

Rapporto sulla realizzazione di “aree attrezzate” nel Mezzogiorno (con particolare riferimento al progetto speciale ‘Campania Interna’) [□]

Premessa

La predisposizione di uno schema progettuale di massima dovrebbe passare attraverso le seguenti fasi:

- A identificazione del ruolo delle aree attrezzate nel progetto;
- B determinazione, attraverso un processo di approssimazioni successive:
 - a) delle caratteristiche degli utenti possibili (numero e tipi di imprese, numero degli addetti, fabbisogni di spazio, di infrastrutture, di servizi comuni, di servizi rari); b) del numero, tipi, dimensioni, ubicazioni e siti delle aree;
- C analisi delle implicazioni organizzative degli interventi, distinguendo tra fase di esecuzione e fase di gestione; individuazione di alternative organizzative e/o progettuali aventi implicazioni organizzative differenti; definizione di un criterio di scelta; scelta;
- D analisi finanziaria.

In questo rapporto si discuteranno i punti 1), 2a) e, più brevemente, 3) e verranno fatte alcune proposte di ricerca per il loro approfondimento.

[□] Questo scritto, che risale all’inizio del ’74, è una proposta per una politica delle piccole e medie imprese nel Mezzogiorno che fu presentato ad alcuni autorevoli esponenti del “meridionalismo” di quegli anni. Indicava in anticipo i motivi per cui una finanziaria meridionale avrebbe incontrato delle difficoltà e suggeriva la sequenza più valida dei vari interventi previsti a quel tempo per le piccole e medie imprese meridionali. Questa analisi è ancora valida. Lo studio venne redatto da A. Rao con la collaborazione di L. Asta per la raccolta e l’elaborazione del materiale statistico e la stesura di varie parti della sez. II (par. 2). Lo studio viene riproposto perché dà un’idea controcorrente di quale fosse l’effettivo ambiente delle decisioni a quel tempo; e, inoltre, perché il fatto che, *mutatis mutandis* in materia di legislazione e di programmi, sia ancora pienamente attuale dà anche un’idea di quale sia stato l’arresto di pensiero negli anni successivi. Va ricordato che la proposta non fu presa in considerazione, pur essendone accolti degli spunti, come quello sul divario di produttività, che alimentò un cospicuo filone di studi e di dibattito in anni più tardi.

I Il problema della funzione delle aree attrezzate nel progetto speciale 'Campania interna'

1. Dalla definizione del ruolo delle aree nel progetto discende, in prima approssimazione, la scelta dei tipi di aree attrezzate su cui soffermarsi per ulteriori approfondimenti.

In altri termini: a quali finalità si pensa che le aree debbano servire? In linea generale, le possibilità sono molte. Le aree attrezzate possono, per esempio, essere concepite: a) come uno strumento di decentramento urbanistico a breve raggio, volto a determinare il trasferimento di industrie in espansione da aree congestionate o mal servite; b) come strumento ausiliario di decentramento a grande scala geografica, diretto a razionalizzare la localizzazione di investimenti industriali, determinati o attirati principalmente con altri mezzi di politica regionale; b') come strumento principale di attrazione di investimenti extraregionali (cfr., p. es., l'esperienza di Porto Rico); c) come strumento ausiliario nel quadro di programmi di assistenza tecnico-organizzativa alle piccole imprese e all'artigianato; d) come uno dei principali interventi di promozione dello sviluppo industriale, qualora siano dotate di attrezzature e di servizi tali da concorrere in modo rilevante a determinare la ristrutturazione e la crescita di imprese esistenti o a facilitare nuove decisioni di investimento o decisioni di localizzazione a scala macroterritoriale; e) come una qualche combinazione, infine, delle funzioni finora viste.

2. Non è facile trarre dalle formulazioni del progetto speciale 'Campania interna', che sono a nostra conoscenza (direttive del CIPE e schema di progettazione di massima, elaborato negli studi preliminari al progetto), indicazioni sufficienti per stabilire le funzioni – o almeno delle ipotesi alternative circa le funzioni – che le aree attrezzate dovrebbero svolgere nel progetto.

Nella formulazione ufficiale non si fa neppure menzione di questa forma di intervento, ritenendosi, evidentemente, che le proposte integrazioni della struttura viaria della Campania interna (arco Caianello-Telese, Benevento, S. Giorgio al Sannio, Grottaminarda, Lioni, Contursi, e le connessioni interregionali di tale arco) costituiscano un mezzo sufficiente per conseguire l'obiettivo del progetto: e cioè lo sviluppo della Campania interna in funzione del decongestionamento della fascia costiera. (Vedremo tra poco in quali condizioni questa ipotesi può avere un qualche senso).

Nella stesura preliminare del progetto speciale, non accolta nel testo ufficiale, esiste, invece, un riferimento alle aree attrezzate. Esse sono viste, infatti, come uno degli elementi di un complesso sistema progettuale, comprendente un asse attrezzato, alcune aree attrezzate, interventi per le abitazioni, nei servizi sociali, nel settore ferroviario, nei trasporti su gomma, alcuni centri merci e la regolazione del sistema delle acque; sistema la cui attuazione realizzerebbe condizioni di convenienza per l'insediamento sia di attività industriali sia di residenza nelle zone interne.

Sebbene questo schema rinvii ad una fase successiva la definizione del ruolo e del tipo di specializzazione delle a. a., è implicito nel ragionamento su cui esso si impernia che le aree debbano essere concepite come strumento di localizzazione piuttosto che di determinazione (in concorso con altri mezzi) di uno sviluppo industriale. Dato l'obiettivo di creare un'alternativa territoriale alla metropoli napoletana, il problema posto al centro dello schema è infatti quello di trovare "quelle localizzazioni delle aree industriali e degli agglomerati residenziali che rendano minimo il costo di investimento e di esercizio della stessa e massimo l'effetto di riequilibrio territoriale". In ciò è implicito che le aree attrezzate non sono intese come un intervento che concorra a determinare direttamente un incremento delle attività industriali nella regione.

3. In effetti, escluso che nel caso della Campania il riequilibrio territoriale possa realizzarsi mediante il trasferimento nelle zone interne degli impianti già esistenti lungo la costa, l'impostazione seguita nello schema in questione potrebbe giustificarsi solo se la Campania interna fosse interessata (come lo è, ad esempio, lo zoccolo sud-orientale della Sicilia) da un programma di promozione. Il che, salvo errore, non è. Oppure se fosse prevedibile un massiccio processo spontaneo di nuovi investimenti industriali, di cui occorrerebbe soltanto orientare la localizzazione: presupposto anche questo inesistente.

4. Sembra, dunque, necessario ripensare il quadro di riferimento concettuale del progetto speciale, tenendo anche conto dell'esigenza di accentuare l'importanza del parametro occupazionale nella valutazione dei benefici progettuali.

In realtà, il p. s. 'Campania interna' appare per molti versi un progetto atipico. Esso non può essere classificato né nella categoria dei progetti speciali (A) di grandi infrastrutture con effetti interregionali ed intersettoriali (reti idriche, sistemi antinquinamento), né in quella dei progetti speciali (B) di "organizzazione territoriale dell'industrializzazione" in funzione di programmi di promozione (Sicilia sud-orientale), né in quella dei progetti speciali (C) con finalità di promozione di attività produttive (p. carni, p. agru-

mi) a scala interregionale, e quella, attualmente poco rappresentata, dei progetti (D) di promozione, con un arco di interventi intersettoriali in aree circoscritte (come il progetto agro-turistico della Sila e dell'Aspromonte).

Nella formulazione fin qui discussa si tratta di un progetto del tipo (B), ma senza l'aggancio ad un programma di promozione che sia già stato deciso in sede CIPE.

5. È nostra intenzione sottoporre a verifica, in un apposito studio, la possibilità di introdurre una componente "promozionale", nel progetto in questione, accanto a quella di "organizzazione territoriale" già prevista¹. Tale componente promozionale dovrebbe consistere nella predisposizione di un sistema di aree attrezzate del tipo più complesso (v. par. 1, d), in funzione, inizialmente, di piccole e medie imprese campane.

6. La scelta di approfondire il tema delle aree attrezzate cominciando dalla situazione più difficile ha varie giustificazioni.

In primo luogo, non crediamo che le aree attrezzate con funzioni prevalentemente urbanistiche abbiano, almeno per ora, un ruolo importante da svolgere nel Mezzogiorno. Le grandi industrie procedono da sole alla infrastrutturazione dell'area di insediamento degli impianti, e non può essere certo la *promessa* di un'area attrezzata ad orientarne la localizzazione specifica. Le medie industrie centro-settentrionali potrebbero essere influenzate (non solo per la localizzazione specifica ma anche nella scelta di investire nel Mezzogiorno)² solo qualora già esistessero aree attrezzate funzionanti, in grado di offrire servizi ed interdipendenze economiche nettamente superiori a quelle di corrispondenti aree di insediamento nel Nord.

Poiché così non è, la mera proposta di aree attrezzate promosse e gestite dal settore pubblico non potrebbe sperare di suscitare meno diffidenza dei già esistenti agglomerati delle ASI. D'altra parte in Campania (come nel Lazio meridionale), le non molte iniziative recenti di medie dimensioni già si orientano lungo la direttrice autostradale, soprattutto nel tratto a nord di Caserta, per cui il miglioramento della rete viaria nelle zone interne, qualora uno sviluppo vi fosse, potrebbe essere sufficiente a determinare un'ulteriore

¹ È stato recentemente osservato, in proposito: "Quando si è insistito sul carattere territoriale dei progetti speciali si voleva, in sostanza, porre in rilievo il legame bensì tra territorio ed economia, ma non si intendeva da ciò inferire che una particolare programmazione territoriale possa essere portatrice necessaria di un particolare sviluppo economico. L'aspetto territoriale è soltanto una tessera dell'interdisciplinarietà che differenzia i progetti dalle singole opere pubbliche" (cfr. S. Petriccione, *Per uno sviluppo senza inflazione*, in IRFIS n. 33/1973, PA).

² Sarebbe interessante valutare l'effetto congiunto di un'agevolazione quale la fiscalizzazione totale degli oneri sociali più le aree attrezzate sulla convenienza ad investire nel Sud. Ma ciò va oltre i limiti di questo rapporto.

dilatazione dell'area di insediamento industriale (limitatamente alle zone di pianura)³.

A ciò si aggiunga che l'attuale congiuntura economica, facendo rientrare o slittare molti dei programmi di investimento già decisi dalle imprese maggiori (p. es. il complesso FIAT nella piana del Sele), rende particolarmente urgenti interventi rivolti ad un consolidamento della struttura industriale locale.

Un'ultima ragione è la maggiore produttività di una ricerca sulle aree attrezzate concepite come strumento di politica economica rispetto ad una sulle a. a. come accorgimento urbanistico, poiché le prime includono quasi tutti i problemi relativi alle seconde, mentre non è vero l'opposto.

II Primi risultati e proposte di ricerca

1. Per valutare la possibilità e la convenienza di attuare un programma di aree attrezzate "promozionali" occorre passare, prima di tutto, attraverso le seguenti fasi:

- A individuare dei comparti produttivi dell'industria campana che possano ricavare elevati vantaggi dalle aree attrezzate e che, nello stesso tempo, presentano una situazione e prospettive tali da giustificare un'azione di sostegno e consolidamento;
- B analisi dei problemi di mercato, tecnici e di gestione delle attività appartenenti ai comparti produttivi individuati e valutazione del possibile apporto delle aree attrezzate alla loro soluzione;
- C analisi dei vincoli derivanti dalla scarsità di risorse organizzative all'attuazione delle aree attrezzate.

Tutto questo è preliminare ad un'analisi più specifica diretta a determinare il numero e i tipi di imprese insediabili nelle aree, il numero dei loro addetti, i fabbisogni di spazio, di infrastrutture, di servizi comuni e rari e, corrispondentemente, il numero, le dimensioni, i tipi, le ubicazioni e i siti delle aree. Ed è, a maggior ragione, preliminare tanto all'analisi finanziaria, che presuppone che tale determinazione sia già avvenuta, quanto all'approfondimento dei problemi organizzativi attinenti all'esecuzione e alla gestione delle aree.

Le pagine che seguono presentano alcuni risultati provvisori e varie ipotesi di ricerca in relazione ai primi tre punti.

³ Non va inoltre dimenticato che in questa direzione si sta già adoperando il ministro dell'industria De Mita (v. notizie giornalistiche sui previsti insediamenti Tecnocogne nella provincia di Avellino).

La scelta dei comparti produttivi

2. Bisogna dapprima fare una premessa attraverso l'utilizzazione dei dati del censimento industriale ISTAT del 1971.

Da tali dati si nota come l'occupazione totale in Campania sia di 594.237 unità, di contro ad una nazionale di 10.996.536 unità (cioè il 5,4%) mentre la popolazione totale residente in Campania, secondo il censimento della popolazione del 1971, è il 9,1% di quello nazionale (rispettivamente 5.055.000 e 54.023.000).

L'occupazione manifatturiera campana rispetto al totale dell'occupazione regionale è il 39,8%, mentre il corrispondente dato nazionale è il 48,1%. Inoltre l'occupazione manifatturiera campana è soltanto il 4,5% della corrispondente occupazione nazionale.

I settori manifatturieri "tradizionali" (più avanti specificheremo quali noi intendiamo tali) rappresentano il 41,9% dell'occupazione manifatturiera campana; mentre per l'Italia il corrispondente dato è il 37,5%.

I settori manifatturieri "nuovi" (più avanti specificheremo quali noi intendiamo tali) rappresentano invece il 32,8% dell'occupazione manifatturiera campana; mentre per l'Italia il corrispondente dato è il 36,6%.

Si può notare quindi che la struttura dell'occupazione campana, oltre che essere caratterizzata dal fenomeno massiccio (rispetto all'Italia) della "terziarizzazione" con bassa produttività (cosa propria di aree geografiche con larghe e profonde zone di sottosviluppo), è interessata fortemente all'andamento dell'occupazione manifatturiera tradizionale per la notevolissima consistenza di quest'ultima rispetto al totale dell'occupazione manifatturiera, e quindi per la esistenza stessa di un settore industriale in questa economia arretrata.

Può apparire chiara allora l'importanza di una politica di sviluppo, e di promozione industriale, che si proponga il sostegno dei settori manifatturieri "tradizionali" e di alcuni dei settori "nuovi".

Inoltre da una tabella successiva (tab. 8) si può notare come in molti settori manifatturieri tradizionali la quota percentuale dell'occupazione settoriale campana è superiore alla quota percentuale dell'occupazione manifatturiera campana (sempre rispetto ai corrispondenti dati nazionali): questo rende ancora più importanti questi settori tradizionali dato che da essi dipende la stessa vitalità ed importanza dell'industria manifatturiera campana nel suo complesso.

L'area attrezzata, come qui intesa, dovrebbe essere principalmente uno strumento per rendere possibile e agevolare la razionalizzazione delle industrie mediante la costituzione di attrezzature (p. es. magazzini, laboratori, rustici industriali) e di servizi comuni (p. es. acquisto delle materie prime, di addestramento professionale, di contabilità, di commercializzazione, etc.) e, contemporaneamente, per accelerare la formazione di capacità tecnico-organizzative pubbliche nei diversi aspetti dell'assistenza alle imprese. Se si accetta questa concezione, possiamo escludere subito dall'indagine, non solo, com'è ovvio, i grandi impianti integrati esistenti nella regione ⁴, ma anche gli stabilimenti di dimensione media e piccola, che fanno capo a società italiane e straniere: le eventuali difficoltà di gestione di queste ultime sono difficilmente separabili da deficienze organizzative dell'intera società, e non possono – a parte altre considerazioni – essere sanate da un intervento circoscritto e localizzato come l'area attrezzata ⁵.

Restano così le piccole e medie imprese regionali. Fra queste possiamo distinguere le industrie tradizionalmente presenti nella regione da quelle appartenenti a settori "nuovi". I settori tradizionali rappresentano ancora al 1971 la quota di gran lunga più rilevante dell'occupazione manifatturiera regionale (cfr. tab. 1):

Tab. 1: Percentuale dell'occupazione nei settori tradizionali rispetto all'occupazione totale, e rispetto all'occupazione manifatturiera, in varie zone geografiche.

	Campania	Mezzogiorno continentale	Mezzogiorno	Italia
Occ. tradiz./ Occ.manifatt.	41,9	46,0	44,9	37,5
Occ. tradiz./ Occ.totale.	16,7	16,8	15,4	18,1

Si deve inoltre tener conto che il "peso" di queste attività tradizionali cresce ancora, in termini di occupazione industriale, se si mette in rilievo la particolare struttura dell'occupazione campana (cfr. tab. 2):

⁴ Siderurgia, derivati del petrolio, petrolchimica di base, materie plastiche, fibre artificiali e sintetiche, fertilizzanti, mezzi di trasporto.

⁵ Appartengono a questa categoria molti stabilimenti nei settori dolciari e delle bevande, del comparto alimentare, ed alcune aziende meccaniche.

Tab. 2: Percentuale dell'occupazione manifatturiera in varie zone geografiche.

	Campania	Mezzogiorno continentale	Mezzogiorno	Italia
Occ.manifatt./ Occ. totale	39,8	36,7	34,1	48,1

Tab. 3: Occupazione nei settori tradizionali* delle attività manifatturiere campane nel 1961 e 1971.

	1961	1971
Alimentari	43.265	27.547
Tabacco	4.624	5.999
Tessili	10.193	9.842
Magl. e calzetteria	1.273	1.443
Vest., abbigl., arred.	22.363	21.544
Calzature	14.366	12.314
Pelli e cuoio	2.965	4.093
Legno	15.736	13.832
Mobil. e arred. legno	6.020	4.132

*Quelli elencati sono i settori da noi considerati tradizionali

I settori "tradizionali", come si nota dalla tab. 3, denunciano, con l'eccezione del settore "pelli e cuoio", del settore del tabacco e di quello della "maglieria e calzetteria", cali più o meno consistenti di occupazione tra il 1961 ed il 1971. Ma occorre distinguere tra le attività che sono entrate in crisi dopo un periodo d'espansione (per cui la loro consistenza attuale in termini d'addetti è, nonostante le difficoltà più recenti, nettamente superiore o almeno vicina a quella del 1951), le attività che sono state costantemente stagnanti, e quelle in declino deciso.

Si tratta, nel primo caso, di attività che presentano tuttora buone o discrete prospettive di mercato, purché abbiano luogo razionalizzazioni e ristrutturazioni aziendali. In questa situazione si trovano: il vestiario e le conserve vegetali, cui bisogna naturalmente aggiungere, in questa prima cernita, gli articoli di pelletteria, il settore della maglieria e calzetteria, quello del tabacco (quest'ultimo però è un caso industriale a sé), che hanno invece registrato un'espansione, insieme anche ai settori dolciario e caseario, la cui consistenza occupazionale però non è elevata.

Nella tabella 4 si nota l'andamento intercensuario (3°, 4°, 5° Censimento industriale ISTAT) dei settori sopradetti:

Tab. 4: Occupazione campana nei settori selezionati nel 1951, 1961,1971.

	1951	1961	1971
Tabacco	9.559	4.624	5.999
Magl. e calzett.	942	1.273	1.443
Pelli e cuoio	2.489	2.965	4.093
Vest. e abbigl.	14.510	22.363	21.554
Conserviera	8.641	21.893	10.514
Dolciaria	1.299	1.912	2.374
Casearia	1.342	1.657	3.385

Questi settori meritano la massima attenzione ai fini della impostazione di un programma di aree attrezzate, sia per il loro peso sull'occupazione complessiva, sia perché sono fra le poche attività locali che producono anche per l'esportazione (in particolare il settore delle conserve vegetali e quello delle pelli e cuoio). Occorre ricordare inoltre, sempre nell'ambito delle industrie tradizionali relativamente dinamiche, il settore della maglieria e calzetteria, attualmente di importanza trascurabile ma suscettibile di sviluppo purché opportunamente sostenuto, data l'esistenza di un mercato in espansione sia nella comunità europea sia nello stesso Mezzogiorno (che concorre attualmente per un terzo al consumo e per il 12% alla produzione nazionale di questo ramo).

Quanto al secondo ed al terzo gruppo di attività tradizionali legate alla imprenditorialità locale (quelle stagnanti e quelle in declino), che comprendono l'industria tessile, le industrie molitorie e della pastificazione, l'industria olearia, quella del mobilio, quella del legno, quella delle calzature, sembra giustificato un approfondimento soltanto di questi ultimi tre settori.

L'industria molitoria e della pastificazione, infatti, appare ormai competitiva per quanto riguarda gli impianti maggiori ed irrecuperabile, invece, per quanto concerne i piccolissimi impianti di macinazione, tenuti in vita soltanto da forme di autoconsumo rurale. Simile è la situazione della industria olearia, in cui pochissime sono le unità locali con caratteristiche almeno semindustriali, e che è colpita dallo sfavorevole andamento del mercato dell'olio d'oliva. L'industria tessile campana, invece, si trova in notevoli difficoltà per la sua tipica piccola dimensione produttiva ed occupazionale e per la concorrenza, sui mercati d'esportazione, di alcuni paesi asiatici (il qual ultimo motivo d'altronde è valido per tutta l'industria tessile italiana).

A differenza di queste ultime l'industria del mobilio e del legno, pur essendo in netto regresso sotto il profilo dell'occupazione, presenta alcuni presupposti di sviluppo, quali l'allargamento del mercato regionale e centro-meridionale.

nale, la presenza di tradizioni artigiane valide, la disponibilità di infrastrutture portuali, necessarie per le crescenti importazioni di materie prime.

L'industria delle calzature presenta una consistenza occupazionale piuttosto elevata, una relativa semplicità del processo produttivo, la presenza di tradizioni artigiane, prospettive di mercato estero (molto importanti per la vitalità del settore) buone ed ulteriormente migliorabili qualora si diversifichino maggiormente i mercati di esportazione e non si faccia dipendere l'andamento generale di tutte le esportazioni dall'andamento di un solo mercato (quello U.S.A., più specificamente).

Nella tabella sotto riprodotta si può notare l'andamento intercensuario di tali settori.

Tab. 5: Occupazione in Campania nei settori indicati nel 1951, 1961, 1971.

	1951	1961	1971
Molit. e pasticific.	12.416	10.491	6.605
Olearia	6.401	3.380	1.667
Tessili	16.403	10.913	9.842
Mobil. e arred.	5.956	6.020	4.112
Legno	14.592	15.736	13.832

Fra i settori nuovi alla portata delle piccole industrie meritano un approfondimento, com'è ovvio, quelli che hanno registrato variazioni positive importanti tra il '51 e il '71, pur essendo tuttora poco rilevanti rispetto alla produzione ed all'occupazione regionali. In prima approssimazione l'indagine dovrebbe essere, pertanto, circoscritta ai seguenti comparti: beni strumentali non elettrici, elettrici ed elettronici, carpenteria metallica, beni di consumo elettrici ed elettronici, saponi-detersivi-profumeria, ceramica-vetri-ed altri minerali non metalliferi, oggetti in materie plastiche.

Per quanto riguarda il peso dei settori manifatturieri "nuovi", prima elencati, rispetto alla occupazione regionale totale e a quella manifatturiera soltanto, si ha quanto segue:

Tab. 6: Percentuale occupazione manifatturiera "nuova" rispetto alla occupazione manifatturiera totale e rispetto a tutta l'occupazione industriale, al 1971 e per zone geografiche.

	Campania	Mezzog. continent.	Mezzog.	Italia
Occup. nuova / Occup. manifatt.	32,8	30,5	29,7	36,6
Occup. nuova/ Occup. totale	13,1	11,1	10,1	17,5

Inoltre il “peso” di questi settori manifatturieri campani “nuovi” lo si può ancora di più notare se si raffronta la relativa occupazione con quella degli omonimi settori nel Mezzogiorno continentale (cfr. Tab. 7):

Tab. 7: Percentuali dell’occupazione campana rispetto a quella di tutto il Mezzogiorno continentale.

	Occup. campana/ Occup. Mezzog. continentale
Industrie manifatturiere	45,0
Meccaniche	50,2
Carpenteria metallica	41,3
Beni strumentali non elettrici	62,3
Beni strumentali elettrici ed elettronici	69,1
Beni di consumo elettrici ed elettronici	69,1
Ceramica, vetro, altri miner. non metallif.	37,3
Saponi, detersivi, profumeria	60,7
Materie plastiche	69,3

Riassumendo, i parametri di cui si è tenuto conto nella precedente selezione fra le piccole industrie sono:

- (a) il contributo all’occupazione regionale;
- (b) la percentuale del totale settoriale regionale sul totale settoriale nazionale;
- (c) l’andamento dell’occupazione, degli investimenti e del valore aggiunto dal ’51 al ’71;
- (d) l’incidenza delle esportazioni sul totale delle vendite delle imprese esportatrici;
- (e) l’attitudine delle imprese di ciascun comparto a sostituire importazioni.

A corredo di quanto precedentemente detto forniamo qui di seguito le tabelle attinenti ai parametri da noi scelti.⁶

Per quanto riguarda il contributo alla occupazione regionale totale e manifatturiera, vedasi la seguente tabella:

⁶ Le tabelle sono state compilate con dati da noi elaborati dai censimenti industriali ISTAT del 1951, 1961, 1971.

Tab. 8: Percentuale dell'occupazione dei singoli settori industriali rispetto all'occupazione regionale totale e regionale manifatturiera, in Campania e in Italia, nel 1971.

	Campania		Italia	
	Occ. sett./ Occ. totale	Occ. sett./ Occ. manif.	Occ. sett./ Occ. totale	Occup. sett./ Occ. manif.
Alimentari	4,6	11,6	3,5	7,2
Molitorie e pastificaz	1,1	2,8	0,8	1,6
Dolciarie	0,4	1,0	0,5	1,1
Conserviera	1,8	4,4	0,8	1,6
Casearia	0,4	1,0	0,3	0,6
Grassi veget. e anim.	0,3	0,7	0,2	0,5
Aliment. varie	0,1	0,4	0,3	0,5
Bevande alcoliche	0,3	0,7	0,4	0,7
Idrominer. e analcol.	0,2	0,6	0,2	0,5
Tabacco	1,0	2,6	0,2	0,4
Tessili	1,7	4,2	4,9	10,3
Maglieria e calzetteria	0,2	0,6	1,5	3,0
Vest., abbigl. e arred.	3,6	9,1	3,8	7,9
Calzature	2,1	5,2	1,6	3,2
Pelli e cuoio	0,7	1,7	0,5	1,1
Legno	2,3	5,8	2,0	4,2
Mobil e arred. legno	0,7	1,7	1,8	3,2
Meccaniche	10,3	25,9	14,3	29,7
Carpenteria metallica	1,2	3,1	1,8	3,8
B. strum. non-elettr.	0,8	2,0	3,1	6,4
B. strum. el.+elettron	1,3	3,3	1,4	2,9
B. cons. el.+elettron.	1,3	3,3	1,4	2,9
Cer,vetro,min.nonmetallif	2,0	5,0	2,1	4,5
Saponi, deters.,prof.	0,1	0,2	0,2	0,5
Materie plastiche	0,7	1,7	0,9	1,9

Per quanto riguarda l'occupazione settoriale regionale rispetto alla corrispondente occupazione nazionale, si veda la seguente tabella:

Tab. 9: Percentuale della singola occupazione settoriale campana rispetto alla corrispondente occupazione settoriale nazionale e del Mezzogiorno continentale, al 1971.

Occupaz. campana/ Occupaz. campana/
Occupaz. nazionale Occup. Mezz. cont.

Alimentari	7,2	38,6
Molitorie e pastificazione	7,6	32,1
Dolciaria	3,9	51,9
Conserviera	11,9	69,4
Casearia	7,7	46,9
Grassi vegetali e animali	6,2	12,8
Alimentari varie	3,1	26,2
Bevande alcoliche	4,2	26,2
Idrominerali e analcoliche	7,5	44,3
Tabacco	28,0	60,6
Tessili	1,8	35,4
Maglieria e calzetteria	0,9	11,9
Vestiario, abbigl., arredam.	5,2	35,0
Calzature	7,2	59,7
Pelli e cuoio	7,2	70,2
Legno	6,2	39,6
Mobilio e arredam. in legno	2,4	40,4
Meccaniche	3,9	50,2
Carpenteria metallica	3,6	41,3
B. strument. non-elettrici	1,4	62,3
B.strum. elettr. e elettronici	5,2	69,1
B. consumo elettr. e elettron.	5,2	69,1
Cer., vetro, min. non metallif.	5,0	57,3
Saponi, detersivi, profumeria	1,4	60,7
Materie plastiche	4,0	69,3
Totale industrie manifatturiere	4,5	45,0
Totale tutti rami attività econom	5,4	41,4

Per quanto riguarda l'andamento dell'occupazione, nei settori che ci interessano, dal 1951 al 1971, vedasi la tabella seguente:

Tab. 10: Andamento dell'occupazione ('51 base 100 e '61 base 100), in Italia e Campania, tra il 1951 e il 1971 e tra il 1961 e il 1971.

	1971/1951		1971/1961	
	Campania	Italia	Campania	Italia
Alimentari	80	107	64	95
Molitoria e pastificazione	53	68	63	83
*Dolciaria	183	160	124	120
*Conserviera	122	197	48	102
* Casearia	178	123	144	102
Grassi veget. e animali	26	45	49	73
* Alimentari varie	203	187	164	101
* Bevande alcoliche	101	110	81	88
* Idrominer. e analcoliche	200	172	109	114
Tabacco	63	38	130	81
Tessili	60	83	92	92
* Maglieria e calzetteria	153	190	113	129
* Vest., abbigl., arredam.	148	166	96	123
Calzature	79	107	86	98
* Pelli e cuoio	164	148	138	114
Legno	95	116	88	91
Mobilio e arred. in legno	69	170	68	125
* Meccaniche	300	229	177	139
* Carpenteria metallica	602	463	210	166
* B. strum. non-elettrici	291	207	133	140
* B. strum.elet.+ elettron.	1.074	322	415	171
* B. cons.elettr+elettron.	1.074	322	415	171
* Cer.,vetro, min. non metall.	152	157	106	103
Saponi, deters., profumi	58	144	60	115
* Materie plastiche	10.850	1.176	322	232
Totale ind. manifatturiere	159	150	111	118
Totale tutti rami attiv. ec.	172	162	108	191

In generale si può dire che c'è stato un incremento di occupazione tra il 1951 e il 1971 abbastanza consistente in quasi tutti i settori industriali manifatturieri sia per la Campania che per l'Italia. Il fenomeno è stato però più omogeneo in Italia, mentre per la Campania ci sono numerosi casi di "alti" e "bassi" piuttosto accentuati. Nel periodo '61-'71, invece, l'incremento occupazionale è stato notevolmente meno accentuato sia per la Campania che per l'Italia, ma in alcuni casi si nota un'inversione di tendenza rispetto al periodo complessivo.

I settori in sviluppo occupazionale dal 1951 al 1971, in Campania, sono segnati nella tabella precedente con un piccolo asterisco.

Per quanto riguarda l'andamento degli investimenti (dal 1951 al 1971), per alcuni settori possiamo fornire i dati che si deducono dalle tabelle nn. 11, 12, 13 e 14, riportate qui di seguito:

Tab. 11: Investimenti fissi per addetto in Italia, in migl. lire.

	1951	1959	1961	1964	1965
Alimentari	202	240	437	591	497
Tabacco	100	154	177	408	679
Tessili	76	155	235	207	165
Vest., abbigl. e arredam.	38	47	177	127	107
Calzature	39	35	50	80	56
Pelli e cuoio	59	81	206	112	112
Legno	50	138	190	236	154
Mobilio e arred. in legno	46	89	168	159	130
Conserviera (Alimentari)	102	147
Totale ind. manifatturiera	175	266	478	645	499

Fonte: Istat, *Indagine campionaria sul V. A. delle imprese industriali 1951-59*, in "Note e relazioni", n. 18, Istat, Roma e, *Indagine Campionaria sul V. A. delle imprese industriali 1961-65*, in "Note e relazioni", n. 34, Istat, Roma.

Tab. 12: Investimenti fissi per addetto in Italia e Campania, in migl. lire.

	1970		1971	
	Campania	Italia	Campania	Italia
Alimentari e tabacco	460	936	601	1.004
Tessili	819	369	617	344
Vest., abbigl., pelli e cuoio	129	163	144	148
Calzature	530	386	464	366
Legno e mobilio	1.089	540	988	509
Meccanica	603	908	560	838
Lavoraz. min. non-metall.	1.148	840	1.685	940

Fonte: Istat, *Supplemento al bollettino mensile di statistica*, n. 4, aprile 1973 e n.8, agosto 1972.

Tab. 13: Incremento medio annuo percentuale del totale degli investimenti fissi lordi industriali 1963-1970 e 1971-1972, per Campania e Italia.

Campania		Italia	
1963-70	1971-72	1963-70	1971-72
13,3	23,0	6,6	2,1

Fonte: nostre elaborazioni da Unioncamere, *I conti economici territoriali 1963-72*, MI, F. Angeli

Tab. 14: Dinamica percentuale tra investimenti fissi lordi in attività industriali e reddito lordo al costo dei fattori delle stesse, in Italia e Campania, dal 1963 al 1970 e dal 1971 al 1972

	Campania	Italia
1963	6,4	9,2
1964	5,6	7,1
1965	4,7	5,4
1966	5,6	5,9
1967	5,2	5,9
1968	5,0	6,1
1969	5,5	6,5
1970	6,8	7,2
1971	8,0	7,4
1972	9,0	6,9

Fonte: nostre elaborazioni da Unioncamere, *I conti economici territoriali 1963-72*, MI, F. Angeli

Per quanto riguarda l'andamento del valore aggiunto (dal 1951 al 1971), per alcuni settori si vedano i dati che si deducono dalle tabelle n. 15 e 15 bis, riportate qui di seguito:

Tab. 15: Valore aggiunto per addetto dal '51 al '71, in Italia, in migl. lire

	1951	1952	1959	1961	1964	1965
Alimentari	944	1.017	1.489	1.663	1.487	2.783
Tabacco	1.005	1.032	1.972	1.404	2.093	1.967
Tessili	705	630	914	1.029	1.349	1.331
Vest.,abb.,arred	569	528	785	880	1.225	1.315
Calzature	557	507	752	764	1.012	662
Pelli e cuoio	758	749	1.232	1.338	1.701	1.781
Legno	553	672	1.018	997	1.421	1.413
Mob,arred legno	518	588	814	943	1.372	1.474
Meccaniche	822	807	1.112
Totale manifatt.	959	989	1.362	1.738	2.238	2.445

Fonte: Istat, *Indagine campionaria sul V. A. delle imprese industriali 1951-59*, in "Note e relazioni", n. 18, Istat, Roma e, *Indagine Campionaria sul V. A. delle imprese industriali 1961-65*, in "Note e relazioni", n. 34, Istat, Roma.

Tab. 15 bis: Valore aggiunto per addetto nel 1951,1961, 1971, in Italia per i settori considerati delle industrie manifatturiere, in migl. lire.

	1951	1961	1971
Alimentari e affini	930	1.455	4.844
Tabacco	699	1.694	3.917
Tessili	662	915	2.190
Vest. e calzature	627	787	2.184
Pelli e cuoio	856	1.182	2.353
Legno e mobilio	487	889	2.263
Meccaniche	804	1.241	2.697
Totale manifattur.	792	1.505	3.006

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat censuari sull'occupazione industriale e V. A. totale per settore industriale in Italia, di tav. 14, dall'*Annuario di contabilità nazionale*, 1973, tomo I, pg. 30.

Possiamo inoltre fornire, per quanto riguarda il valore aggiunto dal 1951 al 1971 alcuni dati non propriamente adeguati, ma molto utili, sia per la loro suddivisione settoriale che per la disaggregazione dimensionale delle imprese, sia per il confronto geografico (Italia e Campania), anche se campionari (dalla "Indagine Mediocredito sulle imprese industriali al 31.12.1968").

Rapporto sulla realizzazione di "aree attrezzate" nel Mezzogiorno

Tab. 16: Prodotto lordo (1), prodotto lordo per addetto al netto delle spese di personale (2), spese di personale per dipendente (3), nelle industrie manifatturiere in totale e in alcuni settori, in Campania e Italia, per le imprese fino a 1.500 addetti, al 31.12.1968, in migl. lire.

	(1)		(2)		(3)	
Alimentari e tabacco						
Italia	4.097		2.593		1.791	
Campania	3.076	75,1	1.964	75,7	1.166	65,1
Tessili						
Italia	2.458		1.122		1.366	
Campania	1.894	77,0	938	83,6	991	72,5
Vest. e abbigliam.						
Italia	1.974		870		1.129	
Campania	1.912	96,9	833	95,7	1.102	97,6
Pelli, cuoio, calzat.						
Italia	1.965		824		1.177	
Campania	2.397	122,0	1.382	167,7	1.076	91,4
Mobilio e legno						
Italia	2.632		1.351		1.348	
Campania	2.125	80,7	1.072	79,3	1.132	84,0
Macch. non-elett + carpenteria						
Italia	3.382		1.580		1.847	
Campania	2.787	82,4	1.085	68,7	1.747	94,6
Lavoraz. min. non-metalliferi						
Italia	2.993		1.485		1.586	
Campania	2.722	90,9	1.409	96,2	1.366	86,1
Totale manifattur.						
Italia	3.332		1.705		1.694	
Campania	2.823	84,7	1.451	85,1	1.425	84,1

Nota: le cifre sottolineate esprimono la percentuale del dato campano su quello italiano.

Tab 16 bis: Prodotto lordo per addetto (1), prodotto lordo per addetto al netto delle spese di personale (2), spese di personale per dipendente (3), per settori manifatturieri, per Campania ed Italia, per classe di addetti, per imprese fino a 1.500 addetti, al 31.12.1968, in migl. lire.

		(1)		(2)		(3)	
Alimentari e tabacco							
	Italia	3.170		2.125		1.363	
6-20	Campania	2.792	88,1	1.386	81,5	1.254	92,0
	Italia	3.474		2.217		1.481	
21-50	Campania	2.493	71,8	1.503	67,8	1.052	71,0
	Italia	3.773		2.871		1.648	
51-100	Campania	3.219	85,3	3.031	105,5	1.217	73,8
	Italia	4.649		2.871		2.237	
101-1500	Campania	3.431	73,8	2.265	78,9	1.175	52,5
Tessili							
	Italia	2.217		1.150		1.269	
6-20	Campania	1.518	68,5	781	67,9	842	66,3
	Italia	2.249		1.136		1.180	
21-50	Campania	1.708	75,9	956	84,1	795	67,4
	Italia	2.419		1.198		1.252	
51-100	Campania	2.309	95,4	1.214	101,3	1.143	91,3
	Italia	2.544		1.097		1.453	
101-1500	Campania	1.907	75,0	892	81,3	1.028	70,7
Vestiaro e abbigl.							
	Italia	1.786		858		1.051	
6-20	Campania	2.141	120,1	1.252	145,9	989	94,1
	Italia	1.674		742		985	
21-50	Campania	1.903	114,0	871	117,4	1.089	110,6
	Italia	1.721		751		997	
51-100	Campania	2.042	118,6	1.230	163,8	834	83,6
	Italia	2.150		945		1.214	
101-1500	Campania	1.858	86,4	679	71,8	1.185	97,6
Pelli, cuoio e calzature							
	Italia	2.065		1.034		1.155	
6-21	Campania	2.506	121,3	1.456	138,9	1.220	105,6
	Italia	1.799		763		1.093	
21-51	Campania	2.322	129,1	1.350	176,9	1.021	93,4
	Italia	1.853		786		1.099	
51-101	Campania	2.581	139,3	1.625	206,7	1.001	91,1
	Italia	2.124		849		1.279	

Rapporto sulla realizzazione di "aree attrezzate" nel Mezzogiorno

101-1500	Campania	2.107	99,2	946	111,4	1.173	91,7
Mobilio e legno							
	Italia	2.309		1.220		1.260	
6-20	Campania	2.303	99,7	1.183	97,0	1.275	101,2
	Italia	2.435		1.267		1.247	
21-50	Campania	2.031	83,4	1.006	79,4	1.097	88,0
	Italia	2.501		1.220		1.324	
51-100	Campania	1.178	47,1	333	27,3	881	66,5
	Italia	3.111		1.619		1.511	
101-1500	Campania	2.397	77,0	1.311	81,0	1.096	72,5
Macchine non-elettriche e carpenteria							
	Italia	2.550		1.337		1.420	
6-20	Campania	1.914	75,1	965	72,2	1.082	76,2
	Italia	2.707		1.325		1.462	
21-50	Campania	2.326	85,9	1.164	87,8	1.229	84,1
	Italia	2.995		1.436		1.601	
51-100	Campania	2.527	84,4	1.338	93,2	1.219	76,1
	Italia	3.865		1.756		2.119	
101-1500	Campania	3.100	80,2	1.006	57,3	2.107	99,4

Lavoraz. minerali non-metalliferi							
	Italia	2.353		1.212		1.299	
6-20	Campania	2.779	118,1	1.618	133,5	1.318	101,5
	Italia	2.557		1.245		1.386	
21-50	Campania	2.718	106,3	1.392	118,1	1.386	100,0
	Italia	2.809		1.387		1.459	
51-100	Campania	1.767	62,9	806	58,1	990	67,8
	Italia	3.453		1.675		1.802	
101-1500	Campania	3.024	87,6	1.538	91,8	1.498	83,1
Totale manifattur.							
	Italia	2.661		1.547		1.344	
6-20	Campania	2.490	93,6	1.429	92,4	1.218	90,6
	Italia	2.680		1.399		1.371	
21-50	Campania	2.441	91,1	1.367	97,7	1.138	83,0
	Italia	2.913		1.489		1.476	
51-100	Campania	2.502	85,9	1.313	88,2	1.222	82,8
	Italia	3.826		1.918		1.941	

101-1500 Campania	3.215	97,8	1.549	80,8	1.677	86,4
-------------------	-------	------	-------	------	-------	------

Fonte: nostre elaborazioni su dati dell'indagine Mediocredito Centrale sulle imprese industriali al 31.12.1968

Per quanto riguarda l'incidenza delle esportazioni sul totale delle vendite delle imprese esportatrici, possiamo utilizzare i dati dell'indagine campionaria del Mediocredito Centrale, qui riportati nelle tabelle che seguono 17, 18 e 19.

Tab. 17: Ammontare percentuale del rapporto Esportazioni/Vendite delle imprese esportatrici campane e italiane, per numero medio di addetti e per settore industriale
Campania

	6-20	21-50	51-100	6-100	101-1500
Aliment+tabacco	33,6	36,1	41,3	37,4	26,9
Tessili	49,4	21,5	26,9	25,7	26,1
Vest.,abbigl.,arred.	44,6	44,7	26,8	36,9	17,7
Calz.+pelli e cuoio	52,8	37,5	39,6	39,1	52,5
Legno+mob. legno	27,5	35,3	75,0	37,5	1,0
B. strum.non-elet., carpent.metall.,fonderie, mecc.varia	33,6	27,8	10,7	21,5	29,1
Min. non-metallif.	...	10,2	12,4	11,0	32,8
Totale manifatture	31,9	31,2	26,4	29,4	22,8

Italia

	6-20	21-50	51-100	6-100	101-1500
Aliment+tabacco	19,5	23,4	18,1	20,4	12,5
Tessili	59,4	49,3	48,8	50,0	26,8
Vest.,abbigl.,arred.	44,8	38,1	22,1	30,4	20,5
Calz.+pelli e cuoio	55,0	58,9	60,2	59,0	49,6
Legno+mob. legno	28,0	23,7	21,6	22,9	24,5
B. strum.non-elet., carpent.metall.,fonderie, mecc.varia	26,8	27,4	28,0	27,7	32,0
Min. non-metallif.	35,1	26,7	25,5	26,9	24,6
Totale manifatture	29,2	30,8	28,8	29,6	23,9

Fonte: nostre elaborazioni su dati dell'indagine Mediocredito Centrale sulle imprese industriali al 31.12.1968

Tab. 18: Distribuzione percentuale delle esportazioni settoriali per classe di addetti, in Campania e Italia, fino a 1.500 addetti

	Campania		Italia	
	6-100	101-1500	6-100	101-1500
Aliment+tabacco	36,7	63,3	43,9	56,1
Tessili	34,9	65,1	44,0	56,0
Vest.,abbigl.,arred.	56,4	43,6	35,8	64,2
Calzat.+pelli e cuoio	70,5	29,5	51,7	48,3
Legno+mob. legno	97,8	2,2	41,9	58,1
B. strum.non-elet., car pent.metall.,fonderie, mec- canica.varia	9,9	90,1	22,6	77,4
Min. non-metalliferi	5,5	94,5	35,6	64,4
Totale manifatture	31,3	68,7	30,8	69,2

Tab. 19: Distribuzione percentuale delle esportazioni settoriali rispetto al totale delle esportazioni delle imprese manifatturiere, per le imprese da 6 a 1.500 addetti, in Italia e Campania

	Campania	Italia
	Aliment+tabacco	46,1
Tessili	2,8	14,5
Vest.,abbigl.,arred.	5,7	2,6
Calzat.+pelli e cuoio	5,7	8,0
Legno+mob. legno	1,1	2,6
Beni.strum.non-elet.,car pent. metall., fonderie, mec canica.varia	9,4	25,9
Min. non-metalliferi	8,4	4,8
Totale manifatture	100,0	100,0

N. B.: la somma dei dati percentuali dei settori qui considerati non dà 100 poiché mancano vari settori industriali, qui non presi in considerazione.

Per quanto riguarda l'attitudine delle imprese di ciascun comparto a sostituire importazioni, dobbiamo premettere alcune considerazioni.

Questa attitudine sembra dipendere, ad un primo approccio, dall'ampiezza del mercato. Più analiticamente si può notare che non basta la grandezza del mercato a permettere la sostituzione di importazioni da parte delle imprese regionali campane: infatti questa condizione è solo preliminare; ma hanno molta più importanza fattori quali il tipo di beni venduti sul mercato (beni "ricchi" o "poveri"), la complessità tecnica del prodotto, la struttura dell'industria locale che deve soddisfare la domanda.

Elementi quali la grandezza del mercato e la tipologia dei beni su di esso disponibili dipendono principalmente dall'entità del reddito *pro-capite* della regione e dalla conseguente struttura dei consumi (o della domanda). Elementi quali invece la struttura finanziario-manageriale delle imprese locali dipendono da fattori sociali, economici e politici molto meno chiaramente definibili e non facilmente quantificabili. Elementi quali la complessità tecnica del prodotto immesso sul mercato dipendono invece da fattori tecnologici (in primo luogo) che sono acquisibili, da parte di imprese arretrate, con una relativa facilità, almeno in un contesto come quello definito dalle aree attrezzate.⁷

Bisogna partire allora dall'analisi della struttura dei consumi della regione. Più specificamente basta valutare quelli privati dato che quelli pubblici dipendono molto da fattori non direttamente collegati alla dinamica del reddito *pro-capite*, ed, inoltre, dipendenti da volontà esogene rispetto alla regione (p. es: l'Amministrazione centrale dello Stato).

Poi si può analizzare la struttura di questi consumi e vedere la entità, in valore, di ogni singolo tipo di consumi. È chiaro che ad un primo approccio ci basterebbe rilevare l'entità del mercato attinente alla produzione di ogni singolo comparto produttivo da noi considerato. Poi si potrebbe valutare la produzione regionale nel singolo settore, e così valutare la grandezza dello scarto C-P (Consumo-Prodotto) in quel settore. Ciò ci darebbe, almeno, un primo elemento di valutazione, se esteso ad ogni settore, delle varie possibilità per l'industria locale di immettersi su certi mercati di consumo regionale per sostituire le importazioni.

Successivamente, però, bisognerebbe analizzare sia la "composizione" del singolo mercato (vari tipi di prodotto venduti) sia la causa della presenza industriale esterna sul singolo mercato, sia la struttura dell'industria locale nel singolo settore di produzione.

In questa seconda fase è chiaro che l'analisi della "composizione" del singolo mercato ci permette di dare indirizzi in termini qualitativi e tipologici del prodotto venduto, che interessano soprattutto aspetti sia del processo produttivo industriale che del processo distributivo, quali: la commercializzazione, la politica di vendita del prodotto, la diversificazione del prodotto ed il suo *standard* qualitativo, la tecnica pubblicitaria; invece l'analisi della struttura dell'industria locale (sua consistenza numerica, occupazione, processo pro-

⁷ V. A. Rao, *L'area attrezzata*, in "Nord e Sud", maggio 1969. In questo studio si mostra come le economie esterne possono sostituire le economie interne d'impresa; e come questo principio potesse applicarsi alla politica di sviluppo del Mezzogiorno nel 1969.

duttivo industriale e relativa produttività), ci permettono di dare indirizzi di carattere tecnico manageriale e (più largamente) territoriale per la regione.

Di queste due fasi la prima dovrebbe essere facilmente ricostruibile attraverso dati statistici sul consumo o sulla produzione regionale: però proprio in questo settore si ha una quasi totale mancanza di dati statistici adeguati: dati più o meno utili si possono solo indirettamente ricavare da materiale adatto ad altri fini.

Per potere quindi approfondire lo studio di questa parte bisogna fare tutta una ricerca particolare e specifica (più avanti col tempo speriamo di riuscire a corredare questa parte con dati almeno elementari).

La seconda fase, invece, abbisogna di uno studio particolare derivato dalle varie ricerche di mercato e dagli studi sulla struttura industriale delle imprese operanti in alcuni settori che per ora non abbiamo potuto completare.

In definitiva per la valutazione delle imprese regionali campane secondo il parametro della loro attitudine a sostituire importazioni bisogna fare un ulteriore approfondimento che, per ora, va oltre i confini di questo studio.

Le prospettive di mercato

3. Una volta identificati i comparti produttivi, si procederà ad approfondire le loro prospettive di mercato ed i problemi tecnico-gestionali che ciascuno d'essi presenta, come condizione preliminare per accertare la realizzabilità delle aree attrezzate ed il contributo che queste possono dare.

Sebbene le prospettive di mercato siano strettamente dipendenti dalle condizioni in cui l'offerta si verifica (dimensioni, costi, grado di controllo della distribuzione) e possono quindi essere modificate dalla diversa organizzazione della produzione conseguibile mediante interventi di razionalizzazione (*inter alia* le aree attrezzate), esse verranno considerate nella ricerca come variabili esogene: sia per ragioni analitiche sia perché, come vedremo, per molti comparti produttivi le prospettive di sbocco dipendono più che dal volume della domanda, dalle condizioni della concorrenza; e queste ultime difficilmente potranno essere alterate, a medio termine, a favore delle regioni meridionali, anche se dovessero aver luogo i provvedimenti che sono oggetto di questo rapporto.

Ciò posto, si possono distinguere, per quanto concerne le prospettive di mercato, due situazioni, secondo che si tratti di produzioni per il mercato interno (regionale e meridionale) o di produzioni per l'esportazione. Quanto a quest'ultimo gruppo, che comprende le conserve vegetali, la concia delle pelli, i

guanti, e, in proporzioni minori, le calzature, si terrà conto delle stime compiute dalle principali ricerche di settore.

Riguardo alle produzioni ⁸ rivolte al mercato regionale sarà, invece, necessaria un'indagine *ad hoc*. Riteniamo infatti che le prospettive di tali produzioni potranno difficilmente essere valutate senza una miglior comprensione dei meccanismi macroeconomici che determinano le relazioni tra domanda ed offerta dei beni di consumo, in un'economia dualistica ed aperta, qual'è quella della regione campana (e di tutto il Mezzogiorno).

Le produzioni in questione consistono nella quota non esportata dei beni già elencati e inoltre nella grande maggioranza del prodotto dell'industria del vestiario (maglie e calze incluse), del mobilio, dei beni di consumo elettrico/elettronici, dei saponi-detersivi-profumeria, degli oggetti in materiale plastico ⁹.

Secondo l'opinione corrente, esiste ormai un mercato nazionale integrato dei beni in questione, e tale mercato va sempre più acquistando un carattere marcatamente oligopolistico. È questa la circostanza che dovrebbe spiegare il mediocre o pessimo andamento delle produzioni campane ed in genere meridionali, segnalato, fra l'altro, dalla progressiva contrazione del peso occupazionale – sia rispetto alla regione e alla circoscrizione che rispetto ai totali settoriali nazionali – di tali comparti produttivi.

Se questa generalizzazione fosse completamente valida bisognerebbe rassegnarsi al progressivo deterioramento dell'apparato tradizionale locale. Ciò che, infatti, determina il controllo del mercato nel settore dei beni di consumo è un insieme di condizioni (politica della marca, pubblicità, politica del prodotto, politica del prezzo, offerte speciali, vendite abbinate, controllo diretto delle reti di distribuzione, etc.), che appaiono difficilmente raggiungibili dalle piccole imprese, anche qualora avessero luogo esperimenti di cooperazione e miglioramenti nel prezzo e/o nella qualità dei beni. Ma in realtà non esistono prove certe che la situazione del mercato dei beni di consumo nel Mezzogiorno sia proprio quella descritta.

Al contrario i dati sull'andamento delle unità locali con pochi o pochissimi addetti (cfr. tab. 20) e inoltre l'osservazione diretta delle caratteristiche dei beni di consumo in vendita nel Mezzogiorno, fanno dubitare fortemente che, per ciascun tipo di beni, esista un unico mercato, differenziato solo dalle tecniche di controllo e di manipolazione della domanda. Sembra piuttosto vero-

⁸ Trascuriamo, perché irrilevanti, le produzioni di beni strumentali facenti capo alle piccole industrie, prima selezionate

⁹ Le ultime tre produzioni sono attualmente irrilevanti, ma la loro domanda, anche regionale, è in costante espansione.

simile – sarebbe opportuno svolgere un'indagine apposita – che per le stesse categorie di beni (mobili, abiti, scarpe, alcuni generi alimentari e simili) esistono almeno due mercati, distinti per prezzi, qualità e modalità distributive: l'uno alimentato dalle classi medie e alte di reddito, l'altro dai ceti più poveri. Ora, mentre appare plausibile che il primo di questi mercati corrisponda in parte¹⁰ alla tipologia prima descritta, non si può dire lo stesso per il secondo: quest'ultimo è sostanzialmente protetto (e ciò spiegherebbe perché le imprese artigiane locali sono ancora numerose), poiché i margini di profitto che esso consente non sono tali da allettare le industrie moderne extraregionali, le cui produzioni sono "conformate" sui modelli di consumo dei mercati ricchi del Nord e degli altri paesi industrializzati. In altre parole, il basso livello di reddito di certe categorie sociali vale come protezione per certe categorie di beni merceologicamente uguali ma qualitativamente inferiori rispetto a quelli classificati a livello nazionale, poiché tali categorie sociali sono escluse dall'acquisto dei beni superiori. Esistono scarpe, sedie, pentolame, suppellettili, etc. a poco prezzo che non interessano i produttori più importanti, nazionali o internazionali. Tutto questo è ovviamente rilevante riguardo al tema della sostituzione delle importazioni abbozzato alla fine del paragrafo precedente.

Tab. 20: Indici 1971/1961 delle unità locali e degli addetti ad alcuni settori delle industrie manifatturiere, in Italia e Campania, per alcune classi di addetti.

Unità locali	fino a 2		3-5		tutte classi addetti	
	Italia	Camp.	Italia	Camp.	Italia	Camp.
Aliment. e affini	83,6	92,9	85,9	75,5	87,4	87,1
Tabacco	45,3	75,0	32,6	83,3	52,2	84,3
Magl. e calzett.	85,6	82,7	106,3	87,1	96,7	87,0
Vest.,abbigl,arr.	83,6	79,9	53,5	55,3	82,0	78,5
Calzature	52,9	52,4	71,5	68,1	58,3	56,0
Pelli e cuoio	96,0	98,5	128,6	157,0	114,0	134,7
Legno	91,5	78,9	79,1	540,0	90,0	81,5
Mob+arred. legn	115,4	85,0	78,3	49,9	106,6	76,5
Industrie manifat	101,0	96,2	97,8	84,2	103,6	95,5

¹⁰ Occorre sottolineare che la tendenza verso un mercato dominato da pochi produttori non è generalizzabile: nell'ambito dei settori qui esaminati essa vale solo per alcuni settori dell'alimentare e comincia solo ora a manifestarsi nel settore del mobilio.

Addetti	fino a 2		3-5		tutte classi addetti	
	Italia	Camp.	Italia	Camp.	Italia	Camp.
Aliment. e affini	82,9	91,4	85,7	75,9	95,5	63,6
Tabacco	45,2	81,8	33,6	100,0	80,7	129,7
Magl. e calzett.	84,9	78,3	108,2	117,0	129,1	113,3
Vest., abbigl. arr.	78,9	75,2	54,4	56,1	122,7	96,4
Calzature	51,7	50,0	74,4	70,4	98,5	85,7
Pelli e cuoio	100,5	106,6	128,1	147,6	114,1	138,0
Legno	88,7	75,9	79,4	87,5	91,8	87,9
Mob+arred. legn	107,7	75,8	78,4	52,2	125,6	68,3
Industrie manifatt.	99,5	93,0	98,0	84,9	117,6	111,2

Fonte, nostre elaborazioni dai dati censuari industriali Istat del 1961 e 1971.

Se questa distinzione risultasse confermata da uno studio che si sta iniziando, occorrerebbe rivedere il tipo di spiegazione che vien dato del negativo andamento delle industrie locali. Particolare importanza verrebbero, infatti, ad assumere, in tal caso, le trasformazioni della struttura della domanda connesse all'incremento dei redditi, da cui dipendono le dimensioni relative dei due mercati.

L'andamento dei comparti produttivi locali considerati verrebbe così ad essere la risultante di vari processi connessi al volume crescente ed alla diversificazione dei consumi, derivanti principalmente dagli apporti esterni di reddito (salari erogati dalle industrie extraregionali, retribuzioni dei dipendenti pubblici, investimenti pubblici) ¹¹ ! Da una parte, si verifica, infatti, una dilatazione del mercato dei beni ricchi, la penetrazione delle importazioni settentrionali e l'espulsione dal mercato delle imprese produttrici di beni poveri. Da un'altra parte, poiché i contributi esterni all'occupazione e al reddito non sono tali da assorbire *tutta* la manodopera resa "libera" dalla sostituzione delle produzioni locali mediante importazioni, l'uscita dal mercato delle imprese locali si riflette sui livelli di occupazione e di reddito: un aspetto di ciò è naturalmente l'emigrazione di una parte della forza lavoro; un secondo aspetto è che le dimensioni del mercato povero si riducono lentamente e nuove imprese, sia pure in numero minore, subentrano a quelle fallite.

C'è attualmente un terzo processo, che incide meno dei due precedenti sul risultato finale, ma è di grande importanza per l'impostazione di una politica a favore delle piccole imprese locali. La disarticolazione dell'economia locale, conseguente agli apporti esterni, è accentuata, stando all'esperienza di questi anni, dall'esistenza di un'elevata propensione agli investimenti, da parte degli operatori locali, di fronte agli incrementi di domanda. Si tratta di

¹¹ ????

produzioni rivolte al mercato "ricco", che per ciò stesso si trovano ben presto in difficoltà di fronte alla concorrenza delle imprese del Nord.

Un'alta propensione agli investimenti costituisce una delle condizioni necessarie per la riuscita di una politica per le piccole imprese locali. Potrebbe infatti risultare che, per specifiche produzioni, l'affermazione di tali imprese¹² è ancora possibile, purché siano rimosse determinate insufficienze di gestione, e soprattutto purché siano all'opera meccanismi di selezione – oltre naturalmente al mercato – tali da facilitare l'espansione delle imprese più capaci. Più specificamente, se il principale fattore di dinamismo risulterà, come si è qui ipotizzato, l'incremento dei redditi e la conseguente crescita e diversificazione dei consumi privati, sarà possibile, come primo passo, programmare incrementi di offerta locale di beni di consumo, in base ad una stima: a) degli incrementi di reddito nel Mezzogiorno, per un orizzonte temporale corrispondente, p. es., al tempo richiesto per l'entrata in funzione di impianti industriali di grande dimensione, attualmente in fase di installazione nel Mezzogiorno continentale; b) della elasticità rispetto al reddito della domanda dei diversi beni di consumo; c) delle caratteristiche dell'offerta degli stessi beni nella regione; d) delle caratteristiche e dell'andamento dell'offerta degli stessi beni nel mercato nazionale e negli eventuali mercati stranieri concorrenti.

III Le aree attrezzate nella strategia di razionalizzazione delle piccole e medie imprese

1. Il problema è dunque di determinare le condizioni per un aumento della elasticità dell'offerta di beni competitivi da parte della industria locale di fronte allo stimolo costituito dagli incrementi di domanda. L'ostacolo principale, come si è accennato, non sembra risiedere nella propensione agli investimenti, la quale secondo l'esperienza di questi anni, è alta; ma è piuttosto quello di come assicurare che almeno una parte delle nuove iniziative riescano a resistere alla concorrenza. I problemi che le nuove iniziative incontrano sono comuni a tutte le aziende di piccole dimensioni, ma sono notevolmente aggravati, nel Mezzogiorno, dall'assenza di una "rete" di interdipendenze industriali e di servizi urbani, comuni e rari, che sopperiscano per così dire dall'esterno alle insufficienze delle risorse organizzative interne. Più specifi-

¹² È bene sottolineare che la dimensione prevalente delle industrie del Centro-Nord, è ancora piccola o medio-piccola. La maggiore competitività di queste aziende è da ricollegare, fra l'altro, all'esistenza di economie dovute alla specializzazione e concentrazione geografica (economie di "localizzazione" o di "urbanizzazione"), più facilmente compensabili di quelle connesse alle economie interne di scala (tecnologiche, finanziarie e manageriali).

camente, ciò che crea in linea generale una situazione di svantaggio per la piccola impresa è l'impossibilità di fruire pienamente delle economie che scaturiscono dalla specializzazione e l'impossibilità di esercitare un controllo sui prezzi (dei beni prodotti e dei fattori acquistati).

Le conseguenze di questa situazione consistono o in maggiori costi di produzione a parità di qualità di prodotto rispetto all'impresa di grandi dimensioni, o in peggiore qualità, anche se talvolta a costi minori, o infine in una minore capacità di commercializzazione.

2. I rimedi dovrebbero incidere su alcune o su tutte e tre le classi di problemi elencati.

(□) Riduzioni del costo di produzione possono ottenersi direttamente mediante incentivi finanziari che riducano il costo dell'installazione degli impianti oppure (o contemporaneamente) mediante incentivi che alleggeriscano gli oneri di gestione, come possono essere gli esoneri fiscali, o ancora le tariffe preferenziali di trasporto, o gli esoneri dal pagamento dei contributi previdenziali (parziali o totali) o, come si verifica p. es. nelle aree di sviluppo inglesi, "premi" per ogni lavoratore occupato, o il fitto di capannoni e/o macchinari, etc.; alcuni dei provvedimenti indicati (in particolare i finanziamenti agevolati ed i contributi a fondo perduto) possono esercitare un'influenza indiretta importante sulla riduzione dei costi di produzione, se ed in quanto consentano, mediante ampliamenti, il conseguimento di dimensioni ottimali delle imprese mutualistiche. Questa funzione è però subordinata alla capacità e volontà degli istituti responsabili del conferimento del credito di valutare le possibilità espansive dell'impresa tenendo conto della situazione generale del settore in cui opera e, aspetto fondamentale, delle capacità organizzative, etc dell'imprenditore richiedente. In caso contrario il potere discrezionale degli enti concedenti appare come una condizione negativa ai fini di una politica di selezione delle imprese atte a raggiungere un'adeguata capacità competitiva.

(□) I miglioramenti nella qualità del prodotto (con o senza riduzioni di costo) comportano l'introduzione di innovazioni.

Poiché nelle piccole imprese le risorse disponibili sono tutte impegnate nelle attività correnti è improbabile che in esse ciò si verifichi (caso a parte è quello delle piccole imprese che entrano nel mercato proprio grazie ad un'invenzione brevettata o allo sfruttamento su licenza di invenzioni brevettate altrui). Per questo motivo nel programma nazionale ed in altri documenti si parla di trasferire sul settore pubblico l'onere finanziario ed organizzativo di una politica di ricerca e sviluppo, in funzione dei problemi delle piccole e medie imprese.

(□) Altrettanto complessi i problemi inerenti ad un miglioramento dell'esercizio della funzione distributiva da parte delle piccole imprese, sia nel mercato interno che sui mercati esteri. Il costo particolarmente elevato delle moderne campagne di vendita, proibitivo per le singole aziende, fa pensare all'opportunità di organizzazioni consortili fra le piccole imprese, con adeguato supporto organizzativo e finanziario del settore pubblico.

3. Da un punto di vista generale, i provvedimenti che determinano riduzioni di costo (incentivi, esoneri, etc.) presentano un carattere burocratico-amministrativo, nel senso che il pur notevole potere discrezionale dei corrispondenti processi decisionali si esplica soprattutto nell'interpretazione ed applicazione di leggi e di norme regolamentari. Le azioni pubbliche rivolte alla innovazione e alla commercializzazione presentano invece un carattere imprenditoriale poiché l'ambito delle alternative di scelta è estremamente più vasto, ed è loro caratteristica precipua di comportare la sintesi e l'applicazione delle cognizioni più disparate alla soluzione di problemi in condizioni di elevata incertezza.

La tendenza attuale è volta a valorizzare – almeno verbalmente – questo tipo di provvedimenti e a ridimensionare il ruolo degli incentivi finanziari diretti. Questa tendenza appare ancora più manifesta se si prendono in considerazione gli interventi rivolti a creare condizioni “ambientali” più favorevoli all'esercizio di attività industriali in alcune o in molte località del Mezzogiorno (p. es. realizzazione di infrastrutture specifiche, rivitalizzazione di centri urbani minori, etc.).

4. Il passaggio da un'impostazione burocratica ad una imprenditoriale degli interventi per l'industrializzazione solleva problemi molto complessi che vanno da una precisa comprensione del rapporto che dovrebbe stabilirsi tra organismi pubblici e settore privato, e quindi del ruolo che gli organismi pubblici dovrebbero svolgere, alla necessità di trasformare strutture organizzative esistenti, creare nuovi organismi e coordinare gli uni e gli altri in funzione degli obiettivi e delle modalità della razionalizzazione. Poiché la soluzione di questi problemi non può realizzarsi con *fiat* legislativi o amministrativi, ma richiede un lungo e forse tortuoso processo di apprendimento, un aspetto cruciale della “programmazione” delle attività che hanno per fine la razionalizzazione delle piccole e medie imprese, consiste, oltre che nello sceglierle secondo il contributo che possono dare a questo obiettivo, anche nel cogliere il giusto *timing* delle attività stesse, poiché partire col piede sbagliato può pregiudicare l'intero programma.

5. Per quanto concerne il ruolo del settore pubblico, la legge n. 853 ed il programma economico nazionale (1971-75) fanno riferimento:

I all'esercizio di funzioni imprenditoriali vere e proprie da parte di una finanziaria meridionale, da istituire, che avrebbe compiti: a) di promozione di iniziative industriali mediante partecipazione al capitale di rischio – con possibilità di riscatto – delle stesse; b) di promozione di fusioni, concentrazioni e ristrutturazione di piccole e medie imprese; c) di promozione di consorzi di imprese industriali al fine di una politica commerciale comune, con particolare riferimento ai mercati esteri; d) di introduzione di tecniche avanzate per l'amministrazione aziendale e l'attività commerciale, quali quelle basate su elaboratori elettronici, eventualmente mediante intese con i consorzi di sviluppo industriale; e) di locazione finanziaria di rustici industriali, macchinari e attrezzature, utilizzando le agevolazioni previste dalla legge (Programma nazionale, par. 41).

II all'esercizio di ruoli manageriali specializzati da parte dello IASM e del FORMEZ, che verrebbero appositamente potenziati, e più precisamente: a) di assistenza tecnica in materia di organizzazione e di gestione delle imprese, reclutamento dei quadri direttivi e del personale qualificato; di informazione sulla delimitazione e sulle caratteristiche del mercato; *marketing* e promozione delle vendite, iniziative pubblicitarie, etc. per quanto riguarda lo IASM; b) di formazione dei quadri direttivi, tecnici ed amministrativi, con particolare riguardo ai quadri già inseriti in attività produttive, e c) di sviluppo di attività di ricerca, anche mediante l'istituzione di rapporti regolari tanto con istituti universitari quanto col C.S.A.T.A., da parte del FORMEZ (p. n. par. 12, par. 19, par. 42).

III all'apprestamento di un supporto infrastrutturale e logistico allo sviluppo industriale ad opera della Cassa per il Mezzogiorno nel caso di iniziative industriali:

- connesse a decisioni di contrattazione programmata;
- promosse dalla erogazione di incentivi lungo alcune specifiche linee direttrici (fra cui appunto quella della Campania interna);
- connesse a programmi di promozione o a progetti speciali.

Sempre nel caso di aree periferiche, la diffusione dello sviluppo di piccole e medie imprese può essere perseguita attraverso l'attuazione di una serie di iniziative promozionali aggiuntive (case per lavoratori, rustici industriali, assistenza alla formazione del personale, infrastrutture specifiche), che potrebbero avere nel caso di queste aree un particolare sviluppo e particolari agevolazioni (p. n. par. 40, par. 42).

6. Mediante il complesso sistema di interventi ora elencati, ci si propone evidentemente, di riuscire a conciliare l'esigenza che siano conseguite economie di scala (tecniche, manageriali, finanziarie) con il fatto che l'impresa rappresentativa di molti settori sarà ancora a lungo caratterizzata da piccole dimensioni. Tali interventi presentano un grado variabile di difficoltà a seconda del tipo di economie di scala che dovrebbero concorrere a far conseguire.

I meno difficili sono gli interventi volti a determinare economie tecniche di scala ed economie esterne di vario tipo mediante un aumento ed una migliore finalizzazione ai problemi delle imprese del capitale fisso sociale (III gruppo). Essi non pongono ostacoli insormontabili sia per le loro caratteristiche intrinseche sia per la relativa semplicità delle innovazioni organizzative necessarie per la loro esecuzione (potenziamento dell'intervento diretto della Cassa per il Mezzogiorno in materia di infrastrutturazione industriale, ricorso ad enti di partecipazione statale o a società private specializzate).

In posizione intermedia quanto a difficoltà si collocano le attività di assistenza e formazione, sia per la stessa natura di queste funzioni sia per la minor disponibilità, specie in campo privato, di strutture organizzative che le possano svolgere. Ma il grado massimo di difficoltà si riscontra in rapporto alla istituzione di una Finanziaria che sia in grado di esercitare i compiti indicati nel programma, poiché questi ultimi non solo includono tutte le componenti della funzione imprenditoriale (tecniche, finanziarie e manageriali) ma comprendono anche iniziative, quali la promozione di consorzi di imprese a scopi commerciali e l'introduzione di tecniche avanzate di gestione, o ancora lo sviluppo del *leasing*, che presuppone una eccezionale polivalenza di competenze e un'altrettanto eccezionale capacità e flessibilità organizzativa (di cui, peraltro, non si conoscono precedenti nella storia dell'intervento pubblico in Italia)¹³.

Nel complesso si può dire che esiste un notevole divario tra le risorse pubbliche, soprattutto organizzative, disponibili e quelle che sarebbero necessarie per la realizzazione dei vari tipi di interventi prima elencati. Occorrerebbe dunque stabilire un ordine di priorità. A questo scopo, conta non tanto l'elaborazione di una graduatoria di importanza, difficile da determinare d'altronde, per l'esistenza – come si vedrà meglio in seguito – di forti interdipendenze tra i vari provvedimenti, ma piuttosto la ricerca di un ordine di succes-

¹³ Non bisognerebbe inoltre dimenticare che, in assenza di apporti esterni, la creazione di un nuovo ente non è altro che la riallocazione di risorse organizzative esistenti. Essa è positiva, quindi, solo se tale riallocazione accresce la produttività sociale delle risorse prima diversamente impiegate.

sione che massimizzi le probabilità di un'efficace attuazione di tutto il complesso degli interventi.

Si possono seguire due criteri, non alternativi, nella scelta di tale ordine. Il primo, suggerito da Hirschman, consiste nell'effettuare una stima comparata della forza con la quale l'avanzamento di un dato "corso d'azione" stimolerà il progresso di uno o di molti degli altri corsi di azione previsti in un programma. Il secondo, che non esclude ma in qualche caso corregge il primo, consiste nel preferire, a parità di altre condizioni, gli interventi che comportano un risparmio in assoluto di capacità organizzativa (tale sarebbe, per esempio, nel contesto qui considerato, un intervento che determinasse in modo semiautomatico la selezione delle imprese provviste delle attitudini più favorevoli allo sviluppo, oppure, sul versante pubblico, un'autoselezione del personale più versato, per esempio, in attività organizzative e/o più competente su determinati problemi e/o più dotato per la ricerca, etc.). Vediamo ora, a titolo di illustrazione più che di dimostrazione vera e propria, quale ordine di successione dei vari interventi risulta più logico in base a questi criteri. Ciò contribuirà comunque non poco a definire la collocazione delle aree attrezzate nel quadro di riferimento fissato dal programma.

7. Com'è suggerito dall'ordine stesso in cui abbiamo riesposto le principali misure dirette, previste dal programma, la Finanziaria meridionale dovrebbe rappresentare l'innovazione più importante. Ad essa viene attribuito un alto grado di priorità.¹⁴ Data tuttavia l'impossibilità di attivare contemporaneamente tutti e cinque i gruppi di funzioni (v. par. 8) che le sono attribuite, sarebbe necessario stabilire il grado di urgenza relativa di ciascuno di essi. Ammettiamo che il più urgente sia il primo, cioè la promozione di iniziative industriali mediante partecipazione al capitale di rischio – con possibilità di riscatto – delle imprese. Come ora dimostreremo, la possibilità che questa funzione sia svolta in modo efficiente è condizionata dalla tempestività con cui verranno migliorate le prestazioni di servizi di assistenza tecnica e di formazione (gruppo II), miglioramento che a sua volta è strettamente connesso con l'apprestamento di un supporto infrastrutturale e logistico (aree attrezzate) allo sviluppo industriale (gruppo III). Da questa interdipendenza non verrà tuttavia tratta la conclusione poco realistica che è indispensabile

¹⁴ "In considerazione dei problemi che travagliano una serie di settori produttivi nel Mezzogiorno e dei tempi certamente non brevi che una qualsivoglia azione di ristrutturazione e di promozione richiede, la istituzione della Finanziaria meridionale presenta carattere di urgenza" (P. n., pg. 44)

un attacco simultaneo su tutti i fronti. Cercheremo piuttosto di individuare, in conformità col primo dei criteri di scelta enunciati, connessioni cogenti fra interventi che consentano di riconoscere sequenze obbligate o quasi. La riduzione del numero di sequenze alternative possibili che da ciò consegue costituirà un importantissimo progresso verso la scelta di una strategia razionale.

Esaminiamo ora meglio le interconnessioni cui si è fatto cenno. Lo svolgimento efficace della funzione di promozione industriale da parte della Finanziaria comporta certamente il rispetto di almeno due condizioni di efficienza, una interna l'altra esterna all'Ente. Una condizione interna di efficienza è che le partecipazioni di capitale della Finanziaria siano solo temporanee: in caso contrario, come provano gli insuccessi delle Sofis-Espi e della Sfir¹⁵, i problemi di gestione delle singole aziende finirebbero per trasferirsi in misura prevalente nella stessa Finanziaria, intralciandola nell'esercizio della sua funzione istituzionale di promozione di sempre nuove iniziative, e determinandone la trasformazione di fatto in una forma anomala di Ente di gestione. La possibilità che una finanziaria smobilizzi le proprie partecipazioni comporta l'esistenza di un vasto ed attivo mercato mobiliare – condizione che si riscontra in altri paesi ma non in Italia – o l'esercizio da parte del singolo imprenditore della facoltà di riscattare la quota di capitale appartenente alla finanziaria. In entrambi i casi è necessario che l'azienda diventi rapidamente attiva, altrimenti non si troveranno nuovi finanziatori disposti a subentrare né l'imprenditore sarà propenso ad esercitare la propria facoltà di riscatto. Ma qualora l'onere dell'assistenza tecnico-organizzativa¹⁶ per l'avvio di una nuova impresa o per il risanamento della gestione di un'impresa già esistente debba gravare completamente sulla finanziaria, questa sarà costretta a limitarsi a poche iniziative, trascurando l'attività di promozione diretta, cioè la sua stessa specifica ragion d'essere.

¹⁵ Naturalmente questa non è stata l'unica causa del fallimento di queste esperienze, ma è stata, a parere di molti, il fattore determinante.

¹⁶ È d'altra parte molto dubbio che una Finanziaria sia l'ambiente più idoneo per la rapida formazione di personale specializzato nell'assistenza tecnico-organizzativa, e ciò per il semplice motivo che il presidente e il direttore generale di una finanziaria saranno nel migliore dei casi esperti di problemi finanziari (per di più di provenienza accademica) e tenderanno a circondarsi e ad utilizzare in modo efficace solo il personale con una formazione simile, trascurando gli altri problemi. Ciò risulta dalla relazione Rodinò sui problemi e le prospettive dell'ESPI ed inoltre, indirettamente, dalla difficoltà, riconosciuta da tutti gli esperti, degli istituti italiani di medio credito di assumere, valorizzare ed utilizzare personale addetto alla valutazione tecnico-economica dei progetti sottoposti per finanziamento e non soltanto a valutare la solidità finanziaria o gli appoggi politici del richiedente.

Poiché quindi questa fondamentale condizione di efficienza interna – la temporaneità delle partecipazioni – sia rispettata appare necessario che sia garantita una condizione esterna di efficienza: la capacità, come si è detto, degli organismi di assistenza e formazione di svolgere un'azione incisiva a favore dell'"industria nascente" o per la ristrutturazione di aziende esistenti.

A questa condizione esterna di efficienza occorre riferirsi anche perché la seconda funzione della finanziaria possa essere esercitata: fusioni e concentrazioni hanno un senso solo se esistono aziende almeno per qualche aspetto provviste di dotazione (mercati, macchinari, maestranze, etc.) valide: il che, nel caso del pulviscolo di piccole aziende di cui ci stiamo occupando, presuppone che almeno un inizio di evoluzione abbia già avuto luogo.

Tutto questo induce a spostare l'attenzione sul secondo gruppo di interventi e sulle condizioni che ne possano aumentare la consistenza e l'efficacia. Gli organismi di assistenza e formazione hanno finora svolto un ruolo marginale nella politica per il Mezzogiorno: il loro potenziamento sollecita quindi – non diversamente da quanto visto per la finanziaria – la ricerca di condizioni interne ed esterne di efficienza.

Non è questa la sede per effettuare una ricerca del genere in modo completo. Ci limiteremo piuttosto a mostrare come il rispetto di quella che con ogni probabilità rappresenta la condizione critica di una razionalizzazione di questo settore – o cioè il conseguimento di una maggiore integrazione fra il personale di assistenza e formazione e le imprese da assistere e i quadri da formare, mediante forme di decentramento coesivo – comporti logicamente la realizzazione di aree attrezzate. Se anche questa connessione presenterà come quella descritta nel paragrafo precedente un carattere cogente, avremo fatto un ulteriore passo avanti nella identificazione di una sequenza di sviluppo efficace.

La giustificazione dell'assunto che sia necessaria un'elevata integrazione – cioè un alto numero di interazioni coordinate – fra personale specializzato e le imprese, perché le attività di assistenza, formazione e ricerca siano efficaci, non richiede un lungo discorso.

Lo sviluppo di ruoli specialistici è connesso all'enorme incremento di cognizioni relative alle diverse componenti della gestione (p. es. al personale, alla programmazione del lavoro, alle tecniche), incremento che ne rende impossibile l'assimilazione da parte del singolo imprenditore (o direttore di fabbrica nel caso di una grande impresa), in assenza per così dire di filtri o convertitori che effettuino una costante selezione fra le svariate informazioni disponibili e le adattino ai problemi specifici dell'impresa. L'esperienza delle grandi imprese mostra come neppure una gerarchia aziendale che definisce in modo preciso autorità, responsabilità e rapporti tra i diversi ruoli sia suffi-

ciente a garantire che i ruoli specialistici (staff) svolgano questa funzione di filtro o conversione delle conoscenze a vantaggio dei ruoli operativi (line): e ciò sia per il diverso modo di percepire i problemi dei due tipi di personale (astratto e generalizzato nel primo caso, pragmatico e specifico nel secondo), sia per la tendenza a concentrare i servizi di staff presso la direzione centrale, tendenza che, oltre ad accentuare la distanza psicologica di cui si è detto, ha come conseguenza di far percepire l'assistenza degli specialisti ai managers operativi come un'indebita interferenza da tollerare solo in omaggio all'autorità della direzione stessa, di cui i membri di staff rappresentano un'emancipazione.

Naturalmente il pericolo di una scarsa finalizzazione dei servizi specializzati ai problemi concreti delle aziende si aggrava quando manca, com'è nel caso degli organismi pubblici di assistenza e formazione, un sistema di incentivi (premi e sanzioni) che imponga agli esperti almeno uno sforzo di adattamento. Il solo modo di migliorare la collaborazione tra i ruoli specialistici e quelli operativi è di creare le condizioni perché si realizzino contatti regolari e diretti tra loro, vale a dire: decentrare i servizi specializzati, assegnando i membri di staff "lungo la line", nel caso di una grande impresa; attribuendo stabilmente gruppi di esperti a gruppi di aziende nel caso degli organismi pubblici di assistenza.

È bene sottolineare che ciò significa realizzare condizioni di contiguità fisica tra i responsabili della produzione in senso stretto e gli specialisti. Uno dei maggiori esperti di organizzazione industriale, Wilfred Brown¹⁷, sostiene che la più efficace trasformazione che si possa apportare ad una grande impresa per migliorare l'integrazione tra staff e line è di fare in modo che ciascuna unità produttiva riproduca in qualche misura la "sensazione" della piccola azienda autonoma.

"Ci si può arrivare dotando il manager dell'unità di quegli specialisti che, altrimenti, continuerebbero ad invadere il dipartimento, calandovi dai livelli superiori; sistemando l'ufficio del manager dell'unità il più vicino possibile al settore produzione, ubicando attorno al manager gli specialisti a lui addetti, sì che essi entrino fisicamente a far parte dell'unità. Questa specie di sistemazione consente agli specialisti – progettisti, disegnatori, ingegneri di produzione, esperti per la fissazione delle norme, addetti alle lavorazioni in corso, esperti del personale, ispettori ed altri – di essere conosciuti personalmente e di venire considerati, come nelle aziende minori, parte integrante della squadra che sbriga il lavoro"¹⁸.

¹⁷ Cfr. W. Brown, *L'organizzazione*, MI, ISEDI, 1973, pg. 283.

¹⁸ *ibidem*

Concetti molto simili esprime un esperto olandese circa i vantaggi del decentramento a proposito dell'organizzazione di servizi di assistenza tecnica alle piccole e medie imprese. "I rapporti che si stabiliscono tra un consulente ed un piccolo imprenditore non sono mai per così dire rapporti di affari, ma rivestono nella quasi totalità dei casi un carattere personale. È dunque essenziale che il consulente possa guadagnare la fiducia dell'imprenditore ... Se l'imprenditore è messo in condizioni di avere fiducia, egli sente il bisogno di esporre tutte le sue difficoltà che spesso non sono di ordine tecnico. Il consulente deve essere in grado di comprenderle, di dare un parere lui stesso e di orientare l'interessato verso altri specialisti o altre organizzazioni più competenti; in tal caso il consulente aiuterà il richiedente a formulare le sue domande e a studiare le risposte" ¹⁹

Se si tiene conto inoltre della scarsità in Italia di veri esperti di problemi industriali, una "coabitazione" abbastanza prolungata fra personale di assistenza ed imprese va vista anche come un modo per accelerare l'inevitabile periodo di apprendistato²⁰.

Abbiamo insistito sull'opportunità del decentramento del personale di assistenza e formazione come condizione per facilitare l'integrazione dei ruoli specialistici nella gestione delle piccole imprese. Esiste quindi un aspetto specifico, direttamente connesso all'efficienza del secondo gruppo di interventi ed indirettamente al primo, per dedicare una particolare attenzione al supporto infrastrutturale e logistico che può rendere possibile questa integrazione, cioè alle "aree attrezzate". E su queste sembra ora opportuno soffermarsi con qualche dettaglio.

8. Questo tipo di area consiste in una zona industriale pianificata, caratterizzata oltre che da dotazione di infrastrutture fisiche, generali e specifiche, nettamente superiori a quelle disponibili nel territorio circostante, anche dalla disponibilità di vari tipi di attrezzature e servizi, programmati in funzione di specifici problemi di impianto e, più ancora, di gestione delle aziende. Le attrezzature e i servizi in questione comprendono generalmente i capannoni industriali, prefabbricati o costruiti secondo specifiche richieste dell'utente, servizi specializzati di assistenza (p. es. riparazione e manutenzione di impianti, controllo della qualità, contabilità, assistenza commerciale, etc.), at-

¹⁹ Cfr. Ianetzky, *Une exemple de service consultatif gouvernemental. Le service de consultation technique des Pays-Bas*, in: *Promotion des petites et moyennes entreprises dans les pays en voie de développement*, Paris, OCDE, 1969.

²⁰ Dovrebbe essere ovvio che non abbiamo in mente tanti gruppi di assistenza e formazione indipendenti uno dall'altro, ma un sistema provvisto di strutture centralizzate e di uffici locali dotati di un'ampia sfera di discrezionalità.

trezzature complementari per uso collettivo (magazzini, mense, centri sanitari, etc.)

I motivi che fanno apparire giustificata una distribuzione spaziale dei servizi specializzati di livello più alto (assistenza tecnico-organizzativa e di formazione) almeno in parte articolata per zone di concentrazione industriale sono stati esposti nel paragrafo precedente di questa sezione. Ovvie ragioni di economie di scala indicano la medesima soluzione nel caso che, attraverso la Finanziaria meridionale, o in altro modo, si vogliano prestare servizi di *leasing* immobiliare. Ed è anche intuitivo che la concentrazione e il miglioramento della prestazione di servizi comuni (p. es. manutenzione e progettazione degli utensili, trasporti, pulizie, uffici di dattilografia, magazzini, uffici acquisti, archiviazione dei documenti, centri stampa, mense aziendali, sicurezza, pronto soccorso, etc.) presuppone la contiguità fisica degli stabilimenti²¹. Vale la pena di spendere qualche parola, inoltre, a proposito delle economie di scala tecniche che almeno alcuni tipi di aziende possono conseguire mediante forme di integrazione orizzontale e verticale implicanti contiguità fisica degli impianti. Come si è accennato, la dimensione efficiente minima di molti tipi di macchinario è troppo elevata rispetto alla capacità produttiva di singole piccole aziende, che sono pertanto costrette a rinunciare ai risparmi di costo che l'impiego di macchinario specializzato consentirebbe oppure a sottoutilizzare il macchinario di cui dispongono. Un problema affine è la sottoutilizzazione "cronica" degli impianti, da parte delle imprese con lavorazioni stagionali com'è nel caso delle conserve vegetali. Circa il primo aspetto, si potrebbero ottenere delle riduzioni di costo mediante l'impiego comune di macchinario da parte di più imprese: per restare all'esempio delle conserve vegetali si potrebbe studiare la possibilità della messa in comune di alcune apparecchiature relative alle fasi finali del processo produttivo (p. es. inscatolamento, preaggraffatura, preriscaldamento, aggraffatura, sterilizzazione, etichettatura, imballaggio, etc.); un secondo esempio può riguardare l'industria delle calzature, industria a basso optimum tecnico, nella quale tuttavia alcune lavorazioni, quali la fresatura delle tomaie e la verniciatura delle pelli, risentono fortemente delle economie di scala, e potrebbero essere svolte in comune per più imprese, senza compromettere il carattere artigianale

²¹ L'attribuzione a specialisti della prestazione di servizi porta, insieme ad evidenti vantaggi, spesso non poca insoddisfazione negli utenti. Ad esempio gli uffici acquisti centralizzati riducono la varietà per acquistare a miglior prezzo, rifiutando quindi al manager il preciso articolo richiesto: Lo stesso accade nei magazzini. I dipartimenti manutenzione stabiliscono delle tabelle di marcia che non sempre corrispondono alle esigenze dei managers. L'opportunità o no della concentrazione nei servizi va quindi valutata con grande accuratezza, in rapporto alle caratteristiche delle unità produttive.

delle produzioni che sembra, almeno per ora, meglio corrispondere alle esigenze della domanda.

Circa il problema della sottoutilizzazione connessa alla stagionalità delle lavorazioni, che riguarda il settore delle conserve vegetali, è possibile pensare ad una diversificazione delle produzioni, tale da consentire nei limiti delle tecniche esistenti, l'alternanza di lavorazioni diverse secondo il calendario dei raccolti, ottenendo così un impiego più regolare degli impianti.

Nell'analisi precedente abbiamo cercato di individuare alcune connessioni tra interventi da cui si ricavano sequenze logicamente plausibili. L'esame di queste connessioni porta ad attribuire un alto grado di priorità alle aree attrezzate, come intervento di realizzabilità quasi immediata che, oltre a presentare un'utilità diretta, facilita notevolmente l'attuazione delle principali misure volte alla razionalizzazione delle piccole imprese, indicate dal programma. La possibilità di ampliare o razionalizzare l'attività di assistenza tecnico-organizzativa e l'attività di formazione dei quadri si rafforza notevolmente, infatti, qualora gli interlocutori degli organismi preposti all'esecuzione di queste attività siano gruppi di imprese razionalmente distribuite nello spazio in aree con specializzazioni produttive omogenee.

Il potenziamento delle attività suddette, oltre a costituire, come si è visto, un'importante condizione di efficienza esterna per la Finanziaria, potrebbe dare anche un importante contributo per modificare l'impostazione garantista-clientelare degli istituti di credito speciale nel conferimento dei finanziamenti: e ciò in quanto dovrebbe sensibilmente agevolare la valutazione delle situazioni aziendali (basti pensare all'importanza della documentazione allegata perché una domanda di finanziamento sia anche soltanto presa in considerazione).

Con queste osservazioni non vogliamo comunque suggerire la validità di una sequenza lineare che veda al primo posto le aree attrezzate, al secondo gli interventi di razionalizzazione dello IASM e del FORMEZ, e al terzo la istituzione della Finanziaria meridionale.

Il fatto stesso che una parte sostanziale delle dotazioni delle aree attrezzate dovrà essere realizzata da questi ultimi organismi suggerisce uno schema di successione più complesso: p. es. inizialmente l'esecuzione di un'area attrezzata con dotazioni solo primarie in funzione di utenti per cui queste possano almeno temporaneamente bastare, poi, la creazione di alcuni servizi specializzati, quindi l'occupazione di altri terreni da parte di nuove aziende. A questo punto la fornitura di capitale di rischio per un'ulteriore espansione, da parte della finanziaria, ad imprese ubicate nell'area che già godono di una serie di possibilità di assistenza appare del tutto ragionevole. Può seguire a questa fase la creazione di dotazioni più complesse nell'area e inoltre di ser-

vizi specializzati più avanzati, quindi un consolidamento della finanziaria, l'assorbimento dei servizi esistenti e lo svolgimento di altre funzioni (p. es. il *leasing* o l'attività di promozione di consorzi di commercializzazione). E così via.

Tutto questo può apparire fantasioso o generico nello stesso tempo. Ma è plausibile pensare che, disponendo di informazioni più accurate, si possano costruire modelli del comportamento dei diversi organismi coinvolti e formulare schemi di interdipendenze dinamiche sufficientemente attendibili.

9. La linea di ragionamento che, fino a questo punto, ci ha portato a riconoscere un alto grado di priorità alle aree attrezzate, si basa sul criterio (dovuto a Hirschman) di confrontare la pressione che l'esistenza di un intervento A esercita per la messa in opera dell'intervento B, comparata con la pressione corrispondente che B eserciterebbe in favore di A²². In questo modo si è arrivati approssimativamente a definire quell'ordine di successione dei diversi corsi di azione che rende alta la probabilità di un miglioramento nel rendimento dei diversi organismi. Tuttavia qualora, com'è nel nostro caso, appaia poco plausibile che, nonostante un miglior impiego delle risorse pubbliche, possa essere colmato il divario tra queste ultime e le esigenze attuative delle azioni programmatiche, è necessario, come si è detto (parr. 6-8), trovare accorgimenti per "economizzare" le scarse e preziose capacità pubbliche disponibili.

Questa seconda esigenza appare molto chiaramente se si riflette sul fatto che la razionalizzazione di comparti produttivi dominati da un pulviscolo di aziende artigiane o quasi artigiane è impossibile, anche se si limita l'assistenza alle imprese con programmi di investimenti, a meno che non esistano meccanismi selettivi semiautomatici che facilitino l'individuazione dei non molti operatori dotati di una capacità imprenditoriale ed eventualmente di un'attitudine all'associazione "frustrata" dall'ambiente (cioè superiori a quanto risulta dal loro attuale rendimento).

Analogamente sul versante pubblico, la selezione o l'attrazione dall'esterno di organizzatori creativi diventa più facile se esistono delle situazioni ben definite che determinino l'autocandidatura di coloro che posseggono queste qualità.

²² Cfr. A. Hirschman, *La strategia dello sviluppo economico*, FI, La Nuova Italia, 1969, pg. 92. Sebbene in modo più implicito abbiamo tenuto conto anche di un secondo criterio, dovuto allo stesso autore (*Development Projects Observed*, Washington, The Brookings Institution, 1967, pg. 131), e cioè della capacità dei progetti prescelti di suscitare direttamente innovazioni per l'organismo che li esegue.

Riteniamo che l'area attrezzata possieda i requisiti ora esposti. Per quanto riguarda il primo punto, essa si presenta certamente come un meccanismo semiautomatico di prima cernita delle imprese almeno potenzialmente più aperte alla razionalizzazione e all'associazione. Il vantaggio dell'insediamento in un'area attrezzata sarebbe connesso in gran parte alla capacità e alla volontà delle imprese di diventare utenti di attrezzature collettive e di partecipare ad iniziative associative, cioè di adottare comportamenti che presuppongono autodisciplina e spirito di collaborazione; perciò il fatto stesso di aderire all'iniziativa (purché questa sia avviata in condizioni di estrema chiarezza circa i comportamenti richiesti agli utenti) selezionerà le imprese potenzialmente idonee. A ciò si aggiunga che, all'interno dell'area, sarebbe più difficile la violazione dei contratti collettivi e delle norme igienico-sanitarie, in particolare di quelle riguardanti scarichi ed esalazioni: ed anche questo è un importante fattore selettivo.

Circa il secondo punto, è sufficiente ricordare che la stessa difficoltà, novità e "visibilità" dell'iniziativa, sommata alla inevitabilità di una permanenza abbastanza prolungata in località dai più poco gradite, selezionerà automaticamente le *pochissime* persone che sono in grado, *per carattere* oltre che per competenza, di dare un contributo concreto alla razionalizzazione delle piccole imprese meridionali.

IV La scelta dei tipi di aree

1. A questo scopo occorrerà condurre un'indagine molto dettagliata sui problemi tecnici e di gestione delle imprese appartenenti ai vari comparti, sì da valutare i principali servizi e attrezzature che sarebbe conveniente realizzare e il tipo di specializzazione delle aree (*single trade, functional, research parks, etc.*).

Ciò comporta in primo luogo un'analisi di massima della struttura prevalente dei costi per ciascun comparto produttivo e per classi di ampiezza omogenee, con particolare riguardo all'approvvigionamento delle materie prime, alla produzione e alla distribuzione. In base a tale analisi diventerà possibile stimare il contributo di varie categorie di attrezzature e di servizi (magazzini, servizi riparazione e manutenzione impianti, fitto immobili e/o macchinario) alla riduzione dei costi. Per altri servizi, quali la costituzione di un ufficio centralizzato acquisti, di un ufficio vendite occorrerà valutare in anticipo gli ostacoli (tecnici, psicologici e, soprattutto, strutturali – p. es. il sistema esi-

stente di intermediazione commerciale) che si oppongono a iniziative collettive.

Per quei servizi, infine, che implicano la mobilitazione e/o un ampliamento della gamma di funzioni di organismi pubblici, quali, ad esempio, l'istituzione di servizi di consulenza (procedimenti tecnici, controllo della qualità, contabilità, problemi generali di gestione, *marketing*, consulenza legale, *import-export*) o di iniziative per l'addestramento professionale, sarà necessario ideare soluzioni organizzative che possano determinare rapidamente l'approvazione dei nuovi compiti, tenendo conto che il problema cruciale in questo campo è di trovare idonee combinazioni di personale con esperienze specifiche e comunque con capacità organizzative (che è molto scarso) con personale con preparazione teorica, generale e specifica (che è molto abbondante). La scelta dei tipi di aree discende dall'esame complessivo di questi diversi aspetti. Questo esame permette inoltre di valutare ad un livello più approfondito la convenienza ad un intervento in aree attrezzate.

Il caso delle conserve vegetali

2. Un esempio concreto permette di rendere più esplicito il procedimento che si intende seguire. Si anticipano, a questo proposito, alcuni primi risultati relativi al settore delle conserve vegetali.

I problemi delle aziende campane del settore (escluse le aziende *leader*) si possono così riassumere:

- (□) eccesso di capacità produttiva rispetto alla disponibilità di materia prima (principalmente pomodoro), nella quantità e qualità necessaria, *in loco*;
- (□) difficoltà negli approvvigionamenti a causa dell'elevato frazionamento sia delle aziende trasformatrici che delle aziende agricole: queste condizioni rendono infatti difficile quelle forme contrattuali *ad hoc* (contratti precampagna, contratti di coltivazione), che assicurerebbero la standardizzazione varietale e la regolarità degli approvvigionamenti, e comportano onerose forme di intermediazione;
- (□) un altro fattore di lievitazione nei prezzi e di difficoltà negli approvvigionamenti è costituito dall'eccessiva concentrazione geografica delle aziende: nell'agro nocerino-sarnese ne esistono ben 156 su un totale regionale di 186 (dati del 1968);
- (□) bassa utilizzazione degli impianti (nel 1968: 46,6%); dovuta oltre che al frazionamento della capacità disponibile in un numero eccessivo di imprese, alla scarsa diversificazione delle produzioni;

(□) dipendenza eccessiva dall'acquirente, connessa, fra l'altro, alla prassi delle vendite senza un proprio marchio, in particolare ad altre industrie.²³

La razionalizzazione del settore comporterebbe dunque: 1) una diminuzione delle unità locali, che potrebbe essere contenuta, qualora fosse possibile il trasferimento di una parte delle aziende in aree in grado di offrire la materia prima; 2) il realizzarsi di forme cooperative fra le aziende nella fase degli acquisti, in modo da scavalcare gli intermediari ed accrescere il grado di integrazione fra agricoltura e industria; 3) la diversificazione delle produzioni, sì da ottenere un più elevato grado di sfruttamento degli impianti e, inoltre, la possibilità di una presenza più incisiva sul mercato interno; 4) il conseguimento di economie di scala mediante il collegamento delle fasi finali (inscatolamento, etc.) a più linee di produzione; 5) il realizzarsi di forme di cooperazione nella fase di vendita.

Fra questi diversi aspetti della razionalizzazione e l'istituzione di un'area attrezzata esiste una connessione di intensità variabile. La connessione è diretta e "forte" per il primo aspetto, vale a dire la possibilità di contenere l'inevitabile decremento delle unità produttive, facilitando il trasferimento di alcune di esse in altre zone, (Ricordiamo che, nella stessa Campania, un'area di possibile insediamento è la piana di Venafro, ricadente lungo la direttrice Campania interna).

La connessione è indiretta ma forte circa il secondo aspetto, poiché se è vero che la formazione di un consorzio per gli acquisti implica un gran numero di problemi di ordine organizzativo, sociologico e politico rispetto ai quali l'area attrezzata, in quanto tale è poco rilevante, non bisogna però dimenticare che una politica centralizzata degli acquisti implica l'esistenza di attrezzature collettive (magazzini, impianti frigoriferi), quali l'area offre.

Una connessione diretta e forte esiste in rapporto ai punti 3) e 4). Tanto la diversificazione quanto la messa in comune di apparecchiature comporta sia la contiguità fisica degli impianti sia un'accurata programmazione delle produzioni.

Una connessione indiretta e debole esiste, infine, per quanto riguarda il punto 5). Se è vero, infatti, che la cooperazione tra le piccole aziende presuppone, *inter alia*, una diversificazione delle produzioni che accresca la complementarietà e determini la capacità di offrire gamme di prodotti complete sul mercato, va anche detto che l'area attrezzata, in quanto tale, non può certo rimuovere le notevoli difficoltà che sussistono nel Mezzogiorno agli esperimenti cooperativi, né può risolvere i complessi problemi di commercializza-

²³ Cfr. CESAN, *L'industria delle conserve vegetali in Campania*, NA, 1969.

zione che una cooperativa eventualmente formata si troverebbe di fronte nel mercato interno. Tuttavia, considerando che per molte imprese lo sbocco principale resterà ancora per molto tempo il mercato estero, e che su tale mercato l'elemento determinante è il prezzo: ne deriva che la riduzione del costo della materia prima ottenibile mediante le trasformazioni di cui ai punti 1) e 2), potrebbe ridare competitività alle produzioni campane.

Il ruolo della "Cassa"

3. Si era accennato in precedenza al contributo indiretto che l'area attrezzata può dare per un miglior coordinamento tra i diversi soggetti in vario modo interessati alle politiche per le piccole industrie. È opportuno a questo punto essere più precisi. Qualora l'azione per la razionalizzazione per le piccole industrie sia ricondotta ad uno schema di base nel quale l'intervento di infrastrutturazione sia l'elemento prioritario ed unificante, si apre almeno la possibilità che la Cassa, nell'ambito dei poteri conferiteli dalla legge 853 in materia di progetti speciali, svolga una funzione di iniziativa e di coordinamento fra i soggetti in questione, vale a dire: Regioni (e Consorzi industriali), IASM, CIAPI ed altri organismi per la formazione.

In questa fase, tale funzione si esplicherebbe, coerentemente col ruolo di centro generatore di progetti, cui si vuole gradualmente convertire l'ente, nella sola definizione del complesso gerarchizzato di azioni, il cui risultato deve essere un complesso industriale pianificato: lasciando impregiudicata la questione della responsabilità esecutiva del programma "aree attrezzate".

L'impostazione particolarmente ampia seguita in questa ricerca si giustifica anche con la necessità di accumulare una serie di conoscenze di base, nella prospettiva di un approfondimento di questa tematica nell'ambito di altri progetti speciali relativi ad altre regioni meridionali.