

GENNARO BIONDI

SQUILIBRI TERRITORIALI E NUOVA DIVISIONE INTERNAZIONALE DEL LAVORO: IL CASO ITALIANO

Le profonde trasformazioni manifestatesi nel corso degli ultimi decenni nell'economia mondiale hanno rimesso definitivamente in discussione l'assunto del teorema di Heckscher-Ohlin secondo il quale la produzione ed il commercio internazionale si spiegano in termini di dotazione relativa dei fattori produttivi (Basevi, 1967; Samuelson, 1948). Certo le risorse naturali non hanno improvvisamente perso la loro importanza, ma sta di fatto che l'elemento strategico nei processi di sviluppo è rappresentato ormai dalla ricerca scientifica che influenza tutti i momenti dell'organizzazione produttiva. Poiché essa non è assoggettata ad alcun vincolo localizzativo di tipo naturale, ma rappresenta piuttosto l'espressione storica di una data organizzazione economica e sociale, la nuova divisione internazionale del lavoro si configura sempre più come un quadro dinamico nel quale le specializzazioni risultano determinate dal livello di accessibilità all'innovazione (Posner, 1961). E' questa una situazione unanimemente condivisa, anche se ha originato sul versante dell'analisi economica posizioni di diverso segno.

Un primo filone di ricerca, riprendendo le tesi classiche dello sviluppo economico, ritiene che tutti i paesi, sulla scia di quelli più tempestivamente avviatisi sulla via della innovazione tecnologica, si approprieranno progressivamente dei nuovi processi produttivi, con il risultato che nel lungo periodo si realizzerà una crescente omogeneizzazione delle diverse strutture economiche nazionali. Di diversa convinzione appaiono, invece, altri studiosi i quali vedono nella tecnologia null'altro che una nuova risorsa che va ad aggiungersi a quelle preesistenti a livello regionale, ridando così forza alla teoria dei costi comparati ed alla conseguente e perdurante specializzazione regionale.

A queste due posizioni si è aggiunta in tempi più recenti quella dei fautori del cosiddetto « ciclo del prodotto » secondo i quali, pur essendo l'innovazione oggetto di diffusione continua, essa deve far sempre i conti con le presistenze regionali, le quali talvolta fungono da acceleratore e talaltra invece da freno. Il problema centrale sarebbe quindi rappresentato dalla comprensione delle modalità e dei tempi attraverso i quali si realizza la mobilità e l'accesso all'innovazione (AA.VV., 1981; Vernon, 1970).

Anche sul versante dei teorici del sottosviluppo si è venuta manifestando una crescente insofferenza nei confronti del modello H-O, ritenuto essenzialmente statico rispetto a realtà regionali sempre meno omogenee e nei confronti delle quali il nodo problematico su cui riflettere resta la comprensione dei rapporti di forza tra i diversi paesi. In particolare è contestata l'applicazione ai paesi in via di sviluppo, per i quali il modello H-O delinea specializzazioni produttive del tutto inidonee ad annullare la storica arretratezza economica (Emmanuel, 1974). Al di là delle diverse posizioni teoriche, qui appena accennate, resta il fatto che gli anni '70 ci hanno consegnato un apparato produttivo internazionale in trasformazione ed assoggettato ad una sostanziale revisione della sua articolazione territoriale. Tali processi assumono, però, caratteri peculiari in funzione delle capacità di reazione dei singoli sistemi economico-territoriali nazionali.

Sulla base di queste considerazioni ci sembra interessante proporre alcune riflessioni sul caso italiano, realtà nella quale le spinte originatesi nell'economia internazionale si sono sovrapposte, combinandosi in uno stretto intreccio, a fenomeni indotti da volontà e vincoli operanti a scala regionale. D'altra parte, un approccio di tipo geo-economico non può non privilegiare l'analisi degli squilibri regionali, vista la complessità territoriale del nostro modello di sviluppo nonché il grosso investimento di risorse ed energie profuse negli ultimi decenni nel tentativo di riunificare il destino delle diverse porzioni di spazio.

Nel ventennio successivo alla fine del secondo conflitto mondiale, in Italia, al pari degli altri paesi occidentali, si era creduto ad una sostanziale identificazione del processo di industrializzazione con lo sviluppo economico generale. Ma dalla fine degli anni '60 e soprattutto nel corso del decennio successivo, il forte rallentamento del valore della produzione industriale e l'arresto della crescita della produttività, hanno contribuito a definire i contorni di un nuovo fenomeno, la *deindustrializzazione*, il quale al di là delle dispute di tipo terminologico, sta in sostanza ad indicare un ridimensionamento dell'occupazione nel settore industriale ed un parallelo travaso di energie in quello terziario.

Le cause di questa nuova tendenza, che ha rimesso in discussione le modalità dello sviluppo non solo delle regioni di più antica industrializzazione ma anche quello delle aree meridionali impegnate in un grosso sforzo di recupero, vanno ricercate, sulla base delle nostre premesse, su due livelli, internazionale il primo e nazionale il secondo.

Con riferimento alla scala sovranazionale va segnalata innanzitutto l'improvvisa ed imperiosa modifica nelle ragioni di scambio tra materie prime e prodotti energetici con i prodotti manufatti. Tale fenomeno è risultato immediatamente ricco di conseguenze negative per i paesi come l'Italia i quali sono caratterizzati da un apparato manifatturiero essenzialmente di trasformazione e pertanto pressoché totalmente dipendente dalle importazioni.

Il secondo motivo, in buona parte collegato al precedente, è individuabile nella repentina caduta dei tassi di crescita del commercio internazionale procurata dalle difficoltà manifestatesi nell'economia statunitense verso la fine degli anni '60 e dalla conseguente dichiarazione d'inconvertibilità del dollaro che ha travolto i vecchi accordi monetari di Bretton Woods. La conseguenza più vistosa di tale situazione è rappresentata dallo scoppio di una serie di guerre concorrenziali anche tra paesi appartenenti alla Comunità Europea nelle quali si è fatto spesso ricorso a misure protezionistiche e ad un uso spregiudicato di strumenti commerciali quali il *dumping*.

Il terzo motivo è rintracciabile nella comparsa sui mercati internazionali dei paesi di nuova industrializzazione i quali possono contare su un mercato del lavoro ampio e flessibile nonché su quegli investimenti stranieri che vanno alla ricerca di più vantaggiose condizioni ambientali, sia in termini di costi di produzione che di relazioni industriali.

A livello nazionale va rilevata, invece, l'importanza di alcuni fenomeni peculiari che risultano attivati o da comportamenti dell'imprenditoria privata o da scelte di politica industriale. Al primo versante va ascritto l'atteggiamento assunto dai maggiori gruppi industriali rispetto alle nuove proposte organizzative provenienti dall'estero: essi al fine di rimanere competitivi sui mercati internazionali hanno preferito battere la via del decentramento produttivo invece di avviare consistenti ammodernamenti tecnologici. Probabilmente hanno coltivato l'illusione di poter in questo modo ristabilire il pieno controllo sulla forza lavoro e quindi misurarsi con i concorrenti stranieri sul piano dei costi di produzione. La riprova di tale scelta si ricava dal confronto dei dati relativi agli investimenti effettuati nel campo della ricerca applicata dalle industrie italiane con quelli delle consorelle europee e giapponesi: all'inizio degli anni '70 in Italia tali

investimenti erano inferiori all'1% del prodotto lordo nazionale contro valori più che doppi in Gran Bretagna, Paesi Bassi, Germania, Francia e Giappone, e addirittura tripli negli Stati Uniti (OECD, 1975). Sul versante della politica industriale si è affermata per lungo tempo una opzione di tipo assistenziale, tendente più a trasferire quote di reddito verso settori decotti che non ad investire in industrie in grado di contribuire alla creazione ed accumulazione di nuova ricchezza. Basta appena soffermarsi un attimo ad analizzare l'uso fatto del credito agevolato, ritenuto il principale strumento di sostegno alla politica di industrializzazione: la sua erogazione dispersa in mille rivoli ha paradossalmente incentivato numerose aziende ad indebitarsi per ottenere prestiti che alla lunga sono divenuti delle vere e proprie « rendite », con tutta la carica deterrente che un tale fenomeno è in grado di esprimere nei confronti di un processo di modernizzazione strutturale. Anche la famosa legge 675 del 1977, che avrebbe dovuto disegnare l'avvenire della nostra industria, ha deluso le aspettative poiché si è concretizzata in un coacervo di misure disorganiche fortemente sbilanciate sulla conservazione del presente, anche se obsoleto, e solo marginalmente impegnata nell'assistenza e promozione di quei processi innovativi che i mercati internazionali indicavano già come improcrastinabili (Vinci, 1983). In sostanza, l'azione congiunta dei fenomeni indicati ha rimesso in discussione il preesistente schema dualistico sul quale si basava l'interpretazione del processo di industrializzazione italiano ed il divenire del suo assetto territoriale.

Secondo i modelli definiti nel corso degli anni '60 esistevano due settori: il primo, moderno, costituito da unità di grandi dimensioni e ad alta intensità di capitale e il secondo, arretrato, formato da piccole e piccolissime unità caratterizzate da un'alta intensità del lavoro. Mentre nel primo si realizzava l'accumulazione del capitale ed aumentava la produttività con modesti tassi di accrescimento dell'occupazione, nel secondo, alla modesta dinamicità della produzione, corrispondeva invece un crescente assorbimento di manodopera. A tale dualismo settoriale corrispondeva anche un dualismo territoriale che contrapponeva all'area « centrale » delle regioni settentrionali un'area « marginale » coincidente con la zona d'intervento della Cassa per il Mezzogiorno (Graziani, 1969; Artioli, 1975).

La crisi della grande industria pubblica e privata concretizzatasi all'inizio degli anni '70 nella perdita di competitività di alcuni settori fondamentali del nostro apparato produttivo, quali la siderurgia, la petrolchimica e la cantieristica, ha alterato l'intero assetto economico-territoriale, il quale presenta ormai una struttura complessa tale da non poter più essere interpretata sul piano teorico attraverso le coor-

dinate insite nello schema dualistico (Del Monte, 1982). Mentre tra il « centro » ed il « margine » del sistema si è andata affermando la cosiddetta area « periferica » caratterizzata da un sostenuto dinamismo alimentato da un sistema di piccole e medie unità, nel Mezzogiorno si è invece manifestato un neo-dualismo che contrappone il settore della grande impresa non locale al complesso di piccole unità endogene impegnate in lavorazioni tradizionali. Siamo nel complesso di fronte a quella organizzazione territoriale dell'industria italiana definito con l'efficace espressione « trialistica » la quale mostra al suo interno linee di tendenza alquanto diverse (Bagnasco, 1977; Cori, 1984). La crisi dell'industria lombarda, piemontese e ligure ha avviato, da una parte, un processo di delocalizzazione delle unità ad alta intensità di lavoro verso le regioni nord-orientali e centrali e, dall'altra, un altrettanto intenso processo di ristrutturazione delle maggiori fabbriche attraverso una segmentazione dei processi produttivi ed il decentramento di fasi di lavorazione verso unità medio piccole caratterizzate da una minore rigidità del lavoro e da costi salariali più contenuti. Di conseguenza sul territorio si è venuto definendo un reticolo di unità produttive le quali risultano strettamente integrate, a monte o a valle, alle industrie maggiori. La vivacità dell'area « periferica » è dovuta, invece, non solo alle dimensioni aziendali più contenute, ma anche al convergere di particolari condizioni locali — flessibilità del lavoro, pratica del doppio lavoro, utilizzo di capitali accumulati in altri settori — le quali agiscono da fattori d'attrazione nei processi di decentramento che si originano nelle aree « centrali ». Qui le piccole e medie aziende, a differenza di quanto segnalato a proposito dell'area « centrale », non lavorano in subappalto, ma formano esse stesse delle « aree-sistema », caratterizzate da una forte omogeneizzazione delle produzioni e da un'altrettanto compatta struttura sociale (Fuà e Zacchia, 1983).

Anche lo scenario dell'industria meridionale sta intanto subendo delle profonde trasformazioni: se è vero che i grossi investimenti pubblici e privati realizzati tra il 1969 ed il 1974 hanno contribuito in modo evidente ad accrescere e ad articolare settorialmente il patrimonio produttivo in numerose zone, è altrettanto vero che a tale processo non si è accompagnato un decisivo e duraturo incremento dell'occupazione. Il risultato più eclatante è rappresentato dalla comparsa di una vistosa frattura sul mercato del lavoro: alla ridimensionata occupazione nella grande industria fa riscontro un fiorire di mestieri precari in unità di piccolissime dimensioni le quali operano il più delle volte con tecnologie obsolete e forme organizzative improvvisate. Esse non risultano né collegate alle industrie maggiori,

come le consorelle piemontesi e lombarde, né tantomeno danno vita, salvo alcuni casi, ad aree-sistema sul tipo tosco-emiliano o veneto.

Dalle considerazioni sin qui svolte appare evidente che la valutazione dei risultati indotti dalla più recente evoluzione del sistema industriale italiano, così come la ricerca delle cause, non può non spingersi alla scala internazionale, vista la sostanziale estrovertità del modello di sviluppo del settore. Innanzitutto negli ultimi anni si è registrata una perdita di competitività delle produzioni realizzate nell'area « centrale », dovuta non solo alla obsolescenza tecnologica degli impianti ma anche alla caduta della elasticità della domanda di numerosi prodotti (vedi l'automobile e gli elettrodomestici), ormai prossima alla saturazione e sicuramente non compensata dalle richieste di sostituzione. Nel complesso, la nostra quota di partecipazione al commercio mondiale dei manufatti tipici dell'economia « centrale » (mezzi di trasporto, siderurgia, chimica di base, elettronica di consumo, ecc.) si è contratta nel corso degli anni '70 dal 6 al 5%, il che contrasta con l'andamento registratosi presso i nostri principali *partners*, quali la Francia, la Germania ed il Giappone. Nello stesso periodo si è invece manifestato un rafforzamento della competitività dei prodotti elaborati nella nostra area « periferica »: in tale comparto le esportazioni hanno guadagnato circa due punti, attestandosi intorno alla quota del 16% del commercio mondiale ed al primo posto davanti alla Germania. A tale successo hanno concorso non solo le ricordate condizioni locali, ma anche la nuova specializzazione internazionale che vede i paesi maggiormente industrializzati sempre più impegnati nei rami a più alto tasso innovativo e sempre meno interessati a fabbricare prodotti ritenuti maturi (Lewis, 1983). Ed è proprio su questi mercati interstiziali che hanno trovato spazio le produzioni della « terza Italia ».

Queste complesse dinamiche economiche sul piano territoriale si traducono in una progressiva periferizzazione del nostro apparato industriale nel suo complesso, alla quale corrisponde anche una revisione e complicazione dei preesistenti squilibri regionali; squilibri che dal piano produttivo si trasmettono su altri livelli fondamentali dell'organizzazione del territorio quali il dimensionamento e la gerarchizzazione funzionale dei centri urbani, il mercato del lavoro e la mobilità della popolazione, l'assetto delle infrastrutture e dei servizi.

Intanto, mentre siamo ancora sostanzialmente impegnati nella comprensione dei problemi emergenti dalla nuova articolazione settoriale e territoriale dell'industria italiana, a livello internazionale va delineandosi una nuova fase della divisione del lavoro che non riguarda più esclusivamente le attività produttive, ma investe anche il settore

terziario. Fino a non molti anni addietro la domanda di servizi avanzata dalle unità manifatturiere non risultava né eccessivamente consistente né particolarmente qualificata, ragioni per cui sovente le stesse aziende di produzione erano in grado di soddisfarla al loro interno. Ma con la progressiva affermazione di nuove tendenze, quali la concentrazione finanziaria, la revisione dei modelli organizzativi dell'impresa, la planetarizzazione dei mercati, la rivoluzione elettronica e la rilevanza assunta dall'accesso e gestione dell'informazione, si è determinata una specializzazione e moltiplicazione dei servizi richiesti dalle unità produttive. La loro predisposizione, non più perseguibile all'interno delle industrie manifatturiere, ha incentivato in modo massiccio lo sviluppo del ramo dei cosiddetti « servizi alla produzione » che ha ormai assunto una sostanziale autonomia all'interno del settore terziario. L'importanza di questo ramo non va rilevata solo in funzione del contributo che esso può offrire alla tenuta della competitività dell'apparato manifatturiero, ma anche in rapporto alla capacità che esprime sul piano occupazionale. Siamo insomma di fronte all'affermazione di un complesso di iniziative le quali probabilmente condizioneranno sempre più lo sviluppo economico e gli assetti territoriali dei paesi industrializzati (Borlenghi, 1983).

Rispetto a tale fenomeno l'Italia si presenta in condizioni di notevole debolezza: il nostro sistema produttivo sembra aver accettato solo in ritardo e marginalmente la sfida tecnologica, mentre ha preferito spesso ripiegare su strategie conservative di cui sono esempi i ricordati fenomeni di decentramento produttivo e territoriale.

Certo la comprensione di tale atteggiamento meriterebbe un'attenzione ben più approfondita della semplice enunciazione, ma in questa sede ci interessa piuttosto sviluppare alcune riflessioni a valle di tale fenomeno, ossia sul versante delle implicazioni che esso va determinando con riferimento agli squilibri territoriali.

A scala sovranazionale le conseguenze si afferrano con immediatezza quando si pensi al diverso tasso di modernizzazione tecnologica a cui sono sottoposti gli apparati industriali italiano e degli altri paesi maggiormente industrializzati. Vale per tutti il confronto tra *Fiat* e *Toyota* nel rapporto produzione addetti: nel 1983 la fabbrica italiana ha prodotto 1.280.000 automobili con il lavoro di 240.000 operai (-1,5% e -14% rispetto al 1973) mentre il colosso giapponese ha realizzato 2.600.000 automobili con appena 40.000 addetti. A ciò aggiungasi che le esportazioni italiane nel comparto del terziario avanzato sono del tutto irrisorie.

Con riferimento allo sviluppo delle diverse partimentazioni del territorio italiano, la nuova divisione internazionale del lavoro sembra

aver innescato un ulteriore meccanismo di sperequazione e dipendenza. Purtroppo, come ha avuto modo di rilevare Borlenghi, « ... nel campo della geografia stenta ad affermarsi ancora oggi il filone dei rapporti tra settore secondario e terziario avanzato. Così mentre la ricerca in campo industriale ha raggiunto la fase della maturità scientifica, la ricerca sull'altro campo è allo stadio della autoidentificazione » (Borlenghi, 1983, p. 418).

Coscienti di tale carenza, ma anche convinti della necessità di avviare un'interpretazione dello stretto rapporto che va delineandosi tra lo sviluppo del terziario avanzato, il mercato del lavoro ed i processi di organizzazione del territorio, abbiamo provato a verificare tale assunto con riferimento alle diverse situazioni regionali.

Assumendo come base i dati dell'ultimo censimento dell'industria e del commercio, il Mezzogiorno risulta l'area più fortemente terziarizzata. Ma se proviamo a disaggregare i dati per singolo ramo la *leadership* delle regioni meridionali risulta limitata alla pubblica amministrazione (41% dell'occupazione complessiva contro il 30% del resto del paese) mentre i « servizi alle imprese » mostrano un tasso d'occupazione ben maggiore nelle regioni centrali e settentrionali (12% contro il 7% del Mezzogiorno). D'altra parte, i risultati ai quali perviene la ricordata relazione di Borlenghi all'ultimo congresso geografico italiano parlano chiaramente di una forte concentrazione delle unità del terziario innovativo nelle regioni settentrionali ed in particolare a Milano. Le altre aree del nostro paese risultano, seppure in diversa misura, pur sempre dipendenti dal capoluogo lombardo.

Questi pochi dati probabilmente già da soli contengono un messaggio di grande preoccupazione poiché segnalano l'emergere di nuovi squilibri territoriali procurati dal diverso livello di produzione ed accessibilità ai servizi superiori ed alla innovazione tecnologica. La prima risposta in termini propositivi che si sarebbe portati a dare si muove nella direzione di contenere l'espansione del settore terziario-pubblico nel Mezzogiorno e di incentivare in modo generalizzato lo sviluppo dei « servizi alla produzione ». Ma quando si rivolge l'attenzione alle esperienze più recenti maturate negli altri paesi industrializzati e si ripercorrono le tappe delle politiche di sviluppo regionale realizzate in Italia, ci si rende conto che il problema non va posto in questi termini. In tutti i paesi ad industrializzazione avanzata il processo di terziarizzazione non risulta fine a se stesso; esso si accompagna sempre ad un parallelo intervento sulla struttura produttiva in termini di organizzazione aziendale e di riordino dei rapporti tra imprese. Basta per tutti l'esempio della *Silicon Valley* degli Stati Uniti dove si

assiste ad un continuo proliferare di nuove unità sia nei comparti manifatturieri ad alta intensità di ricerca, sia nel settore terziario avanzato, in un continuo interscambio di informazioni, di esperienze e di personale altamente specializzato. L'opposto potremmo dire con riferimento alle aree a sviluppo più lento. E qui l'esempio lo ritroviamo purtroppo in casa nostra, dove troppo spesso si è privilegiato l'intervento su singoli settori economici, prescindendo da quelle complesse interrelazioni con le altre attività e con gli ambienti locali che stanno alla base di qualsiasi processo di sviluppo regionale.

Da queste diverse dinamiche emerge in sostanza la necessità di regionalizzare qualsiasi intervento a favore dello sviluppo; d'altra parte, l'affermazione di un nuovo ordine internazionale impone anche l'invenzione di politiche regionali di tipo post-industriale. In tale prospettiva, con riferimento allo sviluppo dei « servizi alle imprese », ci sembra necessario non prescindere da una precisa ipotesi. Questi servizi funzionano e crescono in relazione alla domanda loro rivolta da parte delle aziende insediate prevalentemente nel territorio regionale, e pertanto il loro dimensionamento non può che essere definito sulla base delle caratteristiche dell'apparato industriale locale. Allora il nodo problematico non riguarda tanto la promozione e la qualificazione soprattutto nelle aree « periferiche » e « marginali » del nostro sistema economico di un terziario innovativo e basta. Agendo esclusivamente su questo versante si verrebbero ad alimentare, nella migliore delle ipotesi, delle nuove gerarchie spaziali costruite sulle diverse situazioni di partenza e sul diverso grado di accessibilità ai servizi stessi.

La condizione per garantire una prospettiva di crescita al ramo dei « servizi alle imprese » sta piuttosto nella parallela accelerazione del processo di riconversione e ristrutturazione dell'apparato industriale. Se non si imbecca questa via si corre il rischio che la nuova divisione internazionale del lavoro, agendo al di fuori di qualsiasi vincolo, contribuirà a gerarchizzare lo spazio industriale italiano al suo interno, con danni incalcolabili sullo sviluppo regionale e nazionale.

Intanto gli ultimi segnali che provengono dalle diverse aree economiche del nostro paese non contribuiscono certo a diradare questa preoccupazione: mentre in quelle « centrali », seppur faticosamente, si è avviato un contestuale processo di modernizzazione della struttura produttiva e di diffusione sul territorio di unità del terziario avanzato, nel Mezzogiorno si registra ancora un sostanziale disinteresse per tutto ciò che sa di innovativo sia sul versante dei processi produttivi che su quello dei servizi collaterali. In altre parole sembrerebbe avviarsi al nord un circolo virtuoso al quale si andrebbe con-

trapponendo nel Mezzogiorno un circolo vizioso con conseguenze sicuramente non positive sui già precari equilibri sociali, economici e territoriali.

In definitiva, abbiamo la sensazione di trovarci ad un bivio. Se saremo capaci (e ne avremo la volontà) di predisporre delle organiche politiche di sviluppo regionale, riusciremo probabilmente a strumentalizzare la nuova divisione internazionale del lavoro per ricomporre gli attuali squilibri territoriali. In caso contrario le nuove dinamiche inscritte nell'economia mondiale contribuiranno a perpetuare ancora per lungo tempo la diversa velocità di crescita delle nostre regioni.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV., *Ciclo del prodotto e divisione internazionale del lavoro*, Milano, Angeli, 1981.
- ARTIOLI R. (a cura di), *Il dualismo nelle economie industriali*, Torino, Valentino, 1975.
- BAGNASCO A., *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna, Il Mulino, 1977.
- BASEVI G., *Teoria pura del commercio internazionale*, Milano, Angeli, 1967.
- BORLENGHI E., *Terziario superiore e innovazione industriale nella trasformazione della città*, in «Atti XXIII Congr. Geogr. Ital.», Catania, 1983, vol. II, t. I, pp. 393-428.
- CORI B., *La Toscana, regione tipica dell'Italia di mezzo*, in «La Geogr. n. Scuole», Trieste, 1984, pp. 7-19.
- DEL MONTE A., *Dualismo e sviluppo economico in una economia periferica: il caso italiano*, in *Italia: centri e periferia* (a cura di S. GOGLIO), Milano, Angeli, 1982.
- EMMANUEL A., *Lo scambio ineguale*, Torino, Einaudi, 1974.
- FUA, G. e ZACCHIA C. (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino, 1983.
- GRAZIANI A., *Lo sviluppo di una economia aperta*, Napoli, ESI, 1969.
- LEWIS W. A., *L'evoluzione dell'ordine economico internazionale*, Torino, Einaudi, 1983.
- OECD, *Patterns of Resources Devoted to Research and Experimental Development in the OECD Area, 1963-1971*, Parigi, 1975.
- POSNER M. V., *International Trade and Technical Change*, in «Oxford Econ. Papers», Oxford, 1961, pp. 323-341.
- SAMUELSON P. A., *International Factor Price Equalisation Once Again*, in «Econ. Journ.», Cambridge, LIV, n. 49, pp. 181-197.
- VERNON R., *The Technology Factor in International Trade*, Londra, Col. Un. Press, 1970.
- VINCI S., *Politica industriale e riequilibrio territoriale*, in «Rass. Econ.», Napoli, 1983, pp. 869-889.

DÉSÉQUILIBRES TERRITORIAUX ET NOUVELLE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL: LE CAS ITALIEN. — Les transformations de ces dernières décennies dans l'économie mondiale ont remis en discussion les théories du commerce international basées sur la disponibilité relative des facteurs productifs. Désormais, l'élément stratégique est devenu la recherche scientifique qui n'est plus sujette, elle, à des critères de localisation naturelle. Une telle évolution a aussi marqué le développement de l'Italie, laquelle a connu deux phénomènes: la *désindustrialisation* et la *tertiarisation* qui en ont marqué le développement régional. Aujourd'hui, au modèle « dualiste » qui opposait le Mezzogiorno sous-développé au reste du pays en forte croissance, a succédé un modèle « trivalent » qui ne cesse de s'affirmer: entre le « centre » et la « marginalité », une Italie « périphérique », riche de petites mais très actives unités productives. Pendant ce temps, alors que les sections du système économique ont des comportements différenciés vis-à-vis de la crise internationale, une nouvelle phase de la division internationale du travail s'affirme à l'échelle mondiale et intéresse surtout le secteur des « services aux entreprises ». Ici aussi, l'Italie offre des situations régionales très différentes: au « centre », le développement des services et la modernisation des industries; dans le Mezzogiorno, ces deux secteurs sont dans un cercle vicieux qui ne produira que de nouveaux déséquilibres territoriaux.

TERRITORIAL UNBALANCES AND NEW INTERNATIONAL DIVISION OF LABOUR: THE SITUATION IN ITALY. — The change that have occurred in the world economy in the past few decades have given new impetus to the discussion of those theories of international trade based on the relative availability of productive factors. The key element is found in scientific research which is not limited by territorial factors. This evolution has influenced development in Italy, a country characterized by two phenomena: de-industrialization and the shifting of resources to the service sector. We are faced at present not with a dualistic model that contrasts an underdeveloped Southern Italy with a rapidly expanding Northern Italy, but rather with a « three-way » division that identifies, in addition to these two areas, a third « central » zone characterized by small highly active production units. In any case, even though the different sections of the economy have reacted differently to the international crisis, on a world level there seems to be a new phase in the division of labor that involves the « services to industries » sector. Also from this point of view the regional situations in Italy are different: in « central » zone there has been a growing development of services and a modernization of industry while in the South the two sectors are caught up in a vicious circle that can only create new territorial unbalances.

Napoli, Istituto di Geografia Economica dell'Università.