

## Teoria delle connessioni e sviluppo del Mezzogiorno. Alcuni risultati di un'indagine sull'industria della Sardegna

di Sebastiano Brusco e Sergio Paba

### 1. Connessioni di produzione e connessioni di consumo.

Nella *Strategy of Economic Development*<sup>1</sup> del 1958, Hirschman indica con il termine «connessione» una sequenza di decisioni di investimento, ciascuna legata all'altra, che può avvenire nel corso del processo di industrializzazione di un paese. L'idea di fondo è che un investimento crei le condizioni favorevoli per uno o più investimenti successivi, o addirittura ne solleciti la decisione e la realizzazione.

Hirschman, nel suo saggio, parla di connessioni di produzione «a monte» e «a valle», dove le prime sono più forti delle seconde. La ragione è che un nuovo investimento con connessioni «a monte» ha due diversi effetti: offre un nuovo mercato di sbocco per i semilavorati, le materie prime, o i macchinari di cui abbisogna, ed inoltre introduce nel tessuto sociale del paese arretrato la capacità di percepire quel mercato di sbocco come una opportunità di profitto. Hirschman non discute in dettaglio quale sia la definizione precisa della «capacità di percepire» l'opportunità di profitto, né quali siano i sentieri del processo attraverso il quale questa capacità può essere accresciuta.

Si può presumere, tuttavia, aggiungendo qualcosa allo schema di Hirschman, che la capacità di percepire l'opportunità di profitto possa essere rappresentata, per quanto molto rozzamente, dalla capacità di elaborare, o far elaborare, un piano di fattibilità che, almeno in prima approssimazione, consenta di valutare l'investimento di cui la nuova attività sollecita la realizzazione. Si può inoltre presumere che il processo attraverso il quale questa capacità aumenta dipenda dal dif-

<sup>1</sup> A.O. Hirschman, *The strategy of economic development*, New Haven 1958 (trad. it.: *La strategia dello sviluppo economico*, Firenze 1968).

fondersi nel tessuto sociale di competenze relative alla qualità e alle caratteristiche del bene richiesto, ai modi che i fornitori impiegano per produrlo e, naturalmente, ai costi e ai termini di consegna con i quali viene generalmente acquistato.

Lo schema di riferimento sopra usato consente di vedere rapidamente perché le connessioni «a valle» abbiano un effetto di induzione minore: esse, infatti, non aumentano nella stessa misura la capacità del tessuto sociale di percepire le opportunità di profitto e, soprattutto, non offrono un mercato di sbocco locale alle merci eventualmente prodotte dall'investimento «a valle».

Ciò che si è appena detto suggerisce due osservazioni.

La prima è che la proposta analitica di Hirschman sposta l'accento dalla dotazione dei fattori di produzione, cara alle tesi neoclassiche sullo sviluppo, ai meccanismi connessi con la disponibilità dei mercati ed alle capacità di vedere le occasioni di investimento, ribadendo in questa maniera l'importanza delle caratteristiche del tessuto sociale circostante.

La seconda, certo meno cruciale della precedente, è che si possono intravedere elementi concordanti tra le ipotesi di Hirschman sulla crescita dei sistemi economici arretrati e quelle di Richardson sulla crescita dell'impresa: sia l'uno che l'altro ipotizzano, infatti, che i sentieri di sviluppo — rispettivamente, appunto, di un paese o di un'impresa — tendano a muoversi verso attività simili o complementari.

Nel *Generalized Linkage Approach*<sup>2</sup> del 1977, Hirschman prende in considerazione altri due tipi di connessioni: quelle «di consumo», per cui un aumento del consumo di un certo tipo di beni può portare alla sostituzione delle importazioni, e quelle «fiscali», connesse con la presenza di tariffe, o di incentivi finanziati attraverso tasse sulle esportazioni.

La natura di queste connessioni è profondamente diversa da quelle di produzione proposte nel 1958. Le connessioni «di consumo» hanno origine da un aumento della dimensione del mercato, come le connessioni di produzione ma, a differenza di queste, manca stavolta qualunque tipo di meccanismo che induca un aumento nella capacità del tessuto sociale arretrato di percepire l'opportunità di profitto. Non si vede infatti come l'aumento del consumo, poniamo, di surgelati

<sup>2</sup> A.O. Hirschman, *A generalized linkage approach to development, with special reference to staples*, in «Economic Development and Cultural Change», 1977, vol. 25, suppl. (trad. it. in A.O. Hirschman, *Ascesa e declino dell'economia dello sviluppo*, a cura di Andrea Ginzburg, Torino 1983).

o di lavatrici, possa contribuire ad aumentare ciò che, nei punti precedenti, abbiamo chiamato «la capacità di elaborare o far elaborare un piano di fattibilità» per l'investimento. Una strada attraverso la quale ciò può accadere è forse identificabile, ma è molto incerta: la crescita delle competenze degli importatori o dei commercianti del bene importato.

Le connessioni «fiscali», a loro volta, sembrano perdere ogni rapporto sia con la creazione del mercato, sia con l'aumento della capacità di percepire le opportunità di profitto degli imprenditori locali. Per riprendere una metafora già usata esse semplicemente, alterando costi e prezzi, modificano il piano di fattibilità degli investimenti che possono essere fatti da chi già dispone delle competenze necessarie.

Ridefinite sino ad includere casi così diversi, lo studio delle connessioni diventa, a questo punto, in qualche misura simile allo studio dei fattori di localizzazione. La somiglianza, tuttavia, non è poi così forte: le connessioni restano sempre la premessa per capire come «una cosa conduce ad un'altra», e rappresentano in ogni caso lo studio di una sequenza, in cui il tempo storico è di importanza decisiva.

Per poter applicare ai casi concreti il modello delle connessioni, può essere conveniente considerare isolatamente uno degli elementi che nella *Strategy* era, seppur confusamente, costitutivo delle connessioni: l'aumento della capacità di percezione delle opportunità di profitto. Abbiamo chiamato la capacità di percepire le singole opportunità di profitto con il termine generico *competenza*. Il concetto di competenza affonda chiaramente le sue radici nella letteratura sui distretti industriali che si è sviluppata in Italia a partire dagli anni settanta<sup>3</sup>.

In generale, è plausibile aspettarsi che questo tipo di competenza possa in molti casi essere assente nel tessuto sociale di un paese arretrato. In tal caso, tuttavia, potrebbe essere importata dall'esterno. Nel caso delle connessioni di produzione, infine, può essere indotta e diffusa nel tessuto sociale, da questo acquisita e fatta propria. Si noti che il tipo di competenza a cui stiamo facendo riferimento non esaurisce affatto l'insieme di conoscenze e abilità di cui le nuove imprese hanno bisogno per poter operare. Queste competenze aggiuntive e specifiche possono essere trovate e comprate nei relativi mercati.

Considerare separatamente le competenze e le connessioni suggerisce che, tra tutte le opportunità di profitto generate dalle possibili

<sup>3</sup> Cfr., ad esempio, S. Brusco, *Piccole imprese e distretti industriali*, Torino 1989; G. Becattini (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna 1977.

connessioni in un paese arretrato, possano essere viste da potenziali investitori locali soltanto quelle che fanno leva sull'insieme di competenze che si sono accumulate nel tempo nel tessuto sociale. Le competenze esistenti costituiscono, per così dire, un «filtro» che seleziona in un dato momento nel tempo le possibilità effettive di iniziativa imprenditoriale locale.

Le connessioni di produzione hanno, da questo punto di vista, caratteri fortemente positivi perché esse inducono ed aggiungono competenze nel tessuto produttivo, e dunque arricchiscono l'insieme di conoscenze e abilità che sono necessarie per lo sviluppo.

Hirschman ha elaborato la teoria delle connessioni con riferimento al problema dello sviluppo dei *paesi* arretrati e non delle regioni depresse dei paesi sviluppati, come il Mezzogiorno d'Italia. Nel caso delle connessioni di produzione non sembra esservi alcuna difficoltà sostanziale nell'estendere l'approccio delle connessioni alle regioni arretrate delle economie avanzate. Qualcosa, tuttavia, cambia nel caso delle connessioni «fiscali» e «di consumo»: una regione arretrata non può in alcun modo elaborare autonomamente una politica economica ed una politica industriale protezionistica, e ciò riduce la possibilità di un intervento dello Stato per aiutare la capacità di induzione di queste due connessioni.

## 2. *Il metodo utilizzato nella ricerca.*

Nel 1985 abbiamo svolto un'indagine presso tutte le imprese dell'industria estrattiva e manifatturiera sarda (rami Istat 1, 2, 3 e 4) con più di venti addetti. Sono state escluse dalla rilevazione le imprese edili e le cooperative di lavorazione dei prodotti agricoli. Le imprese analizzate dovrebbero costituire, secondo tutte le fonti a noi disponibili (Camere di commercio, Inps, associazioni industriali) l'intero universo delle attività economiche con le caratteristiche prescelte. Nel complesso si tratta di 250 unità produttive per un totale che non arriva ai 30 000 addetti. La rilevazione è stata effettuata utilizzando un questionario assai dettagliato.

Di ciascuna impresa sono stati rilevati, oltre ai dati generali (natura giuridica, data di fondazione, tipo di produzione e di tecnologia impiegata, informazioni sui mercati di sbocco, sui clienti e sui fornitori, ecc.), tre variabili fondamentali: il tipo di connessione che ha portato alla costituzione dell'impresa; il tipo di competenze che l'impresa ha utilizzato all'atto della sua nascita; il livello tecnico attuale.

Le connessioni che hanno indotto la costituzione delle imprese sono state rilevate con una domanda aperta, nel corso di un colloquio con l'imprenditore, e sono state classificate nel seguente modo:

*Connessioni di produzione.* Si tratta delle imprese che sono sorte in Sardegna per fornire *input* alle imprese già operanti nell'Isola (connessioni «a monte» della produzione), o delle imprese che utilizzano come *input* il prodotto di qualche altra impresa localizzata in Sardegna (connessioni «a valle» della produzione).

*Connessioni con la domanda pubblica e con l'edilizia.* Sono le imprese la cui costituzione è stata sollecitata dalla domanda per lavori pubblici (strade, ponti, eccetera) e dall'edilizia. Producono *input* per questi settori.

*Connessioni con l'Enel, la Sip, le Ferrovie dello Stato.* Sono le imprese che, come accade in tutto il territorio nazionale, svolgono alcuni lavori particolari per i tre enti citati: ad esempio, installazione e manutenzione di linee telefoniche o elettriche.

*Connessioni con il consumo.* Si tratta delle imprese che lavorano direttamente per i consumatori sardi. In sostanza sono aziende che hanno sostituito con produzione locale le importazioni di alcuni beni di consumo provenienti dal continente.

*Connessioni fiscali.* L'aver usufruito di incentivi, in sé, non rappresenta un carattere distintivo e non è sufficiente per l'inclusione in questo gruppo. Sono state considerate imprese nate per connessioni «fiscali» le imprese attratte in Sardegna *soltanto* dagli incentivi, che non avevano alcuna connessione né con le imprese già operanti, né con la domanda pubblica, né con il consumo.

Si noti che le connessioni *non* sono state rilevate per i seguenti due gruppi di imprese:

1. quelle appartenenti a ciò che abbiamo indicato come «i settori storici della Sardegna». Si tratta, innanzitutto, delle miniere. Molte di queste, in realtà, si sarebbero potute includere tra le imprese richiamate da connessioni «fiscali», in quanto, in anni recenti, esse sono fallite o sono state liquidate, e sono poi state riaperte con un grandissimo apporto di finanziamento pubblico. Ci è sembrato tuttavia utile porre in evidenza, piuttosto che sottacere, la differenza tra quelle miniere da sempre sfruttate nell'Isola, anche se oggi in mano all'Eni, e le grandi imprese petrolchimiche venute nell'Isola negli anni sessanta.

Oltre alle miniere, i settori storici includono anche le imprese che producono formaggio pecorino, quelle che estraggono e lavorano il granito, e quelle, infine, che lavorano il sughero. In tutti questi casi ricostruire le connessioni sarebbe stato assai complicato e forse pri-

vo di senso. Nel caso del pecorino, ad esempio, è un problema del tutto aperto se sia stata la produzione del latte a richiamare nell'Isola gli industriali alla fine del secolo scorso o se, al contrario, sia stato l'arrivo degli industriali a sollecitare la crescita della pastorizia. Vale la pena richiamare che nel 1870 in Sardegna vi erano 700 000 pecore e che nel 1910, dopo l'entrata in attività delle fabbriche aperte dagli imprenditori caseari romani, le pecore sono diventate circa 2,5 milioni, tante quante sono ancora oggi.

2. le imprese già attive in Sardegna prima del 1960. È il caso, ad esempio, di alcune tipografie, di qualche fabbrica di laterizi, di alcune imprese che producono lavori di falegnameria o di carpenteria, di qualche mulino. Queste imprese rappresentano in qualche modo il nucleo antico dell'industria sarda non legata a risorse o attività tradizionali dell'Isola. In questo caso, ricostruire le connessioni sarebbe stato un lavoro essenzialmente da storici.

Le competenze di cui le imprese sarde sorte dopo il 1960 disponevano al momento della loro nascita sono state classificate come segue:

*Competenze importate dalle grandi imprese e dalle imprese medie e piccole.* Sono quelle che non erano presenti nel tessuto sociale della Sardegna, e che sono arrivate nell'Isola dall'esterno insieme alle nuove imprese.

*Competenze acquisite.* Sono quelle di cui la Sardegna non disponeva prima del 1960, e che si sono diffuse nella regione come conseguenza dell'arrivo delle imprese che usavano le competenze di cui al punto precedente.

*Competenze locali.* Rappresentano la sedimentazione nel tessuto sociale della Sardegna di quelle conoscenze e capacità connesse sia alle attività originarie, esistenti prima del 1960, sia a quelle dei settori storici della regione.

*Competenze commerciali.* Anche se viene individuato autonomamente, si tratta di un sottoinsieme delle competenze locali. In particolare, hanno una competenza «commerciale» quegli imprenditori che, essendo da lungo tempo impegnati in attività commerciali nella regione, decidono di produrre parte di ciò di cui, fino ad allora, curavano soltanto la distribuzione. È il caso del venditore di mobili che mette su una fabbrica di armadi o di mobili da cucina su misura, oppure del commerciante di pneumatici che inizia la produzione di pneumatici rigenerati, o del vinaio che comincia la produzione di vino.

Per definire il *livello tecnico* delle imprese sono stati usati, nella letteratura economica, indicatori di vario genere. Alcuni studiosi hanno distinto i settori Istat in «avanzati» e «arretrati». Altri hanno fatto

riferimento alla dimensione dell'impresa, assumendo che una dimensione minima fosse condizione necessaria o addirittura sufficiente per un buon livello tecnico. Altri ancora hanno fatto riferimento al mercato di sbocco del prodotto. Per varie ragioni questi indicatori non ci sono sembrati soddisfacenti.

Abbiamo quindi elencato una serie di 130 servizi di cui ogni impresa può fare uso nelle diverse aree dell'amministrazione, della finanza, della produzione, del marketing, della gestione del personale. Abbiamo rilevato anche chi fornisce i servizi eventualmente usati: se una associazione di categoria, o un professionista, o un fornitore, e così via.

Il livello tecnico delle imprese è stato quindi valutato, senza algoritmi automatici, sulla base del numero e della qualità dei servizi usati. Questa fase del lavoro non è ancora ultimata, ma si ha ragione di ritenere che la tecnica da noi utilizzata per valutare la qualità dell'offerta delle imprese sarde possa dare risultati attendibili. Le conclusioni raggiunte studiando i servizi usati, inoltre, sembrano essere confermate dall'esame dei clienti e dei fornitori di ciascuna impresa.

### *3. I risultati dell'indagine.*

Il primo gruppo di imprese è quello rappresentato dall'industria «storica» della Sardegna, già presente nel 1960 o sviluppatasi successivamente, e dalle imprese presenti nell'Isola già prima del 1960.

Queste ultime sono circa 39 con quasi 2100 addetti, pari al 7% dell'occupazione complessiva attuale (cfr. tab. 1). Si tratta di quelle imprese (tipografie, laterizi, mulini, acque gassate, liquori locali, carpentieri e produttori di mobili) che è facile trovare più o meno in qualsiasi area del sottosviluppo. Il livello tecnico di queste imprese è generalmente assai modesto e scarse le loro possibilità di sviluppo. Occupano in gran parte nicchie del mercato.

L'industria «storica» include i settori delle miniere, del granito, del pecorino e del sughero, per un totale di 35 imprese e 5348 addetti, per poco più del 16% dell'occupazione totale al 1985. Più della metà di questi lavoratori sono occupati nella sola Samim (piombo, zinco). L'attività estrattiva è concentrata nelle vecchie miniere di piombo, zinco, carbone, perlite e minerali di magnesio, da sempre più o meno sfruttate nell'Isola. Di queste, e della possibilità che esse fossero incluse tra le imprese attratte dagli incentivi, si è già detto. Nel resto dell'industria «storica» (pecorino, granito, turaccioli) lavorano circa

29 imprese con non più di 1300 addetti.

Si noti che tra le imprese che fanno parte del gruppo dell'industria «storica», soltanto 16 con appena 644 addetti sono state costituite dopo il 1960. Tra queste non vi è nessuna miniera.

Le imprese nate su connessioni con l'edilizia e le opere pubbliche rappresentano un gruppo relativamente numeroso: in tutto circa 37 unità con 2000 addetti, che rappresentano circa il 9% dell'occupazione presente in imprese nate dopo il 1960 (cfr. tab. 2).

Questo è l'unico caso in cui le competenze importate e quelle locali e commerciali hanno sostanzialmente lo stesso peso. Non stupisce, d'altronde, che imprenditori sardi abbiano colto l'opportunità di aprire cave, produrre calce o laterizi, gestire una produzione industriale di serramenti o perfino di prefabbricati. È immediatamente evidente, tuttavia, che i prodotti apparsi più di recente sul mercato

Tabella 1. Le connessioni nell'industria della Sardegna  
(numero e addetti delle imprese sarde oltre i venti addetti nate prima o dopo il 1960)\*

Connessioni	imprese	addetti
Imprese già attive nel 1960	58	6.798 (23,3)
industria storica	19	4.704 (16,1)
altre industrie	39	2.094 (7,2)
Imprese nate dopo il 1960	192	22.393 (76,7)
industria storica	16	644 (2,2)
edilizia - opere pubbliche	37	2.000 (6,9)
Sip, Enel, Ferrovie dello Stato	11	1.267 (4,3)
connessioni fiscali (incentivi)	54	13.046 (44,7)
connessioni di produzione	52	4.577 (15,7)
connessioni di consumo	22	859 (2,9)
<b>Totali</b>	<b>250</b>	<b>29.191</b> <b>(100)</b>

\* L'industria «storica» comprende le miniere, l'estrazione e lavorazione del granito, le industrie del formaggio pecorino e del sughero.  
Fonte: nostra elaborazione.

sono legati a competenze importate o acquisite; si tratta in questo caso non soltanto della produzione di materiali per le strade o per il calcestruzzo, ma anche della produzione di polistirolo per la coibentazione, di manufatti in vibrocemento, di tubi di Pvc, e così via.

Il livello tecnico di queste imprese è molto diseguale. Non esiste una differenza netta tra le imprese sarde e le altre, ad eccezione di qualche impresa continentale, come la Vianini, che costruisce prefabbricati in calcestruzzo per i viadotti di tutta Italia.

Dei fornitori della Sip, dell'Enel e delle Ferrovie dello Stato si è già detto in precedenza. Si tratta di imprese che operano in tutto il Paese e le cui filiali sarde forniscono *input* ai tre grandi enti secondo uno schema ben collaudato. Nel complesso sono 11 imprese con poco meno di 1300 addetti. Non stupisce che il livello tecnico di queste imprese sia del tutto accettabile.

Tabella 2. Connessioni e competenze nell'industria della Sardegna (numero e addetti delle imprese sarde nate dopo il 1960 e con oltre venti addetti nel 1985)\*

Connessioni	Origine delle competenze:											
	Importate				Acquisite	Locali	Commerciali	Totale				
	Grandi imprese		Medie e piccole imprese					imprese addetti	imprese addetti			
industria storica	3	100				9	443	4	101	16	644	
		(0,4)					(2,0)		(0,5)		(2,9)	
edilizia opere pubbliche	13	829	7	169	13	944	4	58	37	2.000		
		(3,7)		(0,8)		(4,2)		(0,3)		(8,9)		
Sip, Enel, Ferrovie	4	667	5	557		2	43		11	1.267		
		(3,0)		(2,5)			(0,2)			(5,7)		
connessioni fiscali (incentivi)	22	9.863	29	2.883		2	240	1	60	54	13.046	
		(44,0)		(12,9)			(1,1)		(0,3)		(58,3)	
connessioni di produzione		17	2.321	23	1.897	8	255	4	104	52	4.557	
			(10,4)		(8,5)		(1,1)		(0,5)		(20,4)	
connessioni di consumo	1	33	4	194	1	37	4	159	12	436	22	859
		(0,1)		(0,9)		(0,2)		(0,7)		(1,9)		(3,8)
Totali	27	10.563	71	6.884	31	2.103	38	2.084	25	759	192	22.393
		(47,2)		(30,7)		(9,4)		(9,3)		(3,4)		(100,0)

\* Tra parentesi e in corsivo, le percentuali sulle colonne, calcolate sull'occupazione complessiva; l'industria «storica» comprende le miniere, l'estrazione e lavorazione del granito, le industrie del sughero e del pecorino. Fonte: nostra elaborazione.

Le imprese sorte in Sardegna soprattutto per effetto delle misure di agevolazione sono 54, con un peso rilevante sull'occupazione: 13 046 addetti pari al 58% del totale dell'occupazione delle imprese nate dopo il 1960. Soltanto tre di queste imprese si sono avvalse di competenze presenti nell'Isola: sono, queste, le unità più piccole ed hanno circa 60 addetti ciascuna.

Circa il 75% dell'occupazione di questo gruppo è assorbito da 22 grandi imprese. La nascita e la crescita di queste imprese è legata storicamente a pochi protagonisti: Rovelli, nei primi anni sessanta, con la Sir di Porto Torres e la Rumianca di Assemini; Moratti con le raffinerie di Sarroch; la cartiera di Arbatax nella metà degli anni sessanta; la Snia Fibre a Villacidro alla fine del decennio; il polo dell'alluminio a Portovesme per iniziativa dell'Efim; gli impianti dell'Eni-Montedison nella valle del Tirso per la produzione di fibre sintetiche nella prima metà degli anni settanta. Va anche ricordato che, in seguito, molte di queste iniziative sono passate nelle mani dell'Eni.

È questo, in Sardegna, l'effetto più diretto e visibile della politica industriale: di molte di queste imprese, tutte costruite come si è detto su capacità del tutto estranee all'Isola, si è spesso parlato come di «cattedrali nel deserto».

Come era prevedibile, l'utilizzo di servizi e il livello tecnico di queste imprese è assai elevato, anche se molto spesso — o quasi sempre — molti servizi vengono forniti dalla casa madre in continente. I dirigenti, inoltre, si sono generalmente formati al di fuori della regione.

Il restante 25% circa dell'occupazione di questo gruppo (29 imprese e 2883 addetti) è assorbito da imprese di minori dimensioni. Rispetto a quelle grandi, queste imprese sono molto più diversificate. Si va dalla produzione di materiali refrattari e di piastrelle alla produzione di pomodori pelati, di tonno in scatola, di capi di abbigliamento, di quadri elettrici o di battelli pneumatici.

Molte di queste imprese lavorano per il mercato nazionale o estero (d'altro canto, se così non fosse, sarebbero state incluse tra le imprese richiamate dalle connessioni di produzione o di consumo); il loro livello tecnico, come si può dedurre dall'utilizzo di servizi, è spesso elevato e comunque sempre sensibilmente più alto di quello delle imprese sorte sulla base di competenze locali.

Alle connessioni di produzione è dovuta la nascita di 52 imprese, con circa 4600 addetti, pari quasi al 20% dell'occupazione del totale delle unità nate dopo il 1960.

Mentre tra le imprese richiamate da incentivi quasi tutte le competenze erano importate, in questo caso il quadro è diversificato: 17

imprese con più di 2300 addetti nascono su competenze importate, 23 imprese e quasi 1900 addetti utilizzano competenze acquisite, 12 unità con 350 addetti competenze locali o commerciali.

La maggior parte di queste imprese, con competenze importate o acquisite, lavora in ambiti legati ai poli petrolchimici e minerari: si tratta soprattutto di aziende metalmeccaniche che hanno collaborato alla costruzione degli impianti chimici e che poi hanno continuato a produrre carpenteria metallica (ad esempio caldaie e serbatoi) oppure operano nella manutenzione degli impianti petrolchimici. È questo, dunque, l'effetto indiretto della politica industriale seguito sino al principio degli anni settanta, ed è importante notare che, come si è visto, si tratta in buona misura (6,5% dell'occupazione totale e circa il 18% dell'occupazione dei poli petrolchimici e minerari di cui sono figlie) di imprenditori locali che hanno acquisito capacità tecniche e di mercato lavorando per le grandi imprese fino a rendersi successivamente autonomi. Le 12 imprese di questo gruppo con competenze locali sono assai più piccole delle altre; in qualche modo esse testimoniano del tentativo, segnato da un insuccesso patetico, di riempire almeno in qualche misura le celle vuote della matrice produttiva dell'Isola. Tra le più significative si può citare un'impresa che produce alcool dai residui della lavorazione dell'uva, qualche unità che produce sacchetti di carta per i commercianti, qualche produttore di mangimi, di silos, di reti di plastica per l'agricoltura.

Le connessioni con il consumo, sulle quali tanto affidamento si era fatto negli anni passati, hanno sollecitato la nascita di poche e piccole imprese: in tutto 22 unità con appena 859 addetti.

È questo l'ambito in cui le competenze importate sono meno rappresentate: si tratta di una impresa per la produzione di pasta alimentare che, fallita, è stata acquistata dalla Barilla; di due fabbriche di birra, di uno stabilimento per l'imbottigliamento della Coca Cola ed uno per l'imbottigliamento del gas liquido. Le competenze locali sono molto più variegate. Si produce birra, vino, farina, pollame, salumi, e poi lampadari, mobili, capi di abbigliamento. Vi sono anche le immancabili fabbriche di «detersivi», dove l'acido cloridrico viene diluito in varechina, e quelle di rigenerazione di pneumatici. Molte di queste imprese sono sorte sulla base di precedenti attività commerciali.

#### 4. Conclusioni.

La prima conclusione offre un importante elemento di valutazione dell'impatto della politica per il Mezzogiorno sulla struttura in-

dustriale della Sardegna. L'effetto *diretto* della politica di incentivazione (connessioni fiscali per la sola quota di competenze importate ed acquisite) insieme all'effetto *indiretto* (connessioni di produzione ancora per la sola quota che si è avvalsa di competenze importate o acquisite) contano complessivamente per circa il 76% dell'occupazione presente in tutte le imprese nate dopo il 1960 e attive alla data di rilevazione.

Questo dato sembra indicare, in modo che pare conclusivo, che una politica di incentivazione può avere successo soprattutto in quanto è rivolta all'esterno dell'area depressa ed è capace di richiamare nell'area competenze esterne.

D'altro canto, il fatto che le imprese basate su competenze acquisite continuo per più del 9% dell'occupazione post-1960 e più del 20% dell'occupazione delle grandi imprese richiamate dagli incentivi, induce a pensare che persino le imprese petrolchimiche, così poco legate al tessuto circostante, possano avere un effetto non trascurabile sull'occupazione soprattutto se si riflette sul fatto che queste sono oggi le imprese di imprenditori sardi più attive, con buona tecnologia, spesso capaci di competere su mercati non soltanto regionali. Dall'esame delle caratteristiche di queste imprese, che pur essendo spesso fornitrici di società localizzate in Sardegna operano in ambiti fortemente competitivi, emerge anche la conferma di quanto insoddisfacente sia la localizzazione del mercato di sbocco come indicatore del livello tecnico.

Ancora, può essere utile misurare l'incidenza di *tutte* le competenze importate e acquisite sul totale dell'occupazione post-1960: esse contano per l'87%, ed è solo il 13% degli addetti ad essere legato a competenze locali. Sembra, in altri termini, che gli innumerevoli incentivi posti a disposizione degli imprenditori sardi siano stati inutili per l'assenza di conoscenze sulle tecnologie o sui mercati. Gli interventi dei sardi sulla produzione di *input* per l'industria, o sulla produzione di beni di consumo, sono stati, sull'arco dei trenta anni considerati, assai pochi e senza successo. La scarsa riuscita dei settori storici conferma nettamente questa impressione.

Questi dati sembrano ridimensionare sia la validità delle critiche alle «cattedrali nel deserto», così frequenti negli anni passati, sia, più in generale, l'opinione di chi dubitava e dubita del ruolo decisivo delle grandi imprese per promuovere lo sviluppo del Mezzogiorno e per creare le condizioni per una sua crescita autonoma. Il ruolo delle grandi imprese, infatti, non è soltanto quello di creare direttamente occupazione, ma quello, assai più importante e fecondo nel lungo periodo,

di introdurre nel sistema sociale ed economico capacità tecniche, conoscenza di mercato, familiarità con le regole della produzione, della vendita, della finanza, e tutto l'insieme di competenze cui si è accennato in precedenza.

In questo quadro, un processo di sviluppo pare essere, più che un processo di accumulazione di capitali e di costituzione di flussi di risparmio ai quali attingere, un lento e per certi versi imprevedibile processo di sedimentazione di capacità, di desideri, di intuizioni, di stili di comportamento: un processo, in una parola, di *accumulazione di competenze*. Chiedere ad una regione arretrata di fare tutto ciò senza un intervento dall'esterno, gestito da una organizzazione capace di reggere di fronte alla mancanza di tradizioni e di sperimentazioni, appare in qualche misura «illuministico».

Un limite della nostra ricerca è certamente l'aver ignorato ciò che è successo alle imprese al di sotto dei venti addetti. La rilevanza di questo limite, tuttavia, è per lo meno controversa. L'analisi di questa classe dimensionale potrebbe dimostrare che un gran numero di imprese sono nate sulla base di competenze già presenti nel tessuto sociale, per quanto questo sia arretrato. Essa, tuttavia, potrebbe anche dimostrare che l'importanza delle competenze acquisite — delle competenze cioè indotte dalle imprese provenienti dall'esterno — è maggiore di quanto emerga dai dati qui considerati.

È per questa serie di considerazioni che le tesi qui proposte non si presentano affatto come contrapposte all'idea, da alcuni studiosi recentemente avanzata, di basare lo sviluppo del Mezzogiorno su alcune indicazioni che provengono dall'analisi dell'esperienza dei distretti industriali del Centro-Nord. La storia di molti distretti industriali, infatti, mostra quanto sia stato decisivo il ruolo di qualche impresa grande o media proveniente dall'esterno, che ha diffuso quelle competenze specifiche necessarie per «vedere» le opportunità di profitto.