

Oltre l'agricoltura. La produzione manifatturiera e i suoi sbocchi negli ultimi quarant'anni

di Sergio Bruni e Domenico Cersosimo

1. *La marginalità del Mezzogiorno nel processo di internazionalizzazione dell'economia italiana.*

Esiste tra gli studiosi unanimità di giudizi nel considerare gli anni cinquanta come il periodo in cui l'economia italiana esce dall'isolamento e dalla relativa chiusura agli scambi internazionali del ventennio fascista per inserirsi gradualmente nel mercato mondiale. Del resto si possono richiamare eventi precisi che scandiscono questa progressiva apertura: l'ammissione dell'Italia alla Banca mondiale e al Fondo monetario internazionale, l'entrata nella Ceca e nel Mercato Comune Europeo, accordi questi che vengono perfezionati e stipulati proprio tra la fine degli anni quaranta e gli inizi degli anni cinquanta.

Differenti sono invece le posizioni per ciò che riguarda il ruolo che la politica di crescente apertura agli scambi esteri ha avuto nello sviluppo complessivo del Paese.

A tale riguardo si possono individuare, schematicamente, due interpretazioni divergenti. Da un lato vi sono alcuni studiosi che ridimensionano il ruolo trainante delle esportazioni nello sviluppo dell'economia italiana¹. Essi, pur non trascurando che queste ultime hanno svolto un ruolo importante nella determinazione della domanda globale, sostengono, però, che le esportazioni non hanno costituito il principale fattore della crescita economica, almeno per la prima metà degli anni cinquanta. Ad avere un ruolo determinante sarebbe stata, invece, la spesa pubblica in investimenti, realizzata in quegli anni in Italia. In particolare, sarebbero stati gli investimenti in infrastrutture, abitazioni, agricoltura, trasporti e nella pubblica amministrazione – che nel 1951 rappresentavano circa la metà del totale degli investimenti fissi e che nel 1958 arrivavano a coprire oltre il 56% – a costituire la componente principale

¹ Cfr. G. Ackley, *Un modello econometrico dello sviluppo italiano nel dopoguerra*, Serie Svimez, Giuffrè, Roma 1963; P. Ciocca, R. Filosa e G. Rey, *Integrazione e sviluppo dell'economia italiana nell'ultimo ventennio: un riesame critico*, in «Contributi alla ricerca economica», Banca d'Italia, Roma 1973.

dello sviluppo. Dunque, secondo questi autori, i fattori decisivi del rapido sviluppo dell'economia italiana nel secondo dopoguerra sarebbero da rintracciare fundamentalmente nella domanda interna, piuttosto che nell'espansione delle esportazioni².

Dall'altro lato troviamo un gruppo di economisti che, al contrario, insistono sul ruolo giocato dall'integrazione dell'economia italiana in quella europea e mondiale, fino ad individuare un vero e proprio « modello di sviluppo guidato dalle esportazioni » nel cui ambito la rapida apertura verso i mercati internazionali costituirebbe, in definitiva, il fattore chiave dello sviluppo dell'economia nazionale³. Il realizzarsi di un simile modello avrebbe comportato una accentuazione delle differenze, dei dualismi settoriali e spaziali interni all'economia italiana. Infatti, se da una parte vi sarebbero state imprese dinamiche capaci di inserirsi stabilmente nella nuova situazione di mercato, dall'altra, molte industrie non sarebbero state in grado di trarre beneficio dall'impulso proveniente dall'allargamento dell'interscambio mondiale e di fatto sarebbero rimaste escluse o avrebbero partecipato in maniera del tutto marginale allo sviluppo. Tra l'altro, essendo la domanda estera orientata prevalentemente verso consumi di massa o di lusso, fu necessario che anche la struttura industriale nazionale si specializzasse nella produzione di beni di consumo durevoli e di prodotti mediamente avanzati, quando ancora, dato il basso reddito procapite, la domanda interna era rivolta verso consumi di prima necessità.

Entrambe le interpretazioni prefigurano per le aziende localizzate nelle regioni meridionali spazi di mercato extranazionale estremamente ridotti e, comunque, del tutto trascurabili.

Nella prima, l'ipotesi di una rilevante azione trainante della componente estera è messa in sordina, o per lo meno è affidata solamente ad alcuni settori, in particolare a quello meccanico e dei mezzi di trasporto, per di più in forme quantitativamente apprezzabili solamente a partire dal 1955. Ora, è risaputo che tali produzioni si concentravano quasi esclusivamente nelle regioni nord-occidentali, mentre nel Mezzogiorno risultavano limitate e fragili. Di conseguenza, la partecipazione delle produzioni meridionali al flusso delle esportazioni nazionali era del tutto marginale.

² Tra coloro che propendono ad individuare nelle condizioni interne, economiche e sociali, il fattore dello sviluppo italiano degli anni cinquanta vi è da annoverare senz'altro Castronovo. Egli, infatti, pur non trascurando i fattori sovranazionali, identifica il fattore propulsivo nella presenza di condizioni favorevoli interne al « rapido sviluppo concorrenziale », sotto forma di elevati margini di profitti e autofinanziamento, bassi prezzi delle materie prime, limitata conflittualità operaia, rapida crescita della produttività per effetto della forte arretratezza tecnologica, bassi salari e disoccupazione di massa. Cfr. V. Castronovo, *La storia economica*, in *Storia d'Italia Einaudi*, vol. IV, tomo I, Torino 1975, pp. 399-409.

³ Cfr. A. Graziani e altri, *Lo sviluppo di un'economia aperta*, Esi, Napoli 1968.

Nella seconda interpretazione l'esclusione delle imprese meridionali risulterebbe ancora più marcata in quanto la particolare evoluzione della domanda internazionale, rivolta, come si è detto, prevalentemente verso beni moderni, avrebbe favorito di fatto le aree settentrionali in quanto è lì che erano ubicate le industrie specializzate in questo tipo di produzione, mentre sarebbero penalizzate le regioni meridionali, specializzate nelle produzioni più tradizionali e meno dinamiche. Abbiamo così una differenziazione evidente all'interno dei comparti industriali nazionali, anzi l'ipotesi che questo modello introduce è quella di una ulteriore accentuazione del dualismo strutturale tra Nord e Sud.

2. *Intervento straordinario e forme di mercato.*

La debolezza e la precarietà dell'economia meridionale è chiaramente presente agli studiosi che hanno analizzato le condizioni del Sud nell'immediato dopoguerra. Isolamento, disoccupazione, basso reddito e asfissia della struttura produttiva apparivano come diversi aspetti di un unico problema¹. Sicché i primissimi interventi varati a favore delle regioni meridionali perseguivano sia l'obiettivo di potenziare la rete delle infrastrutture attraverso una politica di rilevanti lavori pubblici, che quello di migliorare il livello di vita delle popolazioni locali, dal momento che il reddito pro capite era pari ad appena il 50% di quello medio centro-settentrionale².

Se queste erano le finalità immediate, la predisposizione di un programma di intervento organico e continuato, quale quello messo in essere negli anni cinquanta, intendeva perseguire, almeno nel medio-lungo periodo, mete di sviluppo della regione utilizzando cospicue risorse esterne.

Consistenza, natura e impiego di tali risorse hanno subito profonde modificazioni al variare delle leggi che via via hanno disciplinato l'intervento straordinario a favore del Mezzogiorno. Per ciò che attiene alla destinazione, va ricordato che una parte di tali risorse esterne è stata rivolta a sostenere i redditi delle famiglie (sussidi, indennità, pensioni, ecc.), configurandosi pertanto sotto forma di politiche di sostegno della domanda; un'altra parte è stata invece finalizzata all'aumento della ca-

¹ Cfr. P. Saraceno, *Elementi per un piano economico 1949-1952*, in *Ricostruzione e pianificazione*, a cura di P. Barucci, Laterza, Bari 1969, pp. 284-90; A. Graziani (a cura di), *L'economia italiana dal 1945 ad oggi*, Il Mulino, Bologna 1979.

² Cfr. P. Guglielmetti, *Andamento del divario Nord-Sud nel trentennio 1951-81*, in «Studi Svimez», agosto-settembre 1982; Saraceno, *Elementi per un piano economico cit.*, pp. 451-53.

pacità produttiva, in particolare all'espansione della base industriale (incentivi in conto interesse e in conto capitale, esenzioni fiscali, incentivi all'occupazione, ecc.); queste ultime risorse sono state indicate generalmente come trasferimenti che operano sul lato dell'offerta³.

Nel corso degli anni è variata la qualità ed il peso delle due componenti. La prima ha registrato una tenuta, se non un aumento, nei periodi in cui l'intervento rivolto al sostegno dell'offerta si è affievolito. Ciò è quanto si sarebbe verificato soprattutto a partire dalla seconda metà degli anni settanta⁴. La caratteristica principale della seconda componente è invece il cambio di direzione dei flussi; si è passati infatti da una fase, corrispondente grosso modo al periodo 1950-57, di interventi rivolti prevalentemente a sostenere lo sviluppo agricolo e alla realizzazione di infrastrutture civili di base, ad un'altra, successiva al 1957, connotata da programmi finalizzati in via prioritaria alla crescita industriale e delle infrastrutture specifiche per la localizzazione e rilocalizzazione aziendale.

La conseguenza immediata dei trasferimenti esterni, a prescindere dalla loro qualità, è l'incremento del reddito nelle regioni meridionali in una misura pari, approssimativamente, alla differenza tra prodotto interno lordo e reddito disponibile. Quest'ultimo, com'è noto, si differenzia dal primo in quanto aggiunge (o sottrae) al Pil il saldo delle esportazioni ed importazioni di beni e servizi. Ora, se l'esistenza di un deficit della bilancia commerciale non può sussistere in eterno per un'economia nazionale, esso può invece verificarsi a livello regionale se è strutturalmente e permanentemente pareggiato da flussi di trasferimenti provenienti da altre aree dello stesso paese. In questa prospettiva è corretto interpretare il saldo negativo esterno del Mezzogiorno non tanto come un debito, quanto piuttosto come una voce attiva della contabilità regionale che va ad aggiungersi alle risorse prodotte localmente dalle attività di trasformazione.

È indubbio, in ogni caso, che l'incremento del reddito prodotto dalla politica di intervento straordinario nel Mezzogiorno è stato rilevante e ciò ha contribuito ad elevare considerevolmente la domanda locale, e quindi ad allargare i mercati, nonché ad indirizzare i consumi verso tipologie simili a quelle delle economie sviluppate. Più in generale i flussi esterni hanno permesso di bilanciare un saldo negativo delle esportazio-

³ Cfr. A. Graziani, *Il Mezzogiorno nel quadro dell'economia italiana*, in A. Graziani e E. Pugliese (a cura di), *Investimenti e disoccupazione nel Mezzogiorno*, Bologna 1979, pp. 49-59.

⁴ Cfr. A. Giannola, *Industrializzazione, dualismo e dipendenza economica del Mezzogiorno negli anni '70*, in «Economia Italiana», 1982, n. 1; S. Bruni, *Verso un modello di economia dipendente*, in *La Calabria*, a cura di P. Bevilacqua e A. Placania, Einaudi, Torino 1985.

ni che a partire dalla seconda metà degli anni cinquanta ai giorni nostri si è collocato mediamente tra il 12 e il 25% del reddito disponibile⁵.

Non è certamente il caso in questa sede di ricostruire la evoluzione degli interventi a favore del processo di industrializzazione meridionale, le cui tappe sono state ampiamente documentate in altre sedi⁶. Molto più utile, per il nostro ragionamento, è richiamare brevemente le principali finalità di tali politiche con lo scopo di riconsiderare i rapporti e le forme di mercato con le quali andavano via via ad impattarsi.

Se, come si è ricordato, la logica dei primi interventi fu quella di colmare il forte deficit infrastrutturale dell'area meridionale per consentire alle imprese locali di operare senza grandi svantaggi nei confronti delle imprese localizzate nel resto del paese, essa, nel giro di pochi anni fu sostituita da una strategia più incisiva e precisa a favore dell'industrializzazione. Il dibattito economico, del resto, aveva ben presto messo in evidenza come la politica di dotazione di infrastrutture (la cosiddetta «preindustrializzazione») potesse svolgere qualche effetto riequilibratore soltanto in un sistema economico poco differenziato. Al contrario, l'Italia si caratterizzava per una struttura produttiva dualistica e per di più le dinamiche economiche che si andavano affermando nel paese tendevano ad accentuare gli squilibri tra Nord e Sud. Fu Spaventa⁷ a mettere bene in evidenza come il riequilibrio avrebbe potuto realizzarsi solamente in un sistema caratterizzato dalla libera concorrenza, dove l'intero margine capitalistico fosse impiegato nella espansione della capacità produttiva e nella creazione di nuovi posti di lavoro. Le prospettive apparivano invece completamente differenti in una economia dai connotati fortemente dualistici e che, soprattutto nella parte sviluppata, presentava un mercato organizzato in forma oligopolistica. Secondo Spaventa, dunque, è proprio «il comportamento oligopolistico», insieme alla tecnologia utilizzata ed alla composizione della domanda, ad «impedire una espansione sufficiente della forza lavoro in eccesso»⁸ e

⁵ L'ammontare dei trasferimenti correnti netti dall'esterno verso il Mezzogiorno, nonché il valore delle importazioni nette di merci e servizi, per gli anni 1951-73 si trova in Istat, *Annuario di contabilità nazionale*, Roma 1975. Una stima dell'ammontare dei trasferimenti netti verso il Mezzogiorno negli anni settanta si trova in G. De Felice, *Gli effetti regionali delle politiche di stabilizzazione: Mezzogiorno e Centro-Nord*, in *Atti della III Conferenza italiana di Scienze Regionali*, Venezia 1982.

⁶ Cfr., tra gli altri, G. Di Nardi, *I provvedimenti per il Mezzogiorno*, in «Economia e Storia», 1960; M. D'Antonio, *Stato ed economia nel Mezzogiorno dagli anni '50 ad oggi*, in aa.vv., *Il governo democratico dell'economia*, De Donato, Bari 1976; A. Del Monte e A. Giannola, *Il Mezzogiorno nell'economia italiana*, Il Mulino, Bologna 1978.

⁷ Cfr. L. Spaventa, *Il dualismo nello sviluppo economico*, in M. Carabba (a cura di), *Mezzogiorno e Programmazione*, Giuffrè, Milano 1980. Il testo originale di questo articolo, col titolo *Dualism in Economic Growth*, fu pubblicato nel 1959 in «Quarterly Review», Banca Nazionale del Lavoro.

⁸ *Ibid.*, p. 314.

allo stesso tempo a causare le «distorisioni dello sviluppo». D'altra parte non è un caso se vi è concorrenza o oligopolio nel settore industriale di un'economia in fase iniziale di sviluppo. Infatti, «la forma di mercato è determinata dalle condizioni tecnologiche, che a loro volta sono connesse al periodo storico in cui si svolge lo sviluppo ed al grado di sviluppo dell'economia rispetto ad altre economie: è per questo e, non per puro caso, che lo sviluppo è stato abbastanza regolare ed omogeneo in alcuni paesi, mentre in altri ha assunto un carattere dualistico»⁹. Per di più

le economie di scala e le discontinuità tecnologiche pongono un limite minimo alle dimensioni a cui è conveniente iniziare la produzione e impediscono una espansione concorrenziale dell'offerta: l'espansione della produzione e i nuovi investimenti sono così condizionati dall'aspettativa non solo di una domanda addizionale, ma di un quantum minimo di domanda addizionale, e dalla disponibilità di un ammontare minimo di capitale. La differenziazione dei prodotti costituisce un ulteriore ostacolo alla concorrenza esterna ed interna: notevoli costi di vendita sono necessari per entrare nel mercato o, nel caso di un'impresa già nel mercato, per aumentare la quota di vendite¹⁰.

Accade così che il comportamento oligopolistico delle grandi imprese, sottraendo quote di mercato alle piccole, produce una ulteriore concentrazione produttiva. Nello stesso tempo, i grandi impianti privilegiando l'introduzione di tecnologie ad alta intensità di capitale, riescono ad assorbire soltanto un numero limitato di lavoratori via via liberati dalle imprese marginali espulse dal mercato.

Spaventa, inoltre, ipotizza nel suo modello l'esistenza di un salario unico per rimarcare come l'assenza di differenziazioni salariali tra i lavoratori della grande impresa e quelli delle imprese marginali non costituisce una condizione di per sé sufficiente per il superamento degli squilibri. Il riferimento polemico di Spaventa è rappresentato dai lavori della Lutz che, com'è noto, individuava nelle eccessive richieste salariali da parte dei lavoratori delle grandi imprese la causa decisiva del prodursi del dualismo. Secondo la Lutz¹¹, infatti, le eccessive rivendicazioni sindacali provocherebbero un aumento generalizzato del costo del lavoro, la qual cosa farebbe scomparire le imprese più deboli dal mercato,

⁹ *Ibid.*, p. 315.

¹⁰ *Ibid.*, p. 291.

¹¹ Un'esposizione organica del modello della Lutz si trova in *Il processo di sviluppo in un sistema economico dualistico*, in «Moneta e Credito», 1958, n. 44. La studiosa inglese, invece, esamina in dettaglio le vicende economiche italiane in *Alcune caratteristiche dello sviluppo economico in Italia, 1950-1955*, in «Moneta e Credito», 1956, e nel volume *Italy. A Study in Economic Development*, Oxford University Press, London 1962. Un'attenta rivisitazione del pensiero dell'economista inglese si trova nel volume collettaneo edito dall'Ente per gli studi monetari, bancari e finanziari «L. Einaudi», *Moneta, dualismo e pianificazione nel pensiero di Vera C. Lutz*, Il Mulino, Bologna 1984.

e conseguentemente determinerebbe un abbassamento del livello di produzione e di occupazione. Per questa via si perverrebbe ad una flessione della domanda di capitale e ad una caduta del tasso di interesse, che costituirebbe per le grandi imprese un incentivo a sostituire capitale e lavoro.

Un discorso completamente diverso andrebbe fatto per il settore tradizionale che, per la riduzione del livello del salario in conseguenza dell'abbondanza di manodopera nel mercato del lavoro, sarebbe spinto ad adottare tecniche *labour-intensive*, abbassando così il rapporto capitale-prodotto.

A questo punto si sarebbero innestati i meccanismi che condurrebbero ad una economia dualistica ed il processo di accumulazione seguirebbe nel settore avanzato ed in quello arretrato due strade divergenti, che provocherebbero una distribuzione del reddito sempre più squilibrata ed a una perdita netta nel livello della produzione, in conseguenza di una distorta allocazione delle risorse.

Per la Lutz, dunque, il dualismo non costituiva una fase iniziale del processo di sviluppo, ma il frutto delle distorsioni che si erano generate sul mercato del lavoro, le quali determinavano diversi sentieri di crescita.

Necessario corollario di questa tesi è che la soluzione del problema del Mezzogiorno non poteva essere perseguita attraverso una politica attiva tendente a favorire l'industrializzazione. Gli scritti e i suggerimenti della Lutz, seppure noti e ampiamente discussi, non incisero però molto né sul dibattito di politica economica dell'epoca né sugli indirizzi concreti della politica meridionalistica. La quasi totalità degli economisti sostenevano, al contrario, il proseguimento e l'intensificazione della politica straordinaria a favore delle regioni del Sud, in particolar modo in direzione dell'industrializzazione. La differenza tra i vari studiosi non era quindi tanto sulla necessità o meno di attivare una politica di sviluppo a favore del Mezzogiorno, quanto piuttosto sul tipo di rapporto che si era instaurato tra l'area sviluppata e l'area depressa.

Così, c'era chi, sulla scorta degli studi di Lewis e Nurkse¹², sosteneva che il principale ostacolo alla riunificazione economica del paese fosse da ricercarsi nella non sufficiente formazione di risparmio nel sistema, il che avrebbe impedito all'apparato industriale del Nord di

¹² Il riferimento più significativo è costituito da A. Lewis, *Sviluppo economico con disponibilità illimitata di manodopera*, in A. N. Agarwala e S. P. Singh (a cura di), *L'economia dei paesi sottosviluppati*, Feltrinelli, Milano 1966. R. Nurkse, *La formazione del capitale nei paesi sottosviluppati*, Einaudi, Torino 1965 (ed. originale 1955).

estendersi progressivamente verso il Sud e avrebbe ostacolato così la formazione ed il consolidamento di imprese meridionali.

Mentre diversa fu la posizione di coloro che, più vicini alle tesi di Spaventa, individuavano nelle modalità di crescita e di sviluppo dell'area settentrionale il fattore che più di tutti contribuiva a perpetuare e rafforzare gli squilibri. Tra i primi possiamo annoverare Saraceno e gli economisti che prepararono il Piano Vanoni, tra i secondi Graziani, delle cui tesi abbiamo già detto¹³.

Più complessa la lettura dello schema di Fuà che a più riprese ha cercato di delineare la formazione di un sistema dualistico. In un primo momento, il modello esposto nel suo libro *Occupazione e capacità produttive*¹⁴, fu considerato come una ripresa della interpretazione della Lutz¹⁵. Successivamente, però, Fuà¹⁶ ritornando sull'argomento, rovesciava l'impostazione della studiosa inglese. Infatti – egli sosteneva – per la Lutz la direzione della «catena causale» era del tipo: il «dualismo salariale aggrava il dualismo delle produttività, il quale a sua volta ritarda lo sviluppo»; in realtà l'«importanza prevalente» della causalità era esattamente da invertire: «il ritardato sviluppo determina il dualismo della produttività, e questo fa sorgere il problema del dualismo salariale»¹⁷.

Fuà, in effetti, più che privilegiare una causa originaria da cui far dipendere il processo dualistico, si preoccupa di conferire «una dimensione temporale di riferimento ad un set di variabili, ciascuna particolarmente 'autonoma' rispetto alle altre, ma insieme 'dipendenti' dalle condizioni storiche in cui ha o non ha avuto inizio il processo di sviluppo di una particolare economia»¹⁸. In particolare il set di variabili a cui fa riferimento Fuà, è riassumibile in tre fattori di diversità delle economie dei paesi a sviluppo più recente rispetto a quelli a sviluppo più antico. Il primo di questi fattori è dato dal divario tecnologico tra economie sviluppate e non, che permette solo a poche imprese localizzate in queste ultime nazioni di poter utilizzare tutta la forma delle moderne tecnologie: da questo divario trae origine il dualismo delle produttività e quindi il dualismo salariale. Il secondo è costituito dall'effetto di dimo-

¹³ Le si veda ora, in una sintetica e aggiornata versione, in questo stesso numero di «Meridiana» (cfr. oltre, pp. 165 sgg.).

¹⁴ Cfr. G. Fuà, *Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana*, Il Mulino, Bologna 1986.

¹⁵ A questo proposito cfr. il fascicolo speciale di «Inchiesta» dell'ottobre-dicembre 1976, n. 24, nel quale numerosi studiosi esaminano criticamente le proposte di Fuà.

¹⁶ Cfr. G. Fuà, *Sviluppo ritardato e dualismo*, in «Moneta e Credito», 1977; Id., *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Il Mulino, Bologna 1980; Id., *Lo sviluppo economico in Italia, I: Lavoro e reddito*, Franco Angeli, Milano 1981.

¹⁷ Fuà, *Sviluppo ritardato* cit., p. 363.

¹⁸ R. Antinolfi, *L'influenza di Vera Lutz sul dibattito e sulle misure di politica economica in Italia*, in Ente Luigi Einaudi, *Moneta, dualismo* cit., p. 427.

strazione che « agisce più rapidamente nell'elevare le aspirazioni che nell'elevare le capacità »¹⁹. Cosicché, nei paesi arretrati, sotto la spinta di quanto avviene nei paesi avanzati, si afferma tra i lavoratori dipendenti la tendenza a chiedere un livello di salari che le imprese premoderne riescono difficilmente a pagare, con il risultato che queste ultime finiscono con l'essere espulse dal mercato. La dinamica di tale meccanismo è tale che, paradossalmente, il volume complessivo dell'occupazione non varia molto in quanto la perdita netta di addetti derivante dalla scomparsa delle imprese arretrate è controbilanciata dalla creazione di impieghi irregolari nell'economia sommersa o marginale.

Un terzo fattore, infine, che rende particolarmente vulnerabile le economie dei paesi a sviluppo più recente è costituito dalla concorrenza che questi subiscono sul piano dei prodotti avanzati dai paesi di antica industrializzazione e sul piano dei prodotti a più basso contenuto merceologico dei paesi emergenti.

3. *Espansione del mercato e crisi delle imprese locali negli anni sessanta.*

Un indicatore significativo dell'efficacia delle politiche rivolte a favorire l'industrializzazione delle regioni meridionali è dato dalla capacità delle industrie ubicate in tali aree ad inserirsi nei circuiti internazionali. In realtà è difficile ricostruire puntualmente a livello macroeconomico l'evoluzione dell'interscambio di prodotti industriali meridionali con il resto d'Italia o con gli altri paesi per l'assenza di serie storiche sufficientemente disaggregate dal lato territoriale e settoriale. Tale lacuna, limitatamente agli anni 1959 e 1969, è parzialmente colmata dai dati elaborati da Camagni¹ nella sua ricerca sull'analisi quantitativa della bilancia commerciale tra il Mezzogiorno e il resto del mondo. Sulla base di tale lavoro si può affermare che il saldo commerciale, riferito al valore globale della produzione interna, non ha subito nel decennio variazioni di rilievo: esso passa, infatti, da una quota dell'11,1% ad una dell'11,7%. Non sono avvenuti, quindi, cambiamenti nell'entità del deficit, ma modifiche sostanziali si sono registrate nella sua composizione. Aumenta infatti il saldo positivo del settore agricolo, il cui valore misurato in termini di produzione interna cresce dal 18 al 24%. Passano, poi, da una relativa autosufficienza ad un deficit i settori alimen-

¹⁹ Fuà, *Problemi dello sviluppo tardivo* cit., p. 27.

¹ Cfr. R. Camagni, *La struttura settoriale della bilancia commerciale del Mezzogiorno: un'analisi quantitativa*, in « Il giornale degli economisti e annali dell'economia », 1976, nn. 7 e 8.

tari e delle costruzioni. Questi ultimi, pur essendo comparti tipicamente «residenziali», legati ad una domanda locale in rapida espansione, non hanno retto alla concorrenza dei produttori extraregionali. La situazione è particolarmente preoccupante per il comparto alimentare, il cui deficit supera nel 1969 il 23 % del valore della produzione interna.

Registrano un saldo negativo, se pure in progressivo miglioramento, il settore metallurgico, il meccanico, il chimico, quello della gomma e della carta, ovvero quelle produzioni dove maggiormente è indirizzato l'intervento esterno.

Presentano, infine, saldi negativi stazionari il tessile, l'abbigliamento e le calzature, il legno ed il mobilio, cioè le industrie tradizionali che costituivano buona parte del tessuto industriale locale e che non sono riuscite a guadagnare quote di mercato esterno.

Relativamente al solo 1969 sono disponibili nel lavoro di Camagni anche i saldi commerciali del Mezzogiorno con le altre regioni italiane e con l'estero. Ebbene, i dati mettono in evidenza la scarsa consistenza dell'interscambio commerciale tra il Mezzogiorno e l'estero, soprattutto per ciò che riguarda le produzioni manifatturiere, mentre risulta rilevante l'interscambio tra Mezzogiorno e le altre regioni italiane, seppure con saldi fortemente negativi per il Sud. L'assoluta prevalenza del valore delle merci scambiate con il Centro-Nord rispetto a quelle scambiate con l'estero sottolinea l'avvenuta integrazione delle regioni meridionali con il resto del paese. D'altronde alla fine degli anni sessanta può ritenersi definitivamente concluso il processo di rottura della tradizionale società agricola meridionale. Più in generale può considerarsi irrimediabilmente in crisi la vecchia economia caratterizzata da bassi livelli di reddito e da scarsa capacità di acquisto, i cui rapporti di funzionalità con l'esterno erano basati sul mercato dei beni dall'offerta di prodotti agricoli a prezzi pressoché costanti e sul mercato del lavoro da un flusso consistente di lavoratori che emigravano.

A questi rapporti va ormai sostituendosi una integrazione dinamica tra Nord e Sud, che comunque tende a connotare l'economia meridionale come sostanzialmente dipendente². Si tratta, in verità, di una dipendenza che non si manifesta come puramente funzionale alle esigenze di sviluppo delle regioni forti del paese. Al contrario, essa si contraddistingue per la capacità di condizionare il processo di integrazione delle regioni meridionali alla salvaguardia di un livello sempre più alto di risorse disponibili e di standard di vita crescenti. Tutto ciò è reso possibile dai trasferimenti esterni, che, come abbiamo sottolineato, tra gli

² Cfr. Giannola, *Industrializzazione* cit.

anni cinquanta e gli anni sessanta subiscono una accelerazione tanto nella componente rivolta al sostegno del reddito quanto in quella rivolta alle spese in conto capitale.

La consistente espansione della capacità di acquisto, e quindi della domanda globale meridionale, determinata dall'aumento della spesa pubblica e degli investimenti industriali, non favorisce, però, la crescita e il consolidamento delle strutture industriali locali, tanto meno la conquista di nuovi spazi di mercato nazionali ed esteri da parte delle imprese autoctone.

Anzi, paradossalmente, il progressivo aumento del reddito monetario si accompagna nel Mezzogiorno ad una distruzione di capacità produttiva preesistente, soprattutto nei settori tradizionali, vale a dire proprio in quelle produzioni che avrebbero maggiormente potuto beneficiare della nuova situazione di mercato.

Le spiegazioni di questa evoluzione apparentemente contraddittoria sono svariate e complesse³. Teoricamente, la crescita della domanda locale di beni di consumo e di beni di investimento poteva essere soddisfatta o attraverso un aumento della produzione meridionale, oppure con un incremento delle importazioni da altre regioni italiane o estere. Ora è dimostrato come l'espansione della domanda piuttosto che attivare l'intera economia meridionale abbia di fatto favorito solamente la crescita della produzione di beni e servizi difficilmente importabili dall'esterno: dall'edilizia residenziale alle attività commerciali, dai manufatti per l'edilizia ai servizi di pulizia e manutenzione di impianti produttivi. Più in generale, si è assistito ad un rapido sviluppo dei servizi alla popolazione e della pubblica amministrazione. Si è affermata così durante gli anni sessanta nel Mezzogiorno una imprenditoria locale legata al soddisfacimento di una domanda di consumo interno in aumento, di difficile copertura per le imprese extraregionali.

Al contrario, l'espansione della domanda di prodotti manifatturieri relativamente liberi da vincoli localizzativi rispetto al mercato di sbocco, anziché stimolare l'offerta locale, ha dato luogo principalmente ad una crescita delle importazioni. Ciò si è verificato prima di tutto per le produzioni scarsamente presenti nel Mezzogiorno, cioè le tipiche attività industriali moderne (meccanica, chimica, ecc.). In tal senso, il sistema produttivo meridionale perde un'«occasione» per realizzare il completamento e l'integrazione della sua gracile matrice interindustria-

³ Gli effetti dell'allargamento del mercato meridionale sui settori tradizionali sono ampiamente analizzati in Del Monte e Giannola, *Il Mezzogiorno* cit.; si veda anche Graziani e Pugliese (a cura di), *Investimenti e disoccupazione* cit.

le. Ma gli effetti più devastanti si realizzano sicuramente nei settori dei beni di consumo, largamente presenti nelle regioni meridionali, seppure con piccolissime imprese tecnologicamente arretrate. Infatti, la crescita della domanda e la definitiva rottura dell'isolamento fisico del Sud, rendendo sempre più appetibile per le imprese centro-settentrionali il mercato meridionale, fanno sì che queste ultime comincino ad invadere con i loro prodotti i mercati locali e, conseguentemente, ad entrare in concorrenza con le imprese meridionali. Accade così che adesso, diversamente dagli anni cinquanta quando le difficoltà di comunicazione e la povertà del mercato costituivano per le imprese locali una vera e propria barriera protettiva nei confronti della concorrenza delle imprese esterne, le deboli microimprese dei settori tradizionali meridionali debbano fare i conti con le più efficienti e aggressive piccole e medie imprese centro-settentrionali. Il risultato è la crisi, spesso irreversibile, delle strutture produttive locali, la perdita netta di capacità produttiva, per effetto della classica logica di mercato secondo la quale i livelli di efficienza e di competitività vengono decisi dalle aziende strutturalmente più forti.

L'allargamento del mercato, dunque, piuttosto che una occasione di sviluppo, costituisce per una larga fetta delle imprese meridionali una condizione decisiva per il loro declino produttivo e occupazionale.

Una verifica empirica immediata del ridimensionamento sia in termini di strutture produttive che di occupazione dei settori tradizionali locali negli anni sessanta è possibile attraverso l'analisi dei dati dei censimenti 1961 e 1971. Nel periodo intercensuario in questione le unità locali dei settori manifatturieri tradizionali (alimentare, tabacco, vestiario, calzature, pelli e cuoio, legno e mobili) registrano nel Mezzogiorno una contrazione secca pari a circa 31 000 unità (-23,7%), mentre l'occupazione si riduce di ben 50 000 lavoratori (-14,2%). Perdite ancora più consistenti si verificano nelle imprese inferiori a 100 addetti, vale a dire proprio nelle strutture controllate nella quasi totalità da proprietari locali.

Se il mercato è il fattore dirompente della crisi di ampi segmenti produttivi meridionali nel corso degli anni sessanta, altri elementi hanno concorso alla marginalizzazione economica o addirittura alla scomparsa delle imprese locali. Il più evidente di questi ultimi è costituito senza dubbio dalla concorrenza sul mercato del lavoro proveniente dalle grandi imprese pubbliche e private localizzatesi nel Mezzogiorno a partire dalla fine degli anni cinquanta⁴. Infatti, i nuovi insediamenti indu-

⁴ Sulle conseguenze della localizzazione della grande industria nel Mezzogiorno sul costo del lavoro cfr. G. P. Cella, *Industria di base e movimento migratorio del Sud*, in «Rassegna Economica», 1974,

striali da un lato hanno attratto aliquote consistenti della scarsa manodopera qualificata disponibile e, dall'altro, hanno contribuito alla graduale diffusione nell'intera struttura produttiva meridionale di comportamenti e conquiste sindacali tipici delle aree industrializzate. La conseguenza di ciò è stato l'aumento del costo del lavoro anche per le imprese locali, in una misura forse non conciliabile con livelli di efficienza e produttività ancora modesti e, comunque, con le esigenze di sopravvivenza e di sviluppo delle imprese preesistenti.

Il superamento del dualismo salariale, di per sé positivo in quanto poteva rappresentare una spinta all'efficienza e alla ricerca di una maggiore produttività da parte delle imprese, non è stato accompagnato però dalla scomparsa degli altri innumerevoli dualismi esistenti tra Nord e Sud. Il Mezzogiorno continuava a rimanere complessivamente meno efficiente sul piano del sistema creditizio, dei trasporti, della pubblica amministrazione, dei servizi alle imprese, con la conseguenza che le industrie locali dovevano sopportare costi di produzione mediamente più alti di quelle localizzate in contesti ambientali più evoluti, tra l'altro non più compensati dai minori costi del lavoro. Anche per questa via, il risultato è stata la crisi dei settori tradizionali preesistenti e la mancata crescita di un sistema di piccole e medie imprese manifatturiere, rivolto a coprire spazi di un mercato meridionale sempre più ampio.

4. *La «Terza Italia» e lo sviluppo diffuso degli anni settanta.*

Le trasformazioni della struttura produttiva italiana durante gli anni settanta segnalano un processo di trasferimento della produzione di determinati beni e servizi dalle grandi e medie unità produttive alle piccole imprese. Tale fenomeno fu interpretato immediatamente come l'avvio di un processo di ristrutturazione industriale basato sul decentramento produttivo e sull'ampliamento dell'economia sommersa, che si presentava come prevalentemente difensivo e per certi versi regressivo. Infatti, sembrava trarre principalmente la sua origine dalla volontà degli imprenditori di contrastare la conflittualità sindacale e le crescenti rivendicazioni salariali, che nelle grandi fabbriche avevano trovato il luogo più idoneo per esprimersi.

I lavori che collocarono le modifiche strutturali dell'industria italiana

n. 5; M. D'Antonio, *La politica meridionalistica*, in «Economia Pubblica», 1976, n. 6; B. Jossa, *Una politica per le piccole e medie imprese nel Mezzogiorno*, in «Rassegna Economica», 1971, n. 31; C. Podbielski, *Storia dell'economia italiana 1945-1974*, Laterza, Bari 1975.

all'interno di un simile contesto furono numerosi ed il volume di Fuà *Occupazione e capacità produttive*¹ costituì uno dei tentativi più organici in questa direzione. L'area interessata da tale processo non appariva né piccola né secondaria, estendendosi dal settore tessile a quello dell'abbigliamento, e al comparto delle pelli, cuoio e calzature, fino a coprire numerosi e significativi comparti del settore meccanico².

Ben presto questa interpretazione apparve parziale e riduttiva, per cui si è andata imponendo una percezione del mondo della piccola impresa come un universo più complesso. Si è così affermata la necessità di distinguere fra «un decentramento (o più precisamente una entrata sul mercato di imprese di piccole dimensioni) in termini addizionali e uno in termini sostitutivi; il primo esprime un tessuto produttivo ricco e differenziato, che è capace di allargare così la base produttiva del paese; il secondo non può che essere visto in un'ottica di restrizione e di obsolescenza, che vincola fortemente la possibilità di crescita del sistema»³.

La revisione dell'analisi poggia sul fatto che la struttura produttiva italiana si è sempre caratterizzata, rispetto a quella di altri paesi europei industrializzati, per la presenza di unità produttive di dimensioni mediamente più ridotte. È questo un dato strutturale che trascende dalle evoluzioni congiunturali e rimanda al modo di articolarsi del complesso produttivo.

Bagnasco, partendo da questa constatazione, ha spostato i termini del dibattito, asserendo che prioritaria non è la ricerca dei tipi della piccola impresa, ma la individuazione delle logiche che «agiscono nel determinare la presenza in generale di piccola impresa»⁴, logiche che vanno ricercate nella connessione tra forme di produzione ed articolazione della società sul territorio.

Il pensiero meridionalistico costituisce un utile riferimento in tal senso, in quanto sia nella sua forma classica che nelle sue espressioni più recenti ha dato vita a interpretazioni che collegano le articolazioni sociali alla struttura produttiva, leggendo il rapporto Nord-Sud sulla base di elementi che si implicano reciprocamente. Ma le connessioni si fermano a questo punto in quanto le logiche strutturali che agiscono nel deter-

¹ Cfr. Fuà, *Occupazione e capacità produttive* cit.

² Una esauriente panoramica del dibattito sviluppatosi sul tema del decentramento produttivo nei primi anni settanta si trova negli atti del convegno tenutosi a Milano il 24 ottobre 1974 su *Decentramento produttivo e teoria dell'impresa*, che si trovano pubblicati in «Economia e politica industriale», nn. 6, 7 e 8 del 1974. Una lettura critica degli stessi temi si trova in A. Bagnasco, M. Tessori e C. Trigilia, *Le problematiche dello sviluppo italiano*, Feltrinelli, Milano 1978.

³ *Ibid.*, p. 37.

⁴ A. Bagnasco, *Le tre Italie*, Il Mulino, Bologna 1977, p. 140.

minare la presenza della piccola impresa non possono essere ricollegate, secondo Bagnasco, alle ipotesi di sviluppo dualistico italiano nelle sue varie versioni. Non offre categorie interpretative sufficienti lo schema della Lutz che farebbe coincidere il sistema della piccola impresa con la sussistenza di produzioni arcaiche e diseconomiche, tendenzialmente residuali. Altrettanto parziali risulterebbero le categorie mutuare dalle teorie dualistiche in termini di sottosviluppo, che collegano cioè con un nesso organico l'inefficienza di parte del sistema ai modi dell'accumulazione centrale, per le quali le piccole imprese risulterebbero omogenee alle unità produttive capitalistiche inefficienti e scarsamente concorrenziali. Entrambe risultano sul piano analitico inefficaci in quanto presuppongono che lo sviluppo «abbia scontato, o anche semplicemente, si sia portato dietro inefficienza lasciando fuori un fatto importante, vale a dire il coinvolgimento *attivo* della piccola impresa nei modi dello sviluppo italiano»⁵. Al contrario si tratta di assumere l'ipotesi che in molti casi la piccola impresa abbia «realizzato e razionalizzato possibilità oggettive dello sviluppo italiano, abbia così avuto una sua redditività e una sua capitalistica ragion d'essere in un processo immediato e specifico di accumulazione»⁶.

Se si assume questa interpretazione, sostiene Bagnasco, diventa preminente individuare le cause esogene, per cui lo schema di riferimento si sposta sulla divisione internazionale del lavoro, all'interno della quale l'Italia ha potuto sviluppare il comparto «periferico» dell'economia basato sulle piccole e medie imprese dedite a produzioni tradizionali, o ad attività manifatturiere interstiziali a maggior intensità di capitale e con sbocchi di mercati di qualità. Questo tipo di sviluppo basato sulla industrializzazione diffusa ha trovato uno spazio territoriale ben definito nelle regioni del Nord-Est - Centro dell'Italia. La precisa articolazione territoriale offre il tramite per procedere ad una lettura incrociata di caratteri apparentemente slegati: le forme specifiche dello sviluppo si connettono agli spazi di mercato lasciati liberi dalla divisione internazionale del lavoro ed alle formazioni socio-economiche che caratterizzano l'area in questione. Logiche tipiche dell'impresa si saldano, così, al dispiegarsi dei rapporti sociali in quanto l'economia periferica di piccola impresa ha trovato e in parte ha contribuito a determinare nelle regioni dell'Italia centro-nord-orientale un contesto economico e sociale complessivo favorevole alla sua riproduzione. Si ritrovano per questa via le connessioni tra industrializzazione periferica, caratteri della organizza-

⁵ *Ibid.*, p. 143.

⁶ *Ibid.*, pp. 143-44.

zione produttiva nelle campagne e funzioni svolte dalle famiglie. Si riscopre la centralità dell'organizzazione politica, quale quella che si esprime nella subcultura cattolica e comunista, all'interno della quale la forte rappresentatività permette una composizione ed una mediazione dei conflitti sociali⁷.

Un ulteriore contributo alla comprensione dei caratteri del processo di ristrutturazione è fornito dal dibattito sull'accumulazione. È ben noto, infatti, che nel corso degli anni settanta il processo di accumulazione in Italia ha mostrato persistenti e marcati segni di rallentamento. Più volte la Banca d'Italia ha richiamato l'attenzione sul fatto che la quota degli investimenti fissi in percentuale del Pil fosse scesa significativamente al di sotto del 20%, collocando l'Italia, insieme alla Gran Bretagna, agli ultimi posti nella graduatoria dei paesi industrializzati⁸. Questo trend particolarmente negativo ha suggerito analisi marcatamente pessimistiche che evidenziano il progressivo deterioramento dell'apparato industriale⁹. La constatazione della generalità del fenomeno ed il suo persistere nel tempo hanno sollecitato ripensamenti critici che hanno finito per respingere la lettura delle vicende in esame in termini di puro regresso. In questa direzione va la constatazione che la stagnazione degli investimenti si può accompagnare ad una reattività non disprezzabile nella dinamica della produzione e nella ricerca di nuovi mercati da parte delle imprese¹⁰. Se così fosse significherebbe che il sistema produttivo sarebbe riuscito a funzionare impiegando meno capitali, e ciò sarebbe avvenuto, innanzitutto, attraverso l'introduzione di innovazioni *capital-saving*, rese possibili dall'applicazione dell'elettronica.

L'introduzione di nuove tecnologie, singolarmente considerata, non riuscirebbe a spiegare il livello particolarmente basso del tasso di accumulazione italiano, in quanto tale fenomeno è comune a tutti i paesi industrializzati. Il differenziale sarebbe più correttamente spiegato dal processo di deverticalizzazione che ha interessato l'apparato produttivo italiano e che ha portato impianti integrati in una successione di fasi a scomporsi in unità produttive vere e proprie. Ne deriverebbe una

⁷ Per l'approfondimento di questi aspetti, e della relativa letteratura, cfr. A. Bagnasco e R. Pini, *Economia e struttura sociale*, in «Quaderni della Fondazione Feltrinelli», 1981, n. 14; A. Bagnasco e C. Trigilia (a cura di), *Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso di Bassano*, Arsenale, Venezia 1984 e Id., *Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso della Valdesa*, Franco Angeli, Milano 1985; C. Trigilia (a cura di), *Le subculture politiche territoriali*, in «Quaderni della Fondazione Feltrinelli», 1981, n. 16.

⁸ Cfr. Banca d'Italia, *Relazione per l'anno 1982*, Roma 1983.

⁹ Cfr. G. Zanetti e P. Frigerio, *Intensità e direzione dell'accumulazione nell'esperienza industriale italiana*, in R. Prodi e F. Gobbo (a cura di), *Per una ristrutturazione e riconversione dell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna 1980.

¹⁰ Cfr. P. Frigerio e G. Zanetti, *Efficienza e accumulazione nella industria italiana: gli anni dello sviluppo e della crisi*, Franco Angeli, Milano 1983, pp. 68-138.

riduzione del capitale fisico dovuta, principalmente, al fatto che «le unità finali del sistema, scaricate di parte della funzione produttiva, possono meglio dedicarsi alla questione dei mercati, mentre l'unità a monte, non essendo rigidamente vincolate a specifici sbocchi, possono assorbire con maggiore elasticità le fluttuazioni della domanda dei singoli prodotti-mercati compensandole tra loro»¹¹.

Allo stesso slittamento dimensionale è, d'altra parte, imputabile una riduzione dei flussi d'investimento in quanto le piccole e medie imprese hanno una dotazione di capitale per addetto significativamente più bassa delle grandi, anche se le trasformazioni in atto hanno condotto ad una riduzione del differenziale d'intensità capitalistica tra piccole e grandi imprese¹².

Tali caratteri trovano opportunità particolari per manifestarsi quando l'agglomerazione territoriale di piccole imprese prende la forma delle «aree sistema», dove l'attività produttiva si indirizza verso produzioni affini o verticalmente connesse¹³. Questo fenomeno agglomerativo, d'altra parte, non è esiguo né secondario dal momento che sono state individuate oltre settanta aree di questo tipo in Italia, la maggioranza delle quali situate nel Centro-Nord-Est, numerose nel Nord-Ovest, pochissime nel Sud¹⁴. La contiguità di molte imprese affini genera un complesso di interrelazioni funzionali e produttive tra esse, conferendo al processo di agglomerazione, una volta avviato, una tendenza a procedere a catena, per via del mutuo potenziamento delle imprese che si trovano all'interno dell'area, per l'avvio di nuove imprese dall'esterno, per una azione di coinvolgimento esercitata dall'area di agglomerazione iniziale sui territori circostanti.

La progressiva stabilizzazione del ruolo delle piccole e medie imprese ed il superamento di una interpretazione che legava la loro esistenza ad eventi di carattere congiunturale hanno posto le premesse per la definizione di alcuni caratteri tipici delle economie in cui le unità produttive di piccola dimensione hanno un peso determinante.

¹¹ G. M. Gros Pietro, *La caduta degli investimenti in capitale fisso*, in Prodi e Gobbo (a cura di), *Per una ristrutturazione* cit., p. 146.

¹² Una misura della diversa intensità capitalistica tra grandi e piccole imprese è documentata dalla *Indagine sulla industria manifatturiera*, che il Medio Credito ha eseguito nel 1968, nel 1973 e nel 1984. Barca e Magnani sostengono che lo slittamento infradimensionale, ed in misura minore quello infrasettoriale, hanno contribuito al calo del rapporto investimenti/Pil, tra il periodo 1974-78 e 1978-82, in misura di 6 punti percentuali sui 23,2 rilevati (cfr. F. Barca e M. Magnani, *Nuove forme dell'accumulazione dell'industria italiana*, Banca d'Italia, in «Contributi alla ricerca economica», 1985, n. 52).

¹³ Cfr. G. Beccattini (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna 1987.

¹⁴ Cfr. G. Garofali, *Lo sviluppo delle «aree periferiche» nell'economia italiana degli anni settanta*, in «L'industria», nuova serie, 1981, n. 3.

Sabel e Zeitlin¹⁵ hanno sottolineato come il modello di sviluppo delle aree dominate dalle piccole e medie imprese si basi su presupposti completamente differenti rispetto al modello «fordista», che aveva dominato le teorie sull'efficienza industriale fino ai giorni nostri. Quest'ultimo, infatti, presupponeva che i gusti del pubblico potessero essere relativamente uniformi al punto da poter essere soddisfatti da prodotti standardizzati di massa, mentre il primo si basa sull'ipotesi opposta, secondo la quale i bisogni sono confusi e variabili. «Così invece di soddisfare un gusto universale al prezzo più basso possibile con un bene standardizzato, il produttore che sceglie questa seconda strategia tenta di personalizzare i beni prodotti, adeguandoli alle peculiarità dei vari gusti nel corso di tale processo»¹⁶.

Le imprese operanti all'interno di questo modello, che viene definito a «specializzazione flessibile»¹⁷, inseguendo segmenti di mercato esigenti, impiegano nel processo produttivo prevalentemente operai qualificati, ovvero manodopera in grado di applicarsi con abilità a più mansioni. Anche sul piano del mercato del lavoro viene capovolta una tendenza che, nelle grandi unità produttive, voleva i lavoratori non specializzati prevalere sugli altri. Il risultato è una maggiore flessibilità del sistema in quanto tali lavoratori riescono a passare da un'impresa ad un'altra con relativa facilità, adattandosi alle nuove mansioni, e permettendo all'apparato produttivo di superare le fasi di cambiamento della domanda¹⁸.

Il mutamento delle condizioni di base starebbe, quindi, determinando i presupposti perché la piccola dimensione possa divenire permanentemente un polo autonomo dello sviluppo economico, anche se i processi in corso non escludono sviluppi ulteriori. D'altra parte alcuni economisti¹⁹ sostengono che questo nuovo ciclo sarebbe destinato ad evolversi, ripercorrendo le tappe classiche dello sviluppo, dapprima «in una fase concorrenziale con ampliamento dei mercati e riduzione dei profitti, quindi, in forza di un'ipotesi circa l'esistenza, per ogni sistema tecnologico, di forti economie di scala, in una nuova fase oligopolistica dominata dalla grande dimensione»²⁰.

¹⁵ Cfr. C. Sabel e J. Zeitlin, *Alternative storiche alla produzione di massa*, in «Stato e Mercato», 1982, n. 5.

¹⁶ *Ibid.*, p. 215.

¹⁷ Cfr. C. F. Sabel, *Work and Politics. The division of labour in industry*, Cambridge University Press, Cambridge 1982.

¹⁸ Cfr. P. Sylos Labini, *I mutamenti tecnologici nelle condizioni odierne: riflessioni di un economista*, in «Moneta e Credito», 1983, n. 133; S. Brusco, *Flessibilità e solidità del sistema: l'esperienza emiliana*, in G. Foà e C. Zacchia (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna 1983.

¹⁹ Il modello teorico più completo a sostegno di tale ipotesi è quello che si rifà alla scuola schumpeteriana ed è stato formulato da C. Freeman, J. Clark e L. Soete nel volume *Unemployment and technical innovation*, F. Printer, London 1982.

²⁰ F. Barca, *Tendenze nella struttura dimensionale dell'industria italiana: una verifica empirica del «Modello di specializzazione flessibile»*, in «Politica economica», 1985, n. 1, p. 72.

5. *La debolezza meridionale.*

Come si presenta l'insieme di queste novità nel Mezzogiorno? È possibile leggere il Sud attraverso il modello di sviluppo periferico? Quale è stato il ruolo delle piccole e medie imprese meridionali nel processo di accumulazione industriale degli anni settanta? Le diverse posizioni attorno a questi interrogativi sono riassumibili in due filoni interpretativi contrapposti¹.

Da un lato vi sono coloro che ritengono che, così come nelle regioni centro-nord-orientali, anche nel Mezzogiorno, a partire dagli anni settanta, sia in atto un rilevante processo di sviluppo industriale autopropulsivo basato sulla piccola impresa locale e sulle attività sommerse. Un tale processo non interesserebbe omogeneamente la totalità delle regioni meridionali, bensì si concentrerebbe in vaste aree della fascia costiera adriatica (in particolare nel teramano, nel barlettano e lungo l'asse Putignano-Bari), della Campania, ad esclusione di Napoli, e della Sicilia orientale². A non essere interessate dai fenomeni di «vitalità lenticolare» dei processi produttivi sarebbero i tradizionali poli di sviluppo industriale caratterizzati dalla presenza di stabilimenti esterni, nonché la Calabria, Napoli, Palermo e la Sicilia nord-occidentale, vale a dire il «triangolo criminale» meridionale dove la diffusione di «episodi malavitosi» impedirebbe l'avvio di uno sviluppo autosostenuto.

I sostenitori della tesi dell'autodecollo produttivo basano le loro analisi sostanzialmente su tre indicatori, due dei quali quantitativi (consumi di energia elettrica e dinamica degli addetti industriali) e uno qualitativo (indagini campionarie). Per ciò che riguarda i primi due, la convalida empirica della soggettività imprenditoriale meridionale si sostanzierebbe per un verso nell'elevata dinamica nel periodo 1970-79 delle utenze elettriche in media tensione, cioè delle attività industriali di piccola e media dimensione³, e per l'altro, nella crescita dell'occupazione

¹ Per le principali rassegne della letteratura sul dibattito in questione cfr. A. Amendola, *Mezzogiorno: il dibattito sull'industrializzazione*, in «Nord e Sud», 1986, n. 2; F. Falcone, *Industrializzazione diffusa e Mezzogiorno: una rassegna della letteratura sull'argomento*, in «Rassegna Economica», 1983, n. 6; C. Imbriani, *Il Mezzogiorno tra sviluppo autopropulsivo e dipendenza*, ivi, 1984, n. 1; M. Messori, *Sistemi di imprese e sviluppo meridionale. Un confronto fra due aree industriali*, in «Stato e Mercato», 1986, n. 18.

² Cfr. C. Antonelli e F. Momigliano, *Aree economiche, modelli di sviluppo alternativi e politiche pubbliche di intervento in Italia*, in «L'Industria», 1980, n. 3; V. Balloni, *La direttrice adriatica allo sviluppo industriale del Mezzogiorno*, in «Economia Marche», 1979, n. 6; Censis, *La nuova geografia socio-economica del Mezzogiorno*, Roma 1981; G. Garofali, *Lo sviluppo delle «aree periferiche» nell'economia italiana degli anni settanta*, in «L'Industria», 1981, n. 3; G. Lizzeri (a cura di), *Mezzogiorno possibile. Dati per un altro sviluppo*, Franco Angeli, Milano 1983; E. Pontarollo, *Tendenze della nuova imprenditoria nel Mezzogiorno degli anni '70*, Franco Angeli, Milano 1982.

³ Cfr. Lizzeri, *Mezzogiorno possibile* cit.

⁴ La prima analisi dello sviluppo industriale meridionale basata sugli allacciamenti e sui consumi elettrici è di G. Lizzeri, *Il Mezzogiorno in controtendenza, consumi elettrici e struttura produttiva nel Mezzogior-*

manifatturiera ad un tasso più sostenuto che nelle altre regioni italiane, soprattutto nella fascia delle unità locali tra 10 e 99 addetti⁵. Ad ulteriore conferma dell'esistenza nel Mezzogiorno di una crescita di imprenditorialità medio-piccola, seppure territorialmente differenziata, alcuni autori si riferiscono ai risultati di indagini campionarie realizzate in specifiche aree territoriali e rivolte a verificare la consistenza e le peculiarità della nuova imprenditorialità. In particolare, Pontarollo, a commento di una indagine realizzata presso 130 aziende delle province di Avellino, Catania, Cosenza e L'Aquila, sostiene che «si stia formando anche al Sud una nuova borghesia industriale» selezionata dal mercato, con il gusto del rischio e omogenea a quella riscontrabile nelle regioni periferiche⁶. Anche la ricerca, ben più vasta ed articolata, coordinata da D'Antonio⁷, pur non assimilando il modello di sviluppo meridionale a quello autoprospulsivo, finisce, sulla scia delle tematiche di Lizzeri-Pontarollo, con l'individuare nel Mezzogiorno una borghesia imprenditoriale emergente che, seppure numericamente non ancora consistente, sarebbe già dotata di una notevole capacità propulsiva e diffusiva.

Va detto comunque che i sostenitori della tesi dello sviluppo spontaneo e autoprospulsivo, non nascondono né i limiti della nuova imprenditorialità (relativo isolamento delle singole imprese; specializzazione in attività con basse barriere all'entrata), né le intrinseche difficoltà ambientali per l'ulteriore diffusione territoriale (scarsi legami intersettoriali; disgregazione sociale; assenza di un sistema equilibrato di piccole e medie città sedi di ricche funzioni urbane; assenza di un'adeguata rete di servizi reali). Questi limiti sono però giudicati fisiologici di un «primo stadio di sviluppo», e sarebbero successivamente destinati ad essere superati e quindi a non ostacolare l'ispessimento spaziale e produttivo dell'attuale tessuto di piccole imprese locali⁸. È questa una visione

no, in «Quaderni Isveimer», 1979, nn. 17-18. Successivamente la medesima metodologia fu utilizzata da E. Pontarollo nei suoi lavori *Tendenze cit.* e *Una politica industriale per il Mezzogiorno*, in Lizzeri, *Mezzogiorno possibile cit.* Tali analisi partono dall'assunto che le utenze con allacciamenti elettrici di media tensione (da 30 a 500 Kw) sono di fatto identificabili con attività industriali di piccola e media dimensione, per cui le utenze corrisponderebbero al numero degli stabilimenti e la potenza impegnata alla dimensione aziendale.

⁵ Cfr. G. Lizzeri, intervento al Convegno, *Politica industriale e sviluppo economico nel Mezzogiorno*, Napoli, novembre 1978, in «Quaderni Isveimer», 1978, nn. 11-12; Pontarollo, *Una politica cit.*

⁶ Cfr. Pontarollo, *Tendenze cit.*

⁷ L'indagine campionaria ha riguardato 235 imprese manifatturiere tra 10 e 100 addetti delle province di Avellino, Cagliari, Catanzaro, Isernia, Lecce, Siracusa e Teramo. Cfr. M. D'Antonio, *Il Mezzogiorno degli anni '80 dallo sviluppo imitativo allo sviluppo propulsivo*, Franco Angeli, Milano 1985. Per altre indagini «qualitative» sulla vitalità delle piccole e medie imprese meridionali cfr. Censis-Unioncamere, *Rapporto 1983 sullo stato delle economie locali. Il delta del localismo italiano*, Franco Angeli, Milano 1983.

⁸ Cfr. Messori, *Sistemi di imprese cit.*

chiaramente ideologica che guarda allo sviluppo come ad un processo lineare e diffusivo, destinato a riprodursi con caratteristiche simili nelle diverse aree territoriali, per cui il modello di industrializzazione diffusa affermatosi nelle regioni periferiche durante l'ultimo ventennio di fatto prefigurerebbe lo sviluppo futuro delle regioni meridionali'. In questa prospettiva, dunque, dopo le aree «first comers» alla industrializzazione diffusa durante gli anni cinquanta e sessanta e collocate «nelle grandi direttrici della valle Padana e del Valdano inferiore», dopo le «second comers» corrispondenti ad «un'area periferica rispetto alla prima, disposta tutt'attorno a questa»⁹, si tratterebbe di attendersi un'ulteriore espansione del modello di industrializzazione diffusa ad aree meridionali «third comers».

In contrapposizione a tali tesi, alcuni autori forniscono una interpretazione del tutto differente del processo di industrializzazione meridionale durante gli anni settanta. Questi ultimi, infatti, pur non sottovalutando le novità produttive e le differenziazioni territoriali prodottesi nelle regioni meridionali nel corso del decennio, sostengono che lo sviluppo meridionale continuerebbe a caratterizzarsi per la sua «dipendenza» dai flussi di trasferimenti netti e dalle iniziative esterne all'area. Una dipendenza non solo macroeconomica, connessa cioè ai notevoli trasferimenti quantitativi dalle altre aree del paese verso il Mezzogiorno, ma anche microeconomica che pervaderebbe tanto gli insediamenti produttivi «acefali» facenti capo alle grandi imprese esterne pubbliche e private, che le piccole e medie imprese locali. Così che sembrerebbe «infondata l'identificazione che spesso viene data per scontata tra grandi imprese esterne e dipendenza micro, contrapposte ad un'autonomia produttiva e gestionale della piccola e media impresa locale»¹⁰. Questa dipendenza micro delle imprese locali meridionali si evidenzerebbe soprattutto nella scarsa capacità autonoma di penetrazione nei mercati extraregionali e ancor più in quelli internazionali e nella sostanziale refrattarietà verso l'introduzione di innovazioni di prodotto, di processo e organizzative.

⁹ È significativo al proposito quando Lizzeri sostiene «che la parte più interessante e dinamica dello sviluppo meridionale è quella legata ad una imprenditorialità piccola e media cresciuta al di fuori dei disegni di incentivazione, e che copia [corsivo nostro] sia pure in misura solo quantitativamente modesta e con forti differenziazioni territoriali i più interessanti fenomeni di sviluppo autoctono verificatisi soprattutto nell'ultimo quindicennio in gran parte dell'Italia e soprattutto nell'Italia nord-est-centro» (cfr. G. Lizzeri, *Intervento al Convegno cit.*).

¹⁰ Per un'analisi dettagliata delle zone a industrializzazione diffusa, del periodo di inizio del processo, nonché delle cause esogene ed endogene che hanno permesso tale processo, cfr. A. Bagnasco e R. Pini, *Economia e struttura sociale*, in «Quaderni della Fondazione Feltrinelli», 1981, n. 14.

¹¹ Cfr. aa.vv., *Crisi industriale e sistemi locali nel Mezzogiorno. Indagine sul cambiamento di tre regioni meridionali*, Documenti Isvet, Franco Angeli, Milano 1985, p. 48.

Piú in generale, la buona *performance* dell'industria meridionale negli anni settanta, non deriverebbe tanto dalla crescita del tessuto di piccole e medie imprese autoctone, che pure si sarebbe verificata, quanto piuttosto dalle politiche di decentramento produttivo attuate nei primi anni del decennio dai grandi gruppi economici nazionali¹². Infatti, è noto che tra il 1969 e il 1974-75, si realizza nel Sud una «seconda ondata» di investimenti industriali esterni, per molti aspetti differente da quella verificatasi nel periodo a cavallo degli anni cinquanta e sessanta. La novità piú rilevante di questa nuova ondata di investimenti è senza dubbio costituita dalla maggiore diversificazione settoriale che, oltre a contribuire al miglioramento del *mix* industriale meridionale, favorisce, per effetto del piú basso grado di integrazione verticale delle nuove iniziative produttive rispetto alle tradizionali attività di base, la nascita e la crescita di un indotto locale e delle sub-forniture, anche in comparti moderni 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»¹³, tassi di incremento della produzione industriale meridionale superiori a quelli medi nazionali e, a livello aggregato, una riduzione sensibile dello storico divario economico Nord-Sud¹⁴. Questa fase di intensa accumulazione industriale si esaurisce a partire dal 1974-75 in corrispondenza del «rallentamento del ritmo di sviluppo dell'economia meridionale relativamente a quello del resto d'Italia. La svolta, rappresentata nel decennio della crisi petrolifera, colpisce dunque in misura particolarmente forte lo sviluppo industriale meridionale. Dopo il 1975 si accelerano i processi di ristrutturazione e riconversione produttiva esterni al Mezzogiorno»¹⁵, che impediscono la prosecuzione dei decentramenti territoriali verso le regioni del Sud, né tale inversione è compensata dalla crescita delle piccole imprese locali.

Secondo questa linea interpretativa, dunque, l'evoluzione dell'im-

¹² Per un'analisi della natura dei processi di industrializzazione di questo periodo cfr. M. Amendola e P. Baratta, *Investimenti industriali e sviluppo dualistico*, Giuffrè, Milano 1978; F. Arcangeli e A. Vitiello, *Le nuove condizioni per lo sviluppo del Mezzogiorno emerse negli anni '70*, in S. Goglio (a cura di), *Italia: centri e periferie. Analisi regionale, prospettive e politiche d'intervento*, Franco Angeli, Milano 1982; A. Del Monte, *Dualismo e sviluppo economico in una economia periferica: il caso italiano*, in Goglio, *Italia* cit.; Del Monte e Giannola, *Il Mezzogiorno* cit.; Giannola, *Industrializzazione* cit.; Graziani e Pugliese (a cura di), *Investimenti e disoccupazione* cit.; I. Martucci, *Il processo di accumulazione nel Mezzogiorno e i modelli di economia dualistica*, in «Rassegna Economica», 1983, n. 5.

¹³ Cfr. Messori, *Sistemi di imprese* cit., p. 405.

¹⁴ Cfr. al riguardo i dati e le analisi contenute in Cer, *Mezzogiorno: grandi rischi, grandi occasioni*, 1987; P. Sylos Labini, *L'evoluzione economica del Mezzogiorno negli ultimi trent'anni*, in «Servizio Studi della Banca d'Italia, Temi di discussione», Roma, n. 46; Svimez, *Rapporto 1984 e 1985 sul Mezzogiorno*.

¹⁵ Giannola, *Industrializzazione* cit., p. 69.

prenditorialità minore meridionale differirebbe da quella riscontrata nelle regioni centro-nord-orientali, dove, come si è visto, il decentramento produttivo verso imprese di piccola dimensione, sovente «sommerse», avrebbe trovato punti di forza tanto nell'elevato grado di flessibilità nell'uso della forza-lavoro, quanto nella rapida e progressiva adozione di innovazioni tecnologiche e organizzative e nella notevole capacità di inserirsi stabilmente in vasti segmenti di mercato nazionali ed esteri. Di contro, nel Mezzogiorno, il dinamismo della micro-imprenditorialità, quando pure si riscontra, avrebbe luogo principalmente nei comparti tradizionali orientati verso i mercati locali e interesserebbe imprese per lo più tecnologicamente arretrate, che troverebbero la loro ragion d'essere soprattutto nella possibilità di erogare bassi salari¹⁶.

Differenze sostanziali tra le tendenze evolutive dell'industria meridionale e quelle delle regioni periferiche si riscontrerebbero anche analizzando altri indicatori empirici desumibili dai censimenti economici del 1971 e 1981. Nel periodo intercensuario in questione, mentre a livello nazionale il numero delle unità locali manifatturiere si accresce del 20% circa (del 30% nelle regioni periferiche), nel Mezzogiorno si contrae del 7%, a causa della consistente flessione delle micro-imprese¹⁷. Queste ultime infatti subiscono nel Mezzogiorno un ridimensionamento pari ad oltre il 13%, mentre nelle regioni centro-nord-orientali la crescita delle unità locali al di sotto dei 10 addetti spiega più dell'80% dell'incremento totale degli impianti e oltre un terzo della crescita occupazionale. Viceversa, nel Mezzogiorno la dinamica più sostenuta si verifica nella classe dimensionale con oltre 500 addetti, ma notevole è anche la crescita di tutte le classi tra 10 e 100 addetti. Nel complesso, le imprese a prevalente natura locale (meno di 100 addetti) conseguono un incremento dell'occupazione del 20% circa, mentre le imprese di maggiore dimensione ottengono un aumento che supera il 50%. Queste

¹⁶ Cfr. in proposito aa.vv., *Grande impresa e artigianato. Ipotesi di integrazione e verifica empirica*, Franco Angeli, Milano 1985; S. Brusco, *Economia di scala e livello tecnologico nelle piccole imprese*, in A. Graziani (a cura di), *Crisi e ristrutturazione dell'economia italiana*, Einaudi, Torino 1975; A. Del Monte, *Decentramento internazionale e decentramento produttivo*, Loescher, Torino 1982; F. Latella, *Ristrutturazione industriale e decentramento produttivo nel Mezzogiorno*, in G. Garofali (a cura di), *Ristrutturazione industriale e territorio*, Franco Angeli, Milano 1978.

¹⁷ Cfr. N. Boccella, *Il differenziale d'industrializzazione Nord-Sud nel decennio 1971-1981*, in «Rassegna Economica», 1985, n. 1; N. Boccella e A. Giannola, *L'industrializzazione differenziata: terziario e Mezzogiorno*, in «Politica ed Economia», 1984, n. 10; A. Del Monte e A. Giannola, *Piccole e medie imprese nel Mezzogiorno*, ivi, 1986, n. 1; Id., *Imprenditoria locale e sviluppo del terziario nel Mezzogiorno d'Italia: nuova politica per il Sud?*, in «Rivista di politica economica», 1984, fascicolo X; P. Mariti, *Struttura e cambiamento dell'industria italiana: 1971-1981*, in V. Balloni (a cura di), *Esperienze di ristrutturazione industriale*, Il Mulino, Bologna 1985.

tirebbero la tesi dell'«allargamento» anche alle regioni del Sud del modello di industrializzazione diffusa, anzi confermerebbero in modo inequivocabile il ruolo decisivo dell'industrializzazione «importata» sia nel processo di accumulazione meridionale che nello sviluppo delle imprese minori locali¹⁸. Difatti, oltre a constatare che nelle regioni meridionali non si espandono (come succede nell'area centro-nord-orientale) le microimprese, va osservato che i settori a maggior incremento di unità locali e di addetti risultano essere quello meccanico, quello delle costruzioni di mezzi di trasporto e quello elettrotecnico, che insieme contribuiscono a determinare l'80% della crescita dell'occupazione manifatturiera nel decennio 1971-81. In tali settori, contrariamente a quanto si verifica nel Centro-Nord, il tasso di crescita più elevato si ha nei grandi stabilimenti, seppure consistente è la dinamica nelle imprese inferiori a 20 addetti. Ciò confermerebbe la tesi secondo la quale l'espansione più intensa degli addetti nel Mezzogiorno si concentrerebbe in quei comparti di attività privilegiati dalla politica di decentramento produttivo dei grandi gruppi esterni, piuttosto che nei settori tradizionali basati su imprese minori di origine locale. Non a caso, i settori dell'industria leggera (abbigliamento, calzature, pelli e cuoio, mobili), maggiormente interessati nelle regioni periferiche dai processi di integrazione e specializzazione nonché da una forte crescita di unità locali e addetti nelle imprese di piccole dimensioni, registrano nel Sud incrementi molto più contenuti e addirittura un calo di occupati nelle imprese di minori dimensioni.

Ad occupare un ruolo dominante nell'industria manifatturiera meridionale sono ancora oggi le piccole imprese operanti nei due settori tipici dello sviluppo industriale di quest'ultimo dopoguerra: alimentare e minerali non metalliferi. Si tratta, come è noto, di attività stagnanti, orientate prevalentemente a soddisfare la domanda locale, scarsamente connesse fra loro e in larga misura «protette» dalla concorrenza extra-regionale dagli intensi vincoli localizzativi «a monte», nel caso delle industrie alimentari, e «a valle», in quello delle industrie legate al ciclo edilizio. Contrapposte a queste piccolissime imprese locali a domanda locale, ritroviamo le grandi imprese esterne ad alta intensità di capitale e a domanda esterna, senza che fra i due segmenti del sistema si

¹⁸ L'articolazione territoriale della dinamica delle unità locali e degli addetti manifatturieri nel decennio 1971-1981 smentirebbe anche l'ipotesi di una estensione del modello periferico alla fascia adriatica meridionale. Cfr. N. Boccella, *L'eterogeneità della struttura produttiva nel Mezzogiorno*, in «Nord e Sud», 1985, n. 4; G. Carone e G. Cuomo, *L'industria manifatturiera meridionale tra i due censimenti: diffusione territoriale*, in «Rassegna Economica», 1985, n. 5 e Id., *La struttura produttiva delle aree industrializzate meridionali*, ivi, 1986, n. 1; C. Quintano e D. Lucer, *Il mancato equilibrio ai confini del Mec: il caso molisano*, ivi, n. 3; C. Quintano, *Il sistema industriale del Molise*, Il Mulino, Bologna 1986.

stabiliscano significative interconnessioni produttive, tecnologiche o funzionali¹⁹. Non sarebbero dunque presenti nel Mezzogiorno, a differenza dell'area centro-nord-orientale, sistemi integrati di imprese, sufficientemente flessibili e stabilmente inserite nei mercati internazionali²⁰. Complessivamente considerata la matrice interindustriale meridionale risulta scarsamente articolata al suo interno. Vistose lacune produttive si notano sia nei singoli comparti di attività economica sia tra i diversi comparti dello stesso settore e fra settori differenti. Scarsi o nulli sono i rapporti di interdipendenza infra e intersettoriale fra le imprese, con la conseguenza che esse nascono e si sviluppano in condizioni di elevato isolamento dal resto del tessuto produttivo circostante. Non che manchino i casi di «successo imprenditoriale»; il problema è che quando si riscontrano, essi non sono sufficienti a determinare consistenti effetti indotti di crescita imprenditoriale e aziendale sull'intera struttura produttiva.

Al di là delle evidenze empiriche, la tesi di uno scarso dinamismo dell'industria locale meridionale, tanto in termini di nascita di nuove imprese che di espansione delle imprese esistenti, viene giustificata anche dal lato puramente teorico. Il punto di partenza di questa ipotesi è che il processo di divisione del lavoro nelle aree avanzate è limitato dalla estensione del mercato, mentre nelle regioni meno sviluppate è frenato da alcuni ostacoli dal lato dell'offerta²¹.

In generale, nelle aree industrializzate l'espansione della domanda di un determinato prodotto consente all'impresa di aumentare il suo grado di specializzazione per cui essa abbandonerà alcuni processi produttivi che saranno acquisiti da nuove imprese. Si realizzerebbe così una disintegrazione verticale associata ad una crescita delle dimensioni e al numero di imprese. «Nelle aree in via di sviluppo questi processi di crescita delle imprese esistenti sono molto deboli. Le imprese, raggiunti certi livelli dimensionali, difficilmente si espandono. Questo fa sì che il loro grado di integrazione verticale sia più elevato che nelle analoghe impre-

¹⁹ Sull'assenza di integrazione fra le imprese industriali meridionali cfr. Amendola e Baratta, *Investimenti industriali* cit.; B. Cori, *Le piccole e medie industrie in Italia: aspetti territoriali e settoriali*, Quaderni della Fondazione Agnelli, 1979; Iasm, *Aree provinciali ed integrazione produttiva nel Mezzogiorno*, Roma 1986; F. Latella, *Mezzogiorno: modalità di sviluppo, categorie analitiche e politiche di intervento*, in Goglio (a cura di), *Italia: centri e periferie* cit.; L. Sicca, *Rapporti tra incentivazioni e sviluppo del sistema industriale del Mezzogiorno*, in «L'Industria», 1981, n. 2.

²⁰ Cfr. Messori, *Sistemi di imprese* cit. e la bibliografia ivi contenuta.

²¹ Cfr. A. Del Monte, *Il processo di divisione del lavoro e la crescita dimensionale delle imprese nell'economia italiana*, in «Rassegna Economica», 1983, n. 6; cfr. anche F. Farina, *Tendenze evolutive delle imprese nelle aree produttive italiane*, in «Nord e Sud», 1986, n. 3; Messori, *Sistemi di imprese* cit.; per le verifiche empiriche di questa tesi cfr. inoltre A. Del Monte, *Dimensione microeconomica della «questione meridionale»*, in «Nord e Sud», 1985, n. 2 e A. Del Monte e A. Giannola, *Piccole e medie imprese* cit.

se delle aree sviluppate e che nascano un minor numero di unità produttive»²². Il mancato completamento del processo di divisione del lavoro sarebbe dunque la causa sia della ridotta natalità delle imprese, sia dei limiti dimensionali delle unità produttive esistenti nelle aree meno sviluppate. In particolare, gli ostacoli che impedirebbero nelle aree depresse un aumento dimensionale delle imprese non sarebbero né di carattere tecnologico né finanziario bensì andrebbero rintracciate: *a)* nelle difficoltà «ambientali» (scarsa disponibilità di forza-lavoro qualificata e specializzata; insufficienza di strutture organizzative e di servizi); *b)* nella presenza di incertezza per ciò che concerne le informazioni relative ai mercati che impongono costi transazionali più alti; *c)* nelle carenze organizzative aziendali (predominanza di imprenditori «polivalenti» che fanno limitato ricorso a competenze esterne).

L'operare congiunto di questi fattori nel Mezzogiorno per un verso favorirebbe la stabilizzazione di una tipologia produttiva e organizzativa delle imprese locali connotate da un grado di integrazione verticale ben più elevato che nell'area periferica; per l'altro verso tenderebbe a deprimere la propensione all'introduzione delle innovazioni tecnologiche ed organizzative e a privilegiare spazi e circuiti di mercato prevalentemente locali.

6. *Spazi e circuiti dei mercati negli anni recenti.*

È stato più volte sottolineato il ruolo propulsivo svolto dal mercato interno ed internazionale nel favorire il processo di crescita dell'economia periferica¹.

Nel corso degli anni settanta, infatti, l'Italia ha visto modificata la propria posizione nel commercio internazionale a favore delle quote di mercato nei settori tradizionali (tessili, abbigliamento, pelli cuoio e calzature, mobilio, ceramica), mentre la capacità di penetrazione dei prodotti ad alta e media innovazione tecnologica (mezzi di trasporto, elettrodomestici, siderurgia, chimica di base) è apparsa in difficoltà. Le piccole e medie imprese che operano prevalentemente nei settori tradizionali hanno potuto così beneficiare di un circuito virtuoso che le ha progressivamente portate ad acquisire dinamicità e competitività². La

²² Cfr. Del Monte, *Il processo di divisione* cit., p. 1392.

¹ Cfr. Bagnasco, *Tre Italie* cit., p. 144.

² Cfr. G. Conti, *La posizione dell'Italia nella divisione internazionale del lavoro*, in P. Alessandrini (a cura di), *Specializzazione e competitività internazionale dell'Italia*, Il Mulino, Bologna 1978; Id. *Internazionalizzazione dell'economia italiana e vincolo esterno: note introduttive*, in «Economia Italiana», 1984, n. 3.

conquista di nuovi spazi sul mercato internazionale ha provocato un aumento della produzione e quindi della produttività, che a sua volta ha generato una crescita della competitività ed un conseguente aumento delle esportazioni. Si è così modificato un sentiero di crescita che voleva le economie avanzate acquisire progressivamente quote di mercato internazionale relative alla produzione dei settori dominati dalle imprese di grandi dimensioni e ad alta intensità di capitale, lasciando ai paesi emergenti spazi per la commercializzazione di prodotti a basso valore aggiunto la cui realizzazione avviene attraverso tecniche che utilizzano in maniera cospicua manodopera.

È stato altresì evidenziato come i vantaggi acquisiti dai prodotti tradizionali sui mercati esteri, tra il 1973 ed il 1979, abbiano trovato la loro prevalente giustificazione nelle manovre sul cambio finalizzate al deprezzamento della lira rispetto alle altre monete. Ciò avrebbe favorito, almeno nel periodo in questione, i prodotti a bassa tecnologia le cui vendite sono più sensibili alle variazioni dei prezzi, contro i prodotti a tecnologia più elevata che sono caratterizzati da una più bassa elasticità rispetto ai prezzi. Tale interpretazione ha visto alquanto ridimensionata la propria capacità euristica quando dall'analisi della dinamica delle esportazioni nazionali si è passati a quella delle singole realtà regionali. In questo ultimo caso, si è visto che le politiche di cambio non hanno avuto un ruolo determinante nello spiegare il diverso andamento delle quote di esportazione di ciascuna regione³. Infatti, gran parte delle regioni italiane più dinamiche – in genere quelle del Nord-Est-Centro, in particolare, il Veneto, l'Emilia Romagna e la Toscana – ha registrato variazioni delle vendite all'estero autonome dalle variazioni delle competitività di prezzo.

Sembra quindi ragionevole una ipotesi per cui i vantaggi in termini di prezzi relativi o di domanda estera rappresentano opportunità che si offrono in modo non eccessivamente differenziato [...] alle diverse regioni. Solo determinate caratteristiche della struttura produttiva, tuttavia, consentono di cogliere effettivamente tali opportunità in modo che le regioni accrescano, talvolta in misura cospicua, le proprie vendite all'estero⁴.

Analoghe considerazioni sembrano valere per le regioni meridionali, malgrado queste presentino una dinamica di penetrazione delle proprie merci sui mercati internazionali generalmente inferiore a quella media nazionale. I dati regionali, infatti (pur nei limiti che li contraddistinguono, in quanto provengono da informazioni dell'Ufficio italiano cambi

³ Cfr. R. Brancati (a cura di), *Politiche regionali e politiche macroeconomiche*, Franco Angeli, Milano 1985.

⁴ *Ibid.*, p. 214.

che attribuisce le operazioni valutarie alle imprese esportatrici, la cui sede può non coincidere con quella dell'impresa produttrice) presentano per le regioni meridionali un andamento lievemente crescente nel tempo, anche se risultano sempre assai contenute in rapporto al valore complessivo delle esportazioni italiane. Esse erano pari al 6% agli inizi degli anni settanta ed hanno raggiunto l'8% nella prima metà degli anni ottanta⁵.

Più significativa, comunque, risulta l'analisi della composizione delle merci esportate; essa registra un crollo dei prodotti agricoli, che nel 1969 rappresentavano quasi un terzo dell'export, nel 1973 erano il 18%, nell'82 toccavano il 9,3%. Al contrario è cresciuta la vendita all'estero dei mezzi di trasporto dei prodotti meccanici e chimici, che nel 1982 arrivavano a coprire quasi il 45% del totale. I settori tradizionali (tessili, abbigliamento, calzature pelli e cuoio, mobilio, ecc.) assicuravano, nella prima metà degli anni ottanta, il 21% del totale, con un modesto incremento rispetto a dieci anni addietro dovuto in gran parte alla buona *performance* del comparto moda-legno-abbigliamento. Stazionaria intorno al 15% risultava la quota dell'export del comparto alimentare. Alquanto diversa era agli inizi degli anni ottanta la composizione percentuale nazionale, che presentava un peso delle esportazioni agricole assai più limitato (3%), un grado di copertura dei settori tradizionali più cospicuo (35%), mentre i tre settori che assicuravano nel Mezzogiorno il 45% delle esportazioni totali, a livello nazionale toccavano una quota pressoché identica. Il confronto evidenzia la specializzazione che contraddistingue le regioni meridionali, le cui esportazioni sono concentrate nei settori dove è rilevante l'intervento delle grandi imprese pubbliche e private e nel comparto alimentare dove pesano fattori localizzativi legati alla presenza di alcune materie prime. Risultano invece deboli nelle produzioni tradizionali quali il cuoio, il mobilio e l'abbigliamento che, come abbiamo visto, costituiscono una parte non trascurabile delle esportazioni italiane, la cui crescita ha contribuito all'affermazione del modello di economia tipico delle regioni periferiche. Alla luce delle considerazioni esposte risulta anche evidente il più contenuto effetto sulla dinamica delle esportazioni meridionali della svalutazione del cambio in quanto una parte rilevante dell'export meridionale è costituita da prodotti a bassa elasticità della domanda rispetto alle variazioni del prezzo.

Per di più la composizione delle esportazioni meridionali si presenta in modo squilibrato rispetto alla struttura produttiva esistente nella me-

⁵ F. Meloni, *Esportazioni e struttura industriale nel Mezzogiorno negli anni '70*, in A. Salghetti-Drioli (a cura di), *I potenziali di sviluppo industriale endogeno nel Mezzogiorno d'Italia*, Marsilio, Venezia 1985.

desima area⁶. Infatti, una parte rilevante delle industrie meridionali è costituita da imprese di tipo tradizionale che, con l'eccezione del settore alimentare, non riescono ad avere una quota di esportazioni pari alla quota della produzione.

Alcuni dei limiti qualitativi dei dati macroeconomici sui flussi di esportazioni delle produzioni industriali dal Mezzogiorno verso il resto del paese o l'estero, possono in parte essere colmati facendo ricorso alle ricerche microeconomiche realizzate in questi ultimi anni in diverse aree del Sud⁷. In particolare, le indagini di campo a cui si fa riferimento sono otto e coprono un arco temporale che va dal 1980 al 1986, ad eccezione di una, realizzata nel 1975, interessando la quasi totalità delle province meridionali e le realtà aziendali mediamente più evolute e dinamiche⁸. Tutti i lavori infatti analizzano le imprese con almeno dieci addetti fissi, escludendo quindi le microaziende che pure rappresentano la quota largamente maggioritaria dell'apparato industriale meridionale; in più casi, inoltre, il campione di riferimento è centrato o su imprese di relativo «successo» oppure su aree ritenute particolarmente «emergenti».

Nonostante ciò, la totalità delle indagini evidenziano la forte connotazione localistica degli spazi di mercato delle imprese studiate. Viceversa poco frequenti risultano le imprese che insistono sui mercati extraregionali e ancor meno numerose quelle che riescono ad esportare

⁶ A. Giannola, *Risultati dell'analisi macroeconomica dell'industria manifatturiera nel Mezzogiorno*, in Salghetti-Drioli, *I potenziali cit.*

⁷ Anche tali indagini presentano carenze informative rilevanti. Innanzitutto per il fatto che nessuna di essa è rivolta ad analizzare il fenomeno degli sbocchi di mercato delle imprese in modo specifico, che viene, invece, affrontato come una delle variabili esplicative della struttura e dei comportamenti aziendali; ma anche perché si tratta di lavori effettuati in aree e periodi diversi e, per di più, realizzati attraverso metodi e categorie analitiche differenziati, il che rende difficile leggerne i risultati entro uno schema logico e coerente nonché effettuare confronti quantitativi tra le varie ricerche. Pur con la dovuta cautela che deve prevalere in simili occasioni, le informazioni desumibili dalle indagini campionarie possono costituire un utile riferimento per una lettura micro di alcune modalità di funzionamento delle imprese industriali e in particolar modo dei loro spazi di mercato.

⁸ Le otto indagini campionarie analizzate sono le seguenti: 1) Provincia di Catania, 274 imprese appartenenti all'industria in senso lato, interviste del 1975. Cfr. R. Catanzaro (a cura di), *L'imprenditore assistito*, Il Mulino, Bologna 1979; 2) Casertano, 63 imprese, interviste del 1980. Cfr. P. Cotugno e altri, *Mezzogiorno e terza Italia: il modello casertano*, Esi, Roma 1981; 3) Province di Teramo, Isernia, Avellino, Lecce, Potenza, Catanzaro, Siracusa e Cagliari, 235 imprese manifatturiere, interviste del 1983-84. Cfr. M. D'Antonio (a cura di), *Il Mezzogiorno degli anni '80: dallo sviluppo imitativo allo sviluppo autocentrato*, Franco Angeli, Milano 1985; 4) Regioni Calabria, Basilicata e Sardegna, 53 imprese manifatturiere, interviste del 1982-83. Cfr. A. Giannola e altri, *Crisi industriale e sistemi locali nel Mezzogiorno*, Franco Angeli, Milano 1985; 5) Regione Calabria, 100 imprese manifatturiere, interviste del 1981. Cfr. F. La-tella, *Comportamenti delle imprese e mancato decollo industriale di una regione marginale*, in «Rassegna Economica», 1982, n. 5; 6) Regioni Campania, Puglia, Basilicata, Calabria e Sicilia, 120 imprese alimentari, interviste del 1980-81. Cfr. T. Perna, *Mercanti, Imprenditori, Consumatori*, Franco Angeli, Milano 1984; 7) Area Casmez, 2000 imprese manifatturiere, interviste del 1986. Cfr. Pragma, Iasm-Confindustria, *L'imprenditore meridionale e i problemi dello sviluppo*, Roma 1986; 8) Regioni Campania, Abruzzo, 20 imprese manifatturiere, interviste del 1982-83. Cfr. Salghetti-Drioli (a cura di), *I potenziali cit.*

parte della loro produzione verso paesi esteri⁹. Il basso grado di apertura delle imprese verso mercati più ampi sarebbe, secondo gli autori delle ricerche, da attribuire prevalentemente a due caratteristiche strutturali specifiche dell'apparato industriale meridionale: la elevata specializzazione in produzioni tradizionali, a basso valore aggiunto e a domanda stagnante o in declino, e le ridotte dimensioni degli stabilimenti che non consentirebbero l'adozione di strategie commerciali e organizzative adeguate per conquistare o mantenere quote stabili di mercato extraregionale. Non a caso, le scarse imprese presenti su mercati esterni, regioni centro-settentrionali o estero, risulterebbero per lo più far capo ad iniziative imprenditoriali non locali operanti in settori a media ed alta tecnologia, oppure ad attività che possono beneficiare di particolari vincoli localizzativi «da offerta» (come, ad esempio, le attività di trasformazione industriale di prodotti agricoli tipici). In generale, le indagini campionarie evidenziano una correlazione positiva tra ampiezza dell'impresa e spazi di mercato: le imprese più piccole si orienterebbero verso i ristretti mercati locali mentre quelle più grandi opererebbero su mercati di sbocco più vasti. Le dimensioni medie degli stabilimenti non sembrerebbero avere, invece, alcuna influenza sulla destinazione della produzione nei casi in cui la proprietà sia di imprese nazionali o multinazionali, nel senso che il grado di apertura appare elevato in tutte le classi dimensionali. Ciò deriverebbe dal fatto che le imprese esterne localizzate nel Mezzogiorno sarebbero caratterizzate, rispetto alle imprese locali, da una maggiore complessità della struttura organizzativa, il che contribuirebbe a facilitarne l'accesso sui mercati esterni alla regione¹⁰.

Al contrario di quanto accade per i mercati di sbocco, le imprese industriali meridionali risulterebbero abbastanza integrate con l'economia nazionale per ciò che concerne i mercati di approvvigionamento degli *inputs* di produzione. In questo caso infatti le indagini registrano l'esiguità del mercato di acquisto meridionale e, di contro, la forte dipendenza dall'esterno delle imprese, a prescindere dal settore di appartenenza, dalle dimensioni aziendali, dagli spazi di mercato coperti e dal tipo di proprietà.

Il consistente sottodimensionamento del mercato trova ampio riscontro quantitativo nella più recente indagine campionaria realizzata

⁹ In tutte le indagini campionarie analizzate la quota di fatturato esportato non superava mai il 10 per cento del totale, mentre quella orientata verso le regioni centro-settentrionali oscillava tra il 20 ed il 30 per cento. Di conseguenza, almeno il 60 per cento dell'intero fatturato del campione di imprese studiate era destinato ai mercati locali o tutt'al più meridionali.

¹⁰ Su questi aspetti cfr. anche A. Del Monte, *Dipendenza, proprietà e struttura organizzativa delle imprese: il caso dell'industria elettronica campana*, in «L'Industria», 1980, n. 2, e Formez, *La piccola e media impresa esportatrice in Campania*, in «Ricerche e Studi Formez», 1985, n. 47.

sugli imprenditori meridionali, che ha coinvolto 2000 imprese manifatturiere con almeno 10 addetti fissi, corrispondenti ad un quinto delle unità locali complessive localizzate nei territori dell'ex Cassa per il Mezzogiorno e un «campione di controllo» di 300 imprese presenti in Emilia Romagna¹¹. Dall'indagine emerge che oltre la metà delle imprese meridionali (52,1%) avrebbe come unico mercato di sbocco la propria provincia o regione di appartenenza, contro una media emiliana pari ad appena il 24,6%. Inoltre, solo il 9,2% della produzione realizzata dalle aziende meridionali riuscirebbe a raggiungere i mercati internazionali, mentre circa i tre quarti delle imprese non svolgerebbe nessun commercio estero (in Emilia Romagna le imprese non esportatrici risulterebbero soltanto poco più di un terzo). Dal lato territoriale, in sintonia con i dati macroeconomici citati precedentemente, le regioni meridionali che registrano al loro interno una maggiore incidenza di aziende con mercato esterno, risulterebbero l'Abruzzo, la Campania e la Puglia, vale a dire proprio le aree relativamente più interessate in questo ultimo ventennio dal decentramento di grandi impianti da parte di gruppi pubblici e privati nazionali.

Ciò costituirebbe un ulteriore riscontro della ristrettezza e precarietà degli spazi di mercato delle imprese manifatturiere locali, in particolar modo di quelle piccole e medie.

L'enorme espansione del mercato interno, la progressiva integrazione nel mercato mondiale dell'economia italiana di questo secondo dopoguerra, la crisi dei mercati dei prodotti standardizzati di massa, non sembrano dunque rappresentare per le industrie meridionali condizioni sufficienti per il superamento della soglia della divisione locale del lavoro. Non è cresciuta infatti la capacità di produzione delle imprese meridionali destinata al mercato internazionale, mentre è aumentata solo di poco la produzione orientata al mercato centro-settentrionale. Le industrie locali continuano in larga prevalenza ad insistere sui mercati provinciali e regionali, peraltro sempre più in concorrenza con le produzioni esterne, col rischio pertanto di subire una ulteriore scrematura numerica e una maggiore marginalizzazione produttiva e di mercato.

Non che siano completamente assenti nel Mezzogiorno imprese locali capaci di operare con «successo» su mercati vasti, nazionali ed esteri. Il problema è che esse sono quantitativamente irrilevanti e, soprattutto, scarsamente collegate tra loro. Ad esportare o ad insistere su segmenti di mercato centro-settentrionale sono singole imprese di settori differenti, localizzate in subaree meridionali diverse. Rari o inesi-

¹¹ Cfr. Pragma, Iasm-Confindustria, *L'imprenditore meridionale* cit.

stenti risultano gli addensamenti territoriali o settoriali di imprese integrate che orientino collettivamente le loro produzioni verso mercati esterni. In questo contesto, la precarietà e la debolezza strutturale del modello di industrializzazione meridionale degli anni settanta potrebbe essere letto non tanto come il risultato di incapacità intrinseche dell'imprenditoria autoctona, bensì come la conseguenza naturale di scelte imprenditoriali «razionali» rispetto alle concrete convenienze organizzative e produttive offerte dallo specifico ambiente locale.

Il saggio è stato impostato, discusso ed elaborato congiuntamente dai due autori. La stesura dei paragrafi 1, 5 e 6 è di Domenico Cersosimo; quella dei paragrafi 2, 3 e 4 è di Sergio Bruni.