

## **5. Sistemi di imprese e sviluppo meridionale. Un confronto tra due aree industriali**

di Marcello Messori

### **1. Introduzione**

Le politiche di intervento, realizzate nel Mezzogiorno dall'inizio degli anni Cinquanta al 1969, vengono solitamente suddivise in due fasi [cfr. Del Monte e Giannola 1978, capp. V-X]. Durante la prima fase (1950-58), la riforma agraria e le opere pubbliche a sostegno dell'agricoltura assorbono gran parte degli stanziamenti per l'area meridionale. Una quota più modesta è destinata alla costruzione di infrastrutture non direttamente collegate a processi di industrializzazione. Trascurabile è la quota destinata ad incentivi per l'industria. Il massiccio esodo agricolo, che si accompagna ai flussi migratori verso l'Italia nord-occidentale e l'estero, accelera la razionalizzazione della produzione agricola. Insieme agli effetti delle opere pubbliche e alle rimesse degli emigrati, ciò innalza il livello di reddito e allarga il mercato meridionali.

L'industria del Mezzogiorno trae vantaggio da questo processo. Nel periodo il tasso di crescita della produzione industriale è di poco inferiore a quello medio nazionale. Il comparto delle costruzioni assorbe occupazione. L'incremento relativo degli addetti nell'attività manifatturiera supera quello nazionale. La crescita industriale del Mezzogiorno è, però, strutturalmente fragile. Essa è retta da iniziative locali, concentrate in settori tradizionali e con mercati di sbocco sub-regionali. Il suo carattere «residuale» è provato dal fatto che, quando l'allargamento del mercato meridionale rende conveniente l'ingresso dell'industria del Nord, le imprese locali non reggono alla concorrenza e sono massicciamente espulse<sup>1</sup>. Oltre a stimolare l'agricoltura locale, la prima fase delle politiche per il Mezzogiorno giova nel medio periodo all'industria settentrionale.

*Fra quanti hanno commentato una versione precedente dello scritto, si vogliano in particolare ringraziare: C. Antonelli, A. Bagnasco, G. Becattini, A. Giannola, A. Graziani.*

<sup>1</sup> Cfr. Del Monte e Giannola [1978, cap. VII]. A livello aggregato, la penetrazione delle imprese settentrionali nel mercato meridionale si realizza nel corso degli anni Sessanta. In settori artigianali (per es. l'industria mobiliara [cfr. Becattini 1962a]), il fenomeno sembra avvenire sin dal decennio Cinquanta.

Il favorevole andamento dell'accumulazione italiana (1959-63) e il rifinanziamento della Cassa per il Mezzogiorno (1957) aprono la seconda fase, che segna lo sviluppo industriale del Mezzogiorno. La costruzione di infrastrutture industriali e le agevolazioni finanziarie agli investimenti in mezzi di produzione attraggono insediamenti di grandi imprese, esterne all'area, specie in settori di base (chimica e affini, metallurgia). Il processo, rallentato dalla recessione del 1964-66, riprende nel triennio successivo in contrasto con la stasi degli investimenti a livello nazionale. Esso è trainato dalle imprese a partecipazione statale. In termini di variazioni percentuali degli investimenti fissi lordi industriali, nella seconda metà degli anni Sessanta le imprese private sono però più dinamiche di quelle a partecipazione statale. Inoltre, in tale periodo, i nuovi insediamenti incominciano anche ad interessare settori non di base (per es. la meccanica).

Durante la seconda fase il saldo negativo dell'occupazione meridionale subisce, tuttavia, un peggioramento rispetto alla prima fase. L'esodo agricolo e i flussi migratori proseguono a ritmi sostenuti. L'occupazione industriale cresce grazie all'apporto (1959-64) delle costruzioni. Gli addetti dell'industria manifatturiera diminuiscono. Quest'ultimo fenomeno è spesso attribuito al fatto che gli insediamenti esterni si concentrano in produzioni «a ciclo integrale», con limitata capacità diffusiva. La caduta dell'occupazione manifatturiera si verifica, però, nei settori dei beni di consumo. Se resta lecito sostenere che gli investimenti esterni hanno effetti troppo contenuti per la dinamica occupazionale, non è dunque lecito attribuire ad essi la caduta occupazionale. Tale caduta va ascritta all'unificazione fra i mercati meridionale e nazionale che, abbattendo le barriere costituite dai costi di trasporto, provoca fallimenti delle imprese locali del Mezzogiorno<sup>2</sup>.

Nel complesso, il ventennio 1950-69 assicura uno sviluppo dell'economia del Mezzogiorno ma non privo di ombre. L'industria manifatturiera meridionale assorbe quote crescenti di investimenti fissi lordi rispetto a quella nazionale; eppure, la sua quota nel valore aggiunto del comparto manifatturiero permane stabile e la sua corrispondente quota nell'occupazione diminuisce. Le economie centro-settentrionale e meridionale sembrano seguire strade diverse.

<sup>2</sup> Cfr. Graziani [1979]. Il fenomeno è probabilmente accentuato dai mutamenti nella politica di incentivi, avvenuti negli anni Sessanta [cfr. Ranci 1985]. Esso andrebbe comunque approfondito allo scopo di chiarire perché: a) nel Mezzogiorno gli investimenti chimici e metallurgici abbiano stimolato l'espansione industriale meno di quanto affermato dalla teoria della «crescita squilibrata» [cfr. Hirschman 1958, capp. 4-6]; b) la mortalità di piccole imprese meridionali «residuali» non sia stata compensata dalla nascita di piccole imprese più moderne (cfr. Amendola e Baratta [1978, capp. II e IV] e *infra*, par. 4 e 6).

Ciò non dipende solo dalla diversa morfologia settoriale delle due aree, ma soprattutto dal tipo e dalla dinamica degli investimenti e dal diverso peso delle imprese a partecipazione statale. Il processo di industrializzazione del Mezzogiorno è «attuato nella forma di decentramento di impianti più che nella forma di diffusione di imprese»; esso interessa marginalmente i settori leggeri e le imprese locali che, comunque, attuano «ammodernamenti attraverso il rinnovo di impianti più che attraverso la diversificazione di prodotti» [Amendola e Baratta 1978, 12, 106]. Inoltre, esso è caratterizzato da una presenza più forte e crescente delle imprese a partecipazione statale rispetto alla media nazionale. Pertanto, è plasmato dalle strategie di espansione di queste imprese che trovano al Sud spazio per affermarsi [cfr. Graziani 1979].

Gli elementi richiamati sottolineano i legami di complementarità e di dipendenza dello sviluppo meridionale rispetto all'economia nazionale. Si tratta di uno sviluppo promosso da interventi ed iniziative esterni, non sempre rispondenti ai problemi socio-economici del Mezzogiorno (specie l'assorbimento dell'offerta di lavoro) e spesso indotti dalle esigenze dell'apparato produttivo settentrionale [cfr. Graziani 1979]. La diminuzione del divario fra il reddito individuale medio dell'Italia centro-settentrionale e meridionale non è l'esito di più forti incrementi nella produzione del Mezzogiorno, ma dei flussi migratori e dei trasferimenti netti di risorse a favore del Sud [cfr. Sylos Labini 1985]. A ragione, si suole definire «esogeno» lo sviluppo economico meridionale del ventennio 1950-69.

L'attuale dibattito sul Mezzogiorno tenta di valutare gli elementi di novità apportati dalle vicende degli anni Settanta. L'ulteriore attenuarsi del divario meridionale, prima (fino al 1975), e il suo incremento, poi [cfr. Sylos Labini 1985], indicano andamenti di segno non univoco. Ciò si riflette in interpretazioni divergenti. La polemica verte sul ruolo svolto dalle piccole imprese e sul loro rapporto con le grandi. Lo scopo del presente scritto è di precisare il problema collegando lo sviluppo economico meridionale con taluni aspetti delle trasformazioni in atto nell'industria italiana.

Dapprima, si sintetizzano i termini dell'attuale dibattito e si ricordano alcuni dati relativi all'evoluzione dell'economia del Mezzogiorno nel corso del decennio Settanta (par. 2). Uno sguardo ai processi di ristrutturazione dell'industria italiana mostra i limiti di molte delle interpretazioni proposte. Nel Mezzogiorno non sembrano esservi sistemi integrati di imprese sufficientemente consolidati da sostenere uno sviluppo autonomo; d'altro canto, il decentramento territoriale di nuovi insediamenti sembra rispondere in modo inadeguato alle strategie innovative delle imprese centro-settentrionali (par. 3). Un confron-

to fra i caratteri economici e sociali delle aree meridionale e centro-nordorientale permette di precisare il quadro. Ne risulta che i maggiori ostacoli all'affermarsi di sistemi di imprese nel Mezzogiorno sono di tipo ambientale (par. 4-6). La problematicità dei rapporti impresa-ambiente sottolinea l'opportunità di interventi sul mercato meridionale diversi dal passato. Al riguardo, si tenta qualche esemplificazione (par. 7).

## 2. Lo sviluppo meridionale degli anni Settanta

L'attenzione per il ruolo delle piccole imprese ridefinisce, in parte, l'oggetto del dibattito sui caratteri dell'economia nel Mezzogiorno nel corso degli anni Settanta. Le varie posizioni sono schematicamente riassumibili in quattro filoni.

Un primo gruppo di autori<sup>3</sup> ritiene che, nel decennio, si affermi in Mezzogiorno un tessuto di piccolo-media impresa capace di valorizzare risorse interne all'area e di delineare un'alternativa rispetto alla crescita «importata» del passato. Tale tessuto è il risultato dell'emergere di imprenditorialità locale in anni di stagnazione per il resto dell'economia italiana. Dal 1975 esso si avvale di processi di decentramento da parte di imprese nord-occidentali, dapprima (1970-74) indirizzati solo verso l'area centro-nordorientale. Ciò apre prospettive di evoluzione «autopropulsiva» e «autocentrata» per l'economia meridionale.

Gli autori ammettono che questa evoluzione non è compiuta. Le nuove piccolo-medie imprese si localizzano, in prevalenza, in sub-aree (la linea adriatica: cfr. Balloni [1979]). La loro diffusione, che interessa l'intera economia nazionale, incontra al Sud ostacoli peculiari: dimensione dei centri urbani, disgregazione socio-politica, insufficienti rapporti intersettoriali [cfr. Lizzeri 1983a]. L'imprenditorialità meridionale si concentra in settori con basse barriere all'entrata [cfr. Pontarollo 1982]. In analogia a recenti modelli di sviluppo locale «endogeno» [cfr. Coffey-Polèse 1984], tali elementi di debolezza sono però giudicati tipici di un primo stadio di sviluppo. Nel corso di stadi successivi, il nucleo delle imprese locali meridionali è destinato a rafforzarsi sia dal punto di vista territoriale che produttivo sino a sfociare, gradualmente e spontaneamente, in un'organizzazione industriale più «sostanziosa» di quella esistente [cfr. Pontarollo 1983].

Le conclusioni, raggiunte da Lizzeri (e altri), sono nette. L'econo-

<sup>3</sup> Si vedano Lizzeri [1978, 1980 e 1983a]; De Rita [1979]; Pontarollo [1982 e 1983]; Unioncamere-CENSIS [1983].

mia del Mezzogiorno imita «i fenomeni di sviluppo autoctono» dell'area centro-nordorientale e tende, sempre più, ad assimilarsi ad essa. Giudicando il modello periferico (centro-nordorientale) un «fenomeno di sviluppo non assistito» (cfr. al riguardo par. 6 e 7), Lizzeri (e gli altri) sostengono poi che l'economia meridionale non deve essere forzata da interventi diretti dello stato o dall'erogazione di incentivi. Al più, è opportuno «programmare» la propensione dell'industria meridionale verso quello sviluppo periferico che ne rappresenta lo sbocco naturale [cfr. Lizzeri 1983a].

Un secondo gruppo di autori [cfr. Giannola 1982; Del Monte e Giannola 1984 e 1986] ritiene che il carattere di società urbano-industriale, assunto dal Mezzogiorno negli anni Settanta, sia da ascrivere alla rapidità e al tipo di industrializzazione «esogena» del periodo 1969-74. Il processo, di natura controciclica rispetto all'andamento medio dell'economia nazionale, presenta almeno due elementi di novità nei confronti del decennio Sessanta. Si ha una maggiore diversificazione settoriale degli investimenti esterni, dovuta all'operare degli incentivi di localizzazione anche per le grandi imprese private (e a partecipazione statale) in attività produttive non di base<sup>4</sup>. Di conseguenza, nell'area meridionale si ha la crescita di un indotto che, seppure marginalmente, interessa branche ad alto valore aggiunto. Ciò assicura, per la prima volta, una correlazione positiva nel Mezzogiorno fra crescita degli investimenti in mezzi di produzione e aumento dell'occupazione manifatturiera. Inoltre, sebbene le imprese locali subiscano una più accentuata concorrenza da parte delle attività centro-settentrionali, i tassi aggregati di crescita della produzione industriale del Sud sono superiori alla media nazionale.

Del Monte e Giannola trovano conferma dell'importanza degli investimenti esterni, per lo sviluppo economico meridionale del periodo 1969-74, nell'andamento di alcuni indicatori dalla seconda metà degli anni Settanta. In quest'ultimo periodo (1975-80), la ristrutturazione avviata dalle imprese settentrionali diminuisce la convenienza di decentramenti territoriali nel Mezzogiorno (cfr. par. 3-5). Qui il conseguente decremento di insediamenti esterni non è compensato dalla crescita delle piccolo-medie imprese. Dopo il 1974, l'aumento del prodotto interno lordo meridionale è più lento che nel resto del paese; la situazione occupazionale peggiora; l'efficienza tecnico-produttiva dell'apparato industriale cade. La circoscritta nascita di un indotto in settori moderni del periodo 1969-74 si blocca, cedendo il passo a

<sup>4</sup> La portata del fenomeno non va sopravvalutata. Se vi è un consolidamento del settore meccanico e una crescita di quello dei mezzi di trasporto rispetto alla fase precedente, fino al 1973 la metallurgia e – in subordine – la chimica continuano ad assorbire la quota prevalente di investimenti fissi lordi [cfr. Amendola e Baratta 1978, cap. II].

iniziative tradizionali a basso valore aggiunto [cfr. Del Monte 1980; Cotugno e altri 1981].

L'interpretazione del secondo gruppo di autori, qui esaminato, si contrappone dunque a quella di Lizzeri e Pontarollo. Essa afferma che, nel corso degli anni Settanta, lo sviluppo economico del Mezzogiorno continua ad essere dipendente da iniziative esterne all'area. Ciò rende necessario esaminare l'evoluzione della dipendenza meridionale. La dinamica dei trasferimenti netti a favore del Sud rappresenta, al riguardo, un buon punto di osservazione. Nel periodo 1970-75, la quota di tali trasferimenti sul prodotto interno lordo meridionale è maggiore che nel quinquennio successivo. Si tratta però di trasferimenti che allargano e migliorano la base produttiva del Mezzogiorno (dipendenza «fisiologica»). Dopo il 1975 invece, i trasferimenti si concentrano nel sostegno dei redditi personali (dipendenza «patologica») <sup>5</sup>.

La conclusione di Del Monte e Giannola è che le risorse meridionali non sono in grado di sostituire gli investimenti esterni. Oltre a presentare aspetti di continuità con le attività locali del passato (uso intensivo e basso costo del lavoro), le piccole imprese non direttamente collegate ad insediamenti esterni assicurano insufficienti tassi di crescita dell'economia nel Mezzogiorno [cfr. Giannola 1979 e 1982]. Il problema dell'area meridionale non può essere risolto assumendo a modello lo sviluppo periferico. Per assicurare un futuro sviluppo «autopropulsivo» del Mezzogiorno, si deve proseguire la politica degli incentivi finalizzandola alla diversificazione settoriale e alla creazione di indotti con adeguata capacità tecnico-produttiva.

Un terzo gruppo di autori sottolinea che la presenza di iniziative locali non è consolidata nell'intera area meridionale ma interessa alcune sub-aree. La conseguente differenziazione del Mezzogiorno, rilevata da tempo e ripresa nel recente dibattito, si traduce qui in un'opzione di metodo: il riferimento è *ai* Sud anziché *al* Sud <sup>6</sup>. Ciò non è però sufficiente per assicurare un'omogeneità di interpretazione nell'ambito

<sup>5</sup> Cfr. Giannola [1982 e 1985a]; Del Monte e Giannola [1984]; Graziani [1979]. Ciò trova conferma nell'andamento dei consumi e degli investimenti anche nei primi anni Ottanta. Tra il 1975 ed il 1982 cresce il peso dei consumi e diminuisce quello degli investimenti meridionali, che nel 1983 subiscono una drastica caduta [cfr. Graziani, *Il Mezzogiorno e l'economia italiana di oggi*, cit.].

<sup>6</sup> Lizzeri e Pontarollo, pur insistendo sulla differenziazione interna del Mezzogiorno, assumono come oggetto di analisi *il* Sud. Anche Del Monte e Giannola [1984] e Graziani [1979] ammettono l'esistenza di divari territoriali nell'area ma non ne mettono in discussione i comuni caratteri di fondo. Del Monte e Giannola [1986] criticano anzi la tesi della «linea di sviluppo» adriatica (con l'eccezione parziale dell'Abruzzo). In quanto segue non si esaminano le diversità interne all'area meridionale e alle altre aree territoriali individuate. Per una posizione diversa, si veda Costa (*infra*).

del filone. Le varie analisi sfociano in posizioni simili a quelle di uno dei due gruppi di autori già esaminati.

Talune ricerche [cfr. D'Antonio e I.TER. 1985] si propongono di cogliere le diversità interne al Mezzogiorno per mezzo di una tipologia di piccola impresa basata sui potenziali innovativi ed evolutivi. La tipologia adottata è semplice. Essa consente di non assimilare i tratti dell'area meridionale a quelli dell'area centro-nordorientale e di non avallare la visione di processi evolutivi guidati dal mercato; ma non impedisce di porre l'enfasi sulle prospettive aperte da iniziative locali «autocentrate». Riprendendo le tematiche di Lizzeri e Pontarollo, D'Antonio finisce così per affidare, almeno in parte, lo sviluppo del Mezzogiorno ai progressi dell'«industria minore» e all'incidenza degli «sforzi di un ceto imprenditoriale autoctono». Altre analisi [cfr. SVI-MEZ 1983] cercano di delineare modelli adeguati allo studio delle distinte realtà meridionali. Esse approdano sia a immagini dualistiche sia a schemi più complessi. Le tipologie territoriali ottenute non cancellano, però, aspetti di fondo comuni all'intera economia del Mezzogiorno. In questo senso, esse articolano ma non si contrappongono all'impostazione del filone di Del Monte e Giannola.

Un esito interessante dell'attuale dibattito sul Mezzogiorno consiste nell'apertura verso indagini interdisciplinari [cfr. Arlacchi 1981; Piselli e Arrighi 1985]. Tali indagini mirano ad individuare meccanismi fondamentali di riproduzione del Sud riferendosi a sub-aree circoscritte. Il loro oggetto di analisi non si incentra tanto sullo sviluppo economico meridionale quanto sulle permanenze e le trasformazioni sociali. Sebbene i risultati così raggiunti necessitino ancora di specificazioni e di generalizzazioni, essi aiutano a comprendere i problemi aperti nell'attuale processo economico del Mezzogiorno (cfr. par. 6 e 7). Basti per ora notare che le discrasie fra il più pervasivo mutamento sociale e il più contrastato sviluppo economico possono addursi come prova dell'impossibilità di affidare l'evoluzione economica meridionale o all'intervento dello stato o all'operare del mercato [cfr. Musacchio 1985].

Uno sguardo ai dati disponibili mostra che l'esame più rigoroso della realtà economica del Mezzogiorno negli anni Settanta è fornito da Del Monte e Giannola. Al riguardo, è sufficiente richiamare due aspetti dell'economia meridionale nel decennio 1971-81 che sono in contrasto con gli andamenti dell'economia nazionale e, in particolare, del Centro-nord:

a) Mentre il numero delle unità locali dell'industria manifatturiera nazionale aumenta di circa il 20% (intorno al 30% nell'area periferica), quello dell'industria manifatturiera meridionale declina a causa della caduta nella fascia con meno di 20 addetti. Questa caduta è da

addebitarsi alla riduzione nel numero di micro-imprese (meno di 10 addetti), ove cala anche l'occupazione, che è solo parzialmente compensata dalla dinamica delle unità tra 10 e 19 addetti, dove l'incremento occupazionale è contenuto. In Italia la fascia 1-19 addetti contribuisce, invece, per più del 60% (quasi il 65% nell'area periferica) alla crescita dell'occupazione; e nel Centro-nord (specie nelle regioni centrali) si registra un notevole incremento di micro-imprese. Il Mezzogiorno ha una crescita vivace di imprese medio-grandi; di particolare rilievo è l'aumento nel numero di unità locali sopra i 500 addetti. A livello nazionale invece, il peso dell'occupazione oltre i 500 addetti subisce – per la prima volta dopo il 1951 – un decremento<sup>7</sup>.

La specificità dello sviluppo economico del Mezzogiorno rispetto a quello nazionale implica un incremento della dimensione caratteristica delle unità produttive. Essendo associato alla diminuzione del corrispondente indice nazionale, la dimensione caratteristica delle unità produttive meridionali raggiunge quasi il valore italiano (93% nel 1981) [Giannola 1985b].

b) Sia nell'area periferica che nel Mezzogiorno cresce il peso di settori con buona capacità tecnico-produttiva (trasformazione dei metalli e meccanica). A differenza che in quella periferica, nell'economia meridionale questi settori sono però a prevalenza di grande impresa. Inoltre i settori «tradizionali», con prevalenza di piccolo-media impresa, calano di peso nel Mezzogiorno sia in termini di unità locali (con diminuzione in valore assoluto) che di addetti. Salvo poche eccezioni (pelli e cuoio), se hanno incrementi occupazionali, essi si concentrano. Nel Centro-nord questi stessi settori non aumentano in genere la concentrazione e mostrano un tasso di crescita quasi sempre allineato o superiore a quello medio dell'industria manifatturiera<sup>8</sup>.

Si può qualificare la dinamica occupazionale delle piccolo-medie imprese meridionali (21-100 addetti) combinando i risultati dimensionali e settoriali. In tale fascia l'aumento degli addetti è maggiore della media dell'area. Esso riguarda i settori interessati da insediamenti di

<sup>7</sup> Cfr. Del Monte e Giannola [1986]. Mariti [1985], Pontarollo [1983] fornisce risultati opposti quanto alla variazione degli addetti nelle micro-imprese meridionali. La sua lettura dei dati censuari è però grossolana, in quanto include anche gli addetti delle «officine meccaniche» e non tiene conto degli affinamenti di rilevazione intervenuti tra il 1971 e il 1981 [cfr. Tassinari 1982; Del Monte e Giannola 1984; Giannola 1985b]. L'ultimo aspetto è trascurato pure nel precedente esame dei dati nazionali.

<sup>8</sup> Cfr. Brunetta ed altri [1985]; Del Monte e Giannola [1986]; Mariti [1985]; cfr. anche A. Giannola, *Struttura produttiva e imprenditorialità nel Mezzogiorno*, Relazione al Convegno, *Il Sud e i Sud. La questione meridionale oggi*, 1985. La distinzione fra settori «moderni» e «tradizionali» è oggi problematica (cfr. par. 4 e 5; n. 12). Per aggirare l'ostacolo, Brunetta ed altri si riferiscono alla dinamica settoriale a livello internazionale.

imprese esterne, piuttosto che quelli a vocazione locale. Una conferma di ciò è desumibile da un confronto fra il periodo 1971-75 e quello 1976-80. Nel primo, caratterizzato da forti e diversificati insediamenti esterni, l'incremento del numero di addetti delle piccolo-medie imprese è quasi doppio rispetto all'incremento registrato nel secondo [cfr. Pennacchi 1981], durante il quale questi insediamenti subiscono un ridimensionamento.

### 3. Ristrutturazione industriale e Mezzogiorno

Le osservazioni fatte mostrano che sarebbe errato nutrire pregiudizi, negativi o positivi, nei confronti delle piccolo-medie imprese meridionali [cfr. Bagnasco 1985a]. È indubbio che, nel decennio Settanta, il tessuto di piccolo-media impresa del Mezzogiorno cresce e si consolida, invertendo la tendenza del decennio precedente (cfr. n. 1 e 2). Se valutato alla luce dell'evoluzione globale dell'economia meridionale, il fenomeno non suggerisce però l'avvento di un modello «auto-propulsivo» guidato dal mercato e dall'imprenditorialità locale. La componente più dinamica di tale (circoscritto) tessuto è legata ad iniziative esterne all'area. Essa si avvale, inoltre, del contributo di imprenditorialità «importata». Un esame delle forme di proprietà dell'industria del Mezzogiorno mostra che la presenza esterna è significativa anche per dimensioni di impresa piccolo-medie e medie. Le unità locali con proprietà esterna all'area occupano più del 30% degli addetti nella fascia dimensionale 50-99 e circa il 70% in quella 100-499. Esse ottengono risultati economici migliori delle iniziative locali (cfr. Giannola *Struttura produttiva e imprenditorialità nel Mezzogiorno*, Relazione al Convegno, *Il Sud e i Sud. La questione meridionale oggi*, 1985); [cfr. anche Martinelli 1984; Martinelli e Mercurio 1985].

La realtà meridionale degli anni Settanta contrasta, dunque, sia con l'analisi che con le proposte di politica economica di Lizzeri-Pontarollo. Ciò non significa che le sole possibilità di sviluppo dell'economia meridionale risiedano nella rinnovata politica di incentivi, suggerita da Del Monte-Giannola<sup>9</sup>. Come gli stessi autori notano per il periodo 1975-79 e come l'andamento degli investimenti fissi lordi nel Mezzogiorno durante i primi anni Ottanta conferma (vedi anche nota 5), l'affermarsi e il

<sup>9</sup> Per una critica della politica di incentivi, si veda Amendola e Baratta [1978, cap. IV]. La posizione di Del Monte e Giannola [cfr. in particolare Giannola 1985a] deriva forse dal fatto che essi limitano l'esame del decentramento e della subfornitura al rapporto grande-piccola impresa; cfr. anche par. 4 e 5). Va peraltro sottolineato che la loro analisi affronta anche il problema, qui solo accennato, dei servizi alla produzione [cfr. Del Monte e Giannola 1984; Brunetta ed altri 1985].

riprodursi di processi di ristrutturazione nell'industria italiana rendono problematico l'attuazione o il successo di questa politica.

Il riferimento alle modalità, sempre più articolate, del decentramento dell'attività produttiva consente di incominciare a precisare il punto. Il termine decentramento produttivo indica fenomeni complessi e, fra loro, diversi quando non contraddittori che occorre distinguere. Come sottolinea Varaldo [1979, 15-16]:

ad un estremo troviamo tipi di decentramenti, riguardanti soprattutto fasi ed operazioni *labour-intensive* che, rispondendo *in primis* a criteri e forze più o meno contingenti, sfociano in atti di razionalizzazione dell'esistente, di per sé utili per la singola impresa, ma senza durevoli implicazioni sul piano strutturale e per lo sviluppo dell'apparato produttivo [...]. Ad un altro estremo troviamo forme di decentramenti che coinvolgono l'assetto complessivo di imprese e di settori produttivi e si realizzano per esaltare e sfruttare in modo organico le opportunità connesse alla specializzazione e divisione del lavoro fra imprese [...].

Schematizzando, sembra lecito distinguere i due tipi di decentramento richiamati secondo una variabile temporale-territoriale. Agli inizi degli anni Settanta le grandi imprese dell'Italia nord-occidentale, con un'organizzazione produttiva su larga scala, devono fronteggiare una duplice difficoltà [cfr. Brusco e Sabel 1981; Piore e Sabel 1984, cap. 6]: l'irrigidimento nell'erogazione di lavoro e la specializzazione e l'instabilità (spesso accompagnata da modesti tassi di crescita) della domanda sui mercati internazionali. In molti settori, esse cercano di adattarsi alla congiuntura ricorrendo alle forme più semplici di decentramento produttivo [cfr. Frey 1974]. Tali difficoltà non pesano sulla struttura produttiva dell'Italia centro-nordorientale. Sviluppatisi gradualmente sin dalla fine degli anni Cinquanta-inizio anni Sessanta nell'industria leggera, l'attività produttiva dell'area periferica ha sempre soddisfatto una domanda internazionale «frammentata e variabile» mediante prodotti non standardizzati e capacità di «rapide riconversioni» [cfr. Becattini 1975b]. Essa ha fruito di un mercato del lavoro con offerta mobile e adeguata ed è cresciuta «per proliferazione di imprese» anziché per integrazioni verticali di imprese esistenti [cfr. IRPET 1969].

Nella prima parte degli anni Settanta l'affermarsi delle forme più semplici di decentramento e dell'area periferica rendono cruciale il ruolo della piccola impresa nell'accumulazione italiana [cfr. Piore e Sabel 1984, capp. 6 e 8]. Successivamente, l'introduzione o l'imitazione di innovazioni adeguate all'evoluzione dell'ambiente inducono ridefinizioni nella divisione del lavoro fra imprese e settori. Seguendo modi territorialmente differenziati, i caratteri peculiari del decentramento produttivo in Italia diventano la ricerca di una maggiore quali-

ficazione produttiva e, per conseguenza, l'accentuarsi della specializzazione sia tramite processi di disintegrazione verticale delle imprese e l'ampliarsi di subforniture di specialità, sia tramite integrazioni produttive interaziendali [cfr. Zanetti 1983].

In seguito (cfr. par. 4 e 5), si tenterà di precisare qualche tratto delle trasformazioni nell'assetto industriale italiano. Per ora basti notare le conseguenze per l'economia meridionale, specie sotto il profilo macroeconomico. L'adattamento delle grandi imprese settentrionali alla congiuntura dei primi anni Settanta è anche perseguito dislocando territorialmente nuovi insediamenti. La tendenza è accentuata se agevolazioni finanziarie in una data area riducono i tempi (attesi) di ammortamento e, dunque, l'illiquidità degli investimenti fissi lordi in situazioni incerte e instabili. A loro volta, gli insediamenti territoriali decentrati possono meglio rispondere ad una domanda variabile incorporando fasi produttive a basso contenuto tecnico o utilizzando subfornitori di capacità.

La crescita industriale del Mezzogiorno nei primi anni Settanta è probabilmente stimolata da questi tipi di decentramento. Ad essi si aggiungono quelli attuati dalle imprese a partecipazione statale, che soddisfano le specifiche strategie di espansione ricordate (cfr. par. 1) sia in settori di base sia in settori dove operano anche imprese private (ad es. metallurgia e mezzi di trasporto). Lo scarso impatto diffusivo o la relativa semplicità delle produzioni decentrate attenuano l'ostacolo costituito dalla fragilità del tessuto meridionale di piccola impresa, anche se non precludono evoluzioni più complesse per l'economia del Mezzogiorno.

La crescente competitività dell'area periferica e di alcune sub-aree della stessa Italia nord-occidentale rende, però, poco conveniente decentrare nell'area meridionale attività in settori leggeri [cfr. Amendola e Baratta 1978, cap. IV]. La crisi mondiale delle industrie di base e il forte sviluppo nazionale nei settori leggeri penalizzano l'economia del Mezzogiorno. Gli obiettivi di risanamento delle imprese a partecipazione statale e la progressiva introduzione di innovazioni nell'apparato produttivo nazionale riducono, inoltre, la spinta verso nuovi insediamenti in aree marginali e tendono a ridefinire i decentramenti di attività. Gli input produttivi diventano un mezzo di adeguamento tecnologico. I livelli di efficienza, richiesti all'«indotto delle grandi imprese», si accrescono mediante l'aumento nel peso dell'«indotto importato» da paesi «avanzati» [cfr. CER-IRS 1986, cap. I; Momigliano e Siniscalco 1984] o di quello di aree nazionali a forte specializzazione. I vincoli nell'offerta di subfornitura di specialità e la scarsa integrazione interaziendale dell'economia meridionale assumono importanza.

Tali tendenze sono accentuate dalle scelte di politica economica,

operate in Italia alla fine del decennio Settanta. L'entrata in vigore del «sistema monetario europeo» (1979) ed il sostanziale rispetto degli accordi valutari da parte delle autorità italiane implicano il decadere della precedente tutela della competitività delle imprese nazionali sui mercati esteri e del controllo dell'inflazione importata<sup>10</sup>. Permanendo un forte differenziale di inflazione per l'Italia, la stabilizzazione monetaria comporta la sopravvalutazione della lira rispetto al marco e comprime, *ceteris paribus*, le esportazioni di beni e servizi<sup>11</sup>. L'inflazione si trasforma da fattore positivo a fattore negativo per la liquidità aziendale. Ciò si accompagna al persistere di elementi di rigidità nell'erogazione di lavoro in unità produttive di grandi dimensioni ma anche al manifestarsi di diseconomie (tecniche o organizzative) nelle forme tradizionali di decentramento, troppo sfruttate in precedenza. La conseguenza è un'accelerazione dei processi di ristrutturazione, che comporta una più rapida introduzione di innovazioni da parte dell'industria manifatturiera italiana [cfr. Graziani 1985a; CER-IRS 1986, cap. I].

Specifiche ricerche consentono di precisare aspetti del fenomeno. Le imprese di grandi dimensioni attuano soprattutto investimenti di sostituzione: la realizzazione di innovazioni corrisponde ad un accelerato disinvestimento di mezzi di produzione tecnicamente obsoleti, che ne lascia invariato o addirittura ne riduce lo *stock* ma ne aumenta l'efficienza [cfr. Barca e Magnani 1985]. L'esigenza di recuperare in tempi brevi ritardi tecnologici rispetto ai concorrenti sui mercati internazionali e la mancanza di adeguate politiche industriali sembrano, tuttavia, spingere le grandi imprese italiane ad imitare innovazioni, attuate altrove, o ad introdurre innovazioni incrementali [cfr. Graziani 1985a]. In molti casi il processo innovativo non si pone, a livello aziendale, come «processo di *creazione di tecnologia*» in grado di fornire «differenti soluzioni a differenti problemi» mediante un «processo sequenziale di ricerca e apprendimento» [Amendola e Gaffard 1986, 3].

Le piccolo-medie imprese, specie dell'area periferica ma anche di sub-aree nord-occidentali, paiono invece più orientate ad adottare

<sup>10</sup> Cfr. Graziani, 1985a. Il ragionamento si fonda sulle due ipotesi seguenti: le importazioni italiane sono prevalentemente pagate in dollari e le esportazioni prevalentemente in marchi; la svalutazione rispetto al marco si accompagna, in alcuni anni del decennio Settanta, alla rivalutazione rispetto al dollaro.

<sup>11</sup> La politica monetaria statunitense durante la prima metà degli anni Ottanta e l'assenza di concertazione con i paesi CEE implicano una forte rivalutazione del dollaro e, per conseguenza, l'«importazione» di inflazione da parte dell'Italia. A partire dalla metà 1985, i riallineamenti di parità nel sistema monetario europeo ed il parziale deprezzamento del dollaro attenuano il fenomeno.

processi innovativi adeguati alle peculiari domande del mercato e del loro ambiente industriale [cfr. Brusco 1982]. Il divario tecnico-produttivo fra grandi e piccole imprese o fra settori «moderni» e «tradizionali» tende, così, a ridursi drasticamente<sup>12</sup>. Inoltre, pur se su scale dimensionali diverse, l'apparato produttivo italiano mantiene barriere dinamiche all'entrata mediante mutamenti nei rapporti fra singole imprese. Esso consolida la divisione del lavoro fra unità produttive e articola integrazioni interaziendali. La fragilità dell'industria meridionale comporta la sua ulteriore emarginazione da queste tendenze evolutive. Sommandosi ai vincoli delle varie forme di finanziamento pubblico, le tendenze dell'economia italiana riservano al Mezzogiorno forme di decentramento tradizionali sempre meno incidenti sulla realtà nazionale.

L'area meridionale si trova, dunque, su un «sentiero» di crescita molto stretto. La situazione del mercato del lavoro si caratterizza per tassi di disoccupazione, specie dei giovani e delle donne, superiori alla media europea. La caduta dei flussi migratori e il persistere di aumenti demografici e dell'esodo agricolo aggravano il quadro economico-sociale [cfr. Graziani 1985b; Sylos Labini 1985]. Vi sarebbe l'esigenza di aumenti degli investimenti con capacità diffusiva, siano essi di provenienza interna od esterna all'area. La flessione (1976-80) e, poi, la caduta nella nascita di imprese [cfr. Giannola 1985b] ed il crescente decremento degli investimenti fissi lordi indicano tendenze opposte. Lo sviluppo meridionale sembra accentuare il suo carattere di «industrializzazione senza occupazione» [cfr. Graziani 1979].

#### 4. Sistemi di imprese: i fattori «esogeni»

La modesta dinamica degli investimenti e dell'occupazione si ripropone come il tratto negativo dell'economia del Mezzogiorno negli anni Ottanta. Essendo il Sud l'area marginale di un sistema industrialmente sviluppato, questo tratto non può essere ridotto né ad un problema tradizionale di sottosviluppo né ad un problema di passaggio ad una fase post-industriale. Peraltro, esso andrebbe affrontato da varie angolature. Nel presente scritto, si esamina un aspetto della questione che appare in grado di fornire una spiegazione abbastanza generale: l'insufficiente presenza, nell'economia meridionale, di sistemi

<sup>12</sup> Cfr. Becattini [1975b]; Mariti [1979]. La definizione di settore «tradizionale» non è soddisfacente. Specie a partire dagli anni Settanta, settori definiti «tradizionali» hanno introdotto notevoli innovazioni tecniche e organizzative [cfr. Piore e Sabel 1984, cap. 8; CER-IRS 1986, cap. I].

integrati di imprese<sup>13</sup>. L'analisi è condotta per differenza mediante la comparazione con talune caratteristiche dell'area centro-nordorientale, assunta come caso di diffusione di sistemi di imprese.

Ciò non vuol significare che le prospettive del Mezzogiorno siano definite dalle modalità di sviluppo dell'area periferica. Le differenze storico-economiche e socio-istituzionali delle due realtà sono tanto profonde da escludere una simile possibilità (cfr. par. 6). Resta il fatto che l'area periferica è, oggi, meglio inserita nello sviluppo industriale italiano. Sottolinearne le differenze rispetto all'area meridionale consente, per conseguenza, di chiarire gli ostacoli per un miglior inserimento di quest'ultima.

Insieme al Mezzogiorno, il Centro-nordest segna i più alti tassi di crescita industriale nel corso degli anni Settanta [cfr. Mariti 1985; Del Monte e Giannola 1986]. La sua struttura produttiva appare, però, molto più solida ed efficiente. Come si è accennato (cfr. par. 2), l'industria periferica è organizzata su dimensioni medio-piccole. Specializzata in settori tradizionali (cfr. nota 12), essa ha anche sviluppato comparti quali la meccanica e l'elettromeccanica. Nel tempo essa non ha accresciuto la propria concentrazione. I saggi medi di salario sono aumentati avvicinandosi, alla fine del decennio, a quelli dell'area nord-occidentale. Nonostante ciò, le imprese hanno mantenuto buoni livelli di profittabilità e hanno mostrato una crescente capacità di penetrazione sui mercati interni ed internazionali. A tali risultati hanno concorso sia il funzionamento del mercato del lavoro, sia la capacità di innovazione e — più in generale — i notevoli investimenti in mezzi di produzione per addetto, sia l'uso di economie esterne e di risorse culturali.

La tradizione di rapporti commerciali con l'estero, radicata in zone del Centro-Italia e del Veneto, e l'abbondante offerta di lavoro a basso costo e con socializzazione ad attività autonome, indotta dall'esodo agricolo specie delle giovani generazioni, rappresentano due importanti fattori dell'espansione dell'economia periferica negli anni Cinquanta o Sessanta. Insieme alla limitata presenza di mercati creditizi e finanziari organizzati, questi due elementi ne spiegano la specializzazione in industrie leggere [cfr. IRPET 1969; Becattini 1975b]. La loro evoluzione ne continua ad assicurare «vantaggi comparati» in tempi più recenti.

Così, lo sviluppo industriale periferico si accompagna con una peculiare segmentazione del mercato del lavoro [cfr. Brusco 1980; e, in

<sup>13</sup> Il concetto di sistema di imprese è ripreso *infra*. Assumendolo per ora in modo generico, si può affermare che nel Mezzogiorno sono riscontrabili significativi sistemi di imprese in poche zone territoriali (es. Avellino, Caserta, Napoli) [cfr. Pennacchi 1981].

generale, Bruno 1984]. La distinzione fra un mercato «primario», definito da rapporti stabili, da salari contrattati sindacalmente e da relazioni industriali «concertate», ed uno «secondario», differenziato al suo interno e sindacalmente meno controllato, consente flessibilità nell'impiego del lavoro senza impedire ingressi nel mercato «primario» in fasi di crescita prolungata. Le differenziazioni interne al mercato «secondario» permettono, poi, rapporti *ad personam* con fasce ad alta specializzazione, varie forme di cottimo, compressione salariale per lavoratori non qualificati. La mobilità del mercato del lavoro periferico è resa possibile, oltretutto da caratteri socio-culturali dell'area (cfr. par. 6), dalla divisione del lavoro fra imprese (rapporti di subfornitura e di specializzazione) in grado di minimizzare i licenziamenti in fasi recessive. A sua volta, tale mobilità incentiva le capacità di innovazione e di investimento e rafforza le economie esterne [cfr. Brusco 1980].

Ciò pone in evidenza che la specificità dell'area periferica non si basa tanto sulla somma di singoli comportamenti imprenditoriali quanto sulla sinergia di sistemi diffusi ed interdipendenti di imprese [cfr. Bagnasco 1985b; Becattini 1984; Garofoli 1983]. L'unità di analisi dello sviluppo centro-nordorientale deve comprendere gli effetti di sistema superando i concetti di impresa o di settore. Per conseguenza diventa necessario discostarsi dalle linee tradizionali dell'economia industriale o d'impresa, orientate alla costruzione di modelli di comportamento aziendale o settoriale [cfr. Salvati 1974]. È invece utile procedere ad una «rilettura» del contributo marshalliano<sup>14</sup>.

Secondo tale rilettura, l'«unità indivisibile della ricerca industriale» è il «distretto industriale»:

è a questo che si riferiscono le condizioni di densità di popolazione, di dotazione infrastrutturale, di 'industrial atmosphere', che sono la fonte e il risultato, la causa e l'effetto, di quella parte dei rendimenti crescenti che non si spiega né con le economie interne di scala, né con le vere e proprie innovazioni. [...] Ciò che 'tiene insieme' le imprese che fanno parte del distretto industriale marshalliano, svuotando di senso la determinazione del costo di ogni singolo prodotto, è una rete complessa ed inestricabile di economie e diseconomie esterne, di congiunzioni e connessioni di costo, di retaggi storico-culturali [...] [Becattini 1979, 20].

In particolare, Marshall [1975] indica la possibilità di raggruppare «in uno stesso distretto un gran numero di piccoli produttori», che conseguono «i vantaggi della produzione su larga scala» in attività dove «è possibile suddividere il processo di produzione in parecchie fa-

<sup>14</sup> Cfr. Becattini [1975a]. Ciò consente, fra l'altro, di richiamare le critiche da tempo mosse allo stesso concetto di settore [cfr. Robinson 1931; Becattini 1962b].

si, ciascuna delle quali può essere eseguita con la massima economia in un piccolo stabilimento». Egli sottolinea così il ruolo di economie esterne di tipo ambientale (le «economie esterne di agglomerazione» cfr. Bellandi [1982]) e prefigura un concetto (spaziale) di «scomponibilità» dei processi produttivi [cfr. Tani 1976 e 1986, cap. 7].

Una caratteristica spaziale del distretto consiste nella combinazione di tratti di stabilità («ispessimento localizzato» di rapporti interaziendali) e di trasformazione. Essa ha portato ad individuarne forme evolutive [cfr. Garofoli 1983], ordinabili secondo una scala crescente di complessità. Una seconda caratteristica, ancora più importante, risiede nel fatto che la morfologia e la evoluzione del distretto vanno esaminate mediante l'uso di strumenti interdisciplinari, in grado di cogliere la connessione fra funzionamento dell'economia (mercato) ed operare di tratti socio-istituzionali («ispessimento localizzato» di externalità: cfr. Becattini [1984]). Ciò ha spinto a classificare le variabili esaminate in fattori «esogeni», a prevalente determinazione economica e operanti in generale nell'economia nazionale, e in fattori «endogeni», a prevalente determinazione sociologica e specifici dell'area periferica [cfr. Bagnasco 1985b, e *infra*].

Più ancora della definizione di varie forme di distretto, tale classificazione è indotta dallo studio di casi inerenti all'area centro-nordorientale (cfr. Anastasia e Rullani [1982]; Bagnasco e Trigilia [1984 e 1985]). Essa può quindi intendersi come un principio di spiegazione dell'elevata capacità di sviluppo e di trasformazione, dimostrata dai sistemi di piccolo-media impresa dell'area periferica dall'inizio degli anni Settanta ad oggi. Allo scopo di precisare cause e conseguenze dell'insufficiente presenza di sistemi di imprese nel Mezzogiorno, giova riferirsi ad essa. L'esame di alcuni fattori «economici» e «sociologici» consente infatti di rispondere a due interrogativi: *i*) se, e come, le vicende prima tratteggiate dell'economia italiana (cfr. par. 3) abbiano contribuito alla dinamica dei sistemi periferici di piccole imprese e, in particolare, alla loro evoluzione da strutture relativamente semplici a strutture complesse; *ii*) per quali ragioni queste stesse vicende non abbiano promosso il consolidarsi di sistemi di imprese nel Mezzogiorno traducendosi, così, in vincoli negativi per la sua crescita industriale.

Il primo interrogativo rende opportuno esaminare i fattori operanti in generale nell'economia nazionale («esogeni»). Schematizzando una realtà ben più articolata, sembra lecito affermare che alla fine degli anni Sessanta i preesistenti caratteri dello sviluppo periferico (cfr. *supra*) implicano una forma tipica di distretto industriale, rispondente alla definizione classica di Marshall [1927]. Tale forma si fonda sulla presenza, territorialmente circoscritta, di un tessuto di imprese impe-

gnate in produzioni merceologicamente analoghe nell'industria leggera. Le interrelazioni fra imprese comprendono sia integrazioni orizzontali che verticali. Il dato preminente è, però, la specializzazione spaziale e lo sviluppo di subforniture di capacità<sup>15</sup>. I sistemi di piccole imprese basano la concorrenzialità sulla compressione dei costi e sulla flessibilità produttiva, aziendale o di sub-area, garantendosi accessi differenziati in mercati, nazionali ed internazionali, con domande segmentate e instabili. L'offerta di servizi alla produzione è ancora limitata e l'accumulazione poggia, per ampie quote, sull'autofinanziamento e sull'utilizzo di patrimoni personali.

Questo assetto dell'industria periferica fornisce opportunità di decentramenti esterni alle grandi imprese settentrionali nei primi anni Settanta. Tuttavia, le tendenze evolutive dei distretti industriali dell'area dipendono soprattutto dall'accresciuto peso di domande non standardizzate a livello internazionale (cfr. par. 3). Ciò amplia sia i margini di efficienza produttiva sia gli spazi di mercato dei sistemi di imprese a vocazione monoculturale. Le economie tecniche di scala si realizzano più a livello di singoli impianti che a livello di stabilimenti [cfr. Brusco e Sabel 1981]. Si rafforzano così subforniture di specialità, che si accompagnano a investimenti in mezzi di produzione sia nelle piccolo-medie imprese decentranti con accesso al mercato finale sia nelle imprese di subfornitura. Il livello tecnico del complesso delle produzioni periferiche si adegua a quello efficiente nel settore di attività; i rapporti di subfornitura non comportano legami di subordinazione verso il committente ma si sviluppano in mercati con spazi competitivi [cfr. Brusco 1980; Sabel 1982].

I più forti rapporti interaziendali e la ripartizione di segmenti di mercato favoriscono gli accordi commerciali fra imprese e la centralizzazione di altri servizi alla produzione. L'evoluzione dei distretti è, inoltre, accelerata dal fatto che alla specializzazione della domanda spesso si unisce la sua instabilità. Ciò spinge le grandi imprese a limitare i loro potenziali di offerta alle quote stabili di domanda, rinunciando o coprendo tramite decentramenti le quote instabili<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> Cfr. Antonelli e Momigliano [1980]. Per un'analisi dei vari tipi di subfornitura, con particolare riferimento all'area periferica, si veda: Lorenzoni 1979. La forma di distretto esaminata ha tratti comuni con la definizione di «aree di specializzazione tipica» [cfr. Garofoli 1983]. Secondo Garofoli, le aree di specializzazione tipica evolvono, poi, in «sistemi produttivi locali» e in «aree sistema».

<sup>16</sup> In mercati di limitate dimensioni, l'offerta è coperta da piccole imprese decentrate; in quelli più ampi, le piccole imprese soddisfano la quota fluttuante della domanda [cfr. Bagnasco 1985b; Contini 1984]. La tendenza è accentuata dal fatto che, a differenza delle imprese dell'area periferica (cfr. *supra*), le imprese medio-grandi devono trattare, dall'inizio degli anni Settanta, il costo del lavoro come un costo quasi-fisso [cfr. Bruno 1984].

Tale elemento stimola un'ulteriore evoluzione nella forma dei distretti industriali dell'area periferica. Nelle fasi calanti di domande instabili le piccolo-medie imprese periferiche, specie se subfornitrici all'interno o all'esterno dell'area, rischiano di perdere — in tutto o in parte — le quote di mercato o le commesse abituali. Esse devono, quindi, essere pronte a soddisfare le domande di committenti diversi o ad accedere direttamente al mercato per contendere quote di domanda alle stesse imprese decentranti o ad altri piccoli produttori dell'area. Le imprese in grado di sopravvivere si rafforzano e si specializzano [cfr. Crivellini e Pettenati, *infra*]. Per rispondere alle esigenze di nuovi committenti e sostenere l'accresciuta concorrenza, esse devono adattare l'organizzazione produttiva, introducendo innovazioni tecniche e aumentando gli investimenti, e devono offrire prodotti in grado di aumentare l'efficienza delle produzioni «a valle» [cfr. Brusco e Sabel 1981; Piore e Sabel 1984]. Per accedere direttamente al mercato finale, esse devono incorporare attività di commercializzazione in funzione di politiche di prodotto.

Il successo di queste iniziative richiede, spesso, sforzi finanziari e attivazione di servizi produttivi che le piccole imprese non possono realizzare. Le centralizzazioni degli accessi alle fonti di finanziamento e dello sviluppo di nuovi servizi alla produzione risolvono il problema. Si innesca così una sorta di «circolo virtuoso» per l'evoluzione dei distretti. La concorrenza accresce la qualità dei prodotti, intermedi e finali, e stimola ulteriori segmentazioni dei mercati. L'esigenza di aumentare l'adattabilità e la rapidità di innovazione nella struttura dell'offerta stimola l'accesso a flussi di informazione, che a loro volta inducono imitazioni diffusive e innovazioni incrementali. L'attiva presenza sui mercati diventano importanti elementi di crescita.

La progressiva introduzione di innovazioni nell'industria italiana favorisce variazioni nell'assetto dinamico dell'area periferica. Si approda ad una più complessa divisione del lavoro fra imprese, che tende a ricostituire spazialmente cicli (completi o parziali) di produzione. Ciò accresce la specializzazione e l'integrazione interaziendale, induce innovazioni tecniche e diversificazioni di prodotto, può consentire a produttori collocati in varie fasi del ciclo di occupare posizioni di rilievo sui mercati nazionali ed internazionali [cfr. Bagnasco 1985b].

## 5. Innovazioni e sistemi di imprese

Il modello delineato tende a legare la ristrutturazione dell'economia italiana e l'evoluzione dei distretti industriali dell'area periferica. Si tratta evidentemente di una rappresentazione idealtipica. Sarebbe

meccanicistico supporre che le tendenze della realtà concreta si conformino perfettamente al modello astratto.

Nell'Italia centro-nordorientale vi sono elementi di differenziazione territoriale derivanti da diversità storico-sociali. Essi sono sottolineati da casi di decentramenti fra sub-aree, che ne condizionano anche i futuri sviluppi. Il risultato è che, oggi, l'area periferica comprende varie forme di sistemi di piccole imprese a diversa complessità e spesso fra loro combinati nell'ambito di uno stesso distretto industriale<sup>17</sup>. Inoltre, i sistemi di imprese non sono monopolio dell'Italia centro-nordorientale. Seppure con modalità parzialmente diverse perché caratterizzate da una maggiore presenza di medio-grande impresa, la disintegrazione verticale delle unità produttive, l'accresciuta divisione del lavoro fra imprese, la ricostruzione territoriale di cicli produttivi interessano varie sub-aree della stessa area nord-occidentale e di altri paesi industrialmente avanzati [cfr. Zanetti 1983; Contini 1984]. Resta peraltro vero che, nell'area periferica, tali fenomeni assumono un rilievo e una trasparenza peculiari essendo fusi con il suo decollo e la sua evoluzione industriali.

È opportuno, al riguardo, approfondire l'interazione fra divisione del lavoro fra imprese, presenza di domande non standardizzate e processi innovativi<sup>18</sup>. A questo fine è bene richiamare schematicamente tre indirizzi di ricerca, all'apparenza molto lontani fra loro: l'analisi «transazionale» [cfr. Williamson 1971], la concezione dell'attività innovativa di Schumpeter [cfr. 1977, capp. II e VI; 1939, capp. 3 e 4], l'esame delle 'funzioni' d'impresa [cfr. Robinson 1931; Stigler 1951].

L'analisi transazionale permette di distinguere fra costi di coordinamento interno alle imprese (costi di organizzazione, diseconomie decisionali, ecc.) e costi delle transazioni di mercato [cfr. Coase 1937]. La dimensione efficiente e il grado di integrazione verticale delle imprese dipendono, *ceteris paribus*, dal peso assunto dai due tipi di costo:

nell'approccio transazionale [...] l'impresa 'internalizza' o 'esternalizza' la sua attività a seconda del peso relativo dei costi di uso dei mercati o costi di transazione e dei costi della centralizzazione o costi di coordinamento [Antonelli 1984, 28].

<sup>17</sup> Cfr. Bagnasco [1985]. Ciò sottolinea che l'evoluzione dei sistemi di imprese non deve necessariamente seguire tutti gli stadi dal semplice al complesso o, al limite, tendere al complesso.

<sup>18</sup> Il complesso legame fra struttura della domanda e innovazione è esaminato da Amendola [1984]. Amendola e Gaffard [1985] elaborano, al riguardo, un modello teorico. Riconoscere la complessità dell'interazione impedisce, tra l'altro, la caduta in quel «determinismo tecnologico» criticato da Nuti [1985].

Il peso dei costi di transazione tende a variare in funzione diretta del grado di imperfezione del mercato e della sua conseguente capacità di convogliare, efficacemente e rapidamente, i flussi informativi da impresa a impresa. Il peso dei costi di coordinamento aumenta all'aumentare della dimensione d'impresa, specie al di là di una data soglia critica [cfr. Robinson 1931, cap. III]. La propensione alla (e l'efficacia della) disintegrazione verticale delle unità produttive e alla (della) divisione del lavoro fra imprese si accrescono quando i costi di transazione diminuiscono rispetto a quelli di coordinamento<sup>19</sup>.

L'innovazione schumpeteriana (nuovo modo di produrre un vecchio bene, produzione di un nuovo bene, apertura di nuovi mercati finali e di fornitura) tende ad incrementare i costi di transazione. Essa spinge, perciò, le imprese a strategie di internalizzazione. Chi innova gode di una temporanea posizione di monopolio, rotta dalle imitazioni e dalle innovazioni incrementali di concorrenti. Il processo avviene in un quadro in rapido mutamento, lo sviluppo ciclico, caratterizzato da variazioni dei prezzi assoluti e relativi, dalla realizzazione di profitti o perdite (in)attesi, da un'accresciuta incertezza circa le azioni dei concorrenti e le future condizioni di mercato. Ciò aumenta le «imperfezioni strutturali» del mercato, rendendo i segnali di prezzo inadeguati per un'allocazione efficiente delle risorse e dilatando i rischi delle transazioni. Inoltre, i costi di informazione sui prodotti si accrescono e le forniture di input produttivi sono qualitativamente inadatte al realizzarsi dei processi innovativi. Si ha un allungamento del periodo delle nuove produzioni. Le eventuali reazioni innovative delle imprese alimentano il riprodursi del processo.

L'esame delle «funzioni» d'impresa e dei relativi costi consente, però, di associare all'innovazione di tipo schumpeteriano innovazioni «deverticalizzanti» ed «esternalizzanti». Per ciascuna delle sue funzioni (produttiva, di acquisto, di vendita, di organizzazione), ogni impresa ha specifici andamenti di costo unitario, considerati per ipotesi indipendenti. La curva del costo unitario totale, essendo la risultante delle curve di costo delle singole funzioni, ha un punto di minimo che non coincide con i punti di minimo di ognuna di tali curve [cfr. Sti-

<sup>19</sup> Oltre alla sintesi proposta da Antonelli [1984], si vedano Arrow [1969] e Williamson [1979]. Il problema è inoltre esaminato da Mariti [1979 e 1980]. Si noti che, nell'esaminare i tre indirizzi di ricerca detti, si fa spesso riferimento ad «imperfezioni» di mercato. Ciò non significa accettare, implicitamente, la concreta possibilità di un mercato di concorrenza perfetta o capace di allocare in modo ottimale le risorse. Una simile possibilità è, del resto, da tempo criticata [cfr. ad es. Richardson 1960]. Più semplicemente, si intende segnalare che il mercato è spinto ad allontanarsi ulteriormente da una «norma astratta», ben definita dalla teoria dell'equilibrio economico generale alla Arrow-Debreu.

gler 1951]. Posto che il coordinamento fra le varie funzioni a livello aziendale ne vincoli la divisibilità, la dimensione efficiente di un'impresa integrata comporta il non pieno sfruttamento delle economie di scala di talune funzioni e diseconomie di scala per altre anche sul lungo periodo. Il decentramento di queste funzioni ne accresce la divisibilità e ne abbassa il costo unitario. Se il differenziale di costo non è completamente incorporato sotto forma di quasi-rendite dall'impresa decentrata, quella decentrante trae vantaggio [cfr. Mariti 1979 e 1985].

Considerazioni analoghe valgono per la struttura dei costi tecnici di produzione. Se le scale efficienti delle varie fasi produttive sono incompatibili, l'impresa integrata soffre di 'discontinuità' tecniche. Essa rinuncia ad economie di scala e sopporta i «tempi d'ozio» specie dei fattori «fondo». Appropriati decentramenti superano il problema nei casi in cui le fasi produttive sono scomponibili, ossia attivabili in parallelo in imprese diverse [cfr. Tani 1976 e 1986].

Di norma, le innovazioni in una funzione d'impresa (per es. la commercializzazione) non si estendono automaticamente e in breve tempo a tutte le altre funzioni; né le innovazioni tecniche hanno lo stesso effetto su ogni fase di un processo produttivo integrato. Pertanto, l'attività innovativa altera i preesistenti assetti di un'impresa integrata. Se essa non è introdotta allo scopo di colmare precedenti discontinuità, stimola disintegrazioni verticali o funzionali e una maggiore divisione del lavoro fra imprese.

I processi di ristrutturazione dell'industria italiana sembrano privilegiare le innovazioni deverticalizzanti ed esternalizzanti per ragioni più complesse di quelle esaminate mediante la teoria delle funzioni di impresa. Resta il fatto che, imitando o riadattando innovazioni attuate altrove, le grandi imprese italiane hanno ridotte capacità di colmare al proprio interno precedenti discontinuità. Le disintegrazioni verticali accrescono, perciò, l'effetto delle innovazioni sull'efficienza aziendale e di sistema [cfr. Varaldo 1979e, Bagnasco 1985b]. L'esigenza di soddisfare i requisiti di flessibilità imposti da domande non standardizzate (cfr. par. 3; Bianchi [1984]) rafforza tale tendenza. Essa implica sia l'adeguamento quantitativo a specifici segmenti di domande instabili sia la capacità di interagire con le esigenze degli acquirenti potenziali (committenti, utilizzatori di beni intermedi, consumatori) tramite rapide ridefinizioni nell'organizzazione dei processi produttivi e nelle politiche di prodotto [cfr. Ginebri 1986].

Si noti che, di per sé, questo non comporta il decadere di economie tecniche di scala o il ridursi della dimensione delle serie di produzione [cfr. Nuti 1985]. È possibile realizzare diversificazioni di prodotto operando sulle fasi produttive finali e sfruttando, allo scopo, la

flessibilità delle nuove tecniche [cfr. Piore e Sabel 1984, cap. X]. Tuttavia, nei sistemi di imprese l'interazione fra innovazione e domanda non standardizzata trova risposte più radicali (cfr. par. 4; Brusco e Sabel [1981]). Essa tende ad integrare la domanda stessa nella definizione dell'organizzazione e delle finalità produttive [cfr. Amendola e altri 1984], cosicché l'innovazione investe i caratteri qualitativi dell'intera attività di impresa e si approssima ad un processo di «ricerca e apprendimento» per l'offerta di «differenti soluzioni a differenti problemi» [cfr. Amendola 1984]. Ciò rafforza la divisione del lavoro fra imprese, che assume sempre più il connotato di forma efficiente di organizzazione del sistema industriale [cfr. Mariti 1979; Contini 1984]. Sia le imprese committenti, con accesso diretto ai mercati finali, che i subfornitori innovano le funzioni incorporate per meglio adattarsi ed incidere sulle esigenze dei rispettivi clienti.

I sistemi di imprese dell'area periferica sono parte integrante di questi processi in almeno due sensi. I modi della loro costituzione consentono di attenuare l'incremento dei costi di transazione, desumibile dall'analisi schumpeteriana dell'innovazione; essi contribuiscono perciò a spiegare il prevalere di innovazioni deverticalizzanti ed esternalizzanti rispetto alle strategie di internalizzazione delle imprese. Ciò accresce il loro peso nello sviluppo economico italiano e rafforza e affina la loro organizzazione territoriale della produzione. I due aspetti interagiscono favorevolmente e tendono ad innescare un processo circolare.

Quando i processi di ristrutturazione dell'industria italiana subiscono un'accelerazione (1979), i distretti industriali tipici dell'area periferica hanno già consolidato varie forme di divisione del lavoro fra imprese (cfr. par. 4). In essi, l'introduzione di innovazioni è spesso il risultato del rapporto fra tentativi spontanei di adattamento al mercato e ricerca di collaborazione fra committenti e subfornitori. L'imprenditorialità diffusa porta alla rapida imitazione di adattamenti di successo. La relativa autonomia dei subfornitori, impegnati con più committenti o capaci di spostarsi dall'uno all'altro, facilita il generalizzarsi delle innovazioni incorporate in beni intermedi e stimola innovazioni incrementali. Ciò comporta ricchezza di flussi informativi e riduzione del divario temporale fra momento dell'innovazione e diffusione delle imitazioni. Per conseguenza, riduce le «imperfezioni strutturali» di mercato e i costi di transazione in un ambiente innovativo.

Tali risultati possono estendersi alle imprese che, dall'esterno, attuano decentramenti di specialità nell'area. Quando il fenomeno assume consistenza, esso ha l'effetto di aumentare il volume di commesse dei subfornitori e di assicurare, così, significative economie di scala nell'ambito di processi produttivi flessibili. Le opportunità tecniche,

orientate all'acquisizione di flessibilità per la diversificazione dei prodotti, ben si adattano ad un'applicazione elastica in produzioni di non grande serie (semilavorati, componenti di base: cfr. Crivellini e Pette-nati, *infra*) o incorporanti modifiche secondarie rispetto ad un output base. Fra l'altro, ciò limita l'importanza delle produzioni di un solo bene intermedio necessario all'attività di un'unica impresa ed elimina, così, una causa aggiuntiva di incremento dei costi transazionali.

I sistemi di imprese dell'area periferica, o di distretti affini, sono fra i meglio attrezzati a sfruttare i vantaggi delle nuove condizioni di mercato, delle nuove tecniche e delle tendenze alla deverticalizzazione. Almeno fino a quando la combinazione dei mutamenti ambientali e della politica economica non accelera i processi di ristrutturazione dell'industria italiana (cfr. par. 3), essi manifestano la più alta capacità di acquisizione di innovazioni organizzative e produttive [cfr. Gros-Pietro 1985]. Successivamente essi rendono possibili e utilizzano le opportunità di sviluppo, offerte dai decentramenti delle imprese settentrionali.

Gli incrementi di efficienza, che questi processi assicurano ai sistemi di impresa dell'area periferica, agiscono positivamente sull'evoluzione dei distretti industriali e sulla loro posizione di mercato. Facendo leva su punti di forza della specializzazione produttiva, essi accelerano la diffusione delle innovazioni in attività a monte e a valle, aumentando la convenienza di decentramenti di specialità e della divisione del lavoro all'interno del distretto. Nei casi di successo, ciò implica una delle forme più evolute di organizzazione territoriale della produzione fra sistemi di imprese. Si tendono infatti a costituire cicli completi o parziali di produzione, che spesso rendono le imprese *leader* in grado di competere con vantaggio sui mercati, nazionali ed internazionali, dei prodotti di specializzazione del ciclo. In taluni casi, la divisione del lavoro fra imprese del ciclo corrisponde all'integrazione territoriale di fasi produttive intersettoriali con mercato di sbocco finale. In altri casi, più imprese in diverse fasi del ciclo acquisiscono un'autonomia di mercato associando produzione per l'area e sbocchi nazionali ed internazionali.

In tutti i casi di successo, l'evoluzione dei distretti industriali periferici ne accentua le capacità innovative e ne fa diminuire i costi transazionali rispetto a quelli di coordinamento. Essa si accompagna infatti all'adozione di sistemi informativi moderni fra le imprese (telematica, informatica, ecc.). L'eccezione è rappresentata da servizi (es. trasporto, commercializzazione) che, se unificati fra più imprese, consentono economie organizzative di scala [cfr. Contini 1984; Rullani 1985]. In particolare ciò vale per i servizi alla produzione, resi neces-

sarà dalla maggiore complessità dell'organizzazione industriale, e per l'accesso alle fonti esterne di finanziamento<sup>20</sup>.

## 6. Sistemi di imprese: mercato e organizzazione sociale

L'esame dei fattori esogeni di sviluppo dei distretti industriali dell'area periferica<sup>21</sup> consente di trarre alcune conclusioni. Innanzitutto, l'integrazione fra imprese nel distretto travalica i tradizionali ambiti settoriali (cfr. n. 14) e toglie rilevanza al concetto di dimensione di impresa. La ricostruzione territoriale di cicli produttivi dà luogo a specializzazioni sia in beni finali che intermedi; gli elementi di stabilità e i punti di forza dei cicli, riconducibili alle risorse tecnologiche e al potere di mercato nelle fasi finali o intermedie, sono il frutto di integrazioni verticali e orizzontali fra imprese più che delle dimensioni efficienti di ciascuna unità produttiva. Per conseguenza, i decentramenti non rispondono a stretti criteri di dimensione delle imprese [cfr. Varaldo 1979; Pennacchi 1980]. Il mercato del lavoro mantiene caratteri di flessibilità (licenziamenti, mobilità interaziendale, ecc.) anche per prestazioni qualificate, ma la compressione dei costi del lavoro cessa di fungere da dato di vantaggio strutturale [cfr. Bagnasco 1985b]<sup>22</sup>.

In secondo luogo, la forma più evoluta di sistemi di imprese implica modi così articolati di interazione fra unità produttive da armo-

<sup>20</sup> Di norma, gli investimenti innovativi recenti non comportano costi proibitivi. La loro estensione nell'area periferica potrebbe, tuttavia, richiedere un più elevato ricorso ai mercati creditizi e finanziari. Non è qui possibile affrontare il problema del finanziamento all'innovazione. Basti segnalare che, dopo il 1979, il finanziamento esterno per unità di prodotto delle imprese industriali italiane cade. Le imprese private mostrano «un'eccedenza dell'autofinanziamento sul fabbisogno per investimenti» (cfr. Filippi 1985; cfr. anche Macchiati 1985). Ciò è forse indotto anche dal consolidamento bancario di debiti delle grandi imprese, dalla politica monetaria e dalla progressiva trasformazione dei mercati finanziari. Fatto è che, nell'area periferica: i) la quota degli impieghi degli istituti di credito sul totale nazionale aumenta negli anni Settanta, dapprima in modo lento e poi (fino al 1981) più rapido; ii) il rapporto fra impieghi e prodotto interno lordo aumenta dopo il 1977; iii) il differenziale fra tassi attivi e passivi tende a diminuire nel corso del decennio e, alla fine, raggiunge il valore minimo nazionale [Brancati 1985]. Se si aggiunge che l'area periferica non sembra in posizione di svantaggio riguardo ai recenti processi di innovazione finanziaria, pare lecito concludere che — ove attuata — la centralizzazione dei servizi finanziari assicura buoni risultati per l'area periferica.

<sup>21</sup> La distinzione fra fattori «esogeni» ed «endogeni» è introdotta al par. 4. Fino ad ora, l'analisi si è prevalentemente riferita ai fattori «esogeni».

<sup>22</sup> Cfr. C. Antonelli, *L'impresa rete: ventagli di profittabilità, internalizzazione e appropriazione di quasi-rendite*, mimeo, 1985. Cfr. anche Di Bernardo e Bullani, 1985.

nizzare la compattezza territoriale con strategie imprenditoriali più ampie. Seppure *in nuce*, si manifestano centralizzazioni di servizi strategici (es. R&S) con attività operanti in altre aree economiche, nazionali ed internazionali, e un più accentuato uso di tecnologie di informazione per il controllo dei mercati e di risorse tecnico-organizzative. In tal senso, i cicli produttivi dei distretti periferici prefigurano capacità di attuazione di «Strategie globali» riguardo alle loro «interazioni con il resto del sistema economico nei vari mercati e nelle varie fasi del processo produttivo».

Queste conclusioni forniscono elementi di spiegazione degli ostacoli che le vicende dell'economia italiana della seconda metà degli anni Settanta frappongono alla crescita del Mezzogiorno (cfr. par. 4). Come si è rilevato (cfr. par. 2 e 3), le piccole imprese meridionali sono attive in produzione a basso valore aggiunto. Le loro strategie organizzative sono condizionate dai rapporti di dipendenza rispetto alle imprese «esterne» decentranti. Tale dipendenza, definita di tipo «microeconomico»<sup>23</sup>, si manifesta nello scarso sviluppo di autonome funzioni di commercializzazione e nella conseguente presenza sui soli mercati locali, nell'incapacità di evolvere da subforniture di capacità a subforniture di specialità, nei modesti tassi di autofinanziamento e nella conseguente difficoltà di reperire i mezzi finanziari per l'espansione.

Sommandosi alla scarsa disponibilità di altri elementi «complementari» ma importanti, i caratteri regressivi delle imprese locali meridionali tentano a bloccare la specializzazione, la disintegrazione verticale, la crescita [cfr. Del Monte 1983]. Salvo eccezioni anche significative, ne risulta una sclerosi organizzativa e produttiva. Pur limitando l'incremento dimensionale delle unità produttive, essa vincola la divisione del lavoro fra imprese. A livello aziendale, l'industria del Mezzogiorno è verticalmente più integrata di quella del Centro-nord-est e, in prospettiva, di quella del Nord-ovest [cfr. Del Monte e Giannola 1986]. Per ragioni già esaminate, ciò accresce gli ostacoli al trasferimento territoriale di tecnologia [cfr. Malecki 1983] e la strutturale debolezza dell'economia meridionale, innescando così un circolo vizioso.

Appare evidente che le tendenze dell'industria del Mezzogiorno differiscono dalle linee evolutive dell'industria periferica. È possibile sintetizzare queste differenze affermando che, nel Centro-nord-est, il

<sup>23</sup> Cfr. Giannola [1985a]. L'autore usa il termine di dipendenza microeconomica in contrasto con la dipendenza indotta dai trasferimenti netti a favore del Mezzogiorno (cfr. n. 5).

mercato è importante quale «meccanismo di regolazione» dell'economia [cfr. Bagnasco 1985b]; e che, nel Sud, il maggior grado di incertezza e le carenze informative del mercato impongono più elevati costi transazionali [cfr. Brunetta e altri 1985]. A metà degli anni Settanta, l'economia meridionale palesa tuttavia elementi comuni con la forma più semplice di distretto industriale, sviluppatasi nell'area periferica sin dall'inizio degli anni Sessanta (cfr. par. 3 e 4). Lo svantaggio del Mezzogiorno, derivante dalla minore solidità del tessuto di piccole imprese rispetto a quello centro-nordorientale, è attenuato dalle politiche di decentramento degli insediamenti di imprese «esterne» nei primi anni Settanta. Si tratta quindi di capire perché l'economia meridionale non abbia segnato un'evoluzione verso sistemi complessi di imprese.

Una risposta plausibile consiste nel sottolineare il ritardo temporale che grava sulle possibilità di sviluppo del Mezzogiorno. La problematica dei «secondi venuti», che così entra in campo, individua difficoltà ma non può trasformarle in ostacoli invalicabili [cfr. Crivellini e Pettenati *infra*]. Risulterebbe diversamente incomprensibile la crescita di sistemi di imprese in zone marginali dei paesi CEE (ad es. la Catalogna in Spagna). Una risposta più convincente richiede di approfondire l'origine del diverso ruolo del mercato nel Mezzogiorno e nell'Italia periferica. Al riguardo, non è sufficiente riferirsi ai fattori «esogeni». Si tratta di esaminare i fattori «endogeni», ossia il rapporto fra apparato industriale e ambiente<sup>24</sup>.

Nell'area periferica esistono congruenze fra eredità storico-culturale e di struttura sociale, organizzazione ed evoluzione degli attuali processi produttivi, nuovi assetti socio-istituzionali. I processi diffusivi di impresa non producono cesure rispetto al passato; piuttosto, essi sorgono e si sviluppano sfruttando condizioni sociali favorevoli [cfr. Bagnasco 1985b]. Tali condizioni affondano radici in anni remoti.

Il tessuto di città medie e piccole, che oggi caratterizza il paesaggio urbano dell'Italia centro-nordorientale, risente di solide tradizioni culturali. Le attività artigiane, a base locale, e la centralizzazione di funzioni commerciali e finanziarie ereditano consuetudini ai traffici e ai rapporti internazionali. Si trasmettono così atteggiamenti sociali orientati a premiare le capacità di iniziativa individuale, la propensione razionale al rischio, il calcolo economico. Il vecchio nucleo urbano di artigiani e mercanti alimenta il sorgere di un'imprenditoriali-

<sup>24</sup> Il legame fra mercato e ambiente è chiarito in seguito mediante l'esame del rapporto fra impresa e ambiente. Le considerazioni, svolte al riguardo, sono molto influenzate dalle discussioni avute con A. Bagnasco e con M. Amendola e S. Bruno.

tà diffusa [cfr. Bagnasco e Trigilia 1984; Bagnasco 1985b; Fuà 1983]. Nelle campagne, i passati rapporti di mezzadria, di piccola proprietà o di affitto sedimentano abitudini a prestazioni lavorative autonome, all'organizzazione produttiva nell'ambito della cerchia familiare, a comportamenti acquisitivi [cfr. Bagnasco 1983; Bagnasco e Trigilia 1985]. Ciò dà spazio al formarsi di capacità di lavoro polyvalenti per l'industria. La disponibilità di lavoratori salariati mobili, adattabili a varie attività, e di lavoratori autonomi o di piccoli imprenditori, che svolgono anche attività manuali, trae origine dai rapporti agrari.

In questo contesto, le vecchie famiglie contadine allargate svolgono un ruolo importante [cfr. Paci 1980; Trigilia 1985]. Pur mutando di forma, esse consentono ai lavoratori dell'industria di mantenere rapporti con l'agricoltura e di disporre di redditi integrativi o indiretti (per es. case di proprietà in centri agricoli contigui alle città o al luogo di lavoro). Il permanere di redditi famigliari di fonte mista sdrammatizza il problema della stabilità occupazionale nell'industria, accrescendo la mobilità nel mercato del lavoro. Insieme all'abitudine verso comportamenti acquisitivi, ciò può inoltre rendere disponibili risorse finanziarie per l'avvio di iniziative autonome che spesso associano, in posizione diversa, più membri della famiglia [cfr. Bagnasco 1985b].

Il quadro socio-economico abbozzato accompagna l'industrializzazione dell'area periferica nel secondo dopoguerra. Gli stretti rapporti fra città e campagna si fondono con le loro specifiche funzioni e ne determinano l'evoluzione. Il tessuto urbano appare più equilibrato che altrove e capace di soddisfare efficacemente esigenze sociali e produttive. In particolare, lo svilupparsi di un'adeguata rete di trasporti consente la diffusione sul territorio dei processi industriali. Le caratteristiche dell'offerta di lavoro condizionano gli insediamenti e la loro specializzazione. I favorevoli dati ambientali si armonizzano con una struttura sociale compatta, che poggia su «regole del gioco» condivise perché non imposte dall'esterno. Ciò sedimenta un'«identità collettiva», articolata ma strutturalmente omogenea, pronta a premiare l'imprenditorialità di successo, ad imitare le iniziative riuscite, a fornire nuove possibilità a chi ha fallito in un'attività razionale.

I processi diffusivi di impresa, che si manifestano sin dalla fine degli anni Cinquanta-inizio degli anni Sessanta, si fondano e riproducono tale contesto socio-ambientale e si pongono, così, in grado di sfruttare al meglio le opportunità di mercato. Il livello istituzionale è permeato da una pragmatica «razionalità verso lo scopo», che incenti-

va efficaci risposte politiche locali alle domande della popolazione (per es. domanda di servizi sociali)<sup>25</sup>.

Per sintetizzare il complesso intreccio di fattori «endogeni» operanti nell'Italia centro-nordorientale, si è parlato di «campagna urbanizzata» [cfr. Becattini 1975b] dove «la modernizzazione ha preceduto l'industrializzazione» [Becattini e Bianchi 1982]. Il risultato è una struttura sociale mobile, ma attraversata da permanenze, che tende ad attenuare le contrapposizioni di classe nell'ambito di una comune matrice culturale ed istituzionale. Le relative efficienza economica del mercato ed efficacia dell'organizzazione sociale si combinano e si confermano reciprocamente. Come afferma Bagnasco [1985b, 31]:

benché tutto questo comporti un ampio spazio alla regolazione di mercato in economia, non coincide tuttavia con il *laissez faire*. La differenza è che un assoluto liberismo di mercato consiste nel gioco di numerose imprese in concorrenza fra loro, a fronte delle quali stanno attori sociali isolati [...]. Nel nostro caso, invece, di fronte a numerose imprese in concorrenza abbiamo una situazione sociale più strutturata, con presenza di organizzazioni e istituzioni che aggregano interessi e identità.

Il fatto che il mercato funga da «meccanismo di regolazione» dell'economia periferica non implica, cioè, che esso funga da «mano invisibile» in un ambiente atomistico. Il concetto di mercato viene amputato di una delle determinazioni ad esso attribuite dai modelli di equilibrio economico generale. Esso non ha il compito di coordinare le decisioni di agenti individuali per la fissazione di una posizione efficiente del sistema economico [cfr. Arrow e Hahn 1971], in quanto la socializzazione degli agenti individuali è demandata ad altri fattori socio-istituzionali<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> Al fine di tracciare un quadro esauriente delle determinanti, che hanno formato l'«identità collettiva» periferica, sarebbe necessario soffermarsi su molti altri aspetti (per es. il ruolo delle popolazioni agricole durante la resistenza nella seconda guerra mondiale). Un discorso analogo vale per l'esame del livello politico-istituzionale (cfr. al riguardo Trigilia [1985]). In particolare le interazioni fra struttura sociale, sviluppo economico e livello politico-istituzionale consentirebbero di sottolineare i limiti e le difficoltà, che condizionano le prospettive di evoluzione dell'area periferica. Il presente scritto non affronta, però, il problema.

<sup>26</sup> Le difficoltà, che la teoria walrasiana (e molte altre teorie) incontrano nel fornire risposta al problema della «socializzazione» ossia al problema della «formazione ab ovo della società a partire da elementi indipendenti (individui) in modo decentralizzato», sono esaminate da Benetti e Cartelier [1985]. Esse sono ammesse nello stesso ambito della teoria dell'equilibrio generale [cfr. ad es.: Hahn 1982]. Ogni teoria economica sembra costretta a presupporre la «formazione della società». È solo in base ad un simile presupposto che essa può, poi, determinare posizioni Pareto-efficienti o stati di disequilibrio e di crisi.

Nel Mezzogiorno operare del mercato e dell'organizzazione sociale non sono, invece, congruenti. Il prevalere di mutamenti sociali, già sottolineato da taluni autori [cfr. Musacchio 1985], pone ostacoli al funzionamento economico del mercato. Seppure con segno opposto rispetto all'area periferica, anche nel caso meridionale le radici del problema risiedono in eredità storico-culturali da esaminare con strumenti di scienza sociale. Al riguardo, è utile riferirsi ad indagini interdisciplinari della realtà calabrese (cfr. Piselli e Arrighi [1985]; e par. 2). Pur se con la cautela dovuta alla specificità dell'oggetto di analisi, tali indagini permettono qualche considerazione di carattere generale e qualche confronto con la situazione dell'Italia centro-nordorientale.

Nel Mezzogiorno i legami di parentela e di comunità, che strutturano tradizionalmente la vita economica su base territoriale, si incentrano su nuclei famigliari allargati. Le forme di proprietà agricola e i tipi di produzione mercantile rendono, però, impropria qualsiasi analogia con il ruolo della famiglia contadina nell'area periferica. In luogo della propensione a comportamenti acquisitivi o di calcolo economico, nel Sud assumono rilievo rapporti di clientela. Con le trasformazioni economiche degli anni Cinquanta le tradizionali strutture di integrazione meridionali permangono ma come articolazione subordinata dello stato, che assurge a «luogo tipico» di organizzazione sociale, e del sistema politico, che si afferma come luogo di aggregazione. Ne deriva una regolazione politica dell'economia, intrecciata con spinte clientelari di varia natura, che soffoca o fa degenerare il ruolo del mercato (cfr. Piselli e Arrighi [1985]; Bagnasco *infra*).

Piselli e Arrighi interpretano l'evoluzione della realtà calabrese tramite il ricorso a tre modelli: «piccola produzione per l'autoconsumo», «piccola produzione mercantile» e «grande produzione mercantile» [cfr. anche Arlacchi 1981]. I tre modelli corrispondono a tre diverse tipologie originarie della regione, che ne determinano evoluzioni differenziate. Il modello di «piccola produzione mercantile» si fonda sui tratti originari più vicini a quelli dell'area periferica. Ai presenti fini, esso costituisce dunque il caso di maggior interesse.

Nel passato esso si è basato su un'agricoltura intensiva di esportazione, su un tessuto di piccolo-media impresa di trasformazione dei prodotti agricoli, su funzioni di commercializzazione anche per l'esterno. Lo scambio di mercato ha, così, svolto un ruolo economico e sociale rilevante. I rapporti di scambio non sono, tuttavia, riusciti ad imporsi come meccanismo dominante di regolazione della vita economica locale. Di fronte alla tendenza verso una spersonalizzazione dei rapporti, propria dello sviluppo economico, lo scambio è divenuto dipendente dalla forma di socializzazione, assicurata dai rapporti clientelari. Questi ultimi, mediati da forme di organizzazione illegale di ti-

po mafioso, hanno limitato le modalità di transazione entro ambiti fissati dalle norme consuetudinarie e sociali, della comunità locale. La mafia ha, ad esempio, discriminato l'accesso alla domanda e l'allocatione dell'offerta a seconda dei tipi di beni. Essa ha, così, privilegiato obiettivi redistributivi e interessi di gruppo rispetto alla libertà di contrattazione e ai segnali di prezzo [cfr. Piselli e Arrighi 1985].

Il conseguente conflitto fra regole di organizzazione sociale e regole di efficienza economica si è risolto, nel secondo dopoguerra, nella dissoluzione dei rapporti di mercato. La crescente intrusione della mafia nelle contrattazioni ha posto in crisi il tessuto di piccola impresa, sostituito da iniziative connesse con centri di potere politico-economico esterni al sistema locale:

le catene clientelari che aggregavano, intorno all'attività dello scambio, venditori e acquirenti, si sono progressivamente disarticolate e sono venute a ricomporsi nei partiti politici. La mafia si è adeguata alla nuova realtà e ha cercato strumenti di controllo politico [Piselli e Arrighi 1985, 451].

## 7. Problemi aperti: il rapporto impresa-ambiente

L'esame dei fattori «endogeni» consente di individuare elementi di spiegazione della diversa evoluzione delle aree periferica e meridionale nel rapporto fra organizzazione sociale e funzionamento del mercato. Nell'area periferica, la relativa efficienza economica è anche assicurata dall'efficace ruolo di socializzazione degli agenti, adempiuto da istituzioni e da luoghi di aggregazione di un'identità collettiva. Si è parlato, al proposito, di «costruzione sociale del mercato» [cfr. Bagnasco 1985b]. Nel Mezzogiorno invece, l'organizzazione sociale esercita un'influenza disgregante sull'economia, ostacolando i rapporti di mercato. Il mercato meridionale è chiamato ad assolvere un compito impossibile. Non soltanto esso dovrebbe coordinare in modo efficiente le decisioni di agenti individuali, realizzando un risultato già controverso nel mondo astratto della teoria (cfr. n. 25). Prima ancora, esso dovrebbe eliminare gli effetti negativi indotti dal distorto meccanismo di regolazione politica. Non è sorprendente che ciò si traduca in inefficienze economiche e in inefficacia sociale.

Se i processi diffusivi di impresa tendono ad affermarsi dove possono sfruttare condizioni socio-culturali favorevoli (cfr. par. 6), queste considerazioni contribuiscono a spiegare lo stallo della crescita meridionale dopo il 1975. Emerge così la debolezza di proposte, quali quelle di Lizzeri e Pontarollo (cfr. par. 2), fondate sull'assimilazione fra aree periferica e meridionale. Emergono inoltre i limiti di interventi da parte dello stato, stretti fra il proseguimento dell'abituale po-

litica degli incentivi e dei trasferimenti a favore del Mezzogiorno ed il rischio di rafforzare il peso negativo della regolazione politica.

Ciò non significa che tutte le vie dello sviluppo economico meridionale siano precluse, ma soltanto che l'imitazione della via periferica sembra di difficile realizzazione. In ogni caso, è lecito sostenere che le mutate condizioni della domanda sui mercati internazionali e le tendenze dei processi accumulativi a livello nazionale impongono all'apparato industriale del Mezzogiorno di superare i vincoli rappresentati dalle inefficienze economiche del mercato.

Come si è notato (cfr. par. 5), tali vincoli rendono più difficile la circolazione di flussi di informazione e la diffusione di iniziative produttive, meno conveniente la divisione del lavoro fra imprese, più rischiosa l'introduzione di innovazioni in funzione di domande non standardizzate. Eppure, la ristrutturazione industriale dell'Italia nord-occidentale e i complessi sistemi di imprese dell'Italia centro-nord-orientale fissano barriere competitive che possono essere superate solo adeguando le funzioni produttive e organizzative all'obiettivo della diversificazione dei prodotti, della flessibilità rispetto alle richieste di mercato, della esternalizzazione di servizi essenziali ma troppo costosi. L'economia meridionale misura, in altri termini, le possibilità evolutive sulle proprie possibilità di innovazione.

Tale conclusione rischia di spingere sia le concrete opportunità di sviluppo del Mezzogiorno sia le stesse linee di analisi entro un circolo vizioso: le inefficienze del mercato meridionale sono il portato di condizioni ambientali sfavorevoli; d'altro canto, i tipi di innovazione richiesti alle imprese meridionali implicano il diretto coinvolgimento dell'ambiente come «fatto produttivo». Per chiarire il problema, è necessario specificare il rapporto impresa-ambiente nel contesto di processi innovativi e precisare, di conseguenza, il legame fra ambiente e mercato.

Per quanto riguarda il primo aspetto, si è di recente ridefinito il concetto di ambiente:

non è più [...] possibile [...] continuare a raffigurarci un ambiente che esaurisca la sua funzione attiva nell'offrire dall'esterno servizi reali alla produzione in senso stretto, ma occorre invece considerare l'ambiente stesso come una vera e propria componente del processo produttivo, e quindi sottoposto anch'esso a graduale trasformazione ove questa trasformazione abbia luogo [Amendola 1984, 413].

Ne risulta che l'ambiente è assunto come «variabile da strutturare» dalle imprese innovative ed «essenzialmente come vincolo» dalle imprese con comportamenti consuetudinari [cfr. Bruno 1986]. Le strategie di impresa e le iniziative imprenditoriali mutano, però, al mutare delle condizioni di mercato. Oltre al richiamato ruolo della

domanda, le forme di concorrenza fra imprese, la struttura dell'offerta di input e le prospettive di crescita in un orizzonte incerto danno luogo ad uno spettro di comportamenti imprenditoriali oscillanti fra l'adeguamento passivo ed un massimo di iniziativa innovativa. Ne segue che le imprese sono tanto più facilitate nella sussunzione dell'ambiente a componente della produzione e nella sua connessa «trasformazione», quanto più il mercato sollecita e premia le innovazioni.

Si noti però che il mercato costituisce un elemento significativo ma non esaustivo dell'ambiente delle imprese. Si è anzi sottolineato che le condizioni socio-culturali dell'ambiente spiegano, almeno in parte, il diverso funzionamento del mercato nelle aree periferica e meridionale (cfr. par. 6). Volendo esprimere una sintesi delle considerazioni svolte, si potrebbe schematicamente affermare che l'ambiente socio-culturale condiziona i meccanismi di regolazione dell'economia e, per tale via, le opportunità di innovazione delle imprese e di riduzione del loro ambiente a fatto produttivo. A sua volta, ciò induce il grado di modificazione dell'ambiente anche nelle sue determinazioni socio-culturali.

Ancorché grossolano, questo schema pone in luce che gli ostacoli allo sviluppo economico meridionale tendono ad autoalimentarsi: il negativo impatto dei dati socio-culturali toglie spazio alle attività innovative e riduce le stesse possibilità di trasformazione dell'ambiente. Per rompere il circolo vizioso, sarebbe necessario attuare interventi sul mercato diversi dal passato e capaci di ridurre le inefficienze, agendo positivamente sulle potenzialità innovative delle imprese meridionali e retroagendo positivamente sui dati ambientali. Non rientra fra gli scopi del presente scritto di proporre specifici strumenti di intervento. Pur nella genericità delle conclusioni raggiunte, risulta tuttavia possibile fornire un esempio emblematico che si ricollega ad elaborazioni teoriche passate e recenti.

Ancor oggi, una delle analisi più stimolanti dei processi innovativi e delle loro implicazioni di sistema è quella schumpeteriana. Secondo Schumpeter il «motore» dello sviluppo economico è l'innovazione. Le decisioni imprenditoriali possono, tuttavia, tradursi in innovazioni realizzate solo se vengono finanziate e, dunque, sostenute dal sistema bancario. Il credito bancario rappresenta un «ordine», emesso a nome della società, grazie al quale gli imprenditori possono comprare prima di aver venduto. Svolgendo tale funzione, le banche devono adottare criteri di selezione dei potenziali clienti e possono spingersi fino ad incoraggiare, direttamente o indirettamente, le iniziative di clienti privilegiati [cfr. Schumpeter 1939, capp. XI-XIII]. Esse hanno perciò il potere di filtrare alcuni dei condizio-

namenti ambientali sulle imprese innovative e di tradurli in fattori favorevoli o negativi.

Il ruolo delle banche è ancora più rilevante quando si introduce nell'analisi il problema dell'informazione e della fiducia. In situazioni con informazioni «asimmetriche» degli agenti, al sistema bancario è generalmente riconosciuta la capacità di centralizzare il massimo di informazioni. Le condizioni di concessione o meno del credito diventano, così, segnali per il resto del sistema economico in merito al grado di fiducia da accordare all'attività dei potenziali debitori. Nel caso di iniziative imprenditoriali, ciò può assumere la forma di un'alta o bassa propensione a recepire ed incentivare ogni specifica innovazione.

Quanto detto non implica che interventi sul mercato del credito possano sostituirsi ad un più diretto sostegno delle innovazioni tramite l'offerta di servizi alla produzione e la diffusione di informazioni tecnologiche. Per ben definire gli interventi auspicabili su quel mercato, sarebbe inoltre necessario esaminare il grado di organizzazione dei mercati monetario-finanziari e i comportamenti di banche e di intermediari finanziari. Per quanto riguarda il Mezzogiorno, i contributi disponibili indicano bassi e calanti rapporti fra la quota degli impieghi sul prodotto interno lordo nell'area meridionale e la corrispondente quota nazionale; e un persistente e crescente divario (positivo) fra la differenza dei tassi bancari attivi e passivi nel Mezzogiorno e la corrispondente differenza media nazionale [cfr. Brancati 1985]. Questi indicatori non consentono, però, di stabilire se le specificità meridionali siano da attribuire ad inefficienze delle fonti di finanziamento nell'area o alla più elevata rischiosità dei corrispondenti impieghi.

Le ragioni, principalmente addotte a favore della prima tesi, muovono dal basso e decrescente rapporto fra impieghi e depositi nel Mezzogiorno rispetto alla media nazionale [cfr. Marzano ed altri 1983]. Ciò è però un fatto contabile, risultante dal saldo netto meridionale fra disavanzi di spesa pubblica e squilibri nei conti con l'esterno<sup>27</sup>. Nell'ipotesi che i più elevati tassi dell'interesse (e i razionamenti di quantità) del finanziamento meridionale derivino da differenziali di rischio negli impieghi, interventi volti a limitare tale rischio si tradurrebbero in esternalità per le imprese e costituirebbero un segnale di maggior fiducia per l'ambiente economico.

<sup>27</sup> Cfr. A. Graziani, *Il Mezzogiorno e l'economia italiana di oggi*, cit.

## Riferimenti bibliografici

AA.VV.

1985a *Grande impresa e artigianato: ipotesi di integrazione e verifiche empiriche*, Milano, Angeli.

AA.VV.

1985b *Crisi industriale e sistemi locali nel Mezzogiorno*, Milano, Angeli.

Amendola, M.

1984 *Trasformazioni produttive e teoria economica*, in «Moneta e Credito», n. 148.

Amendola, M. e Baratta, P.

1978 *Investimenti industriali e sviluppo dualistico*, Milano, Angeli.

Amendola, M., Bruno, S., Ingrao, B. e Piacentini, P.

1984 *Valutazioni di fattibilità di un'analisi economica delle interdipendenze funzionali in relazione ai processi di innovazione tecnologica*, Roma, Enea Cisp-Istituto di Economia, Roma.

Amendola, M. e Gaffard, J.L.

1985 *Innovation as Creation of Technology. A Sequential Model*, Paper presentato alla Conferenza su «Innovation Diffusion», Venezia.

Anastasia, B. e Rullani, E.

1982 *La nuova periferia industriale. Saggio sul modello veneto*, Venezia, Arsenale Editrice.

Antonelli, C.

1984 *Cambiamento tecnologico e impresa multinazionale. Il ruolo delle reti telematiche nelle strategie globali*, Milano, Angeli.

Antonelli, C. e Momigliano, F.

1980 *Aree economiche, modelli di sviluppo alternativi e politiche pubbliche di intervento in Italia*, in «L'industria. Rivista di economia e politica industriale», n. 3.

Arlacchi, P.

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

Arrow, K. J.

1969 *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation*, in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures*, Washington, Joint Economic Committee.

Arrow, K. J. e Hahn, F. H.

1971 *General Competitive Analysis*, S. Francisco, Holden-Day.

Bagnasco, A.

1983 *Il contesto sociale*, in G. Fuà e C. Zacchia [1983].

1985a *Quale politica per la piccola impresa meridionale?*, in «Politica ed economia», n. 1.

1985b *La costruzione sociale del mercato: strategie di impresa e esperimenti di scala in Italia*, in «Stato e mercato», n. 13.

Bagnasco, A. e Trigilia, C. (a cura di)

1984 *Società e politica nelle aree di piccola impresa: il caso di Bassano*, Venezia, Arsenale Editrice.

- 1985 (a cura di), *Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso della Valdelsa*, Milano, Angeli.
- Balloni, V.
- 1979 *La direttrice adriatica allo sviluppo industriale del Mezzogiorno*, in «Economia Marche», n. 6.
- 1985 (a cura di), *Esperienze di ristrutturazione industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Barca, F. e Magnani, M.
- 1985 *Nuove forme di accumulazione dell'industria italiana*, in Banca d'Italia, «Temi di discussione», Roma.
- Becattini, G.
- 1962a *Il mercato italiano dei mobili in legno*, Cascina, Conferenza nazionale sull'industria del mobile.
- 1962b *Il concetto di industria e la teoria del valore*, Torino, Einaudi.
- 1975a *Invito a una rilettura di Marshall*, Introduzione a A. Marshall e M. P. Marshall, *Economia della produzione*, Milano ISEDI.
- 1975b (a cura di), *Lo sviluppo economico della Toscana*, IRPET, Firenze, Le Monnier.
- 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.
- 1984 *Ispessimenti localizzati di esternalità*, in Banca Toscana, «Studi e informazioni», n. 1.
- Becattini, G. e Bianchi, G.
- 1982 *Sulla multiregionalità dello sviluppo economico italiano. Considerazioni preliminari sugli ultimi censimenti*, in «Note economiche», n. 5/6.
- Bellandi, M.
- 1982 *Il distretto industriale in Alfred Marshall*, in «L'industria. Rivista di economia e politica industriale», n. 3.
- Benetti, C. e Cartelier, J.
- 1985 *Il capitale come estensione della merce: una contraddizione dell'economia politica*, in AA.VV., *Economia politica e filosofia*, Milano.
- Bianchi, P.
- 1984 *Divisione del lavoro e ristrutturazione industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Brancati, R.
- 1985 *Politica monetaria e struttura regionale*, in *Politiche regionali e politiche macroeconomiche*, a cura di R. Brancati, Milano, Angeli.
- Brunetta, R., Del Monte, A., Giannola, A., Salghetti Drioli, A. e Urbani, P.
- 1985 *I potenziali di sviluppo industriale endogeno nel Mezzogiorno d'Italia*, in A. Salghetti Drioli [1985].
- Bruno, S.
- 1984 *Heterogenous Labour, Employment, and Distribution: A Micro-Macro Theoretical Framework for the Analysis of Segmented Labour Markets*, in «Economia e lavoro», n. 2.
- 1986 *Le relazioni industriali nel gioco della tecnologia*, in «Politica ed economia», n. 1.

- Brusco, S.  
1980 *Il modello Emilia: disintegrazione produttiva e integrazione sociale*, in «Problemi della transizione», n. 5.
- Brusco, S. e Sabel, C.  
1981 *Artisan Production and Economic Growth*, in *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, a cura di F. Wilkinson, London, Academic Press.
- CER-IRS  
1986 (a cura di), *Quale strategia per l'industria?*, Bologna, Il Mulino.
- Coase, R.  
1937 *The Nature of the Firm*, in «Economica», n. 4.
- Coffey-Polèse  
1984 *The Concept of Local Development: A Stages Model of Endogenous Regional Growth*, in «Papers of the Regional Science Association», vol. 55, Urbana, Illinois.
- Contini, B.  
1984 *Dimensioni d'impresa, divisioni del lavoro e ampiezza del mercato*, in «Moneta e credito», n. 148.
- Cotugno, P., Del Monte, A., Di Luccio, L. e Zollo, G.  
1981 *L'industria a Caserta*, Napoli, ESI.
- D'Antonio, M. e I. Ter  
1985 *Il Mezzogiorno degli anni '80: dallo sviluppo imitativo allo sviluppo autocentrato*, Milano, Angeli.
- Del Monte, A.  
1980 *Dipendenza, proprietà e struttura organizzativa delle imprese: il caso dell'industria elettronica campana*, in «L'industria. Rivista di economia e politica industriale», n. 2.  
1983 *Il processo di divisione del lavoro e la crescita dimensionale delle imprese nell'economia meridionale*, in «Rassegna economica», n. 6.
- Del Monte, A. e Giannola, A.  
1978 *Il Mezzogiorno nell'economia italiana*, Bologna, Il Mulino.  
1984 *Imprenditoria locale e sviluppo del terziario nel Mezzogiorno d'Italia: una nuova politica per il Sud?*, in «Rivista di politica economica», n. 10.  
1986 *Piccole e medie imprese nel Mezzogiorno*, in «Politica ed economia».
- De Rita, G.  
1979 *Nuovi termini della questione meridionale*, in «Quindicinale di note e commenti», n. 324.
- Di Bernardo, B. e Rullani, E.  
1985 *Transizione tecnologica e strategie evolutive. L'impresa industriale verso l'automazione*, Padova, CEDAM.
- Filippi, E.  
1985 *Struttura finanziaria e sviluppo dell'impresa industriale*, in V. Balloni [1985].
- Frey, L.  
1974 *La problematica del decentramento produttivo*, in «Bollettino di economia e politica industriale», n. 6.

- Fuà, G.  
1983 *L'industrializzazione nel NordEst e nel Centro*, in G. Fuà e C. Zacchia [1983].
- Fuà, G. e Zacchia, C. (a cura di)  
1983 *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino.
- Garofoli, G.  
1983 *Le aree-sistema in Italia*, in «Politica ed economia», n. 11.
- Giannola, A.  
1979 *Lo sviluppo del Mezzogiorno secondo Lizzeri*, in «Inchiesta», n. 41-42.  
1982 *Industrializzazione, dualismo e dipendenza economica del Mezzogiorno negli anni '70*, in «Economia italiana», n. 2.  
1985a *Isistemi locali in informazione: un approccio settoriale*, in AA.VV. [1985b]  
1985b *I fattori strumentali dell'inflazione*, in *Politiche di rilutto dell'inflazione*, in «Rivista milanese di economia» Serie Quaderni: n. 11.  
1985c *Il rapporto tra imprese, analisi del dibattito teorico e risultati di un'indagine empirica*, in AA.VV. [1985a].
- 1986 *Imprese e ambiente in un'area periferica*, in «Politica ed economia», n. 3.
- Graziani, A.  
1979 *Il Mezzogiorno nel quadro dell'economia italiana*, in *Investimenti e disoccupazione nel Mezzogiorno* a cura di A. Graziani e E. Pugliese, Bologna, Il Mulino.
- Gros-Pietro, G.M.  
1985 *L'innovazione nell'industria italiana: situazione e problemi*, in «L'industria. Rivista di economia e politica industriale», n. 2.
- Haun F.  
1982 *Reflections on the invisible Hand*, ora in F. Haun, *Equilibrium and Macroeconomics*, Cambridge Ma., MIT Press, 1984.
- Hirschman, A.O.  
1968 *La strategia dello sviluppo economico* (1958), Firenze, La Nuova Italia.
- IRPET  
1969 *Lo sviluppo economico della Toscana: un'ipotesi di lavoro*, Firenze, Le Monnier.
- Lizzeri, G.  
1978 *Riconversione industriale e sviluppo del Mezzogiorno*, in «Quaderni Isveimer».  
1980 *Crisi della grande impresa e nuova politica industriale*, in «Economia e politica industriale», n. 22.  
1983a *Un altro sviluppo è possibile*, in G. Lizzeri [1983b].  
1983b (a cura di), *Mezzogiorno possibile. Dati per un altro sviluppo*, Milano, Angeli.
- Lorenzoni G.  
1979 *Una tipologia di produzioni in conto terzi nel settore metalmeccanico*, in R. Voraldo [1979a]
- Macchiati, A.  
1985 *Il finanziamento delle imprese industriali in Italia*, Bologna, Il Mulino.

- Malecki, E.J.  
1983 *Technology and Regional Development: A Survey*, in «International Regional Science Review».
- Mariti, P.  
1979 *Aspetti della ristrutturazione industriale. Considerazioni teoriche con alcuni materiali di verifica empirica*, in R. Varaldo [1979a].  
1980 *Sui rapporti tra imprese in un'economia industriale moderna*, Milano, Angeli.  
1985 *Struttura e cambiamento dell'industria italiana: 1971-1981*, in V. Ballo-  
ni [1985].
- Marshall, A.  
1927 *Industry and trade* (1919), London, Macmillan, terza edizione.  
1975 *Teoria pura del commercio estero. Teoria pura dei prezzi interni* (1930)  
Milano, Feltrinelli.
- Martinelli, F.  
1984 *Public Policy and Industrial Development in Southern Italy. Anatomy of  
a Dependent Industry*, in «International Journal of Urban and Regional  
Research».
- Martinelli, F. e Mercurio, R.  
1985 *Investimenti esogeni, grande impresa e sviluppo dei rapporti interazien-  
dali nel Mezzogiorno*, in A. Salghetti Drioli [1985].
- Marzano, F., Del Monte, A., Fabbroni, M. e Martina, R.  
1983 *Il sistema bancario meridionale, lo sviluppo del Mezzogiorno e l'ingresso  
di banche estere in Italia*, in «Economia italiana», n. 1.
- Momigliano, F. e Siniscalco, D.  
1984 *Specializzazione internazionale, tecnologia e caratteristiche dell'offerta*, in  
«Moneta e credito», n. 146.
- Musacchio, A.  
1985 *La crisi del Mezzogiorno e delle politiche meridionalistiche: necessità di  
un nuovo schema interpretativo*, in AA.VV. [1985b].
- Nuti, F.  
1985 *Tecnologie emergenti, economie di scala e strategie di diversificazione  
delle imprese*, in «L'industria. Rivista di economia e politica industria-  
le», n. 1.
- Paci, M. (a cura di)  
1980 *Famiglia e mercato del lavoro in un'economia periferica*, Milano, Ange-  
li.
- Pennacchi, L.  
1980 *Decentramento produttivo o divisione del lavoro?*, in «Politica ed eco-  
nomia», n. 2.  
1981 *Mezzogiorno: un'industrializzazione sopravvalutata*, in «Politica ed eco-  
nomia», n. 9.
- Piore, M. e Sabel, C.  
1984 *The Second Industrial Divide: Possibilities for the Prosperity*, New  
York, Basic Books.
- Piselli, F. e Arrighi, G.  
1985 *Parentela, clientela e comunità*, in *La Calabria. Le regioni dall'unità d'I-  
talia ad oggi*, Torino, Einaudi.

- Pontarollo, E.  
 1982 *Tendenze della nuova imprenditoria nel Mezzogiorno degli anni '70*, Milano, Angeli.
- 1983 *Una politica industriale per il Mezzogiorno*, in G. Lizzeri [1983b].
- Ranci, P.  
 1985 *Politiche ed incentivi per la crescita industriale del Mezzogiorno*, in V. Balloni [1985].
- Richardson, G.B.  
 1960 *Information and Investment*, Oxford, Oxford University Press.
- Robinson, E.A.G.  
 1931 *The Structure of Competitive Industry*, London, Nisbet.
- Rullani, E.  
 1985 *Territorio e informazione: i sistemi locali come forma di organizzazione della complessità*, in «Economia e politica industriale», n. 45.
- Sabel, C.  
 1982 *Work and Politics*, Cambridge (Mass.), Cambridge University Press.
- Salghetti Drioli, A. (a cura di)  
 1985 *I potenziali di sviluppo industriale endogeno nel Mezzogiorno d'Italia*, Venezia, Marsilio.
- Salvati, M.  
 1974 *Subordinazione o autonomia delle piccole imprese*, in «Economia e politica industriale», n. 7/8.
- Schumpeter, J.A.  
 1939 *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw Hill Book.
- 1977 *Teoria dello sviluppo economico* (1912), Firenze, Sansoni.
- Stigler, G.J.  
 1951 *The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market*, in «Journal of Political Economy», n. 3.
- SVIMEZ,  
 1983 *Rapporto 1983 sull'economia del Mezzogiorno*, Roma.
- Sylos Labini, P.  
 1985 *L'evoluzione economica del Mezzogiorno negli ultimi trent'anni*, in Banca d'Italia, «Temi di discussione», Roma.
- Tani, P.  
 1976 *La rappresentazione analitica del processo di produzione: alcune premesse teoriche al problema del decentramento*, in «Note economiche», n. 4/5.
- 1986 *Analisi microeconomica della produzione*, Roma, NIS.
- Tassinari, F.  
 1982 *Cambiamenti strutturali dell'industria italiana: ipotesi di verifica in base ai risultati censuari*, in «Note economiche», n. 5/6.
- Triglia, C.  
 1985 *La regolazione localistica: economia e politica nelle aree di piccola impresa*, in «Stato e mercato», n. 14.
- Unioncamere e CENSIS  
 1983 *Rapporto 1983 sullo stato delle economie locali*, Milano, Angeli.

Varaldo, R. (a cura di)

1979 *Introduzione*, in R. Varaldo [1979a]

1979 *Ristrutturazioni industriali e rapporti fra imprese. Ricerche economico-tecniche sul decentramento produttivo*, Milano, Angeli.

Williamson, O.E.

1971 *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*, in «American Economic Review», n. 61.

1979 *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, in «Journal of Law and Economics», n. 22.

Zanetti, G.

1983 *Struttura industriale ed efficienza del sistema economico: linee evolutive e aspetti programmatici*, in «Economia italiana», n. 2.