

\\37\\

**Locomotiva Italia?**

di

Andrea Ginzburg  
Università di Modena  
Settembre 1988

Dipartimento di Economia Politica  
Via Giardini 454  
41100 Modena (Italy)

## LOCOMOTIVA ITALIA ?\*

(\*) Articolo di prossima pubblicazione sulla rivista  
Freibeuter, Klaus Wagenbach editore, Berlino.

1. Per tutti gli anni '70, e fino ai primi anni '80, dagli scritti della maggioranza degli economisti emergeva un'immagine dell'economia italiana piuttosto convergente, e abbastanza deprimente. L'idea che, in forme diverse, veniva continuamente ripetuta era questa: i notevoli aumenti salariali ottenuti dai lavoratori italiani nel ciclo di lotte operaie della fine degli anni '60 non avevano sollecitato modificazioni della struttura produttiva. Di fronte a quegli aumenti, le imprese - si sosteneva - non avevano reagito modificando tecnologie produttive e composizione della produzione.

Accanto ad una presunta "cristallizzazione" (1) (cioè sostanziale immutabilità) della struttura produttiva italiana - che veniva contrapposta al "dinamismo" delle altre economie europee - si lamentava che solo in un numero ristretto di grandi imprese il livello della produttività sembrasse sufficientemente elevato da consentire il pagamento di retribuzioni allineate al livello europeo: l'aumento dei salari conduceva alla (anticipata) chiusura di impianti e alla proliferazione di piccole imprese ritenute a bassa produttività (2).

In esse, l'assenza di controllo sindacale e fiscale consentiva di pagare salari inferiori, rispetto a quello delle grandi imprese, e di evadere oneri sociali ecc.

La particolare specializzazione internazionale dell'economia italiana sembrava accentuare la fragilità e la vulnerabilità dello sviluppo italiano: le esportazioni italiane risultavano essere "ancora" (si diceva)

relativamente concentrate in settori definiti "tradizionali" (tessili, abbigliamento, calzature, ecc.). Questa specializzazione, anch'essa anomala - si sottolineava - rispetto a quella delle maggiori economie europee ed extra-europee, veniva considerata particolarmente svantaggiosa per due motivi.

Da un lato si prevedeva, per questi settori, un'espansione relativamente più lenta della domanda estera (3). Dall'altro, la presunta relativa facilità di produrre queste merci (a causa di scarse barriere all'entrata, tecnologia standardizzata, minore "intensità di capitale"), rendeva queste esportazioni - si sosteneva - particolarmente sensibili alle differenze di prezzo (e non di qualità, o di reddito dell'acquirente). Esse risultavano quindi maggiormente esposte alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo, con salari molto più bassi delle retribuzioni "irregolari" italiane.

I tre elementi ricordati ("cristallizzazione" produttiva, "dualismo" dimensionale e di produttività, specializzazione "tradizionale") venivano utilizzati dalla Banca d'Italia e dal governo sia per giustificare, fino al '79 (anno di ingresso dell'Italia nel Sistema Monetario Europeo) provvedimenti di svalutazione seguiti da deflazione, sia per additare pedagogicamente i guasti a cui si va incontro quando l'ingordigia del consumo conduce a forzare le tappe considerate obbligate dello sviluppo. Questa immagine "catastrofico-dualistica" dell'economia italiana era fatta propria, nelle sue linee essenziali, anche dal

partito comunista italiano. Solo con l'intervento pubblico e un duraturo sostegno del maggior partito della classe operaia - sosteneva il PCI - si sarebbe risolta la crisi delle grandi fabbriche, in modo da ripristinare un sostenuto processo di accumulazione nei settori "moderni".

2. Per molti anni, la maggioranza degli economisti italiani continuò a ripetere questa analisi nonostante che la realtà si mostrasse ostinatamente refrattaria a rientrare nei loro schemi. Lo scarto fra l'osservazione di chi viaggiasse per l'Italia in quegli anni e le analisi degli esperti era sempre più evidente e più ampio. Le esportazioni "tradizionali", spesso sorrette da firme di stilisti famosi, crescevano velocemente. Le piccole e medie imprese industriali rivelavano un'inattesa vitalità non solo espandendosi in nuove aree e contribuendo così all'aumento dell'occupazione, ma anche effettuando un rapido processo di rinnovamento tecnologico. Indicatori meno aggregati di quelli utilizzati in precedenza, e più adatti ad analizzare la struttura "fine" dell'industria rivelavano che vi erano state in realtà, non solo nei settori "tradizionali" ma anche in alcuni comparti del settore dei beni di investimento, rilevanti innovazioni di prodotto, di processo e organizzative. Nel '73 - '74 e nel '76 - '78 due successive "ondate" di rinnovamento tecnologico avevano investito soprattutto le piccole e medie imprese, in particolare nelle regioni nord-orientali e del centro. Questi sviluppi inducevano a criticare l'a-

bituale suddivisione "dualistica" dell'Italia. Si suggeriva invece che esistevano tre Italie (4): quella del triangolo industriale (Piemonte, Lombardia, Liguria), comprendente il più antico nucleo di industrializzazione, quella, prima ricordata, del Nord Est e del Centro (che nella versione più comprensiva includeva Trentino, Friuli, Veneto, Emilia, Toscana, Umbria, Marche). Poi c'era il Sud, compatto, senza articolazioni interne.

A partire dal '79, anche le grandi imprese, che erano sembrate reagire con lentezza al rafforzamento operaio e all'inasprimento della concorrenza di prezzo e di prodotto sui mercati internazionali, iniziarono un intenso ciclo di investimenti di ristrutturazione, in parte sospinti dalla politica del tasso di cambio, diventata meno accomodante. Dopo una dura, emblematica lotta operaia alla FIAT, iniziarono i licenziamenti nelle grandi fabbriche. La recessione dell'81 inaugurava una tendenza a forti riduzioni dell'occupazione, agevolate dall'impiego di sussidi finanziati dallo Stato. Pur nel modesto incremento complessivo della produzione (peraltro lievemente superiore a quello delle altre economie europee: un paese monoculus in terra coecorum), la produttività del lavoro cresceva velocemente. Al termine della ristrutturazione, l'Istituto Centrale di Statistica riconosceva (finalmente) che i dati ufficiali del reddito nazionale erano stati fino ad allora sottovalutati, anche per motivi diversi da quelli dell'occultamento fiscale. Nella media del periodo '80 - '85, il prodotto interno lordo dell'Ita-

lia (a prezzi costanti) doveva essere rivalutato di circa il 17%. La quota dei profitti industriali, nello stesso periodo, risultava essere aumentata di tre punti percentuali (di sette punti per le imprese di oltre 200 addetti).

E' in questo contesto che, precipitosamente abbandonata un'immagine dell'Italia più arretrata della realtà, è cominciata ad affacciarsi l'immagine, altrettanto fuorviante e frettolosa, della "locomotiva Italia". C'è stato addirittura chi, estrapolando meccanicamente alcuni dati recenti, ha scritto un libro con questo titolo per pronosticare che l'Italia, fra il 2000 e il 2010, sorpasserà la Germania, ed entro il 2025 la Francia (5). Si tratta di assurdità prive di qualsiasi fondamento analitico, ma forse indicative del vuoto e della confusione provocati dall'abbandono (tardivo e, per molti indizi, non definitivo) dell'immagine "arretrata" precedente. Gli appassionati di gare ad inseguimento fra paesi basate sui confronti del Prodotto Nazionale Lordo trascurano troppe cose importanti per poter essere presi molto sul serio: la stretta interdipendenza fra le economie (di cui parlerò più avanti), lo scarso significato attribuibile al prodotto lordo come indicatore qualitativo (ma anche quantitativo) dei beni e, soprattutto, dei servizi prodotti, la questione della disoccupazione, specie nel Sud. Su questi ultimi due temi, basterà ricordare la ben nota pessima qualità dei servizi pubblici italiani, il degrado ambientale, specialmente lungo le coste e in prossimità delle grandi città, il tasso di disoccupar-

zione del 19% nel Mezzogiorno (contro il 12% come dato medio nazionale). Nelle pagine che seguono intendo proporre alcune riflessioni su due questioni. Perché quell'immagine "arretrata" era sbagliata? Quale luce le vicende degli ultimi vent'anni gettano sul meccanismo di sviluppo italiano?

3. A ben vedere, i pezzi del "puzzle" che componevano l'immagine "arretrata" dell'Italia avevano in comune una caratteristica, quella di definire implicitamente lo sviluppo come il percorso che linearmente collega due poli dicotomici (per ipotesi indipendenti fra loro): 'tradizionale' - 'moderno', 'piccola impresa' - 'grande impresa', 'staticità' - cambiamento'. Come in tutte le teorie della modernizzazione (6), gli attributi della "modernità" e gli indicatori del "cambiamento" erano stati ricavati dall'osservazione dei paesi 'più avanzati', così che qualsiasi scarto rispetto ad essi risultava automaticamente un'anomalia che doveva essere eliminata. Si era ignorata del tutto l'importante indicazione di Gerschenkron, secondo cui per un paese "ultimo venuto", copiare alla lettera i percorsi dei paesi "primi venuti" (first comers), quand'anche fosse desiderabile, è del tutto impossibile.

4. L'attribuzione di caratteristiche di "fragilità" alle esportazioni di determinati settori statistici, e alle imprese di determinate (cioè piccole) dimensioni, non era stata derivata dall'osservazione empirica, ma dalla deduzione teorica. Lo scarto fra previsioni e



realtà sollecita quindi revisioni teoriche importanti. La definizione di "settore statistico", basata sul raggruppamento di prodotti omogenei fra loro, è coerente con una teoria economica come quella neoclassica che pone al centro dell'attenzione i fenomeni dello scambio e non quelli della produzione di merci (7). Un raggruppamento di questo tipo non consente di rivolgere l'attenzione al cambiamento dei processi produttivi. Acquista rilievo, da questo punto di vista, la nozione di "settore verticalmente integrato", o (come si usa in Francia) di "filiera".

Per quanto riguarda la relazione fra dimensione di impresa e produttività del lavoro, alcuni importanti lavori di Brusco sul settore metalmeccanico (8) hanno mostrato che la grande dimensione non è una condizione necessaria affinché un'impresa goda di economie di scala, e realizzi quindi una produzione economicamente efficiente. Un'analisi empirica molto dettagliata mostrava che sia nelle grandi che nelle piccole imprese il processo produttivo è in realtà composto dall'intreccio di svariate "lavorazioni". Poiché il calcolo della dimensione minima ottimale va riferito in primo luogo alla "lavorazione", e non all'impresa, ne derivava che "alle economie di scala, in linea di massima, possono avere accesso anche fabbriche molto piccole, se le lavorazioni che in queste fabbriche sono compiute hanno una dimensione ottimale minima corrispondente" (9). Questo punto di vista apriva la strada alla raccolta di elementi molti utili per la comprensione delle vicende successive all'"autunno caldo". Si precisava

innanzi tutto la strategia del "decentramento produttivo" seguita dalle grandi imprese come risposta sia alle conquiste salariali e normative ottenute dai sindacati, sia, più in generale, alla perdita di controllo sui comportamenti operai. Il decentramento di fasi della produzione ad imprese minori risultava del tutto compatibile con l'impiego di tecnologie moderne, talvolta eguali a quelle impiegate, per le lavorazioni corrispondenti, nella grande fabbrica. La differente posizione di quest'ultima si manifestava spesso non nella tecnologia, ma nella possibilità di fissare i prezzi dei semi-lavorati, acquistati in condizione di monopsonio, da piccole imprese poste in aspra concorrenza fra loro (10). La ricerca del profitto, in questa situazione, spingeva la piccola impresa a cercare di tenere bassi i salari, a ricorrere a forza lavoro non sindacalizzata, ad aumentare ritmi di lavoro, straordinari, ecc. Tenendo conto dell'estensione dei fenomeni del decentramento, il recupero dei profitti, da parte della grande fabbrica, risulta essere avvenuto prima in via indiretta, attraverso la ristrutturazione delle lavorazioni esterne, e solo alla fine degli anni '70 direttamente, attraverso ristrutturazioni tecnologiche e organizzative, e massicci licenziamenti e pre-pensionamenti.

Vi è tuttavia un secondo tipo di piccola impresa che, sfuggito inizialmente all'attenzione dei ricercatori, è risultato successivamente molto importante (11). Spesso queste imprese si avvalgono esse stesse della sub-fornitura, così che, in tal caso, ha

osservato Brusco, possono dirsi imprese "piccole di nome, ma non di fatto". A differenza del tipo precedente, queste imprese producono direttamente per il mercato dei prodotti finiti. Si tratta di mercati nazionali o internazionali, fortemente concorrenziali, talvolta molto specializzati. Essi richiedono - per lavorazioni generalmente di piccola serie-capacità e prontezza di adeguamento alle esigenze specifiche dell'acquirente. Rispetto alle piccole imprese "dipendenti" risultanti dal decentramento produttivo delle grandi imprese, questo secondo tipo di impresa - definito "piccola impresa nel distretto industriale" - da un lato ha un maggior potere di fissare i prezzi e può conseguire quindi, per questo, maggiori profitti. Dall'altro è generalmente localizzato in aree in cui si concentrano sia imprese sub-fornitrici - imprese cioè che appartengono a stadi di lavorazione precedenti -, sia imprese che appartengono allo stesso stadio di lavorazione e producono, in concorrenza (senza che vi sia generalmente un'impresa leader), prodotti simili.

La concentrazione in un unico luogo - una piccola città o un'area industrializzata nella campagna, così che si è parlato di "industrializzazione diffusa" e di "campagna industrializzata" - di attività simili o complementari, agevola i rapporti di scambio fra le imprese, consente passaggi (o furti) di informazioni e competenze (anche attraverso la mobilità della forza-lavoro), determina un clima di concorrenza che sollecita il rinnovo (e l'imitazione) di tecnologie.

Le economie esterne legate all'agglomerazione del-

le imprese non sono, tuttavia, soltanto tecnologiche: nei piccoli centri, che mantengono uno stretto legame con la campagna, è generalmente più basso il costo di riproduzione della forza lavoro (minori affitti, minore costo degli alimenti, maggiore sostegno della rete familiare per l'allevamento dei figli, in alcuni casi migliori servizi sociali ecc.), meno presenti o meno conflittuali i sindacati, più sentita l'"etica" del lavoro, più specializzati, almeno potenzialmente, i servizi alle imprese forniti dagli enti locali, e così via (12). Mentre la scoperta delle economie di localizzazione riabilitava la nozione di "distretto industriale" di A. Marshall (13), una serie di ricerche cercava di ricostruirne la distribuzione territoriale. Traendoli da un elenco assai lungo, si possono ricordare, per esempio, questi esempi di distretti, cioè agglomerazione di imprese che producono le stesse merci finali, e imprese che producono una parte più o meno grande dei mezzi di produzione e semilavorati impiegati direttamente o indirettamente per produrre quei beni finali: il distretto tessile (Biella, Val Sesia, Prato, Como, ecc.), della maglieria (Carpì, Vicenza, e, in misura minore, Barletta, Iesi), degli strumenti musicali (valli dell'Aspio, nelle Marche), delle bambole (Canneto sull'Oglio, Mantova) delle armi (Val Trompia), e poi quelli del mobilio, della ceramica, della piccola siderurgia, ecc.

Alcuni di questi distretti si sono formati nell'800, all'epoca della rivoluzione industriale italiana (14), ma altri, e più numerosi, si sono costitui-

ti nel secondo dopoguerra, e con particolare intensità negli anni '70.

5. Guardando all'odierna distribuzione territoriale dei distretti industriali, si nota che essi sembrano infittirsi, oltre che in alcune zone del Nord Ovest (Lombardia, Piemonte), nel Nord Est (Friuli, Trentino, Veneto, Emilia), nel Centro (Toscana, Umbria, Marche), con propaggini che arrivano in Abruzzo e, via via meno consistenti in Puglia e parte della Basilicata (Matera). Essi risultano quasi del tutto assenti nelle altre regioni del Mezzogiorno (Campania, Calabria, Sicilia e Sardegna, ma quest'ultima regione costituisce un po' un caso a sè).

A. Bagnasco ha recentemente cercato di spiegare la distribuzione territoriale delle piccole imprese, in gran parte coincidente con quella dei distretti industriali, a partire dai rapporti sociali preesistenti, nelle stesse zone, in agricoltura. Egli propone l'ipotesi di una correlazione fra odierne aree di "industrializzazione diffusa" e rapporti sociali "relativamente autonomi" esistenti, nelle stesse zone, all'inizio del secolo (egli considera relativamente autonomi gli affittuari, i mezzadri, i piccoli proprietari) (15). L'autonomia decisionale e l'esperienza di contatto con i mercati acquisita da queste figure sociali si sarebbe tramandata, attraverso le generazioni, agli odierni artigiani e piccoli imprenditori delle aree di industrializzazione diffusa. Sulla stessa linea di argomentazione, è stato suggerito di

tener conto anche di competenze che hanno avuto origine dalla frequentazione di centri urbani, scuole tecniche, esperienze di lavoro della grande fabbrica (16).

Questi tentativi di illustrare la genesi di capacità imprenditoriali mediante indicatori di questo tipo non sembrano molto illuminanti: tutt'al più essi conducono a suggerire l'esistenza di qualcosa di molto vago, che Marshall definiva "atmosfera industriale" (17), un'entità probabilmente così diffusa territorialmente da risultare inutilizzabile.

Una più concreta base di partenza può forse essere fornita dalla particolarità, stabile nel tempo, del sistema urbano italiano. Come osserva la relazione di aggiornamento del censimento demografico del 1901, l'Italia, dal punto di vista della densità demografica, può essere suddivisa in tre zone. "La prima, con un massimo di popolazione agglomerata e un minimo di popolazione sparsa, è costituita dal Napoletano, dal Lazio e dalle isole maggiori. Nella seconda zona (formata dalla Liguria, dalla Lombardia e dal Piemonte) "la popolazione agglomerata in centri con più di 500 abitanti è di poco superiore a quella che vive in centri minori o in case sparse". "Finalmente (nella terza zona), formata dall'Umbria, dalle Marche, dall'Emilia, dalla Toscana e dal Veneto ... la popolazione agglomerata è inferiore per numero a quella sparsa o vivente in centri con meno di 500 abitanti" (18). Come è stato osservato da Bagnasco, la tripartizione del 1901 coincide esattamente con quella (da lui stesso recentemente proposta) delle tre Italie. Più che segnalare un rapporto fra

preesistenti rapporti sociali e odierne capacità imprenditoriali, la tripartizione suggerisce una connessione più indiretta: la tipologia di contratti agrari spiega la densità (e anche viceversa), ma è la densità demografica a fornire impulsi favorevoli all'industrializzazione diffusa di ieri e di oggi. In ogni caso, la tripartizione ci ricorda il rapporto complesso che esiste storicamente, in Italia, fra città e industrializzazione. Come ha osservato Gramsci, mentre al Nord ci sono esempi di "zone industriali senza grandi città, come biellese, comasco, vicentino, ecc;" cioè distretti (diremmo oggi) legati all'industria tessile, il Sud, in particolare anche se non esclusivamente, è ricco di "agglomerati di tipo urbano senza industria". Essi riflettono - affermava Gramsci - la presenza di classi sociali che costituiscono "sedimentazioni passive" della storia passata: proprietari terrieri e personale statale, intellettuali e clero, commercianti e personale dell'esercito (19). Sia nei distretti formati nel secolo scorso, ricordati da Gramsci, sia in quelli formati più recentemente, troviamo la presenza di un'industrializzazione non urbana, o per lo meno localizzata al di fuori delle grandi metropoli (assenti nell'Italia Nord Orientale). Si può quindi supporre che in entrambi i casi sia stata l'industria a localizzarsi dove c'erano potenziali operai, e non viceversa, come si suppone generalmente.

Ciò che esempi di industrializzazione diffusa appartenenti a tempi e circostanze così diverse possono avere in comune fra loro può emergere dalla descrizione



che Marx fornisce delle fabbriche di orologi svizzeri dell'800. (20) Discutendo delle circostanze che impediscono il passaggio della manifattura all'impiego del macchinario della grande industria, Marx spiega che nel cantone di Vaud e a Neuchâtel i numerosi particolari dell'orologio sono prodotti mediante "lavorazioni artigiane indipendenti". Si tratta di prodotti di piccola serie, specializzati e di lusso. Qui, egli aggiunge, la lavorazione coordinata entro un'unica fabbrica sarebbe profittevole solo in casi eccezionali "perchè la concorrenza fra gli operai che vogliono lavorare a domicilio raggiunge il massimo, il frantumarsi della produzione in una massa di processi eterogenei permette uno scarso uso di mezzi di lavoro in comune e perchè con la fabbricazione sparpagliata il capitalista risparmia le spese per l'edificio di lavoro, ecc."(21). Come è evidente, le efficienze produttive e i risparmi dell'industrializzazione diffusa sono paragonabili a quelli ricordati da Marx per il lavoro a domicilio applicato a lavorazioni specializzate.

6. Analizzando la relazione fra percentuale di occupati nell'industria e popolazione residente nelle varie regioni italiane fra il '51 e l'81, Becattini e Bianchi (22) hanno osservato la presenza di tre "ondate" successive di industrializzazione che coinvolgono blocchi regionali via via diversi, dal Nord Ovest al Nord Est, e, nell'ultima "ondata", sia pure parzialmente, le regioni del centro-sud della costa adriatica (Abruzzi, Puglia, Basilicata). I due autori si chiedono se questa



successione di "ondate" scaturisca da un unico meccanismo di rilocalizzazione (cioè decentramento) ed espansione all'Est e al Sud "di un centro di industria preesistente" situato nelle regioni di più antica industrializzazione del Nord Ovest, oppure derivi da meccanismi prevalentemente endogeni: le "ondate", in questo caso rappresenterebbero "una serie di esplosioni locali, indipendenti fra loro quanto ciò è possibile nel mondo d'oggi". Gli autori propendono - almeno per i tempi più recenti - per la seconda ipotesi. Essi scrivono: "la causa motrice (dell'industrializzazione diffusa) non è qui il capitale e l'imprenditore che viene dall'esterno, e neppure il generico allargamento del mercato. Questi sono al più i catalizzatori o le condizioni permissive, la causa è l'esistenza latente di un sistema di rapporti sociali [che comprende istituzioni e cultura locali] consentaneo ante litteram all'industrializzazione, ma capace all'occasione di rivolgersi in altre direzioni". Pur di scartare (giustamente) un'ipotesi poco convincente, anche i due autori sembrano quindi finire per convogliare l'attenzione sull'analisi delle condizioni socio-ambientali locali entro cui nascono quelle competenze imprenditoriali e lavorative che emergeranno nell'industria diffusa. La nozione di "esplosioni locali indipendenti" tuttavia, invece di affrontare il problema del perchè ci siano state "ondate" successive di industrializzazione, lo risolve drasticamente, proponendo una soluzione, a mio avviso non convincente, che di fatto elimina il problema. Si può forse dire qualco-

sa di più sulla sequenza delle "ondate" degli anni '60 e '70 se rivolgiamo l'attenzione non all'Italia del triangolo industriale, ma al paese che costituisce il "centro" dell'economia europea, cioè alla Germania. Fra il '61 e l'86, ci sono quattro periodi in cui la domanda interna tedesca cresce a un ritmo più veloce che all'estero: '64-'65, '68-'71, '76 e '79-'80. Qui non interessa tanto l'aspetto congiunturale, cioè il deficit commerciale che ne è risultato (tranne che nel '76), quanto il fatto che questi cicli si sono accompagnati a modificazioni sostanziali della composizione degli investimenti (e della produzione). Fra il '70 e il '79, ad esempio, mentre la Germania riduce del 3,7% all'anno gli investimenti nei settori tessili, calzature, abbigliamento, l'Italia li aumenta, negli stessi settori, del 2,5 all'anno. Se osserviamo le "ondate" regionali dell'industrializzazione italiana degli anni '60 e '70, troviamo che esse coincidono largamente con le fasi del ciclo espansivo tedesco. Queste ultime si accompagnano, in Germania, al ridimensionamento relativo - sollecitato anche dalla rivalutazione del marco - proprio dei settori in cui l'Italia accentua invece la propria specializzazione.

Analizzando gli indici di specializzazione geografica delle diverse regioni italiane (23), si nota che le regioni che, fra il '73 e l'86, hanno avuto uno sviluppo industriale maggiore sono proprio quelle che nello stesso periodo, risultano esportare di più in Germania rispetto alla destinazione media delle esportazioni italiane (relative alle sei aree di sbocco

considerate). Riprendendo un'osservazione (un po' paradossale) di Braudel, secondo cui la distinzione cruciale, in Italia, non è fra Nord e Sud, ma fra Ovest ed Est, si potrebbe dire, osservando questi indici, che nelle regioni occidentali, o 'tirreniche', i mercati di sbocco dominanti sono la Francia e gli Stati Uniti, in quelle orientali, o 'adriatiche', è la Germania. Assai più indefinita e instabile, invece, la specializzazione produttiva e geografica del Mezzogiorno 'tirrenico' che risulta anche più isolato rispetto alle correnti di scambio internazionali. Qui, nelle zone più popolate e degradate del Mezzogiorno urbano, prosperano miseria e assistenza pubblica, traffici illeciti e criminalità organizzata.

Si potrebbe temere che, nel sottolineare ancora una volta il ruolo della domanda estera (sia pure considerandola endogena, cioè dipendente da qualcos'altro), si intenda negare l'importanza di quelle caratteristiche specifiche e autonome dei distretti che la ricerca recente ha - anche in polemica con la letteratura prevalente - messo in luce. Ma questo non è affatto necessario. La nozione di "ondate di industrializzazione" è stata originariamente proposta da Douglass North (24) per spiegare lo sviluppo diseguale delle diverse regioni degli Stati Uniti nel secolo scorso. L'industrializzazione viene studiata a partire dalle caratteristiche dei prodotti di base (staples) esportati dalle diverse regioni. Per descrivere sinteticamente la divisione internazionale del lavoro che presiedeva a quello sviluppo, Marx lo ha defi-

nito "un prodotto dell'industria europea, e più particolarmente inglese" (25).

Se intendiamo, nel nostro caso, spingere l'analisi al di là di una definizione così sbrigativa della creazione di una divisione "complementare" del lavoro, sembra utile da un lato esaminare la relazione fra staples e distretti, e dall'altro sottolineare l'importanza dei "mediatori" (brokers, o, nella terminologia di Hirschman, outside linkage, connessione esterna). I distretti industriali possono essere considerati i risultati dell'attivazione di connessioni (linkages) di produzione, commercializzazione e trasporto stimolati dalle caratteristiche dei prodotti esportati. Come ha sottolineato Hirschman (le cui idee, su questo punto, come quelle di North, hanno numerosi espliciti punti di contatto con l'impostazione di H. Innis (26)), assai spesso, nell'esperienza storica, la presenza di una connessione positiva si accompagna, o determina, connessioni deboli, nulle o negative in qualche altro settore o zona dell'economia. Un esempio di combinazione di connessioni positive e negative è, per il sistema economico italiano, l'elevata quantità di materie prime e semilavorati che devono essere importati per ottenere una lira di esportazioni; a parità di condizioni, questa circostanza riduce la possibilità di espandere la domanda aggregata, e quindi di aumentare l'occupazione.

Quando passiamo dalla macroanalisi ad un'osservazione più circoscritta, troviamo connessioni "esterne" che possono essere anch'esse positive o negative. In un sistema di innumerevoli localismi come quello italiano

(localismi nuovi, vecchi e vecchissimi), assumono un ruolo cruciale quelle figure sociali che nella letteratura antropologica sono definiti brokers, mediatori (27). Si tratta di figure che possiedono il monopolio della comunicazione fra strutture locali ed extra-locali. Nel caso delle aree dei distretti industriali, possono assumere grande rilevanza i "buying offices", gli uffici-acquisto di importatori stranieri. Specialmente nelle fasi iniziali dello sviluppo dei distretti, essi regolano "l'adattamento reciproco della domanda esterna e della produzione locale" (28) sfruttando la loro conoscenza delle due realtà. Una funzione di collegamento fra il mercato internazionale e le piccole imprese è svolta inoltre da "centri di servizi" centralizzati, promossi da enti locali e/o associazioni di artigiani, piccoli imprenditori ecc. Questi centri, istituzioni sostitutive, per la piccola impresa, di reparti o uffici interni, forniscono previsioni sulle tendenze dei mercati, effettuano acquisti di materie prime, contabilità ecc. Nelle regioni "rosse", (Emilia, Toscana), il partito comunista ha sempre mantenuto, dal primo dopoguerra, stretti legami con tali associazioni.

Poichè in Italia fasi di crescita delle esportazioni si sono generalmente accompagnate a politiche di contenimento della domanda interna, si può affermare che è esistito per lungo tempo, in Italia, il seguente paradosso "territoriale": i lavoratori dipendenti e autonomi delle aree esportatrici del Nord votavano, in gran parte, contro un governo che, promuovendo, con vari mezzi, l'espansione delle esportazioni, sosteneva

indirettamente il loro posto di lavoro e i loro redditi, mentre gran parte dei lavoratori del Mezzogiorno sosteneva con il loro voto quello stesso governo che, con quelle politiche, li condannava alla disoccupazione. Per comprendere la parte di paradosso che riguarda il Sud, è necessario tener presente che nell'Italia meridionale ("tirrenica", in particolare), l'assenza di un meccanismo di sviluppo legato alle esportazioni o ad una domanda interna omogenea con la struttura produttiva locale esalta l'importanza dell'erogazione, dall'esterno, di fondi pubblici. Diventa cruciale qui lo strato di mediatori costituito dai funzionari dei partiti al governo, a cominciare dalla Democrazia Cristiana, a cui si è unito più recentemente il Partito Socialista. Il loro potere deriva sia dal monopolio della comunicazione con il centro delle strutture statali (e del partito), sia da un saldo controllo dei canali di distribuzione delle risorse. Questi fondi da un lato alimentano la domanda rivolta ad industrie localizzate al Nord, o comunque al di fuori dell'area, dall'altro impediscono, al Sud, l'acutizzarsi dei conflitti per il lavoro e per il reddito.

Mentre non vi sono segni di un recupero di consenso del Partito Comunista nel Mezzogiorno, sono invece ormai numerosi i segnali di una tendenza all'eliminazione della prima parte del paradosso: il rapido sviluppo di questi anni ha iniziato ad incrinare i legami che univano il PCI ad un ampio blocco sociale che comprendeva lavoratori dipendenti e "padroncini", artigiani e apprendisti. Lo sviluppo ha messo in evidenza di-

vergenze di interessi, rimescolando gerarchie economiche, introdotto nuove aspirazioni di ascesa sociale. Non sembra che il Partito Comunista sia finora riuscito a mantenere un contatto con queste nuove realtà sociali e, soprattutto, con le nuove generazioni.

Andrea Ginzburg

## N O T E

(1) Cfr. E. Croce, "Struttura produttiva e prezzi relativi del sistema economico italiano", in G. Carli (a cura), Sviluppo economico e strutture finanziarie in Italia, Bologna 1977; F. Pierelli, "I mutamenti nella struttura degli scambi italiani e la posizione italiana", Servizio Studi della Banca d'Italia, Contributi alla ricerca economica, n. 16, 1983.

(2) Cfr. G. Fuà, Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana, Bologna 1975. Per una discussione delle tesi di questo libro, vedi Inchiesta, n. 24, 1976.

(3) Questa conclusione si basava, oltre che sull'arbitraria generalizzazione di alcuni schemi empirici o teorici (legge di Engel, teoria del ciclo del prodotto), sull'ipotesi che il tasso di crescita delle esportazioni mondiali di ciascun settore costituissero un indicatore attendibile della crescita della domanda mondiale corrispondente. L'aspetto imbarazzante di questa ipotesi non è soltanto che essa non sembra trovare alcun riscontro nella realtà (cfr. G. Lafay, Dynamique de la spécialisation internationale, Parigi 1979, p. 90, nota). Soprattutto, essa distoglie l'attenzione fin dall'inizio dalla possibilità che le esportazioni, ad es. di scarpe, di un paese aumentino a scapito non delle esportazioni dei paesi concorrenti, ma della produzione di scarpe di un mercato di sbocco. Ciò può costituire la premessa per la creazione di rapporti di specializzazione internazionale di tipo complementare. Come ha osservato Kaldor, l'aspetto della complementarità appare molto più importante di quello



della sostituzione "per la comprensione delle leggi di cambiamento e sviluppo delle economie" (Cfr. "What is wrong with economics", Quarterly Journal of Economics, agosto 1975.

(4) A. Bagnasco, Tre Italie, Bologna 1977.

(5) G. Turani, La locomotiva Italia, Milano 1988, pp. 98-99.

(6) Si veda per esempio, D. Tibbs, "Modernization Theory and the Comparative Study of Societies: a Critical Perspective", Comparative Studies in Society and History, 1972; J.R. Gusfield, "Tradition and Modernity: misplaced polarities in the study of social change", American Journal of Sociology, 4, 1979.

(7) Cfr. G. Becattini, Il concetto di industria e la teoria del valore, Torino 1962, pp. 21-22.

(8) Cfr. S. Brusco, "Economie di scala e livello tecnologico nelle piccole imprese", in AA.VV., Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana, a cura di A. Graziani, Torino 1975; S. Brusco e C. Sabel, "Artisan production and economic growth", in F. Wilkinson (a cura), The dynamics of labour market segmentation, Londra 1981.

(9) Cfr. S. Brusco, "Economie di scala..", cit., p. 541.

(10) Cfr. S. Brusco, "Small Firm and Industrial Districts: the experience of Italy", in New Firm and Regional Develop-

ment in Europe, a cura di D. Keeble e E. Wever, Londra 1986, p. 186.

(11) Ibidem, pp. 186-189.

(12) Cfr. S. Brusco, "The Emilian Model: productive decentralization and social integration", Cambridge Journal of Economics, 6, 1982.

(13) Cfr. A. Marshall, Industry and Trade, Londra 1919. Si veda anche Mercato e forze locali: il distretto industriale, a cura di G. Becattini, Bologna 1987.

(14) Cfr. L. Cafagna, "Protoindustria o transizione in bilico? A proposito della prima onda della industrializzazione italiana", Quaderni Storici, 3, 1983.

(15) Cfr. A. Bagnasco, La costruzione sociale del mercato, Bologna 1988, p. 77 e seguenti.

(16) S. Brusco, "Small Firms..", cit., p. 195. La "competenza manageriale, tecnica e commerciale" accumulata nelle comunità locali, di cui parla Brusco assume un significato più preciso quando egli identifica analiticamente le caratteristiche che tale "competenza" assume in relazione al concreto processo di produzione e commercializzazione. Per comprendere la differenza fra la posizione di Bagnasco e Becattini, criticata nel testo, e quella di Hirschman, ricordata più avanti, può essere utile citare questo brano: "Sociologi come Bert Hoselitz ed altri" partendo dall'idea

che la produzione esercita un'influenza determinante sulla crescita "si concentrarono sulle condizioni dell'emergere della capacità imprenditoriale. Economista, io preferii supporre puramente e semplicemente un'insufficienza di motivazioni imprenditoriali, ed impegnarmi quindi in una ricerca sistematica di quelle costellazioni di forze produttive che potessero spingere soggetti decisionali privati e pubblici a "fare qualcosa" attraverso pressioni speciali, pressioni più costrittive di quelle che si suppone sollecitino il soggetto economico razionale della teoria economica tradizionale" (Cfr. A.O. Hirschman, "A generalized linkage approach to development, with special reference to staples", 1977, ora in Essays in Trespassing, Londra 1981, p. 63).

(17) Cfr. M. Bellandi, "La formulazione originaria", in Mercato, cit., p. 59.

(18) Citato da Bagnasco, La costruzione, cit., p. 76.

(19) A. Gramsci, Quaderni del carcere, Torino 1975, p. 317 e 2141.

(20) L'importanza di questo passo di Marx per l'analisi del distretto industriale è stata sottolineata da Brusco in "Small Firms..", cit., p. 193. Cfr. K. Marx, Il capitale, Roma 1970, vol. I, cap. 12, p. 41 e seg..

(21) Ibidem, p. 42.

(22) G. Becattini, G. Bianchi, "Sulla multiregionalità dello

sviluppo economico italiano", Note economiche, 5-6, 1982.

(23) Cfr. anche C. Borzaga, R. Brancati, "L'evoluzione della struttura produttiva regionale", in AA.VV., Politiche regionali e politiche macroeconomiche, Milano 1985. Per il calcolo degli indici di specializzazione geografica sono stati presi in considerazione soltanto sei paesi di sbocco: Belgio, Francia, Olanda, Germania, Inghilterra, Stati Uniti.

(24) Cfr. D. North, "Location Theory and Regional Economic Growth", Review of Economics and Statistics, 1955.

(25) K. Marx, Il capitale, vol. I, cap. 13, nota 234, p. 161.

(26) Cfr. Hirschman, cit., p. 65.

(27) Cfr. F. Barth, introduzione a The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway, Bergen Oslo 1963. Per un'applicazione all'Italia, vedi G. Gribaudo, Mediatori, Torino 1980.

(28) Cfr. G. Becattini, M. Bellandi, A. Falorni, "Industrializzazione diffusa e campagna urbanizzata", in G. Fuà, C. Zacchia, Industrializzazione senza fratture, Bologna 1983, p. 54.

## Materiali di discussione

1. Maria Cristina Marcuzzo [1985] "Joan Violet Robinson (1903-1983)", pp.134.
2. Sergio Lugaresi [1986] "Le imposte nelle teorie del sovrappiù", pp.26.
3. Massimo D'Angelillo e Leonardo Paggi [1986] "PCI e socialdemocrazie europee. Quale riformismo?", pp.158.
4. Gian Paolo Caselli e Gabriele Pastrello [1986] "Un suggerimento hobsoniano su terziario e occupazione: il caso degli Stati Uniti 1960/1983", pp.52.
5. Paolo Bosi e Paolo Silvestri [1986] "La distribuzione per aree disciplinari dei fondi destinati ai Dipartimenti, Istituti e Centri dell'Università di Modena: una proposta di riforma", pp.25.
6. Marco Lippi [1986] "Aggregation and Dynamics in One-Equation Econometric Models", pp.64.
7. Paolo Silvestri [1986] "Le tasse scolastiche e universitarie nella Legge Finanziaria 1986", pp.41.
8. Mario Forni [1986] "Storie familiari e storie di proprietà. Itinerari sociali nell'agricoltura italiana del dopoguerra", pp.165.
9. Sergio Paba [1986] "Gruppi strategici e concentrazione nell'industria europea degli elettrodomestici bianchi", pp.56.
10. Nerio Naldi [1986] "L'efficienza marginale del capitale nel breve periodo", pp.54.
11. Fernando Vianello [1986] "Labour Theory of Value", pp.31.
12. Piero Ganugi [1986] "Risparmio forzato e politica monetaria negli economisti italiani tra le due guerre", pp.40.
13. Maria Cristina Marcuzzo e Annalisa Rosselli [1986] "The Theory of the Gold Standard and Ricardo's Standard Commodity", pp.30.
14. Giovanni Solinas [1986] "Mercati del lavoro locali e carriere di lavoro giovanili", pp.66.
15. Giovanni Bonifati [1986] "Saggio dell'interesse e domanda effettiva. Osservazioni sul capitolo 17 della General Theory", pp.42.
16. Marina Murat [1986] "Between old and new classical macroeconomics: notes on Leijonhufvud's notion of full information equilibrium", pp.20.
17. Sebastiano Brusco e Giovanni Solinas [1986] "Mobilità occupazionale e disoccupazione in Emilia Romagna", pp.48.
18. Mario Forni [1986] "Aggregazione ed esogeneità", pp.13.
19. Sergio Lugaresi [1987] "Redistribuzione del reddito, consumi e occupazione", pp. 17.
20. Fiorenzo Sperotto [1987] "L'immagine neopopulista di *mercato debole* nel primo dibattito sovietico sulla pianificazione", pp. 34.

21. M. Cecilia Guerra [1987] "Benefici tributari del regime misto per i dividendi proposto dalla Commissione Sarcinelli: una nota critica", pp. 9.
22. Leonardo Paggi [1987] "Contemporary Europe and Modern America: Theories of Modernity in Comparative Perspective", pp. 38.
23. Fernando Vianello [1987] "A Critique of Professor Goodwin's 'Critique of Sraffa' ", pp. 12.
24. Fernando Vianello [1987] "Effective Demand and the Rate of Profits: Some Thoughts on Marx, Kalecki and Sraffa", pp. 41.
25. Anna Maria Sala [1987] "Banche e territorio. Approccio ad un tema geografico-economico", pp. 40.
26. Enzo Mingione e Giovanni Mottura [1987] "Fattori di trasformazione e nuovi profili sociali nell'agricoltura italiana: qualche elemento di discussione", pp. 36.
27. Giovanna Procacci [1988] "The State and Social Control in Italy During the First World War", pp. 18.
28. Massimo Matteuzzi e Annamaria Simonazzi [1988] "Il debito pubblico", pp. 62
29. Maria Cristina Marcuzzo (a cura di) [1988] "Richard F. Kahn. A disciple of Keynes", pp. xx.
30. Paolo Bosi [1988] "MICROMOD. Un modello dell'economia italiana per la didattica della politica fiscale", pp. 34.
31. Paolo Bosi [1988] "Indicatori della politica fiscale. Una rassegna e un confronto con l'aiuto di MICROMOD", pp. 25.
32. Giovanna Procacci [1988] "Protesta popolare e agitazioni operaie in Italia 1915-1918", pp. 45.
33. Margherita Russo [1988] "Distretto industriale e servizi. Uno studio dei trasporti nella produzione e nella vendita delle piastrelle", pp. 157.
34. Margherita Russo [1988] "The effects of technical change on skill requirements: an empirical analysis", pp. 28.
35. Carlo Grillenzoni [1988] "Identification, estimation of multivariate transfer functions", pp. 33.
36. Nerio Naldi [1988] "Keynes' concept of capital" pp. 40.