

GENNARO BIONDI

## INDUSTRIA INNOVATIVA E SPAZI METROPOLITANI NEL MEZZOGIORNO (\*)

### INTRODUZIONE

Le profonde trasformazioni che hanno investito il mondo della produzione negli ultimi anni hanno rimesso in discussione i preesistenti e consolidati rapporti aziendali, economici e territoriali. In particolare il territorio, che nei processi di localizzazione è stato a lungo considerato la sede della produzione fisica e delle relazioni materiali, oggi assume soprattutto il ruolo di intermediario e divulgatore dell'informazione. È questo un ruolo non facilmente decifrabile con le coordinate tradizionali dell'indagine geoeconomica in quanto le nuove infrastrutture che veicolano l'informazione sono in apparenza poco incidenti sul «paesaggio», quando non del tutto invisibili. Ma tutto ciò non sopprime la dimensione spaziale dell'economia e della società. Tutt'altro: l'innovazione non può prescindere dai luoghi geografici nei quali localizzare i suoi impianti di produzione, i suoi centri di diffusione, i punti di interrelazione; essa contribuisce piuttosto a ridisegnare relazioni e forme spaziali, gerarchie e organizzazioni funzionali dei sistemi economici e territoriali.

È questa l'ipotesi di base delle nostre riflessioni che hanno come campo di osservazione gli spazi metropolitani del Mezzogiorno nei quali gli effetti del nuovo modo di produrre si manifestano in modo non del tutto occasionale, anche se risultano il più delle volte carichi di ambiguità sul piano delle relazioni spaziali. In alcuni casi l'innovazione sembra diffondersi dal singolo episodio a settori più o meno ampi dell'apparato produttivo locale e da questo a funzioni e strutture esterne alla fabbrica. In altri essa sembra dotata di una più generale capacità destabilizzante degli equilibri preesistenti, alimentando nuove contraddizioni e nuove problematiche.

Evidentemente, il nostro resta un approccio parziale e settoriale in quanto la città, anche quella meridionale, è attraversata da tutta una serie

---

(\*) Questo testo riprende e sviluppa alcune delle considerazioni svolte dai ricercatori investiti del compito di indagare sui rapporti tra l'industria innovativa e la città meridionale nell'ambito dello studio promosso dalla Fondazione Giovanni Agnelli. Le inchieste sono state condotte da E. Caprioli e A. G. Giorgio per Bari, da V. Ruggiero e E. Giardina per Catania e da G. Biondi e P. Coppola per Napoli. Resta naturalmente responsabilità di chi scrive il presente tentativo di sintesi e di reinterpretazione complessiva.

di altre sollecitazioni innovative che si originano all'esterno del mondo dell'impresa e dell'economia. Esse chiamano in causa altri attori e intermediari e alimentano dinamiche di modernizzazione di diverso peso e spessore, che possono anche investire indirettamente il mondo della produzione e dell'economia. Questo non è dunque da considerarsi un contributo di geografia dello sviluppo urbano, quanto piuttosto un tentativo di verifica delle relazioni tra un soggetto attualmente dotato di grande capacità destabilizzante dell'organizzazione territoriale e la città.

Il rapporto tra industria innovativa e spazio urbano può essere approfondito partendo dal primo o dal secondo termine. Il considerare la distribuzione delle attività produttive come un input del processo innovativo o come il risultato di questo costituisce una scelta da effettuare in funzione dei singoli casi di studio in un dato momento storico (Biondi, 1985; Spriano, 1984). Ben diversa risulta, ad esempio, la situazione nelle regioni dell'Italia settentrionale rispetto al Mezzogiorno. In Piemonte e in Lombardia, essendosi ormai consolidata la presenza di sedi di produzione dell'innovazione, se ne può con buon successo ripercorrere la diffusione fino a verificarne l'impatto sul sistema economico e territoriale; nel Mezzogiorno, invece, tale iter appare poco percorribile, in quanto i luoghi ove si origina l'innovazione sono ancora estremamente scarsi, quando non del tutto assenti (Biondi, 1989). In questo caso resta la via empirica della risalita dalle manifestazioni finali, ossia dalla individuazione delle imprese a forte contenuto innovativo, fino ai luoghi di produzione delle nuove tecnologie e delle nuove proposte gestionali.

Questa situazione non può non avere delle conseguenze nella scelta del metodo di analisi. In particolare, avendo a che fare con un universo in formazione, dal disegno strutturale e territoriale non compiuto, risulta opportuno raccogliere soprattutto gli elementi tendenziali che emergono dall'analisi di singoli casi (o di piccoli gruppi di casi).

Funzionale a tale esigenza sembra l'impostazione di tipo «comportamentale», la quale si contrappone non solo alle teorie classiche dei modelli della localizzazione industriale, ma anche alle più recenti teorie «strutturaliste», che danno scarso peso al rapporto decisioni aziendali - assetti territoriali, in quanto considerano i comportamenti degli imprenditori come il risultato della struttura generale del sistema in cui si colloca l'impresa e del posto da essa occupato all'interno della struttura (Camagni, 1980). L'impostazione «comportamentale» non sfocia, invece, in un modello generale e privilegia il metodo induttivo, nel senso di ricercare all'interno di tutti i casi analizzati le eventuali costanti e regolarità sul piano territoriale. In sostanza, viene posto l'accento sui processi decisionali, e le strategie aziendali vengono considerate come potenziali trasformatori degli assetti territoriali (Lloyd e Dicken, 1972).

Su questa base, nella necessità di definire il quadro delle imprese innovative (1), intendendo come tali quelle che attraverso azioni attuali o assai recenti esprimono capacità destabilizzanti dell'organizzazione territoriale, ci siamo affidati a una pre-inchiesta condotta presso una serie di testimoni privilegiati (in particolare le unioni industriali provinciali), i quali hanno piuttosto preciso il polso della modernizzazione in atto negli apparati produttivi locali.

Da tale inchiesta è emerso un primo dato da non sottovalutare sul piano territoriale. Le industrie innovative nel Mezzogiorno si localizzano tendenzialmente nella prima periferia delle maggiori città, in aree che garantiscono una serie di condizioni ambientali di tipo tradizionale e contemporaneamente permettono di non interrompere il «colloquio» con il centro che resta il punto di riferimento per la definizione dei livelli organizzativi e delle strategie di maggiore livello. Piuttosto che interrompersi, cambia dunque il rapporto tra l'industria e la sua città. Per focalizzare con la maggiore approssimazione possibile l'evoluzione di questo rapporto e per evitare fuorvianti generalizzazioni abbiamo concentrato la nostra attenzione in modo prioritario sui casi di Napoli, Bari e Catania. La scelta non fa esclusivo riferimento al comportamento di alcuni indicatori territoriali (come ad esempio l'affollamento demografico e la densità abitativa); abbiamo piuttosto selezionato aree fortemente condizionate nel loro sviluppo, e in particolare nella loro tensione verso la modernizzazione dei quadri produttivi, dal fenomeno metropolitano inteso come spazio di sovrapposizione e di conflitto di dinamiche economiche e sociali. D'altra parte, Napoli rappresenta pur sempre una delle maggiori città industriali d'Italia e Bari è la capitale elettiva della «linea adriatica allo sviluppo»; Catania, invece, è stata preferita a Palermo, che la sovrasta in termini demografici (ma non di densità), per la maggiore dinamicità che caratterizza la sua economia, nonché per la sua più ampia proiezione all'esterno sul piano delle relazioni industriali.

Anche i dati strutturali indicano alcune linee di tendenza generale che accomunano le tre città meridionali. In tutti i casi il settore leader, sia in termini di unità locali che di occupazione è il metalmeccanico, con la sola eccezione, circa la numerosità delle iniziative, di Napoli dove prevalgono quelli calzaturiero e dell'abbigliamento. Inoltre, nella gerarchia merce-

---

(1) Per classificare le imprese come innovative queste dovrebbero presentare quattro requisiti: un fatturato crescente negli ultimi tre anni; l'introduzione, negli ultimi cinque anni, di sostanziali innovazioni di processo, di prodotto o di tipo gestionale; la collocazione in settori che rivestono funzioni motrici almeno a livello regionale; una forte capacità di controllo del ciclo produttivo. Quest'insieme di riferimenti trova una giustificazione essenziale nel fatto che, se avessimo scelto un parametro oggettivo più proprio della «modernità», quale la classificazione OCSE, che rapporta il grado di innovatività all'incidenza della spesa di R&S sul fatturato, ci saremmo ritrovati di fronte a un universo manifatturiero che avrebbe escluso interi settori nell'ambito dei quali invece la ricerca sul campo ha di fatto proposto interessanti casi di studio.

## L'INDUSTRIA MANIFATTURIERA NEL 1981

Rami	Bari		Catania		Napoli	
	UU.LL.	ADD.	UU.LL.	ADD.	UU.LL.	ADD.
Trasform. metalli	12	660	6	602	38	9.067
Lavor. minerali non metalliferi	93	1.210	104	1.243	292	2.921
Chimico	22	178	36	1.276	65	985
Fibre artificiali e sintetiche	—	—	—	—	2	1.340
Metalmecanico	608	8.506	629	6.571	1.540	20.409
Alimentare	99	2.339	102	1.347	357	3.711
Tessile	74	707	22	100	99	731
Pelli e cuoio	6	55	21	78	541	2.971
Abbigliamento e calzature	541	2.088	447	1.386	2.030	9.598
Legno e mobili	433	1.500	626	1.842	1.296	3.665
Carta, stampa, editoria	118	1.196	189	1.078	518	3.061
Gomma e prod. in plastica	54	194	135	465	417	1.295
Manifatture diverse	40	198	78	244	214	870
	2.100	18.831	2.395	16.232	7.409	60.624
% sul totale provinciale	17,3	23,5	38,2	52,6	45,6	36,6
% sul totale regionale	7,6	9,6	8,0	11,5	24,6	21,2

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

logica delle unità locali i primi tre posti sono occupati sempre dai settori metallurgico, delle calzature e dell'abbigliamento e della lavorazione del legno, con percentuali di partecipazione al sistema manifatturiero locale aggirantesi in tutti i casi intorno al 70% complessivo.

Con riferimento alla classifica occupazionale, dietro l'indiscusso primato della metalmeccanica si colloca il comparto delle calzature e dell'abbigliamento, al quale seguono l'alimentare a Bari, la lavorazione del legno a Catania e la trasformazione dei metalli a Napoli; comunque, anche in questo caso, la percentuale dei primi tre settori si attesta sul 65-70% del valore totale.

Se la composizione merceologica indica una tendenziale omogeneità del settore manifatturiero nelle tre città, gli indici di partecipazione ai rispettivi sistemi industriali provinciali e regionali evidenziano situazioni alquanto diverse: si va dai bassi valori di Bari a quelli intermedi di Catania e a quelli molto alti di Napoli. È questa la riprova dell'esistenza di un quadro economico-territoriale che contrappone la persistente forte centralità di Napoli in Campania al ben più equilibrato scenario pugliese. Ma questa situazione ha una validità assai relativa, poiché, nel momento in cui abbiamo avviato la nostra indagine, che ha per soggetto l'industria

innovativa, siamo stati costretti a guardare molto spesso al di là delle «mura cittadine», ossia ad eleggere come area di riferimento gli spazi metropolitani. Anche così selezionate, le aree di studio non offrono ampio spazio a confronti sul piano della dinamica urbana complessiva in quanto troppi elementi e soggetti attivi della modernizzazione non rientrano nella nostra analisi; le indicazioni raccolte permettono piuttosto interessanti raffronti sui comportamenti di un sub-sistema, quello dell'imprenditoria innovativa, il quale risulta attualmente dotato di una forte capacità di perturbazione dei quadri economico-territoriali.

#### LO SCENARIO TENDENZIALE DELL'INDUSTRIA MERIDIONALE

L'affermazione nel panorama meridionale di una serie di unità innovative, pur risultando ancora episodica e frammentaria, s'inquadra in un generale processo di modernizzazione del sistema industriale avviatosi nel corso degli anni '70. Non a caso, la maggior parte degli osservatori dello sviluppo meridionale parla di una struttura produttiva «in transizione» o «in via di complessificazione» (D'Aponte, 1984; SviMez, 1988).

In questa sede ci sembra utile richiamare le principali linee di tendenza sul piano strutturale e territoriale, che in alcuni casi trovano una precisa codifica in dati quantitativi consolidati mentre in altri vanno legittimate attraverso indagini di tipo empirico.

Tra il 1971 ed il 1981 il numero delle industrie meridionali è diminuito di circa 9000 unità, per un valore percentuale del 7,7%, a fronte di un incremento dell'occupazione di 166.000 addetti, corrispondente ad un aumento del 27%. Dal confronto con gli stessi dati relativi al Centro-Nord (rispettivamente +31% e +9% nello stesso periodo) risulta un ampliamento delle dimensioni aziendali nel Mezzogiorno, contrapposto ad un processo di segno opposto nel resto del paese.

È senza dubbio da considerare positivo il fatto che nel corso degli anni '70 la quota più rilevante (circa i 4/5) dei nuovi posti di lavoro nel settore manifatturiero meridionale sia stata creata nelle aziende con più di 10 addetti, mentre le classi inferiori hanno assorbito all'incirca i 2/3 della nuova occupazione nel resto del paese (Vinci, 1984). Ciò significa due cose. In primo luogo che il processo di deverticalizzazione del sistema produttivo italiano si è concentrato nell'area più avanzata della penisola; in secondo, che l'apparato industriale meridionale ha comunque imboccato la via del rafforzamento dimensionale, il quale corrisponde in molti casi all'affermazione di aziende precedentemente organizzate sotto forma artigianale (D'Antonio e ITer, 1985).

Anche con riferimento alla composizione settoriale gli anni '70 hanno segnato una svolta: ad una crisi generale — in termini di perdita di unità locali e di addetti — nella produzione tessile, ha corrisposto la contrazio-

UNITÀ LOCALI E ADDETTI PER CLASSE DIMENSIONALE  
(Confronto tra il Mezzogiorno e il resto del paese)

CLASSI DI ADDETTI	VALORI ASSOLUTI				VARIAZIONI %	
	1971		1981		1971-81	
	UU.LL.	ADD.	UU.LL.	ADD.	UU.LL.	ADD.
Mezzogiorno						
1 - 9	111.848	210.575	98.650	217.098	- 11,8	1,1
10 - 99	6.613	166.925	10.479	238.156	58,5	42,7
100 - 199	321	45.602	423	57.582	31,8	26,3
200 - 499	208	60.465	246	75.308	19,4	24,5
500 - 999	69	45.408	91	63.229	31,9	39,2
1000 e oltre	34	86.371	50	129.799	47,1	50,3
	<i>119.091</i>	<i>615.346</i>	<i>109.939</i>	<i>781.172</i>	- 7,7	26,9
Centro-Nord						
1 - 9	285.973	729.795	374.060	976.531	30,8	33,8
10 - 99	54.162	1.445.855	73.933	1.760.566	36,5	21,8
100 - 199	3.438	476.900	3.686	509.201	7,2	6,8
200 - 499	1.941	584.903	1.854	551.645	- 4,5	- 5,7
500 - 999	493	340.804	471	318.253	- 4,5	- 6,6
1000 e oltre	290	737.662	254	604.044	- 12,4	- 18,1
	<i>346.297</i>	<i>4.315.919</i>	<i>454.258</i>	<i>4.720.240</i>	<i>31,2</i>	<i>9,4</i>

Fonte: ISTAT.

ne delle sole unità locali nei comparti alimentare e dell'abbigliamento e calzature. D'altra parte, pur essendosi verificato un modesto incremento di occupazione in alcuni settori tradizionali, quali pelli e cuoio, alimentare e del legno e mobilio, la maggior parte della nuova occupazione è dovuta ai settori della meccanica e dei mezzi di trasporto. In sostanza, la specializzazione produttiva del Mezzogiorno al 1981 mostra due precisi connotati: la riduzione dell'incidenza delle attività tradizionali, che si attestano su una quota complessiva del 43% circa contro il 50% di dieci anni addietro, e il rafforzamento contestuale della quota del comparto meccanico, che avanza di 6 punti percentuali e raggiunge un valore pari al 21% complessivo (Carone e Cuomo, 1985).

Più difficile risulta la possibilità di ricostruire la qualità delle trasformazioni in atto nell'apparato industriale meridionale, in particolare verificare la consistenza e l'evoluzione dell'industria innovativa. In mancanza di dati specifici è possibile ricavare alcune interessanti notazioni dalla disaggregazione su base regionale dei dati predisposti dall'IMI che, pur con qualche differenza, fanno riferimento in sostanza

VARIAZIONI PERCENTUALI DELLE UNITÀ LOCALI E DELL'OCCUPAZIONE  
TRA IL 1971 E IL 1981 PER SETTORE MANIFATTURIERO  
(Confronto tra il Mezzogiorno e il resto del paese)

Rami	Mezzogiorno		Centro-Nord	
	UU.LL.	ADD.	UU.LL.	ADD.
METALLURGIA	113,8	19,5	19,4	- 16,0
LAVORAZIONE MIN. NON METALL.	12,5	0,7	9,2	- 3,3
CHIMICA	32,4	10,4	38,8	- 2,9
Chimica di base	85,3	10,0	112,2	13,4
Farmaceutica	32,1	10,5	- 12,0	1,0
Altre produz. chimiche (escluse fibre)	8,3	0,3	21,7	1,6
Fibre chimiche	141,7	20,4	164,4	- 49,5
MECCANICA	46,4	85,8	59,9	21,6
Prodotti in metallo (escluso macch. e mezzi trasporto)	33,0	81,1	40,7	26,8
Produzione macchine	24,1	153,4	57,9	27,3
Macchine per ufficio ed elettron. varia	35,9	39,0	106,3	12,5
Materiale elettrico	143,4	121,6	128,4	11,2
Elettromeccanica	301,1	96,1	147,5	3,8
Meccanica di precisione	254,3	123,4	156,2	28,8
MEZZI DI TRASPORTO	136,9	83,6	85,5	13,9
Autoveicoli	207,6	162,8	60,6	3,8
Cantieri navali	116,0	- 2,9	167,9	10,6
Aerospaziale	100,0	78,5	50,9	53,4
Altri mezzi di trasporto	104,2	73,3	93,4	76,1
ALIMENTARI E TABACCO	- 9,6	6,5	1,8	- 1,2
TESSILI	- 44,3	- 8,8	39,9	- 8,8
PELLI E CUOIO	52,8	74,9	75,6	40,8
ABBIGLIAM. E CALZATURE	- 36,0	12,7	11,4	16,0
LEGNO E MOBILIO	0,1	10,8	15,7	11,2
CARTA, CARTOT. E GRAFICA	56,0	40,9	53,3	15,0
GOMMA	41,7	66,4	10,6	- 1,8
MATERIE PLASTICHE	133,0	74,3	76,2	18,6
VARIE	131,6	127,7	84,7	20,6
TOTALE	- 7,7	27,0	31,2	9,4

Fonte: ISTAT.

allo stesso universo manifatturiero codificato come innovativo dall'OCSE (2).

Ai primi posti troviamo le regioni settentrionali e centrali mentre i dati relativi al Mezzogiorno non lasciano spazio all'ottimismo: certo, in alcune zone operano imprese tecnologicamente all'avanguardia e spesso competitive anche sui mercati internazionali; ma quel 14,6% complessivo, inferiore al valore del solo Piemonte, rappresenta un dato emblematico della situazione generale. Si aggiunga che nel Mezzogiorno esistono nel settore innovativo forti squilibri regionali che contrappongono le dignito-

TAB. 4

## IMPRESE INNOVATIVE PER REGIONE (1983)

Regione	%	Regione	%
Piemonte	17,5	Lazio	4,3
Lombardia	12,9	Abruzzi	2,1
Liguria	3,6	Molise	0,2
Trentino-Alto Adige	1,0	Campania	4,8
Veneto	13,0	Puglia	4,6
Friuli-Venezia Giulia	3,6	Basilicata	0,3
Emilia-Romagna	13,7	Calabria	0,7
Toscana	12,0	Sicilia	1,9
Umbria	1,2	Sardegna	0,0
Marche	2,6		
		<i>Italia</i>	<i>100,0</i>

Fonte: IMI, Servizio studi.

se polarizzazioni della Campania e della Puglia alle diffuse carenze della Basilicata e del Molise. Inoltre, così come è emerso nel corso della nostra pre-inchiesta sul campo, la distribuzione delle unità innovative nelle singole regioni risulta alquanto irregolare e, a fianco di situazioni in via di rafforzamento (soprattutto nel Napoletano e poi nel Barese e nel Catanese), presenta intere province appena o per nulla sfiorate dall'innovazione applicata ai processi produttivi.

Questo quadro generale trova un'ulteriore conferma nell'andamento delle richieste di finanziamento per la ricerca avanzate dalle industrie «innovative» all'IMI. Anche in questo caso le regioni del Centro-Nord fanno la parte del leone; del Mezzogiorno compare solo la Campania, con un 19% del totale, valore questo che si riferisce per la quasi totalità a grandi iniziative imprenditoriali operanti nella provincia di Napoli.

(2) L'OCSE prevede una suddivisione in industrie a basso, medio e alto contenuto tecnologico che risulta utile per le comparazioni tra stati nazionali, meno per confronti su base regionale.

Le trasformazioni strutturali si sono accompagnate a un contestuale ridisegno dello spazio della produzione che può essere sinteticamente riassunto in due punti essenziali.

Innanzitutto, gli ultimi quindici anni sono stati caratterizzati da un progressivo rafforzamento del sistema industriale soprattutto nelle zone più prossime all'Italia centrale, così come risulta dalla posizione di eccellenza occupata dalle province di Frosinone, Latina e Caserta nella graduatoria indicizzata relativa all'occupazione manifatturiera. Questa tendenza, accentuatasi negli anni più recenti, rappresenta una svolta sostanziale nel modello di diffusione dell'industria meridionale, la quale negli anni precedenti aveva privilegiato le aree più periferiche attraverso la localizzazione di grandi impianti operanti in settori di prima trasformazione. La grande crisi della metà degli anni '70 ha di fatto bloccato lo sviluppo di quelle regioni (si pensi alla Basilicata, alla Puglia meridionale e alla Sicilia sud-orientale), dove il processo di industrializzazione ruotava intorno alle grandi iniziative delle partecipazioni statali. Per converso, la nuova rivoluzione tecnologica ha legato il successo imprenditoriale sempre più all'adesione al nuovo paradigma della flessibilità gestionale e dell'innovazione permanente nei processi produttivi e nei rapporti con il mercato. Poiché è aumentata a dismisura l'importanza assunta dalla disponibilità di informazioni, conoscenze, professionalità specialistiche, ecc., le unità più dinamiche hanno privilegiato la localizzazione nei contesti urbani meglio attrezzati sul piano dei servizi alla produzione o più facilmente collegati ai maggiori terminali nazionali del terziario avanzato. A questa logica va ascritta la nuova centralità di Napoli, Bari e Catania nel processo di modernizzazione dell'apparato industriale meridionale (Cafiero, 1986).

Ma negli ultimi anni si è definita anche una seconda tendenza dell'industria sul piano territoriale, che riguarda il diverso tasso di penetrazione lungo i versanti tirrenico e adriatico. L'affermazione della cosiddetta «linea adriatica» non solo si basa su una migliore accessibilità ai servizi urbani, ma anche su una maggiore integrazione interna all'area. Le differenze con il versante tirrenico si possono riassumere in un diverso modello di urbanizzazione: nel primo caso, alla grande conurbazione napoletana (e in misura minore quella salernitana) corrisponde un assetto urbano estremamente scarso di servizi e funzioni mirati al sostegno delle attività industriali; il sistema urbano adriatico risulta, invece, molto più organico nella sua articolazione funzionale e si sviluppa con caratteri di relativa continuità dall'Emilia alla Puglia.

Nel complesso, le linee di tendenza qui ricordate e le problematiche emergenti ripropongono l'importanza del rapporto tra innovazione industriale e sviluppo urbano e richiamano l'attenzione sull'importanza strategica di Napoli, Bari e Catania, città che, pur nelle loro evidenti peculiarità, sono espressive delle più recenti dinamiche evolutive degli

assetti produttivi e dell'organizzazione degli spazi urbani nel Mezzogiorno.

### I COMPORAMENTI IMPRENDITORIALI

Poiché la nostra indagine ha come punto di partenza i comportamenti imprenditoriali, è sembrato utile procedere alla verifica del rapporto industria innovativa-città sulla base della matrice proprietaria delle aziende, ossia distinguendo inizialmente le unità extra-regionali da quella a capitale endogeno.

*Il disimpegno delle industrie esogene.* — L'industria di origine extra-meridionale ha sempre rappresentato una componente di grande rilievo, sia in termini di unità locali, sia, e soprattutto, per il suo contributo al problema occupazionale. Nel complesso, una valutazione attendibile indica in circa 350.000 gli addetti attualmente impegnati in questa categoria, valore che si approssima al 55% dell'intera occupazione industriale nel Mezzogiorno. Tale dato aggregato comprende in realtà due comparti, molto diversi sotto vari punti di vista, costituiti rispettivamente dalle società straniere e dai gruppi industriali nazionali; tra questi ultimi si annoverano, da una parte, le aziende a partecipazione statale o sotto il controllo di enti pubblici e, dall'altra, i gruppi imprenditoriali privati (in forma diretta o attraverso forme di partecipazione di portafoglio) (3).

La distribuzione territoriale di queste diverse componenti del capitale esogeno è piuttosto differenziata. In valori assoluti, l'intervento pubblico si concentra soprattutto in Campania, Puglia e Sicilia (con percentuali di partecipazione all'occupazione rispettivamente del 37%, del 24% e del 14%), anche se in ciascuna regione presenta una caratterizzazione piuttosto peculiare: in Campania prevale la presenza delle partecipazioni statali (e dell'IRI in particolare), in Puglia più forte è la presenza del gruppo EFIM, in Sicilia decisivo risulta l'apporto delle iniziative che fanno capo alle istituzioni pubbliche regionali. I gruppi stranieri, invece, hanno sempre rivolto l'attenzione in particolare alle aree di «frontiera», ossia quelle ad immediato ridosso del confine settentrionale dell'intervento straordinario a favore del Mezzogiorno: infatti, il loro peso occupazionale risulta alto soprattutto nel Basso Lazio (oltre il 30% del totale all'inizio degli anni '80) e nel Casertano (circa il 25%) (Testa, 1984).

---

(3) Alla metà degli anni '80 nel Mezzogiorno i gruppi pubblici operavano con 382 stabilimenti e un'occupazione complessiva di oltre 160.000 addetti; le società multinazionali erano rappresentate da 254 unità operative che occupavano circa 62.000 addetti; gli stabilimenti dei gruppi privati extra-regionali ammontavano, da parte loro, ad oltre 1000, con 160.000 addetti circa (Cercola, 1984).

La stessa filosofia localizzativa è stata perseguita dai grandi gruppi privati centro-settentrionali, e stranieri la cui più incisiva presenza si registra in territorio molisano, dove raggruppano circa la metà dell'occupazione industriale regionale.

L'attenzione per le localizzazioni meridionali da parte degli operatori centro-settentrionali e stranieri ha subito un brusco rallentamento nel corso dell'ultimo periodo, sull'abbrivio della grande crisi internazionale della metà degli anni '70 (4). In vari casi si è assistito ad una definitiva chiusura di grossi impianti, mentre in altri il processo di razionalizzazione delle risorse ha indotto i gruppi esogeni a ridurre gli investimenti in alcuni settori e a localizzare i segmenti aziendali a maggior valore strategico nei luoghi centrali della propria organizzazione territoriale.

Nelle aree caratterizzate da una presenza numericamente forte delle unità multinazionali, lo slabbramento del rapporto con il territorio è misurabile attraverso l'impennata dell'indice di mortalità delle piccole e medie imprese. È questo il caso del Napoletano (e del Casertano), dove le industrie straniere hanno intessuto il più delle volte i loro rapporti con il sistema produttivo locale sulla base di forme elementari di subappalto, guardandosi bene dal decentrare la tecnologia che avrebbe potuto contribuire a far sopravvivere le aziende locali al loro disimpegno. In questi casi, la città è sempre rimasta sostanzialmente esterna alle strategie aziendali, costituendo il più delle volte il referente per la ricerca di alcune professionalità non particolarmente specializzate. Certo, non mancano casi di rapporti più intensi con alcune funzioni qualificate, come quella della ricerca universitaria, ma questi restano pur sempre episodici e comunque sono stati coinvolti nella ritirata strategica dal Mezzogiorno. Per certi versi più intenso risulta il rapporto delle industrie multinazionali con la città di Catania, dove operano essenzialmente due colossi delle telecomunicazioni e del settore chimico-farmaceutico, localizzati nell'agglomerato industriale di Pantano d'Arce. Entrambe queste iniziative non sono da considerare come dei semplici reparti decentrati di grandi imprese esterne e tanto meno estranee all'area urbana nella quale operano attingendo mano d'opera, tecnici e dirigenti. È particolarmente interessante segnalare la presenza in entrambe le iniziative di reparti di ricerca molto avanzati, che risultano inseriti in circuiti innovativi

---

(4) Il periodo di maggiore attivismo dell'industria esogena nel Mezzogiorno è rappresentato dai primi cinque anni dello scorso decennio, quando si è installato circa il 22% del totale generale delle aziende. Le società straniere tra il 1971 e il 1975 hanno avviato il 30% delle loro iniziative e le partecipazioni statali il 18%. I grandi gruppi privati hanno, invece, vissuto il periodo di maggiore impegno tra il 1966 e il 1970, quando hanno messo a regime il 21% dei loro investimenti complessivi. La fase di disimpegno degli anni '80 è confermata dai dati che indicano nell'8%, 4% ed 1% rispettivamente il numero delle nuove iniziative delle multinazionali, delle pp.ss. e dell'imprenditoria centro-settentrionale (Cercola, 1984).

internazionali e intrattengono frequenti rapporti di collaborazione con la facoltà di Fisica e con il politecnico del locale ateneo.

Alcune costanti del comportamento delle imprese straniere sono rintracciabili nel settore dell'industria pubblica. Le partecipazioni statali hanno localizzato sul territorio meridionale talune iniziative ascrivibili al settore dell'innovazione tecnologica e della ricerca applicata ai processi produttivi; ma anche in questi casi (impianti della Selenia o dell'Aeritalia a Napoli o della Selenia Spazio a Catania) l'area delle relazioni e delle collaborazioni disegna circuiti extra-regionali e internazionali. L'innovazione in queste industrie solo raramente alimenta interrelazioni con l'apparato produttivo e il terziario urbano locali. I contatti con la città si limitano il più delle volte alla stipulazione di pochi contratti di collaborazione con le facoltà scientifiche delle università regionali, molto spesso finalizzati alla preparazione specifica di studenti, piuttosto che alla partecipazione dei ricercatori locali a progetti di ricerca finalizzata.

Negli ultimi anni le partecipazioni statali, come è ben noto, hanno anche avviato una politica di privatizzazione di una serie di industrie rientranti in settori ritenuti non più strategici nell'organizzazione del gruppo — tra le quali alcune delle più importanti per il peso specifico che rivestono nei sistemi economico-regionali si localizzano nel Mezzogiorno, in particolare nel Barese (unità del settore alimentare) e nel Napoletano (aziende metalmeccaniche e comparto dei mezzi di trasporto) — provocando l'interruzione di una serie di collaborazioni di subfornitura con piccole e medie fabbriche a produzione specializzata che non hanno avuto la capacità di recepire rapidamente i nuovi standard qualitativi richiesti dal committente (esempio tipico è il caso dell'impianto di Pomigliano d'Arco). Queste nuove politiche hanno contribuito ad allentare i rapporti con l'area di residenza dell'impianto e ad alimentare nuovi circuiti economici che hanno come referenti le tradizionali aree del subappalto specializzato del Nord e del Centro.

*L'estraniamento dell'industria locale.* — Con riferimento alla componente industriale d'origine locale, il discorso non può essere rapportato a comportamenti generali, risultando questa alquanto articolata. Per individuare il suo rapporto con il territorio è pertanto indispensabile l'osservazione sul campo, dalla quale già in prima istanza risulta che tutto il sistema manifatturiero localizzato nelle maggiori aree metropolitane del Mezzogiorno è attualmente impegnato, in misura più o meno intensa, in un processo di trasformazione della propria organizzazione. Balza evidente, altresì, l'inesistenza di comportamenti omogenei nella gestione dell'innovazione all'interno dei singoli settori merceologici, tendenza che invece contrappone almeno per grandi linee la piccola dimensione aziendale alla media e grande industria.

Presso le unità minori si manifesta una notevole propensione verso l'innovazione di prodotto nel tentativo di acquisire quote dei nuovi mercati che le diverse «mode» propongono all'iniziativa imprenditoriale: tipica è la continua diversificazione qualitativa della produzione nel comparto dell'abbigliamento.

Ma l'innovazione in questo tipo d'azienda raramente nasce dalla collaborazione con centri di ricerca, istituzioni e servizi localizzati in città; essa piuttosto matura all'interno della singola fabbrica o più spesso all'esterno; sempre, comunque, presso operatori del settore e si espande seguendo traiettorie e canali «sommersi». Gli esempi più significativi nelle nostre aree di studio sono offerti dai poli calzaturieri dell'Aversano, a nord di Napoli, e di Barletta, nella provincia di Bari, dove l'innovazione è rappresentata da un processo permanente fatto di piccoli interventi migliorativi sui cicli produttivi in un'azienda, i quali vengono poi rapidamente imitati da parte dei concorrenti. Questo modello di diffusione dell'innovazione di tipo «epidemico» trova un forte veicolo di trascinamento nell'alta mobilità della mano d'opera qualificata nelle maggiori città, la quale contribuisce a rendere di patrimonio comune conoscenze che altrimenti resterebbero un vantaggio esclusivo di qualche singola azienda. Anzi, in alcuni casi (si pensi ai tagliatori di tomaie) l'accumulo di esperienza e la capacità di esprimere soluzioni innovative introducono sul mercato del lavoro cittadino elementi di perturbazione, nel senso che spingono spesso molto in avanti l'aspetto remunerativo del contratto di lavoro.

In queste condizioni, risulta evidente il vantaggio della localizzazione nelle maggiori aree metropolitane, le quali, se è vero che non esprimono forti soggettività sul piano della produzione dell'innovazione, svolgono un ruolo di sostegno alla sua diffusione, che non va per nulla sottovalutato e che in alcuni casi risulta addirittura l'elemento vincente nella destinazione d'uso di porzioni di spazio urbano.

Nel sistema delle medie e grandi imprese, nonostante la consistenza complessiva abbastanza ridotta a livello locale, è possibile individuare sia a Napoli che a Bari e Catania alcune presenze imprenditoriali caratterizzate da una forte tensione verso l'intera riprogettazione dei processi produttivi e dei modelli gestionali, con l'obiettivo prioritario di ridurre i costi relativi alla mano d'opera e recuperare quindi margini di competitività sui mercati nazionali e internazionali. Non mancano anche casi in cui la funzione di ricerca all'interno dell'azienda è di tipo evolutivo e fortemente finalizzata a prodotti con un mercato prevalentemente extra-regionale, per cui non è raro ritrovare l'azienda stessa in posizione di assoluto prestigio. Ma sono questi anche i casi in cui la tensione verso l'innovazione rappresenta un elemento di estraniamento dell'industria locale dal contesto ambientale nel quale opera, nel senso che non incentiva i rapporti di collaborazione con le altre industrie o con i servizi e

le professionalità terziarie della città. Anzi, in alcune realtà si è dovuta registrare una tendenza di segno opposto, l'interruzione di preesistenti forme di collaborazione con centri e istituzioni locali ed il rafforzamento di circuiti esterni all'area di residenza dell'impianto, quasi a voler sottolineare il *gap* tra la domanda di innovazione che si origina all'interno del mondo della produzione e la capacità di risposta (in termini di funzioni urbane e di qualità dei servizi) del contesto locale. Tipici sono, per esempio, i comportamenti di due aziende del Napoletano, leader a scala internazionale nel campo della cartotecnica e degli imballaggi: la prima ha stabilito nel corso degli ultimi anni, in concomitanza delle nuove suggestioni tecnologiche del suo settore progettazione, rapporti di collaborazione con centri di ricerca sui materiali localizzati anche negli Stati Uniti, mentre la seconda sta vagliando concretamente la possibilità di avviare nuovi investimenti in regioni settentrionali dotate di specifiche e collaudate professionalità.

Il discorso non cambia nella sostanza con riferimento ad alcune aziende meccaniche e alimentari dell'area barese per le quali, anzi, la collocazione in nicchie di mercato molto particolari e l'esigenza di intrattenere rapporti con i pochi centri dell'innovazione specialistica sono risultate sempre presenti.

Le unità più dinamiche afferenti al comparto della meccanica e dell'impiantistica localizzate nel Catanese hanno anch'esse abbandonato da tempo la scala locale e regionale come unici referenti territoriali per la produzione e lo scambio. Ciò grazie soprattutto ad una solida struttura finanziaria, che permette loro di acquisire tecnologie direttamente sul mercato e di far ricorso all'assistenza di società di *engineering* e a *joint venture* con partner italiani e stranieri; ma anche di assumere tecnici specializzati provenienti da altre regioni o addirittura dall'estero. Queste aziende, come del resto le consorelle napoletane e baresi, non realizzano apprezzabili scambi di tecnologia con le piccole e medie imprese locali, alle quali spesso sottraggono committenza più che fornirne di nuova, non avvalendosi che in casi eccezionali di attività indotte.

Tutti i casi che abbiamo avuto modo di analizzare presentano delle vistose differenze sul piano delle strategie specifiche di acquisizione, di produzione e utilizzo dell'innovazione, ma sono accumulati da un sostanziale allentamento dei rapporti con la città nella quale l'impresa stenta a trovare interlocutori del suo stesso livello. In questo senso, la modernizzazione del processo produttivo parrebbe accentuare talune propensioni «aspaziali». A ben vedere, però, se la ricaduta dell'innovazione sull'assetto tecnologico e organizzativo è stata in grado di proiettare l'azienda in un ruolo leader, o almeno definibile come assai «dinamico», il suo impatto sul contesto esterno non si esplica in una semplice scissione di legami e di estraniamento. Una cospicua parte della riorganizzazione produttiva passa per una più ampia segmentazione dei processi, che

aumenta il peso delle lavorazioni svolte all'esterno. Dunque, la produzione si riaggancia al territorio, secondo una rete di profilo più basso, che consente di rendere funzionali all'innovazione specifiche potenzialità locali offerte soprattutto dal mercato del lavoro urbano. In effetti, mentre sfuma il peso delle opportunità fisiche, infrastrutturali e tecniche della localizzazione metropolitana, si acuisce il ruolo di stimoli localizzativi di tipo sociale.

Là dove, però, la segmentazione dei processi produttivi ha margini meno accentuati, il recupero dei legami tra le fabbriche e lo spazio urbano sembra assai compromesso. Ricostruendo le strategie organizzative e territoriali di alcune aziende napoletane e catanesi leader a livello europeo, si ha modo di accertare che oltre una certa soglia tecnologica esse tendono ad estraniarsi sempre più dal contesto ambientale originario: invece di ampliare i propri stabilimenti nelle regioni meridionali tendono a riprodursi per gemmazione a scala internazionale, assecondando l'esigenza di avvicinarsi ai maggiori mercati di consumo o dell'innovazione. Anzi, s'insinua il sospetto che talvolta il conservare la sede centrale a Napoli o a Bari risulti solo un espediente per poter continuare ad accedere alla vasta normativa speciale a favore dell'industria meridionale, con un atteggiamento molto simile a quello delle multinazionali.

A questo punto appare evidente come la città meridionale perda il suo originario ruolo di referente mercantile e di sostegno alla produzione attraverso la fornitura di una rete di subappaltatori più o meno specializzati e di un'articolata gamma di professionalità. Gli organi istituzionali vengono da parte dell'azienda innovativa individuati come la controparte sulla quale premere per ottenere i servizi urbani di tipo banale, pur sempre indispensabili al funzionamento dell'azienda. Ma anche tale legittima rivendicazione spesso non trova una tempestiva e adeguata risposta, sicché l'azienda cerca di porre autonomamente rimedio attraverso operazioni di tipo privatistico tendenti a surrogare l'azione pubblica: il problema della rimozione dei rifiuti industriali o quello del trasporto delle maestranze o ancora quello della sicurezza acquistano una valenza particolare nei colloqui con gli imprenditori napoletani, baresi e catanesi (5). Tutto ciò contribuisce ad abbassare ulteriormente il tono del dialogo tra l'industria e il contesto urbano che fisicamente l'accoglie, con il pericolo imminente di una non lontana e definitiva interruzione di qualsiasi rapporto, che la storia recente dell'industria meridionale indica

---

(5) Significative risultano alcune recenti iniziative di imprenditori operanti nell'immediato retroterra napoletano. In un caso si sono autotassati per completare alcune opere di infrastrutturazione viaria, in un altro hanno dato vita a un consorzio per «la salvaguardia della qualità della vita industriale», il quale si interesserà della gestione in termini privatistici di alcuni servizi istituzionalmente rientranti nella sfera dell'attività pubblica, quali la sorveglianza e l'illuminazione di spazi non privati: il tutto organizzato in modo da non sostituirsi in modo ufficiale ai pubblici poteri.

come l'anticamera del disimpegno definitivo anche del mero momento produttivo.

*La specificità del settore delle costruzioni.* — Un discorso a parte va sviluppato per le imprese di costruzione, che nelle città del Mezzogiorno hanno sempre ricoperto un posto di rilievo, spesso al di là della stessa organizzazione dell'economia urbana. La riprova è offerta dai dati relativi alle tre città in esame, dai quali non solo emerge la numerosità delle aziende operanti nel settore, ma anche la loro forte concentrazione territoriale nei capoluoghi provinciali (6).

Il settore, nel corso degli ultimi vent'anni, ha così radicalmente modificato la propria struttura organizzativa e le sue strategie aziendali e territoriali da proporsi tra i più innovativi nel panorama industriale del Mezzogiorno; di conseguenza, anzi contestualmente, si è modificato in modo vistoso anche il suo rapporto con la città.

Innanzitutto l'attività edilizia ha abbandonato la tradizionale configurazione di precarietà per darsi un'organizzazione funzionale in molti casi d'avanguardia. Le maggiori imprese, pur tenendo sovente comportamenti adattivi, fondati su tecnologie d'importazione, hanno acquisito solide posizioni di mercato, non solo sul piano locale, ma anche all'esterno, ampliando la propria attività in direzione di tipi di lavoro a maggiore impegno tecnologico e finanziario: non è infatti raro ritrovare oggi imprese napoletane o catanesi consorziate nella realizzazione di grandi opere di infrastrutturazione (dighe, viadotti, canalizzazioni di fiumi, ecc.) all'estero con le più importanti aziende nazionali e anche straniere. Questo processo di modernizzazione è stato reso possibile e si è accompagnato ad una serie di atteggiamenti innovativi assunti nelle strategie aziendali. In particolare, l'imprenditoria edile si è mossa lungo il doppio binario della crescita dimensionale e della diversificazione degli investimenti. Sul primo piano sono emblematiche alcune recentissime operazioni che hanno visto come protagonisti giovani imprenditori napoletani, i quali hanno rilevato una delle maggiori aziende edili nazionali attraverso una sofisticata operazione di ingegneria finanziaria (del tipo *leveraged by out*) e acquisito pacchetti azionari in alcune grosse imprese settentrionali specializzate in opere di infrastrutturazione nel Terzo Mondo.

La dinamicità del settore e la intraprendenza dei suoi protagonisti trova un altro parametro di valutazione di grande interesse nella crescente diversificazione degli investimenti con l'inserimento in settori manifatturieri e del terziario: anche in questo caso gli esempi sono numerosi e significativi e vanno dalla presenza di costruttori napoletani

---

(6) In provincia di Napoli l'occupazione nel settore supera il 12% dell'occupazione complessiva nell'industria, nel Barese si approssima al 24% e nel Catanese è di circa il 28%.

## INDUSTRIA DELLE COSTRUZIONI

Comune	UU.LL.	ADD.	% sull'intera provincia	
			UU.LL.	ADD.
Bari	815	5.749	14,6	23,7
Catania	530	4.792	19,9	39,6
Napoli	995	11.801	37,6	53,4

Fonte: ISTAT.

nel comparto del trasporto aereo, nell'agroalimentare o in banche locali e in servizi alla produzione di livello medio-superiore. Ancora più incisiva è la presenza dell'imprenditoria edile catanese in attività collaterali e complementari; anzi in molti casi essa stessa ha attivato nuove iniziative che già hanno raggiunto un livello di efficienza e quote di mercato che vanno al di là della scala locale. La presenza di ben noti operatori edili nei settori della meccanica, dell'impiantistica, dell'agroalimentare e dell'allevamento, fino alle attività finanziarie regionali, risulta una realtà già consolidata, che molto spesso si identifica con l'aspetto più innovativo del sistema industriale locale e anche regionale (Pontarollo, 1982) (7).

Ad un livello meno incidente nella realtà locale si colloca l'imprenditoria edile barese la quale, pur esprimendo alcune interessanti forme di modernizzazione, risulta ancora in buona parte impegnata nel settore originario, che comprende l'edificazione privata e la realizzazione di opere pubbliche nell'ambito regionale.

In questo quadro di forte tensione verso la modernizzazione si stanno delineando con precisione i contorni di un fenomeno che non va per nulla sottovalutato: se è vero che l'attività degli imprenditori edili più innovativi ha un impatto positivo su alcuni comparti manifatturieri e del terziario della città indubbiamente superiore a quello delle maggiori aziende esogene, è altresì accertato che cresce la loro propensione a dialogare con le città centro-settentrionali per acquisire le necessarie tecnologie o per inserirsi in circuiti economico-produttivi di maggiore prestigio. In questo modo, si potrebbe ripresentare quel fenomeno di dirottamento progressivo dal contesto urbano originario di parte degli interessi (e investimenti)

(7) Un esempio di grande interesse circa il ruolo di innovatori anche in altri settori economici è offerto dalla più recente cronaca economica. La Comes, braccio agroalimentare dell'Italimprese, capofila del gruppo Rendo, ha messo a punto un progetto-pilota per il rilancio della coltivazione del cotone in Sicilia, che si avvale delle più avanzate tecnologie nel campo della produzione e della raccolta. Compartecipe di tale iniziativa è l'Eridania che fa capo alla Ferruzzi Agricola.

delle unità più dinamiche, che già abbiamo indicato a proposito del settore manifatturiero. L'apertura di sedi di rappresentanza di due gruppi, uno napoletano e uno catanese, a Roma testimonierebbe in questa direzione.

Ma è pur vero che le relazioni con le città del Mezzogiorno restano molto forti: Napoli, Catania e Bari, così come le altre aree urbane del Mezzogiorno, rappresentano pur sempre lo spazio di una «fabbrica permanente», nella quale il cemento veicola interessi di varia natura. Ma anche in questo caso la strategia imprenditoriale molto spesso evade la città, la quale non rappresenta sempre il luogo deputato della mediazione politica per quanti si occupano di appalti pubblici. Le grandi operazioni edilizie e di infrastrutturazione urbanistica vengono ormai contrattate ad un livello superiore, quello romano, e la «fabbrica permanente» rappresenta solo l'anello terminale di processi decisionali esterni.

Per essere accreditata nei luoghi delle decisioni, l'imprenditoria edile più intraprendente fa un uso strategico delle pubbliche relazioni, così come emerge dal suo nuovo modo di rapportarsi al potere. Si è passati nel giro di un ventennio da una massiccia e continuata presenza di imprenditori edili in prima persona nei consigli comunali (vale per tutti il caso della Napoli laurina) alla definizione di vere e proprie *lobbies* di pressione, che si coagulano nelle potenti associazioni di categoria locali o intorno a centri di ricerca o a grossi studi professionali operanti nella città o gravitanti nell'orbita del potere centrale.

In molti casi, e in modo crescente, la nuova imprenditoria del cemento finisce per svolgere più un ruolo di «intermediazione finanziaria» che non di soggetto attivo della produzione. Poche grandi imprese, forti della propria capitalizzazione, oltre che delle opportune coperture politiche, finiscono così per intercettare la quasi totalità delle commesse pubbliche, che solo in minima parte gestiscono in prima persona; la stragrande maggioranza dei lavori è invece affidata ad una nutrita schiera di subappaltatori cittadini, i quali non hanno né la capacità tecnologica né quella finanziaria per potersi porre come interlocutori diretti della pubblica amministrazione (8).

Questo generale cambio di strategia è coinciso a Napoli, città simbolo del rapporto edilizia-spazi urbani, con l'affermarsi di una nuova generazione di imprenditori che si muove in direzione di una «progettualità globale». L'obiettivo è quello di evitare il singolo intervento e di operare su larga scala, progettando la riqualificazione e il riuso di interi settori dello spazio cittadino. Tale sorta di surroga al potere decisionale locale trova una valida motivazione nella difficoltà e nei vistosi ritardi in

---

(8) È stato recentemente stimato in circa il 20% il prezzo dell'«intermediazione finanziaria» pagato alle grandi imprese edili meridionali, nell'intera opera di ricostruzione post-terremoto.

direzione della definizione di un quadro generale di riassetto funzionale e urbanistico della città. Gli imprenditori più lungimiranti hanno così colto al volo l'occasione offerta dai dinamismi innescati con l'intervento post-terremoto dei primi anni '80 e dalle smagliature apertesesi o riprodottesesi in gran parte del tessuto urbano.

L'azione a sostegno di questo ambizioso obiettivo presenta oggettivamente delle valenze a forte contenuto innovativo: l'esempio tipico è rappresentato dall'iniziativa di un consorzio che raggruppa alcune tra le componenti più dinamiche del settore, che ha realizzato una serie di studi preliminari e un progetto di massima per il riordino del centro storico della città (il più grande d'Europa). Evidentemente si tratta di un'operazione non solo di colossale impegno finanziario, ma soprattutto estremamente delicata in quanto va ad intaccare i già delicati equilibri economici, sociali e funzionali del cuore della metropoli. Non a caso, da oltre due anni divampa intorno alle idee espresse in tale progetto una continua polemica che vede contrapposti gruppi politici e intellettuali, divisi sull'opportunità di intervenire in modo così pesante sul centro storico e sull'esigenza di progettare in modo contestuale il riordino dell'intero spazio urbano e metropolitano (Studi Centro Storico Napoli, 1986 e 1988).

Anche se questa iniziativa rimane per ora sulla carta, così come alcune altre di grosso respiro coagulatesi intorno a diversi gruppi imprenditoriali (9), resta la forte provocazione culturale da parte di imprenditori edili, i quali in questo modo rivendicano nella città il loro ruolo di soggetti collettivi in grado di esprimere idee e capacità propositive rispetto all'organizzazione del territorio.

Il problema andrebbe forse rivisitato partendo dai comportamenti della pubblica amministrazione e verificando la sua capacità di produrre lo spazio urbano; ma probabilmente, anche risalendo lungo questo itinerario, ci ritroveremmo di fronte ad una serie di ostacoli che non solo risultano interni al mondo politico, ma che sempre più spesso sono originati dall'intreccio serrato e complesso con gli interessi di singoli gruppi, più o meno potenti, di imprenditori che gravitano nell'area dell'edilizia (10).

Siamo, in sostanza, di fronte ad un circolo vizioso nelle relazioni tra industria edilizia e ambiente locale, il quale da una parte stempera la

(9) L'operazione, denominata «Il regno del possibile», non è destinata a restare isolata. Infatti, recentemente si è costituito un nuovo consorzio (Polis 2000) tra imprenditori napoletani, che si pone l'obiettivo di riprogettare la destinazione funzionale dei quartieri orientali della città, i più colpiti dal processo di deindustrializzazione.

(10) Non è un caso che il comune di Napoli abbia organizzato recentemente una «conferenza dello sviluppo» al «fine di riappropriarsi del ruolo di soggetto attivo dello sviluppo». In particolare, l'ente pubblico si candida a due funzioni: 1) essere sede di analisi economiche e sociali, in ordine alle opzioni possibili e alle decisioni conseguenti sul futuro della città; 2) essere tavolo di coordinamento e verifica per i grandi progetti che operatori pubblici e privati volessero sviluppare nel quadro delle opzioni generali.

capacità innovativa dei diversi soggetti e dall'altra scarica sull'organizzazione del territorio cittadino una forza destabilizzante che va nella direzione di un ulteriore impoverimento dei valori urbani e del sottostante sistema economico e sociale.

#### LA MODERNIZZAZIONE DEGLI SCENARI METROPOLITANI

*In mancanza di una modellizzazione convincente.* — La «provocazione» innovativa indotta dal mondo della produzione non va a incidere su scenari omogenei, quanto piuttosto su territori dotati ciascuno di un proprio patrimonio di preesistenze urbanistiche, economiche e sociali. La città, dunque, come organismo complesso, filtra l'innovazione attraverso la propria storia, la metabolizza in modo soggettivo e concorre a produrre nuove forme spaziali difficilmente codificabili se non per ampie astrazioni (Tosi, 1987). Ma la città meridionale, così come tutti i maggiori organismi urbani, è interessata anche da una serie di altre spinte alla trasformazione che si originano nella sua realtà economica e sociale. Le tracce di questi processi sono il più delle volte meno lineari e più contraddittorie di quelle che emette il suo sub-sistema industriale, ma rappresentano comunque, seppure in modo indiretto, indici di «transizione» verso la definizione di nuove strutture territoriali (Celant, 1988; Coppola, 1988). Si tratta di spinte in direzione della modernizzazione o della conservazione dell'assetto economico e sociale, ma più spesso di un coacervo di tendenze ciascuna condizionata dall'altra, secondo la capacità di caratterizzazione che esprime il singolo contesto urbano.

Del resto, il tentativo di modellizzare le rappresentazioni urbane di tipo innovativo sembra il più delle volte ancora poco convincente in quanto soffre della forzatura di voler trattare la variabile spaziale come indipendente. La ricettività, o meglio la resilienza (11), dell'ambiente non costituisce una condizione oggettiva e astratta, quanto piuttosto il risultato dell'azione di tutti i soggetti che in modo più o meno istituzionalizzato sono chiamati a svolgere un ruolo di intermediazione tra le istanze dei settori potenzialmente destabilizzanti (nel nostro caso il riferimento è soprattutto alle imprese innovative) e la predisposizione di attività e funzioni di supporto. È molto più realistico, almeno in questo periodo di accentuata turbolenza, accontentarsi di approfondire i singoli casi ed esprimere valutazioni comparative di tipo qualitativo, che di per sé possono avere un valore anche limitato, ma che risultano sovente indicative di tendenze a diversi stadi di maturazione.

(11) La resilienza rappresenta la «misura della capacità posseduta dal sistema di far proprio il cambiamento e le perturbazioni e di trovare soluzioni di stato stabile anche rispetto ad una serie di fluttuazioni che ricoprono un ampio ventaglio di direzioni» (Laszlo 1986, p. 379).

Il discorso assumerebbe altri toni e intensità con riferimento ad aree maggiormente impegnate nella «nuova rivoluzione tecnologica», dove le rappresentazioni territoriali dei soggetti innovativi permettono ragionamenti meno indiziari. Ma a nostro parere anche i segnali innovativi, spesso deboli e contraddittori, che caratterizzano le maggiori città del Mezzogiorno meritano un'attenta considerazione, non tanto per il loro valore attuale, quanto piuttosto per la loro capacità potenziale di concorrere alla produzione di nuove strutture territoriali.

Nella logica del nostro approccio abbiamo ritenuto opportuno ordinare le risposte degli spazi urbani alle sollecitazioni innovative secondo la loro prossimità funzionale alle imprese dotate di capacità di trasformazione degli assetti territoriali.

*Il mercato del lavoro.* — Il momento di più immediato dialogo tra industria e città meridionale sembra ancora oggi quello del mercato del lavoro. Ciò è particolarmente vero ogni volta che l'impresa trasmette verso l'esterno dell'area di produzione un impulso che comporti flessibilità delle prestazioni e della rete: quindi, per quei settori nei quali il subappalto risulta strutturalmente più diffuso e soprattutto presso le unità manifatturiere di dimensioni idonee a coltivare un contatto diretto con i subappaltatori.

Un dato di notevole significato che emerge dalla ricerca sul campo è offerto dall'interesse che conservano per la città le imprese innovative, anche se hanno abbandonato fisicamente i luoghi centrali dell'area metropolitana. Questi comportamenti, a prima vista contraddittori, s'inseriscono invece in una precisa strategia economico-territoriale che, per esempio, nel caso napoletano è riprovata da numerosi riscontri effettivi.

Alla flessibilità produttiva che sempre più i mercati pongono come condizione per il successo della singola iniziativa e spesso anche per interi settori manifatturieri (tra i quali quelli del «sistema moda», che tanta importanza ha nelle città meridionali), l'impresa può rispondere o con una forte e sofisticata meccanizzazione dei suoi impianti o attraverso l'attivazione del lavoro esterno, in subappalto. A Napoli, così come in misura minore in altre città del Mezzogiorno, le imprese più attente mostrano di saper trarre vantaggio da quella che risulta come una risorsa pregiata e caratterizzante dell'ambiente urbano locale: non a caso la maggior parte delle unità subappaltatrici si localizza nella cinta daziaria, spesso negli interstizi del più vecchio tessuto industriale lasciati liberi dal fallimento delle iniziative maggiori. La diffusione del subappalto è però massima nei domini in cui minore è l'impegno finanziario e tecnologico; e in questi casi esso caratterizza interi quartieri, soprattutto quelli più densamente popolati da ceti a reddito basso. Si spiegano così alcuni casi di grande capacità di penetrazione anche sui mercati internazionali di

aziende meridionali le quali non hanno né le dimensioni né l'organizzazione tecnologica dei più qualificati concorrenti. Sullo sfondo della loro competitività sta invece un mercato del lavoro urbano che tende sempre più all'informalizzazione. Questo processo è talvolta pilotato ad arte da imprenditori dinamici e scaltri, ma è contemporaneamente alimentato in modo consensuale dai ceti meno abbienti, i quali trovano nel lavoro a domicilio, per esempio, una fonte di guadagno nero, che va ad aggiungersi al reddito ufficiale costituito sovente dall'indennità di disoccupazione o dall'assegno di cassa integrazione.

Questa convergenza d'interessi, piuttosto atipica, tra capitale e lavoro, si traduce nei fatti in uno strumento di contenimento delle tensioni sociali e della conflittualità urbana. Ciò sarà pur vero, come la realtà dimostra, nel breve periodo, ma su tempi medio-lunghi non contribuisce certo a stimolare la modernizzazione dell'apparato produttivo nel suo complesso. È un circolo vizioso nel quale risulta invischiata una buona parte del sistema economico napoletano e che in misura ridotta agisce anche in altre realtà urbane del Mezzogiorno. D'altronde, se è vero che le aziende più interessate alla modernizzazione optano ormai per una localizzazione extra-urbana (gli esempi dell'area a nord-est di Napoli o degli agglomerati di Pantano d'Arce e di Piano Tavola nel Catanese sono emblematici), c'è il pericolo che la città, invece di rafforzare il suo ruolo direzionale, si riduca (almeno in alcuni suoi quartieri) a semplice serbatoio di una risorsa umana scarsamente qualificata e disponibile ad adattarsi di continuo alle richieste dell'industria esterna.

In queste condizioni, nelle *enclaves* dell'informale, i redditi, occasionali nell'origine ma continui nel tempo, fanno scattare nuovi meccanismi di consumo piuttosto che di emancipazione sociale e di formazione professionale. Il divario con il resto della città, con quella parte di essa che cresce e si modernizza, rappresenta un nuovo campo di potenziale contrapposizione sul piano sociale e politico. Il discorso cambia alquanto nei casi in cui il subappalto acquista spessore di qualità. Ciò accade, per esempio, con riferimento alla richiesta di lavorazioni esterne ad alto contenuto tecnologico da parte delle industrie aeronautiche del Napoletano e delle telecomunicazioni di Catania. Qui l'imprenditore non solo non trova sul mercato urbano piccole aziende adeguatamente attrezzate, ma sovente si scontra o con il rifiuto da parte di tradizionali subappaltatori ad innovare i propri macchinari o con richieste del tutto atipiche, come la garanzia di future commesse pari al 100% della potenzialità operativa delle macchine da acquistare.

Quando tali contrasti non risultano sanabili in alcuna forma (concorso al rischio dell'investimento da parte dell'azienda maggiore, consorzio pilotato tra vari subappaltatori, ecc.), l'azienda committente finisce per rivolgersi all'esterno della regione, contribuendo anche per

questa via ad alimentare la dipendenza tecnologica delle aree meridionali e la regressione del sistema economico locale.

Bisogna, d'altronde, considerare che i limiti all'espansione delle commesse nelle aree urbane sono posti proprio dalla prassi diffusa del lavoro precario che rende meno praticabili le soluzioni più organizzate e avanzate, in cui si richiede una precisa formalizzazione dei rapporti interaziendali. L'avanzamento della filiera scatta realmente solo quando le aziende subappaltanti riescono a recuperare una parte del loro margine nero, scaricando a loro volta su altre più piccole unità una quota adeguata di lavorazioni. D'altro canto, ogni volta che i legami tra azienda committente e unità satelliti si fanno più saldi e trascinano anche il subappaltatore all'esterno dell'informale, si manifestano alcuni limiti territoriali (mancanza di spazio, distanza e scarsa accessibilità ad alcuni specifici servizi per la produzione) tali da far aderire anche la rete dei subappaltatori all'idea di un'eventuale delocalizzazione al seguito dell'azienda pilota.

Nel complesso, la flessibilità imposta dal nuovo modo di produrre si è trasferita come abito mentale collettivo nel mondo del lavoro urbano, trovando nel Mezzogiorno, soprattutto a Napoli, un patrimonio di risorse umane facilmente coinvolgibili in quanto storicamente allenate ad un adattamento più o meno precario a continui processi di ristrutturazione e riconversione economica.

*I servizi per la produzione.* — Una delle caratteristiche dell'industria innovativa è rappresentata da una crescente esternalizzazione di alcune funzioni, che tradizionalmente risultano attivate all'interno del dominio dell'azienda. Il forte lievitare dei costi di gestione e la rapida obsolescenza delle tecnologie spingono sempre più l'imprenditore a tessere nuovi rapporti con l'ambiente esterno, in particolare con la città (Rosenberg, 1987).

Il consolidamento di tale legame risulta molto facilmente decifrabile nelle aree industriali-urbane (vedi Milano e Torino) che già da tempo hanno avviato una profonda riconversione produttiva e funzionale al loro interno. Invece, nella aree dove il processo industriale stenta ad imboccare la via di una generale modernizzazione, la possibilità di verificare l'entità dello spostamento dell'asse economico verso le attività terziarie risulta più difficile. È questo il caso delle maggiori aree industriali-urbane del Mezzogiorno, dove le punte di modernizzazione aziendale, più o meno numerose, non esprimono ancora una forza di pressione sull'ambiente locale tale da modificarne in modo evidente l'assetto funzionale. A scorrere con attenzione i dati censuari del 1981, appare in tutta la sua evidenza la forte avanzata del settore terziario, che è cresciuto nell'offerta complessiva, avvicinando di molto le città meridionali alle maggiori metropoli del Nord. Al suo interno un ruolo

rilevante viene attribuito ai servizi alla produzione, che rappresentano in sostanza l'interfaccia urbana del processo di terziarizzazione aziendale.

Nel 1981 gli occupati nei servizi alla produzione erano poco oltre un milione, pari a circa l'11% del terziario in generale. La distribuzione territoriale non è però assolutamente omogenea: si nota un'alta concentrazione nelle regioni nord-occidentali, dove sono raggruppati il 37% degli addetti al terziario, e nell'area Nordest-Centro, che primeggia con una quota pari al 43%. Nelle regioni meridionali la percentuale supera di poco il 19%.

Una più attenta disaggregazione dei dati mostra l'esistenza di una fortissima concentrazione dei servizi alla produzione nelle maggiori aree metropolitane. Dall'analisi dei dati SEAT (riferita ai 27 settori più rappresentativi) emerge una discreta aggregazione di unità anche nelle città meridionali: nel 1986 a Napoli si concentra il 60% degli operatori economici del terziario produttivo campano; a Catania e a Bari circa il 40% di quelli di Sicilia e Puglia. Nello stesso modo Milano è presente con poco meno del 50% dei servizi terziari lombardi e Torino supera addirittura la metà del valore complessivo del Piemonte.

Da questi dati emerge una tendenziale polarizzazione territoriale della funzione terziaria, in particolare di quella parte di essa che più direttamente risulta al servizio del mondo produttivo. Tale polarizzazione, che va delineandosi tanto a livello regionale quanto sovraregionale (e internazionale), conferma l'assunto secondo il quale i servizi alla produzione rappresentano attualmente la base di esportazione caratteristica delle aree urbane a maggiore spinta nel processo di innovazione industriale.

L'alta concentrazione delle unità terziarie per l'industria nelle maggiori città meridionali va considerata, però, soprattutto con riferimento alla composizione tipologica dei servizi offerti. Sempre dai dati SEAT del 1986 emerge una forte presenza di terziario più tradizionale: a Napoli e provincia, per esempio, la voce «avvocati» è la più elevata, incidendo per il 38% sul totale; nelle province di Bari e Catania tocca il 31%, contro il 21% del Milanese e il 18% della provincia di Torino. L'avvocato, e più ancora il commercialista, assume spesso nel Mezzogiorno un ruolo di «medico generico» dell'impresa, prestando consulenze amministrative, fiscali e tributarie e non disdegnando anche qualche scorribanda nel settore delle scelte strategico-operative dell'azienda.

Riferendoci ai servizi più avanzati, la centralità delle maggiori città meridionali si riduce notevolmente e al suo posto si definisce una dipendenza dalle aree metropolitane del Nord, misurata dal grado di specializzazione del mercato terziario innovativo (Biondi e Quarto, 1986; Talia, 1987). Ad esempio, sia a Napoli che a Bari esiste un solo

operatore nel campo dei brevetti e marchi, contro i 17 di Torino e i 59 di Milano.

Per quanto riguarda il marketing, la pubblicità, le consulenze industriali e le società di *engineering*, la concentrazione a Napoli e a Bari, pur essendo elevata a livello regionale, è molto contenuta su base nazionale, aggirandosi intorno al 2%. Tale dato induce ad un'altra considerazione di notevole importanza. Gli imprenditori innovativi del Mezzogiorno, quando non trovano nell'ambiente urbano locale i servizi specialistici che richiedono, non hanno difficoltà a ricercarli a Milano o a Francoforte; il pericolo è che, una volta spostatisi nelle città del Nord o all'estero, trovano più conveniente rifornirsi in queste aree anche di servizi di livello medio (quali appunto quelli dell'area commerciale), sia per ridurre il numero delle sedi con le quali dialogare, sia per l'evidente abbattimento dei costi che è possibile ottenere attraverso la semplificazione del quadro degli intermediari terziari (12). Di conseguenza, e questo è un fenomeno che abbiamo modo di osservare soprattutto a Napoli, talune iniziative terziarie a decoroso input innovativo, che già trovano difficoltà ad ampliare il mercato locale, hanno visto negli ultimi anni addirittura ridursi il loro giro d'affari, perdendo clienti e rischiando addirittura di fallire. A tale proposito è, per esempio, molto interessante il dato sulla nati-mortalità delle attività di servizi informatici di supporto alla gestione aziendale: a Napoli, così come a Bari, il *turn over* nel settore risulta ben più alto che a Milano e a Torino.

Un'attenzione a parte merita il settore della ricerca, che pure conta a Napoli, Bari e Catania delle presenze particolarmente qualificate, sia sul versante accademico che in altre forme pubbliche e private. Molto spesso l'attività di ricerca applicata ai processi produttivi risulta del tutto estranea alla realtà locale e rientra in programmi strategici che hanno come referenti privilegiati soggetti non meridionali. Valga per tutti l'esempio di «Tecnopolis», la cittadella della ricerca impiantata a Valenzano, nel Barese, la quale è stata concepita nel 1981 con il duplice obiettivo di sperimentare un'attività completamente innovativa nel Mezzogiorno e di consentire alle regioni meridionali di partecipare come soggetto attivo allo sforzo di intensificazione delle relazioni tra industria e ricerca. I risultati a circa quattro anni dal suo effettivo avvio non sono ancora confortanti, in quanto essa non mostra alcuna forma di solido raccordo e interscambio con l'imprenditoria locale e gestisce essenzialmente programmi di ricerca promossi da gruppi industriali come l'IBM-Italia, la FIAT, la SIP e la Olivetti.

---

(12) Un parametro di valutazione indiretta di questa tendenza è offerto dall'incremento del 20% tra il 1980 e il 1985 della clientela meridionale di un campione di 58 società di consulenza localizzato nell'area milanese. La crescente attrazione di queste iniziative è attribuita in buona parte alla loro capacità di offrire pacchetti di servizi completi e personalizzati sulle esigenze dei clienti (CNR - Università Bocconi, 1986).

Il pericolo di un rapporto squilibrato tra domanda e offerta di servizi alla produzione nelle città meridionali non è, dunque, solo una realtà che non sembra in grado di offrire un valido contributo alla modernizzazione complessiva degli scenari metropolitani e alla messa a punto di un meccanismo di sviluppo autopropulsivo. Essa risulta al momento carica anche di tensioni negative, che per certi versi rischiano addirittura di contribuire ad un generale regresso del sistema economico-territoriale e ad un nuovo ampliarsi delle distanze con le aree più ricche del paese (Biondi, 1988).

È anche vero, come emerge ancora dalle indagini sul campo, che nelle maggiori città meridionali negli ultimi anni si segnalano nutrite schiere di professionisti, in prevalenza giovani, che tentano di avviare nuove iniziative di chiara matrice innovativa nel settore (Paccioretti, Pierro e Rispoli, 1988). Il loro potenziale di sollecitazione e di lavoro è molto apprezzabile, anche se spesso i comportamenti si riducono a ripercorrere traiettorie già sperimentate altrove. I risultati sono però in molte circostanze ridotti o vanificati dalla ristrettezza del mercato e dalla concorrenza esterna, e quindi dall'esigenza di assicurarsi livelli minimali di domanda chiamando in causa la componente pubblica. In questi casi, la tensione verso l'innovazione rischia di arenarsi nelle secche di una «domanda assistita» e poco qualificata.

L'innovazione che transita per questi protagonisti non va comunque sottovalutata, data la tendenza dell'apparato produttivo nel suo complesso a consegnare alle figure professionali autonome un ruolo sempre più strategico. L'impressione, però, è che a Napoli, a Bari e a Catania questa funzione essenziale di intermediazione dell'innovazione vada supportata con intelligenza e concretezza per sottrarla alle tentazioni locali che minacciano di contenerla alla superficie o di trasformarla, come accennavamo poc'anzi, in un ulteriore elemento di debolezza del sistema economico e dell'organizzazione funzionale della città.

*Le qualità residenziali.* — Ampliando progressivamente il concetto di prossimità funzionale rispetto alle imprese innovative, il discorso si sposta su quelle risorse urbane che contribuiscono a definire le condizioni «di contorno» per la modernizzazione. È ormai unanimamente riconosciuto che la città non solo costituisce la sede dell'informazione che è alla base del nuovo modo di produrre, ma che essa lega il suo stesso futuro e la posizione gerarchica nelle reti urbane soprattutto alla capacità di incubazione di attività terziarie al servizio delle nuove frontiere della produzione industriale. In questa logica, anche le dotazioni non direttamente produttive contengono grosse potenzialità di sviluppo in funzione delle loro qualità. L'esempio tipico è rappresentato dalla consistenza e dal livello delle sedi universitarie e degli istituti di ricerca (Gaffard, 1986).

Ormai il contributo alla crescita dell'industria innovativa da parte della Stanford University, del mitico Massachusetts Institute of Technology di Boston, dell'Ateneo di Cambridge, e dell'Università di Orsay e dell'École Polytechnique di Parigi è divenuto patrimonio della pubblicistica corrente, la quale, il più delle volte, si sofferma sull'alta concentrazione e qualificazione dei ricercatori e sulla grossa capacità di queste istituzioni di interagire con le imprese industriali. In termini territoriali, in particolare, non si manca mai di sottolineare il fatto che la prossimità fisica tra sedi della ricerca e area della produzione rappresenta una delle principali condizioni per la diffusione dell'innovazione, la quale, vuoi per fenomeni di *joint venture*, vuoi per semplici processi di imitazione, progressivamente si sposta dai settori di frontiera verso quelli meno sofisticati, pervadendo in sostanza sempre più il sistema manifatturiero locale nella sua complessità (Biondi, 1989).

Questa impostazione, sottoposta ad una verifica sul campo in chiave meridionalista, restituisce dei risultati che smorzano alquanto le certezze che sembrano emergere dalla letteratura specifica di matrice anglosassone (Malecki, 1984; Premus, 1984). Le maggiori città del Mezzogiorno sono in grado di mettere in campo vaste forze, spesso frutto di consolidate tradizioni e ricche di prestigio anche a scala internazionale, le quali avrebbero tutte le potenzialità per svolgere un ruolo di traino sulla via della modernizzazione industriale al pari delle metropoli inglesi, francesi o statunitensi. Ma l'analisi caso per caso suggerisce una notevole prudenza.

A Napoli l'università, che pure conta ben oltre 100.000 iscritti, emette segnali di modernizzazione in diverse direzioni che solo in minima parte sono raccolti all'esterno, attraverso consorzi e convenzioni miste, dal mondo della produzione. Molto spesso l'imprenditoria preferisce stabilire rapporti bilaterali con singoli docenti, cooptandoli in proprie iniziative o stabilendo contatti di tipo professionale. La via istituzionale è meno frequentata, quando non evitata del tutto, non solo per la permanenza di un diffuso provincialismo culturale dell'imprenditore, ma anche per le numerose pastoie centralistiche e burocratiche che gravano sull'università e su tutti gli organismi di ricerca del Mezzogiorno.

A Catania la situazione non è molto dissimile. Anche qui negli ultimi anni l'ateneo è risultato sempre più un punto di riferimento non solo di tipo culturale, ma anche per lo specifico peso della ricerca applicata. Anzi, in molte occasioni, esso tende a svolgere un ruolo di soggetto promotore di nuove forme di collaborazione, chiamando allo stesso tavolo di discussione le forze imprenditoriali più progressiste e gli organismi delegati alla gestione dell'economia e dell'organizzazione territoriale.

Forse un maggiore distacco si avverte nell'area barese, dove le facoltà scientifiche solo in sporadici casi hanno avviato progetti di ricerca in collaborazione con alcune delle maggiori imprese della provincia. In

questo caso, la mancanza di un più solido legame tra mondo della ricerca e della produzione trova una spiegazione nella stessa struttura industriale locale, nella quale prevalgono dimensioni e settori manifatturieri più attenti all'acquisizione di tipologie e standard innovativi già sperimentati altrove che non a ricercarne di nuovi in via autonoma.

Queste verifiche, pur se ancora su un piano indiziario, rivelano un'indiscutibile capacità propositiva del comparto della ricerca nella modernizzazione degli scenari industriali e urbani, ma nello stesso tempo portano allo scoperto una serie di limiti che attengono sia alla sua organizzazione che alla prudenza (quando non autentica diffidenza) con la quale il mondo della produzione guarda agli scienziati e ricercatori che operano nel Mezzogiorno. Tale problema non va per nulla sottovalutato, in quanto è riprovato che il miglior uso dell'università rappresenta una componente determinante del successo di qualsiasi politica di sviluppo (Tosi, 1987). In particolare, ci sembra utile ribadire che il ruolo attivo dell'università nel processo di sviluppo regionale e di organizzazione del territorio scaturisce dalla sua capacità di garantire le necessarie relazioni tra formazione e sviluppo, che rappresentano assai spesso l'anello debole del processo innovativo. È anche vero che la neocentralità assunta dai problemi dell'innovazione attribuirà sempre più un ruolo rilevante anche nel Mezzogiorno alla ricerca e implicitamente eleggerà a suoi fulcri di riferimento i centri urbani che ospitano i migliori atenei (13).

Un altro fattore discreto della città rispetto allo sviluppo delle imprese innovative è rappresentato dall'esistenza di favorevoli condizioni climatiche e ambientali. Tutti gli studi sulle *tecnocities* straniere ne hanno evidenziato l'importanza, enfatizzandone spesso il valore specifico (Oakley, 1981).

Anche in questo caso le risultanze delle analisi empiriche riferite ai quadri metropolitani meridionali invitano ad essere meno sicuri sulle capacità d'attrazione delle condizioni climatiche e ambientali. Negli ultimi anni il numero dei dirigenti e dei manager settentrionali che hanno rifiutato il trasferimento (anche temporaneo) nel Mezzogiorno è risultato molto alto, tanto che alcune aziende campane hanno ingaggiato professionisti stranieri, soprattutto dell'area anglosassone, i quali, per tradizione culturale, sembrano accettare con interesse la possibilità di maturare un'esperienza di lavoro in un paese straniero. Invece i manager settentrionali, pur dichiarandosi attratti dalle condizioni climatiche delle regioni meridionali, mostrano una certa dose di scetticismo circa la possibilità di disporre nelle città del Sud degli stessi standard di consumi individuali e

---

(13) Il discorso sul rapporto ricerca/industria innovativa andrebbe ampliato in direzione degli altri protagonisti pubblici e privati della ricerca, anche se il loro peso nel Mezzogiorno è alquanto modesto rispetto all'università (Biondi, 1988).

familiari e delle condizioni di lavoro ai quali sono abituati nei luoghi d'origine.

Non solo, ma molte perplessità nascono anche da una diffusa conoscenza delle più generali condizioni di invivibilità delle maggiori città meridionali: a Napoli e Catania, per esempio, la velocità di movimento dei mezzi di trasporto pubblico (quando funzionano) si misura nell'ordine dei 5 km all'ora; quella dei mezzi che movimentano le merci risulta spesso ancora più bassa; l'inquinamento del centro di Napoli e Bari ha superato abbondantemente la soglia di pericolosità; ovunque i rapporti con gli uffici pubblici richiedono un investimento di tempo pari al triplo o al quadruplo rispetto alle città delle regioni settentrionali (14).

In questo modo anche il fattore climatico si ridimensiona di molto, mentre la scarsa qualità dei servizi urbani diviene addirittura una barriera sulla via dell'innovazione.

*Gli innovatori culturali.* — In vasti settori della società urbana meridionale l'innovazione è considerata ancora come una vera e propria forma di destabilizzazione dei valori dominanti o come una perturbazione da limitare nelle conseguenze. In effetti, come risulta dall'osservazione dei principali processi culturali, bisogna prendere atto della compresenza nelle città meridionali di «due entità che per certi versi potrebbero essere addirittura identificati come due *sub-sistemi* nettamente distinti e, anzi tra loro contrapposti» (Marselli, 1987, p. 246).

Il primo sub-sistema coincide con una realtà anacronisticamente legata al passato e soprattutto al modo distorto secondo cui si sono venute attuando le trasformazioni al suo interno. In esso rientrano tutti quei soggetti sociali e politici i quali si sono integrati nelle strutture cittadine in modo da ricavare una serie di benefici sul piano economico o su quello del proprio *status* sociale. Il rapporto con le istituzioni pubbliche è ritenuto essenziale per qualsiasi iniziativa ed è vissuto il più delle volte in modo bilaterale e unidirezionale: perché il comportamento del singolo soggetto è di tipo «egoistico» senza alcuna particolare attenzione sul piano sociale, mentre la prestazione professionale è considerata spesso solo come una contropartita «formale» per giustificare un lavoro o un incarico nato non da un'effettiva esigenza pubblica o sociale ma da una visione prettamente clientelare del rapporto pubblico/privato. Un esempio emblematico ci è offerto dal proliferare di commesse e prestazioni

---

(14) Nel corso dell'indagine abbiamo avuto modo di constatare alcune situazioni emblematiche. Un nuovo manager di una media industria meccanica napoletana ha preteso nel contratto d'assunzione la disponibilità di un'abitazione nella Penisola Sorrentina; un dirigente di un'azienda calabrese ha chiesto un'indennità per far frequentare ai propri figli la scuola privata e l'università fuori regione; invece, un dirigente di un'altra azienda campana ha preteso la disponibilità di un'auto della ditta a causa del «logoramento da traffico» di quella personale.

professionali per conto di enti pubblici durante il periodo della ricostruzione post-terremoto a Napoli. Ma la stessa situazione è riscontrabile anche a Catania e a Bari con riferimento agli ampi margini di discrezionalità e manovra consentiti dalle numerose leggi a sostegno dello sviluppo locale e regionale.

È anche vero che ad alimentare la sopravvivenza del primo sub-sistema contribuisce non poco il comportamento dei pubblici amministratori, i quali vedono nel controllo e nella gestione degli enormi flussi di spesa pubblica in direzione delle maggiori città del Mezzogiorno un forte veicolo per incanalare il consenso e garantirsi un proprio spazio di manovra.

In sostanza, la domanda di conservazione delle vecchie strutture cittadine molto spesso si incrocia con una offerta che va nella stessa direzione. Anzi, le grandi disponibilità finanziarie degli ultimi anni hanno in taluni casi (vedi Napoli) ampliato addirittura questo circuito attraverso il perverso meccanismo della cooptazione di nuovi soggetti del mondo della produzione, dell'arte e della cultura, i quali per propria scelta, e forse qualche volta per la totale mancanza di effettive alternative, hanno finito per contribuire a «normalizzare» e ricondurre in vecchi e obsoleti schemi anche stimoli innovativi dotati di una potenziale capacità di modernizzazione degli scenari urbani.

Ma nella realtà urbana del Mezzogiorno negli ultimi anni si sono andati definendo i contorni di un secondo sub-sistema alimentato da una serie di iniziative che, se da un lato mettono in evidenza l'impreparazione dell'ambiente locale e la sua indisponibilità ad operazioni di rapido ammodernamento, dall'altra danno ragione di una diffusa potenzialità sul piano della percezione del nuovo che si produce altrove.

A Napoli, Bari e Catania spinte modernizzanti si originano nelle università e si propongono in alcuni casi con insistenza alle forze economiche e alla pubblica amministrazione locale: basti qui ricordare la massiccia presenza di voci accademiche nel dibattito sul futuro urbanistico di Napoli o su quello relativo agli assetti produttivi di Bari e Catania.

Al tempo stesso, i fermenti che attraversano il mondo dell'arte e della cultura sono sempre più evidenti con risultati anche di grande prestigio: basta dare uno sguardo ai programmi teatrali del San Carlo di Napoli o del Petruzzelli di Bari per rendersi conto della qualità offerta, che poco o nulla ha da invidiare alle rappresentazioni proposte in altre città italiane.

Vi è dunque un complesso di soggetti della cultura, dell'arte e della ricerca che opera a livelli di eccellenza e che comunque esprime l'ansia propria del cambiamento e una forte tensione verso la competizione ai massimi livelli. Ma il ruolo di questi innovatori risulta spesso eccessivamente ambiguo. Il più delle volte si coagulano in piccoli gruppi attenti al flusso delle mode e attratti soprattutto dalla possibilità di essere cooptati in circuiti esterni piuttosto che svolgere un ruolo di mediazione tra i fulcri

extra-regionali e la cultura locale. Letti in filigrana, questi comportamenti inducono a ritenere che gli innovatori culturali non siano ancora nelle città meridionali classe dirigente, anche se alcuni gruppi specifici rivendicano tale *status*, più però nelle dichiarazioni di principio che nei comportamenti effettivi.

Con specifico riferimento allo spazio relazionale entro il quale gli innovatori culturali inscrivono la loro attività, è possibile individuare un parallelismo con quanto abbiamo avuto modo di verificare nel mondo imprenditoriale. I soggetti più dinamici, di fronte ad una realtà avvezza da troppo tempo alla disgregazione e ad una totale assenza di intermediari istituzionali capaci di fungere da efficiente cinghia di trasmissione verso l'interno e verso il basso del «nuovo», preferiscono frequentare altre città e altri luoghi. Cambia solo il referente territoriale: così, mentre l'imprenditore napoletano o catanese rafforza i suoi legami con le piazze del terziario innovativo di Milano e di Francoforte, l'operatore culturale dialoga con fondazioni, compagnie e istituzioni di Venezia o Parigi.

Ma anche per gli innovatori culturali la situazione sta cambiando negli ultimi anni. La cultura, così come la ricerca, va assumendo forme ed espressioni sempre più complesse che prevedono, da un lato, la compartecipazione di una crescente pluralità di soggetti e, dall'altro, forme organizzative e strutture sempre più istituzionalizzate, quali i dipartimenti universitari, i centri di ricerca e culturali, le grandi compagnie artistiche. È su questo piano che emergono ritardi e carenze dei contesti urbani meridionali, nei quali la genialità e la creatività del singolo trovava pur sempre uno spazio per emergere offrendo un grosso tornaconto alla città stessa sul piano dell'immagine complessiva. Ora che si tratta di predisporre strutture e politiche precise per rispondere alla nuova complessità del circuito culturale, la città meridionale non ha più alibi e mostra in tutta la sua evidenza il disinteresse per un effettivo progetto di modernizzazione.

Nello stesso tempo, però, la città carica di nuove e crescenti responsabilità gli operatori di questo circuito quando si discute del «futuro urbano», chiamandoli a pensare e ad operare da tecnici o da programmatori. Ma in questa direzione mancano almeno due condizioni essenziali rappresentate rispettivamente da un consolidato raccordo tra singole istituzioni artistiche, culturali e di ricerca e l'assenza di un progetto culturale globale nel quale le singole istituzioni possano riconoscersi. La realtà osservabile nelle città meridionali sta dunque a indicare che gli innovatori culturali restano una minoranza non ancora in grado di affrancarsi del tutto dal sub-sistema della «conservazione», un po' perché continuamente attratti da più gratificanti circuiti esterni, ma soprattutto perché a scala locale prevale tuttora una forte attenzione verso il contingente e l'emergenza, con pregiudizio per qualsiasi progetto di modernizzazione globale.

Se non si sarà capaci di superare questa dicotomia, l'atipicità del sistema sociale-urbano meridionale probabilmente tenderà ad accentuarsi. Il salto di qualità sta nel prendere coscienza del fatto che la cultura è una componente costitutiva di qualsiasi processo di sviluppo, non solo una «pre-condizione» alla quale affidare compiti interpretativi che altri tipi di analisi non riescono ad assolvere (Florida, 1986). Lo stesso riordino territoriale delle funzioni urbane e delle attività economiche, nelle loro complesse manifestazioni, non può non essere inquadrato in un più generale progetto di tipo sociale.

#### NUOVE CONTRADDIZIONI, NUOVE TIPOLOGIE SPAZIALI, NUOVE CENTRALITÀ

L'osservazione delle tendenze innovative nell'industria meridionale dà ragione di una serie di novità che vanno manifestandosi ormai da alcuni anni negli scenari metropolitani e che contribuiscono a definire nuovi problemi e nuovi squilibri sulla via dello sviluppo.

Il momento di primo impatto dell'innovazione riguarda, come è facilmente intuibile, l'organizzazione aziendale, la quale risulta interessata da una crescente automazione e da un parallelo ridimensionamento dell'occupazione complessiva. D'altra parte, il nuovo modello organizzativo implica anche una redistribuzione delle quote tra gli occupati nei processi fisici della produzione e coloro i quali sono destinati ad altre funzioni. La conseguente forte verticalizzazione della piramide occupazionale, a sua volta, tende a modificare il rapporto dell'azienda con il mercato del lavoro, in quanto da una parte richiede sempre più professionalità specialistiche e dall'altra, seppur indirettamente, alimenta la disoccupazione non qualificata.

Quando tali comportamenti diventano ricorrenti nel sistema produttivo, questo nella sua generalità finisce per esercitare una forza destabilizzante sull'ambiente esterno, che in un primo momento si esaurisce sul mercato del lavoro ma successivamente, in modo diretto o indiretto, altera gli altri fattori dell'organizzazione socio-territoriale.

Questo processo nelle aree urbane del Mezzogiorno è certamente meno evidente e più contenuto che in altre regioni (dove più radicata è la localizzazione delle imprese innovative) e allo stato attuale risulta abbastanza chiaro solo nei settori e nelle funzioni di maggiore prossimità al momento produttivo. Infatti, riflettendo, seppure in modo alquanto superficiale, sul mercato del lavoro di alcune delle maggiori città del Mezzogiorno abbiamo avuto modo di constatare una sua tendenziale informalizzazione alla quale non è risultato estraneo il comportamento delle imprese in via di ristrutturazione (Becchi Collidà, 1984; CENSIS, 1984).

Generalizzando tale ragionamento, si definiscono i contorni di due circuiti produttivi, l'uno tendente a proiettarsi verso l'esterno e l'altro

dotato, invece, di una spinta a rinchiudersi ancor più su se stesso: essi, come abbiamo visto, dialogano solo attraverso forme di subappalto elementare.

Questa tendenza presenta un indubbio vantaggio per le imprese più dinamiche le quali possono fare affidamento su un reticolo di piccole unità produttive, altamente flessibili e spesso intercambiabili. Ma sul piano sociale contiene elementi ad alto rischio in quanto, se nell'immediato funge da ammortizzatore sociale, nel lungo periodo non contribuisce certo alla promozione dell'intero sistema economico-territoriale locale.

Tutto ciò non è casuale: al contrario, esistono numerosi fattori che danno ragione del nuovo assetto localizzativo che va assumendo il settore produttivo. In particolare ci sembra utile richiamarne uno. È assodato che la produzione e il trasferimento dell'innovazione richiedono più la prossimità «dei cervelli che non degli opifici», il che significa che le sue sedi elettive restano le città nelle quali possono più agevolmente realizzarsi le necessarie sinergie tra mondo produttivo, istituzioni tecnico-scientifiche e infrastrutture pubbliche. Anche tale combinazione non è però in grado di attivare da sola la produzione e la diffusione dell'innovazione; è necessario piuttosto che essa possa contare su un contesto urbano dotato di una serie di servizi alla produzione e alle persone (Cappellin, 1986; Conti, 1988).

Tale esigenza si traduce in una nuova gerarchizzazione dei centri urbani che allinea nei posti di preminenza quelli in grado di offrire condizioni imprenditoriali, culturali e residenziali favorevoli all'incubazione dei processi innovativi. Molte città, anche di consolidata tradizione industriale, sono ormai interessate da una dinamica regressiva che ne oscura i tratti caratterizzanti e le espropria del ruolo ordinatore di spazi economico-regionali.

In questo quadro vanno collocati i casi di Napoli, Catania e Bari, città che, pur esibendo alcune credenziali di modernizzazione di non trascurabile valore, non risultano impegnate in una rincorsa alle posizioni di testa: le numerose carenze che abbiamo avuto modo di segnalare nel settore dei servizi urbani sembrano piuttosto concorrere alla definizione di nuovi rapporti extra-regionali che hanno come terminali altre città italiane o anche straniere.

Resta il fatto che alle provocazioni innovative che si originano nel campo imprenditoriale fa riscontro una debole e ambigua risposta della città, che alimenta l'agonia del vecchio modello di sviluppo urbano-industriale e la segmentazione degli spazi relazionali dei singoli sottosistemi. Ai nuovi circuiti della tecnologia, dei servizi alla produzione, della cultura corrispondono nuove forme spaziali dotate di forte autonomia e piuttosto mutevoli nel breve periodo.

Non solo. Negli ultimi anni si assiste anche a una crescente capacità-volontà di dialogo a distanza, su basi telematiche, tra le città più

innovative le quali tendono a disegnare nuovi circuiti esclusivi e una nuova «centralità» urbana basata sull'offerta di servizi «di frontiera» intorno ai quali ruota l'intera economia mondiale. L'esempio tipico in questa direzione è rappresentato dalle crescenti interrelazioni sul piano economico-finanziario tra New York, Londra e Tokyo, le quali negli ultimi dieci anni hanno decuplicato il loro interscambio di informazioni e di capitali. Napoli, Bari e Catania non manifestano invece alcuna capacità di dialogo funzionale fra di loro, alimentando nella migliore delle ipotesi rapporti bilaterali a scala extra-regionale che certamente non contribuiscono alla promozione dell'intero sistema meridionale, poiché sono vissuti in posizione subordinata. D'altra parte, considerata la velocità di diffusione dell'innovazione, risulta pressoché utopistico pensare a una loro evoluzione spontanea realizzata sulla base delle leggi del mercato e delle potenziali forze che sono in grado di mettere in campo: anzi abbiamo buoni motivi per ritenere che i ritardi e le nuove forme di dipendenza economica e territoriale, in molti casi oggi appena affioranti, avranno nel prossimo futuro una crescita di tipo progressivo.

Il nodo centrale resta, dunque, quello di individuare i soggetti (e i comportamenti) che possono stimolare i processi produttivi che si intravedono in alcune città: da qui a riflettere sulla capacità di intermediazione degli organi istituzionali e sulle loro politiche per l'innovazione il passo è breve e obbligato.

Due motivi in particolare spingono in questa direzione. Spesso è possibile riscontrare l'esistenza di potenziali di sviluppo anche interessanti, i quali, però, non assumono quasi mai atteggiamenti sinergici in modo spontaneo. D'altra parte, le anomalie riscontrate negli assetti funzionali delle città sono tali e tante da non far prevedere una loro ricomposizione in via autonoma e in tempi brevi.

Queste tendenze, che si inscrivono in un quadro generale nel quale mancano regole precise relative al governo della nuova complessità economica e territoriale, sono oggetto di ricorrenti ragionamenti tutti più o meno giustificabili, i quali ruotano essenzialmente intorno alla necessità di creare nelle aree metropolitane del Mezzogiorno alcuni centri di produzione e diffusione dell'innovazione. Indubbiamente la localizzazione di «parchi tecnologici» e di nuovi centri di ricerca ha una funzione importante nel rilancio delle attività produttive, ma le recenti esperienze del Csati di Catania, del Criai di Napoli e di Tecnopolis-Csata di Bari invitano alla prudenza, in quanto risultano scarsamente collegati alla struttura e alle esigenze dei singoli apparati industriali locali (15).

(15) Il Csati è un consorzio per lo sviluppo dei prototipi industriali; il Criai opera nel campo dell'automazione industriale e dell'intelligenza artificiale; Tecnopolis privilegia la ricerca sui sistemi distributivi e l'informatica territoriale. Complessivamente i tre centri danno lavoro a 337 addetti (di cui 181 a Tecnopolis) con un'altissima percentuale di ricercatori.

L'ottimizzazione del rapporto industria territorio va affrontata, invece, contestualmente sul piano della predisposizione delle strutture di sostegno all'innovazione e della modernizzazione gestionale e culturale dell'impresa (Gibelli e Magnani, 1988). Ma anche questo tipo di intervento non esaurisce completamente il problema. Alla promozione di nuove sinergie a scala locale va affiancata l'analisi degli scenari nazionali e internazionali all'interno dei quali maturano le nuove traiettorie tecnologiche e si definiscono le funzioni e le filiere strategiche nello sviluppo dell'industria.

Nella stessa direzione deve muoversi anche la politica urbana, la quale non può limitarsi a sporadiche operazioni di sostegno alla vita economica locale. Essa deve mirare piuttosto alla definizione di un progetto globale che chiami a raccolta tutte le energie disponibili al cambiamento e si inquadri in un disegno avente come obiettivo finale la trasformazione dei singoli organismi metropolitani in altrettanti punti di una rete organica che faccia da leva per l'intero processo di sviluppo delle regioni meridionali (16).

Resta il problema dei tempi di attuazione delle politiche innovative. A tale proposito non si può non prendere atto dell'accorciamento del «ciclo di vita» della tecnologia, che di conseguenza impone tempestività agli operatori e rinnovata capacità di metabolizzazione ai sistemi territoriali. La stessa riflessione geografica più recente dà ragione del fatto che lo sviluppo è sempre più un fatto relazionale che non di dotazioni di risorse locali (17).

Se nel lungo periodo è incontrovertibile il ruolo che possono giocare sullo scacchiere dello sviluppo del Mezzogiorno i nuovi «poli di produzione dell'innovazione», nell'immediato è necessario affrontare realisticamente il problema dell'accesso in tempi celeri e a prezzi competitivi ai luoghi centrali selezionati come tali dalla «nuova rivoluzione industriale». Anche su questo piano la mediazione degli organismi pubblici, responsabili in modo diretto o indiretto dello sviluppo delle attività produttive, non va sottovalutata, anzi diventa determinante nel momento

---

(16) Un segnale positivo che riprova la presa di coscienza dello stato sul problema della modernizzazione degli scenari meridionali si può rintracciare nel programma triennale 1985-87 approvato dal CIPE nel 1985. In esso si attribuisce un ruolo strategico all'innovazione e alla ristrutturazione delle aree di più vecchia industrializzazione e vengono definite specifiche norme per favorire la costruzione di un ambiente locale in grado di attirare dall'esterno capitali e tecnologie. Certo, quando si passa dalle enunciazioni di principio alle realizzazioni concrete, non è difficile scontrarsi con vecchi pregiudizi e nuove conflittualità (Becchi Collidà, 1988).

(17) Questo approccio, al di là di numerosi lavori comparsi negli ultimi dieci anni, ha ottenuto un'attenzione di grande prestigio nei due ultimi congressi geografici, così come emerge dalle relazioni di Erminio Borlenghi (1983) e di Attilio Celant (1988). Si ricordano anche le stimolanti riflessioni di Calogero Muscarà sulle relazioni del congresso di Torino (1988).

in cui riescano a incasellare in un'unica matrice le diverse impalcature strategiche e i diversi tempi di attuazione, creando le combinazioni ottimali per la modernizzazione complessiva degli scenari economico-territoriali.

## BIBLIOGRAFIA

- BECCHI COLLIDÀ A., *La terziarizzazione urbana e la crisi della città. Le caratteristiche dei mercati del lavoro urbani*, Milano, Angeli, 1984.
- BECCHI COLLIDÀ A., *Mezzogiorno e politiche per l'innovazione*, in «La città nuova», Napoli, 1988, pp. 26-32.
- BIONDI G., *Innovazione ed assetto territoriale dell'industria meridionale. Alcune indicazioni di analisi*, in «Mezzogiorno d'Europa», Napoli, 1985, pp. 365-381.
- BIONDI G., *L'industria meridionale nella «transizione»: dalla terziarizzazione della produzione ai nuovi rapporti territoriali*, in COPPOLA P. (a cura di), *Soggetti economici e gerarchie territoriali* («Atti XXIV Congr. Geogr. Ital., Torino, 1986»), Bologna, Pàtron, 1988, pp. 243-253.
- BIONDI G., *Parchi scientifici e strategie di sviluppo*, in AA.VV., *Ambiente, industria, città*, Torino, Giappichelli, 1989, pp. 220-240.
- BIONDI G. e QUARTO T., *Servizi alle imprese e politiche territoriali nel Mezzogiorno*, in «Atti VII Confer. Ital. di Scienze Reg.», Urbino, 1986, pp. 739-766.
- BORLENGHI E., *Terziario superiore e innovazione industriale nella trasformazione*, in «Atti XXIII Congr. Geogr. Ital., Catania, 1983», II, t. I, pp. 393-428.
- CAFIERO S., *I termini attuali dell'industrializzazione del Mezzogiorno*, in «Studi Svimez», Roma, 1986, pp. 131-139.
- CAMAGNI R., *Teorie e modelli di localizzazione delle attività industriali*, in «Giorn. degli Economisti e Annali di Econ.», Milano, 1980, pp. 36-44.
- CAPPELLIN R., *Le potenzialità di riconversione delle aree urbane*, in GAROFOLI G. e MAGNANI I. (a cura di), *Verso una nuova centralità delle aree urbane nello sviluppo dell'occupazione*, Milano, Angeli, 1986, pp. 37-70.
- CARONE G. e CUOMO G., *L'industria manifatturiera meridionale*, in «Rass. Econ.», Napoli, 1985, pp. 1121-1144.
- CELANT A. (a cura di), *Nuova città, nuova campagna. L'Italia nella transizione*, Bologna, Pàtron, 1988.
- CNR - UNIVERSITÀ L. BOCCONI, *Imprese e consulenze di direzione: evoluzione di un rapporto*, Milano, 1986.
- CENSIS (a cura di), *Evoluzione e governo dell'area metropolitana napoletana. Società, economia e comportamenti familiari*, Napoli, Soc. Editr. Napoletana, 1984.
- CERCOLA R., *L'intervento esterno nello sviluppo industriale del Mezzogiorno*, Napoli, Guida, 1984.
- CONTI Sergio, *Innovazione tecnologica e nuove logiche localizzative*, in CONTI S. (a cura di), *Prospettive geografiche del mondo attuale*, Torino, Coop. di cultura L. Milani, 1988, pp. 55-81.

- COPPOLA P. (a cura di), *Soggetti economici e gerarchie territoriali*, Bologna, Patron, 1988.
- D'ANTONIO M. e ITER. (a cura di), *Il Mezzogiorno degli anni '80: dallo sviluppo imitativo allo sviluppo autocentrato*, Milano, Angeli, 1985.
- D'APONTE T., *Il Mezzogiorno degli anni ottanta di fronte ai processi di «deindustrializzazione» e di «terziarizzazione»*, in LEONE U. (a cura di), *Vecchi e nuovi termini della questione meridionale*, Napoli, CCIAA, 1984, pp. 277-299.
- FLORIDIA A., *La cultura come fattore di sviluppo e di trasformazione urbana*, in CAMAGNI R. e MALFI L. (a cura di), *Innovazione e sviluppo nelle regioni mature*, Milano, Angeli, 1986, pp. 119-138.
- GAFFARD J.L., *Restructuration de l'espace économique et trajectoires technologiques*, in AYDALOT Ph. (a cura di), *Milieux innovateurs en Europe*, Parigi, Gremi, 1986.
- GIBELLI M.C. e MAGNANI I. (a cura di), *La pianificazione urbanistica come strumento di politica economica*, Milano, Angeli, 1988.
- LASZLO E., *L'evoluzione della complessità e l'ordine mondiale contemporaneo*, in BOCCHI G. e CERUTI M. (a cura di), *La sfida della complessità*, Milano, Feltrinelli, 1986, pp. 362-400.
- LLOYD D. e DICKEN P., *Location in Space: a Theoretical Approach to Economic Geography*, New York, Harper e Row, 1972.
- MALECKI E. J., *High Technology and Local Economic Development*, in «Journ. American Planning Ass.», New York, 1984, pp. 262-269.
- MARSELLI G. A., *I valori della società napoletana*, in AA.VV., *Sviluppo industriale e fattori ambientali. Il caso Napoli*, Napoli, Guida, 1987, pp. 207-253.
- MUSCARÀ C., *Per una lettura critica. Megalopoli rivisitata*, in COPPOLA P. (a cura di), *Soggetti economici e gerarchie territoriali* («Atti XXIV Congr. Geogr. Ital., Torino, 1986»), Bologna, Patron, 1988, pp. 51-56.
- OAKEY R.P., *High Technology, Industry and Industrial Location*, Aldershot, Gower, 1981.
- PACCIORETTI E., PIERRO M. e RISPOLI E., *Nuove tecnologie, professionalità emergenti, formazione*, Milano, UNICOPLI, 1988.
- PONTAROLLO E., *Tendenze della nuova imprenditoria nel Mezzogiorno degli anni '70*, Milano, Angeli, 1982.
- PREMUS R., *Urban Growth and Technological Innovation*, in BINGHAM R. D. e BLAIR J. P. (a cura di), *Urban Economic Development*, Los Angeles, Sage Publ., 1984, pp. 47-61.
- ROSENBERG N., *La tecnologia e l'ambiente: un'esplorazione economica*, in ROSENBERG N. (a cura di), *Le vie della tecnologia*, Torino, Rosenberg e Sellier, 1987, pp. 243-266.
- SPRIANO G., *Innovazione tecnologica e territorio: riflessi e considerazioni*, 1984 (testo ciclostilato).
- STUDI CENTRO STORICO NAPOLI, *Il regno del possibile. Analisi e prospettive per il futuro di Napoli*, Milano, Ediz. Sole - 24 Ore, 1986.
- STUDI CENTRO STORICO NAPOLI, *Rigenerazione dei centri storici. Il caso Napoli*, Milano, Ediz. Sole - 24 Ore, 1988, voll. I e II.
- SviMez, *Rapporto 1988 sull'economia del Mezzogiorno*, Bologna, Il Mulino, 1988.
- TALIA I., *Il terziario al servizio dell'industria*, in AA.VV., *Sviluppo industriale e fattori ambientali. Il caso Napoli*, Napoli, Guida, 1987, pp. 151-172.

- TESTA F., *Tipologie aziendali e settori industriali nel Mezzogiorno*, Milano, Angeli, 1984.
- TOSI A., *Introduzione* al vol. TOSI A. e CARDIA C. (a cura di), *Il territorio dell'innovazione*, Milano, Angeli, 1987, pp. 13-26.
- VINCI S., *Il quadro macroeconomico per lo sviluppo del Mezzogiorno*, in «Mezzogiorno d'Europa», Napoli 1984, pp. 547-566.

**INNOVATIVE INDUSTRY AND METROPOLITAN SPACES IN THE MEZZOGIORNO.** — Lately the achievements of the new way of producing have affected not only the company organization but also the relations previously existing between industry and territory. The analysis of the entrepreneurial behaviour made with reference to the different origin of the capital has revealed a trend towards estrangement from the local urban context as the company gradually reaches more intensively higher and more innovative levels. The relation with the southern city remains instead more intensive as to the labour market which besides offering a large number of unemployed labour, rests on an environment ready for informal employment. On the other hand, even observed from other points of view, mainly from the cultural one, innovation in the southern cities appears to be rather episodal and, most of times, included in external circuits.

Altogether the innovation in the metropolitan areas of the Mezzogiorno is causing a series of new discrepancies and problems which sound like a warning for the entire process of economical and social development.

*Università di Napoli, Istituto di Geografia Economica.*