

Sistemi locali di impresa e cambiamento industriale in Italia

1. Introduzione

L'importanza, del tutto nuova rispetto al passato, che ha assunto il territorio nell'interpretazione della complessità industriale, cioè della varietà e della variabilità dei modi in cui l'impresa organizza la produzione (Becattini e Rullani, 1993; Conti, Malecki e Oinas, 1995), si riflette nell'espressione sistema locale d'impresa. Si tratta di un'espressione sufficientemente generale, ma al tempo stesso adeguata, per indicare che la genesi della produzione non si trova soltanto nell'impresa, bensì va ricercata anche, talvolta soprattutto, nell'ambiente locale del quale l'impresa fa parte (Sabel, 1988).

Storicamente, l'attenzione alla dimensione territoriale locale è il risultato di una concomitanza di eventi che si sono manifestati a livello internazionale e che hanno alimentato, nel corso degli anni, un acceso dibattito nella geografia industriale ed economica, oltre che in economia. Mentre in Italia si discuteva animatamente del nesso teorico fra sviluppo regionale ed emergenza del ruolo delle piccole imprese industriali, identificando nelle economie esterne locali di Marshall la chiave interpretativa (Irpet, 1969 e 1975), e il distretto marshalliano veniva proposto come unità d'indagine dell'economia industriale, al di là dell'industria e dell'impresa (Becattini, 1979), la crisi del sistema di produzione fondato sulla grande impresa verticalmente integrata che si era manifestata soprattutto negli Stati Uniti, a partire dalla seconda metà degli anni Settanta, suggeriva la tesi di una transizione in atto dalla produzione di massa (Fordismo) alla produzione flessibile (post-Ford-

ismo) come modello dominante l'organizzazione industriale capitalistica contemporanea (Piore e Sabel, 1984)¹. Si sosteneva che quello che si stava affermando sulla scena mondiale era un nuovo modello egemonico di sviluppo che cambiava le relazioni fino ad allora prevalenti fra industrializzazione e urbanizzazione — le agglomerazioni metropolitane dove si localizzavano i grandi impianti manifatturieri o la formazione di *one-company towns* — e faceva emergere nel paesaggio economico nuove forme di organizzazione socio-territoriale — nuovi spazi industriali, secondo la felice espressione di Scott (1988) — costituite da reti di piccole e medie imprese specializzate, connesse da relazioni economiche di produzione e da relazioni sociali di cooperazione, dove l'economia nella produzione si consegue attraverso un'organizzazione del processo produttivo territorialmente autocontenuta, che trova un'efficace evidenza empirica nei distretti industriali italiani (Becattini, 1987).

Tuttavia, il distretto industriale, come caso concreto di sviluppo locale, non è che uno fra gli aspetti organizzativi e istituzionali che l'impresa può adottare alla ricerca di forme di organizzazione flessibile della produzione. Anche le imprese di grandi dimensioni hanno avviato processi di ristrutturazione secondo il modello di produzione flessibile, e si sono riorganizzate diversificandosi in unità specializzate autonome o semi-autonome — imprese che sviluppano o realizzano specifiche linee di prodotti o parti di prodotto, laboratori di informatica, di consulenza tecnologica, agenzie di intermediazione commerciale e finanziaria, ecc. — le quali stabiliscono relazioni contrattuali con l'impresa-madre, ma al tempo stesso si comportano



tano in modo indipendente sul mercato come fornitori di altre imprese.

Le piccole e medie imprese di fase, d'altra parte, sperimentano nuove soluzioni organizzative associandosi localmente in gruppi formali e informali², mentre continuano a favorire la proliferazione all'interno dell'ambiente locale di unità produttive manifatturiere e, soprattutto, di servizi alle imprese, secondo le linee del modello d'industrializzazione leggera (Sforzi, 1993).

Una caratteristica generale di queste innovazioni nell'organizzazione della produzione è di rappresentare contemporaneamente una modalità di coordinamento organizzativo e di posizionamento competitivo, configurando quel fenomeno di «doppia convergenza» delle strutture aziendali grandi e piccole messo in evidenza da Sabel (1988).

2. Il sistema locale come unità integrata di produzione

L'attuazione da parte delle imprese di strategie di organizzazione flessibile della produzione richiede l'integrazione fra economie nella produzione che dipendono direttamente dall'organizzazione interna alla singola impresa ed economie che dipendono dalla concentrazione locale di una certa numerosità di imprese specializzate nella stessa classe d'industria o in industrie collegate, e nei servizi. Economie nella produzione, dunque, che derivano dall'organizzazione interna al sistema locale del quale l'impresa fa parte.

Tuttavia, queste economie di organizzazione non rappresentano semplicemente delle economie di scala dovute al campo d'azione di una rete di imprese collegate da relazioni di produzione di tipo input-output, ma riguardano il sistema di apprendimento di conoscenze e di organizzazione che si realizza per il tramite di interdipendenze non-mercantili (Storper, 1993). Esse sono costituite dalla reciproca determinazione fra le connotazioni produttive delle imprese e le connotazioni sociali della popolazione, mediata dalla cultura sociale e dalle istituzioni prevalenti nell'ambiente locale; cioè, dal modo in cui la società si struttura localmente e organizza la produzione.

Il sistema di apprendimento si riferisce al processo attraverso il quale una comunità di persone acquisisce le nozioni necessarie per partecipare a quella forma di agire collettivo che è la produzione e per strutturare e modificare l'assetto organizzativo della produzione in modo da fronteggiare l'incertezza e la variabilità dei mercati. La

sua efficacia è condizionata dal grado di coesione socio-culturale, ma soprattutto di consapevolezza, presente nel sistema locale, cioè fra i membri della comunità di persone (imprenditori, dirigenti, lavoratori, consumatori), contrassegnata da un sistema di valori e da istituzioni che ne rappresentano gli interessi e ne regolano la vita quotidiana.

Le conoscenze e le capacità organizzative che si formano localmente, insieme all'abilità di integrarle con le conoscenze che derivano dal progresso generale della tecnologia, sia quella di base sia quella specifica orientata alla realizzazione di un determinato prodotto, si propagano fra le imprese in quanto membri di una comunità locale, che condividono uno stesso sistema di regole e di consuetudini le quali permettono l'apprendimento collettivo di conoscenze e organizzazione.

Un'impresa che intende procurarsi i vantaggi che derivano dalle economie esterne locali deve prendere parte a questo processo di apprendimento collettivo radicandosi nella comunità locale. Infatti, perché un'impresa faccia parte del sistema locale non è sufficiente che vi sia situata, ma deve integrarsi nella rete di interdipendenze non-mercantili che vi si svolgono e che lo costituiscono.

Il riconoscimento che il sistema locale, come unità di vita sociale, possiede la natura di integratore versatile di conoscenze e di organizzazione dà ragione della sua ricostituzione come unità integrata di produzione. Ma non va trascurato il fatto che lo spostamento d'interesse dall'impresa al sistema locale d'impresa, così motivato, fa perdere di significato alla distinzione fra grande e piccola impresa come elemento discriminante dell'efficacia interpretativa del sistema locale nei confronti dei modelli organizzativi della produzione; che finora era limitata al modello del distretto industriale.

Da una parte, vi è la transizione da un modello di produzione di massa a un modello di produzione flessibile che disintegra le grandi imprese e induce comportamenti convergenti fra grandi e piccole imprese; dall'altra, vi è l'interpretazione del sistema locale come rete di interdipendenze non-mercantili, che sviluppa la lezione marshalliana delle economie esterne di organizzazione e muove verso la loro identificazione come connessione localizzata — cioè, territorialmente concentrata e autocontenuta — di conoscenze. Secondo questa visione, il sistema locale non è più semplicemente lo scenario dove si svolge l'azione, ma è l'azione stessa.

Naturalmente, questa interpretazione del sistema locale — e, insieme, dell'agglomerazione —

è distante da quella della tradizione weberiana. Si potrebbe argomentare che è stata proprio l'affermazione del sistema di produzione di massa come modello predominante nell'organizzazione della produzione industriale e, soprattutto, come paradigma di riferimento nell'interpretazione dei processi d'industrializzazione, ad avere deviato l'attenzione degli studiosi sociali dal sistema locale come luogo naturale della produzione e, quindi, come categoria d'analisi economica, a favore dell'impresa — di grande dimensione, verticalmente integrata, orientata alla produzione su larga scala di beni standardizzati, dotata di macchinari specializzati e costituita da lavoratori per lo più scarsamente qualificati.

In questo quadro concettuale, il sistema locale veniva considerato una categoria d'analisi secondaria, e l'importanza che ad esso veniva riconosciuta era di rappresentare una dimensione empirica dell'impresa. Di conseguenza, esso veniva concepito come il risultato degli effetti di polarizzazione esercitati dall'impresa nei confronti sia di altre imprese sia della popolazione; e la sua interpretazione in quanto agglomerazione territoriale, sostenuta dall'azione delle economie interne all'impresa, era d'impronta weberiana.

È stata la pluralità di forme organizzative della produzione industriale che contraddistingue il capitalismo contemporaneo ad avere determinato un riorientamento nel modo di considerare il sistema locale e ad avere contribuito al suo consolidamento come categoria d'analisi dei processi d'industrializzazione.

3. I sistemi locali d'impresa in Italia

La configurazione territoriale

In Italia, lo spostamento d'attenzione dall'impresa al sistema locale d'impresa, che si è realizzato attraverso la progressiva affermazione del distretto industriale come modello teorico, ha alimentato soprattutto gli studi sulle piccole e medie imprese³, ma ora comincia a influenzare anche l'interpretazione dei comportamenti organizzativi della grande impresa, coinvolgendo in misura crescente gli stessi economisti industriali e aziendali⁴.

Vi è un'opinione largamente condivisa sul fatto che «ciò che è stato studiato nel campo dei sistemi locali tende ad assumere una valenza generale sino ad indicare una direzione di rinnovamento negli studi di economia d'impresa in quanto tali. Infatti, l'apporto teorico offerto dai sistemi locali

d'impresa sta nel sottolineare quanto sia importante anche per un'impresa che opera nel globale radicarsi negli specifici contesti socio-culturali locali nei quali trasferisce una parte dei suoi processi produttivi; ovvero, quanto sia importante dimostrare una capacità di identificare il proprio modo di produrre con i valori, con la cultura e le aspettative specifiche di ciascuna comunità nella quale opera», (Vaccà, 1994, p. 5).

Uno dei fattori che hanno orientato gli studi empirici sulle piccole imprese è stata l'identificazione territoriale dei distretti industriali, ciò che ha conferito significatività geografica ai luoghi della produzione e alle loro specificità manifatturiere. Per questa ragione, mentre in passato ci si esprimeva soprattutto in termini d'impresa, caratterizzandola secondo il tratto dimensionale, e di industria, ora ci si esprime soprattutto in termini di luoghi. Si parla dei distretti tessili di Prato e di Carpi per argomentare sui percorsi di cambiamento nel modello d'industrializzazione leggera della Terza Italia; si parla dei sistemi locali di Barletta e di Casarano, entrambi specializzati nell'industria delle calzature, per riferire sulla nuova industrializzazione nel Mezzogiorno, sebbene rappresentino modelli di produzione differenti, essendo il primo caratterizzato da piccole imprese, mentre il secondo da imprese di grande dimensione. E ancora, invece di parlare genericamente dell'industria italiana della concia se ne constata la corrispondenza alle specifiche identità produttive locali di Arzignano, di Santa Croce sull'Arno e di Solofra, così come l'industria elettronica italiana viene identificata con Ivrea e il Canavese. In definitiva, l'analisi della crescita e del cambiamento economico è sempre più sviluppata con particolare riguardo ai sistemi locali, attraverso monografie e studi di caso effettuati anche in chiave comparata⁵.

Il riconoscimento empirico dei distretti industriali è stato reso possibile dalla disponibilità di una configurazione di sistemi locali, definita secondo il censimento del 1981, che copre l'intero paese (Sforzi, 1987). Essa è il risultato della regionalizzazione del territorio italiano condotta attraverso gli spostamenti giornalieri per motivi di lavoro (Istat-Irpet, 1986) e rappresenta un'interpretazione del modo di costituirsi della società attraverso la dimensione spazio-temporale quotidiana in relazione allo svolgimento di pratiche sociali routinizzate da parte della popolazione.

Questa configurazione è stata di recente aggiornata attraverso il censimento del 1991 (Istat-Irpet et al., 1994) e insieme alla precedente viene qui assunta come riferimento per l'analisi del cambia-



mento industriale avvenuto in Italia nel corso degli anni Ottanta.

Per corrispondere compiutamente a questo obiettivo, i sistemi locali sono stati caratterizzati riguardo al grado di concentrazione relativa dell'occupazione manifatturiera individuando, così, i sistemi locali industriali⁶. Successivamente, essi sono stati qualificati rispetto alla dimensione d'impresa prevalente, secondo una distinzione che considera la concentrazione territoriale relativa di occupazione manifatturiera nelle piccole imprese, nelle piccole-medie imprese e nelle grandi imprese⁷. I sistemi locali che non risultano industriali, secondo il criterio adottato, non sono stati qualificati rispetto alla dimensione d'impresa, e definiscono una categoria residua di «sistemi locali non-industriali»⁸.

Il confronto fra le due configurazioni permette di valutare la diversa localizzazione e diffusione delle singole categorie di sistemi locali d'impresa, insieme alla loro dinamica territoriale nel decennio in esame (Figure 1 e 2).

I sistemi locali di grande impresa mantengono la loro localizzazione prevalente nell'Italia nord-occidentale (Piemonte) e nel Mezzogiorno (con l'eccezione della Campania e della Sardegna), mentre accrescono la loro presenza relativa in Friuli-Venezia Giulia. I sistemi locali di piccola impresa consolidano ed estendono la loro localizzazione nell'Italia centrale e nord-orientale — delineando un'area che dalla Lombardia orientale si estende fino al Veneto e all'Emilia-Romagna, quindi alle regioni dell'Italia di mezzo (Toscana, Umbria e Marche) — ed emergono, seppure isolatamente, anche nel Mezzogiorno, lungo la direttrice adriatica (Abruzzo e Puglia). I sistemi locali di piccola-media impresa si compenetrano con quelli di piccola impresa soprattutto nell'Italia nord-orientale (dove predominano per numerosità in Lombardia e in Emilia Romagna) e nell'Italia centrale (Umbria).

Questa raffigurazione dell'Italia industriale è profondamente radicata nella storia del nostro paese, almeno a partire dal secondo dopoguerra (Dematteis, 1995). Nondimeno, essa richiama alla mente il quadro geografico delineato da Ferdinando Milone, secondo il censimento del 1927, e dagli altri geografi che insieme con lui curarono gli studi locali sull'industrializzazione nell'Italia dell'epoca (Milone, 1930 e 1937). Ciò che rende differente l'attuale localizzazione delle industrie da quella di allora è il predominio relativo dell'industria leggera e dei sistemi locali di piccola e media impresa nell'Italia d'oggi, e lo spostamento dell'industria verso i sistemi locali del Nord-est e

del Centro della penisola, quindi, verso quelli del Mezzogiorno. Non si tratta di un semplice processo di espansione, piuttosto del risultato composto di una molteplicità di processi di sviluppo locale, accomunati dal fatto di essersi svolti quasi interamente in quella parte dell'Italia che ha storicamente fatto esperienza della maggiore continuità delle tradizioni civiche (Putnam, 1993).

Le principali caratteristiche produttive

Nel loro insieme, i sistemi locali industriali rappresentano, secondo il censimento del 1991, il 52,0 per cento dell'occupazione italiana (industrie e servizi) e il 70,0 per cento di quella manifatturiera. Le altre industrie (agricole, estrattive e delle costruzioni) vi si trovano in misura minore che nel resto d'Italia, qui rappresentato dall'insieme dei sistemi locali non-industriali (rispettivamente: 43,0 per cento, 49,5 per cento e 43,7 per cento). Così avviene anche per l'occupazione nei servizi, sia in complesso (43,9 per cento) sia secondo la distinzione adottata fra servizi sociali (41,1 per cento), servizi al consumatore (44,5 per cento) e servizi tradizionali (41,6 per cento), ma con la significativa eccezione dei servizi alle imprese (52,2 per cento)⁹.

Se consideriamo i sistemi locali industriali secondo le categorie d'impresa che li qualificano, si constata che la quota maggiore di occupazione manifatturiera si concentra nei sistemi locali di piccola-media impresa (coefficiente pari a 1,47)¹⁰. Essa è quasi identica a quella dei sistemi locali di piccola impresa (coefficiente pari a 1,44), ma nettamente superiore alla quota dei sistemi locali di grande impresa (coefficiente pari a 1,20). I restanti sistemi locali, quelli non-industriali, localizzano una quota di occupazione manifatturiera di gran lunga inferiore (coefficiente pari a 0,63), presentando una situazione che è coerente con la loro natura di sistemi locali relativamente meno dotati di impianti industriali manifatturieri.

L'incrocio fra categorie di sistemi locali d'impresa e classi di industrie manifatturiere mostra un'elevata corrispondenza fra i sistemi locali industriali costituiti da forme organizzative della produzione in cui prevalgono imprese specializzate di piccola e media dimensione e le industrie leggere. Infatti, nei sistemi locali di piccola impresa si concentrano soprattutto le industrie della concia, degli articoli in pelle e delle calzature (coefficiente pari a 2,07), le industrie dei mobili e legno (coefficiente pari a 1,45), le industrie del vestiario e abbi-

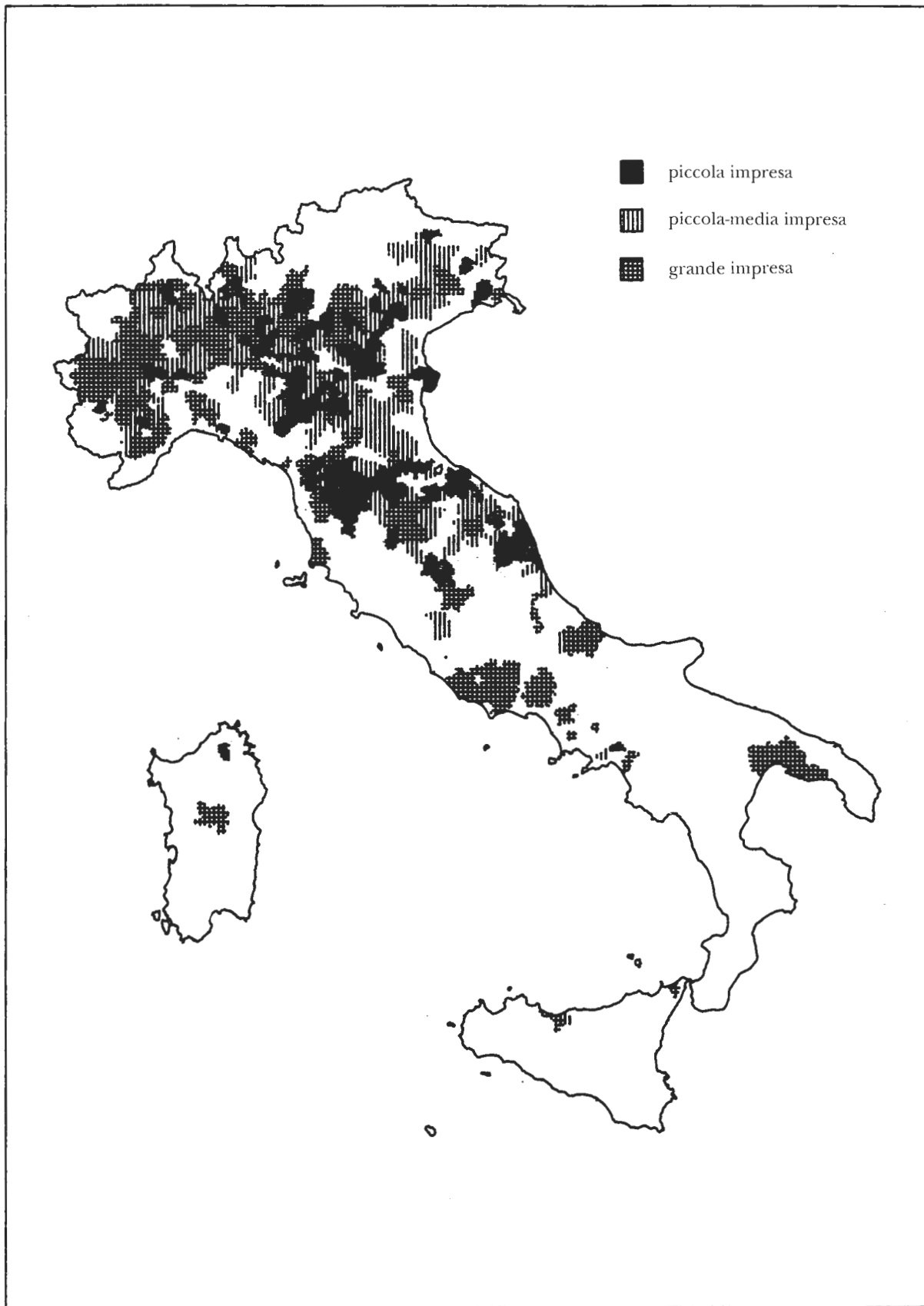


FIG. 1. Sistemi locali d'impresa, 1981



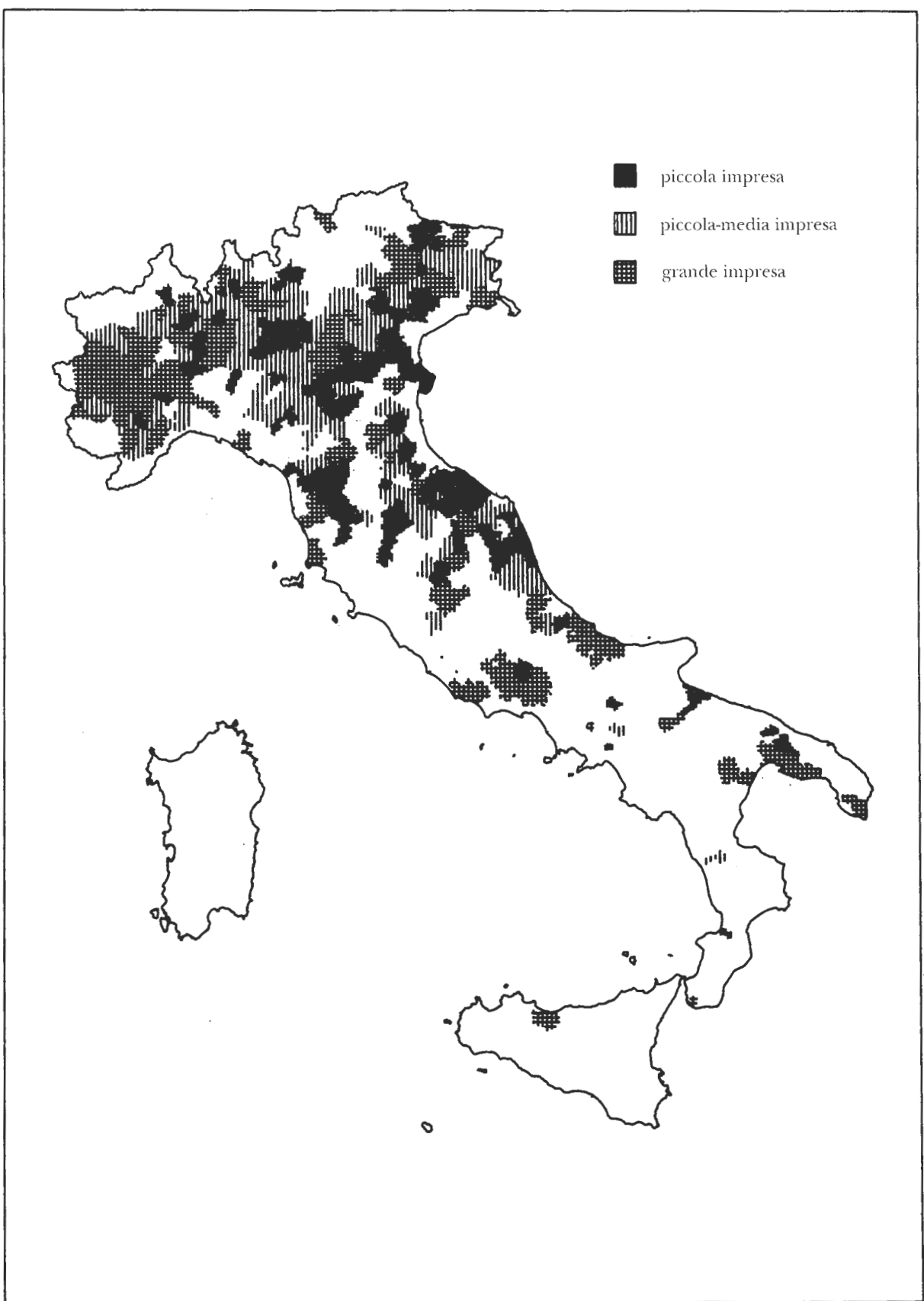


Fig. 2. Sistemi locali d'impresa, 1991

gliamento (coefficiente pari a 1,45), le industrie dell'oreficeria, dei giocattoli e degli strumenti musicali (coefficiente pari a 1,42). Nei sistemi locali di piccola-media impresa si concentrano soprattutto le industrie tessili (coefficiente pari a 1,72) — che sono, tuttavia, le uniche industrie a esprimere un coefficiente di concentrazione territoriale molto elevato anche nei sistemi locali di piccola impresa (coefficiente pari a 1,57) — e le industrie meccaniche (coefficiente pari a 1,18). Viceversa, nei sistemi locali di grande impresa si concentrano soprattutto le industrie pesanti e di processo, come le industrie dei mezzi di trasporto (coefficiente pari a 1,91), le industrie chimiche, della gomma e della plastica (coefficiente pari a 1,40), le industrie metallurgiche e petrolifere (coefficiente pari a 1,39), le industrie elettromeccaniche (coefficiente pari a 1,38), oltre alle industrie poligrafiche ed editoriali (coefficiente pari a 1,35) e della carta e cartotecnica (coefficiente pari a 1,11)¹¹. Infine, nei sistemi locali non-industriali si concentrano soprattutto le industrie alimentari (coefficiente pari a 1,53) e le industrie dei minerali non metalliferi (coefficiente pari a 1,34), confermando l'elevata associazione territoriale di queste attività manifatturiere, rispettivamente, con l'agricoltura e con le industrie estrattive che, come si è visto in precedenza, costituiscono uno dei tratti caratteristici di questa categoria di sistemi locali.

4. Il cambiamento industriale negli anni Ottanta

Il ridimensionamento dell'industria manifatturiera

La configurazione territoriale dei sistemi locali d'impresa — insieme con le dimensioni prevalenti delle strutture aziendali e le diverse industrie che vi si concentrano — è il risultato dei cambiamenti nell'organizzazione della produzione che le imprese manifatturiere hanno messo in atto nel corso degli anni Ottanta.

La ripartizione dimensionale degli impianti secondo le categorie di sistemi locali d'impresa consente di far luce su questo fenomeno. Appare subito evidente l'intensità della ristrutturazione produttiva effettuata dalle strutture aziendali di grandi dimensioni. Queste hanno perduto occupazione in tutte le categorie di sistemi locali, con un'intensità crescente man mano che dai sistemi locali di piccola impresa (−13,3 per cento) si passa ai sistemi locali di piccola-media impresa (−17,0 per cento) e a quelli di grande impresa (−41,3 per

cento). Anche negli altri sistemi locali, quelli non-industriali, esse hanno avuto una diminuzione di occupazione (−33,3 per cento). A livello nazionale, i differenti cambiamenti locali hanno portato a una riduzione dell'occupazione del 34,4 per cento¹².

È pur vero che questo progressivo incremento nella perdita di occupazione dipende dalla maggiore concentrazione territoriale delle grandi strutture aziendali nei sistemi locali di grande impresa, e quindi può essere considerato un fatto scontato. Ciò nonostante il fenomeno assume anche un altro significato per via della differente caratterizzazione settoriale dei sistemi locali d'impresa. La crisi del modello di produzione fondato sulla grande impresa verticalmente integrata riguarda indifferentemente le diverse classi di industrie. Di conseguenza, si può affermare che i grandi impianti manifatturieri hanno attuato processi di riorganizzazione della produzione ovunque fossero localizzati e a qualsiasi industria appartenessero.

In una certa misura, si tratta di un fatto inatteso, perché si sarebbe stati portati a credere che la trasformazione delle grandi strutture aziendali fosse legata alle industrie per le quali la grande dimensione rappresenta il tratto caratteristico (come l'industria dei mezzi di trasporto, le industrie metallurgiche o le industrie chimiche). Invece, la riorganizzazione della grande impresa ha coinvolto indistintamente i diversi settori manifatturieri, dal tessile alla metallurgia, perciò si è trattato della crisi di un modello di organizzazione della produzione, dove il declino di un particolare settore ha semmai svolto il ruolo di acceleratore, generando un effetto cumulativo.

Gli esiti di questi cambiamenti sono stati pervasivi per molti sistemi locali d'impresa, in particolare per quelli di grande impresa, poiché la forte riduzione di occupazione ha avuto ripercussioni sia sul livello di industrializzazione, così che essi sono usciti dal novero dei sistemi locali industriali, sia sui modi di vita della comunità locale, così che essa ha subito gli effetti di disgregazione sociale della deindustrializzazione (Blackaby, 1978; Bluestone e Harrison, 1982).

Di minore intensità, ma di uguale segno, è stato l'andamento dell'occupazione nelle strutture aziendali di dimensione media. Queste hanno perduto occupazione nella maggior parte delle categorie di sistemi locali: nei sistemi di grande impresa (−31,3 per cento), nei sistemi locali di piccola-media impresa (−11,9 per cento) e negli altri sistemi locali d'impresa, quelli non-industriali, (−15,0 per cento), fuorché nei sistemi locali di pic-



cola impresa, dove invece hanno aumentato occupati (+10,0 per cento). A livello nazionale, i differenti cambiamenti locali hanno portato a una diminuzione dell'occupazione del 15,6 per cento, che è meno della metà di quella avvenuta nelle grandi aziende.

Le strutture aziendali di piccola dimensione hanno avuto un andamento quasi speculare rispetto alle grandi, poiché hanno aumentato occupazione in tutte le categorie di sistemi locali: in quelli di piccola impresa (+25,6 per cento), in quelli di piccola-media impresa (+14,8 per cento) e negli altri sistemi locali non-industriali (+2,9 per cento), tranne che nei sistemi locali di grande impresa (-14,2 per cento). A livello nazionale, i differenti cambiamenti locali hanno portato a un aumento dell'occupazione del 6,1 per cento, che rappresenta il solo contributo positivo all'occupazione manifatturiera italiana tra il 1981 e il 1991¹³.

L'effetto di queste trasformazioni sulla struttura dimensionale dell'industria manifatturiera italiana è stato un aumento d'importanza relativa delle unità di piccola dimensione. Secondo il censimento del 1991, esse rappresentano il 58,0 per cento dell'occupazione, mentre nel 1981 rappresentavano il 49,1 per cento. Viceversa, le grandi strutture aziendali hanno ridotto la loro quota di occupazione dal 28,0 al 20,4 per cento. Le unità aziendali di media dimensione hanno registrato una modesta contrazione del loro peso occupazionale passando dal 22,9 al 21,6 per cento.

In conclusione, il ridimensionamento dell'industria manifatturiera italiana, che in termini di occupazione passa da 5,8 a 5,2 milioni di addetti, va ricondotto ai processi di ristrutturazione delle grandi imprese e dei sistemi locali d'impresa che esse dominano con la loro presenza. Le imprese si sono orientate verso nuove forme di produzione flessibile e, in larga misura, ciò ha portato all'esternalizzazione di attività sia di produzione sia di servizi, che si sono localizzate sia all'interno del singolo sistema locale sia al di fuori di esso. Nell'attuazione di queste strategie di riorganizzazione aziendale e di localizzazione territoriale le imprese si sono avvantaggiate delle possibilità offerte dalle nuove tecnologie micro-elettroniche dell'automazione (come le macchine a controllo numerico e la robotica), dell'informazione (come la trasmissione a distanza di messaggi, immagini e dati) e della comunicazione (come le reti telematiche locali e globali), ma hanno anche messo a profitto la lezione dei distretti industriali nella ricerca di radicamento locale (Vaccà, 1995b).

Nei dieci anni che vanno dal 1981 al 1991 l'occupazione nelle imprese di servizi non-tradizionali è cresciuta di 1,3 milioni di addetti (da 5 milioni a 6,3 milioni). Questo aggregato di servizi comprende i servizi alle imprese, i servizi sociali e i servizi al consumatore. Essi sono rappresentativi della transizione dalla produzione di massa (Fordismo) alla produzione flessibile (post-Fordismo) e sono stati proposti all'attenzione degli studiosi sociali con la denominazione di servizi post-industriali (Esping-Andersen, 1991)¹⁴. Tuttavia, sembra più coerente indicarli come servizi post-fordisti, dal momento che la loro crescita viene ricondotta alla trasformazione del modo di produzione fordista e, insieme, del modello di società che esso aveva contribuito a strutturare.

Lo sviluppo dei servizi post-fordisti è in rapporto con il ridimensionamento dell'industria manifatturiera e deriva, in larga misura, dalla crescente esternalizzazione da parte delle imprese (e delle famiglie) delle funzioni alle quali essi corrispondono, così che la loro crescita è espressione del declino dell'auto-fornitura di servizi alla produzione da parte delle imprese e di servizi alle persone da parte delle famiglie, riguardo sia ai compiti relativi alla riproduzione sociale sia ai modi di impiego del tempo libero.

I servizi tradizionali, principalmente associati al modello di produzione di massa, sono stati raggruppati in una categoria a sé stante. Essi contano 4,8 milioni di addetti, e nei dieci anni trascorsi hanno avuto una crescita modesta (210 mila addetti).

Lo spostamento verso i servizi assume oggi una connotazione diversa rispetto al passato, poiché prima d'ora non era mai accaduto che le imprese manifatturiere perdessero occupazione. È pur vero che nel 1981 era già stato registrato un rallentamento nella crescita dell'occupazione manifatturiera. Tuttavia, né la quota di occupati nei servizi tradizionali (27,4 per cento) né quella nei servizi post-fordisti (30,1 per cento) avevano superato la quota di occupati nell'industria manifatturiera (34,5 per cento). Per questa ragione, lo spostamento verso i servizi aveva suscitato minore attenzione da parte degli studiosi di quanto non accada nella circostanza attuale; né, per la verità, esso era stato collegato ai cambiamenti in atto nella società italiana, nonostante si discutesse già del modello d'industrializzazione leggera e della Terza Italia.

Le trasformazioni nell'organizzazione della società che sono avvenute in Italia durante gli anni Ottanta hanno modificato il rapporto fra occupa-

zione nelle imprese manifatturiere e in quelle dei servizi: la quota di occupati nell'industria manifatturiera (29,3 per cento) è ora inferiore a quella nei servizi post-fordisti considerati nel loro insieme (35,2 per cento), mentre nei servizi tradizionali ristagna (27,1 per cento). Più in particolare, il cambiamento nei servizi è stato guidato quasi del tutto dai servizi alle imprese (con una quota di crescita pari al 44,3 per cento), seguiti dai servizi al consumatore (15,2 per cento) e dai servizi sociali (14,6 per cento).

La spinta verso i servizi alle imprese (misurata come quota di crescita relativa¹⁵ si è manifestata in modo quasi uniforme fra i sistemi locali di piccola-media impresa (3,7 per cento) e di grande impresa (3,4 per cento), inclusi gli altri sistemi locali, quelli non-industriali (3,6 per cento), ed è in linea con la media nazionale (3,8 per cento), mentre è avvenuta in misura decisamente più intensa nei sistemi locali di piccola impresa (5,5 per cento). Il maggiore dinamismo di quest'ultima categoria di sistemi locali ha portato a un aumento della loro quota di occupazione nei servizi alle imprese (12,8 per cento), che ora uguaglia quella dei sistemi locali di piccola-media impresa; per quanto siano i sistemi locali di grande impresa a mantenere la quota più elevata di occupazione fra i sistemi locali industriali (26,6 per cento).

È opportuno ricordare che nei sistemi locali di grande impresa l'espansione dell'occupazione nei servizi alle imprese si è realizzata in condizioni di diminuzione dell'occupazione manifatturiera, mentre nei sistemi locali di piccola e media impresa essa si è realizzata in condizioni di crescita. Ciò ha implicazioni diverse nell'individuazione delle cause che concorrono alla spiegazione del fenomeno.

Nei sistemi locali di grande impresa, la crescita di occupazione nei servizi alle imprese può essere ricondotta a un insieme di strategie di cambiamento fra loro diverse, e non necessariamente convergenti.

La ricerca di vantaggi competitivi su scala internazionale spinge le imprese manifatturiere a riconvertire reparti interni all'azienda in imprese autonome che offrono consulenze specializzate e servizi sia all'impresa-madre sia ad altre imprese localizzate nello stesso sistema locale o in altri sistemi locali. Un'altra strategia consiste nel rimpiazzare la produzione di beni con quella di servizi mediante il trasferimento di questa al di fuori del sistema locale del quale l'impresa fa parte, riorientando l'attività prevalente dell'impianto a favore di attività di ricerca e sviluppo, ovvero di servizi di as-

sistenza e di manutenzione che precedono e seguono la vendita del prodotto. In entrambi i casi si formano reti di produzione, sia di beni sia di servizi, di portata sovra-locale, e le nuove imprese si comportano come integratori a distanza delle capacità produttive dell'insieme dei sistemi locali d'impresa che esse connettono.

Insieme o in alternativa alle strategie di riconversione ora descritte le imprese perseguono strategie di sostituzione, così che la crescita dell'offerta di servizi alle imprese dipende anche dalla dismissione totale o parziale di attività di servizio che in precedenza erano svolte internamente e per il cui fabbisogno ora l'impresa ricorre a fornitori specializzati esterni. Questi, d'altra parte, garantiscono un aggiornamento e un miglioramento continuo dei servizi offerti e il loro pronto adattamento alle mutevoli esigenze e necessità delle imprese-clienti. Si tratta della classica alternativa fra «fare» o «far fare», cioè produrre in proprio o acquistare da altri, che in situazioni di aumento dell'incertezza e dell'instabilità dei mercati contribuisce a ridurre il rischio insieme ai costi di produzione.

Nei sistemi locali di piccola e media impresa l'aumento di occupazione nei servizi alle imprese è connesso al carattere medesimo del meccanismo generativo sottostante all'organizzazione della produzione, e ai modi attraverso i quali essa si svolge ed evolve (Sforzi, 1993). In questo caso, l'esternalizzazione di attività che diventano servizi alle imprese non riflette la transizione post-fordista, poiché il modello d'industrializzazione dei sistemi locali di piccola impresa è tipicamente una formula produttiva senza integrazione verticale, che procede per successive diversificazioni e specializzazioni in fasi del processo di produzione.

Perciò, la proliferazione di unità aziendali e la progressiva integrazione orizzontale di attività economiche, sia manifatturiere sia dei servizi, rappresenta il modo naturale attraverso il quale si manifesta la crescita nell'economia locale, avendo come fondamento non l'alternativa fra «fare» o «far fare», ma quella fra «fare» o «fare insieme»¹⁶.

Per questa ragione non c'è contraddizione nel fatto che la crescita di occupazione nei servizi alle imprese avvenga in condizioni di crescita di occupazione nelle imprese manifatturiere¹⁷. Al contrario, essa è sostenuta dal dinamismo delle imprese manifatturiere locali e rappresenta un segno di crescente apertura del sistema locale verso l'esterno, che è alla base della formazione, come nel caso dei sistemi locali di grande impresa, di reti sovra-locali di produzione.



Alla luce di queste considerazioni, non è appropriato interpretare la crescita dei servizi alle imprese nei sistemi locali di piccole e medie imprese come un processo di esternalizzazione. Essa va interpretata, invece, come un fenomeno che si manifesta allorché le componenti dell'economia locale diventano progressivamente più specializzate e l'organizzazione della produzione diviene più complessa per far fronte alle esigenze che i mercati di sbocco dei beni prodotti via via esprimono¹⁸. Ma si tratta, anche, di un fenomeno associato al cambiamento tecnologico nell'economia della produzione. Nella misura in cui il sapere codificato si diffonde modificando il contesto globale entro cui si sviluppa la produzione, vi è la necessità di disporre di strutture specifiche capaci di trasferire efficacemente e durevolmente, per quanto lo consentono la variabilità del mercato e il succedersi delle innovazioni, flussi di conoscenza all'interno del sistema locale, favorendone l'assimilazione da parte delle imprese localizzate affinché il sapere codificato possa essere amalgamato con il sapere contestuale che si forma e si riproduce localmente.

5. Alcune considerazioni di sintesi

La dinamica delle imprese che producono beni (industrie manifatturiere) e la dinamica delle imprese che forniscono servizi (servizi alle imprese), se interpretate congiuntamente, mettono in luce i sentieri di sviluppo delle diverse categorie di sistemi locali d'impresa all'interno del quadro economico italiano.

La progressiva compenetrazione fra imprese manifatturiere e dei servizi che si realizza nei sistemi locali di piccola e media impresa delinea il percorso evolutivo del modello d'industrializzazione leggera e ne definisce i nuovi tratti costitutivi negli anni Novanta. L'ulteriore importanza che hanno acquistato le attività di servizio nell'organizzare e orientare il processo di produzione si riflette nella crescita di produttività delle imprese manifatturiere e nell'acquisizione di vantaggi competitivi da parte dei singoli sistemi locali nell'arena internazionale. Ciò avviene sia attraverso la creazione di nuovi prodotti di nicchia (espansione della produzione sui mercati internazionali) sia attraverso la rilocalizzazione di fasi della produzione o di linee di prodotti (internazionalizzazione della produzione).

D'altra parte, negli stessi sistemi locali di grande impresa, in cui le attività di servizio rappre-

sentavano tradizionalmente un mero fattore di complementarità locale rispetto alle attività manifatturiere¹⁹, «oggi [i servizi] non solo costituiscono la componente principale del valore aggiunto dell'impresa manifatturiera, ma tendono a fuoriuscire dai confini merceologici per costituire attività di servizio autonome che utilizzano il patrimonio di conoscenze in continuo sviluppo e le potenzialità rappresentate dalle competenze del capitale umano» (Vaccà, 1995a, p. 8). Ne deriva un progressivo cambiamento di composizione nella base produttiva locale, dove l'aumento d'importanza dei servizi si realizza a scapito della manifattura. Questa tendenza suggerisce che una quota, forse maggioritaria, dei servizi alle imprese localizzati nei sistemi locali di grande impresa è destinata a essere venduta ad altri sistemi locali²⁰. Del resto, quando i servizi sono costituiti da un elevato contenuto di informazione — purché questa possa essere organizzata secondo codici comunicativi condivisi — essi sono esportabili e, di conseguenza, la loro localizzazione risulta indipendente da quella dei compratori. E anche quando le imprese che forniscono servizi sono state generate da una domanda locale vi è sempre la possibilità che, con il passare del tempo, esse non dipendano più dal potere d'acquisto locale, ma diventino fornitrici di imprese localizzate altrove.

In entrambe le situazioni di sviluppo locale — sia di grande sia di piccola e media impresa — l'interdipendenza fra imprese manifatturiere e dei servizi contribuisce alla nascita di servizi del tutto nuovi, che prima non c'erano o che sostituiscono, trasformandoli completamente, altri tipi di attività. Essi agiscono come «focolai» di conoscenza e di capacità innovativa che si riversano nell'ambiente locale e rappresentano fattori di cambiamento della sua economia.

Nella realtà concreta, la compenetrazione e la condivisione che si realizza fra industria e servizi ha generato, e genera di continuo, progressivi scavalcamenti delle linee divisorie fra imprese manifatturiere e dei servizi. Questo fenomeno si ripercuote in modo determinante sulla significatività dell'impresa e del settore come unità d'analisi, poiché entrambi tendono a costituirsi sempre più come unità parziali di una totalità che le comprende e le organizza.

Si tratta di una questione che ripropone, seguendo un diverso percorso di ragionamento, il problema dell'unità d'analisi e che riconduce al sistema locale come unità integrata di produzione. Il sistema locale diventa così lo strumento concettuale e operativo attraverso il quale interpretare l'impresa e i suoi cambiamenti.

¹ Su quali siano state le cause macro-economiche all'origine di questo processo di ristrutturazione produttiva, vi sono opinioni contrastanti. Alcuni studiosi assegnano un ruolo prioritario all'affermazione del nuovo paradigma tecno-economico dominato dalla tecnologia micro-elettronica (si veda, fra tutti, Freeman e Perez, 1987), altri all'accresciuta instabilità e incontrollabilità dei mercati, seguita alla sospensione della convertibilità del dollaro in oro (1971), all'abbandono dei cambi fissi (1973) e alla crisi petrolifera degli anni Settanta. Si sarebbe trattato di un insieme di cause che si sono riverberate in un aumento dei costi di produzione spingendo in alto i prezzi e frenando, di conseguenza, la crescita della domanda di beni standardizzati di consumo durevole il cui mercato, per altro, dopo anni di espansione, aveva cominciato a mostrare segni di saturazione, rendendo più difficile lo sbocco della produzione (Ciccarone e Gnesutta, 1993).

² «I gruppi formali sono quegli aggregati di imprese giuridicamente indipendenti, ma fra loro collegate da rapporti di proprietà, oltre che da relazioni di altro genere, sia economiche (ad esempio di complementarità), sia sociali (ad esempio rapporti di parentela fra imprenditori). Per gruppi informali si intendono invece aggregati di imprese giuridicamente indipendenti e fra le quali non esistono rapporti di proprietà. Nondimeno, tali insiemi di imprese costituiscono dei gruppi in senso economico, essendo le unità che li compongono tra loro collegate da rapporti economici e sociali relativamente stabili, come ad esempio sono quelli che derivano dalla conoscenza personale e da una lunga esperienza di lavoro comune» (Dei Ottati, 1995, p. 174).

³ La letteratura su quest'argomento è ormai diventata così ampia da non poter essere agevolmente sintetizzata. Tuttavia, fra i lavori più recenti meritano di essere ricordati quelli di Bacarani e Golinelli (1993) e di Bâculo (1994).

⁴ Fino a qualche anno fa era impensabile poter leggere un'affermazione come la seguente: «Il primo e più importante errore — che l'economia dei distretti ci ha consentito di cogliere — è che l'impresa non è un concetto e/o una istituzione a sé stante, tale che per essere capita e spiegata l'osservatore possa rimanere al suo interno, intendendo l'istituzione impresa come realtà non solo distinta, ma concettualmente separata dall'ambiente nel quale vive» (Vaccà, 1995a, p. 1). Sul medesimo argomento si veda anche Varaldo e Ferrucci (1993).

⁵ Nel volume curato da Bellandi e Russo (1994) si prendono in esame i casi dei sistemi locali di Prato, di Carpi, di Putignano, di Calangianus, di Santa Croce sull'Arno; il caso di Prato è stato esaminato nello studio di Faccioli (1991) e in quello di Zagnoli (1993); il caso di Solofra è stato trattato da Biondi (1994); il caso di Varese è stato indagato nello studio curato da Bramanti e Odifreddi (1995); il caso di Poggibonsi è stato oggetto di tesi di laurea in Economia politica da parte di Bambi (1994) e il caso di Biella è stato svolto nella tesi di dottorato di ricerca in Geografia urbana e regionale da Dansero (1995).

⁶ Allo scopo di stabilire quali fra i sistemi locali possono essere considerati industriali, per ciascuno di essi è stato calcolato un coefficiente di concentrazione territoriale di occupazione nelle imprese manifatturiere, selezionando come industriali i sistemi locali per i quali il coefficiente assume un valore superiore alla media nazionale. Il coefficiente di concentrazione territoriale è calcolato come rapporto fra la quota percentuale di occupazione nelle imprese manifatturiere di un sistema locale e la corrispondente quota nazionale, così che il valore medio nazionale corrisponde all'unità. L'analisi è stata condotta sia per il 1981 che per il 1991 sulla base dei dati del censimento industriale e dei servizi, resi comparabili, e con riferimento alla con-

figurazione territoriale che i sistemi locali d'impresa assumono alle rispettive date, i quali differiscono per numerosità (Istat-Irpet et al., 1994). Nel 1981 i sistemi locali industriali sono il 38,5 per cento (cioè, 368 su 955 sistemi locali) e nel 1991 sono il 35,6 per cento (cioè, 279 su 784 sistemi locali). Essi sono caratterizzati da un campo di valori che raggiunge un coefficiente massimo di 2,35 nel 1981 (sistema locale di San Maurizio d'Opaglio, in Piemonte) e di 2,48 nel 1991 (sistema locale di Monte San Pietrangeli, nelle Marche).

⁷ La definizione di piccola e media impresa qui adottata tiene conto dei criteri indicati dall'Unione europea, che stabilisce un numero di addetti non superiore a 50 per la categoria delle piccole imprese e non superiore a 250 per la categoria delle medie imprese (Ciampi, 1994). I sistemi locali industriali di piccola impresa (fino a 50 addetti), di piccola-media impresa (fino a 250 addetti) o di grande impresa (oltre 250 addetti) sono stati individuati attraverso coefficienti di concentrazione territoriale (v. nota 6).

⁸ Si tratta di sistemi locali d'impresa contraddistinti da un coefficiente di concentrazione territoriale di industria manifatturiera inferiore alla media nazionale (v. nota 6).

⁹ I servizi vengono qui distinti in quattro differenti categorie: servizi alle imprese (intermediazione commerciale, trasporto merci su strada, contabilità e attività legali, ricerca e sviluppo, informatica e attività connesse, ecc.), servizi sociali (istruzione, sanità e servizi sociali, assicurazioni, ecc.), servizi al consumatore (alberghi, ristoranti, agenzie di viaggio, attività ricreative, ecc) e servizi tradizionali (commercio al dettaglio, trasporti e comunicazioni, pubblica amministrazione, ecc.). In proposito si veda Sforzi (1995).

¹⁰ Si tratta di coefficienti di concentrazione territoriale (v. nota 6).

¹¹ La localizzazione dell'industria editoriale si spiega con il fatto che a questa categoria di sistemi locali d'impresa appartengono le città metropolitane di Milano e di Torino.

¹² Uno studioso di grandi imprese potrebbe obiettare che la definizione qui adottata di grande impresa, relativa agli impianti con più di 250 addetti, è troppo estesa per consentire un effettivo apprezzamento delle dinamiche che hanno caratterizzato questa classe di imprese, poiché in una categoria così ampia si potrebbero facilmente celare andamenti differenziati. Tuttavia, se consideriamo una distribuzione dimensionale più dettagliata — ad esempio da 251 a 500 addetti, da 500 a 1000 addetti e oltre 1000 addetti — ci si rende facilmente conto che il senso dell'interpretazione non cambia. Infatti, tra il 1981 e il 1991 gli impianti manifatturieri con oltre 250 addetti hanno perduto 558.972 occupati, che si ripartiscono nel modo seguente: -90.350 occupati (da 251 a 500 addetti), -130.956 occupati (da 500 a 1000) e -337.666 occupati (oltre 1000).

¹³ È il caso di notare che senza il contributo positivo recato dalle piccole imprese (+174.531 occupati), l'occupazione manifatturiera in Italia sarebbe diminuita di 767.224 unità.

¹⁴ In generale, l'impiego dell'espressione «post-industriale» non è del tutto soddisfacente, poiché evoca un'immagine impropria della recente evoluzione delle economie industriali più avanzate, quasi a suggerire il superamento della centralità dell'industria manifatturiera, più che una sua trasformazione verso crescenti contenuti di informazione e conoscenza, e quindi di servizi, nei beni prodotti. In altre occasioni si è avuto modo di criticare il ricorso a questa espressione (Sforzi, 1993), poiché si è dell'avviso che lo spostamento delle economie industriali occidentali verso i servizi rappresenti un'evoluzione verso una forma di società industriale più complessa.

¹⁵ La quota di crescita relativa è calcolata come rapporto percentuale fra la differenza di occupazione 1981-91 nei servizi alle imprese nelle singole categorie di sistemi locali e la semisomma dell'occupazione complessiva (industrie e servizi) nel



somma dell'occupazione complessiva (industrie e servizi) nel 1991 e nel 1981 in Italia. In questa particolare circostanza si è preferito stimare il cambiamento ricorrendo a un indice così definito, che normalizza la crescita, invece che al più tradizionale indice di variazione percentuale (quota di crescita), che misura la crescita rispetto alla situazione iniziale di ciascuna singola unità d'analisi. Questo è stato fatto al fine di valutare se e in che misura la crescita dell'occupazione nei servizi alle imprese nelle singole categorie di sistemi locali fosse influenzata dalla situazione iniziale di ciascuna di esse. Naturalmente, l'interpretazione del cambiamento in base all'indice di variazione percentuale resta del tutto significativa. Di fronte a una quota di crescita dell'occupazione nei servizi alle imprese del 44,3 per cento nell'intero paese, fra il 1981 e il 1991, i sistemi locali di piccola impresa hanno registrato una crescita dell'80,4 per cento, i sistemi locali di piccola-media impresa del 51,0 per cento, i sistemi locali di grande impresa del 32,0 per cento e, infine, gli altri sistemi locali, quelli non-industriali, del 42,4 per cento.

¹⁶ Il meccanismo di proliferazione aziendale non impedisce che operino anche processi di internalizzazione di fasi produttive o di attività, e neppure che si formino gruppi di imprese (come si è ricordato in precedenza), in funzione dei cambiamenti nella tecnologia di produzione, nella composizione merceologica dei beni prodotti, nelle caratteristiche della domanda che proviene dai mercati di sbocco o dall'apertura di nuovi mercati, ecc.

¹⁷ Questa è la tendenza generale che emerge dall'interpretazione dei dati del censimento, la quale non esclude l'esistenza di situazioni locali differenziate (Sforzi, 1993).

¹⁸ Un efficace esempio della crescente complessità nell'organizzazione della produzione, con particolare riguardo alle attività di servizio, è dato dalle agenzie di intermediazione locale. Si tratta di imprese erogatrici di servizi di intermediazione commerciale che partecipano a un circuito di «doppia intermediazione», in quanto sono rivolte a mercati sovra-locali (esteri o italiani) e si collocano tra il produttore e l'agente residente (nel paese estero o nelle diverse regioni italiane). Esse non sono qualificabili come *buying agents* o *buying offices* poiché non agiscono su richiesta di un compratore estero. Inoltre, il produttore riconosce una provvigione sia all'agenzia locale che all'agente residente all'estero (Aiello, 1995).

¹⁹ Viceversa, nel modello di organizzazione produttiva che contraddistingue i sistemi locali di piccola e media impresa la funzione strategica è tradizionalmente rappresentata dal marketing, poiché la produzione (di piccola serie) è orientata dalla clientela (Woodward, 1958).

²⁰ Il caso di Milano è emblematico, poiché esso è contemporaneamente il sistema locale industriale di grande impresa che concentra la più elevata numerosità di stabilimenti di grande dimensione e la più elevata quota di occupazione nei servizi alle imprese.

Bibliografia

Aiello, G. (1995), «Radicalamento e processi di creazione della conoscenza: una proposta di ricerca», Workshop su *Localizzazione e radicalamento dell'impresa*, Facoltà di Economia, Urbino, 17 maggio.

Baccarani, C. e Golinelli, G.M. (a cura di) (1993), *Testimonianze sull'impresa distrettuale e sull'evoluzione delle aree a specializzazione produttiva*, Roma, Istituto Guglielmo Tagliacarne.

Bàculo, L. (1994), *Impresa forte politica debole. Imprenditori di successo nel Mezzogiorno*, Napoli, Esi.

Bambi, G. (1994), *Struttura e cambiamento del distretto mobiliario di Poggibonsi durante gli anni Ottanta*, Facoltà di Economia, Università degli studi di Firenze (tesi di laurea).

Becattini, G. (1979), «Dal 'settore' al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale», *Rivista di economia e politica industriale*, n. 1, pp. 7-21 [ristampato in G. Becattini (a cura di) (1987), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, il Mulino, pp. 35-48].

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

Becattini, G. e Rullani, E. (1993), «Sistema locale e mercato globale», *Economia e politica industriale*, n. 80, pp. 25-48.

Bellandi, M. e Russo, M. (a cura di) (1994), *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg & Sellier.

Biondi, G. (1994), «Solofra, il polo va», *Nord e Sud*, marzo, pp. 63-78.

Blackaby, F. (1978), *De-industrialisation*, London, Heinemann.

Bluestone, H. and Harrison, B. (1982), *The Deindustrialization of America*, New York, Basic Books.

Bramanti, A. e Odifreddi, D. (1995), *Lo sviluppo delle «aree avanzate». Apertura e identità nei sistemi economici territoriali: Varese come caso nazionale*, Milano, Angeli.

Ciampi, F. (1994), *Squilibri e assetto finanziario nelle P.M. I. Finanziamenti e contributi della Comunità europea*, Firenze, Banca Toscana.

Ciccarone, G. e Gnesutta, C. (1993), *Conflitto e strategie. Economia e società italiana negli anni Novanta*, Roma, La Nuova Italia Scientifica.

Conti, S., Malecki, E.J. and Oinas, P. (1995), «Introduction: rethinking the geography of enterprise» in S. Conti, E.J. Malecki and P. Oinas (Eds), *The Industrial Enterprise and Its Environment: Spatial Perspectives*, Aldershot, Avebury, pp. 1-10.

Dansero, E. (1995), *Le componenti ambientali dello sviluppo locale. Il distretto industriale biellese*, Sedi consorziate di Pisa, Torino, Genova e Trento (tesi di dottorato).

Dei Ottati, G. (1995), *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Milano, Angeli.

Dematteis, G. (1995), «Le trasformazioni territoriali e ambientali», in *La trasformazione dell'Italia. Sviluppo e squilibri*, Storia dell'Italia repubblicana, vol. 2*, Torino, Einaudi, pp. 659-709.

Esping-Andersen, G. (1991), «Strutture di classe post-industriali: un confronto tra Germania, Svezia e Stati Uniti», *Stato e Mercato*, n. 32, pp. 219-247.

Faccioli, M. (1991), *Città e industria tessile. Il caso Prato*, Milano, Angeli.

Freeman, C. e Perez, C. (1987), «La diffusione delle innovazioni e il cambiamento del modello tecno-economico», *Focus*, n. 5, pp. 17-40.

Irpel (1969), *Lo sviluppo economico della Toscana: un'ipotesi di lavoro*, Firenze.

Irpel (1975), *Lo sviluppo economico della Toscana, con par-*

- icolare riguardo all'industrializzazione leggera*, a cura di G. Becattini, Firenze, Guaraldi.
- Istat-Irpet (1986), *I mercati locali del lavoro in Italia*, Roma, Istat [successivamente pubblicato da Angeli, Milano, 1989].
- Istat-Irpet-Univ. di Newcastle upon Tyne-Univ. di Leeds (1994), *I sistemi locali del lavoro in Italia. 1991*, Roma, Istat.
- Milone, F. (1930), «La localizzazione delle industrie in Italia», in *Atti dell'XI Congresso geografico italiano*, vol. III, Napoli, pp. 17-29.
- Milone, F. (1937), *La localizzazione delle industrie in Italia*, Roma, Anonima Romana Editoriale.
- Piore, M.J. and Sabel, C.F. (1984), *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- Putnam, R.D., con Leonardi, R. e Nanetti, R.Y. (1993), *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori.
- Sabel, C.F. (1988), «Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies» (mimeo).
- Scott, A.J. (1988), *New Industrial Spaces. Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*, London, Pion.
- Sforzi, F. (1987), «L'identificazione spaziale», in G. Becattini (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, il Mulino, pp. 143-167.
- Sforzi, F. (1993), «Il modello toscano: un'interpretazione alla luce delle recenti tendenze», in R. Leonardi e R.Y. Nanetti (a cura di), *Lo sviluppo regionale nell'economia europea integrata. Il caso toscano*, Venezia, Marsilio, pp. 115-149.
- Sforzi, F. (1995), «Criteri di classificazione dei servizi per l'analisi del cambiamento dell'industria italiana negli anni Ottanta», Firenze, Irpet.
- Storper, M. (1993), «The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: the Region as a Nexus of Untraded Interdependencies», Seminario internazionale su *Piccole imprese e sviluppo locale*, Parma, 28-30 settembre.
- Vaccà, S. (1994), «Sviluppo locale e mercato globale: tra passato e futuro», Incontri pratesi sullo sviluppo locale, *Sviluppo locale e mercato globale*, Artimino, 12-17 settembre.
- Vaccà, S. (1995a), «Impresa locale distrettuale e transazionale», Workshop su *Localizzazione e radicamento dell'impresa*, Facoltà di Economia, Urbino, 17 maggio.
- Vaccà, S. (1995b), *L'impresa transazionale tra passato e futuro*, Milano, Angeli.
- Varaldo, R. e Ferrucci, L. (1993), «La natura e la dinamica dell'impresa distrettuale», *Economia e politica industriale*, n. 80, pp. 73-98.
- Woodward J. (1958), *Management and Technology*, London, Hmsco.
- Zagnoli, P. (1993), *Percorsi di diversificazione dei distretti industriali. Il caso di Prato*, Torino, Giappichelli.

