

Nord-Est e Mezzogiorno: i sentieri incrociati dello sviluppo italiano

di Giancarlo Corò

1. *Nord-Est e Mezzogiorno: da anomalie regionali a questioni nazionali.*

È difficile negare che negli ultimi anni Mezzogiorno e Nord-Est abbiano sollevato un'attenzione particolare rispetto ad altre aree del paese. Ma se per il Mezzogiorno questa attenzione può rappresentare un ritorno di interesse di fronte al perdurare di una situazione di difficoltà economica e occupazionale, per il Nord-Est si tratta di una condizione in apparenza più contraddittoria, e forse anche per questo un po' più difficile da spiegare. L'immagine che il Nord-Est ha saputo finora dare di sé – più attraverso l'effetto amplificatore e un po' distorto dei *media* che non per opera di analisi serie e ben documentate – è quella di un'area nella quale si sovrappongono, fino a confondersi, sviluppo industriale e malessere politico, *boom* economico e protesta sociale, apertura internazionale e chiusura locale.

Tuttavia, come per tutte le rappresentazioni sintetiche, si rischia di mostrare solo una parte della verità, e di raccontare quindi una mezza bugia. Così, ad esempio, è oramai difficile nascondere che il Mezzogiorno non è più una realtà uniforme di sottosviluppo, che da tempo si stanno manifestando segnali interessanti e originali di crescita endogena, di formazioni distrettuali, di nuova imprenditorialità. Come è emerso dai resoconti di una nuova generazione di studiosi dell'economia meridionale (si pensi, in particolare, ai lavori di Carlo Trigilia, ai gruppi di ricerca guidati da Luca Meldolesi, alle documentate analisi di Gianfranco Viesti), il Mezzogiorno presenta al suo interno condizioni profondamente diverse, segni non più solo episodici di industrializzazione leggera, nuclei avanzati di sviluppo tecnologico e infrastrutturale, sistemi produttivi locali oramai ben integrati nei mercati nazionali e internazionali. Allo stesso tempo, nelle regioni del Nord-Est non ovunque c'è piena occupazione – non a Trieste, ad esempio, oppure a Marghera, dove non si è ancora riusciti, nonostante le ingenti risorse pubbliche impiegate, a trovare un'alternativa credibile ai

processi di declino industriale. Non tutte le imprese distrettuali hanno inoltre manifestato una identica capacità di posizionarsi stabilmente nei mercati internazionali, esistendo ampie fasce di subfornitura a rischio collocate nelle reti *captive* dei gruppi *leader* e destinate a subire presto gli effetti sostitutivi della delocalizzazione¹. Né siamo in presenza di condizioni politiche e istituzionali equivalenti, basti pensare all'autonomia speciale (anche dal punto di vista fiscale) di cui godono Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia, le cui differenze rispetto al Veneto risultano sempre meno comprensibili in relazione alla progressiva convergenza dei livelli di sviluppo.

Segnali contrastanti, dunque, che tuttavia si proiettano su condizioni generali e tendenze di fondo ancora molto diverse, per non dire divergenti. Nel Sud il tasso «ufficiale» di disoccupazione è negli ultimi anni ulteriormente cresciuto², con l'aggravante di una quota drammaticamente elevata di giovani ancora in cerca di prima occupazione e di una componente di disoccupati di lunga durata che non accenna a diminuire (17,5% a fine 1997, con una crescita di due punti in un solo anno). Nel Nord-Est la disoccupazione è in media poco al di sopra del 5% (e in province come Vicenza, Treviso o Trento si arriva al 3%), quella di lunga durata si è oramai ridotta al 2%, e per i giovani si pone in molte aree il problema di frenare il loro troppo precoce esodo dalla scuola, attirati dalla facilità di accesso al mercato del lavoro. In valore assoluto, in Campania e Basilicata si somma un numero di disoccupati che è pari a quasi quattro volte (560mila contro 150mila) quelli pre-

¹ In realtà le difficoltà congiunturali sembrano ancor oggi, nell'insieme dell'economia regionale, appena percettibili, e i mercati locali del lavoro hanno finora mostrato una sufficiente capacità di assorbimento dell'offerta. Tuttavia, la situazione sta assumendo dimensioni critiche almeno in alcune aree, come nel bellunese (occhialeria), e nelle filiere del sistema moda che, cresciute sull'onda della svalutazione competitiva del 1992 e del 1995, risentono oggi della rinata concorrenza del Sud-Est asiatico e della Cina. Un'analisi degli effetti locali dei processi di internazionalizzazione è proposta in Corò - Grandinetti (1999).

² Sull'incongruenza tra dati «reali» e «ufficiali» di disoccupazione il dibattito sul Mezzogiorno ha dato contributi fondamentali, mettendo in discussione l'attendibilità statistica e concettuale dei criteri Istat-Eurostat per la rilevazione delle informazioni sul mercato del lavoro (cfr. Meldolesi 1998, pp. 92 sgg.). Condivido molte delle osservazioni critiche sul modo tradizionale di costruire le informazioni sulla disoccupazione in Italia, dove le aree di confine tra lavoro autonomo e dipendente, regolare e irregolare, e più in generale tra lavoro e non-lavoro sono molto più ampie e sfumate che in altri paesi. Penso anche all'ampio ventaglio di tassi di disoccupazione costruito attraverso rilevazioni non ortodosse dal Centro Studi Confindustria (1996) in una ricerca sulla mobilità del lavoro in Italia. Tuttavia, se assunti come indicatori di una offerta di lavoro che non trova una corrispondente domanda in loco, i tassi ufficiali possono assumere un significato comparativo difficilmente sostituibile. Su questo punto si veda Anastasia (1998).

senti nel Triveneto, che ha una popolazione equivalente. Anche sul fronte dell'export, nonostante gli importanti segnali di ripresa mostrati dall'economia del Mezzogiorno negli ultimi anni, le distanze rimangono notevoli: il solo Veneto detiene una quota di export superiore a quella dell'insieme delle regioni del Sud (dall'Abruzzo alla Sardegna), con un quinto della popolazione. Analizzando inoltre i principali indicatori macro-economici nel medio-lungo periodo, osserviamo che mentre le regioni del Nord-Est hanno incrementato in modo significativo la propria quota di investimenti, valore aggiunto e unità di lavoro sul totale nazionale, il Sud è rimasto sostanzialmente fermo ai valori degli anni settanta, quando si interrompe il flusso migratorio verso il Nord, e arretra vistosamente sulla quota di investimenti sia nella ripartizione Sud-Ovest che Sud-Est.

Come affrontare, dunque, una riflessione sullo sviluppo meridionale a partire dal modello Nord-Est? Come proporre un ragionamento sullo sviluppo regionale che tenga insieme contesti dai caratteri in apparenza così diversi?

L'ipotesi che cercheremo di argomentare è che le ragioni per un rinnovato interesse per queste due parti del paese sembrano legate da un filo comune e, paradossalmente, prospettano anche un comune destino: quello del superamento di un modello di organizzazione della produzione che ha regolato lo sviluppo economico italiano fin dal dopoguerra, e che ha attribuito allo Stato e alle grandi organizzazioni nazionali un ruolo fondamentale nell'allocazione e nella redistribuzione delle risorse. È la crisi di questo modello – che si manifesta soprattutto nella riduzione del peso occupazionale della grande impresa e nella limitazione del potere regolativo degli Stati nazionali – e la difficoltà di individuare una via efficace per uscirne che può aiutare a spiegare perché, oggi, Mezzogiorno e Nord-Est si trovino accomunati, sia pure in posizioni diverse, da un insieme di contraddizioni e problemi irrisolti che ostacolano la creazione di autonomi e sostenibili percorsi di sviluppo. In questo senso è possibile azzardare un'ulteriore ipotesi: Mezzogiorno e Nord-Est sono destinati a convivere e a rimanere «questioni nazionali» per un non breve periodo, e molto probabilmente dipenderà proprio da uno sforzo comune degli attori economici, sociali e politici che operano in queste aree, dalla capacità di esplorare assieme un *nuovo assetto istituzionale per la società di piccola impresa*, se la transizione in corso potrà essere vissuta come un'opportunità per il paese piuttosto che diventare un ulteriore fattore di lacerazione.

Assumendo questa prospettiva, di seguito cercheremo, innanzi-

tutto, di mettere a punto uno schema di lettura del «modello Nord-Est», descrivendone i caratteri salienti, dal punto di vista sia economico che dei valori sociali di riferimento. Per utilizzare un modello non è tuttavia sufficiente descriverlo, è necessario interpretarlo: come spiegare il successo competitivo dell'economia del Nord-Est? Fino a che punto si può parlare di un modello di sviluppo consolidato, e quanto ha giocato la congiuntura esterna? Per rispondere a questi interrogativi analizzeremo tre ipotesi teoriche che aiutano a leggere da prospettive diverse – geo-economica, macroeconomica ed evolutiva – le possibili ragioni di uno sviluppo che la maggior parte degli osservatori si ostina ancor oggi a ritenere una curiosa anomalia dell'economia italiana. Anche perché è spesso inadeguato lo schema teorico con il quale si guarda ai percorsi della crescita regionale, che separa erroneamente le variabili *endogene* da quelle *esogene*, senza invece cogliere la stretta interdipendenza – *l'accoppiamento strutturale* – che collega tra loro queste due distinte, ma non alternative, dimensioni dello sviluppo. Compiuti questi passaggi sarà più facile porsi di fronte ad una domanda di ricerca particolarmente critica: è possibile replicare (esportare) nel Mezzogiorno il modello economico Nord-Est? Come vedremo, l'idea di replicare un modello regionale di sviluppo è non solo controversa in termini concettuali ma, in fondo, sbagliata per il Mezzogiorno. La soluzione del problema va cercata, piuttosto, nella costruzione di sistemi istituzionali congruenti con l'economia di piccola impresa e nella creazione di reti di *complementarietà* e di relazioni – produttive, tecnologiche, sociali – che favoriscano la divisione del lavoro tra sistemi locali. Ma una seconda condizione è importante: lo sforzo per realizzare i presupposti di base di una rinnovata complementarità regionale nello sviluppo nazionale potrà essere effettuato solo se saranno chiari gli *interessi reciproci* che possono legare, in prospettiva, le diverse aree del paese. Alla fine, ci si potrebbe forse accorgere che proprio questa ricerca – alla quale la cultura economica può offrire un contributo fondamentale – rappresenta la chiave di volta per dare molte altre risposte alle prospettive di sviluppo e alle domande di cambiamento che da tempo attraversano l'Italia.

2. Il Nord-Est come «modello»: un primo tentativo di messa a punto.

Nonostante l'attenzione per le *performance* produttive che si so-

no finora manifestate nelle regioni del Nord-Est italiano, è alquanto difficile disporre di un quadro descrittivo e interpretativo sufficientemente consolidato sulle ragioni economiche di questo sviluppo. Innanzitutto c'è un problema di definizione geografica: che cos'è il Nord-Est, quali aree comprende realmente, fino a dove possiamo estendere i confini di una regione economica che, in realtà, sembra più la proiezione di una sub-cultura politica (nel senso dato a questo termine da Arnaldo Bagnasco e Carlo Trigilia) che non un ambito amministrativo?

Come vedremo, le risposte a questa domanda possono essere più d'una, anche se assumere una convenzione storico-geografica (le tre Venezie, ad esempio, nei confini dell'antica romana *decima regio*) oppure statistico-economica (il livello *Nuts 1 Eurostat*, che comprende le tre regioni di Veneto, Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia), magari estendendo i confini alle province orientali della Lombardia e a quelle emiliane, può consentirci di arrivare ad una definizione quanto meno plausibile dal punto di vista dell'omogeneità dei caratteri territoriali dello sviluppo. Poi ci troviamo però di fronte ad interrogativi più fondativi: cosa significa indicare con un ambito regionale l'idea di un modello di sviluppo? È forse che all'esterno di questo ambito i caratteri specifici del modello non sono presenti? E rappresentare con un riferimento regionale la peculiarità dei processi di sviluppo non è forse un *escamotage* per «regionalizzare una teoria dello sviluppo» invece che, come sarebbe più corretto, porsi il problema di «teorizzare la multiregionalità dello sviluppo»?

Facciamo un passo per volta. Innanzitutto deve essere chiaro che quando si parla di «modello» ci si riferisce ad un sistema concettuale mediante il quale si cerca di *costruire* una rappresentazione di un fenomeno ritenuto rilevante, ad interpretarne le relazioni principali e valutarne le prospettive. Un modello concettuale è dunque, per definizione, un'astrazione da un contesto concreto, che cerca di cogliere alcuni elementi specifici per ricondurli ad un quadro di lettura più generale. In questa chiave – che è ben diversa dal pensare al modello come *esempio* da replicare, oppure come *progetto*, ancorché l'osservatore proietti i propri valori e le proprie aspettative sulla teoria – il Nord-Est può venire rappresentato da alcuni tratti peculiari che ben descrivono l'intreccio che, in un percorso di crescita sostenuta, si sta manifestando tra dinamiche economiche e trasformazioni sociali. L'ipotesi metodologica è, dunque, che il Nord-Est sia da interpretare oggi come un'area-laboratorio nella quale si stanno sperimentando *più e prima che altrove* i problemi della transizione da un modo

di produzione fordista ad un altro, ancora in via di formazione e del quale non sono ancora ben chiari gli esiti. Proprio per questo, nell'economia e nella società del Nord-Est si possono intravedere in anticipo le soluzioni possibili, ma si incontrano anche problemi nuovi, che le istituzioni e le culture politiche tradizionali non hanno ancora imparato a trattare.

Proviamo allora a descrivere questi caratteri e, successivamente, a interpretarne le prospettive alla luce di alcune ipotesi di lettura più generale.

Cominciamo, intanto, a dimensionare questo fenomeno. Se, facendo centro sulle foci del Po si traccia un raggio di 200 km si individua un'area, pari al 19% della superficie nazionale, nella quale sono insediate poco meno di 100 000 imprese industriali (fonte: Archivi statistici Inps, 1996) per un totale di 1 330 000 dipendenti, pari al 30% del totale dell'industria italiana¹. Nelle restanti province del Nord, in un'area perciò più estesa dal punto di vista geografico, è presente una quota pressoché equivalente di imprese ma con un numero maggiore di dipendenti (precisamente 1 770 000). Da questi primi dati si può subito ricavare un elemento di distinzione nella geografia economica del Nord Italia: nelle regioni a Nord-Est meno di un quarto dei lavoratori dipendenti è occupato in imprese con più di 200 addetti (assumendo questa soglia come quella più prossima a discriminare, in base alla definizione Ue, la grande dalle piccole e medie imprese), mentre questa quota sale al 42% nel Nord-Ovest. Per contro, nelle imprese industriali con meno di 50 addetti insediate nel Nord-Est (diciamo, perciò, le piccole imprese vere e proprie) è occupata la maggioranza (precisamente il 53%) dei dipendenti, mentre nel Nord-Ovest questa quota scende a circa un terzo.

Restringendo il campo di osservazione al solo Veneto, possiamo rilevare come il tratto distintivo della piccola e media impresa tende ad assumere caratteri economici ancora più manifesti: è qui che l'occupazione industriale pesa più che in ogni altra regione italiana (la quota sul totale addetti, pari al 44%, è seconda di poco solo alla Lombardia) e dove si rafforza anche durante gli anni ottanta e novanta, contro un declino pressoché generalizzato in tutta Italia (ad eccezione, oltre al Veneto, del solo Abruzzo). Sospinta dalla svalutazione monetaria e dalle dinamiche della domanda estera, l'economia

¹ Facciamo riferimento ai dati di una recente ricerca condotta dall'Ires Veneto sugli Archivi Inps. L'area indicata nel testo comprende il Veneto, il Friuli, l'Emilia Romagna e le tre province orientali della Lombardia (Brescia, Mantova e Cremona).

del Nord-Est cresce poi in modo consistente negli anni novanta, mostrandosi l'unica ripartizione regionale in Italia con un saldo positivo nel lavoro dipendente, in gran parte assicurato dalle *performance* delle imprese minori².

Un altro aspetto rilevante della struttura economica del Nord-Est è la progressiva evoluzione delle filiere specializzazione del *Made in Italy* verso funzioni a maggiore contenuto di conoscenza e verso le linee a monte della meccanica. Oltre un terzo dei lavoratori della manifatturiera sono oggi nel Nord-Est occupati in imprese meccaniche, settore che detiene il 50% dell'export regionale complessivo. Questo *cluster* ha integrato e in parte sostituito la tradizionale specializzazione nel tessile, nell'abbigliamento e nella calzatura, settori che tuttavia mantengono ancora un peso significativo nell'occupazione regionale (circa un quarto sul totale addetti) e nell'export (un quinto del totale). Dopo la meccanica e il sistema-moda, il terzo *cluster* produttivo per importanza è quello del sistema-casa, nel quale si annoverano i comparti del legno e del mobilio, del marmo, della ceramica e del vetro, che occupano un quinto dell'occupazione regionale ma che vedono nel Nord-Est concentrato un terzo di tutti gli addetti nazionali (Anastasia - Corò 1996).

Si tratta dunque di settori che le tradizionali classificazioni economiche usano definire «maturi» (*supplier dominated* e *specialised supplier*, secondo la nota classificazione di Pavitt), ma che tuttavia hanno mostrato un dinamismo produttivo, organizzativo e anche tecnologico notevole, soprattutto nell'innovazione di processo, nella qualità dei materiali e delle lavorazioni, nel contenuto di *design* e, com'è facile mostrare, nell'alta propensione all'export: circa il 30% del valore aggiunto creato in Veneto viene venduto all'estero, il livello più elevato tra le regioni italiane, nonostante negli ultimi anni vi siano stati intensi processi di decentramento di attività nei paesi a basso costo del lavoro³. Fa da contrappunto all'apertura internazionale delle produzioni il

² Ricordiamo che i dati di fonte Inps consentono di misurare esclusivamente l'*occupazione alle dipendenze dell'economia privata*, per cui la crescita delle imprese minori tende a sottostimare l'aumento complessivo di unità di lavoro, tra le quali va compreso anche il «lavoro imprenditoriale» (autonomi, titolari d'impresa, soci, coadiuvanti ecc.). Per un'analisi delle dinamiche occupazionali e dei mercati locali del lavoro mediante fonte Inps si rinvia ad Occari, Tattara, Volpe (1996). Un quadro aggiornato dei differenziali occupazionali regionali è fornito da Anastasia (1998). Una lettura comparativa, particolarmente stimolante, delle dinamiche economiche e sociali delle regioni settentrionali è proposta da Magatti (1998).

³ Una recente ricerca condotta da Schiattarella (1998) documenta come all'economia veneta sia da attribuire il 40% del valore complessivo del decentramento all'estero di attività produttive relative al sistema tessile, abbigliamento e calzature di tutta Italia, a fronte di un peso occupazionale che per gli stessi settori non supera il 15%.

forte radicamento locale dell'organizzazione industriale, basata su reti territoriali specializzate che disegnano una geografia di distretti sovrapposti, quasi mai presenti nelle forme «pure» di tipo *marshalliano*: l'indagine condotta dal Dipartimento Piani e Programmi della Regione Veneto per l'individuazione dei distretti industriali ex L. 317/91, ha stimato che il 70% degli addetti complessivi e l'85% dell'occupazione manifatturiera è in un qualche modo coinvolta in un ambiente di tipo distrettuale.

La presenza e la pervasività sociale della piccola impresa, in un tessuto industriale che è notevolmente cresciuto, si è differenziato e ha saputo penetrare nei mercati esteri, rappresenta dunque il quadro sul quale gli stessi attori locali riconoscono i tratti di una identità regionale (Diamanti 1998). Ora, si potrebbe osservare che piccola impresa, specializzazioni «tradizionali» e localismi produttivi sono caratteri della struttura economica non poi così esclusivi del Nord-Est, quanto propri del «modello italiano» (Saba 1995). Il che è certamente vero: l'economia italiana, come noto, ha una quota di piccole imprese superiore a qualsiasi altro paese industriale: secondo la ricostruzione statistica effettuata da Brusco e Paba (1997) il 72% dell'occupazione industriale è in Italia impiegata in PMI, contro il 38% della Germania, il 45% del Regno Unito, il 47% della Francia e il 37% degli Usa. Solo il Giappone si avvicina a questa soglia, ma in questo caso le caratteristiche relazionali della piccola impresa vedono un ruolo molto più importante dei grandi gruppi (*keiretsu*), in particolare nell'organizzazione e nel controllo delle attività di fornitura.

Tra le grandi ripartizioni geografiche, solo il Nord-Ovest presenta, del resto, una struttura dimensionale per così dire «europea», poiché anche il Centro e, sia chiaro, pure il Sud segnalano invece la dominanza delle piccole imprese. In questo quadro, che cosa rende peculiare la situazione del Nord-Est? Sono almeno tre le ragioni, in cui si intrecciano dimensioni economiche, sociali e politiche, che indicano in quest'area la presenza di una «questione territoriale» nello sviluppo nazionale. Che non riguarda soltanto il Nord-Est, ma che nel Nord-Est è risultata più evidente che altrove. Innanzitutto, come abbiamo appena visto, perché *qui più che altrove*, a partire dagli anni settanta, si è manifestata una intensa crescita economica i cui caratteri (robusta presenza della piccola e media impresa, creazione di reti produttive su base locale, forte esposizione alla concorrenza internazionale e alla variabilità dei mercati finali) sono stati significativamente diversi da quelli che hanno segnato la prima fase dello sviluppo italiano del dopoguerra (concentrata sui settori di base e sui principali centri indu-

striali del paese, caratterizzata da processi di integrazione verticale del ciclo, e facilitata da una relativa stabilità della domanda per beni di prima dotazione). La conseguenza di questo cambiamento di fase nello sviluppo è stata quella di alimentare una nuova ed estesa classe sociale di produttori che, vivendo a stretto contatto con il rischio d'impresa e la concorrenza internazionale, hanno manifestato allo stesso tempo *più bisogno di istituzioni* (di regole, di reti di cooperazione e comunicazione, di infrastrutture e servizi esterni) ma una *minore tolleranza per la loro inefficienza* (che è anche il risultato «percettivo» di una scarsa cultura politica e dell'incapacità di progettazione collettiva).

La seconda ragione, direttamente collegata alla prima, è che le istituzioni che ancora oggi regolano i rapporti tra Stato e imprese (la politica economica, fiscale e industriale; la rete delle infrastrutture di comunicazione e di quelle energetiche e ambientali; la politica del credito; i servizi per l'internazionalizzazione; la stessa struttura della contrattazione nazionale) hanno preso forma nella prima fase dello sviluppo nazionale, manifestando un'inerzia che pesa *qui più che altrove* rispetto ai cambiamenti intervenuti nello scenario competitivo. E anche le azioni di riforma avviate negli ultimi anni – come le leggi Bassanini per la semplificazione e il decentramento amministrativo, le iniziative di Bersani a favore delle piccole e medie imprese, la riorganizzazione dell'Ice ecc. – stentano a trovare piena attuazione a causa di un apparato burocratico che condiziona la funzionalità delle istituzioni di politica economica e industriale a tutti i livelli di governo.

La terza ragione è che il combinato disposto del nuovo quadro geo-politico (la caduta del muro di Berlino) e degli effetti di Tangentopoli, hanno contribuito *qui più che altrove* a liquidare un'intera classe politica, facendo venire meno sia i tradizionali canali di rappresentanza nello Stato nazionale sia un ceto locale di governo che, ancorché modesto (e in molti casi anche disonesto), poteva se non altro risultare affidabile. In realtà, sul piano locale gli spazi dell'azione collettiva non sembrano avere molto risentito della crisi politica: questi spazi sono stati presto occupati, quando già non lo erano in precedenza, dalle iniziative spontanee del mercato, delle associazioni di categoria e, in particolare, dal ruolo organizzativo delle imprese *leader*. Queste ultime, in particolare, hanno giocato un ruolo fondamentale nella formazione di saperi tecnici, cultura industriale, capacità manageriali. Nel Nord-Est le medie e grandi imprese hanno assicurato alle piccole un quadro di relativa stabilità nelle forniture, hanno garantito un accesso ai mercati internazionali e hanno messo a disposizione un insieme di infrastrutture di base – come quelle logistiche, comunicati-

ve e di ricerca – che di fatto hanno svolto il ruolo di *sostituti funzionali* dell’iniziativa pubblica. Tuttavia, con l’intensificarsi della concorrenza internazionale e con l’estensione all’estero delle reti di fornitura, si è andata allentando la maglia protettiva su cui le imprese minori potevano contare, e si è così progressivamente allargata l’area di incertezza in cui operare. È difficile non vedere come le piccole imprese si siano d’un tratto trovate, di fronte all’economia globale, più indifese e più sole, in una congiuntura nella quale si contraeva la domanda interna e, allo stesso tempo, veniva loro chiesto di partecipare al risanamento finanziario dello Stato attraverso un aumento progressivo della pressione fiscale. Senza che, d’altro canto, fossero chiare le contropartite in termini di risposte politiche: basti pensare all’esigenza di regolare mercati internazionali sempre più instabili e dare adeguata rappresentanza agli interessi economici nelle sedi istituzionali del commercio mondiale; alla domanda di investimento in beni pubblici essenziali come la ricerca scientifica e il trasferimento tecnologico; alla necessità di infrastrutture logistiche, comunicative ed energetiche efficienti; di strutture finanziarie adeguate ai problemi di crescita e ricambio imprenditoriale. Per non dire degli interventi necessari all’accoglienza e all’integrazione dei lavoratori immigrati che costituiscono una componente sempre più rilevante del mercato del lavoro del Nord-Est.

Sull’insieme di questi problemi – un nuovo capitalismo di massa, un vecchio quadro istituzionale che non riesce a fornire regole e servizi adeguati al nuovo modello di sviluppo, l’assenza di un ceto politico locale affidabile e di canali di rappresentanza nello Stato – nasce l’insofferenza del Nord-Est. Un’insofferenza che non si cancella perché le soluzioni fin qui sperimentate non hanno funzionato. Ma che, al contrario, rischia alla lunga di avvitarci su se stessa.

3. Nel Nord-Est c’è «vero» sviluppo?

L’insofferenza politica dei ceti produttivi del Nord-Est può essere letta come una conferma dell’ipotesi che, in realtà, lo sviluppo di quest’area sarebbe avvenuto in tempi troppo rapidi per poter essere metabolizzato dalle deboli istituzioni economiche (e dalle strutture morali) di un sistema tutto sommato *late comer* dell’industrializzazione. Il dubbio che sembra aleggiare tra gli osservatori più critici è se, una volta mutate le condizioni congiunturali esterne – come l’esaurimento degli effetti della svalutazione, il cambiamento della domanda estera, il

ritorno di protagonismo della grande impresa – i sistemi produttivi del Nord-Est vedano d'un colpo esaurire i propri potenziali di sviluppo, tornando a svolgere quel ruolo di «periferia industriale» che la divisione nazionale e internazionale del lavoro aveva loro affidato fin dal dopoguerra. A rafforzare questi dubbi c'è la memoria di una storia di emigrazione subita nel Nord-Est (in particolare dalle sue aree più povere, come quelle di Rovigo, Belluno, della montagna friulana) almeno fino agli anni cinquanta in dimensioni rilevanti, anche se non equivalenti a quelle del Sud Italia.

Se l'emigrazione ha certamente giocato un ruolo importante nel passato di queste regioni, tuttavia, dal punto di vista storiografico, l'idea che in particolare il Veneto e le aree centrali del Friuli siano da indicare come a sviluppo tardivo non è facilmente sostenibile. Fin dal primo censimento effettuato in Italia all'inizio del secolo, il Veneto risulta essere la terza regione industriale del paese, dopo Lombardia e Piemonte, e anche osservando le traiettorie regionali dello sviluppo economico italiano a partire dall'immediato dopoguerra, Veneto e Friuli Venezia Giulia rientrano chiaramente – assieme a Emilia Romagna, Toscana e Marche – nel gruppo delle regioni a più elevato tasso di crescita industriale (Bianchi 1992; Anastasia - Corò 1996).

La storiografia economica ha inoltre cercato, negli ultimi anni, di andare più a fondo nell'analisi dei percorsi di industrializzazione vissuti nelle valli pedemontane venete, lombarde e friulane, mettendo in luce la formazione di esperienze produttive e culture lavorative che, oggi, assumono un valore conoscitivo e interpretativo di grande interesse per comprendere le ragioni non episodiche dello sviluppo di piccola impresa (Belfanti - Macabelli 1997). In particolare, dai lavori effettuati da storici come Silvio Lanaro (1984), Emilio Franzina (1990), Gianluigi Fontana (1993), Giorgio Roverato (1996), emerge un quadro dello sviluppo economico veneto che fin dagli inizi del XIX secolo è popolato da iniziative industriali di valore europeo, che si misurano con tecniche produttive d'avanguardia, con i mercati e le esperienze più avanzate che stanno maturando nelle grandi città industriali d'Europa, e che disegnano un modello di sviluppo che di quelle esperienze, e delle contraddizioni sociali già allora ben visibili, tiene debito conto. È infatti a partire dall'Ottocento che, su iniziativa del «paternalismo organico» dei principali industriali dell'epoca – in particolare di Alessandro Rossi e Gaetano Marzotto, e più tardi dei vari Lampertico, Ceccato, Laverda, Conte – si formano nell'alto vicentino e nella fascia pedemontana veneta vere e proprie città-fabbrica che si integrano con il territorio circostante e forniscono a lavoratori e tecnici (pro-

venienti dal resto d'Italia e d'Europa) infrastrutture abitative e associative che ancora oggi segnano l'ambiente urbano. L'integrazione orizzontale dei cicli produttivi per unità decentrate, la diffusione degli insediamenti in forme policentriche, il mantenimento di un rapporto spaziale ed economico con la campagna costituiscono fattori fondamentali del percorso di industrializzazione vissuto nelle valli pedemontane venete nel secolo scorso. Questo modello sociale è stato alla base della formazione di un tessuto imprenditoriale diffuso e di saperi operai e tecnici che non sono mai stati concentrati solo in ristrette élites industriali. In particolare, il rapporto con l'agricoltura e la piccola proprietà contadina ha assicurato la permanenza sul territorio delle famiglie, anche quando uno o più componenti decidevano di cercare fortuna con l'emigrazione, e ha favorito l'accumulazione di risorse finanziarie, la sedimentazione di una cultura di mercato e lo sviluppo di un'etica dell'autorganizzazione che costituiscono i caratteri economici e sociali di base dell'industrializzazione diffusa.

Tutto questo per dire che la storia conta: essa aiuta a comprendere le ragioni non occasionali dello straordinario sviluppo di piccola impresa che contrassegna, oggi, alcune regioni e non altre; uno sviluppo che non è stato affatto casuale, né il residuo «periferico» di processi di crescita centrati su altre aree, bensì l'esito di una lunga sedimentazione nelle società locali di saperi produttivi diffusi, della formazione di bacini professionali qualificati, della creazione di potenziali imprenditoriali sui quali è poi cresciuto il tessuto dei distretti industriali e delle reti decentrate delle imprese *leader*. D'altro canto, se questo ci consente di raggiungere un giudizio sul carattere non episodico dello sviluppo del Nord-Est, dovrebbe aiutare a capire come interventi di radicale trasformazione economica imposti dall'alto, come è accaduto in alcuni casi proprio nel Mezzogiorno, siano facilmente destinati all'insuccesso. E non è un caso che anche nel Sud il modello della piccola impresa trovi oggi maggiore spazio nelle aree esterne ai grandi centri urbani: più nell'osso che nella polpa – per dirla con Rossi Doria – del paesaggio economico meridionale. Senza tuttavia cadere nell'errore opposto, quello del determinismo da *path-dependence*, secondo il quale le prospettive di sviluppo di un sistema sono in gran parte già iscritte nel suo «codice genetico» originario, e i margini di cambiamenti si restringono così all'aggiustamento incrementale dei fattori interni, in attesa che qualche forza esogena premi o condanni i destini dell'area. Lo scenario economico che si va aprendo a livello internazionale mostra che, anche se in termini non istantanei, le opportunità dello sviluppo si distribuiscono in forme meno rigide e vincolate di un

tempo, purché tra gli attori locali ci sia la consapevolezza di quali siano i potenziali interni – che vanno studiati e recuperati, più di quanto si è saputo fare finora, anche per molti sistemi locali del Mezzogiorno e di come poterli organizzare per entrare e crescere nelle reti globali di divisione del lavoro.

4. *Elementi per un quadro interpretativo.*

È possibile a questo punto proporre alcuni «affondi» interpretativi sullo sviluppo del Nord-Est, cercando di liberarci dalle immagini un po' oleografiche di un sistema popolato da inguaribili *workholic* e da tribù di *animal spirits* imprenditoriali perennemente insofferenti verso lo Stato. In realtà, ciò di cui c'è bisogno è di una teoria dello sviluppo che non appoggi le proprie fondamenta in pregiudizi alternativamente a favore (localismo assoluto) o contro (determinismo esogeno) i contesti locali, ma che sappia cogliere il processo di *accoppiamento strutturale* che avviene tra fattori endogeni (culture lavorative, tradizioni produttive, formule imprenditoriali, assetti istituzionali locali) e dinamiche generali dell'economia. In questa prospettiva, possiamo isolare tre diverse linee interpretative per spiegare il *successo competitivo* dell'economia del Nord-Est:

- i) la collocazione geo-economica negli assi dello sviluppo europeo;
- ii) l'impatto sull'economia regionale degli effetti delle politiche macro-economiche nazionali, e in particolare del rapporto tra differenziali inflattivi e manovre sui cambi;
- iii) il cambiamento delle condizioni strutturali della competizione internazionale, con l'emergere di una domanda differenziata di beni per la persona e la casa, nonché con l'affermarsi di formule imprenditoriali e piattaforme tecnologiche che premiano l'organizzazione decentrata e flessibile della produzione.

Certo, queste tre ipotesi non esauriscono le spiegazioni possibili. Esse, tuttavia, offrono un quadro d'insieme plausibile che aiuta a capire perché il Nord-Est e alcuni sistemi produttivi di piccola impresa siano stati attraversati, nel corso degli anni ottanta e novanta, da intensi processi di sviluppo, in una congiuntura che per il resto dell'Italia e dell'Europa ha invece visto il declino delle regioni industriali mature e l'ulteriore arretramento complessivo delle aree più marginali (Bruzzo - Venza 1998). Ma vediamo, sia pure in estrema sintesi, di ripercorrere queste tre linee di interpretazione.

La centralità geo-economica

Essere situati in *prossimità di importanti mercati di sbocco* e, dopo l'apertura dei paesi del blocco orientale, trovarsi al centro della rotazione verso Est dell'asse dello sviluppo europeo, costituisce certamente un fattore influente sul vantaggio del Nord-Est nel contesto delle regioni italiane ed europee. La posizione geografica sembra giocare un ruolo favorevole anche in rapporto ai nuovi processi di *divisione internazionale del lavoro*: il Nord-Est, infatti, è relativamente vicino, da un lato, alle regioni più industrializzate della Germania e del Nord Europa, dalle quali proviene una domanda di fornitura orientata a sfruttare i vantaggi congiunti di costo e qualità nelle reti di produzione ad alto valore aggiunto; dall'altro ai paesi emergenti dell'Est e del bacino del Mediterraneo – sui quali decentrare le produzioni standardizzate *labour intensive*. Il Nord-Est, dunque, non è solo una regione a nord e a est dell'Italia ma anche un'economia proiettata a nord e a est dell'Europa.

Che la collocazione geo-economica del Nord-Est costituisca un fattore di vantaggio nel contesto europeo risulta evidente analizzando la sua posizione centrale all'interno di quella macro-regione che in uno studio della Commissione Europea viene indicata come «Arco alpino»¹. Ora, è da osservare che proprio questa macro-regione costituisce il raggruppamento economicamente più ricco e dinamico d'Europa. Con il 12,6% della superficie europea, in quest'area risiede quasi il 16% della popolazione, un valore che la colloca al secondo posto, dopo il «Centro delle Capitali», tra le regioni più abitate del continente. Ma rispetto al raggruppamento transnazionale delle Capitali – che comprende aree metropolitane come quelle di Londra e Parigi, Bruxelles e Amsterdam – l'Arco Alpino mostra una più elevata distribuzione della ricchezza (con un Pil pro-capite, fatta 100 la media UE e misurato in unità *standard* di potere d'acquisto, pari a 122, contro 116 nella regione delle Capitali) e un livello di disoccupazione decisamente più basso (4,6% contro 7,6%, con una media UE prossima al 10%). Da questo confronto emerge, inoltre, come la caratterizzazione *industriale* della base economica – sulla quale ci siamo già soffermati analizzando il profilo settoriale del Nord-Est – costituisca anche nel

¹ Ci riferiamo al documento *Europa 2000+*, proposto come studio quadro per le politiche regionali della Comunità europea: cfr. Commissione europea (1995). Assieme a gran parte del Nord Italia, l'Arco Alpino comprende anche altre importanti regioni europee – tra le quali la Rhone-Alpes e la Savoia in Francia, il Baden-Württemberg e la Baviera in Germania – e ben due Stati nazionali, come l'Austria e la Svizzera.

contesto europeo la combinazione potenzialmente più «virtuosa»: in termini occupazionali, il peso dell'industria raggiunge in questa macro-regione quasi il 40% del totale.

In definitiva, il Nord-Est si trova al centro del più ricco e dinamico sistema macro-regionale europeo, del quale condivide più di ogni altra regione italiana (e assieme a Lombardia ed Emilia-Romagna) il forte carattere neo-industriale. È inoltre da osservare come, perlomeno dal punto di vista del potenziale geo-infrastrutturale, l'area Nord-Est non sia affatto svantaggiata nei grandi assi di collegamento dell'Arco Alpino: è infatti attraversata dalla principale direttrice est-ovest europea e dall'asse del Brennero, che garantisce i principali collegamenti con il Centro Europa.

Essere dunque al centro di questo sistema geo-economico porta indubbi vantaggi: offre diretta accessibilità ad una ricca (la più ricca) area di mercato europea, e consente più facilmente alle imprese industriali di partecipare a reti estese di divisione tecnica e sociale del lavoro. È allora evidente come, in questo quadro, la svalutazione monetaria abbia favorito più di altre proprio le regioni del Nord-Est, rendendo più competitivi i prodotti regionali e aumentando la convenienza delle imprese europee ad estendere le proprie reti di fornitura nei distretti industriali situati in quest'area.

L'impatto regionale delle dinamiche macro-economiche: inflazione, svalutazione, produttività

La collocazione geo-economica fornisce una spiegazione plausibile del perché i sistemi produttivi del Nord-Est si siano dimostrati pronti al mutamento delle condizioni della domanda internazionale e a sfruttare meglio le condizioni di vantaggio nei rapporti di cambio. Le manovre di svalutazione, in effetti, sono state spesso richiamate come una condizione che ha favorito la penetrazione commerciale delle produzioni nazionali nei mercati esteri. Tuttavia, rispetto alle interpretazioni più immediate, è opportuno articolare meglio il quadro delle convenienze macro-economiche che si sono venute a creare in Italia a partire dalla fine degli anni settanta. La svalutazione effettuata in quegli anni ha rappresentato senza dubbio una benzina preziosa per spingere verso l'esportazione le imprese più agili e dinamiche, capaci di adattarsi ad una domanda mutevole e che, magari per la prima volta cominciarono ad affacciarsi nei mercati esteri. Ma la svalutazione degli anni settanta si è presto riversata nei costi interni attraverso il circuito inflazionistico, che tendeva dunque ad annullare le condizioni di vantaggio e chiedeva così di ricorrere nuovamente alle manovre sui

cambi. La rincorsa tra inflazione e svalutazione viene bloccata nella prima metà degli anni ottanta, quando anche l'Italia entra in un regime di cambi fissi. A questo punto, le imprese che si erano avviate nella via dell'export, ma anche quelle che pur operando su mercati interni dovevano subire in casa la pressione della concorrenza internazionale, si sono trovate di fronte ad un'unica soluzione: puntare sulla crescita della produttività. Tra il 1984 e il 1989 l'industria italiana, e quella del Nord-Est in particolare, mostra dunque di saper tenere il passo della concorrenza internazionale, stabilizzando le esportazioni e contenendo le importazioni attraverso la concentrazione degli sforzi nel rinnovamento dei processi e nella crescita di qualità dei prodotti. Tuttavia, alla fine degli anni ottanta, il gioco tra inflazione e produttività si inceppa, sia perché cambiano le condizioni della domanda estera, sia perché si esauriscono le capacità delle imprese industriali di accrescere ulteriormente la propria capacità competitiva senza interventi strutturali esterni: come nella regolazione dei mercati del lavoro e dei servizi, nell'efficienza delle *utilities*, nel costo del denaro. La svalutazione della lira nell'autunno del 1992 è, fatalmente, il riconoscimento della fine di un ciclo a suo modo – e, forse, suo malgrado – «virtuoso» (Rullani 1996). Ma a questo punto, il dualismo tra settori aperti e chiusi alla concorrenza internazionale cambia di segno. Nel 1991 l'Italia ha infatti intrapreso la strada di Maastricht, il che comporta, com'è noto, un nuovo sistema di stabilità sulle variabili macro-economiche, a partire dal debito (e quindi dei tassi di interesse) per arrivare all'inflazione, al cui controllo contribuisce in modo considerevole la politica dei redditi avviata con il patto triangolare del luglio 1993. Privatizzazioni, liberalizzazione, aumento della concorrenza diventano imperativi non solo verbali ma anche economici per tutti quei settori che, negli anni ottanta, avevano potuto godere di una sostanziale protezione monopolistica. Le imprese industriali più vicine ai mercati esteri si trovano così in una situazione ideale: rafforzate dall'aumento di produttività accumulato negli anni ottanta e non più sottoposte ad un penalizzante differenziale inflattivo, possono di fatto godere degli effetti di una svalutazione competitiva, valutabile in un differenziale reale di circa il 20% tra svalutazione del cambio nominale (30-40%) e gli effetti ereditati dal differenziale inflazionistico precedente (circa il 10-20%).

Se ricolleghiamo le considerazioni appena sviluppate con i vantaggi della collocazione geo-economica, si comprende meglio perché l'economia del Nord-Est sia stata particolarmente reattiva, all'inizio degli anni novanta, nell'afferrare le opportunità create dal nuovo quadro macro-economico, ricollocando la produzione nei mercati esteri

in un momento in cui la domanda interna, dati i vincoli di politica economica, rimaneva stagnante. E aiuta a capire come, al contrario, i settori e le aree che più dipendevano dalle dinamiche interne, come il Mezzogiorno, abbiano subito una dolorosa battuta d'arresto.

Dal fordismo al postfordismo: l'evoluzione necessaria

Tra le interpretazioni sul successo competitivo dei sistemi di piccola impresa, l'ipotesi di natura più generale è quella che intravede nel cambiamento del paradigma tecno-economico l'aprirsi di un nuovo scenario competitivo, in cui declina la produzione di beni di massa per bisogni di «prima dotazione» e si riduce il potenziale economico e tecnologico del modello tradizionale di organizzazione del lavoro (la grande fabbrica integrata) congruente con mercati relativamente stabili e indifferenziati.

La crescita di variabilità e indeterminazione nei mercati finali, ma anche la maggiore propensione tipica della cultura «artigianale» alla personalizzazione dei prodotti, vede allora avvantaggiarsi quelle aree di piccola e media impresa che si erano specializzate in produzioni leggere e più esposte ai cicli temporali (come il «sistema moda»). La specifica «cultura artigiano-industriale» – che, come abbiamo visto, costituisce nel Nord-Est un patrimonio creato in una storia produttiva di lunga durata – rappresenta nello scenario della *new competition* un indubbio fattore di vantaggio. Che è tale soprattutto in una prospettiva *evolutiva*. La rapidità dell'innovazione, che contrasta con la lenta trasformazione delle piattaforme tecnologiche del fordismo, cambia infatti continuamente i fattori di vantaggio, favorendo i sistemi produttivi con caratteri tecnici, organizzativi e sociali più flessibili, in grado di incorporare nuove soluzioni scientifiche (conoscenze astratte) nel vissuto dei processi industriali concreti (conoscenze pratico-contestuali). Inoltre, il passaggio dal paradigma meccanico alle nuove tecnologie dell'informazione favorisce la scomposizione tecnica del ciclo produttivo, rendendo possibile e sempre più conveniente riarticolare in reti decentrate e unità di *business* autonome l'organizzazione industriale. Anche se questo sembra avvenire all'interno di cornici finanziarie sempre più concentrate. Ciò consente di estendere anche alle unità produttive minori i due processi complementari di divisione del lavoro *à la* Smith: *specializzazione* su uno specifico dominio cognitivo e produttivo, ed *estensione* delle relazioni cooperative e competitive a scala mondiale. In questo senso, economie di scala e divisione tecnica del lavoro cessano di essere presupposti della fabbrica integrata, per diventare opportunità ap-

propriabili dai sistemi di piccole e medie imprese.

Un ulteriore cambiamento che mette in crisi le organizzazioni fordiste e libera, invece, spazi di azione alle piccole imprese e ai distretti industriali è rappresentato dalla progressiva estensione a scala globale delle relazioni produttive e di mercato. Il risultato è un aumento sia della pressione competitiva che dei potenziali di divisione tecnica e sociale del lavoro. Se con la globalizzazione vengono meno alcune *economie di contiguità*, paradossalmente questo avvantaggia proprio i sistemi locali «periferici», i quali possono affrancarsi dalla marginalità geografica imposta dalla rigida struttura spaziale del fordismo e accedere più liberamente alle reti del commercio internazionale e della divisione del lavoro. Le condizioni tecnologiche e di mercato sulle quali si è basato il capitalismo industriale durante la *golden age* del fordismo, unitamente alla rigida suddivisione in blocchi geo-politici formatisi con la guerra fredda, avevano creato un ostacolo alquanto difficile da superare per le strategie di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Solo i grandi gruppi multinazionali erano in grado, grazie alle maggiori economie di scala e al notevole potere contrattuale di cui potevano disporre, di trattare direttamente con i governi nazionali e creare reti di divisione del lavoro estese su base mondiale. In queste condizioni, l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese poteva procedere tutt'al più attraverso la partecipazione come subfornitori alle reti produttive governate da una élite di poche aziende multinazionali, oppure limitando la propria iniziativa entro i confini segnati dal «commercio internazionale», limitandosi a presidiare solo alcuni mercati di nicchia e rimanendo dipendenti dai grandi *buyers* internazionali. Ma da quando le condizioni economiche, tecnologiche e geo-politiche sono cambiate, le strategie di internazionalizzazione produttiva hanno cessato di essere una esclusiva dei gruppi multinazionali, per diventare invece un terreno di azione sul quale si misurano i vantaggi competitivi di ogni sistema locale (Grandinetti - Rullani 1996).

In definitiva, di fronte all'aumento di complessità le macrostrutture industriali e urbane ereditate dal fordismo hanno presto mostrato la corda, e sono invece emersi quei sistemi a *specializzazione e integrazione flessibile* – particolarmente presenti nel Nord-Est e nella Terza Italia, ma anche in altri contesti europei e americani – che meglio hanno mostrato di sapere reagire al mutamento di scenario.

In realtà la società di piccola impresa non è l'unica via di uscita dal fordismo. In questa prospettiva, Bagnasco (1996) ha proposto un'analisi delle trasformazioni del capitalismo italiano in cui l'apertura alle reti esterne della «fabbrica snella» (il modello Melfi) e lo sviluppo

dell'economia dell'immateriale (*information and communication technology*, servizi, cura, *entertainment*, turismo ecc.), rappresentano almeno altre due possibili strade di uscita dal fordismo. Del resto, come non c'è stata un'unica forma di fordismo (si pensi, ad esempio, ai «capitalismi nazionali»), anche i percorsi verso il postfordismo saranno necessariamente diversi, dovendo ognuno tenere conto della base materiale e politica dalla quale partono, e dalla volontà che le diverse società sapranno esprimere.

È dunque necessario comprendere come la spinta che il declino della produzione di massa sta imprimendo all'economia può condurre a direzioni molto diverse. Tra queste direzioni i distretti industriali, le economie diffuse delle regioni del Nord-Est e della «Terza Italia», così come i sistemi di piccola e media impresa che stanno emergendo nel Mezzogiorno, si trovano con un indubbio fattore di vantaggio: quello di non essere state toccate se non marginalmente dal fordismo, e di avere quindi già nel proprio «codice genetico» la chiave per andare più rapidamente *oltre il fordismo*. Questa chiave, in particolare, sta nell'aver ereditato un modello di organizzazione sociale della produzione che ha nel *territorio*, piuttosto che nell'*organizzazione di fabbrica*, quell'infrastruttura di integrazione economica, cognitiva e istituzionale che diventa oggi uno dei fattori fondamentali per creare valore nell'economia globale.

5. Nord-Est e Mezzogiorno: ha senso replicare (esportare) un modello di sviluppo?

Il tentativo compiuto nel precedente capitolo aveva come obiettivo quello di ricostruire un modello interpretativo sulle ragioni dello sviluppo del Nord-Est e dei sistemi produttivi di piccola impresa che, a partire dagli anni ottanta, si affermano come protagonisti dell'economia italiana. A questo punto è forse utile chiederci a cosa serva una teoria dello sviluppo. La risposta non è difficile: essenzialmente a comprendere quali siano stati i principali fattori dello sviluppo, ponendoci nella prospettiva di *riprodurli nel tempo* ed, eventualmente, *estenderli nello spazio*.

Al fondo di ogni interpretazione c'è, dunque, anche un intento normativo, o quanto meno progettuale. Ed è in tale quadro che ora dovrebbe spostarsi l'analisi.

Il modello Nord-Est è replicabile nel Mezzogiorno? Questa domanda, in verità un po' retorica, non può tuttavia essere elusa. Se ri-

prendiamo le ipotesi interpretative con le quali abbiamo cercato di spiegare il successo competitivo del Nord-Est, la risposta non è univoca. La storia di lunga durata, per definizione, non può essere riprodotta e traslata in altri contesti con un progetto a tavolino. Ma se alla base del successo del Nord-Est c'è un patrimonio di conoscenze, esperienze, culture produttive e imprenditoriali sedimentate nel tempo, ciò che si può apprendere è che la storia locale, le specificità dei luoghi, la presenza di reti di saperi nascosti e di relazioni sociali, oggi può contare molto per rilanciare un progetto di sviluppo autonomo.

Allo stesso tempo, la fortunata collocazione geo-economica del Nord-Est non può essere facilmente estesa ad altre regioni. Tuttavia, questo aspetto può fare comprendere come sia importante valorizzare il contesto geografico nel quale si situa un sistema locale, un contesto che non è solo spaziale, ma anche culturale, di scambio economico, di possibilità di relazioni. In questa prospettiva, il Mezzogiorno può effettivamente giocare meglio di quanto ha saputo fare finora la sua collocazione nel bacino del Mediterraneo, che in futuro può rappresentare una delle aree di crescita dei mercati e di sviluppo delle relazioni produttive più promettenti non solo per l'Italia ma anche per l'Europa. Molte imprese del Nord-Est, ad esempio, hanno da tempo decentrato attività lavorative nei paesi del Mediterraneo (dalla Turchia, alla Tunisia, al Marocco, con un'intensità non molto diversa da quella, più nota, dei paesi dell'Est Europa), e non sarebbe affatto implausibile pensare che nelle catene di divisione del lavoro che collegano l'Europa all'Africa (e, in prospettiva, l'Asia all'Atlantico), il Mezzogiorno possa giocare proprio la sua centralità geo-economica e geo-logistica (basti pensare al ruolo che già oggi svolgono i porti di Gioia Tauro e Taranto), così come il Nord-Est la sta giocando nei traffici tra Europa occidentale e orientale. In questo caso, evidentemente, non si tratta solo di essere *attraversati* da flussi di merci, quanto di partecipare alle catene produttive apportando la propria quota di valore aggiunto con il lavoro effettuato nei sistemi locali del Sud. D'altro canto, va anche detto che le condizioni geo-economiche, per quanto importanti, sono di per sé sempre meno determinanti: lo scenario economico che si sta aprendo su scala planetaria, ha fatto emergere nuove regioni dell'economia-mondo – come quelle del Sud-Est asiatico ma, soprattutto, della Cina, dell'India, del Sud America, con i loro immensi potenziali umani e di mercato – che stanno ridisegnando profondamente i vantaggi localizzativi. Per competere con queste aree non è possibile fare affidamento solo sui tradizionali fattori di posizione, e tanto meno su rivendicazioni di tipo localistico o neo-protezionistico, ma diventa necessaria

una strategia molto più ambiziosa di miglioramento strutturale della posizione competitiva dell'economia nazionale e delle sue reti territoriali sui mercati mondiali. Serve, in altri termini, una strategia comune tra i diversi sistemi produttivi locali per il rafforzamento istituzionale del «sistema-paese», senza il quale diventerà più difficile partecipare da protagonisti alla definizione delle regole in formazione del commercio globale. E questa prospettiva avvicina di fatto oggi, molto più di ieri, il Nord-Est al Mezzogiorno.

Anche il gioco della svalutazione competitiva – dal quale, come abbiamo visto, l'economia del Nord-Est ha ricevuto fin dagli anni settanta la spinta iniziale e ha risolto, nei primi anni novanta, l'affannosa rincorsa all'aumento di produttività – non potrà facilmente venire replicato per il Mezzogiorno. I vincoli del patto di stabilità con gli altri partner europei impone strade più impegnative ma anche meno precarie se l'obiettivo è quello di elevare e rendere sostenibili nel tempo le condizioni di vantaggio rispetto ai paesi emergenti. In realtà, al di là di ogni retorica, la scelta dell'Europa rappresenta per tutta l'economia italiana un passaggio chiave, che porta ad un posizionamento competitivo sui cicli alti dello sviluppo, dove il confronto non avviene sui bassi salari e l'aggiramento delle regole (fiscali, ambientali, lavorative) ma sulla qualità e l'innovazione dei prodotti, sui potenziali di creatività e sulla capacità di introdurre nuove tecnologie nei processi e nell'organizzazione della produzione, esplorando i mercati emergenti e cercando di avvicinare quanto più possibile il consumatore finale all'ideazione dei prodotti. E ciò vale soprattutto quando si lavora su beni manifatturieri cosiddetti «maturi» nei quali è specializzata l'economia italiana – beni per la persona, la casa e le tecnologie flessibili per produrli – che hanno, nonostante la scarsa attenzione riservata dalla cultura economica tradizionale, straordinarie potenzialità di sviluppo in un mondo nel quale si stanno affacciando nuove e immense aree di consumo¹.

Per raggiungere e mantenere questo posizionamento serve una

¹ Vale forse ricordare che, come rileva Fortis (1998), il valore aggiunto creato in Italia nei settori del sistema moda e della casa supera in termini assoluti quello relativo a tutto il settore aeronautico americano. In relazione al dibattito tra settori maturi e ad alta tecnologia, può risultare istruttivo rinviare ad un recente intervento di Krugman (1998) che sostiene come l'economia americana, diversamente da quella europea, è in prospettiva più a rischio proprio perché la sua specializzazione nell'*high tech* non le consente, paradossalmente, di ricavare i massimi vantaggi derivanti dall'introduzione della tecnologia nei settori maturi, nei quali è invece sottospecializzata. In altri termini, la tesi di Krugman è che lo sviluppo futuro si giocherà soprattutto sull'*introduzione* delle nuove tecnologie nei settori manifatturieri ad alto valore aggiunto (cioè ad alto contenuto di lavoro qualificato) piuttosto che sulla *produzione* diretta di nuove tecnologie.

spinta imprenditoriale e una mobilitazione sociale di mercato che nelle aree più ricche del paese, come il Nord-Est, si stanno, per ragioni facilmente intuibili, se non esaurendo comunque raffreddando. I segnali che vengono dalla crescita di nuova imprenditorialità al Sud, che negli ultimi anni si è manifestata con più evidenza che al Nord, sono forse un indizio, per quanto ancora debole, di una mobilitazione sociale di mercato effettivamente presente. Osservare che la causa di questi processi di auto-imprenditorializzazione possa essere una nuova condizione di *necessità* – come la riduzione dei trasferimenti pubblici, la carenza di posti di lavoro stabili ma poco produttivi, il permanere di elevati tassi di disoccupazione, la ridotta propensione alla mobilità spaziale della popolazione attiva – costituisce, paradossalmente, la migliore conferma che i meccanismi sociali dello sviluppo sono definitivamente attivati: come insegna la storia economica del Nord-Est, le *opportunità imprenditoriali* si formano inizialmente in uno *stato di necessità*, non di opulenza. E sarebbe davvero irresponsabile non cogliere in positivo questi segnali, rischiando invece di riproporre le vecchie e fallite ricette statalistiche dell'economia assistita, che non possono che aggravare una condizione di sviluppo *senza* autonomia. Piuttosto, come deve avvenire per gli altri sistemi produttivi locali del paese, Nord-Est compreso, è sulle politiche di innovazione ambientale, sulle infrastrutture territoriali, sulle dotazioni di servizi moderni che è necessario puntare, mirando a creare un ambiente che stimoli le imprese a creare lavoro e ad aumentare la produttività. Ed è anche attorno a questa produzione di beni collettivi – tanto più efficace quanto risultato di processi di *autoproduzione* mediante imprenditorializzazione dell'economia civile – che una nuova economia nel Mezzogiorno potrà prendere corpo.

In questa prospettiva, la domanda se sia possibile replicare nel Mezzogiorno il modello Nord-Est, dovrebbe avere già trovato una risposta. Da un lato sarebbe impensabile una immediata *traslazione* da un contesto ad un altro di un modello economico (quello dei distretti del Nord-Est) che ha le sue radici nella storia e nella cultura di un luogo, che ha costruito le sue relazioni interne e con l'esterno attraverso esperienze difficilmente ripetibili, che ha appreso per via evolutiva come utilizzare le conoscenze tecniche in produzioni ad elevata specializzazione e coordinare i rapporti reciproci mediante istituzioni appropriate. Dall'altro, sarebbe sbagliato pensare anche ad una pura e semplice *imitazione*, magari nelle forme originarie di un capitalismo molecolare di prima accumulazione, quando era possibile mettersi in proprio senza guardare troppo al rispetto delle regole ambientali, e

potendo contare, per quanto possibile, su forme di autosfruttamento e *dumping* sociale. Questa strada non è più percorribile, se non altro perché lo spazio economico nel quale questo capitalismo molecolare e disorganizzato è originariamente cresciuto – una domanda insoddisfatta di beni a basso costo e ad alta variabilità – è oggi presidiato da imprese strutturate e flessibili, organizzate in reti transnazionali, che riescono a produrre piccole serie e vendere a prezzi contenuti nei mercati di tutto il mondo utilizzando in *outsourcing* il lavoro a basso costo dei paesi emergenti.

Se la traslazione del modello Nord-Est risulta difficile e richiede tempi troppo lunghi, e se l'imitazione non offre spazi sufficienti per una crescita sostenibile, è invece possibile che i sistemi produttivi locali in formazione nel Sud si *situino* nelle reti oggi esistenti, sviluppando competenze distintive e puntando a segmenti di mercato in cui possono avere un proprio vantaggio competitivo e in cui sappiano apportare il proprio contributo nelle catene di divisione nazionale e internazionale del lavoro.

Differenze e specificità presenti nell'economia del Mezzogiorno sono dunque un valore da recuperare e reinterpretare, non da annullare inseguendo modelli difficilmente ripetibili. Per arrivare a questo risultato, le relazioni con le imprese e i distretti del Nord-Est possono essere importanti. Servono, dunque, relazioni intense ma anche selettive, nelle quali più che replicare, a costi inferiori, ciò che si fa già al Nord, si ricerchino complementarità produttive e vantaggi differenziali. Le relazioni tra singole imprese, tuttavia, non sono da sole sufficienti per rilanciare un processo più generale e pervasivo di sviluppo, né probabilmente possono assicurare nel tempo la continuità degli scambi economici. Rapporti di complementarità stabili potranno invece essere costruiti solo se ad incontrarsi saranno anche i *contesti territoriali*, le istituzioni locali e le reti di divisione del lavoro in cui le imprese, al Sud come al Nord, operano. Il che significa che i contesti devono tra loro conoscersi, *ibridarsi*, sviluppare un processo di apprendimento reciproco e di creazione di istituzioni congruenti con lo sviluppo di piccola impresa. Per cui, processi selettivi di decentramento – che significano *creazione di imprese a mezzo di imprese* – possono essere certamente utili, se tuttavia nei contesti in cui il decentramento avviene si attiveranno meccanismi autonomi di apprendimento e si riuscirà a generare una corrispondente rete locale di relazioni, istituzioni, servizi e competenze. Questo processo non è affatto facile ma nemmeno impossibile. Le prime e timide esperienze di gemellaggio economico tra sistemi produttivi locali del Sud e del Nord-Est sono lì

a dimostrare che avviarsi su questo percorso è comunque possibile. Dare sostegno, continuità e prospettiva a queste esperienze può costituire, in realtà, la via più diretta per realizzare una rinnovata politica economica e industriale *nazionale*. Che serva non solo al Sud ma a tutto il paese.

6. *Per un insieme di progetti nazionali di divisione del lavoro tra sistemi locali: un primo bilancio sui gemellaggi economici.*

Le iniziative promosse da alcune associazioni industriali del Nord-Est con le associazioni imprenditoriali del Sud, per realizzare progetti produttivi comuni e favorire una maggiore mobilità geografica sia del lavoro che del capitale, meritano una particolare attenzione¹. Questo tipo di iniziative è, in realtà, ancora agli inizi, e gli ostacoli incontrati non vanno sottovalutati. Tuttavia, se queste iniziative hanno avuto finora un carattere prevalentemente dimostrativo, forse per la prima volta si riesce ad intravedere il valore economico e sociale di un progetto concreto di *sviluppo nazionale* che prenda corpo dal tessuto civile e associativo presente sul territorio.

I pochi dati a disposizione sulle operazioni di gemellaggio economico in corso ci consentono di fare solamente alcune prime valutazioni. Innanzitutto va riconosciuto che la molla che ha fatto scattare l'interesse degli imprenditori del Nord-Est è sia la convenienza fiscale creata dai «contratti d'area» che l'attività di promozione diretta da parte delle locali Associazioni di categoria. L'importanza dell'*incontro* tra queste due componenti – convenienze localizzative circoscritte e misurabili, attivazione degli attori locali – non va sottovalutata. Ciò consente di istituire un sistema di relazioni regolato da organizzazioni – come le Associazioni industriali *locali* – che ricevono dalle imprese una *fiducia istituzionale* decisamente superiore a quella riservata allo Stato (ma anche, in realtà, alle Associazioni *nazionali* di categoria)².

¹ In particolare ci riferiamo, come sarà meglio precisato nel testo, all'esperienza di gemellaggio economico tra le Associazioni industriali di Vicenza e Treviso con quella di Foggia per l'attuazione del contratto d'area di Manfredonia. In realtà, questa esperienza di gemellaggio Nord-Sud non è la prima né l'unica avviata negli ultimi anni (sia in Emilia Romagna che in Lombardia si contano iniziative simili), anche se, probabilmente, rimane quella più celebrata. È proprio il valore simbolico di questa operazione che sembra interessante analizzare.

² Il concetto di *fiducia istituzionale* ha un'importanza cruciale nella definizione di regole

Ciò non deve stupire più di tanto, e anzi dovrebbe definitivamente liberare il campo da incrostazioni ideologiche che vedono l'unica sede della regolazione collettiva in un qualche apparato statale: in realtà, per rendere efficace un'iniziativa di promozione che coinvolge più attori è fondamentale la presenza di una struttura motivazionale comune e l'affinità di linguaggi tra regolato e regolatore. In assenza di questi presupposti fiduciari, difficilmente il rischio connaturato all'iniziativa (in questo caso si tratta di rischio imprenditoriale misurato sugli investimenti effettuati) potrà venire assunto in forme diffuse. Anche questo, d'altro canto, è un insegnamento che si dovrebbe ricavare dall'esperienza dei distretti industriali. Il che, sia chiaro, non significa affatto che lo Stato non possa essere presente nell'operazione utilizzando i propri strumenti per favorire l'iniziativa: in particolare quelli legislativi (definendo *standard* e regole comuni, nonché criteri di valutazione), fiscali (incentivando la creazione di esternalità positive) e di sicurezza (tutelando i diritti di proprietà e la libertà dei cittadini). Tuttavia, nella rete istituzionale che si viene a creare, lo Stato – soprattutto per come lo conosciamo in Italia – non può che assumere un ruolo *modesto*, nel senso *moderno* ben discusso da Crozier (1986).

Proviamo ora a concentrare l'attenzione su due tipi di iniziativa finora attivate tra aree del Nord-Est e del Sud: da un lato l'accordo per lo sviluppo di attività di alcune imprese di Treviso e di Vicenza nell'area di Manfredonia; dall'altro la proposta di un sistema di incentivi per l'integrazione al reddito con l'obiettivo di attivare una maggiore mobilità di lavoratori (presumibilmente disoccupati) da Reggio Calabria alle fabbriche di Treviso e Vicenza.

Per quanto riguarda l'iniziativa di gemellaggio, nel lavoro finora condotto (settembre 1999) tra Associazioni e imprese sono stati portati a termini 45 progetti industriali (in particolare nei settori tessile, metalmeccanico e chimico), che coinvolgono un'ottantina di imprese di Treviso e Vicenza disposte a costruire propri stabilimenti produttivi nell'area di Manfredonia. L'investimento complessivo è stimato, per la sola fase di avvio, in circa 500 miliardi (un valore che si prevede possa venire raddoppiato in pochi anni) che dovrebbe essere in grado di atti-

comuni e progetti collettivi, e va interpretato in senso estensivo, non solo dunque in riferimento alle istituzioni formali (gli apparati dello Stato o gli attori più propriamente politici, come i partiti). Ilvo Diamanti ha effettuato in più occasioni una misura della *fiducia istituzionale* tra gli attori economici e sociali del Nord-Est, arrivando alla conclusione che le associazioni locali di rappresentanza degli interessi imprenditoriali (dell'industria e ancor più dell'artigianato) ricevono un grado di fiducia superiore a qualsiasi altra istituzione formale, Chiesa compresa (Diamanti 1996 e 1998).

vare da subito 4000 posti di lavoro. Un dato, quest'ultimo, di notevole entità sia in valore assoluto, che per le prospettive di ulteriori incrementi che possono venire dagli effetti indotti nell'economia locale.

Sull'iniziativa per favorire la mobilità dei lavoratori di Reggio Calabria verso il Nord-Est si hanno, al momento, meno notizie. In questo caso la proposta viene originariamente dalle Associazioni del Nord-Est e il tentativo è quello di far conoscere le opportunità lavorative esistenti, selezionando e assumendo, con contratti inizialmente a termine, disoccupati del Sud ai quali verrebbe corrisposta una sorta di integrazione di mobilità, coperta dalle risorse ricavate dal fondo per i lavori socialmente utili. Inoltre, le associazioni Industriali si impegnano a dare informazioni, e in alcuni casi anche soluzioni, per l'abitazione dei lavoratori.

Ora, entrambe le iniziative rappresentano una interessante novità, tuttavia la separatezza che le ha finora accompagnate costituisce un limite da superare. Partiamo dal secondo progetto.

Non c'è dubbio che l'idea di un sostegno integrativo al reddito a favore di lavoratori meridionali che intendono trasferirsi al Nord possa portare a risultati utili. Si tratta però di capire come ripartire nel medio periodo i benefici di questa politica del lavoro e, soprattutto, qual è il modello di sviluppo nazionale a cui essa conduce. Se, ad esempio, si trattasse semplicemente di incentivare nuovi trasferimenti di manodopera dal Sud alle fabbriche del Nord, fermandosi qui, il risultato sarebbe, alla fine, doppiamente negativo: da un lato costituirebbe un ulteriore drenaggio dalle regioni meridionali di risorse umane (generalmente le migliori); dall'altro, verrebbe meno lo stimolo delle imprese del Nord a investimenti orientati all'aumento di produttività e alla riconfigurazione, oggi in corso, delle attività critiche della catena del valore (dove le tradizionali *operations* di fabbrica tendono ad essere sostituite da funzioni astratte, come la progettazione, il marketing, la logistica ecc.), potendo ora contare su una maggiore disponibilità di lavoro manuale che, in aggiunta, risulterebbe, quanto meno dal lato dell'offerta, di fatto *sottopagato*: che altro significa attribuire allo Stato il compito di integrare il salario operaio se non che le imprese stesse non intendono corrispondere un reddito adeguato alle aspettative di vita dei lavoratori di cui hanno bisogno?

Senza spingersi oltre su considerazioni di carattere generale, il problema di fronte al quale porsi diventa il seguente: è possibile gestire questa politica di incentivi in modo che non diventi un'iniziativa per favorire nuove e improbabili migrazioni da Sud a Nord, bensì un'occasione per creare competenze lavorative e attirare investimenti al

Sud? In altri termini, è possibile che questa iniziativa oltre a dare risposte immediate (e congiunturali) al fabbisogno di manodopera delle aziende settentrionali possa costituire lo stimolo per fare entrare le regioni meridionali nel circuito dei processi di divisione spaziale del lavoro dei sistemi produttivi italiani più dinamici?

Se a queste domande si intende dare una risposta affermativa, allora è necessario che la politica di integrazione al reddito venga gestita in modo intelligente e flessibile, affiancando all'operazione finanziaria un lavoro di *analisi, valutazione e progettazione* che abbia come obiettivo di medio periodo il ritorno dei lavoratori meridionali nelle loro aree di provenienza, arricchiti da un'esperienza occupazionale specifica e un sistema di relazioni tali da rendere più facile l'investimento al Sud da parte delle imprese del Nord-Est. Per fare questo andrebbero promosse due linee integrate di lavoro: la prima dovrebbe creare un sistema di valutazione per seguire le fasi applicative della politica di incentivi, analizzando i destini occupazionali dei nuovi occupati e seguendone lo sviluppo organizzativo, cognitivo e relazionale (quali competenze tecniche i lavoratori assunti acquisiscono, con quale autonomia, attraverso quali relazioni organizzative e di mercato ecc.); la seconda dovrebbe invece mirare più direttamente alla progettazione locale dello sviluppo, individuando nelle aree di provenienza dei lavoratori meridionali, gli interventi necessari ad assicurare nelle fasi successive dell'operazione un quadro di investimenti che favoriscano la creazione di imprese o la crescita di attività collegate all'esperienza lavorativa maturata nelle imprese settentrionali.

I gemellaggi economici costituirebbero, a questo punto, la condizione necessaria per rendere efficace e non episodica questa politica. Infatti, il partenariato tra aree definirebbe la cornice istituzionale all'interno della quale assicurare, sia pure nei margini di rischio imprenditoriale, il massimo rendimento sociale degli investimenti produttivi. Ma affinché un sistema di partenariato tra Nord-Est e Sud possa effettivamente esprimere il suo potenziale sono necessari alcuni requisiti: innanzitutto che si punti a costruire condizioni ambientali e istituzioni locali congruenti con lo sviluppo di piccola impresa, il che significa favorire l'estensione del modello distrettuale e delle reti di divisione del lavoro ad esso collegate; il secondo è che gli attori coinvolti non siano solo le imprese, né in prospettiva le sole associazioni di categoria, le quali, come abbiamo visto, costituiscono comunque nella fase di avvio l'anello fondamentale della catena progettuale. Ma, guardando avanti, è necessario che a partecipare e sentirsi protagonisti di questi progetti siano anche i lavoratori e le pro-

prie rappresentanze, le istituzioni locali, le strutture del credito, i centri di servizio, di ricerca e formazione, nonché le autonomie funzionali più direttamente coinvolte: ad esempio per la gestione dei collegamenti logistici, oppure per realizzare reti di interconnessione che favoriscano la «virtualizzazione» dei contesti di interazione, in modo da assicurare una comunicazione efficace e l'accesso alle informazioni critiche anche a distanza.

Se promossa con intelligenza e senso pratico, questa *densità istituzionale e progettuale* non rappresenterebbe affatto un vincolo per il sistema decisionale bensì una opportunità per integrare l'insieme delle iniziative di sviluppo, con l'obiettivo di creare *condizioni ambientali* (sicurezza, infrastrutture, efficienza amministrativa ecc.) più favorevoli agli investimenti.

Proviamo ora a riassumere in modo schematico le condizioni che potrebbero rendere queste prime iniziative di gemellaggio economico esperienze durature e diffuse. Una condizione fondamentale per l'efficacia dei progetti è *rendere congruenti i modelli istituzionali dell'economia locale*, favorendo processi di autorganizzazione e coinvolgendo come protagonisti gli stessi utilizzatori, i quali devono assumersi una parte non piccola del rischio concreto dell'iniziativa.

Un secondo insieme di condizioni è quello, di natura più tecnico-industriale, che porta alla *codificazione dei saperi produttivi*, all'attivazione di processi di apprendimento complesso e all'implementazione di sistemi di qualità: senza queste operazioni – che possono essere condotte attraverso circuiti formativi, scambi informativi, sistemi di certificazione e accreditamento – il decentramento di attività non potrà che ridursi alle fasi più banali e a minore contenuto di conoscenza. Ciò comporta, infine, la *costruzione di una infrastruttura tecnica e organizzativa* che favorisca gli scambi materiali e immateriali, favorendo lo sviluppo di integratori logistici, tecnologie di rete, sistemi finanziari e di accreditamento. E qui, come abbiamo già sottolineato, il ruolo dello Stato può essere fondamentale, poiché lo sviluppo di *reti tra contesti* non può reggersi solo sullo spontaneismo locale ma ha bisogno di *standard* e linguaggi generali, di regole progettuali e criteri di valutazione condivisi.

In definitiva, se la politica dei gemellaggi economici prendesse corpo, potrebbe diventare uno degli strumenti attraverso i quali realizzare una *politica economica nazionale* per l'innovazione e il riposizionamento competitivo del *Made in Italy*, avvalorata da iniziative diverse e dalle quali sarebbe perciò possibile trarre utili elementi di confronto (*benchmark*) e apprendimento reciproco.

7. Nord-Est e Mezzogiorno: gli interessi reciproci.

Ma cosa può mobilitare gli attori per realizzare una politica di questo tipo? Quali spinte motivazionali possono fare superare agli attori economici e alle istituzioni locali i costi e gli ostacoli che si frappongono sulla strada dell'attuazione?

Il principio di realtà ci impone di affrontare questi interrogativi. Potrebbe essere fin troppo facile rispondere che, tutto sommato, il combinato di incentivi diretti e sgravi fiscali costituisce di per sé una condizione sufficiente per far muovere gli investimenti. Tuttavia, sappiamo anche che una valutazione del ritorno degli investimenti tiene conto di un insieme di altri fattori che incentivi diretti (limitati in quantità) e sgravi fiscali (limitati nel tempo) non possono certo esaurire. Tra i fattori più importanti valutati dalle imprese (e che quindi vengono confrontati nelle dotazioni di contesti alternativi) rientrano il costo del lavoro ma anche la *qualità* e la *produttività* della manodopera (fattori più difficili da misurare e da creare *ex novo* con incentivi finanziari), una rete di infrastrutture efficienti, un quadro istituzionale credibile, una fiscalità stabile e (ovviamente) contenuta, un ambiente sicuro¹ e, soprattutto, un contesto di relazioni produttive assicurato dalla presenza di altre imprese con le quali dividere il lavoro. Soprattutto nel caso delle piccole e medie imprese, è difficile che una strategia di decentramento di attività avvenga attraverso investimenti *green field*, quanto piuttosto stabilendo relazioni e accordi di fornitura con imprese esistenti, le quali valuteranno a loro volta in quale misura aumentare la produzione attraverso una crescita dimensionale oppure ricorrendo a forme di cooperazione orizzontale.

Tutto questo per dire che dare continuità alla politica dei gemellaggi economici significa creare un sistema non episodico di *interessi reciproci*, in grado di autoalimentarsi nel tempo. Se da un lato, dunque, incentivi finanziari e sgravi fiscali possono rivelarsi da soli uno strumento effimero, dall'altro va anche detto che il richiamo ad una retorica della *solidarietà* rischia invece di portare fuori strada. La solidarietà rinvia ad un sistema di *incentivi morali* che tra imprese che operano in contesti diversi è difficilmente rintracciabile. Tanto meno quando si ha ragione di sospettare che la politica economica effettuata

¹ La criminalità rappresenta, in questo senso, un doppio costo aggiuntivo per le imprese: diretto, per la necessità di integrare i sistemi di sicurezza, e indiretto, per il clima di incertezza economica e personale che essa crea. Non è un caso che tra i temi discussi nelle diverse iniziative di gemellaggio economico sia proprio questo quello più dibattuto.

in nome della solidarietà ha alimentato, come in alcune aree del Sud, la crescita del clientelismo, dell'assistenzialismo corporativo, quando non della criminalità (i «tre flagelli» di cui parla Meldolesi 1998).

È dunque necessario riportare il ragionamento sui gemellaggi economici nel quadro, magari un po' prosaico ma alla fine più efficace, degli interessi reciproci: quali interessi, allora, portano le imprese del Nord-Est a condividere con quelle del Sud un insieme di progetti di integrazione produttiva e istituzionale?

Riprendendo alcune riflessioni già sviluppate in precedenza, possiamo isolare almeno tre distinti livelli nei quali questi interessi reciproci tra sistemi locali del Mezzogiorno e del Nord-Est vanno misurati. Innanzitutto, c'è l'interesse di riequilibrare i rispettivi mercati locali del lavoro, superando la situazione di eccesso da domanda nel Nord-Est e quella, al contrario, di eccedenza di offerta al Sud. Come abbiamo visto, mobilità spaziale del lavoro e decentramento di attività (mobilità del capitale) possono convergere su questo risultato, attenuando al contempo un problema economico che sta già oggi assillando molte imprese del Nord-Est e che determina una drammatica questione sociale al Sud. Si tratta indubbiamente del problema più urgente da affrontare, ed è anche l'interesse più immediato sul quale puntare. È quindi possibile utilizzare fin da subito l'ampio ventaglio di strumenti a disposizione – dai fondi comunitari per la formazione, alle risorse per l'integrazione del reddito, ai prestiti d'onore, agli *stage* ecc. – avendo la consapevolezza che il problema degli squilibri nella *quantità* di lavoro non può essere risolto se non intervenendo anche sulla sua *qualità*. Un aspetto, quest'ultimo, da valorizzare proprio in riferimento al mercato *nazionale* del lavoro, dove la comunanza di lingua, culture e saperi produttivi costituisce un presupposto chiave per la condivisione dei percorsi di apprendimento tecnico.

In secondo luogo c'è un interesse di natura fiscale. Tuttavia, come si è già detto, se questa convenienza riguardasse solo la possibilità delle imprese del Nord-Est di vedere ridotto nell'immediato il carico fiscale dei nuovi investimenti effettuati al Sud, probabilmente non sarebbe una convenienza decisiva. È invece ad un interesse di più lungo periodo (magari non *troppo* lungo) che bisogna guardare, costituito dalla possibilità di vedere ridotta in tutto il paese una pressione fiscale che, soprattutto per le imprese minori, sta effettivamente strozzando l'economia. Questa possibilità, come sappiamo, non può essere cercata almeno nei prossimi 10 anni in una riduzione complessiva del gettito fiscale, che è vincolato al risanamento del debito e al patto di stabilità con l'Europa. Né, francamente, è facile vedere (politicamente, ma

anche economicamente) aree di riduzione di spesa sulle quali i risparmi possano ottenere risultati significativi. Ma la pressione fiscale può essere ridotta nelle aliquote se aumenta, corrispondentemente, la base imponibile su cui viene calcolata. È fin troppo facile capire che questo aumento può avvenire solo se cresce l'insieme dell'economia nazionale, a partire dalle aree nelle quali questa crescita può generare benefici marginali superiori. È dunque un interesse di tutte le imprese del Nord-Est – non solo di quelle che decentrano al Sud ma anche di quelle che decentrano all'estero – se il Sud si avvia lungo un percorso di crescita stabile e duraturo. In questo quadro si pone anche il controverso problema dell'*emersione* dell'economia irregolare: pensare di eliminare per decreto l'ampia fascia di sommerso che popola l'economia meridionale sarebbe non solo impossibile ma anche dannoso. Come è avvenuto negli «anni eroici» della crescita dei distretti, un'area grigia di attività economiche è in una certa misura funzionale alle dinamiche di sviluppo. Il che non significa che tale fascia debba sempre rimanere sommersa, o magari ampliarsi. Al contrario, deve essere nell'interesse di tutti favorire l'emersione da una condizione che fatalmente scade nello sfruttamento del lavoro, nel *dumping* sociale e, in definitiva, in una distorsione della concorrenza. Ed è nell'interesse delle imprese regolari che un'economia che, ancorché sommersa, utilizza comunque i *beni pubblici* contribuisca, attraverso la fiscalità, al loro finanziamento. Dunque, se non per decreto, l'economia irregolare va aiutata ad emergere attraverso lo sviluppo di imprese regolari con le quali integrarsi nella divisione del lavoro. Se, ad esempio, il decentramento di attività avviene mediante incentivi mirati ad imprese che adottano sistemi di certificazione e accreditamento dei *partner* (da parte delle associazioni imprenditoriali, di società specializzate, di istituti di credito), le imprese irregolari che intendono entrare in relazione con le prime hanno un incentivo materiale (generalmente più cogente di quello morale) per emergere. Allo stesso tempo, è evidente che l'innalzamento dei livelli di sviluppo dell'area costituisce di per sé una leva per l'emersione. E questo, alla fine, costituisce un ulteriore fattore di innalzamento della base imponibile.

Questo ragionamento può risultare forse fin troppo logico da un punto di vista economico, il che non significa affatto che risponda alla logica degli attori economici. Come insegna il noto dilemma del prigioniero, non è detto che la strategia più razionale per *l'insieme degli attori* sia quella che ha maggiore probabilità di rispondere alla razionalità dei *singoli attori* che partecipano al gioco. Fuori di metafora, se non si istituisce un clima di fiducia e di aspettative condivise tra le di-

verse aree del paese, difficilmente sarà possibile fare leva su un interesse fiscale reciproco di medio-lungo periodo in grado di mobilitare le azioni dei singoli per un gioco cooperativo a resa differita. Questo ci porta ad una terza e forse decisiva convenienza reciproca tra sistemi locali del Nord e del Sud: la riforma istituzionale. Dove, in questo caso, con il concetto di *istituzione* non si indica *solamente* la struttura dello Stato (il suo governo, i suoi apparati, la sua forma) ma un insieme di regole per la *governance* dei processi economici e sociali. È interesse reciproco delle piccole imprese insediate nei distretti del Nord-Est come di quelle emergenti nei sistemi locali del Mezzogiorno se potrà estendersi al resto del paese un modello di *capitalismo reticolare* e di istituzioni ad esso congruenti. Istituzioni che sappiano *valorizzare* (riconoscere e favorire) le forme di cooperazione orizzontale, i processi di autorganizzazione competitiva, le esperienze di politica economica territoriale. Istituzioni che si basino sul tessuto associativo dell'economia civile, sulle iniziative bilaterali tra imprese e lavoro, sul sostegno a progetti privati nella creazione di beni pubblici ed esternalità positive (Corò - Rullani 1998; Vicari 1997).

Fino a quando questa peculiare forma di capitalismo – che ha portato l'Italia ai vertici del commercio internazionale e le ha di fatto assicurato l'aggancio all'Europa – verrà guardato con curiosità ma anche sufficienza, pensando che, alla fine, la *main stream* dell'economia nazionale sarà comunque appannaggio delle grandi imprese e delle organizzazioni fordiste ad esse coesenziali, difficilmente si uscirà da una situazione di continua precarietà economica e di lacerazione politica. Anche perché le grandi imprese nazionali sono sempre meno nazionali e sempre meno grandi, e la capacità dello Stato di influenzarne i comportamenti tende inesorabilmente a declinare. Mentre le piccole e medie imprese organizzate in rete, i distretti industriali, il tessuto artigianale e di servizio ha una sua base territoriale difficilmente sostituibile, e perciò gli investimenti effettuati per il loro sviluppo hanno una probabilità decisamente maggiore di trasformarsi in occupazione e benessere nazionale. Ma anche il capitalismo reticolare delle piccole imprese e dei distretti deve evolvere, innovare, estendere le proprie relazioni, accrescere le competenze dei singoli nodi e rafforzare il tessuto connettivo che non è solo fiduciario ma sempre più organizzato sui linguaggi della tecnologia e della qualità. È un capitalismo che ha dunque bisogno di politica e di istituzioni, ma di politica e istituzioni diverse da quelle che abbiamo conosciuto fino ad oggi.

Come ricorda Aldo Schiavone nelle conclusioni del suo libro sulla storia e l'identità dell'Italia, il nostro carattere nazionale ci porta, pa-

radossalmente, ad avere un vantaggio su molti altri paesi europei nel procedere, in risposta alle nuove sfide dell'economia globale, alla modernizzazione delle istituzioni sociali:

Per noi, in fondo si tratta di un'abitudine. Siamo gli unici, in Europa, ad avere avuto come momento più alto della propria storia l'esperienza – diventata come un'impronta genetica – di una civiltà intrinsecamente pluricentrica, realizzata tutta al di fuori di ogni *accentramento nazionale*. È stato (in parte) già intuito: il futuro del quadro europeo sulla via dell'unificazione non fa che riprendere e svolgere – dilatando in sistema un'antica traccia abbozzata solo per schegge – quel modello di equilibrio unitario, virtuoso e concorde tra Stati regionali che, fondandosi su radici ancora più remote, abbiamo visto animare progetti e speranze alla fine del nostro Quattrocento. Un insieme di piccole patrie, congiunte nella comune appartenenza a un'identità più vasta, ricca di cultura e di memoria, che non schiaccia le individualità al suo interno (la contraddizione colta da Guicciardini) ma le esalta, nel gioco alterno delle autonomie e dei legami. (Schiavone 1998, p. 136).

Il «filo salvato» di cui ci parla Schiavone può venire oggi recuperato anche attraverso le reti di scambio e divisione del lavoro che collegano l'*economia arcipelago* dell'Italia e dell'Europa. In questa prospettiva, le esperienze appena avviate di gemellaggio economico tra Nord e Sud sembrano avere, forse più di quanto sia consapevolezza degli stessi promotori, un «cuore antico», il che, come sappiamo, è la condizione migliore per avere anche un grande futuro.

Riferimenti bibliografici

Anastasia B. (1998)

Le tendenze del mercato del lavoro, in Agenzia Regionale per l'impiego del Veneto (a cura di), *Rapporto 1998 sul Mercato del lavoro*, Franco Angeli, Milano.

Anastasia B. - Corò G. (1996)

Evoluzione di un'economia regionale. Il Nord-Est dopo il successo, Nuova Dimensione-Ediciclo, Venezia.

Aniello V. - Meldolesi L. (1997)

Gemellaggi tra associazioni artigiane del Nord e del Sud Italia, in «Economia e Società Regionale», 3.

Baculo L. (1997)

Segni di industrializzazione nel Mezzogiorno, in «Stato e Mercato», 3.

Bagnasco A. (1996)

L'Italia in tempi di cambiamento politico, il Mulino, Bologna.

Becattini G. (1998)

Districti industriali e Made in Italy, Bollati-Boringhieri, Torino.

- Belfanti M. - Marabelli T (a cura di) (1997)
Un paradigma per i distretti. Radici storiche, attualità e sfide future, Atti del convegno del Dipartimento di Studi Sociali dell'Università di Brescia, Grafo edizioni, Brescia.
- Bianchi G. (1992)
Requiem per la Terza Italia?, in «Ires Toscana News», 10.
- Brusco S. - Paba S. (1997)
Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta, in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma.
- Bruzzo A. - Venza A. (1998)
Le politiche strutturali e di coesione economica e sociale dell'Unione Europea, Cedam, Padova.
- Commissione europea (1995)
Europa 2000+. Cooperazione per lo sviluppo del territorio europeo, Bruxelles-Lussemburgo.
- Corò G. (1998)
Distretti e sistemi produttivi locali nella transizione, in E. Rullani - L. Romano (a cura di), *Il postfordismo. Idee per il capitalismo prossimo venturo*, Etas libri, Milano.
- Corò G. - Grandinetti R. (1999)
Opening-up networks and institutional change in industrial districts: a survey in the Italian case, SASE paper, University of Wisconsin-Madison, Madison.
- Corò G. - Rullani E. (1998)
Percorsi locali di internazionalizzazione, Franco Angeli, Milano.
- Crozier M. (1986)
Stato moderno, Stato Modesto, Edizioni del Lavoro, Roma.
- Diamanti I. (1996)
Il male del Nord, Donzelli, Roma.
- Diamanti I. (1998)
Idee del Nord-Est. Mappe, rappresentazioni, progetti, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli, Torino.
- Fontana G. L. (1993)
Mercanti, pionieri e capitani d'industria. Imprenditori e imprese nel vicentino tra '700 e '900, Neri Pozza, Vicenza.
- Fortis M. (1998)
Il Made in Italy, il Mulino, Bologna.
- Franzina E. (1990),
La transizione dolce. Storie del Veneto tra '800 e '900, Cierre, Verona.
- Grandinetti R. - Rullani E. (1996)
Impresa transnazionale ed economia globale, Nis, Firenze.
- Krugman P. (1998)
America the Boastful, in «Foreign Affairs», maggio-giugno.
- Lanaro S. (1984)
Storia dell'Italia dall'Unità ad oggi. Le regioni. Il Veneto, Einaudi, Torino.
- Magatti M. (1998)
Tra disordine e scisma. Le basi sociali della protesta del Nord, Carocci, Roma.
- Meldolesi L. (1998)
Dalla parte del Sud, Laterza, Bari.

- Occari F., Tattara G., Volpe M. (1996)
La durata del lavoro. Un'analisi microeconomica delle transazioni sul mercato del lavoro negli anni ottanta in due province venete, documento Progetto Strategico Cnr - Disoccupazione e basso livello di attività in Italia.
- Reich R. (1992)
The Work of Nation, Vintage, New York.
- Roverato G. (1996)
L'industria nel Veneto: storia economica di un caso regionale, Esedra, Padova.
- Rullani E. (1996)
L'impresa diffusa: svalutazione monetaria e rivalutazione economica, in «Economia e società regionale», 1.
- Rullani E. (1998)
Dal postfordismo realizzato al postfordismo possibile: la difficile transizione, in E. Rullani - L. Romano (a cura di), *Il postfordismo. Idee per il capitalismo prossimo venturo*, Etas libri, Milano.
- Saba A. (1995)
Il Modello Italiano. Distretti industriali e specializzazione flessibile, Franco Angeli, Milano.
- Schiattarella R. (1998)
La ristrutturazione internazionale del settore del «made in Italy», Working paper, Università di Camerino.
- Schiavone A. (1998)
Italiani senza Italia. Storia e identità, Einaudi, Torino.
- Triglia C. (1992)
Sviluppo senza autonomia, il Mulino, Bologna.
- Vicari S. (1997)
Intervento pubblico e modelli di capitalismo. Dallo Stato all'autorganizzazione, in «Finanza Marketing e Produzione», 2.