» [cfr. Myrdal 1957].

Come ha osservato Kaldor in un noto saggio, in cui mette in discussione la rilevanza empirica e quindi scientifica del concetto stesso di «equilibrio economico» [cfr. Kaldor 1972], la teoria in questione nasce dal matrimonio della dottrina Smith-Young dei rendimenti crescenti [cfr. Young 1973] con la dottrina keynesiana della domanda effettiva. Kaldor non lo afferma esplicitamente, ma per dare al principio del cambiamento cumulativo anche una valenza geografica e regionale è necessario ricorrere ad un terzo protagonista: la dottrina delle economie esterne.

La tendenza alla progressiva concentrazione territoriale delle attività produttive e della popolazione, ipotizzata dalla teoria in esame, può essere brevemente illustrata nel seguente modo.

Si supponga che, per qualche vantaggio iniziale di localizzazione (esistenza di miniere, porti, condizioni favorevoli del clima e del suolo, facilità di accesso o altre condizioni fisiche) [cfr. Marshall 1972], si formi in una certa area un agglomerato di imprese e di popolazione, e quindi un mercato potenziale per beni di consumo e di investimento. Ciò creerà di per sé un secondo ordine di vantaggi di localizzazione: dal punto di vista delle vendite, la vicinanza al mercato consentirà ai produttori di minimizzare i costi di trasporto e di ottenere il massimo di informazioni sulla clientela; dal punto di vista degli acquisti, vantaggi analoghi deriveranno dalla presenza di imprese fornitrici di materiali, componenti e servizi specializzati. L'area in questione tenderà dunque ad attrarre nuove iniziative e nuovi investimenti; attraverso il moltiplicatore si avrà poi un ampliamento della domanda aggregata di beni di consumo e successivamente, attraverso l'acceleratore, saranno indotti ulteriori investimenti. Aumenteranno l'occupazione e l'immigrazione, e si svilupperanno l'edilizia e il terziario. L'aumento generale delle vendite consentirà poi alle imprese di produrre su vasta scala adottando nuove tecniche e realizzando notevoli economie. I conseguenti incrementi di produttività consentiranno a loro volta:

a) di ridurre i prezzi ed aumentare le vendite e le esportazioni nelle altre regioni, spiazzando la concorrenza locale;

b) di ampliare i profitti, l'autofinanziamento per gli investimenti e quindi il tasso di crescita;

c) di aumentare i salari ed attrarre dall'esterno dell'area la forza lavoro più qualificata per realizzare i programmi di espansione.

La combinazione migliore di queste possibilità sarà ovviamente scelta in base alle circostanze interne ed esterne all'area.

In ogni caso, l'espansione cumulativa nella regione presa in esame determinerà nelle regioni più arretrate quelli che Myrdal definisce «backwash effects», ossia un processo circolare di segno opposto ca-

ratterizzato dall'emigrazione, dal restringimento del mercato, dalla caduta delle produzioni soggette alla concorrenza esterna, dalla fuga dei risparmi e dall'abbandono delle terre meno fertili. Si avrà dunque in questa fase un ampliamento del dualismo.

1.5. Gli effetti di diffusione, la nascita della periferia e la teoria del «filtro»

La conclusione a cui porta la teoria esposta nel paragrafo precedente può essere sintetizzata nel seguente modo:

In qualsiasi spazio geografico – sia esso una nazione, un gruppo di nazioni (come l'Europa occidentale) o il mondo – esiste una tendenza alla crescita delle disuguaglianze, poiché un'area avanzata o «torsolo» («core») attrae risorse che aumentano la sua leadership e quindi il suo reddito relativo [Seers 1980].

In realtà, è necessario operare una distinzione fra il problema dei rapporti tra le nazioni e quello dei rapporti regionali all'interno di una data nazione. Nel primo caso, è concepibile che la crescita delle disuguaglianze divenga un fatto permanente, data la mancanza o la debolezza dei meccanismi internazionali di aggiustamento e di riequilibrio economico; nel secondo caso, vi è invece da attendersi che la «causazione circolare e cumulativa» rappresenti soltanto una prima fase del processo di sviluppo regionale e che presto o tardi intervengano degli «spread effects», come osserva lo stesso Myrdal, a controbilanciare i «backwash effects» ed a determinare una inversione o perlomeno una stabilizzazione della tendenza all'ampliamento del dualismo⁵.

In linea generale, è infatti evidente che quanto più ristretta è in un dato paese l'area di attrazione in rapporto al resto del territorio, tanto più rapidamente si arriverà in tale area, in seguito all'immigrazione della popolazione e delle attività produttive, ad uno stato di saturazione. Da questo momento in poi, l'area sarà destinata ad espandersi con tempi e modalità che dipendono dalle condizioni economiche, geografiche e sociali delle aree circostanti, oltre che, come si vedrà più avanti, dallo stato della tecnologia.

Il problema può essere impostato nei seguenti termini. Con l'aumentare degli insediamenti nell'area di attrazione aumenteranno i costi dei fabbricati, dei terreni, dei trasporti e dei fattori ambientali in

⁵ Al riguardo si veda anche Williamson [1965].

genere e si incontreranno probabilmente difficoltà crescenti nella gestione del personale, soprattutto all'interno delle grandi imprese.

La lievitazione del costo della vita a sua volta porterà all'aumento delle retribuzioni nominali (e quindi del costo del lavoro) nell'area in oggetto, rispetto ai livelli delle altre regioni oppure, qualora ciò non si verifichi in misura adeguata, alla caduta dell'immigrazione e quindi alla rarefazione della manodopera⁶, soprattutto nelle qualifiche più basse.

La crescente scarsità ed il rincaro relativo sia dei suoli per usi produttivi e residenziali sia del lavoro non qualificato ridurranno quindi progressivamente i vantaggi della localizzazione nell'area di attrazione. Da un lato, le imprese che operano in tale area saranno così indotte ad abbandonare oppure a decentrare le attività produttive che maggiormente utilizzano i fattori in questione; dall'altro, le imprese che operano nelle altre aree diverranno più competitive e conquisteranno quote crescenti di mercato.

Poiché d'altra parte le economie esterne sono inversamente proporzionali alla distanza dall'area di attrazione, il processo di industrializzazione si diffonderà prioritariamente nelle regioni adiacenti, per estendersi poi ulteriormente quando anche queste ultime avranno raggiunto la soglia di saturazione.

In questa fase dello sviluppo il territorio nazionale apparirà dunque diviso non più in due parti (l'area moderna in via di sviluppo cumulativo e l'area arretrata, caratterizzata dall'esodo della popolazione e dal declino delle attività produttive), ma in tre aree, che, per non interrompere la tradizionale terminologia introdotta da Bagnasco con riferimento all'economia italiana [cfr. Bagnasco 1977], possiamo provvisoriamente continuare a chiamare: centrale, periferica e marginale.

In realtà, tale terminologia e l'analisi ad essa sottostante implicano in gran parte l'accettazione, non del tutto scontata per la realtà italiana, di quella che è stata definita «filtering-down theory»⁷.

⁶ La funzione dell'immigrazione esaminata in Appendice dovrebbe, infatti, più propriamente essere espressa nel seguente modo:

$$dF_A/dt = f(w_A/p_A - w_B/p_B)$$

dove p_A = indice del costo della vita nella regione A e p_B = indice del costo della vita nella regione B.

La condizione di equilibrio salariale diverrà dunque:

$$w_A (1 - U_A)/P_A = w_B/P_B$$

A parità di altre condizioni, un aumento di p_A in relazione a p_B determinerà quindi una diminuzione dei divari salariali in termini reali ed un rallentamento dell'emigrazione oppure dovrà essere compensato da un corrispondente aumento di w_A in relazione a w_B .

⁷ La teoria in questione è stata proposta per la prima volta, con riferimento all'economia degli USA, da Thompson [1968].

Secondo tale teoria, che costituisce in sostanza un'applicazione al contesto regionale della teoria del ciclo vitale del prodotto, le regioni centrali introducono continuamente nuove industrie e nuovi servizi come risultato di alti tassi di ricerca, innovazione, investimento e progresso tecnico.

Le regioni periferiche tendono invece a specializzarsi in prodotti industriali tradizionali, abbandonati dalle regioni centrali e vicini ormai al termine del loro ciclo vitale. Tali regioni, inoltre, sono destinate a divenire con il tempo le nuove zone di attrazione e di espansione dell'occupazione industriale.

Le regioni marginali, infine, sono quelle che continuano ad essere caratterizzate dall'emigrazione di parte della popolazione (prima verso le regioni centrali, poi verso quelle periferiche) e dal ristagno o dal declino delle attività produttive, rappresentate in alta percentuale dall'agricoltura e dai servizi al consumo.

La marginalità è con il tempo destinata a scomparire, in parte in seguito all'estensione della periferia ed in parte a causa del totale spopolamento di quei territori (come, ad esempio, alcune località dell'Appennino) che non sono in grado di ospitare attività produttive moderne e remunerative.

Lo schema di riferimento fornito dalla «filtering-down theory», come meglio si vedrà nei prossimi paragrafi, deve in effetti essere completato e parzialmente modificato per poter rappresentare un valido strumento interpretativo della realtà italiana degli anni Settanta ed Ottanta. Tale teoria, infatti, dà per scontato che l'intero processo di selezione e di decentramento delle attività produttive, e quindi la divisione interregionale del lavoro, siano in qualche modo controllati, se non pianificati, dalle imprese dell'area centrale, mentre alla periferia viene lasciato un ruolo totalmente passivo.

Questa rappresentazione, tuttavia, è vera soltanto in parte e ciò per due motivi principali. In primo luogo, la grave crisi che ha colpito negli anni Settanta il sistema delle grandi imprese delle regioni di prima industrializzazione, non soltanto in Italia, ma anche nelle altre nazioni dell'Europa e dell'Occidente in generale, dimostra che la cessione alla periferia di molte attività produttive è stata in molti casi più una necessità che una scelta strategica; una necessità imposta non soltanto da eventi esterni più o meno prevedibili (come, ad esempio, la crisi petrolifera e la concorrenza di altri paesi o altre regioni), ma anche dalle strozzature e dalle diseconomie di agglomerazione (ampiamente sottovalutate) poste in moto e sostenute endogenamente dallo stesso processo di sviluppo e di aumento del reddito *pro capite*, persino dopo l'arresto dell'afflusso di nuove imprese dall'esterno.

Basti infatti pensare all'aumento della motorizzazione, del traffico

e della congestione urbana; alla richiesta di maggiori e migliori servizi pubblici, di spazi a verde, di abitazioni più confortevoli, di parcheggi ed in generale di suoli da destinare a scopi non direttamente produttivi (e comunque non industriali), per rendersi conto dei costi e delle difficoltà crescenti incontrate dalle imprese manifatturiere delle aree centrali.

In secondo luogo, il ruolo svolto dalle aree periferiche è stato molto spesso tutt'altro che passivo, come dimostra la capacità di innovazione dei prodotti, dei processi, dei mercati e delle forme organizzative aziendali e «distrettuali» dimostrata dalle imprese dei sistemi locali.

L'espressione «aree di valorizzazione (o rivalorizzazione) periferica» è dunque forse più adatta a rappresentare il ruolo attivo e peculiare svolto da tali sistemi nell'ultimo ventennio.

1.6. Considerazioni sul caso italiano

L'analisi condotta nei paragrafi precedenti fornisce alcune indicazioni che possono risultare utili per illustrare, sia pure per grandi linee, lo sviluppo regionale italiano nell'ultimo terzo di secolo.

Nello stesso tempo, l'esame del caso italiano consente di mettere a fuoco i limiti dei modelli di concentrazione e di diffusione sin qui esaminati.

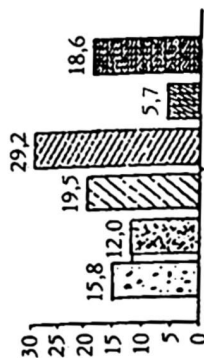
1.6.1. *Le regioni d'Europa e la localizzazione dell'area «centrale» in Italia*

Discende da quanto sinora sostenuto che in un paese avviatosi con ritardo sulla strada dell'industrializzazione, il settore moderno tenderà a concentrarsi in un'area favorita non soltanto dalle condizioni naturali ed economiche ereditate dal passato, ma anche e soprattutto dal grado di accessibilità alle aree «forti» dei paesi di più antica industrializzazione.

Nel caso dell'Italia, la liberalizzazione degli scambi e l'apertura internazionale dell'economia avviata all'inizio degli anni Cinquanta, avvantaggiò dunque fortemente le regioni del Nord-Ovest che si trovavano alla «periferia» del sistema industriale dell'Europa centrale formatosi nei due secoli precedenti per diffusione dai primitivi nuclei inglesi e francesi.

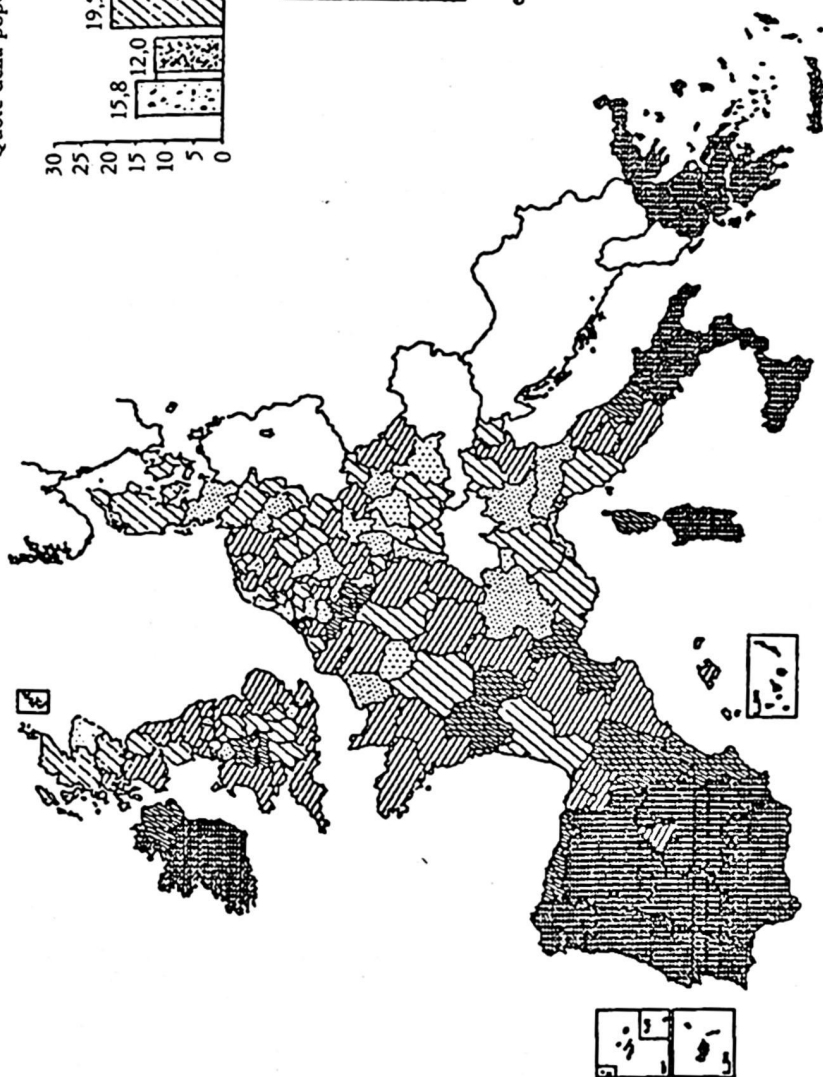
Come mostra la carta 1, che pone a confronto i livelli di reddito *pro capite* (misurati a parità di potere d'acquisto) delle regioni amministrative della Comunità Economica Europea, tale sistema ha attualmente il suo baricentro nel cosiddetto «triangolo d'oro» composto dalle città di Stoccarda, Amburgo e Lilla, e nelle tre regioni, disposte

Quote della popolazione



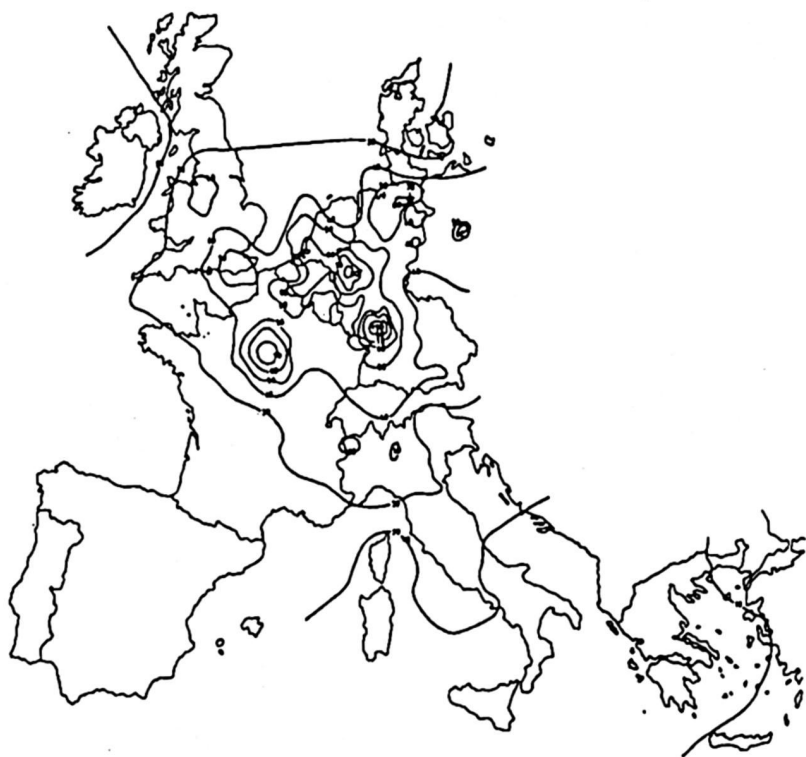
1	> 125,7
2	112,9 - 125,7
3	100,0 - 112,9
4	87,1 - 100,0
5	74,3 - 87,1
6	< 74,3

eur12 = 100,0; s = 25,7



CARTA 1. PIL per abitante (PPA 1981-1983-1985).

Fonte: CEE, Terzo rapporto sulle regioni della Comunità, 1987.



CARTA 2. Curve di livello di perifericità (esprese in % del più alto grado d'accessibilità nel 1979).

Fonte: Keeble, Owens e Thompson [1981].

attorno al triangolo, di Londra, Parigi e Berlino Ovest [cfr. Keeble, Owens e Thompson 1981]. Il triangolo industriale italiano rappresenta dunque un'area intermedia, posta alla stessa distanza (in senso non solo geografico, ma anche economico) dalle regioni del triangolo d'oro e dalle regioni più povere della comunità, come il Mezzogiorno, gran parte della Grecia, della Spagna, del Portogallo e dell'Irlanda (carta 2).

Le carte si riferiscono al periodo più recente, ma la situazione complessiva non era molto diversa all'inizio degli anni Cinquanta, a parte alcuni mutamenti locali significativi quali il notevole recupero dell'Emilia Romagna, che ha attualmente raggiunto il livello di reddito *pro capite* delle regioni che componevano il triangolo industriale italiano.

1.6.2. La tendenza alla concentrazione: 1951-1961

Se si considerano i tre periodi delimitati dai quattro censimenti postbellici, e si fa riferimento ad alcuni grandi indicatori, come la po-

TAB. 1. PIL, popolazione e addetti all'industria*. Dati censuali. Variazioni percentuali annue e variazioni assolute

		51-61	61-71	71-81
Ripartizioni				
Italia Nord-Occidentale				
PIL	(%)	5,76	4,43	2,77
Popolazione	(%)	1,14	1,28	0,23
Addetti industria	(%)	2,66	0,79	-0,14
Addetti industria	(var. ass.)	616538	218301	-40053
Italia Nord-Orientale				
PIL	(%)	5,50	5,01	3,72
Popolazione	(%)	0,09	0,54	0,38
Addetti industria	(%)	4,20	2,41	1,76
Addetti industria	(var. ass.)	381194	303148	272712
Italia Centrale				
PIL	(%)	5,77	4,99	2,98
Popolazione	(%)	0,80	0,93	0,48
Addetti industria	(%)	3,08	2,29	1,64
Addetti industria	(var. ass.)	225862	219254	191132
Mezzogiorno				
PIL	(%)	5,81	5,51	2,86
Popolazione	(%)	0,49	0,16	0,61
Addetti industria	(%)	1,59	1,52	2,04
Addetti industria	(var. ass.)	121673	135933	216904
Italia				
PIL	(%)	5,72	4,90	3,02
Popolazione	(%)	0,64	0,67	0,44
Addetti industria	(%)	2,85	1,49	0,96
Addetti industria	(var. ass.)	1345267	6370840	1517331

(*) Addetti alle unità locali nelle industrie estrattive, manifatturiere e delle costruzioni.

Fonte: ISTAT, *Annuario di Contabilità Nazionale*, vari anni.

ISTAT, *Censimento generale della popolazione*, anni 1951, 1961, 1971, 1981.

ISTAT, *Censimento generale dell'industria, del commercio, dei servizi e dell'artigianato*, anni 1951, 1961, 1971, 1981.

polazione, il PIL e l'occupazione industriale, si osservano le seguenti tendenze nello sviluppo regionale italiano⁸.

Il decennio 1951-1961, come mostra la tab. 1, è caratterizzato da

⁸ Per una succinta e suggestiva analisi delle «ondate» dello sviluppo regionale italiano si veda Becattini e Bianchi [1982] e [1985]. I due autori mettono giustamente in guardia contro l'arbitrarietà legata alla suddivisione tradizionale per grandi circoscrizioni e per decenni delimitati dai censimenti. Si veda anche Serravalli [1984].

una forte concentrazione della popolazione e dell'occupazione industriale nel Nord-Ovest.

In questo periodo, tuttavia, ha inizio anche il processo di diffusione verso alcune regioni del Nord-Est (soprattutto l'Emilia Romagna) e del Centro (soprattutto la Toscana per l'industria ed il Lazio per il terziario), con una differenza tra le due circoscrizioni: nella prima, aumenta di più l'occupazione industriale, mentre nella seconda aumenta di più la popolazione. Per spiegare in questa fase la capacità di tenuta di un'area, come l'Italia centrale, così distante dai due triangoli propulsivi ricordati in precedenza, bisogna tener presente che il nostro Paese è caratterizzato da un'anomalia rispetto alle altre nazioni del Nord Europa: il baricentro industriale non si trova nella regione della Capitale, la quale rappresenta in effetti un secondo importante polo di attrazione basato sui servizi.

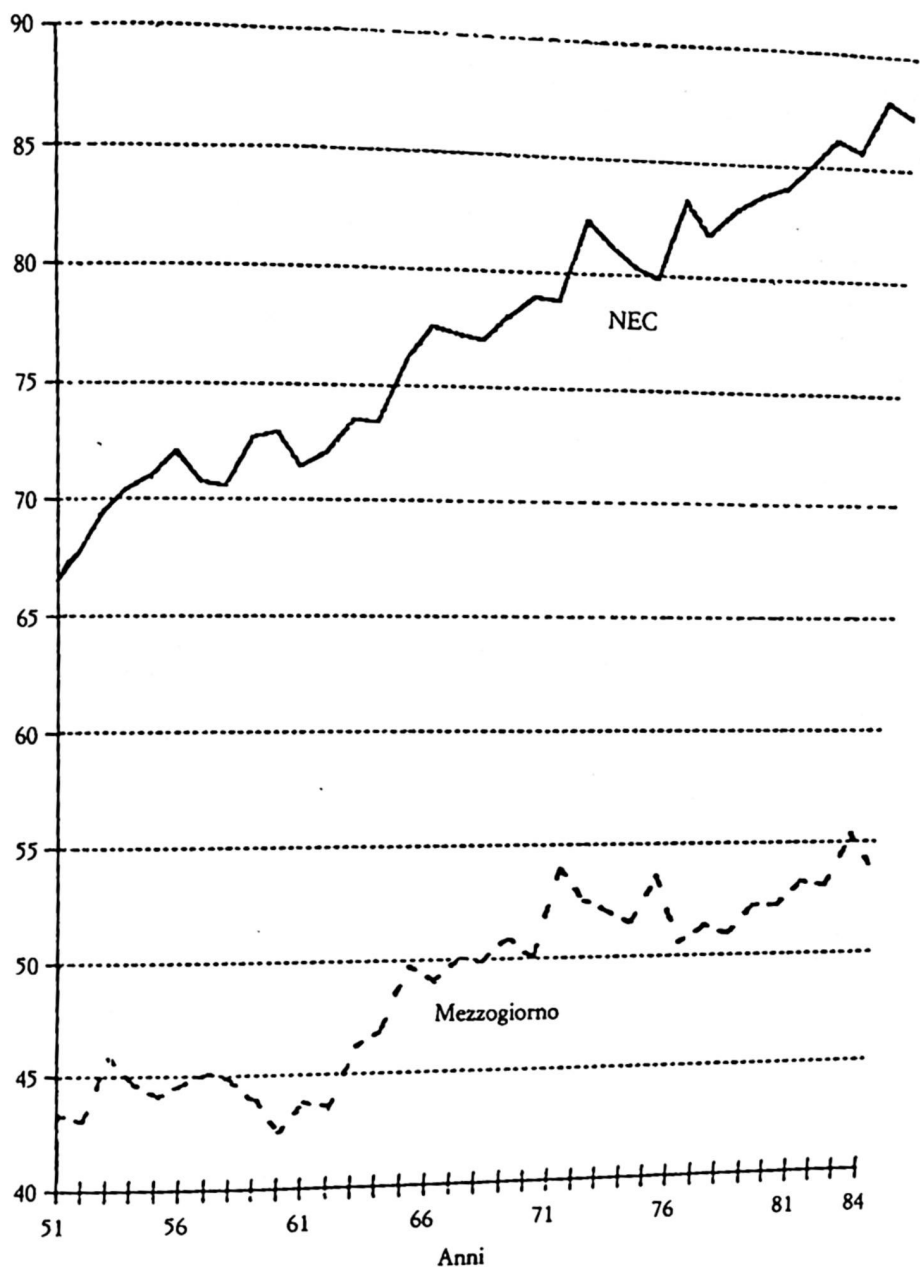
1.6.3. *Il processo di diffusione: 1961-1971*

Nel decennio 1961-1971 il processo di diffusione si accentua: nel Nord-Ovest la popolazione continua ad aumentare a ritmi elevati, ma l'incremento dell'occupazione industriale si riduce fortemente, diventando inferiore (in termini assoluti) a quello del Nord-Est e quasi eguale a quello del Centro. Parte del fenomeno è spiegato dalla crisi dell'edilizia ed è questo un indice che la soglia della saturazione e le diseconomie di agglomerazione cominciano a produrre i loro effetti. In questo periodo decollano alcune regioni di nuova industrializzazione, come le Marche e l'Umbria, mentre non a caso la Liguria imbocca il sentiero della disindustrializzazione.

Nello stesso tempo il prodotto per abitante dell'Italia meridionale e insulare si avvicina notevolmente al livello medio del Nord-Ovest (si veda la fig. 1), nonostante il sostanziale ristagno dell'occupazione industriale del Sud. Questo andamento apparentemente contraddittorio, ossia questo sviluppo senza industrializzazione, può essere spiegato dai seguenti fattori.

In primo luogo, la creazione di posti di lavoro nelle grandi imprese, che avviene per iniziativa delle Partecipazioni Statali e del capitale privato attratto dalla politica delle infrastrutture e degli incentivi finanziari, è in gran parte neutralizzata dalla distruzione di posti di lavoro nelle micro-imprese locali, spiazzate dalla concorrenza delle altre circoscrizioni; l'effetto netto, date le caratteristiche dei due tipi di imprese, è dunque quello di un basso aumento dell'occupazione complessiva nell'industria e di un notevole aumento del prodotto per addetto.

In secondo luogo, la massiccia emigrazione che si verifica nel pe-



Legenda: — NEC (Nord-Est/Centro)
 Mezzogiorno

FIG. 1. Reddito *pro capite* in Italia (numeri indice, Nord-Ovest = 100).

riodo consente notevoli recuperi di produttività anche nei settori più arretrati, come l'agricoltura ed il commercio, caratterizzati dall'esistenza di sottoccupazione o disoccupazione nascosta.

In terzo luogo, l'imponente flusso di trasferimenti di reddito messo in moto sia dagli emigrati sia dalla Pubblica Amministrazione, consente agli abitanti del Mezzogiorno di raggiungere un livello di consumi pro-capite notevolmente superiore a quello che sarebbe consentito dal solo reddito prodotto in loco⁹. Ciò a sua volta consente la crescita delle attività terziarie legate al trasporto, alla commercializzazione ed alla riparazione dei beni di consumo.

In quarto luogo, va considerato l'aumento dell'occupazione e del reddito nel settore dei servizi non destinabili alla vendita, e nel turismo, incentivato quest'ultimo dal miglioramento del tenore di vita nelle altre regioni italiane ed europee e dal potenziamento delle vie di comunicazione.

In conclusione, il processo di industrializzazione stenta ancora in questa fase ad affermarsi, ma l'aumento del reddito pro-capite crea le premesse per la formazione di quel mercato dei prodotti industriali che, secondo la Lutz, era una condizione necessaria per il decollo e lo sviluppo autonomo del Mezzogiorno.

1.6.4. *I mutamenti degli anni Settanta*

Il decennio 1971-1981 presenta per molti aspetti un cambiamento di scena, che la teoria del «filtro» può solo in parte spiegare: è vero che il processo di diffusione industriale continua nel Nord-Est e nel Centro, e si diffonde questa volta anche nel Sud, dove alcune regioni (soprattutto l'Abruzzo, il Molise, la Puglia, la Basilicata e la Sardegna) fanno registrare notevoli progressi. Ciò, tuttavia, avviene in presenza di un vero e proprio blocco del «motore» del triangolo industriale: il Nord-Ovest, infatti, analogamente a quanto avviene nelle aree centrali dell'Europa, perde ogni capacità di attrazione sia della popolazione sia dell'occupazione industriale (vedi tab. 1).

Come conseguenza, cade il tasso di sviluppo del PIL anche nelle altre circoscrizioni, benché in misura notevolmente inferiore nel Nord-Est, mentre la popolazione del Mezzogiorno, non trovando più sfogo nell'emigrazione, aumenta per la prima volta nel dopoguerra più che nel resto dell'Italia; in tale circoscrizione si determina quindi

⁹ Tale andamento è proseguito anche negli anni successivi tanto che nel 1981 si presentava la seguente situazione: il PIL per abitante del Mezzogiorno era pari al 59% di quello del Nord-Centro, mentre i consumi finali interni, sempre per abitante, erano pari al 71%.

una sensibile riduzione nel tasso di sviluppo del PIL per abitante e si arresta il processo di avvicinamento al livello medio del Nord-Ovest, mentre si allarga ulteriormente il divario dal NEC (fig. 1).

In questo periodo, dunque, lo sviluppo economico italiano appare trainato non più dal motore del Nord-Ovest, ma da quello ausiliario della «periferia» NEC, mentre anche le regioni centrali europee sono impegnate in un massiccio processo di ristrutturazione e di riconversione.

✓ 1.7. Centralità e valorizzazione periferica

Il miglior comportamento della Periferia rispetto all'area centrale nel corso degli anni Settanta appare ancor più evidente se dalle grandi circoscrizioni geografiche si passa ad un'analisi più dettagliata del territorio: dalle ricerche di geografia economica e di demografia relative sia all'Italia sia ai paesi della CEE¹⁰ risulta che i fenomeni della disindustrializzazione, della crisi della grande impresa e del declino (o del ristagno) demografico che hanno caratterizzato gran parte delle regioni europee di più antica industrializzazione sono stati accompagnati, nel decennio in esame, da un'analoga inversione di tendenza nell'evoluzione rurale-urbana. Si è cioè verificato un processo di deurbanizzazione (per non usare il termine più forte di «contro-urbanizzazione») che in Italia ha interessato quasi tutte le grandi città del Centro e del Nord. Il processo di diffusione territoriale e produttiva ha dunque avuto un carattere non soltanto interregionale, ma anche infra-regionale.

La caduta delle grandi dimensioni (urbane e aziendali) ha posto per le scienze sociali problemi di interpretazione, e forse di riconversione, di non poco conto, anche se forse è ancora troppo presto per stabilire se ci si trovi di fronte ad un'inversione di tendenza di portata storica e quindi all'inizio di un nuovo stadio o di una nuova «onda lunga» dello sviluppo del capitalismo¹¹.

La spiegazione più diffusa sembra comunque per ora essere la seguente: dopo un periodo relativamente lungo di rapido sviluppo, l'economia mondiale si è trovata di fronte a limiti di ordine non soltanto naturale (scarsità di materie prime e di prodotti energetici), ma anche sociale (congestione urbana, alienazione, assenteismo e rigidità del lavoro dipendente; richiesta di beni «posizionali» da parte dei

¹⁰ Si veda, ad esempio, per l'Italia, Cencini, Dematteis e Menegatti [1983] e Vitali [1983]; per la CEE, Keeble, Owens e Thompson [1983].

¹¹ Si veda, comunque, per interpretazioni in questo senso, Maddison [1977], Sylos Labini [1981] e Deaglio [1982].

consumatori e conseguente differenziazione e variabilità della domanda; sviluppo di ideologie anti-urbane; e così via)¹².

Tali limiti hanno colpito in modo particolare le grandi imprese operanti nelle aree metropolitane, spingendole ad un processo di de-verticalizzazione, di ridimensionamento e di ricerca della massima flessibilità. Questo aspetto verrà esaminato più ampiamente nella parte seconda di questa relazione. Per ora si può ricordare che lo sviluppo delle nuove tecnologie nel campo delle macchine, dei trasporti, delle telecomunicazioni e dell'energia ha ampiamente ridotto i vantaggi della grande dimensione e dell'accessibilità alle aree centrali; facilitando e accelerando il processo di decentramento produttivo e di valorizzazione periferica.

In numerosi settori delle scienze sociali si è così cominciato a prendere atto del nuovo ruolo sia della piccola impresa sia delle comunità locali, e dalle spiegazioni basate sul rapporto gerarchico tra Centro e Periferia, città e campagna, economia formale e economia informale si è passati a sottolineare l'autonomia e l'originalità dei sentieri locali di sviluppo.

Si potrebbe dire che si è passati dallo slogan «small is black» a quello «small is beautiful»: si è posta, infatti, in evidenza la capacità delle piccole imprese di introdurre, pur rimanendo prevalentemente nel campo dei beni tradizionali, rilevanti innovazioni tecniche, organizzative e merceologiche, e di arrestare così o persino «ringiovanire» il ciclo di vita del prodotto.

È stata altresì sottolineata l'importanza della rete di infrastrutture, di piccole città e di economie esterne in generale, esistenti nell'area NEC ed in parte nel Mezzogiorno.

Il cambiamento più radicale di opinioni, tuttavia, è forse quello riguardante il ruolo attribuito nel processo di sviluppo alle istituzioni ed ai valori pre-capitalistici o feudali (come la famiglia, la piccola proprietà contadina, la mezzadria, l'artigianato, l'attaccamento alle tradizioni), sino a qualche tempo fa considerati, soprattutto dalla scuola marxista, come un pesante ostacolo alla affermazione dello «spirito del capitalismo» ed al pieno sviluppo delle potenzialità produttive dell'economia di mercato, prima, e del socialismo, poi¹³.

Allo stato attuale è in ogni caso difficile prevedere se, anche dopo la considerevole ripresa del sistema delle grandi imprese negli anni Ottanta, la tendenza al decentramento ed alla riduzione delle dimensioni urbane ed aziendali proseguirà sino a sostituire il vecchio modello di organizzazione economica e territoriale – basato sui rapporti

¹² Si veda, al riguardo, Hirsch [1979].

¹³ Si veda, ad esempio, per questa tesi, Gramsci [1949] e Sereni [1947].

gerarchici tra Centro e Periferia, grandi e piccole imprese, aree metropolitane e piccole città – con un nuovo modello basato su una rete di imprese e di centri urbani sia pure di diversa dimensione, ma legati da rapporti di reciproca influenza ed uniformemente distribuiti sul territorio nazionale.

La cosa migliore, forse, è concludere per ora su questo punto adattando ai nostri fini quanto ha scritto, in un recente saggio, A. Hirschman [1982, 1484]:

Sta ora diventando chiaro perché, nonostante il nostro omaggio verbale alla dialettica, troviamo così difficile riconoscere che nella società potrebbero effettivamente essere al lavoro dei processi contraddittori. Non è tanto un problema di difficoltà di percezione, ma uno di considerevole resistenza e riluttanza psicologica: accettare che due tesi contrapposte [nel nostro caso, la tesi della centralità e quella della valorizzazione periferica o le tesi degli intralci feudali e dei benefici feudali, *N.d.A.*] potrebbero essere ambedue giuste, renderebbe molto più difficile all'osservatore, al critico o allo «scienziato» sociale impressionare il pubblico generale proclamando qualche inevitabile risultato dei processi correnti.

Ma dopo tante profezie fallite, non è nell'interesse della scienza sociale abbracciare la complessità, sia pure con qualche sacrificio della sua pretesa di capacità profetica?

1.8. Appendice: Emigrazione, disoccupazione e dualismo nel modello neo-classico

Il modello neo-classico e le conclusioni a cui porta possono essere illustrati nel seguente modo.

Se si suppone che i divari di prodotto per addetto (Q/L) fra due ipotetiche regioni A e B dipendano dall'esistenza nella prima di una quantità di capitale per addetto (K/L) maggiore che nella seconda, l'eliminazione del «dualismo» sarà assicurata in presenza di coefficienti tecnici e di salari flessibili dall'emigrazione della forza lavoro dalla regione a basso salario verso quella a salari più alti e/o dallo spostamento in direzione opposta del capitale e dell'iniziativa imprenditoriale.

Al termine del processo, tutte e tre le variabili prese in esame (salario, prodotto per addetto e capitale per addetto) saranno diminuite nella regione A e saranno aumentate in B , sino a raggiungere gli stessi livelli di equilibrio in ambedue le regioni.

Nell'ambito del modello esaminato non è sufficiente ipotizzare la rigidità verso il basso dei salari per spiegare il permanere del dualismo. Se, infatti, si suppone che nella regione A (quella più «avanzata» e caratterizzata da un sistema di imprese moderne) i sindacati riesca-

no ad opporsi con successo alla riduzione dei salari, gli imprenditori potrebbero essere indotti a spostare parte del capitale nella regione B (lasciando così disoccupata parte della forza lavoro in A), sino al punto in cui la produttività marginale del lavoro e quindi i salari della regione B avranno raggiunto il livello di A . Oppure, se si suppone che esistano ostacoli alla mobilità del capitale, una parte della forza lavoro di B sarà indotta ad emigrare verso A , attratta dai più alti salari, ma rimarrà disoccupata dal momento che là gli imprenditori, non potendo ridurre i salari, non avranno convenienza ad ampliare l'occupazione. Nel contempo, la riduzione dell'occupazione in B determinerà in quest'ultima regione un aumento del rapporto K/L , della produttività marginale e quindi del salario sino a che non saranno raggiunti i livelli di A . La differenza rispetto al caso precedente è che l'attività produttiva e l'occupazione si riducono in B , invece che in A , e che la disoccupazione, pur essendo sempre «registrata» in quest'ultima regione, è composta da manodopera immigrata da B .

Per spiegare il dualismo nell'ambito del modello neo-classico è dunque necessario introdurre un diverso vincolo: la mancanza di mobilità sia del lavoro sia del capitale. In tal caso, si ritorna al punto di partenza con due sistemi economici sostanzialmente chiusi, caratterizzati da divari di produttività e di salario, ma senza disoccupazione e flussi migratori.

Si potrebbe, tuttavia, adottare un'ipotesi intermedia sulla mobilità della forza lavoro, ossia una funzione dell'emigrazione, simile a quella proposta da Harris e Todaro, nella quale il flusso migratorio dipende dal divario salariale, ponderato per il tasso di disoccupazione esistente nella regione di arrivo [Harris e Todaro 1970].

Più esattamente, se indichiamo con L_A l'occupazione nella regione A , con D_A la disoccupazione che si viene a formare in A in seguito all'emigrazione da B e con $F_A = L_A + D_A$ la forza lavoro complessiva della regione A , potremo scrivere la seguente funzione dell'emigrazione:

$$dF_A / dt = f(w_e - w_B)$$

dove $w_e = w_A (1 - U_A)$ è il salario atteso nella regione A , w_B è il salario nella regione B e $U_A = D_A/F_A$ è il saggio di disoccupazione in A .

La condizione di equilibrio salariale verso cui tenderà il sistema sarà dunque:

$$w_A(1 - U_A) = w_e$$

Se dunque w_A è rigido verso il basso e $w_A > w_B$, si avrà emigrazione verso A e quindi un aumento del tasso di disoccupazione sino a

quando il salario atteso dai lavoratori che si accingono ad abbandonare *B* non avrà uguagliato il salario di quest'ultima regione. Al termine del processo, permarranno quindi sia un certo dualismo salariale sia un certo tasso di disoccupazione in *A*. Si arresterà, invece, l'emigrazione, a meno che non si ricorra all'ipotesi che il tasso di sviluppo del reddito *pro capite* sia più alto nella regione *A* che nella regione *B* per effetto o di una maggiore crescita percentuale del prodotto regionale o di una minore crescita demografica. Ma questa è una situazione che il modello non può spiegare.

2. Le varianti italiane alla teoria del «filtro»

2.1. Introduzione

Come si è visto al termine della prima parte, l'esperienza italiana degli anni Settanta e Ottanta non è completamente spiegabile sulla base del modello tradizionale di decentramento. Né tale modello può spiegare la contemporanea tendenza alla riduzione delle dimensioni dell'impresa, alla deurbanizzazione e alla crescita della periferia che si è verificata in campo mondiale, in presenza di ristagno delle aree centrali.

Una tendenza così generalizzata alla diffusione territoriale dello sviluppo non può, infatti, essere imputata al contemporaneo raggiungimento, in tutti i paesi, della «soglia di saturazione».

È già stato sottolineato che per analizzare tali fenomeni si deve, invece, necessariamente fare riferimento alle modifiche dei «dati» sui quali si basa il modello tradizionale (mutamento dei modelli di consumo, crisi energetiche, variazioni della tecnologia).

Nel seguito di questa relazione verranno quindi brevemente esaminate la struttura tecnico-organizzativa della produzione che ha prevalso in Italia negli anni Cinquanta e Sessanta e le modifiche che tale assetto ha subito negli anni recenti.

In particolare si cercherà di individuare, da un lato, i meccanismi cumulativi che tendono a preservare le caratteristiche del pre-esistente assetto tecnico-organizzativo (come il grado di integrazione verticale, la classe dimensionale degli impianti, ecc.), dall'altro, i mutamenti esogeni che, superata una certa soglia, sono in grado di innescare rapide variazioni della struttura produttiva.

Nel discutere questo punto si terrà comunque presente che ciascun periodo è caratterizzato da più modelli tecnico-organizzativi, ognuno con proprie tendenze evolutive e specifiche interrelazioni con l'ambiente locale e con le altre aree.

La considerazione di una pluralità di «modi di produzione» è in

effetti l'elemento che maggiormente contraddistingue gli approcci più recenti al problema della diffusione territoriale dello sviluppo: particolarmente sottolineata nella letteratura italiana, tale pluralità è documentata empiricamente da un'ampia serie di studi regionali e di settore che riguardano il nostro paese¹⁴.

Per affrontare tale argomento si è scelto comunque un livello di stilizzazione intermedio tra la tripartizione (centro, periferia, area marginale) discussa nella prima parte della relazione e la grande varietà di situazioni e modalità considerate negli studi regionali e settoriali.

In particolare nel paragrafo 2.2, che esamina l'assetto tecnologico-organizzativo dell'area «centrale» italiana nella prima fase dello sviluppo post-bellico, vengono proposti tre «modelli» di sviluppo.

Il primo è basato sull'impresa integrata verticalmente dell'area metropolitana; il secondo su distretti industriali di provincia relativamente autonomi; il terzo su una rete «di contorno» di piccole e medie imprese, in parte dipendenti dalle grandi imprese integrate.

Viene inoltre sottolineato che tale assetto ha capacità diffusive molto ridotte. Il resto del paese è quindi prevalentemente caratterizzato da modelli tecnologico-organizzativi di tipo stazionario o regressivo, basati su mercati locali protetti dalla concorrenza esterna, così come proposto tradizionalmente dalle teorie del dualismo.

La spinta al decentramento è analizzata nel paragrafo 2.3

Nell'esaminare le modifiche tecnologiche, istituzionali e della domanda che hanno determinato tale inversione di tendenza viene sottolineato come la formazione di mercati standardizzati per singole componenti, o fasi di lavorazione, abbia consentito significative riduzioni della complessità dell'impresa e come ciò abbia innescato un meccanismo nuovo di sviluppo cumulativo, basato più sulla crescita del numero di unità locali che sull'aumento di dimensioni di quelle già esistenti.

A tale proposito vengono considerate, nel paragrafo 2.3.2, due «forme» di decentramento: quello «amministrato», legato alle decisioni delle aziende maggiori dell'area settentrionale, e quello «spontaneo», basato su imprenditorialità locale di recente formazione.

Queste due forme hanno chiaramente caratteristiche non omogenee che determinano localizzazioni sul territorio e tendenze evolutive ben differenziate.

Nel paragrafo 2.3.4 vengono discusse soprattutto le «fasi» evolutive.

¹⁴ Per i riferimenti alla letteratura si consulti l'Appendice bibliografica al presente volume. Ampie bibliografie sono proposte anche in Fuà e Zacchia [1983], Goglio [1982], Camagni, Cappellin e Garofoli [1984].

ve tipiche del decentramento spontaneo, che viene posto comunque a confronto con la diffusione «amministrata» dell'industrializzazione.

I «modelli» iniziali, le «forme» di decentramento e le «fasi» evolutive a cui si è fatto ora riferimento, combinati con le specifiche condizioni storico-ambientali delle diverse aree, danno luogo ad un'ampia gamma di «varianti» locali dello sviluppo. Alcune di tali varianti, indicate nel paragrafo 2.3.5, riguardano le aree emarginate, nelle quali la diffusione dello sviluppo incontra gravi difficoltà.

L'ultimo paragrafo è soprattutto dedicato alla discussione degli effetti, ancora una volta differenziati, prodotti dalla crisi interna ed internazionale del decennio 1973-1983 sulle varie situazioni regionali. Nello stesso contesto vengono anche esaminate le recenti tendenze alla terziarizzazione dell'economia.

2.2. Tecnologia e organizzazione produttiva nell'area centrale: le prime fasi dello sviluppo del dopoguerra

2.2.1. *Il settore industriale moderno: integrazione verticale e concentrazione territoriale*

Caratteristiche del sistema produttivo del primo dopoguerra sono una spinta standardizzazione dei prodotti ed una elevata specificità dei processi produttivi.

In particolare le imprese del settore moderno gestiscono e coordinano al loro interno numerose attività, anche se queste sono in prevalenza finalizzate all'ottenimento di un solo prodotto o di una gamma comunque ristretta di prodotti finali. Prevalgono pertanto le imprese integrate verticalmente.

La ricerca tecnologica interna all'impresa riguarda, da un lato, le caratteristiche del prodotto finale, dall'altro l'intera sequenza che porta alla sua produzione. Vengono così ovviamente privilegiate le innovazioni tecniche ed organizzative che tendono a migliorare l'efficienza dell'intero processo produttivo sfruttando le sinergie tra le diverse fasi di lavorazione, le quali finiscono per essere integrate in una sola linea di produzione.

In tale situazione le macchine e le attrezzature utilizzate nel processo produttivo richiedono adattamenti ad hoc, specifici per ogni linea di produzione, che vengono generalmente progettati ed in parte eseguiti all'interno dell'impresa stessa. L'immissione di capitale nel processo produttivo non comporta quindi, se non in parte, il ricorso al «mercato» delle macchine.

Questa situazione generale è contemporaneamente il risultato e la spiegazione della mancanza di mercati per le singole componenti del

prodotto finale. Infatti, da un lato l'assenza di mercati sufficientemente ampi per tali componenti rende elevati i costi di transazione quindi spinge le imprese ad organizzare al proprio interno l'intero processo produttivo; dall'altro, la tendenza delle imprese a porre in essere processi specifici integrati impedisce la crescita di mercati di fase o dei componenti.

La propensione iniziale a produzioni verticalmente integrate tende quindi ad autoalimentarsi e perpetuarsi date anche le caratteristiche che assume il progresso tecnico, almeno quello, cospicuo, che si origina all'interno dell'impresa.

Le imprese si presentano quindi come strutture complesse, che richiedono elevate capacità di gestione e coordinamento (l'assenza di mercati dei componenti o di fase richiede ad esempio che vengano mantenuti precisi equilibri tra i vari reparti), conoscenze tecnico-scientifiche diversificate, strutture commerciali e finanziarie adeguate alla elevata scala di produzione (come è noto, la dimensione minima ottimale di un processo integrato è dato dal minimo comune multiplo delle dimensioni efficienti delle singole fasi).

Naturalmente non mancano acquisti dall'esterno; questi tuttavia, per la parte che non proviene da altre imprese integrate, si dirigono verso piccole imprese specializzate che non producono merci standardizzate ma, spesso, lavorano singoli pezzi progettati dal committente. Le imprese in questione non fronteggiano quindi un vero mercato; i rapporti di fornitura sono molto personalizzati, e presuppongono normalmente una localizzazione vicina all'unità committente.

Questi elementi nel loro insieme rafforzano ulteriormente la tendenza delle imprese a posizionarsi nelle aree urbane (o nelle immediate vicinanze delle grandi città) e la concentrazione territoriale dello sviluppo.

La concentrazione è infatti dovuta, come si è già visto, ai seguenti elementi:

1. la grande dimensione di impresa, che richiede un mercato del lavoro ampio;
2. la necessità di conoscenze tecnico-scientifiche (e quindi anche di qualifiche del lavoro) molto diversificate;
3. la natura non standardizzata di determinati acquisti e la necessità di avere rapporti diretti con una rete di piccole imprese specializzate;
4. il particolare meccanismo che presiede alla nascita di nuove imprese e alla crescita di quelle esistenti.

Quest'ultimo punto può essere chiarito nel seguente modo. Innanzitutto va tenuto presente che la crescita complessiva di un sistema economico con le caratteristiche in precedenza descritte, è principal-

mente determinata dalla crescita delle singole imprese integrate già presenti; mentre ridotto è l'apporto che deriva dalla formazione di nuove imprese.

La complessità dell'impresa integrata pone infatti notevoli barriere all'entrata, la formazione di nuove imprese è quindi un elemento relativamente secondario del processo di sviluppo. Ciò chiaramente fa sì che si consolidino le localizzazioni preesistenti, con effetti diffusivi molto ridotti¹⁵.

In secondo luogo va tenuto presente che la formazione di nuove imprese integrate, nei limiti in cui è possibile, tende ad avvenire per aggregazione di piccole imprese diversificate preesistenti, che vengono riorganizzate in un unico sistema. La localizzazione anche in questo caso finisce per favorire le aree nelle quali è più fitto il tessuto di piccole imprese, cioè le zone urbane già industrializzate.

Tanto più che in tali zone, sia pure in forme ancora primitive, sono attivi dei mercati dei componenti o di fase in grado di semplificare le strutture gestionali ed organizzative dell'impresa; mentre tali mercati mancano del tutto nelle zone decentrate¹⁶.

2.2.2. *Il settore tradizionale ed i distretti industriali*

Le caratteristiche della tecnologia e della organizzazione sopra indicate hanno in buona parte una spiegazione esterna al sistema italiano: ciò è particolarmente vero per i «settori relativamente nuovi» (automobili, elettrodomestici) nei quali prevalgono tecniche importate dai paesi più avanzati.

Nelle produzioni più tradizionali (ad esempio il tessile) la situazione è abbastanza diversa. In questo caso è già avvenuta una sostanziale standardizzazione dei processi produttivi e del macchinario, le imprese italiane hanno già conoscenze consolidate e maggiore autonomia in campo tecnologico, soprattutto in alcune zone del paese.

Il livello di integrazione verticale richiesto è quindi in quest'ultimo caso minore (esistono più diffusi mercati per prodotti intermedi standardizzati) e la produzione può localizzarsi anche in centri più piccoli nei quali la lunga tradizione acquisita può consentire una evoluzione tecnologico-organizzativa autonoma.

¹⁵ Per un'analisi dei meccanismi di sviluppo basati sulla crescita del numero delle imprese, rispetto a quelli basati sulla crescita delle imprese preesistenti, si veda M. Crivellini [1984].

¹⁶ Alcune delle modalità con le quali sono avvenuti in Italia la formazione e lo sviluppo della grande industria emergono dalle bibliografie dei «fondatori» delle principali imprese italiane. Si veda su questo punto Balloni [1980].

In particolare risulta possibile adattare il progresso tecnico-organizzativo alle ridotte dimensioni delle imprese già esistenti. L'adattamento in questione avviene soprattutto quando è possibile realizzare all'interno di una stessa area (quindi con costi di trasporto e comunicazioni ridotti) una articolata divisione del lavoro tra imprese, che consenta di acquisire le economie di scala senza far crescere la dimensione¹⁷.

In questo modo il progresso tecnico-organizzativo dei settori avanzati può essere in qualche modo trasferito anche ai settori tradizionali, senza che questi perdano completamente la loro identità.

Questo modello di sviluppo ha però successo soltanto in quelle aree, relativamente periferiche, nelle quali pre-esiste una qualche concentrazione di imprese appartenenti allo stesso settore o a settori tra loro strutturalmente collegati.

Anche il sistema dei distretti industriali di provincia presenta quindi effetti diffusivi molto limitati. Infatti:

1. lo sviluppo è decisamente condizionato da specifiche economie di ambiente che non sono facilmente trasferibili in altre aree;
2. non va sopravvalutato il ruolo dei mercati intermedi, che, pur essendo indubbiamente maggiore rispetto al sistema basato su imprese integrate, resta essenzialmente limitato alle imprese interne al distretto.

2.2.3. *I modelli territoriali italiani nel dopoguerra*

Nel nord del paese coesistono quindi tre modelli di organizzazione industriale. Il primo, basato su imprese verticalmente integrate e di dimensioni medio-grandi, che operano nei settori relativamente nuovi, si sviluppa nelle grandi aree metropolitane.

Il secondo, rappresentato dai distretti industriali e caratterizzato da dimensioni ridotte dell'impresa e da produzioni tradizionali, è tipico di specifiche zone di provincia.

Nelle aree metropolitane, ma soprattutto in quelle immediatamente circostanti, esiste anche un tessuto di piccole imprese specializzate, che operano in mercati non standardizzati e su commesse delle imprese integrate. Esse rappresentano sino ai primi anni Sessanta il principale momento di diffusione territoriale dello sviluppo nel sistema settentrionale: la localizzazione di quest'ultimo tipo di impresa tende infatti sempre più a privilegiare, per ridurre i costi di produzione, le aree immediatamente periferiche rispetto a quelle metropolitane.

¹⁷ Si veda su questo punto Becattini [1979], Mariti [1980].

In tali zone si afferma, inoltre, sia pure gradatamente, una certa tendenza all'autonomia dalle imprese committenti. Ciò riguarda in particolare il settore meccanico nel quale alcune imprese acquisiscono capacità autonoma di progettazione sino ad arrivare ad imporre una maggiore standardizzazione dei prodotti [cfr. Lorenzoni 1979].

In questo periodo la scarsa capacità diffusiva del sistema centrale nel suo complesso non incentiva il processo di industrializzazione del resto dell'Italia, dove anzi per certi aspetti la situazione tende a degenerare, soprattutto nelle aree più distanti e in quelle dove è storicamente minore la concentrazione demografico-produttiva.

Infatti, l'artigianato e le piccole imprese tradizionali sono messe in crisi dalla concorrenza delle imprese più efficienti del Nord, e non possono (data la frammentazione e dispersione sul territorio) imitare i modelli di sviluppo settentrionali. Tendono pertanto a sopravvivere solo imprese caratterizzate da mercati locali, protetti dalla concorrenza esterna.

Processi di sviluppo possono in qualche misura innescarsi nelle città maggiori dell'area NEC, meglio collegate al Nord e caratterizzate da un certo addensamento, di vecchia data, di unità produttive.

Sempre nell'area NEC possono rafforzarsi, secondo le modalità indicate per i distretti settentrionali¹⁸, anche i pochi pre-esistenti distretti industriali di provincia, riguardanti settori tipici tradizionali.

Nel Mezzogiorno le aree metropolitane sono invece fortemente penalizzate dalla mancanza di infrastrutture e dai più alti costi di trasporto e comunicazione, mentre le zone a bassa concentrazione demografica risultano del tutto emarginate.

Alle modalità dello sviluppo economico nell'area non centrale del paese è dedicato il prossimo paragrafo, nel quale viene presa in esame la fase della crescita decentrata che ha caratterizzato soprattutto gli anni Settanta.

2.3. Le nuove tendenze al decentramento

2.3.1. *Le cause*

L'assetto, pur così differenziato, descritto nel capitolo precedente tende a mutare significativamente nel tempo. Si tratta di cambiamenti inizialmente gradualisti, che subiscono tuttavia una forte accelerazione negli anni Settanta e che portano ad una maggiore diffusione territoriale dello sviluppo.

¹⁸ Per alcune differenze tra il distretto del Nord e quello NEC vedi Becattini [1983].

I cambiamenti a cui ci si riferisce si verificano in parte su scala mondiale, in parte sono specifici dell'Italia. Tra i primi, i più importanti dal nostro punto di vista sono i seguenti:

1. si riducono sensibilmente le diseconomie legate alla distanza, soprattutto in seguito al miglioramento dei sistemi di trasporto e comunicazione (motorizzazione di massa, costruzione di reti autostradali, estensione delle reti telefoniche, ferroviarie ed aeree, introduzione della televisione e della commutazione automatica, ecc.).

2. mutamenti consistenti della tecnologia, legati in gran parte all'avvento dell'elettronica, riducono la convenienza del ciclo integrato di produzione e la dimensione minima ottimale delle diverse fasi di lavorazione. In particolare si assiste ad una più spinta incorporazione di progresso tecnico nel macchinario che rende accessibile l'innovazione ad una più larga gamma di utenti. Aumentano contemporaneamente la polivalenza e la standardizzazione del macchinario. In conseguenza di ciò l'immissione di capitale nel processo produttivo richiede minori adattamenti ad hoc, e non è più vincolato dalla esistenza di specifiche conoscenze e qualifiche professionali all'interno dell'impresa. Ciò comporta la formazione di un vasto e, al tempo stesso, differenziato mercato delle attrezzature e dei servizi di assistenza e manutenzione.

Tutta una serie di operazioni prima svolte all'interno dell'impresa integrata vengono ora acquistate sul mercato.

Questo processo, una volta iniziato, tende ad autoalimentarsi, nel senso che la nuova divisione del lavoro tra imprese incide anche sul tipo di progresso tecnico. Una parte più consistente di quest'ultimo è ora concentrata su singole fasi di lavorazione, invece che sull'intero processo integrato, e ciò riduce ulteriormente il vantaggio acquisito in precedenza dalla grande impresa.

3. I mutamenti nel tasso di sviluppo e nelle caratteristiche della domanda nel senso di una maggiore instabilità dei mercati, di una minore richiesta di beni di consumo a standardizzazione spinta e di un maggiore apprezzamento per la differenziazione e il continuo aggiornamento del prodotto, incentivano la produzione su scala minore e riducono quindi i vantaggi delle economie di scala.

In conseguenza di ciò diminuisce anche la convenienza del processo verticalmente integrato, centrato su un solo prodotto finale, rispetto a quello, più flessibile, basato sulla specializzazione per tipo di lavorazione ed una maggiore polivalenza degli impianti.

Si afferma contemporaneamente una maggiore standardizzazione dei semilavorati e dei componenti di base che sono utilizzabili per una intera gamma di prodotti finali.

Complessivamente dunque si riduce l'ampiezza dei mercati dei prodotti finali (di consumo) e cresce quella riguardante le singole fasi di lavorazione, i semilavorati, i componenti di base ed i servizi alla produzione.

4. Per quanto riguarda in modo specifico la situazione italiana, possiamo aggiungere che le modifiche del livello e della struttura del prelievo fiscale migliorano la posizione relativa delle imprese di minore dimensione. A questo proposito va soprattutto ricordato, da un lato, che la sostituzione dell'IGE con l'IVA fa cessare i vantaggi dell'integrazione verticale, dall'altro che la crescita generale del prelievo fiscale (in rapporto al PIL) rende più redditizia che in passato l'evasione fiscale, e che questa risulta molto più difficile per l'impresa di grande dimensione di quanto lo sia per le unità piccole disperse sul territorio. Un discorso analogo vale per i redditi da lavoro dipendente meno facili da controllare nelle piccole dimensioni per quanto riguarda sia il rispetto delle norme contrattuali sia il versamento dei contributi sociali.

Inoltre, la minor crescita della domanda aggregata, pur penalizzando lo sviluppo complessivo del sistema, tende ad allentare il vincolo di stretta dipendenza esistente tra grande impresa integrata e piccola impresa satellite, favorendo la formazione di più autonomi e spersonalizzati rapporti di servizio. Ciò riguarda specificatamente le imprese che praticano la cosiddetta «sub-fornitura di capacità»: dopo essersi sviluppate negli anni di rapida variazione della domanda su sollecitazione delle grandi imprese integrate, sono costrette a presentarsi direttamente sul mercato quando viene meno la committenza tradizionale; d'altra parte la presenza di capacità produttive inutilizzate nelle piccole imprese specializzate aumenta la convenienza delle grandi a ricorrere all'esterno.

Tali cambiamenti nel loro complesso portano dunque alla formazione di più ampi mercati per produzioni relativamente semplici, riducono la dimensione minima ottimale delle imprese e ne semplificano la struttura tecnico-organizzativa.

In conseguenza di ciò la precedente tendenza alla concentrazione rallenta o si inverte. È infatti possibile nella nuova situazione anche uno sviluppo basato sulla formazione di nuove imprese di ridotte dimensioni (invece che sulla crescita di quelle già esistenti). La formazione di ampi mercati e il miglioramento delle comunicazioni permettono poi la localizzazione in un'area molto più vasta.

La nuova tendenza al decentramento, dovuta ai fattori sopra indicati, è poi accentuata dalle difficoltà che cominciano a manifestarsi nel sistema settentrionale per effetto del raggiungimento della «soglia

di saturazione». Questo aspetto è già, tuttavia, stato considerato nella parte prima.

2.3.2. *Le forme*

Le forme che assume lo sviluppo decentrato sono essenzialmente due.

La prima si verifica su iniziativa di imprese pre-esistenti, che decidono di localizzare alcune produzioni, o fasi di lavorazione, in aree diverse da quelle settentrionali, mantenendo il controllo diretto dei nuovi impianti.

La seconda è invece tendenzialmente basata su rapporti di mercato e passa per la creazione di nuove imprese locali, necessariamente di dimensioni contenute.

Nel primo caso l'investimento ha quindi generalmente una origine esterna all'area di insediamento e, proprio in quanto ha il supporto di una struttura tecnico-organizzativa già consolidata, può avvenire anche su dimensioni medio-grandi. La convenienza ad effettuare tale operazione è principalmente connessa ai più bassi costi dei fattori produttivi (terra, lavoro, capitale) o alla esistenza di incentivi pubblici.

Dato che la sede e le funzioni principali dell'impresa restano nell'area settentrionale, questo tipo di insediamento non richiede l'esistenza in loco di particolari conoscenze tecnico-organizzative o di significative economie ambientali, né è in grado di promuoverle (ad esempio, gran parte degli acquisti sono gestiti dalla sede centrale e non sono quindi adattati al sistema locale).

Sia pure in forme più semplici questo tipo di decentramento tende inoltre a riprodurre strutture organizzative simili a quelle dell'area settentrionale (lavoro dipendente, dimensione medio-grande, stesso tipo di relazioni industriali e livelli salariali). La differenza maggiore rispetto a tali strutture è l'assenza di autonome capacità di innovazione tecnico-scientifica e di rapporti diretti con i mercati e con l'ambiente locale; quando le dimensioni dell'insediamento sono cospicue il termine «cattedrali nel deserto» sintetizza efficacemente questa realtà.

La seconda forma di sviluppo decentrato è invece solo marginalmente legata alla iniziativa di imprese pre-esistenti. Anche quando tale iniziativa esiste, l'impresa decentrata mantiene comunque autonomia giuridica e organizzativa e rapporti diretti con il mercato. La fase di avvio ha in genere il supporto più degli intermediari commerciali e

delle imprese che producono le attrezzature tecniche che delle unità dello stesso settore. Successivamente la diffusione della iniziativa si realizza per imitazione, da parte di altri imprenditori, delle prime esperienze di successo della stessa zona o di aree limitrofe¹⁹.

La possibilità di sviluppo decentrato è in questo caso strettamente legata all'esistenza, in aree diverse da quelle settentrionali, di condizioni che facilitino la formazione di nuove imprese locali, anche se di tipo rudimentale, o il salto di qualità delle micro-unità già esistenti. A questo proposito risulta decisivo un contesto ambientale che consenta di ridurre al minimo, e di rendere socialmente accettabile, il rischio connesso ad una nuova iniziativa. In particolare è necessario che non gravino sull'impresa di nuova formazione le rigidità ed i costi del sistema di protezione sociale e di garanzie per i lavoratori che contraddistinguono le aree di più antica industrializzazione. È anche importante che lo stesso imprenditore possa godere di solidarietà di vario genere e possa utilizzare, per l'attività produttiva, strutture pre-esistenti (ad esempio, immobili e terreni).

Un ambiente nel quale le garanzie per i lavoratori sono fornite dalla «famiglia», piuttosto che dalla «impresa», dai vincoli di solidarietà personale e da una distribuzione diffusa della proprietà, invece che attraverso rapporti istituzionali, è quindi un presupposto necessario per questo tipo di decentramento produttivo; il mantenimento di legami diretti con attività agricole o altre attività autonome sono ulteriori presupposti dell'imprenditorialità diffusa.

In sintesi, questa forma di sviluppo decentrato è resa possibile da una ridefinizione sia del ruolo della «mano invisibile» del mercato, rispetto a quello della «mano visibile» dell'amministrazione dell'impresa, sia del ruolo dell'organizzazione familiare e dei vincoli personali, rispetto a quello delle istituzioni e dei rapporti contrattuali tipici della società capitalistica.

In particolare la funzione del mercato si estende consentendo una semplificazione delle unità produttive, mentre, rispetto al modello dell'area centrale, è maggiore il ruolo di coordinamento e di integrazione svolto dagli organismi sociali e dai legami più tradizionali di origine pre-capitalistica.

Dal punto di vista territoriale il modello richiede quindi una singolare mescolanza di «città» e «campagna», di infrastrutture urbane (che permettano trasporti, comunicazioni e scambi di informazioni efficienti) e di ambiente agricolo (che consenta livelli elevati di autoconsumo e di integrazione del reddito).

¹⁹ Per un'analisi delle caratteristiche di questo tipo di decentramento autonomo si veda Fuà e Zacchia [1983].

2.3.3. La localizzazione

In linea di principio le due forme di decentramento sopra tratteggiate costituiscono soltanto due poli estremi, essendo possibili varie forme intermedie fra il decentramento "amministrato" direttamente dalla grande impresa dell'area centrale e lo sviluppo "spontaneo" della periferia. Esiste infatti un'ampia gamma di strumenti giuridico-organizzativi utilizzabili a tale scopo, sia di tipo moderno (partecipazioni di minoranza, *joint ventures*, ecc.) che di tipo arcaico (lavoro a domicilio).

Nella esperienza italiana, comunque, le due forme polari di sviluppo a cui si è fatto riferimento sono, almeno fino agli anni recenti, prevalenti. Queste, del resto, sembrano adattarsi alle caratteristiche, anche se ben differenziate, delle due aree "non centrali" del paese.

Le regioni NEC presentano indubbiamente dei vantaggi rilevanti di localizzazione per l'industrializzazione basata sulla piccola imprenditorialità locale.

Caratteristiche di tale area sono infatti: 1. una presenza diffusa di economie esterne, ossia di piccole città dotate dei servizi urbani essenziali, in stretto rapporto con le zone agricole circostanti ma anche ben collegate con la restante parte del paese e, in particolare, con le zone di più antica industrializzazione; 2. un livello medio del reddito e dell'istruzione più alto di quello meridionale; 3. una agricoltura basata principalmente su aziende familiari che sono in grado di liberare forze lavoro per l'industria senza perdere capacità produttiva, mentre la fitta infrastruttura viaria permette il riutilizzo, a fini industriali, di immobili in precedenza destinati all'attività agricola.

La vicinanza città-campagna consente poi temporanei ritorni all'attività agricola che sdrammatizzano il problema della sicurezza del posto di lavoro, in una situazione di elevata mortalità delle micro-imprese di nuova formazione.

Infine, la soglia oltre la quale la congestione provoca sensibili difficoltà ed aumenti dei costi è ancora abbastanza lontana.

Condizioni simili sono presenti anche in alcune zone del Mezzogiorno, ma la situazione di vantaggio del centro e del nord-est a questo proposito è molto netta. L'area meridionale presenta in effetti condizioni nettamente più favorevoli soltanto dal punto di vista degli incentivi pubblici (specie per il finanziamento degli investimenti). Di questi, tuttavia, è noto che le piccole imprese non sono state in grado di avvantaggiarsi più di tanto.

Le condizioni del Mezzogiorno hanno reso invece abbastanza conveniente il secondo tipo di decentramento (quello «amministrato» dalle imprese esterne all'area). Ciò essenzialmente per due ragioni:

1. la dimensione degli impianti ed il carattere palese del decentra-

mento consentono alle imprese che lo effettuano di sfruttare pienamente gli incentivi pubblici sopra ricordati; ciò sia in termini immediati di minori costi del capitale (agevolazioni finanziarie) e del lavoro (fiscalizzazione degli oneri sociali) sia indirettamente, data la possibilità di contrattare con la pubblica amministrazione interventi, anche massicci, sulle infrastrutture dell'area di insediamento;

2. in questa forma di decentramento salari e relazioni industriali non possono che essere simili a quelli che caratterizzano l'unità centrale dell'impresa o i suoi impianti settentrionali (agevolazioni pubbliche a parte); le imprese decentranti non possono quindi trarre vantaggi significativi dalla particolare offerta di lavoro dell'area NEC. Conclusioni analoghe valgono per la possibilità di riutilizzo di immobili agricoli pre-esistenti e per gli altri «vantaggi» tipici della localizzazione in ambiente semi-rurale.

2.3.4. *Le fasi*

I due meccanismi di diffusione dello sviluppo sopra tratteggiati hanno caratteristiche evolutive ben differenziate.

L'area NEC gradatamente accentua la sua autonomia dal sistema centrale seguendo un percorso che corrisponde essenzialmente alla tipologia proposta da Garofoli [cfr. Garofoli 1983].

Secondo tale stilizzazione lo sviluppo locale passerebbe: *a*) da una fase iniziale in cui il sistema produttivo è essenzialmente omogeneo («area di specializzazione»), tutte le imprese appartengono ad uno stesso settore o, addirittura, effettuano lo stesso tipo di lavorazione e la crescita avviene per imitazione, da parte di imprenditori locali, delle prime esperienze di successo, anche di origine esterna; *b*) ad un assetto («sistema produttivo locale») nel quale le imprese, pur appartenendo ad uno stesso settore, sono più differenziate per prodotto e/o per tipo di lavorazione, e maggiormente integrate tra loro (ad es. alla «sub fornitura di capacità», tipica della prima fase, si sostituisce quella di «specialità»). In questa situazione diminuisce nettamente la dipendenza dall'esterno, aumentano le possibilità di raggiungere direttamente il mercato finale e vengono progressivamente acquisite conoscenze tecnico-organizzative più solide ed articolate; *c*) nella fase più evoluta di tale processo («area sistema») si realizza una accentuata divisione del lavoro tra le imprese, di tipo non solo infrasettoriale, ma anche intersettoriale, che porta fino alla produzione di macchine e attrezzature rispondenti alle esigenze dell'area, e fino alla generazione, in loco, di progresso tecnico e di innovazione. Aumentano anche la dimensione e la complessità dell'impresa, l'espansione di tipo «orizzontale-imitativo» rallenta e il sistema cresce «verticalmente», con oc-

cupazione industriale stabile, o in riduzione, e sensibile incremento della produttività.

Il passaggio da una fase all'altra non è ovviamente né meccanico né necessario e comunque i tempi richiesti per compiere l'intera evoluzione non sono brevi.

Certamente decisiva ai fini del successo di un sistema di produzione locale è la capacità dell'«ambiente» pre-esistente di appropriarsi compiutamente di un iniziale stimolo esterno allo sviluppo. Lo stimolo deve cioè essere «alla portata» delle possibilità locali e in sintonia con esse. Solo in questo caso sono possibili rielaborazioni ed adattamenti originali (magari basati su esperienze precedenti fatte in altri campi o su risorse precostituite per altri scopi).

Va sottolineato il riferimento all'«ambiente» nel suo complesso (invece che a singoli operatori), dato che il meccanismo di sviluppo prima tratteggiato richiede, appunto, un coinvolgimento generalizzato della comunità locale²⁰.

Queste considerazioni sono determinanti ai fini della valutazione degli effetti moltiplicativi di insediamenti esterni di diverso tipo. Ad esempio, insediamenti che riguardino settori o lavorazioni tecnologicamente avanzati possono avere una incidenza sullo sviluppo economico locale molto più ridotta di quella esercitata da produzioni cosiddette «tradizionali».

Se si tiene conto di ciò è facile concludere che il decentramento «amministrato» ha minori possibilità di innescare uno sviluppo locale autopropulsivo. Mentre infatti sono limitati i vantaggi derivanti dalla tecnologia più evoluta, che normalmente accompagna questo tipo di insediamento, esercitano certamente effetti negativi: a) la maggiore dimensione degli impianti; b) il fatto che la destinazione del prodotto sia strettamente controllata dall'unità centrale dell'impresa e che per tale produzione possa non esserci un mercato già strutturato; c) l'origine esterna di buona parte del personale tecnico e amministrativo.

Tutto ciò impedisce spesso il processo imitativo orizzontale prima ricordato e tende a confinare gli effetti indotti a quelli esercitati sulle attività più tradizionali e strettamente dipendenti dai nuovi insediamenti (fornitura di servizi collaterali) o a quelli legati al puro aumento del reddito medio²¹. I rapporti con gli insediamenti di origine esterna finiscono così per essere i principali, se non gli unici, canali di collegamento della economia locale con il sistema industriale nazionale ed internazionale.

In tali condizioni il «successo» o l'«insuccesso» dell'intera struttu-

²⁰ Per un'analisi del concetto di «ambiente» si veda Becattini [1984].

²¹ Ciò può spiegare la caratteristica polarizzazione (dal punto di vista dimensionale) dell'industria del Mezzogiorno.

ra aziendale che effettua il decentramento condiziona lo sviluppo locale. Le difficoltà che la grande impresa integrata incontra nell'area settentrionale si ripercuotono quindi anche nel meridione. Se la crisi del modello accentrato, che è all'origine del decentramento, si accentua, il flusso di nuove iniziative nel Mezzogiorno rallenta o si interrompe. Tali difficoltà coinvolgono invece in misura molto ridotta l'area NEC ed anzi, per alcuni aspetti, ne accentuano le possibilità competitive.

2.3.5. I limiti territoriali del decentramento ed altre modalità dello sviluppo locale: la «marginalità»

Il processo di diffusione territoriale dello sviluppo (dell'una o dell'altra «forma») interessa in effetti soltanto una parte del paese, mentre altre zone restano emarginate.

Alle considerazioni proposte nei paragrafi precedenti si può aggiungere che in generale la mappa dello sviluppo e dell'emarginazione sembra essere disegnata dal sistema di comunicazioni e dalla densità degli insediamenti pre-esistenti. Per ciò che riguarda specificatamente quest'ultimo aspetto è stato anche ipotizzato che esistano precisi livelli minimi di concentrazione al di sotto dei quali lo sviluppo risulta praticamente impossibile [Dematteis 1983].

Nell'area nord-occidentale il declino interessa, infatti, principalmente le zone di montagna a densità insediativa ridotta, scarsamente servite dalla rete di trasporto e di comunicazione. I fenomeni di abbandono tendono comunque ad originare, almeno nell'ultimo periodo, una emigrazione di breve raggio. Lo sviluppo del turismo e le possibilità che i fondo-valle vengano interessati da processi di sviluppo tipo NEC, tendono a limitare lo spostamento degli insediamenti a pochi chilometri, consolidando i cosiddetti «pettini pedemontani» [Dematteis 1983]. Quando poi il fondo valle è attraversato da importanti vie di comunicazione internazionale questo tipo di sviluppo può assumere caratteristiche ancor più differenziate ed evolute.

Anche nella parte appenninica dell'Italia NEC la diffusione dello sviluppo è limitata soprattutto a quelle aree di fondo-valle che sono attraversate da vie di comunicazione di importanza nazionale. L'emigrazione dalle aree interne, che in una prima fase era stata a largo raggio e rivolta verso le grandi metropoli, assume successivamente carattere regionale, verso la costa o la fascia collinare.

La diffusione dello sviluppo è nel Mezzogiorno ancora più limitata. Su questo tema è tuttora in corso un dibattito, che riguarda in particolar modo l'incidenza dei due modelli di decentramento in precedenza tratteggiati e la possibilità che negli ultimi anni abbia preso

maggior vigore il meccanismo diffusivo tipo NEC [Lizzeri 1983; SVI-MEZ vari anni]. Uno sviluppo di questo tipo sembra effettivamente essersi avviato nel Meridione, nelle zone meglio servite dalla rete nazionale di trasporto e comunicazione e caratterizzate da situazioni ambientali più simili a quelle dell'area NEC.

Va comunque ricordato che nel Mezzogiorno la diffusione di micro-imprese si verifica anche in alcune aree fortemente urbanizzate, nelle quali manca la relativa abbondanza di spazi che caratterizza l'area NEC, è minore, o comunque diverso, il rapporto con l'agricoltura, sono presenti anche impianti di grandi dimensioni e relazioni industriali corrispondenti.

Ciò determina condizioni di maggiore tensione sociale e precarietà, cosicché la funzione stabilizzante dell'agricoltura e degli altri elementi ricordati a proposito del modello NEC, tende ad essere sostituita da trasferimenti pubblici di tipo assistenziale ma anche, in qualche misura, dall'esercizio di attività illegali (come il contrabbando) e dal controllo «extra-mercato» di tipo camorristico-intimidatorio. L'evoluzione verso assetti produttivi più efficienti è quindi, in tali circostanze, più difficile [Arlacchi 1981].

2.4. Considerazioni conclusive: i problemi regionali negli anni Ottanta

La crisi economica che ha colpito l'economia italiana verso la metà degli anni Settanta ha influenzato in modo differenziato le diverse realtà territoriali ed organizzative presenti nel nostro paese.

Al Nord la caduta del tasso di sviluppo e l'accentuarsi delle tensioni nel mercato del lavoro e nelle relazioni industriali hanno compresso i profitti e provocato ampie difficoltà, soprattutto alle imprese più grandi. Ciò ha rallentato il decentramento di tipo «amministrato» e amplificato quello che passa tramite il mercato interno o internazionale.

Poiché l'occupazione manifatturiera nelle aree di più antica industrializzazione non ha potuto ridursi in misura adeguata, almeno sino al 1980, dato il sistema di garanzie del posto di lavoro, è diminuita decisamente la crescita della produttività delle grandi strutture (con ulteriori effetti negativi sulla profittabilità e l'autofinanziamento).

In questa fase si sono ridotti, quindi, i pre-esistenti divari di efficienza tra grandi imprese consolidate e piccole unità di nuova formazione. Queste ultime hanno continuato infatti a godere di condizioni sostanzialmente favorevoli, e sono state probabilmente più avvantaggiate che sfavorite dalla crisi della grande dimensione.

Parallelamente sono diminuiti i divari di reddito tra l'area centrale del Nord e le zone di industrializzazione diffusa. Queste hanno inol-

tre migliorato la propria posizione anche rispetto alle regioni meridionali, più dipendenti dai decentramenti amministrati (si veda la fig. 1).

Il recupero di governabilità della grande impresa, che ha caratterizzato la fase più recente (iniziata con gli anni Ottanta), ha consentito il tendenziale ripristino dei divari di produttività e redditività precedenti, ma ha causato anche una sensibile caduta dell'occupazione. La caduta, interna e internazionale, del tasso di crescita della domanda ha aumentato infatti la convenienza, per la grande impresa settentrionale, ad adottare strategie di lungo termine che privilegino la crescita della produttività e l'innovazione di prodotto e di processo (invece della crescita della produzione). Ciò impedisce che il ritorno a buone condizioni di profittabilità comporti un nuovo consistente flusso di decentramenti amministrati verso il Mezzogiorno.

Nell'area metropolitana la caduta dell'occupazione è, d'altra parte, difficilmente compensabile da una crescita industriale basata su piccole dimensioni, analoga a quella che si è realizzata nelle prime fasi del modello NEC. Le condizioni «ambientali» sono infatti profondamente diverse, anche se i trasferimenti pubblici di tipo assistenziale (come la «Cassa integrazione») possono svolgere, in parte, la funzione attribuita all'agricoltura nell'area NEC.

Più agevole, per le aree urbane di antica industrializzazione, appare lo sviluppo basato sul terziario, l'unico settore tuttora in rapida crescita occupazionale.

Le condizioni che favoriscono tale evoluzione sono maggiormente presenti nelle metropoli nelle quali la grande impresa ha dimensioni più contenute ed una minore integrazione verticale. Da questo punto di vista risultano inoltre avvantaggiate le aree urbane a produzione più diversificata e quelle caratterizzate da rapporti privilegiati con il resto del mondo. Ciò può essere all'origine di evoluzioni differenziate nello stesso sistema settentrionale.

Va anche tenuto presente che le caratteristiche qualitative del lavoro, richieste da uno sviluppo basato sui servizi, sono abbastanza diverse da quelle rese disponibili dalla riduzione degli organici della grande impresa. Ciò pone problemi di riconversione professionale di non facile soluzione.

I problemi di adattamento del sistema settentrionale ora ricordati sembrano comunque strettamente legati alla transizione verso un nuovo assetto produttivo. In una prospettiva temporale più ampia la crescita della produttività dell'area centrale (dovuta alla terziarizzazione e alla ristrutturazione industriale) potrebbe alimentare una nuova spinta alla concentrazione della popolazione e delle attività produttive o, in alternativa, un'accentuazione del dualismo tra Nord e Sud, se i flussi migratori continueranno a ristagnare.

Due qualificazioni vanno tenute presenti a questo proposito.

Innanzitutto va considerato che il processo di terziarizzazione dell'economia avviene in modo meno schematico di quanto spesso posto. Tale fenomeno non può infatti essere esclusivamente ridotto alla concentrazione dei servizi (al posto dell'industria) nell'area metropolitana e alla contemporanea sostituzione dell'agricoltura con attività manifatturiere in periferia. Esistono anche evidenti rapporti di complementarietà territoriale tra terziario produttivo e settore industriale; com'è provato, da un lato, dalla crescita dell'occupazione nei servizi nelle aree di industrializzazione diffusa e, dall'altro, dallo sviluppo delle forme più sofisticate di terziario nelle aree dove la grande industria metropolitana mostra una ritrovata vitalità.

Va poi tenuto presente che i motivi che possono giustificare la concentrazione del terziario superiore in alcune aree metropolitane centrali (maggiori possibilità di interazione tra funzioni e servizi di valenza internazionale, dislocazione in tali aree di nodi privilegiati delle nuove reti di comunicazione, rilevanti economie di scala e ambientali riguardanti la ricerca, l'innovazione e l'attività direzionale, particolari scelte residenziali dei lavoratori più qualificati, ecc.) [Cappellin 1986] sono comunque diversi da quelli che nel passato sono stati all'origine del modello concentrato di sviluppo industriale (vedi paragrafo 2.2).

In particolare nel nuovo contesto acquistano preminenza elementi di tipo qualitativo e perdono importanza quelli connessi al puro addensamento quantitativo della popolazione e delle attività produttive in un'area ristretta²².

Tutto ciò modifica radicalmente il tradizionale rapporto gerarchico centro-area periferica. Appunto nel senso che questo non implica più necessariamente l'accentuazione (o anche solo il mantenimento) degli attuali livelli elevati di concentrazione territoriale della popolazione²³. La stessa ristrutturazione, che è all'origine del recupero di produttività nell'area centrale, sembra anzi essere facilitata da un allentamento della pressione sull'utilizzo delle risorse delle zone metropolitane, oltre che da un arresto della crescita demografica nella stessa area.

D'altra parte i mutamenti ambientali avvenuti nell'area periferica, per effetto dell'industrializzazione degli anni settanta, rendono possi-

²² Su questo punto si veda Tosi [1985].

²³ È ad esempio significativo che le grandi metropoli, pur avendo un saldo migratorio complessivamente negativo, costituiscano un'area di attrazione per le età giovanili e per le componenti più qualificate della forza-lavoro. Vedi Diappi, Wagner e Gotti, *Il decentramento residenziale nell'area milanese*, Bari, paper presentato alla V conferenza dell' AISRE, 1984.

bili forme più articolate di divisione del lavoro e collaborazione tra imprese delle diverse aree e dimensioni.

In questi ultimi tempi è stata infatti sviluppata una ricca gamma di forme intermedie di collegamento a rete di collaborazione che vanno dalla costituzione di "gruppi" nei quali le imprese sono guidate da un'unica direzione strategica, ma sono dotate di autonomia giuridica e operativa, alle partecipazioni di minoranza, alle *joint ventures*, agli accordi di collaborazione tecnica o commerciale, ecc.

Le possibilità offerte da "reti", "costellazioni" ed altri aggregati di imprese²⁴ dovrebbero consentire anche al frammentato sistema produttivo dell'area NEC di superare una nuova possibile fase (della tecnologia, dei modelli di consumo, del sistema fiscale, ecc.) favorevole alle grandi organizzazioni.

In conclusione, tutte le forme di organizzazione e di coordinamento che caratterizzano il "capitalismo flessibile" degli ultimi anni sembrano avere l'obiettivo comune di rendere l'attività produttiva compatibile con una localizzazione diffusa delle unità locali e quindi con la permanenza della popolazione presso le comunità di appartenenza in gran parte del territorio nazionale.

Il modello appena tratteggiato di valorizzazione periferica, ristrutturazione dell'area centrale e terziarizzazione, sintetizza efficacemente le tendenze dello sviluppo regionale negli ultimi anni; è dubbio, tuttavia, che l'evoluzione futura possa essere ottenuta dalla semplice estrapolazione di tale modello. «Dopo tante profezie fallite» si deve infatti convenire con Hirschman sulla complessità dei fenomeni sociali e sulla imprevedibilità dei mutamenti in questo campo.

In particolare, è difficile prevedere oggi le conseguenze, sulla distribuzione della popolazione e sull'assetto territoriale italiano, dello squilibrio che va accumulandosi nel mercato del lavoro. Al pesante deficit occupazionale che caratterizza la parte emarginata del Mezzogiorno (anche in conseguenza di una ancor elevata dinamica demografico-naturale) non si contrappone infatti più, come nella fase di sviluppo del dopoguerra, una forte capacità di attrazione del Centro-Nord. L'arresto del processo di concentrazione territoriale dello sviluppo sembra dunque aver portato anche l'esaurimento della fase di progressiva riduzione sia dell'area (o della popolazione) marginale sia dei divari di reddito.

Forse il tema del dualismo dell'emigrazione e delle sue alternative, dal quale con riferimento al dibattito sulle tesi di Vera Lutz questo saggio ha preso le mosse, dovrà nuovamente tornare al centro dell'attenzione degli economisti, sia pure in un contesto profondamente mo-

²⁴ Vedi Lorenzoni [1985].

dificato non soltanto dalle trasformazioni economiche e territoriali di questi ultimi decenni, ma anche, in prospettiva, da due mutamenti dello scenario internazionale che avranno profonde implicazioni per l'Italia nel suo complesso e per il Mezzogiorno in particolare: da un lato, il completamento del Mercato comune europeo previsto per il 1992 e, dall'altro, la pressione demografica esercitata dai paesi dell'Africa del Nord.

Riferimenti bibliografici

AA.VV.

1980 *Lo sviluppo dei fattori imprenditoriali ed organizzativi dell'industria italiana*, Milano, Giuffrè.

AA.VV.

1983 *Il domani delle piccole e medie imprese*, Centro Culturale e Congressi, Saint-Vincent.

AA.VV.

1984 *Produttività e competitività nell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino.

Akley, G. e Spaventa, L.

1962 *Emigrazione e industrializzazione nel Mezzogiorno: un commento allo studio di V. Lutz*, in «Moneta e Credito», n. 58.

Antinolfi, R.

— 1982a *Sviluppo dualistico e politica economica: l'analisi e le proposte di V.C. Lutz*, in «Rassegna economica», n. 5.

— 1982b *Sviluppo dualistico e politica economica: i limiti dell'analisi di V. Lutz. I contributi di L. Spaventa, A. Graziani e G. Fuà*, in «Rassegna economica», n. 6.

Arlacchi, P.

1981 *Mafia, contadini e latifondo nella Calabria tradizionale*, Bologna, Il Mulino.

Bagnasco, A.

1977 *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna, Il Mulino.

Balloni, V.

1980 *Lo sviluppo dell'impresa italiana nel periodo giolittiano e nel secondo dopoguerra: alcuni casi*, in AA.VV. [1980a].

Balloni, V. (a cura di)

1985 *Esperienza di ristrutturazione industriale*, Bologna, Il Mulino.

Becattini, G.

1979 *Dal «settore industriale» al «distretto industriale». Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale*, in «L'industria. Rivista di economia e politica industriale», n. 1.

1983 *Introduzione ad un confronto tra i distretti industriali di Biella e di Prato*, in AA.VV. [1983].

1984 *L'economista e l'ambiente*, in «Giornale degli economisti e Annali di economia», n. 3/4.

- Becattini, G. e Bianchi, G.
 1982 *Sulla multiregionalità dello sviluppo economico italiano. Considerazioni preliminari sugli ultimi censimenti*, in «Note economiche», n. 5/6.
 1985 *Analisi dello sviluppo multiregionale vs. analisi multiregionale dello sviluppo*, in Bianchi e Magnani [1985].
- Bianchi, G. e Magnani, I. (a cura di)
 1985 *Sviluppo multiregionale: teorie, metodi, problemi*, Milano, Angeli.
- Camagni, R., Cappellin, R. e Garofoli, G. (a cura di)
 1984 *Cambiamento tecnologico e diffusione territoriale*, Milano, Angeli.
- Cappellin, R.
 1986 *Le potenzialità di riconversione delle aree urbane. Verso una nuova centralità delle aree urbane nello sviluppo dell'occupazione*, a cura di G. Garofoli e I. Magnani, Milano, Angeli.
- Carabba, M. (a cura di)
 1980 *Mezzogiorno e programmazione nello sviluppo economico (1954-1971)*, SVIMEZ, Milano, Giuffrè.
- Cencini, C., Dematteis, G. e Menegatti, B. (a cura di)
 1983 *L'Italia emergente. Indagine geodemografica sullo sviluppo periferico*, Milano, Angeli.
- Crivellini, M.
 1984 *Divari di produttività e vincoli organizzativo-imprenditoriali allo sviluppo: un'interpretazione*, in AA.VV. [1984].
- Deaglio, M.
 1982 *Come cambia il capitalismo*, Milano, Mondadori.
- Dematteis, G.
 1983 *Deconcentrazione metropolitana, crescita periferica e ripopolamento di aree marginali: il caso dell'Italia*, in C. Cencini, G. Dematteis e B. Menegatti [1983].
 1985 *Contro urbanizzazione e strutture urbane reticolari*, in G. Bianchi e I. Magnani [1985].
- Fuà, G.
 1977 *Sviluppo ritardato e dualismo*, in «Moneta e Credito», n. 120. —
 Fuà, G. e Zacchia, C. (a cura di)
 1983 *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino.
- Garofoli, G.
 1983 *Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale: il modello italiano degli anni Settanta*, in «Rassegna economica», n. 6.
- Goglio, S. (a cura di)
 1982 *Italia: centri e periferie. Analisi regionale e politiche d'intervento*, Milano, Angeli.
- Gramsci, A.
 1949 *Il Risorgimento*, Torino, Einaudi.
- Graziani A.
 1969 *Lo sviluppo di un'economia aperta*, Napoli, ESI.
- Harris, J.R. e Todaro, M.P.
 1970 *Migration, Unemployment, and Development: A Two Sector Analysis*, in «American Economic Review», n. 60.

- Hirsch, F.
 1979 *I limiti sociali allo sviluppo* (1976), Milano, Etas Kompass.
- Hirschman, A.O.
 1982 *Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?*, in «Journal of Economic Literature», n. 4.
- Kaldor, N.
 1972 *The Irrelevance of Equilibrium Economics*, in «The Economic Journal», n. 328, dicembre.
- Keeble, D., Owens, P.L. e Thompson, C.
 1981 e 1983 *Centrality, Peripherality, and EEC Regional Development Study*, Cambridge, University of Cambridge.
- Lewis, A.W.
 1954 *Sviluppo economico con disponibilità illimitata di mano d'opera*, in *Economia del sottosviluppo*, a cura di B. Jossa, Bologna, Il Mulino, 1973.
- Lizzeri, G. (a cura di)
 1983 *Il Mezzogiorno possibile. Dati per un altro sviluppo*, Milano, Angeli.
- Lloyd, P. e Dicken, P.
 1979 *Spazio e localizzazione. Un'interpretazione geografica dell'economia*, Milano, Angeli.
- Lorenzoni, G.
 1979 *Una tipologia di produzioni in conto terzi nel settore metalmeccanico, in Ristrutturazioni industriali e rapporti fra le imprese*, a cura di R. Varaldo, Milano, Angeli.
- 1985 *Dalle singole imprese agli aggregati di imprese: la costellazione*, in V. Balloni [1985].
- Lutz, V.
 1961 *Alcuni aspetti strutturali del problema del Mezzogiorno: la complementarietà dell'emigrazione e dell'industrializzazione*, in «Moneta e Credito», n. 56.
- 1963 *Italy. A Study in Economic Development*, Oxford, Oxford University Press.
- Maddison, A.
 1977 *Fasi di sviluppo capitalistico*, in «Moneta e Credito», n. 3.
- Mariti, P.
 1980 *Sui rapporti tra imprese in un'economia industriale moderna*, Milano, Angeli.
- Marshall, A.
 1972 *Principi di economia*, Torino, Utet.
- Myrdal, G.
 1957 *Teoria economica e paesi sottosviluppati*, Milano, Feltrinelli, 1959.
- Pettenati, P.
 1974 *Alcune relazioni tra i consumi e lo sviluppo*, in *Lo sviluppo economico in Italia*, a cura di G. Fuà, Milano, Angeli.
- Seers, D. e Vaitos, L. (a cura di)
 1980 *Interpretation and Unequal Development - The Experience of the EEC*, Macmillan.
- Sereni, E.
 1947 *Il capitalismo nelle campagne: 1860-1900*, Torino, Einaudi.

- Serravalli, G.
 1984 *Sviluppo industriale, occupazione e squilibrio nord-sud in Italia: il ruolo delle regioni intermedie*, Milano, Angeli.
- Spaventa, L.
 1980 *Il dualismo nello sviluppo economico* (1959), in Carabba [1980] —
 SVIMEZ,
 (anni vari) *Rapporto sull'economia del mezzogiorno*, Roma.
- Sylos-Labini, P.
 1981 *I mutamenti tecnologici nelle condizioni odierne: riflessioni di un'economista*, in «Moneta e Credito», marzo.
- Thompson, W.R.
 1968 *Internal and External Factors in the Development of Urban Economics*, in *Issues in Urban Economics*, a cura di H.S. Perloff e L. Wingo, Baltimore, J. Hopkins Press.
- Tosi A. (a cura di)
 1985 *Terziario, impresa, territorio: dinamiche e politiche urbane e regionali*, Milano, Angeli.
- Vitali, O.
 1983 *L'evoluzione rurale urbana in Italia*, Milano, Angeli.
- Williamson, T.G.
 1965 *Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns*, in «Economic Development and Cultural Change», n. 4.
- Young, A.A.
 1973 *Rendimenti crescenti e progresso economico* (1928), in *Teoria dell'impresa e struttura economica*, a cura di S. Lombardini, Bologna, Il Mulino.