

Nord, regioni e sviluppo industriale

di Paolo Perulli

1. *Industria e territorio in Europa.*

La questione del Nord — vale a dire di una delle aree forti dello sviluppo economico europeo — può essere affrontata ed esaminata anche nell'ambito delle strategie territoriali e delle competizioni tra grandi aree dinamiche europee. Sotto vari aspetti appare oggi visibile, infatti, un ridisegno degli assi dello sviluppo economico, ed è interessante notare come nelle diverse varianti il Nord d'Italia rappresenti un punto chiave: sia nella versione che vede lo sviluppo ancora orientato lungo assi direzionali sulla fascia di antica industrializzazione che attraversa l'Europa da nord a sud, sia nella versione che vede l'asse ormai spostato da ovest verso est (Reclus-Datar, 1989).

Non si tratta più però di una competizione giocata tra città gerarchizzate per dimensione, densità dell'agglomerazione e concentrazione di funzioni (in qualche modo l'equivalente urbano della grande impresa fordista), bensì di una competizione tra «sistemi a rete» organizzati in forma variabile e flessibile. In quest'ultima accezione, la competizione significa la diversa capacità di sistemi economici locali (urbani e regionali) di influenzare i fenomeni di riorganizzazione e di redistribuzione internazionale delle opportunità economiche, delle risorse e della partnership politica. Recentemente, all'inizio degli anni novanta, si è messo in evidenza

che gran parte delle città occidentali, interessate da decenni da fenomeni di controurbanizzazione e di disurbanizzazione, sembrano ora invertire i processi di declino funzionale, che vengono sostituiti da nuove forme di riagglomerazione delle attività di direzione, di creazione della conoscenza, di innovazione socio-culturale (Goddard, 1990).

Un'applicazione particolarmente importante di questi ultimi aspetti è quella delle nuove economie dell'informazione, connesse a innova-

zioni organizzative di processo, manageriali e di prodotto. L'esito in parte paradossale di questi processi è di favorire una riconcentrazione geografica di attività (tanto di direzione che di produzione) nettamente separate nel precedente modello fordista; e, insieme, di dar luogo alla creazione di nuove forme a specializzazione flessibile (del tipo distretti tecnologici, parchi scientifici e reti di imprese ad alta tecnologia) anche entro i vecchi centri industriali.

Recentemente, alcune ricerche hanno permesso di misurare la posizione competitiva delle aree metropolitane e delle città italiane nel nuovo contesto europeo. Gli indicatori utilizzati sono di volta in volta relativi alle dotazioni infrastrutturali materiali e immateriali, a quelle economiche, e alle relative *performances*.

Per quanto riguarda le città italiane prese in considerazione da Conti e Spriano (1990), merita di essere sottolineato il ruolo di Milano, unica «città globale» che unisce — a differenza di Roma — funzioni direzionali e forte potenziale industriale e innovativo; quello di Torino e Bologna, in transizione industriale positiva ma prive di fattori direzionali (Torino) o con fattori di rango inferiore (Bologna); quello di Genova, in transizione industriale negativa al pari di altre città marittimo-portuali; quello di Napoli, in posizione di crisi strutturale.

Per quanto riguarda le città italiane analizzate da Ceshire (1989), va evidenziato il miglioramento delle posizioni di alcune città nel primo periodo considerato, gli anni settanta: vale a dire di centri come Bologna, Bari, Cosenza, Roma e Verona. Il fenomeno è tuttavia accompagnato da un peggioramento per quanto riguarda la maggioranza delle altre città considerate. Nel secondo sotto-periodo preso in esame (primi anni ottanta) vi è stato un miglioramento più generalizzato: ad esempio, e non senza sorpresa, di centri come Roma, Taranto, Palermo e Genova. Nei secondi anni ottanta il più marcato miglioramento è quello di Bologna, mentre un netto peggioramento è segnalato per Torino e per Genova. Per quanto riguarda il Sud, peggiorano le posizioni di Messina, Catania e Cagliari.

La ricerca Reclus-Datar sulle città europee (1989) conferma, per l'Italia, una gerarchia di collocazioni alquanto diversificata: le posizioni relativamente forti di Torino, Bologna e Bari come città della ricerca e della tecnologia; alla debolezza economica delle città portuali (Genova, Livorno e Taranto); la specializzazione internazionale e culturale di Roma e Venezia; la buona specializzazione in ricerca e cultura di Firenze e Padova; la debolezza delle città del Sud, ove il peso demografico supera il rango (il caso di Napoli, Reggio e Messina).

Tra le città europee considerate in queste ricerche comparative in posizione di «vantaggio competitivo» ovviamente vi sono delle profonde differenze istituzionali e culturali. Nel caso delle città francesi le *performances* positive (come quelle delle aree metropolitane e delle città del Mezzogiorno francese, da Lione a Grenoble, in confronto alla crisi delle regioni del Nord) sono più affidate al dinamismo delle singole città che, anche attraverso un tessuto di «contratti» con lo stato, suppliscono alla debole organizzazione regionale e all'assenza di strutture urbane gerarchizzate. I progetti urbani tedeschi (si pensi ai casi di Monaco, Francoforte e Stoccarda e all'avvenuto capovolgimento delle gerarchie regionali a vantaggio del Mezzogiorno tedesco e a scapito del Nord in declino) sono più organizzati, si affidano ai poteri dei *Länder* anche quando assumono forme privatistiche. I progetti urbani italiani sono più caratterizzati da informalità o anche da forme implicite di organizzazione (Bologna e la via Emilia, le città sull'asse Milano-Padova, la progettata ma irrealizzata *tecnocity* torinese). Colpisce, tuttavia, che tra le città considerate in posizione di «vantaggio competitivo» esistano alcune congruenze dal punto di vista di molte delle ricerche sopra riassunte. Si tratta prevalentemente di «reti di città», spesso caratterizzate da forti dotazioni di tipo tecnologico e di ricerca, da economie industriali a specializzazione flessibile basate su piccole e medie imprese innovative, da strutture territoriali policentriche, da forte apertura internazionale (dell'economia, dell'infrastruttura di comunicazione, di quella culturale ecc.). Come si vede, sono i tratti indicativi della città europea «a rete» verso cui si stanno riposizionando le gerarchie territoriali. Ma non si deve assumere deterministicamente la struttura economica quale indicatore privilegiato; lo sviluppo di un'area o il suo declino non sembrano attribuibili semplicemente alla struttura industriale (Pichierri, 1989). Ciò che conta è piuttosto la diversa capacità degli attori locali di sviluppare strategie cooperative aggregando gli interessi, mobilitando risorse locali latenti e attirandone di nuove dall'esterno, mettendo in rete la propria città, pianificandone lo sviluppo e diffondendolo.

Vi è in questo momento in Europa una forte ripresa di pianificazione strategica da parte delle singole economie urbane in una fase nella quale le politiche centrali degli stati, invece, si sono indebolite o ridotte a interventi congiunturali. In altri termini il processo descritto da Goddard per le città europee di cui si è parlato non è spontaneo, ma avviene in un quadro di neo-competizione tra armature istituzionali e di intervento (non più solo pubblico, ma basato sulla partnership pubblico-privato) per certi versi più forti che nella fase

espansiva degli anni sessanta in cui la preoccupazione del *planning* era di controllare la crescita. Oggi l'obiettivo prevalente appare quello di invertire la stagnazione e di introdurre innovazioni e discontinuità.

2. *La spinta verso l'integrazione in nuovi sistemi a rete.*

Come influirà, sul quadro sin qui tracciato, una discontinuità così rilevante come l'unificazione del mercato europeo? Risulterà questa un ulteriore fattore di vantaggio per la città europea proiettata in uno scenario allargato? Come giocherà questa nuova variabile sugli attuali differenziali (in primo luogo economici e sociali) tra le città? Come si proporrà nel nuovo ambito il problema della cittadinanza politica e sociale, oggi saldo patrimonio delle singole comunità nazionali?

Disponiamo solo di spunti sull'insieme di questi problemi. Ad esempio, la mobilità delle persone, del capitale e del lavoro a scala europea potrà ridurre quel grado elevato di «isolamento» dei singoli mercati locali del lavoro su cui le città hanno fino ad ora esercitato il proprio controllo. Anche il radicamento nell'economia locale delle imprese — soprattutto quelle multinazionali, ma non solo — potrà ridursi, data la maggiore volatilità e libertà di manovra di ciascuna impresa nel mercato unico. Le istituzioni locali potranno subire una forte pressione centrifuga che si eserciterà sulle componenti costitutive del proprio ambito territoriale. Le stesse organizzazioni territoriali degli interessi, implicate nel *policy-making* locale, potranno risentirne non solo indirettamente (attraverso le istituzioni politiche locali) ma anche direttamente, in quanto le loro stesse basi di rappresentanza risulteranno più mobili e instabili. Da questo angolo visuale, le città sembrerebbero condannate a perdere il controllo di fattori a lungo detenuti in modo pressoché monopolistico. Le politiche locali e urbane, specie nelle loro versioni più decisamente «corporative», sarebbero soggette a una forte erosione.

Ma esiste almeno un secondo scenario possibile. Al di là dell'esito finale del processo di unificazione europea (confederazione? condominio? federazione?), saranno soprattutto gli stati nazionali a vedere drasticamente ridotte le proprie risorse di autorità, legittimità e sovranità. Saranno infatti gli stati nazionali a cedere competenze e risorse decisionali a vantaggio di nuovi sistemi di integrazione e interrelazione. Entro questi ultimi, che si manifesteranno in vari tipi di negoziazione, interconnessioni multiple e partecipazione diffusa ai processi decisionali, le entità sub-nazionali potranno anzi guadagna-

re un ruolo che è oggi detenuto e amministrato dagli stati. La conseguenza potrebbe essere che le entità sub-nazionali (regioni e città, aree metropolitane, reti di città ecc.) si troveranno a muoversi assai meglio nel nuovo ambiente. L'unificazione europea potrebbe perfino accentuare il senso di appartenenza locale delle popolazioni (molti segni lo confermano) e incentivare le stesse istituzioni comunitarie a riconoscere negli attori locali i loro partner privilegiati. Un simile processo rimetterebbe in movimento l'attivismo locale delle élites politiche ed economiche e dei gruppi d'interesse, aumentandone perfino la coesione (e provocando una maggiore autonomia dalle linee-guida e dai condizionamenti di livello nazionale).

Naturalmente in questo scenario potrebbe aversi un aumento delle differenze tra regioni e città europee dal momento che le maggiori «risorse» verrebbero a concentrarsi in quelle più forti, con il risultato, più o meno conseguente, di un allentarsi delle solidarietà di un tempo e di un aumento della frammentazione. Da ciò potrebbero crearsi nuove linee di demarcazione riguardo alla cittadinanza sociale (immigrati, quote deboli, minoranze etniche).

Da qualche tempo è possibile registrare segnali di una — per ora limitata — azione autonoma delle città nello scenario europeo. In parte si è trattato di una risposta alle nuove sollecitazioni provenienti dalle stesse politiche comunitarie (soprattutto politiche regionali e dell'ambiente, della ricerca scientifica e tecnologica, del lavoro e della formazione professionale). Ma in gran parte vi è stata anche un'azione scelta di attivazione, in vista della scadenza rappresentata dal 1993 (e oltre). Molte città hanno cominciato ad agire come città internazionali in grado di sviluppare azioni nei confronti di altre città europee e delle istituzioni comunitarie. In qualche caso si può parlare di «politica estera» delle città.

I casi più interessanti non riguardano le città capitali, che sono da sempre città internazionali, ma le piccole-medie metropoli regionali. Barcellona, Lione, Stoccarda, Milano hanno persino costituito un'associazione delle rispettive regioni («Quattro motori per l'Europa») che dal 1988 opera per promuovere la cooperazione e la reciproca conoscenza. Già a partire dagli anni settanta operano altre associazioni tra regioni europee: Arge Alp, Alpe Adria, Cotra, che riuniscono regioni contigue appartenenti a stati diversi (non solo comunitari). Recentemente queste comunità si sono viste conferire dal Consiglio d'Europa lo status di Osservatori, un ruolo finora riservato a stati nazionali.

Queste politiche volontaristiche di integrazione sono state inten-

sificate in vista del 1993, e certamente subiranno un'ulteriore accelerazione dalle radicali trasformazioni in corso nei paesi dell'Est europeo.

Le città sono i principali registi di queste operazioni. Esse vengono continuamente sollecitate a darsi una maggiore proiezione internazionale dalla natura dei processi economici e politici in corso, che spostano le tradizionali frontiere e presuppongono un allargamento sistematico dei confini. Una dimensione esclusivamente locale delle economie e delle politiche urbane è percepita come sempre più inadeguata: la ricerca di una proiezione internazionale è vissuta come presupposto per emergere nella nuova gerarchia urbana europea.

In questo processo hanno fatto da battistrada le città dotate di economie aperte all'internazionalizzazione: soprattutto le sedi di imprese multinazionali (ma anche di università e centri di ricerca «eccellenti»). In una fase di mobilità dei capitali e del lavoro, ciascuna città si propone di attrarre nel proprio ambito territoriale investimenti esteri pregiati (nuove sedi o filiali di grandi imprese, banche, compagnie di assicurazione e finanziarie, investitori immobiliari). Per essere scelta, ciascuna città deve dotarsi di adeguati servizi, innalzare il proprio livello tecnologico, rendere dinamica e innovativa la propria infrastruttura economica, coltivare la propria immagine e la propria qualità (abitativa, ambientale, sociale). La competizione tra città si svolge oggi sul possesso di buone reti di collegamento internazionale, di aree di localizzazione ben servite, di tecnologie di comunicazione, ma anche di elevata qualità della vita per i residenti (specie se si tratta di attrarre esigenti élites professionali, tecnici, quadri e ricercatori). Le città si dotano di progetti di rinnovo urbano, di poli tecnologici, di servizi sofisticati, ma devono anche essere attente all'ambiente, alle attività culturali e ricreative, ai servizi di base. Ciascuna città è impegnata a darsi un'immagine distintiva, che la posizioni favorevolmente nella reputazione internazionale. Come in ogni gara, vi sono vincenti e perdenti. La nuova competizione tra città rischia di peggiorare le posizioni relative di quelle città che attraversano una fase di declino, o di transizione industriale negativa.

La ricerca della Fondazione Agnelli già menzionata (Conti e Spriano, 1990) ha classificato le città europee utilizzando i parametri del potenziale innovativo e dell'apertura internazionale di ciascuna area urbana e raggruppandole in: globali direzionali, in transizione industriale e tecnologica positiva, in transizione negativa, in crisi strutturale. Per sostenere la competizione, le città sono sollecitate a dotarsi di proprie strategie anticipando il nuovo attraverso adeguati investimenti, moltiplicando i collegamenti e le relazioni con altre città (specie

di rango superiore), ma anche mantenendosi fedeli alle proprie risorse tradizionali.

Una sorta di darwinismo sociale delle città sembra emergere da questa lettura. La sottolineatura (a volte ossessiva) della necessità di innovare può rappresentare un rischio, qualora accentui le dimensioni volontaristiche delle politiche urbane e focalizzi l'attenzione sul versante dell'immagine, dei grandi progetti. Questi ultimi sono certamente importanti: lo dimostrano — pur con le differenze di ciascuna — le esperienze recenti di Londra, Parigi, Milano, Barcellona, impegnate in grandi opere di rinnovo urbano.

Ma la dimensione volontaristica rischia di dimenticare la base sottostante di ciascuna città: la sua struttura sociale e occupazionale, la distribuzione di funzioni, la dimensione allargata dell'economia locale, i sistemi locali di Welfare, la cittadinanza sociale di quote deboli della popolazione, la questione della nuova immigrazione. Così facendo, le città finirebbero per sottovalutare i rischi dell'anomia delle moderne società urbane divise tra una classe-maggioranza e una (crescente) area di esclusi.

Un altro rischio corrono le città più deboli, in fase di transizione negativa o crisi strutturale: quello di credere che, per riemergere, esse debbano necessariamente dotarsi di quei fattori (e imitare quei progetti) che hanno fatto la fortuna delle città di «successo». Il pericolo è di inseguire costosi sogni (l'alta tecnologia, la sindrome di Silicon Valley, l'immagine internazionale) che non sono i più adatti per molte aree in declino.

Il problema non è quello di escludere la progettazione consapevole di innovazioni da introdurre nel tessuto sociale e urbano delle città: questa attività è certamente necessaria per mantenerle vitali. Si tratta invece di dosare attentamente gli ingredienti per rendere la ricetta utile e adatta alle variabili necessità delle società urbane: ciò significa temperare la competizione e sviluppare la cooperazione, sia nelle città che tra le città.

3. Elementi storici e interpretazioni.

Dal punto di vista storico, occorre considerare che i processi neo-competitivi a scala locale descritti fanno seguito a diverse fasi di sviluppo del sistema urbano e del sistema economico europei. Seguendo Goddard (1990) si può dire che fino al primo conflitto mondiale il processo di industrializzazione aveva favorito la crescita di centri

regionali specializzati nella produzione manifatturiera. Sono grosso modo i centri cui si riferisce la letteratura sulle alternative storiche al fordismo (Sabel e Zeitlin, 1987), e che corrispondevano a una maglia urbana decentrata e «distrettuale». Tra le due guerre la razionalizzazione di un sistema cresciuto disordinatamente corrispose all'affermazione della grande impresa nazionale, mentre la separazione tra attività direzionali urbane e attività manifatturiere regionalmente decentrate venne sostituita da una separazione di scala nazionale. Nei tre decenni «gloriosi» post-bellici la decentralizzazione delle produzioni manifatturiere verso regioni periferiche o all'estero si accompagnò alla centralizzazione amministrativa e alla gerarchizzazione sia spaziale che di impresa, comportando la prima decisa crescita terziaria dei grandi centri metropolitani. Infine, la fase di crisi del modello fordista — che si avvia a partire dagli anni settanta — venne ad accompagnarsi al declino delle economie urbane, allo sviluppo di «economie di scopo» connesse all'introduzione di nuove tecnologie e nuovi processi produttivi. La fase in corso corrisponde alla riscoperta di economie della flessibilità da parte dei principali centri e delle grandi e piccole aree metropolitane, entro un quadro di economie ormai terziarie e neo-industriali.

In che modo questo scenario neo-competitivo si ricollega alle interpretazioni fin qui avanzate per spiegare le relazioni tra le parti dell'economia italiana, in particolare con quelle del «dualismo» economico?

Per certi versi molto poco, se per dualismo si intende l'identificazione di un settore «centrale» — a lungo identificato nella grande impresa industriale — rispetto a un segmento (o più segmenti) «periferici». Poco, nel senso che ciascuna economia urbana e regionale è vista nell'attuale scenario come un sistema auto-organizzato (alla ricerca di un accrescimento della propria dotazione di fattori di flessibilità economica) nella sua proiezione competitiva con altri sistemi locali contigui ma più spesso extra-nazionali. Per altri versi molto, se si ricorda che le prime ricerche sul dualismo economico (Berger e Piore, 1980) avevano sottolineato che nel settore periferico di un'economia moderna non rientrano solo «imprese che provvedono a soddisfare la domanda instabile o imprevedibile delle imprese maggiori» ma anche

imprese che a causa della natura specifica del loro prodotto, o della differenziazione geografica o simili, hanno dei mercati molto limitati ma anche molto stabili e sicuri e inoltre che la storia suggerisce anche che le industrie emergenti e quelle in declino saranno simili alle imprese del settore periferico (p. 106).

In questo senso, quello che in Berger e Piore era ancora «economia periferica» si estenderebbe ormai a una serie di economie locali

flessibili: dai distretti industriali a nuove aree *high tech* all'interno dei vecchi centri industriali, a aree di declino in via di riagglomerazione. Tutte realtà segnate da economie della flessibilità e da *economies of scope* in contrapposizione alla vecchia centralità fordista ormai limitata a poche aree di grande industria matura (forse solo in parte a Torino, e a qualche polo di grande industria ancora in attesa di essere riconvertita, tra Milano e Porto Marghera).

4. Esiste una Padania?

Recentemente (Bramanti e Senn, 1992) è stata proposta una lettura del Nord come «sistema padano», aggregante quattro macro-regioni (Nord-Ovest, Nord-Est, Lombardia, Emilia-Romagna) e su questa base comparabile con le altre macro-regioni della Cee. Il significato di questa proposta è di rendere visibile un «sistema di sistemi» per ora alquanto virtuale: «Padania — osservano gli stessi autori — è un termine di riferimento, a tratti ancora evocativo, di una progettualità socio-economico-territoriale prima ancora che di una realtà fattuale».

A livello molto aggregato, secondo i consueti dati macroeconomici, il peso della Padania in termini di valore aggiunto (55 per cento del totale nazionale) e di investimenti fissi lordi (55 per cento) è superiore al rispettivo peso in termini di unità di lavoro (49 per cento) e di consumi finali delle famiglie (50 per cento): «si è quindi in presenza di un'area che rappresenta all'incirca la metà del paese, in cui si produce più di quanto si consuma; questo surplus, che non si traduce in investimento fisso lordo in misura corrispondente, si libera sul mercato sotto forma di rilevante flusso di merci e servizi che dall'area padana raggiunge i suoi mercati finali» (*ibid.*, p. 31).

Ma questa stessa lettura mette in evidenza le differenze — del resto già emerse in precedenti ricerche sulla Padania — tra le regioni componenti. A una lettura più disaggregata, relativa al periodo 1980-88, risulta infatti che due sole regioni, Lombardia e Veneto (l'asse Milano-Padova) hanno dato un contributo alla formazione del valore aggiunto sempre positivo superiore alla media italiana, mentre «tutte le altre regioni — Piemonte, Valle d'Aosta, Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia, Liguria ed Emilia-Romagna — hanno contribuito a frenare lo sviluppo dell'intera area padana evidenziando un tasso di crescita del valore aggiunto inferiore sia alla media italiana sia a quella padana, contribuendo a deprimerla» (*ibid.*, p. 34). Si os-

servi che solamente gli incrementi del valore aggiunto realizzati nel Veneto (+24,3 per cento) e in Lombardia (+23,2 per cento) hanno permesso all'aggregato Padania di realizzare un incremento medio a fine periodo del 19,1 per cento, contro il 18,9 per cento medio dell'aggregato Centro-Sud. Risulta quindi che numerose regioni della Padania hanno realizzato incrementi inferiori rispetto al Centro-Sud, almeno in termini di valore aggiunto (dalla Liguria con il 6,5 per cento alla Valle d'Aosta con l'11,5 per cento, all'Emilia-Romagna con un sorprendente 12,4 per cento, al Friuli-Venezia Giulia con il 15 per cento).

Ulteriori elementi di conferma della differenziazione tra regioni padane emergono da una lettura dei dati, più recenti e quindi comprendenti gli ultimi anni ottanta, relativi all'andamento del valore aggiunto 1985-90 dell'Istituto Tagliacarne. Ancora una volta, solo Veneto e Lombardia si confermano quali regioni in crescita per tutti gli anni ottanta, mentre se Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia migliorano le loro *performances*, l'Emilia-Romagna indica una ripresa rispetto ai primi anni ottanta e Piemonte e Liguria perdono ulteriori posizioni.

Se si considera infine il tasso di crescita del valore aggiunto per unità di lavoro (produttività) risulta che a una tenuta, sia nella crescita assoluta che nella produttività, della Lombardia, e a una espansione del sistema produttivo del Veneto anche a prezzo di un lieve decremento della produttività, hanno corrisposto un incremento della produttività in Piemonte ma con una sensibile contrazione dell'apparato produttivo (questa regione ha perso nei primi anni ottanta il 5 per cento delle proprie unità di lavoro), una ripresa recente dell'Emilia-Romagna dopo un'assenza di crescita nei primi anni ottanta, e un peggioramento ulteriore della Liguria e del Trentino-Alto Adige.

Ma considerando un altro indicatore interessante, quello dei consumi, si registrano anche qui differenze tra le regioni padane che confermano e arricchiscono il quadro già tracciato: vi sono regioni, come il Trentino-Alto Adige e la Valle d'Aosta con consumi finali *pro capite* e propensione al consumo (consumi finali-valore aggiunto) nettamente superiori alla media, così come superiori alla media sono le propensioni al consumo di Friuli-Venezia Giulia e Liguria. Emerge una grande area «periferica» padana che possiamo ragionevolmente definire «assistita», che consuma più di quanto incrementi la produttività.

Un quadro di differenziazioni regionali crescenti, anche più dra-

stico, è quello contenuto nella riflessione di Bianchi (1992) che analizza i dati 1951-91 relativi ad addetti all'industria e popolazione residente:

a. il triangolo industriale non esiste più: la Liguria continua ad arretrare in popolazione e industrializzazione (sui livelli di Basilicata e Molise), come esito di un accentuato declino; Lombardia e Piemonte, in piena maturità post-industriale, perdono popolazione e scendono sotto i livelli originari (1951) dell'industrializzazione; b. le regioni della terza Italia mostrano comportamenti nettamente differenziati: il Veneto svetta per la sua simultanea crescita demografica e industriale; l'Emilia Romagna tiene sui due fronti; entrambe raggiungono i livelli industriali d'un Piemonte e di una Lombardia in discesa; la Toscana dimostra nitidamente la precocità della sua transizione post industriale [...]; il Friuli-Venezia Giulia esibisce i segni d'una crisi rovinosa in entrambi gli indicatori; il Trentino-Alto Adige, invece, si mantiene coerentemente su un sentiero di sviluppo (la popolazione aumenta) non fondato sull'industria; converge, non stranamente, sugli stessi livelli di industrializzazione la Valle d'Aosta, per quarant'anni in costante e rapida deindustrializzazione e in altrettanto costante e rapida crescita di popolazione.

È significativo che questa ridislocazione dello sviluppo neo-industriale della Padania — con un «cuore» in forte crescita grosso modo corrispondente al triangolo Milano-Bologna-Padova e ampie «periferie» a ovest e a est — non corrisponda affatto al grado di infrastrutturazione economica (materiale e immateriale) delle diverse regioni della Padania.

Se si considera (Perrucci, 1992a) la dotazione di «grandi reti» (trasporti, telecomunicazioni, energia, approvvigionamento idrico), la graduatoria (Italia = 100) vede in testa la Liguria (156), seguita dalla Lombardia (138), dalla Valle d'Aosta (130), dall'Emilia-Romagna (124), dal Piemonte (123), dal Friuli-Venezia Giulia (116), dal Veneto (113) e dal Trentino-Alto Adige (110). Qui, i segni della prima industrializzazione pesano quindi fortemente a favore del Nord-Ovest e del vecchio «triangolo industriale». Altrettanto interessante appare a tal proposito una comparazione europea della dotazione di infrastrutture materiali e immateriali (in questo caso è inclusa l'istruzione) delle regioni padane. Fatta = 100 l'intera Cee, svetta la Liguria con un valore 161, seguita da Lombardia (125), Friuli-Venezia Giulia (103), Piemonte (98), mentre le altre regioni sono assai distanziate: Emilia-Romagna 92, Veneto 87, Trentino-Alto Adige 63.

Anche se si considera un'altra tipica dotazione immateriale, quella di ricerca e sviluppo, risulta che essa è fortemente concentrata nel Nord-Ovest: posto eguale a 1 il dato medio nazionale, le spese in «Ricerca e Sviluppo» sono 1,51 nel Nord-Ovest contro lo 0,42 del Nord-Est; anche i dati relativi al personale impegnato in «Ricerca e Sviluppo» seguono lo stesso andamento dicotomico. L'altro classico indi-

catore di innovazione, le domande di brevetto per regione, pongono la Lombardia in testa con il 41 per cento del totale nazionale, seguita dal Piemonte con il 16 per cento, mentre Emilia-Romagna e Veneto inseguono con rispettivamente 12 per cento e 7 per cento: le domande di brevetto sono concentrate in poche grandi imprese e in pochissimi settori (Ciciotti, 1991).

Se si considera infine l'andamento della diffusione delle innovazioni tecnologiche nelle regioni padane, invece, si assiste — accanto alla conferma di Lombardia e Piemonte come regioni leader nell'innovazione di prodotto — a una forte dinamica delle regioni Veneto ed Emilia-Romagna sia nelle innovazioni di processo sia nelle innovazioni incrementali di prodotto, e una recente avanzata di queste due ultime regioni (che ormai sono allineate al Piemonte) nell'adozione di sistemi automatizzati flessibili e robot (Bramanti e Senn, 1992).

Risulta quindi da un lato confermato il ruolo «pilota» di diffusione dell'innovazione industriale assunto dalle due regioni, Emilia-Romagna e Veneto, che nel contesto delle regioni della terza Italia hanno operato un più efficace inseguimento delle regioni industriali leader; dall'altro una sotto-dotazione di infrastrutture, materiali e immateriali, che sono ancora «ritagliate» sulla geografia dello sviluppo industriale precedente: il che non può che rimandare alla natura e all'origine storica del decollo industriale della Padania. Si tratta di due «immagini» che risultano sovrapposte e che vanno lette insieme, presentando una ulteriore immagine di dualismo interno al Nord. Da un lato esiste un sistema di innovazione basato su un «cuore oligopolistico», cioè sulla grande impresa e sulla «Ricerca e Sviluppo», dall'altro un sistema di innovazione basato sulle reti (in larga misura a-centrate) di piccole imprese (Malerba, 1991). Questa dualità non è da leggere in termini di contrapposizione, ma piuttosto di necessità, e non ancora avvenuta, integrazione.

5. *Impresa e stato e assistenza.*

Il Nord si presenta oggi, da molti punti di vista, come un'economia molto assistita.

Specie negli ultimi venti anni, la *pressure politics* sulle risorse è stata incessante: dalla legge tessile alla creazione della Gepi, dagli interventi su aree e settori in crisi alle leggi di ristrutturazione e riconversione, dalla conferma dei privilegi delle regioni a statuto speciale ai fondi strutturali della Cee, dalla legge sulle aree di confine alle politi-

che infrastrutturali ordinarie. Sarebbe dunque ormai matura una riflessione sulle forme del sostegno allo sviluppo del Nord rispetto in particolare all'intervento straordinario nel Mezzogiorno.

Si pensi all'intervento dei fondi strutturali Cee che, accanto alle regioni individuate per l'Obiettivo 1 (Mezzogiorno), operano in un patchwork di province e aree del Nord e del Centro del paese. In particolare le regioni dell'Obiettivo 2 (regioni in riconversione, regioni di confine, regioni in declino industriale) risultano essere le province (o parti) di: Aosta, Torino, Novara, Sondrio, Rovigo, Genova, Massa Carrara, Livorno, Firenze, Perugia, Terni, Pesaro-Urbino, Frosinone. Le regioni dell'Obiettivo 5b (sviluppo aree rurali) includono le province, o parti, di Asti, Alessandria, Cuneo, Bolzano, Trento, Venezia, Pordenone, Rovigo, Treviso, Lucca, Grosseto, Siena, Frosinone, Viterbo, Latina, Perugia, Terni, Ascoli Piceno, Macerata, Ancona.

La Valle d'Aosta è da tempo la seconda regione italiana per reddito *pro capite* (27 491 000 lire nel 1990), ma è tuttora destinataria di ingenti trasferimenti, agevolazioni fiscali e sostegni ai consumi privati da regione povera del dopoguerra e degli interventi dei fondi strutturali Cee. Una condizione di privilegio che nessuno contesta mentre altrove avrebbe suscitato un caso nazionale. Il Trentino-Alto Adige presenta tratti in larga misura analoghi, come per altri versi il Friuli-Venezia Giulia.

Il quadro è confermato se si considera la spesa per opere pubbliche nelle diverse regioni non tanto in valori assoluti, ma (ed è ciò che conta) in rapporto al Pil di ciascuna regione. La Valle d'Aosta guida la graduatoria con un valore di 5,6 seguita dal Trentino-Alto Adige con 2,5, dal Friuli con 1,4 e dalla Liguria con 1,0, mentre il Veneto è a 0,9, l'Emilia-Romagna e il Piemonte a 0,8, la Lombardia a 0,6 (Perrucci, 1992a).

Altro elemento da considerare è il peso del sostegno alla ristrutturazione industriale, a partire dal ruolo degli ammortizzatori (Cassa Integrazione Guadagni) in regioni come il Piemonte, che nei primi anni ottanta si è visto erogata una percentuale elevatissima delle complessive erogazioni della CIG a fronte di una perdita di quasi 100 000 posti di lavoro corrispondenti a circa un quinto della perdita complessiva italiana nel periodo.

Gli aiuti all'industria in Italia, tra «orizzontali» (30 per cento), regionali (55 per cento) e settoriali (15 per cento), rappresentano un volume di risorse molto elevato, più di qualsiasi altro paese europeo in rapporto sia al Pil che al valore aggiunto, e incidono per il 28 per cento sul deficit pubblico italiano (fonte Cee per il triennio 1988-90).

Per trasferimenti alle imprese lo stato spende più al Centro-Nord che al Sud, come ha sottolineato recentemente Trigilia (1992).

6. *Il mimetismo delle politiche e l'ipotesi del ritardo istituzionale.*

Mentre gli interventi a sostegno dello sviluppo industriale in altri paesi sono basati su politiche esplicite, siano esse centrali (come nel caso francese delle politiche industriali e in quello tedesco delle politiche tecnologiche negli anni settanta) o locali (come nel caso delle politiche dei *Länder* tedeschi per la promozione dell'innovazione tecnologica negli anni più recenti: Ciciotti e Perulli, 1992), le politiche italiane degli ultimi vent'anni in campo industriale si caratterizzano per essere politiche implicite e mimetiche. Esse cioè, al di là dei fini dichiarati, sono state il più delle volte usate «per realizzare non una politica industriale di sviluppo, ma una politica assistenziale di cristallizzazione di situazioni di inefficienza» (Momigliano, 1981).

Nella storia delle politiche industriali degli ultimi vent'anni, due esempi importanti di mimetismo sono quelli della legge di ristrutturazione e riconversione (la n. 675 del 1977) e della legge per la ricerca e l'innovazione tecnologica (la n. 42 del 1982). La legge n. 675 nacque per promuovere un processo selettivo e limitato nel tempo (l'arco di un triennio) di aggiustamento industriale alle mutate condizioni strutturali indotte dalla crisi petrolifera del 1973. Ma la successiva rinegoziazione (cui parteciparono regioni, organizzazioni degli interessi, partiti, Parlamento) che ha portato al varo della legge, ha prodotto una stratificazione di obiettivi diversi, che vanno dalla ristrutturazione e riconversione, all'impulso alla ricerca applicata, al rifinanziamento dei fondi di dotazione delle imprese a partecipazione statale, alla promozione della mobilità dei lavoratori resi esuberanti. Si tratta di un primo livello di quello sdoppiamento tra indirizzi annunciati e pratiche seguite che sembra caratterizzare l'ambiguità della politica industriale italiana (Cassese, 1984). Un secondo elemento è quello della sovrapposizione di interventi legislativi in aree contigue se non identiche: nella stessa materia della ristrutturazione finanziaria e della riconversione finirono per intervenire altre leggi nel frattempo varate, come la n. 787 per la ristrutturazione finanziaria delle imprese del 1978, la legge Prodi per le aziende in crisi del 1979, le leggi per la siderurgia ecc.

L'esito finale paradossale della legge n. 675, reso evidente in fase di consuntivo della legge, fu che concentrandosi nei settori auto, chi-

mica e siderurgia «il Fondo per la riconversione e ristrutturazione ha prevalentemente attuato interventi rivolti a mantenere la struttura esistente, anziché utilizzare le risorse disponibili per stimolare il cambiamento dell'apparato produttivo» (Pent Fornengo, 1986).

Un altro esempio di eterogenesi dei fini è quello della legge per la ricerca e l'innovazione tecnologica, n. 46 del 1982 che, paradossalmente, nacque per far fronte alla mancata approvazione parlamentare di un decreto che prevedeva di utilizzare il Fondo della legge n. 675 per le esigenze della crisi Fiat del 1980: «al fine — si scrisse — di far fronte alle esigenze eccezionali di settori dell'industria italiana che per le loro caratteristiche tecnologiche e innovative costituiscono strumenti fondamentali di sviluppo, nonché di settori nei quali si presentano difficoltà tali da creare grave turbamento all'economia nazionale». Allorché la norma decadde, un nuovo disegno di legge fu approntato e approvato: si tratta appunto della legge n. 46 per la ricerca e l'innovazione tecnologica. Poco stupisce che gli sviluppi successivi, insieme a qualche novità, abbiano confermato gran parte delle incoerenze e dei mimetismi dell'intervento: a partire dai settori prescelti (auto e componentistica, chimica fine, elettronica, siderurgia, aeronautica, cioè un aggregato di settori *high tech*, in ristrutturazione e in declino, che richiederebbero ciascuno un trattamento differenziato). Così come poco stupisce che la legge, nata per promuovere la ricerca e l'innovazione, abbia «finito per assolvere più un ruolo di sostituzione di finanziamenti privati di spese di ricerca applicata e di innovazione (che sarebbero probabilmente ugualmente aumentate) che di promozione di attività aggiuntiva» (Momigliano, 1986).

Come si vede, vi è molto da ripensare sui modi in cui l'industria italiana ha fronteggiato la crisi strutturale dell'ultimo ventennio. Già all'inizio degli anni ottanta, le crisi industriali apparvero parti di uno sviluppo strutturale a lungo termine la cui spiegazione è apparsa duplice: da un lato la crisi strutturale è stata vista come l'esaurirsi di un ciclo lungo cui doveva seguire un nuovo ciclo di innovazioni; dall'altro è apparsa come il segno del passaggio a una fase post-industriale. In ogni caso, l'aggiustamento industriale e il recupero di competitività, condizioni di successivi sviluppi in nuove direzioni, sono stati ricercati nei paesi industrializzati secondo diverse miscele di liberismo economico, sostegno pubblico a una ristrutturazione guidata dal settore privato o dirigismo statale. Nell'ampia rassegna comparata di Dyson e Wilks (1983) si sostiene che «la gestione della crisi è coronata da successo nella misura in cui c'è una strategia industriale che integra politiche distinte intorno a principi comuni, e nella misura in

cui la gestione della crisi è integrata in quella strategia». All'Italia spetta in questo quadro un record di «coerenza minima». I processi incrementali di aggiustamento nel frattempo realizzati (Regini e Sabel, 1989) hanno dovuto scontare la permanenza di un quadro d'insieme a bassa coerenza e a elevati costi (si pensi alla gestione delle crisi settoriali e dei grandi gruppi a partecipazione statale e alla mancanza di coerenti politiche infrastrutturali).

È anche in ragione di questi mimetismi delle politiche che la nuova *industrial organization* nel Nord d'Italia presenta oggi alcuni caratteri contraddittori. Essa ha infatti seguito alcune linee maestre delle aree forti europee: nuova articolazione tra grandi e piccole imprese, calo della dimensione media delle imprese, estensione dei rapporti non gerarchici di alleanza e di quasi-mercato, diffusione di tecnologie flessibili. Tutti questi aspetti la collocano oggi nell'alveo delle trasformazioni in corso nel mondo industrializzato. Pure essa ha dovuto subire e tuttora subisce un ritardo specifico nel campo della dotazione di nuovi settori ad alta tecnologia, nelle industrie *science-based*, nella dotazione di nuove infrastrutture fondate sulle nuove tecnologie in grado di assolvere un ruolo di economie esterne per lo sviluppo innovativo. Siamo infatti all'ultimo posto tra i grandi paesi Cee per incidenza di spese di «ricerca e sviluppo» sul Pil, per propensione a brevettare, per esportazione di beni *high tech*, per dotazione di parchi scientifici e tecnologici e di incubatori (Perrucci, 1992b).

Un ulteriore indicatore di ritardo — su cui qui non mi soffermo — è probabilmente fornito dalla scarsità del capitale di rischio, dal basso livello di concentrazione del sistema delle imprese, di cui costituisce un surrogato la creazione di «gruppi» (insieme di società giuridicamente indipendenti di cui è garantito il controllo economico unitario) che sono stati letti come esito di auto-protezione delle imprese entro un sistema a sviluppo ritardato (Cafagna, 1992).

Un altro versante di realtà sul quale commisurare l'ipotesi del ritardo è quello del rapporto pubblico-privato riferito in particolare allo stacco che si produce nelle diverse aree a confronto grazie all'emergere di uno stato «regolatore» (che fissa le regole ed è dotato di «luoghi delle strategie» e di «l'agenzie di controllo») che si contrappone a uno stato proprietario e gestore. Mentre, in un più ampio contesto, il ricorso al concetto di ritardo è stato fatto da Cerase (1992) con riferimento al funzionamento della pubblica amministrazione italiana.

Gli studiosi di politica industriale e tecnologica hanno da tempo indicato che ai fini di un aumento del grado di articolazione, coordi-

nazione e coerenza degli interventi l'ostacolo maggiore è costituito dalle carenze e dalle deficienze di carattere istituzionale (assenza di un «luogo delle strategie», carenza di approccio sistemico) (Momi-gliano, 1986). Negli anni più recenti questa debolezza non sembra essere stata affrontata: semmai, si è assistito a una progressiva «ritirata» dello stato da queste aree di intervento. Oggi si annuncia una nuova fase di privatizzazioni dell'economia e appare difficile vedere in questo processo una scelta coerente. Si tratta piuttosto di una resa a condizioni di necessità: aumento del deficit pubblico, crisi delle imprese a partecipazione statale, evidenza della cattiva gestione del *management* pubblico.

La caratteristica del processo è di essere, ancora una volta, implicito: si consideri che negli anni ottanta si sono silenziosamente privatizzate in Italia imprese o partecipazioni in società pari al 10 per cento delle privatizzazioni mondiali, e al 43 per cento di quelle realizzate — con tanto clamore — nel Regno Unito.

Che la tendenza verso una riduzione dell'area pubblica possa tradursi in un rafforzamento dei pochi grandi gruppi industriali e finanziari del Nord è cosa ovvia. Meno ovvio è notare che

in un paese solo parzialmente sviluppato (o, se si preferisce, con forti squilibri economici) e con un mercato finanziario esangue, come l'Italia, le privatizzazioni assumono una forma molto diversa da quelle inglesi e francesi. Mentre nel Regno Unito, in Francia e in Germania, la proprietà delle imprese privatizzate è stata assorbita da piccoli azionisti, con una forte diffusione del «capitalismo popolare», in Italia, gli acquirenti delle imprese pubbliche privatizzate sono stati grandi gruppi privati (Fiat, Marzotto, Montedison, ecc.) (Cassese, 1992).

Di fronte a questo duplice processo, di ritirata dello stato (che comporta però la creazione di inediti strumenti di regolazione e di controllo esterno) e di espansione della presenza di pochi grandi gruppi privati, si ripropone il problema del tipo di intervento pubblico, non solo su scala centrale ma anche su scala regionale e locale.

Su scala centrale si tratta soprattutto di riempire la mancanza di una tradizione di stato regolativo anziché direttamente implicato nella gestione (Majone e La Spina, 1992). Su scala regionale e locale si tratta di misurare le capacità di una pluralità di modelli locali di regolazione (non più di semplici distretti industriali confinati ad alcune aree-sistema) di far fronte alla fase avviata da tempo, ma presumibilmente destinata ad accentuarsi, di «allontanamento dell'impresa dallo Stato» (Cassese, 1992).

7. I modelli regionali e metropolitani: una proposta analitica.

Secondo la linea seguita in questo saggio, la crucialità odierna di una scala regionale e locale di intervento deriva almeno dai seguenti ordini di fattori:

a) dall'apertura internazionale delle economie regionali resa possibile da un mercato unico europeo (con connessa mobilità degli operatori, riduzione dei costi di transazione derivanti dalla pressione competitiva tra regioni in un unico mercato, aumento dell'esternalizzazione delle funzioni aziendali e nuove forme di «polarizzazione» territoriale);

b) dall'osservazione delle tendenze al ridisegno dell'intervento pubblico e dei confini pubblico-privato che sollecitano e «liberano», in misura assai diversa che in passato, la creazione di mix e «ibridi» sperimentabili su scala regionale e metropolitana nel governo dello sviluppo;

c) dall'importanza crescente che assumono — anche in ragione dei fattori suddetti — le risorse di ambiente (economiche, sociali, culturali) su scala regionale e locale.

Modelli regionali (attraverso l'individuazione di opportuni «criteri di regionalizzazione»: Becattini e Bianchi, 1987) saranno quindi definibili in quest'ottica sulla base del grado di «competitività internazionale», della «miscela istituzionale» e della «strutturazione ambientale» di ciascuna unità d'analisi. Questi tre aspetti possono essere tenuti insieme considerando quello regionale un ambiente strutturato intorno a *relé* organizzativi (Crozier e Friedberg, 1978) che presiedono agli scambi con i diversi segmenti organizzativi della società e con l'esterno (relazioni di livello «sopra-regionale»). I *relé* (o rappresentanti del segmento di ambiente cui si rivolge l'organizzazione) informano l'organizzazione della situazione che caratterizza i loro rispettivi segmenti; facilitano la mobilitazione delle risorse necessarie; aumentano le possibilità di diffusione dei prodotti grazie al loro migliore adeguamento alle esigenze dei segmenti di ambiente che rappresentano. L'unità di analisi, nel nostro caso la regione, può essere vista come circondata da un anello di *relé* che operano attraverso scambi sia verticali (è il caso di sistemi amministrativi come quello francese, o di filiere produttive) che orizzontali (*networks* di attori impegnati nella realizzazione delle politiche pubbliche). La formazione di reti di attori di questo tipo, spesso assai complesse, è stata individuata come un fattore caratterizzante numerose economie regionali europee (Ciciotti e Perulli, 1992a e b). A questo proposito è del tutto

probabile che, per quanto riguarda il Nord d'Italia, si assista alla presenza di modelli molto differenziati regionalmente.

Non essendo questa la sede per elaborare compiutamente un apparato analitico siffatto, mi limiterò a qualche considerazione preliminare, impressionistica e sintetica, sui due principali modelli regionali: quello piemontese e quello lombardo.

Si parla ormai di un «modello piemontese di declino» (Deaglio, 1991) che appare segnato dalle seguenti caratteristiche: a Torino e al Piemonte non fanno capo le reti (commerciali, finanziarie, di comunicazione, elettroniche) su cui si basa l'importanza di un'area nell'attuale modo di produzione; la perdurante caratterizzazione di metropoli di produzione e la carenza di attrezzatura terziaria (su cui ha insistito Bagnasco, 1986) ha tra le altre conseguenze che vi sia una scarsa attrattività localizzativa per imprese multinazionali, e perfino la perdita di imprese a favore di regioni più competitive (come la Rhone-Alpes). Si verifica una emorragia di forza-lavoro qualificata con un saldo negativo tra domanda e offerta di ingegneri: nonostante la forte caratterizzazione industriale, Torino soffre di una scarsa cultura tecnologica, essendo questa circoscritta ad alcuni gruppi-chiave dell'industria (Bianco, 1991); l'invecchiamento demografico si accompagna a invecchiamento politico-burocratico. Una rassegna recente testimonia un basso livello di managerialismo urbano e un basso grado di concertazione pubblico-privato (Perulli, 1991). Certo impressiona che un progetto come quello di *tecnocity* torinese, lanciato dalla Fondazione Agnelli ormai nel 1984 per fare dell'area Torino-Ivrea-Novara un distretto tecnologico reticolare, non sia mai decollato mentre negli stessi anni la vicina Lione ha creato tre *technopoles* intorno alla città o che tutti i progetti urbani importanti siano rimasti al palo mentre Lione si è nel frattempo dotata di un piano strategico — da attuare entro il 2010 — per fronteggiare la nuova competizione europea. Sembra quindi che tra grado di competitività internazionale, governo locale dello sviluppo e «strutturazione ambientale vi sia stato un avvvitamento. I *relé* organizzativi risultano inceppati in quanto non facilitano la mobilitazione delle risorse necessarie, né aumentano le possibilità di diffusione dei prodotti».

Per quanto riguarda la Lombardia, e in particolare l'area milanese, si può viceversa parlare di un «modello lombardo di terziarizzazione». La veloce trasformazione post-industriale (con il dimezzamento in vent'anni dell'occupazione industriale a Milano) ha dato luogo a un'espansione lungo assi e cerchi esterni che ha mantenuto la caratterizzazione industriale diversificata della Lombardia. La mancanza

di un modello di città fordista si è rivelato un forte vantaggio competitivo permettendo un'evoluzione non traumatica. Milano è oggi la sede di 115 medie e grandi imprese (su un totale di 501 in Italia) tra cui grandi gruppi industriali nazionali, multinazionali, gruppi della finanza e della distribuzione. La Lombardia — assunta per approssimazione come grande area metropolitana paragonabile alla «grande» Londra o alla «grande» Parigi — presenta una quota di occupazioni quaternarie interessate alla tecnologia dell'informazione pari al 42 per cento, ma anche una quota del settore industriale del 36 per cento (la deindustrializzazione è stata minore che in altre grandi aree metropolitane europee). La natura di *core* direzionale e terziario lombardo è testimoniato dalla presenza di operatori terziari in percentuali che vanno da un minimo del 12 per cento del totale nazionale (studi tecnici) fino al 36 per cento nella consulenza aziendale, al 38 per cento nell'ingegneria, al 40 per cento e più nei settori fieristico e del marketing. Le aziende di servizi alle imprese per 10 000 abitanti sono a Milano 51, contro le 34 di Bologna (a conferma del ruolo di capitale regionale terziaria di quest'ultima città), le 29 di Torino, le 18 di Genova e Venezia. Non mancano le strozzature e le polarizzazioni. La offerta di ingegneri è di 1200 unità all'anno, nettamente inferiore alla domanda; anche le proiezioni sulla struttura professionale prevedono una polarizzazione verso le professioni terziarie ad alta qualificazione. Questo modello di terziarizzazione è però avvenuto in presenza di un coordinamento degli interessi prevalentemente «verticale» (per filiera, per segmento) e come frutto di una pressione molto forte di effetti di agglomerazione e di posizioni di rendita (Milano è «inevitabilmente» una città cerniera per l'impresa multinazionale o la banca straniera che apre una sede in Italia, come è «naturalmente» il mercato specializzato per qualunque impresa italiana che cerchi servizi avanzati...). Per contro è largamente mancata la predisposizione di progetti su larga scala entro una qualsiasi pianificazione strategica (da parte sia dei governi locali che regionali). Per restare a Milano, «i quattro progetti in corso per creare una struttura policentrica dell'area milanese (centro congressi, polo tecnologico, polo commerciale, polo finanziario) presentano un carattere non globale, disarticolato, tendente a risolvere problemi circoscritti». (Secchi e Alessandrini, 1990). Mancano sistemi efficienti di collegamento e di governo che aumentino il grado medio di efficienza del sistema e ne riducano i costi di transazione. I tempi di adeguamento dell'azione pubblica nell'incentivare lo sviluppo specialistico del tessuto produttivo sono di gran lunga superiori rispetto alle città europee in com-

petizione con Milano (da Parigi a Monaco, a Stoccarda, a Lione). In effetti la «manutenzione» e lo sviluppo di una grande città direzionale richiede tempi di organizzazione delle informazioni e delle decisioni assai competitivi. Sembra che questi aspetti negativi siano riconducibili alla mancanza di un tessuto di relazioni e al buon funzionamento di un sistema di *relé*: una ricca rete di organizzazioni andrebbe in parte mobilitata, in parte ricreata per rispondere a una simile agenda. Ma le forme di tale adeguamento dipendono a loro volta dalla predisposizione di sedi di elaborazione strategica, di coordinamento e di negoziazione che risultano largamente assenti per quanto riguarda sia le organizzazioni degli interessi che la partnership pubblico-privato.

Opere citate

- Becattini G. e Bianchi G. 1987, *I distretti industriali nel dibattito sull'economia italiana*, in *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, a cura di G. Becattini, Il Mulino, Bologna.
- Bianchi G. 1992, *Requiem per la terza Italia?* in Ires Toscana, «Ires News», dicembre.
- Bianco M.L. 1991, *Cultura tecnologica e società locale dopo il fordismo*, in «Stato e mercato».
- Berger S. e Piore M. 1980, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cup, Cambridge.
- Cafagna L. 1992, *Gruppi industriali e economie ritardatarie. Riflessioni sul caso italiano*, in «Stato e mercato», 1.
- Cassese S. 1984, *Le due realtà della politica industriale italiana*, in «L'industria», 4.
- Cassese S. 1992, *Le imprese pubbliche dopo le privatizzazioni*, in «Stato e Mercato», 2.
- Cerese F.P. 1992, *Organizzazione e cultura della pubblica amministrazione italiana*, in «Rassegna Italiana di Sociologia», 4.
- Ceshire P. e altri 1989, *Urban Problems in Western Europe*, Unwin Hyman, London.
- Ciciotti E. 1991, *Le prestazioni innovative delle regioni italiane*, in Boitani A. e Ciciotti E., *Innovazione e competitività nell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Ciciotti E. e Perulli P. 1992a, *I dilemmi della cooperazione in una città politecnica: Stoccarda*, Milano, Quaderni Aim, 14.
- Ciciotti E. e Perulli P. 1992b, *Pianificazione strategica e giochi olimpici a Barcellona*, Milano, Quaderni Aim, 17.
- Conti S. e Spriano G. (a cura di) 1990, *Effetto città*, Edizioni della Fondazione Agnelli, Torino.
- Crozier M. e Friedberg E. 1978, *Attore sociale e sistema*, Etas Libri, Milano.
- Deaglio M. 1991, *Torino e il Piemonte: un declino arrestabile?*, in «Atti e Rassegna tecnica della Società degli ingegneri e degli architetti in Torino», 9-10.
- Dyson K. e Wilks S. (a cura di) 1983, *Industrial Crisis*, Martin Robertson, Oxford.
- Goddard J. 1990, *Per un'analisi della città nell'era della rivoluzione informatica. Apunti di ricerca*, in Conti e Spriano (a cura di) 1990 cit.

- Majone G. e La Spina A. 1992, «Deregulation» e privatizzazione: differenze e convergenze, in «Stato e mercato», 2.
- Malerba F. 1991, *Italy. The National System of Innovation*, Milano, Cespri working paper, 45.
- Momigliano F. 1981, *Piano a medio termine e proposte di rielaborazione degli strumenti di politica industriale in Italia*, in «L'industria», 3.
- Momigliano F. (a cura di) 1986, *Le leggi della politica industriale in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Pent Fornengo G. 1986, *Le politiche di ristrutturazione e salvataggio*, in Momigliano 1986 cit.
- Perrucci A. 1992a, *La capacità competitiva del Mezzogiorno d'Italia. Alcuni parametri quantitativi*, Roma, Asmit Quaderno, 3.
- Perrucci A. 1992b, *Quale politica tecnologica? Riflessioni a partire dall'analisi dei sistemi innovativi nazionali*, Enea, Quaderni studi, 10.
- Perulli P. 1991, *Partnership nelle città, partnership tra città: Lione e Torino*, in «Atti e Rassegna tecnica della Società degli ingegneri e degli architetti in Torino», 9-10.
- Pichierri A. 1989, *Strategie contro il declino in aree di antica industrializzazione*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Reclus-Datar 1989, *Les Villes Européennes*, La documentation française, Paris.
- Regini M. e Sabel C. 1989, *Strategie di riaggiustamento industriale*, Il Mulino, Bologna.
- Sabel C. e Zeitlin J. 1987, *Alternative storiche alla produzione di massa. Politica, mercati e tecnologia nell'industrializzazione del diciannovesimo secolo*, in Landes D. (a cura di), *A che servono i padroni?*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Secchi C. e Alessandrini S. 1990 (a cura di), *L'impatto dell'Europa 1993 sulle attività terziarie delle grandi aree urbane*, Milano, Quaderni Aim, 7.
- Triglia C. 1992, *Sviluppo senza autonomia*, Il Mulino, Bologna.