

This is the peer reviewed version of the following article:

Rinaldi, Alberto. "Il sistema delle piccole e medie imprese e il "modello Emilia"" Working paper, MATERIALI DI DISCUSSIONE, Dipartimento di Economia Politica - Università di Modena e Reggio Emilia, 2012. [https://doi.org/10.25431/11380\\_820089](https://doi.org/10.25431/11380_820089)

Dipartimento di Economia Politica - Università di Modena e Reggio Emilia

*Terms of use:*

The terms and conditions for the reuse of this version of the manuscript are specified in the publishing policy. For all terms of use and more information see the publisher's website.

09/05/2026 09:38

(Article begins on next page)



Dipartimento di Economia Politica



## Materiali di discussione

\\ 684 \\

### Il sistema delle piccole e medie imprese e il “modello Emilia”

Alberto Rinaldi

May 2012

Università di Modena e Reggio Emilia  
Dipartimento Economia Politica  
e RECent  
Via Berengario, 51  
41121 Modena  
[e-mail: alberto.rinaldi@unimore.it](mailto:alberto.rinaldi@unimore.it)

**ISSN: 2039-1439 a stampa**  
**ISSN: 2039-1447 on line**



## **Il sistema delle piccole e medie imprese e il «modello Emilia»**

Alberto Rinaldi ([alberto.rinaldi@unimore.it](mailto:alberto.rinaldi@unimore.it))

(Università di Modena e Reggio Emilia e RECent)

### ABSTRACT:

L'Emilia-Romagna è un caso paradigmatico di sviluppo industriale basato sulle piccole e medie imprese, che a partire dagli anni '80 ha attirato l'attenzione di numerosi studiosi italiani e stranieri. Questo paper analizza il ruolo del sistema delle piccole e medie imprese nell'economia della regione. Dopo avere tracciato un breve profilo della dinamica e delle caratteristiche strutturali dell'industrializzazione della regione, il paper ripercorre le varie tappe del dibattito sul ruolo dell'impresa minore nell'economia emiliano-romagnola: dalle posizioni della teoria economica dell'immediato dopoguerra che la vedevano come irrimediabilmente arretrata ed inefficiente, all'originale proposta di Togliatti di un'alleanza strategica tra la classe operaia e i ceti medi produttivi, al dibattito sul decentramento produttivo, alla scoperta dei distretti industriali sino all'emergere negli anni recenti delle imprese leader distrettuali e delle medie imprese del «quarto capitalismo».

The Emilia-Romagna region is an exemplary case of industrial development based on systems of small and medium-sized enterprises. Since the 1980s it has become a common reference in the international debate on Post-Fordism. This paper analyzes the role of small and medium-sized enterprises in the development of region's economy. After presenting a short profile of the dynamics and structural features of the region's industrialization, the paper reconstructs the debate among economists and politicians about the role of small and medium-sized enterprises in the Emilian economy: from the dominant positions in the mid-20<sup>th</sup> century economic theory that saw them as unavoidably backward and inefficient, to Togliatti's innovative proposal for a strategic alliance between the working class and the small entrepreneurs, the debate on productive decentralization, the discovery of industrial districts up to the more recent analysis on the rise of district lead firms and medium-sized firms of the «forth capitalism».

L'Emilia-Romagna è stata per molti anni una regione che ha saputo coniugare una rapida crescita economica con un elevato grado di coesione sociale. Questo sviluppo economico senza «fratture sociali» è stato dovuto, da un lato, ad una struttura produttiva caratterizzata dalla presenza di un vasto numero di piccole e medie imprese, specializzate dal punto di vista tecnologico ed integrate dal punto di vista territoriale, e, dall'altro, ad un modello di organizzazione sociale caratterizzato da una forte stabilità politica, sostanzialmente equilibrato in termini di flussi demografici, e qualificato da una buona offerta di servizi sociali (Bianchi 1997). L'Emilia-Romagna è diventata un caso paradigmatico di sviluppo industriale basato sulle piccole e medie imprese, che a partire dagli anni '80 ha attirato l'attenzione di numerosi studiosi italiani e stranieri (Brusco 1982, 1989 e 1996; Piore e Sabel 1984; Capecchi 1990; Cooke e Morgan 1998; Amin 1999; Russo *et al.* 2000; Rinaldi 2005).

Obiettivo di questo lavoro è analizzare il ruolo del sistema delle piccole e medie imprese nell'economia emiliano-romagnola. I primi tre paragrafi tratteggiano un profilo dell'industrializzazione dell'Emilia-Romagna, analizzandone la dinamica, la specializzazione settoriale e la demografia d'impresa. I paragrafi dal quarto al nono ripercorrono il dibattito sul ruolo dell'impresa minore nell'economia italiana e regionale. Infine, il paragrafo 10 conclude.

### *1. La dinamica dell'industrializzazione dell'Emilia-Romagna*

Nell'arco del XX secolo l'Emilia-Romagna presenta tassi di crescita dell'occupazione industriale costantemente superiori a quelli della Lombardia, la regione più avanzata d'Italia. Quella dell'Emilia-Romagna non è stata un'industrializzazione lenta, ma tardiva. Infatti, all'inizio del XX secolo, l'Emilia-Romagna presentava un grado di ruralità molto elevato, non inferiore a quello delle aree più arretrate del paese. Ancora nel 1951, il 52% degli attivi in Emilia-Romagna erano addetti al settore primario, un dato superiore di ben 10 punti percentuali a quello nazionale. Fu solo nella seconda metà del secolo che la regione divenne pienamente industrializzata (Zamagni 1997).

La Tabella 1 evidenzia la base di partenza bassissima dell'industria manifatturiera in Emilia-Romagna all'inizio del XX secolo: solo il 4% della forza-lavoro risultava occupata nelle attività manifatturiere (escludendo la lavorazione a domicilio di paglia e truciolo). Il Veneto era meglio piazzato, mentre la Lombardia aveva già sperimentato una certa espansione industriale, prevalentemente nel settore tessile. L'avanzata dell'Emilia-Romagna nell'età giolittiana fu considerevole, ma il punto di arrivo rimase ancora molto basso: un'occupazione pari al 10% soltanto. Soltanto nel 1938 l'occupazione manifatturiera in Emilia-Romagna raggiunse il peso che in Lombardia aveva già all'inizio del secolo, con un livello ora quasi pari a quello del Veneto. Il retaggio di questa situazione fece sì che, nonostante l'occupazione manifatturiera continuasse ad aumentare, nel 1961 soltanto il 27,6% della forza-lavoro era attiva nell'industria manifatturiera, di fronte al 44,4% della Lombardia, che in quell'anno raggiunse l'apice dell'occupazione industriale in termini relativi e registrò nel ventennio successivo solo una crescita in termini assoluti. L'espansione dell'occupazione manifatturiera in Emilia-Romagna proseguì, invece, a ritmi sostenuti, portando nel 1981 la regione a raggiungere quasi gli stessi livelli della Lombardia e a distanziare sensibilmente il Veneto (Zamagni 1997).

Così, tra il 1951 ed il 1981 la crescita dell'occupazione manifatturiera in Emilia-Romagna fu del 179%, di fronte al 45% della Lombardia, al 132% del Veneto e al 72% dell'Italia nel suo complesso. Questo rapido sviluppo industriale consentì al reddito pro-capite dell'Emilia-Romagna di crescere più velocemente di quello medio italiano e di quello delle regioni nord-occidentali di più antica industrializzazione. Nel 1951 l'Emilia-Romagna si collocava al settimo posto nella graduatoria delle regioni italiane per reddito pro-capite, con un valore che superava quello medio dell'Italia di appena il 4%, rispetto al 56% del Piemonte, al 45% della Liguria e al 42% della Lombardia. Nel 1980 il divario tra il reddito pro-capite dell'Emilia-Romagna e

quello dell'Italia era salito al 29%, per attestarsi poi al 25% nel 1995. A quella data l'Emilia-Romagna era salita al secondo posto nella graduatoria delle regioni italiane per reddito pro-capite, superata solo dalla Lombardia (Rinaldi 1998).

La crescita industriale è stata particolarmente rapida nelle province di Modena e Reggio Emilia, la prima delle quali è giunta ad insidiare il primato industriale di Bologna. Infatti, tra il 1951 ed il 1981 l'occupazione manifatturiera è cresciuta del 267% a Modena, del 256% a Reggio Emilia e del 140% a Bologna, mentre i valori più bassi sono quelli di Piacenza (68%) e Ferrara (100%) (Zamagni 1997).

Tabella 1 – Occupati nell'industria manifatturiera come percentuale degli addetti totali\*

	Emilia-Romagna	Lombardia	Veneto
1901**	4,0	15,1	10,0
1911	9,9	23,2	12,9
1938	15,8	33,4	17,4
1961	27,6	44,4	24,1
1981	42,4	44,2	37,6
2001	28,6	29,2	32,4

Fonte: 1901-81: Zamagni (1987); 2001: Istat, *Censimento generale dell'industria e dei servizi*, 2001.

\* La tabella riporta la percentuale degli addetti all'industria manifatturiera risultanti dai censimenti industriali sugli attivi totali risultanti dai censimenti della popolazione. Questo metodo esclude dal nominatore tutti gli attivi rilevati dai censimenti della popolazione che esercitavano lavori precari, svolgevano attività temporanee o erano disoccupati e che non compaiono nei censimenti industriali.

\* Per il 1901 vengono computati al numeratore gli addetti alle attività manifatturiere rilevati dall'inchiesta industriale svolta nelle province italiane tra il 1888 e il 1897 e i cui risultati furono pubblicati sugli *Annali di statistica* tra il 1890 e il 1898.

## 2. I principali comparti produttivi

L'evoluzione della composizione settoriale dell'industria emiliano-romagnole è evidenziata nelle Tabelle 2 e 3. Queste mostrano come, nella prima metà del XX secolo, le attività industriali della regione, pur conoscendo una crescita generalizzata, si specializzarono soprattutto nei comparti alimentare e metalmeccanico, che, presi assieme, nel 1938 annoveravano più della metà degli addetti al settore manifatturiero.

Nel secondo dopoguerra, la crescita occupazionale fu intensa sino al 1981. Nel decennio successivo gli addetti registrarono, per la prima volta, una diminuzione, in un calo comune a tutte le regioni industrializzate europee. Tuttavia, tra il 1991 e il 2001 l'occupazione industriale tornò a salire, a testimonianza della perdurante vocazione manifatturiera della regione.

La crescita delle attività industriali si è realizzata su alcuni settori principali. Spicca, innanzitutto, l'industria metalmeccanica, che in un cinquantennio ha moltiplicato i propri addetti di 4,4 volte, passando tra il 1951 e il 2001, dal 29% al 49% della forza-lavoro manifatturiera totale. Le aree di più elevata specializzazione metalmeccanica sono Bologna, Modena e Reggio Emilia, ma importanti insediamenti si registrano pure a Piacenza (macchine utensili), Carpi (macchine per la lavorazione del legno), Sassuolo (macchine e impianti per l'industria ceramica) e Rimini (macchine per la lavorazione del legno). La metalmeccanica è, in un certo senso, il settore strutturante l'intera economia regionale, dato che tutti gli altri comparti produttivi intrattengono con essa rapporti per la fornitura di macchine e attrezzature, o per l'esecuzione di lavorazioni particolari. Un peso rilevante ha assunto negli ultimi anni il settore della meccanica strumentale, ossia della costruzione della macchine impiegate come mezzi di produzione nelle altre industrie e nella stessa metalmeccanica. In particolare, l'Emilia-Romagna spicca, rispetto ad altre regioni della stessa Italia settentrionale, per la specializzazione nella produzione di macchine agricole, utensili, per l'industria alimentare e per il *packaging* (Menzani 2011)

Di converso, l'industria alimentare ha visto ridursi il suo peso, pur rimanendo il secondo comparto per numero di addetti. Essa è diffusa un po' in tutta la regione ed si occupa soprattutto della trasformazione della produzione agricola locale. Una specializzazione particolare in questo settore si riscontra nella provincia di Parma, dove hanno sede alcune grandi imprese produttrici di pasta (Barilla), latte e derivati (Parmalat), oltre ad una diffusa rete di caseifici e di piccole imprese operanti nel campo della lavorazione delle carni suine e bovine. Il peso degli altri comparti muta marginalmente, alcuni in aumento ed altri in diminuzione. In particolare, tra il 1991 ed il 2001 si è assistito ad una forte contrazione dei settori tessile, del cuoio e abbigliamento e del legno e mobilio, mentre sono cresciuti i settori chimico, della lavorazione dei minerali non metalliferi e, soprattutto, le attività manifatturiere varie. Tutti questi comparti conferiscono all'apparto produttivo regionale una diversificazione che costituisce uno dei suoi punti di forza, accrescendone la capacità di reazione di fronte alle crisi economiche e ai mutamenti negli scenari competitivi.

L'industria tessile e dell'abbigliamento è concentrata soprattutto nella zona di Carpi, quella del cuoio e calzature a Fusignano e San Mauro Pascoli, quelle del mobilio e dell'arredamento in legno a Forlì e quella delle apparecchiature biomediche a Mirandola. L'industria chimica è, invece, rappresentata soprattutto da alcune grandi imprese insediate a Ferrara e Ravenna, anche se all'interno di questo comparto rientrano pure le piccole imprese che producono imballaggi, che preparano i colori e gli smalti per l'industria ceramica o che effettuano gli stampaggi di materie plastiche per il settore biomedicale e per la metalmeccanica.

Infine, i quasi 49.000 addetti alla lavorazione dei minerali non metalliferi sono costituiti per la maggior parte dalla manodopera occupata nel comparto della produzione di piastrelle ceramiche per l'edilizia. Questa industria – nella quale l'Italia è il maggiore produttore europeo ed il primo esportatore mondiale – è concentrata soprattutto nel comprensorio di Sassuolo e Scandiano, che da solo annovera il 70% degli addetti e l'80% della produzione nazionale del settore.

Tabella 2 – Addetti all'industria manifatturiera in Emilia-Romagna (valori assoluti)

Settore	1911	1938	1951	1961	1971	1981	1991	2001
Alimentari e affini	29.586	65.826	34.755	52.061	49.812	71.278	69.335	69.021
Tessile	7.035	12.951	11.666	24.489	33.957	42.383	31.060	19.822
Abbigliamento e cuoio	21.038	39.182	34.650	49.064	52.441	56.335	55.805	41.923
Legno e mobilio	18.305	17.790	21.421	34.817	35.760	38.966	30.241	14.563
Chimica e affini	3.372	10.465	11.961	25.716	32.162	39.032	35.001	36.343
Minerali non metalliferi	18.350	17.657	18.832	33.526	52.478	62.303	44.927	48.615
Metalmeccanica	24.469	54.618	60.348	116.846	177.259	232.787	234.997	265.348
Altre	8.461	12.296	14.983	18.177	24.296	27.223	30.562	43.817
Totale	130.616	230.785	208.616	354.696	458.156	570.307	531.928	538.817

Fonte: Istat, *Censimenti industriali*.

Tabella 3 – Addetti all'industria manifatturiera in Emilia-Romagna (valori percentuali)

Settore	1911	1938	1951	1961	1971	1981	1991	2001
Alimentari e affini	22,7	28,5	16,7	14,7	10,9	12,5	13,0	12,8
Tessile	5,4	5,6	5,6	6,9	7,4	7,4	5,8	3,7
Abbigliamento e cuoio	16,1	17,0	16,6	13,8	11,4	9,9	10,5	7,8
Legno e mobilio	14,0	7,7	10,3	9,8	7,8	6,8	5,7	2,7
Chimica e affini	2,6	4,5	5,7	7,3	7,0	6,8	6,6	6,7
Minerali non metalliferi	14,1	7,7	9,0	9,5	11,5	10,9	8,4	9,0
Metalmeccanica	18,8	23,7	28,9	32,9	38,7	40,8	44,2	49,2
Altre	6,5	5,3	7,2	5,1	5,3	4,8	5,7	8,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, *Censimenti industriali*.

### 3. La demografia dell'industria emiliano-romagnola

Un ruolo centrale nel processo di industrializzazione della regione è stato svolto dalle piccole e medie imprese. Le Tabelle 4 e 5 mostrano come in Emilia-Romagna la percentuale degli occupati in grandi stabilimenti con 500 addetti e oltre sia sempre stata inferiore al dato nazionale. Nel 1951 gli occupati nelle unità locali con 500 addetti e oltre erano il 9,1% in Emilia-Romagna e il 25,4% in Italia. Nel 1971 la situazione era pressoché invariata. A partire dagli anni '70, la crisi del fordismo e il difficile passaggio a forme di organizzazione della produzione più flessibili ha portato ad una progressiva riduzione degli addetti nelle grandi fabbriche. Come risultato, nel 2001 la quota degli addetti alle unità locali con 500 addetti e oltre in Italia era diminuita al 9,6%, un valore più prossimo a quello dell'Emilia-Romagna, a sua volta sceso al 6,7%.

Nel 1951 ben il 43,8% degli addetti all'industria manifatturiera in Emilia-Romagna lavorava in piccolissimi stabilimenti con meno di 10 addetti, rispetto al 32,1% a livello nazionale. Questa quota comprendeva anche numerose imprese marginali, molte delle quali furono espulse dal mercato nei due decenni successivi. Così, nel 1971 gli addetti alle unità locali con meno di 10 addetti erano scesi al 27,6%, un dato ancora superiore a quello dell'Italia, sceso a sua volta al 23,4%. Tra il 1971 e il 1981 il peso di questa fascia dimensionale registrò un aumento inaspettato sia in Emilia-Romagna che in Italia, dovuto principalmente all'avvio dei processi di ristrutturazione innescati dalla crisi della grande impresa fordista. Tuttavia, a decorrere dal 1981, un'accentuata pressione competitiva sul mercato, unitamente alla necessità di dotarsi di tecnologie e di forme organizzative più complesse hanno determinato una forte contrazione della quota degli occupati nelle unità locali con meno di 10 addetti, scesi in Emilia-Romagna al 23,4% nel 2001. Di converso, il peso di questa fascia dimensionale è rimasto pressoché stabile in Italia, cosicché nel 2001 per la prima volta la quota degli occupati nelle unità locali con meno di 10 addetti risultava in Emilia-Romagna inferiore al dato nazionale.

Di converso, gli occupati nelle unità locali appartenenti alla classe dimensionale immediatamente superiore (da 10 a 49 addetti) hanno accresciuto costantemente il loro peso, passando dal 17,7% nel 1951 al 34,8% nel 2001, registrando valori costantemente superiori a quelli dell'Italia.

Infine, le unità locali di media dimensione (da 50 a 499 addetti) dopo essere salite, tra il 1951 e il 1971, dal 29,4% al 36,3% dell'occupazione manifatturiera regionale, ed essere scese al 31,6% nel 1991, hanno registrato un nuovo e significativo aumento nel decennio successivo, risalendo al 35,1% nel 2001, un dato superiore di quattro punti percentuali a quello nazionale.

Tabella 4 – Addetti all'industria manifatturiera per classi di dimensione delle unità locali in Emilia-Romagna (valori percentuali)

Addetti	1951	1961	1971	1981	1991	2001
0-9	43,8	34,4	27,6	29,2	27,8	23,4
10-49	17,7	22,2	25,0	27,7	33,7	34,8
50-499	29,4	33,3	36,3	32,7	31,6	35,1
500 e oltre	9,1	10,1	11,1	10,4	6,9	6,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, *Censimenti industriali*.

\* I dati del 1951 e 1961 si riferiscono alle classi dimensionali 0-10, 11-50, 51-500 e oltre 500 addetti

Tabella 5 – Addetti all'industria manifatturiera per classi di dimensione delle unità locali in Italia (valori percentuali)

Addetti	1951	1961	1971	1981	1991	2001
0-9	32,1	28,8	23,4	26,4	26,2	25,9
10-49	14,1	18,8	21,0	25,3	31,7	33,4
50-499	28,4	31,3	32,6	29,7	29,2	31,2
500 e oltre	25,4	21,5	23,1	18,6	12,9	9,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, *Censimenti industriali*.

\* I dati del 1951 e 1961 si riferiscono alle classi dimensionali 0-10, 11-50, 51-500 e oltre 500 addetti

#### 4. Dal secondo dopoguerra agli anni '70: la piccola impresa come impresa marginale

4. Per un periodo molto lungo, dalla metà degli anni '40 alla metà degli anni '70, l'idea prevalente tra gli economisti era che, in un'economia in fase di rapida industrializzazione, la piccola dimensione aziendale fosse sinonimo di arretratezza e di inefficienza ed, in quanto tale, fosse destinata a scomparire nel corso del processo di sviluppo, per lasciare il campo alle imprese di maggiore dimensione, con performance indiscutibilmente migliori.

L'analisi di Sylos Labini (1962) sulla determinazione dei prezzi in regime di oligopolio rappresenta un esempio tipico di come il rapporto tra grandi e piccole imprese veniva interpretato dagli economisti dell'epoca. Questa analisi si basa su due assunzioni principali: 1) che un certo bene sia prodotto da imprese di diversa dimensione e che, tra tutte le imprese che producono quel bene, le imprese più grandi siano avvantaggiate rispetto alle piccole per il fatto di potere accedere a quelle economie di scala che alle imprese minori – proprio a causa della loro piccola dimensione – sono precluse. Come risultato, il prezzo di mercato si stabilisce ad un livello che consente alle imprese minori di sopravvivere e alle imprese di trasformare in profitti le differenze, talvolta considerevoli, rispetto al costo di produzione.

Le due ipotesi di cui si è detto («uno stesso bene può essere prodotto da grandi e piccole imprese» e «alle piccole imprese non sono accessibili le economie di scala che consentono di avere costi di produzione comparativamente più bassi») sono le stesse che stanno alla base della teoria economica tradizionale che ha nello studio dei mercati omogenei uno dei suoi principali argomenti di ricerca.

Così, l'economista industriale americano Joseph Steindl (1945; trad. it. 1991) aveva enunciato il cosiddetto «teorema dell'asimmetria», in base al quale la grande impresa può fare qualunque cosa possa fare la piccola, mentre non è vero il contrario. Quindi, la piccola impresa, se non cresce, è destinata a soccombere.

Ad un giudizio fortemente negativo sulla piccola impresa giungevano anche i lavori applicati. Le ricerche sullo sviluppo dell'economia italiana di Lutz (1962) e Graziani (1969) rappresentano un altro esempio del modo in cui in quegli anni veniva interpretato il ruolo della piccola impresa. Secondo Lutz (1962), accanto ad un settore nel quale di necessità dominano le imprese di grandi dimensioni e ad un secondo settore dove le ragioni dell'efficienza impongono dimensioni minime, vi è un terzo gruppo di attività nel quale economie di scala sono presenti, ma non sono tali da impedire la produzione in piccole unità. In questo settore la bottega artigiana e la fabbrica possono esistere fianco a fianco nello stesso ramo di industria; la grande impresa che assume lavoro al salario fissato dal sindacato vicino alla piccola che assume lavoro a salario inferiore.

In questo quadro, il dualismo dimensionale all'interno di uno stesso settore veniva spiegato con il fatto che il sindacato, più forte nelle grandi imprese che nelle piccole, imponeva alle imprese di dimensioni maggiori salari più alti e, quindi, le spingeva ad adottare tecnologie sofisticate a maggiore intensità di capitale. Di converso, nelle piccole imprese, dove il sindacato era debole,

i salari erano bassi e si adottavano tecnologie a maggiore intensità di lavoro. In breve, secondo Lutz (1962), in questo terzo settore grandi e piccole imprese producevano beni omogenei. Le imprese minori erano presenti, anche se in proporzioni diverse, in tutti i comparti di questo settore, dove operavano sostanzialmente in concorrenza con le imprese maggiori, bilanciando con salari più bassi lo svantaggio di operare su piccola scala. Il ruolo assegnato alle piccole imprese era, in definitiva, quello di offrire occupazione in impianti a bassissimo livello tecnologico agli operai lasciati fuori dalla grande industria.

Graziani (1969), differentemente da Lutz (1962), definì il settore avanzato e il settore arretrato principalmente in riferimento allo sbocco dei loro prodotti: il primo lavorava per il mercato estero e il secondo per quello interno. Nel settore avanzato, la variabile indipendente non era, come in Lutz (1962), il salario fissato dai sindacati, ma la produttività del lavoro, determinata dall'esigenza di competere sui mercati esteri. Tuttavia, anche in Graziani (1969), il settore arretrato svolgeva il ruolo di spugna per l'assorbimento della manodopera disponibile. Inoltre, le piccole imprese, in qualunque settore operassero, continuavano ad essere considerate come tecnologicamente arretrate.

La presenza delle piccole imprese – che, come si è visto nelle sezioni precedenti, erano proliferate anche in Emilia-Romagna a partire soprattutto dagli anni '50 – trovava una propria spiegazione nel quadro del paradigma interpretativo dominante. Questo, infatti, lasciava uno spazio per la piccola impresa anche nell'ambito di un sistema industriale sviluppato, nel quale fungeva da ammortizzatore nelle fasi di rallentamento del ciclo economico, oppure era presente nei settori interstiziali nei quali, a causa della loro piccola dimensione, le grandi imprese non avevano interesse ad operare (Penrose 1959).

Le posizioni dominanti nell'analisi economica influenzarono anche la posizione del maggiore partito della sinistra italiana, che dal 1945 controllava la maggioranza degli enti locali in Emilia-Romagna, sul ruolo dell'impresa minore.

Kautsky (1899) aveva sostenuto che le piccole imprese sono dei potenziali avversari della classe operaia, se non altro per «la loro mentalità piccolo borghese ed antiproletaria». Il problema, per la socialdemocrazia tedesca, era di neutralizzarne le naturali inclinazioni di destra, offrendo loro servizi, assistenza sanitaria, pensioni. Rispetto a queste posizioni, che segnarono per anni il movimento operaio internazionale, Togliatti (1974), nel famoso comizio a Reggio Emilia del 1946, innova in maniera profonda. La tesi di Togliatti – che venne sviluppata successivamente all'VIII congresso del Pci nel 1956 (Pci 1957) – era che la classe operaia doveva cercare un'alleanza stabile con le piccole imprese: e questo perché agli operai ed ai piccoli imprenditori conveniva essere alleati contro il grande capitale monopolista italiano del dopoguerra. Ma, come Kautsky, subendo l'influenza convergente delle convinzioni marxiste e della migliore teoria economica borghese, Togliatti era convinto che le piccole imprese non potessero essere efficienti. La chiave di volta dell'alleanza che egli proponeva stava nel fatto che le piccole imprese avrebbero combattuto, a fianco degli operai, contro le grandi imprese monopolistiche. Le piccole imprese, in questa battaglia, avrebbero lottato per garantire a se stesse possibilità di crescita e di efficienza; gli operai e il Pci avrebbero combattuto per l'occupazione e la crescita, che erano frenate dal predominio del capitale monopolistico.

Più precisamente, secondo l'analisi di Togliatti la grande impresa è il modo di organizzazione della produzione più efficiente, ma in alcune circostanze, ed il caso italiano ne era un esempio, può portare al monopolio o all'oligopolio. Per Togliatti non vi è differenza tra queste due forme di mercato: monopoli ed oligopoli tendono entrambi a limitare la produzione per massimizzare i profitti. Grandi e piccole imprese producono beni omogenei, ed in particolare beni finali. Le piccole imprese sono imprese in fase di crescita; alcune di esse avranno successo ed altre no. In ogni caso, la loro presenza contrasta la tendenza alla stagnazione dell'economia derivante dal predominio dei monopoli. La crescita delle piccole imprese deve, pertanto, essere incoraggiata, poiché consente di aumentare l'occupazione, i salari e, quindi, di migliorare le condizioni di vita della classe operaia.

In questa visione, i monopoli erano una componente patologica del ritardo economico dell'Italia, piuttosto che il frutto dello sviluppo capitalistico. Il compito della sinistra era, allora, innanzitutto quello di portare a compimento lo sviluppo bloccato, assicurando il pieno sviluppo delle forze produttive, rimuovendo, fra le altre cose, gli ostacoli frapposti alla crescita dell'impresa minore (Brusco e Pezzini 1990).

Questo ragionamento si intrecciava con altre considerazioni di carattere più prettamente politico, riguardanti la necessità, per sventare – dopo la caduta del fascismo – la minaccia della formazione di un blocco sociale conservatore a base di massa, di emancipare i ceti medi e le categorie piccolo-imprenditoriali dall'influenza delle classi dominanti e di farne alleati strategici della classe operaia. Essi andavano inclusi nel nuovo blocco storico, guidato dalla classe operaia, che avrebbe dovuto affermare la propria egemonia nella società civile, quale premessa per la conquista del potere politico e la realizzazione della “via italiana al socialismo” (Hellman 1976; Sassoon 1980).

Nell'immediato dopoguerra, queste ipotesi erano fortemente innovative. Esse rappresentarono il riferimento teorico della politica delle creazione delle aree attrezzate per gli insediamenti artigianali e delle piccole industrie condotta a partire dagli anni '50 dalle amministrazioni locali di sinistra in Emilia-Romagna (Magagnoli 1999).

Tuttavia, nel corso dello sviluppo economico italiano la situazione progressivamente cambiò. Il Pci non colse per tempo che nel corso degli anni '60 era cambiato il soggetto economico, quello che gli economisti chiamano l'unità di indagine. Questa non era ormai più la piccola impresa isolata, ma il distretto industriale, o comunque un insieme di imprese che funzionavano come sistema. Dentro il distretto, la piccola impresa acquista capacità di innovazione e di offensiva sui mercati globali che erano impossibili alla piccola impresa isolata.

##### *5. Le posizioni della sinistra sindacale sul decentramento produttivo e la risposta del Pci*

Tra la fine degli anni '60 e l'inizio del decennio successivo si fece strada una visione diversa del ruolo della piccola impresa. Essa era fortemente marcata dalla diffusione che in quegli anni stava assumendo il decentramento produttivo, ossia il ricorso da parte delle grandi imprese dell'affidamento all'esterno – in genere, a imprese piccole ed artigiane – di un numero crescente di lavorazioni e fasi del processo produttivo precedentemente svolte all'interno.

Negli anni '70 si sviluppò un acceso dibattito tra gli economisti sul fenomeno del decentramento produttivo (Frey 1974; Flm Bergamo 1975; Graziani 1975; Capecchi 1975; Esposito 1983). In questo quadro, l'espansione della piccola impresa era vista come la conseguenza delle spinte alla ristrutturazione delle imprese maggiori sotto l'impulso delle lotte sindacali dell'autunno caldo. In breve, si sosteneva che, con il ricorso al decentramento produttivo, le grandi imprese ottenevano almeno tre risultati. In primo luogo, il costo del lavoro veniva ridotto. Infatti, nelle imprese minori non vi erano limiti rigorosi di orario, gli operai venivano retribuiti a cottimo e l'impresa poteva sfuggire in larga misura alle norme della legislazione sociale. In secondo luogo, si otteneva una maggiore flessibilità nell'uso della forza-lavoro. Una volta trasferita la manodopera in piccoli opifici o a domicilio, era assai più facile servirsene in misura maggiore o minore a seconda della convenienza del momento, mentre con i lavoratori concentrati nelle grandi fabbriche ogni riduzione di addetti comportava licenziamenti difficili da attuare e che sollevavano contestazioni da parte sindacale. Infine, si realizzò un allentamento della pressione sindacale, in quanto era assai più difficile coalizzare lavoratori dispersi in una miriade di micro-stabilimenti in una azione sindacale unitaria.

Il dibattito sul decentramento produttivo portò, nell'ambito della sinistra, alcuni settori della Cgil a proporre una visione del ruolo delle piccole imprese diversa dal modello togliattiano. La riflessione della sinistra sindacale sul decentramento produttivo ebbe uno dei suoi momenti più importanti in un convegno svoltosi a Bologna all'inizio del 1972. La relazione introduttiva,

affidata a Claudio Sabattini (1972), asseriva che le grandi imprese, di fronte agli aumenti salariali, alle maggiori rigidità nell'impiego della forza-lavoro e all'accresciuto potere del sindacato conseguenti alle lotte operaie dell'autunno caldo, reagivano non cercando di recuperare competitività attraverso nuovi investimenti per ammodernare e ristrutturare i loro impianti, ma decentrando quote crescenti di valore aggiunto ad imprese piccole ed artigiane, che disponevano di tecnologie arretrate, ma riuscivano a pagare salari più bassi dal momento che al loro interno il sindacato era debole. Inoltre, nel corso del tempo il divario tecnologico tra grandi e piccole imprese era destinato ad aumentare, in quanto queste ultime lavoravano in genere per un solo committente, che imponeva loro il prezzo delle commesse. In questo modo, le grandi imprese schiacciavano i profitti delle piccole, privandole delle risorse necessarie per ammodernare gli impianti. In definitiva, con il decentramento produttivo si era creata una vasta fascia di piccole aziende, tecnologicamente arretrate, caratterizzate da un forte sfruttamento dei lavoratori e completamente subordinate alla grandi imprese da cui ricevevano gli ordinativi.

Nell'analisi della sinistra sindacale, a differenza che in Togliatti, grandi e piccole imprese non producevano beni omogenei e non erano in concorrenza tra loro per il controllo del mercato. Al contrario, le piccole imprese producevano beni intermedi per la grande impresa e, piuttosto che suoi concorrenti, erano suoi collaboratori o suoi strumenti. Il ruolo delle piccole imprese era, in ultima analisi, quello di esercitare lo sfruttamento dei lavoratori per conto delle grandi.

Una tale interpretazione del ruolo delle piccole imprese implicava una riconsiderazione della politica delle alleanze che la classe operaia avrebbe dovuto perseguire. Da un lato, sarebbe stato possibile riproporre la tradizionale alleanza tra i lavoratori e i piccoli imprenditori, dal momento che entrambi i soggetti avevano interesse a ridurre il potere delle grandi imprese e a favorire lo sviluppo dell'impresa minore. Dall'altro lato, però, si poteva sostenere che la collaborazione con i ceti piccolo-imprenditoriali era impossibile, dal momento che era interesse della classe operaia opporsi a qualsiasi forma di agevolazione delle piccole aziende, il cui vero beneficiario sarebbe stato, in realtà, la grande impresa (Brusco e Pezzini 1990).

Alla fine del 1972, il Pci dell'Emilia-Romagna organizzò un convegno economico regionale alla fine del 1972 a Parma (Pci 1973), che precedette di due anni il noto convegno nazionale dedicato dal partito alle piccole e medie imprese (Istituto Gramsci/Cespe 1975). Il convegno di Parma costituì il primo momento di riflessione complessiva del Pci sulle trasformazioni economiche e sociali verificatesi nella regione a partire dagli anni '50, e fu finalizzato non solo a controbattere le posizioni della sinistra sindacale, ma anche a definire le linee sulle quali basare le linee di politica economica del governo regionale costituito due anni prima.

Al convegno di Parma il Pci prese finalmente atto del rapido processo di industrializzazione verificatosi in Emilia-Romagna nei due decenni precedenti, protagonista del quale era stata la piccola impresa che aveva «manifestato una vitalità enorme» (Peggio 1973, p. 132).

Pur riconoscendo l'esistenza di casi di autentica subordinazione, si affermò che, in generale, le piccole imprese della regione avevano saputo essere dinamiche, dotarsi di tecnologie avanzate, inventare nuovi prodotti e innovare quelli esistenti, inserirsi sul mercato nazionale ed anche internazionale.

Il modello di piccola impresa individuato dal Pci era radicalmente diverso da quello della sinistra sindacale. Si trattava, però, di una piccola impresa singola, che produceva beni finali ed integrata verticalmente. Non si condusse alcun approfondimento riguardo alle relazioni esistenti tra imprese specializzate in fasi complementari di uno stesso processo produttivo e sul loro significato in relazione alla generazione dei processi innovativi. E questo proprio mentre da alcuni anni nell'industria emiliano-romagnola era in atto un forte processo di disintegrazione verticale, che aveva portato al sorgere di numerose imprese specializzate in produzioni e lavorazioni particolari. Ciò aveva due conseguenze: da un lato, era più facile ignorare i problemi posti dal diffondersi del decentramento produttivo, che in molti casi, soprattutto nei primi anni '70, aveva effettivamente instaurato dei rapporti di dipendenza; dall'altro lato, si mancava di osservare che molti dei casi di piccole imprese dinamiche ed innovative si

trovavano all'interno di nuove forme di organizzazione della produzione, che successivamente sarebbero stati chiamati distretti industriali

In breve, l'operazione che il Pci compì al convegno di Parma fu di riportare lo sviluppo industriale dell'Emilia-Romagna all'interno dello schema analitico togliattiano. L'industrializzazione della regione era considerata ancora fragile, dal momento che si continuava a ritenere che esistesse una competizione tra grandi e piccole imprese per la conquista del mercato, nella quale le prime erano comunque avvantaggiate sulle seconde. La piccola impresa che il Pci riteneva rappresentativa della realtà della regione continuava ad essere un'impresa che, nonostante la propria efficienza e capacità di innovazione, rimaneva piccola perché trovava ostacoli a crescere e ad acquisire una dimensione più elevata.

In questa ottica, il partito doveva battersi per una programmazione economica volta a promuovere una nuova qualità dello sviluppo, a fare sì che le piccole imprese potessero crescere e diventare grandi e competere alla pari con le imprese maggiori. Bisognava agire per rimuovere gli ostacoli che impedivano la crescita dimensionale delle piccole imprese: l'accesso al credito, la capacità di tenere il passo con i ritmi sempre più rapidi dell'innovazione tecnologica, il controllo del mercato, la disponibilità di aree attrezzate a buon mercato sulle quali insediare i propri capannoni. A questi obiettivi fu rivolto il primo piano regionale di sviluppo, approvato dal governo regionale dell'Emilia-Romagna alla fine degli anni '70 (Regione Emilia-Romagna 1979).

#### 6. Dalla «Terza Italia» allo sviluppo decentrato autonomo

L'elemento in comune fra tutti gli schemi interpretativi proposti sino alla metà degli anni '70 era di considerare l'Italia come un paese fondamentalmente diviso in due: lo squilibrio tra il Nord industrializzato ed il Sud arretrato costituiva contraddizione fondamentale dell'economia italiana.

Proprio in quegli anni, però, Arnaldo Bagnasco (1977) sottolineò come la seconda metà degli anni '70 segnalasse in maniera sempre più netta la fine del dualismo economico tra le regioni avanzate del Triangolo industriale e un generico centro-sud arretrato. Infatti, lo sviluppo industriale del secondo dopoguerra aveva interessato non solo le regioni dell'Italia nord-occidentale (Piemonte, Lombardia e Liguria), di più antica industrializzazione, ma aveva coinvolto, con modalità a loro proprie, anche le regioni centrali e nord-orientali, che in precedenza non avevano ricoperto un ruolo da protagoniste nella crescita industriale del paese. L'immagine dell'economia italiana non poteva più essere ricondotta al tradizionale dualismo Nord-Sud, ma appariva più articolata. Le regioni di nuova industrializzazione costituivano ormai una realtà socio-economica omogenea, una sorta di «Terza Italia» o «Italia di mezzo», distinta sia dal Triangolo industriale che dal Sud arretrato. Le regioni della «Terza Italia» erano caratterizzate, rispetto a quelle del Triangolo industriale, da una maggiore incidenza delle imprese di piccole dimensioni, operanti in settori tradizionali o interstiziali, da una più bassa produttività dei fattori produttivi e da un reddito *pro capite* meno elevato. Questi fattori indicavano l'esistenza di un effetto di dominanza del Triangolo industriale nei confronti della «Terza Italia», che in questo modo costituiva una sorta di periferia delle regioni di più antica industrializzazione. In altre parole, per Bagnasco (1977) lo sviluppo regionale italiano era riconducibile alla teoria del ciclo di vita del prodotto<sup>1</sup>, con lo spostamento dei settori tradizionali o maturi verso le regioni centrali e nord-orientali del paese, e la progressiva specializzazione del Triangolo industriale nei settori più avanzati e a più elevato contenuto di valore aggiunto.

---

<sup>1</sup> Sulla teoria del ciclo di vita del prodotto, si vedano Vernon (1966) e Wells (1972).

Un paio di anni dopo, uno studio promosso dalla Fondazione Agnelli introdusse il concetto di sviluppo decentrato autonomo. Scrisse, infatti, Berardo Cori (1979, pp. 23-24), riguardo alle piccole imprese della «Terza Italia»: «Le caratteristiche di efficienza e salute delle p.m.i. [piccole e medie industrie] risultano esaltate quando esse si concentrano in queste aree, in cui sembra organizzarsi un coordinamento, una divisione del lavoro, una specie di gestione autonoma dello sviluppo locale[...] in tali aree [...] le p.m.i. trovano un ambiente favorevole grazie ai legami che si stabiliscono fra esse [...] che generano economie esterne e rendono possibili economie di scala anche a livello dell'industria minore».

### *7. I distretti industriali*

A partire dalla fine degli anni '70 l'enfasi incominciò così a spostarsi dalla piccola impresa singola al sistema di piccole imprese, ed in particolare al distretto industriale. Punto di partenza della riflessione sui distretti industriali fu un articolo di Giacomo Becattini (1979) in cui l'autore osservò che i caratteri dello sviluppo industriale della «Terza Italia» presentavano molte analogie con quei sistemi produttivi dell'Inghilterra ottocentesca che Alfred Marshall aveva chiamato «distretti industriali».

Marshall riteneva insoddisfacente il modo di trattare i vantaggi della divisione del lavoro e della produzione su larga scala adottato dalla maggior parte dei trattati di economia. Esso, infatti, era tale da implicare che i più importanti di essi potessero, di norma, essere ottenuti solo mediante la concentrazione di grandi masse di lavoratori in grandi stabilimenti. Secondo Marshall, invece, almeno in alcuni settori manifatturieri, i vantaggi della produzione su larga scala potevano essere conseguiti sia raggruppando in uno stesso distretto un gran numero di piccoli produttori indipendenti, sia costruendo poche grandi fabbriche. Infatti, il processo produttivo di molti tipi di merci era suddivisibile in fasi, ciascuna delle quali poteva essere eseguita in maniera efficiente in un piccolo stabilimento specializzato. Il raggruppamento di molte piccole officine di questo tipo in un'area territorialmente circoscritta avrebbe creato lo spazio per lo sviluppo di industrie sussidiarie rivolte a soddisfare i loro bisogni particolari, le più importanti delle quali erano quelle che si occupavano della fabbricazione delle attrezzature necessarie ad ogni singola fase della produzione e della raccolta e distribuzione dei materiali di cui i piccoli stabilimenti avevano bisogno, nonché della raccolta e della distribuzione dei prodotti della loro attività. Un ulteriore vantaggio dell'industria localizzata riguardava la più rapida circolazione delle idee innovative e delle informazioni rilevanti per la realizzazione degli scambi (Whitaker 1975)<sup>2</sup>.

Becattini riprese la nozione marshalliana di distretto industriale e la utilizzò per spiegare lo sviluppo dei sistemi produttivi localizzati dell'Italia centrale e nord-orientale del secondo dopoguerra. Egli definì il distretto industriale come «un'entità socio-economica caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali. Comunità ed imprese tendono [...] ad interpenetrarsi a vicenda» (Becattini 1989a: 401).

La comunità di persone incorpora un sistema abbastanza omogeneo di valori, imperniato su un'etica del lavoro proiettata verso l'affermazione individuale e familiare e, tuttavia, integrata da un forte senso di appartenenza alla comunità locale. Il sistema di valori è tale da non scoraggiare l'intrapresa economica e l'aggiornamento tecnico. In parallelo con questo sistema di valori, deve essersi formato un sistema di istituzioni che diffondano quei valori nel distretto, li garantiscano e li trasmettano da una generazione all'altra e che regolino i conflitti di interesse tra i membri del distretto.

---

<sup>2</sup> Sul pensiero di Marshall in materia di distretti industriali, si veda Bellandi (1987).

Riguardo alla popolazione delle imprese, i processi produttivi che possono dare vita ad un distretto devono presentare determinate caratteristiche, come la scomponibilità in fasi e la possibilità di trasportare nello spazio e nel tempo i prodotti di fase. Queste caratteristiche della tecnologia consentono la realizzazione, da un lato, di una rete di mercati locali dei prodotti di fase e, dall'altro, di una minutissima suddivisione del lavoro, che consente a tutti i membri del distretto di partecipare, in qualche posizione e con qualche tipo di remunerazione, al processo sociale di produzione. Quest'ultimo abbraccia anche momenti della vita individuale, che altrove vengono percepiti come esterni all'attività produttiva propriamente detta. L'interpenetrazione e la sinergia fra attività produttiva e vita quotidiana costituisce, dunque, uno dei tratti salienti di un distretto industriale (Becattini 1989b).

Un'ulteriore caratteristica dei distretti industriali risiede nel legame che si stabilisce fra il sistema locale dei piccoli produttori e i mercati esterni di sbocco dei suoi prodotti. Il formarsi di un distretto industriale non dipende solo dal realizzarsi della congruenza, in un certo luogo, di condizioni tecnico-produttive e caratteristiche socio-culturali, ma anche – dato che la persistenza del distretto nel tempo si regge sulla possibilità di collocare all'esterno la produzione che eccede il fabbisogno locale – dal nascere e dal consolidarsi di una rete stabile di relazioni con i mercati finali, nonché dall'enuclearsi di un'immagine del distretto distinta dalle, e riassuntiva delle, singole imprese che ne fanno parte (Becattini 1989a).

La conclusione del ragionamento di Becattini – similmente a quella di Marshall – è che, dandosi le condizioni sopra richiamate, una popolazione di piccole imprese localizzata in un distretto può raggiungere, nella produzione di beni a domanda frazionata e variabile, livelli di efficienza non inferiori a quelli di una grande impresa verticalmente integrata che fabbrichi gli stessi beni.

Alla confutazione dell'idea che considerava la piccola impresa inevitabilmente arretrata, contribuì anche uno studio sull'industria metalmeccanica di Bergamo, condotto intorno alla metà degli anni '70 da Sebastiano Brusco (1975). L'analisi di Brusco si rivolse in modo particolare alle economie di scala e rilevò, in questo rispetto, il venir meno di una condizione che in passato spingeva verso la concentrazione della produzione in grandi fabbriche: l'impiego del vapore come forza motrice, sostituito dall'elettricità. Di conseguenza, non era più necessario riunire in uno stesso stabilimento tutti i macchinari necessari ad un determinato ciclo produttivo; la nozione di economie di scala andava ridefinita e dimensionata non ad uno stabilimento verticalmente integrato, ma alle singole fasi del processo produttivo. In questo modo, esse erano accessibili anche alle piccole imprese, le quali, come risultava dall'indagine, si erano rivelate in grado, nella maggioranza dei casi, di acquisire la migliore tecnologia disponibile per l'esecuzione delle lavorazioni in cui erano specializzate.

Un successivo lavoro di Brusco (1982), dedicato all'Emilia-Romagna, portò il caso di questa regione al centro del dibattito internazionale sul post-fordismo e sullo sviluppo locale. Secondo l'analisi di Brusco, nel secondo dopoguerra l'Emilia-Romagna aveva conosciuto un rapido processo di industrializzazione, che aveva trasformato radicalmente la fisionomia dell'economia locale, da prevalentemente agricola ad altamente industrializzata, e le aveva consentito di raggiungere, alla fine degli anni '70, il vertice della graduatoria delle regioni italiane per reddito pro capite. Protagonista principale del decollo industriale della regione era stata la piccola e media impresa. In particolare, il tratto più significativo della struttura produttiva della regione era costituito dall'affermarsi di sistemi produttivi del tipo dei distretti industriali richiamati alla luce da Becattini. Facendo leva sulla nozione di distretto industriale, Brusco criticò la tesi di Bagnasco secondo cui lo sviluppo industriale della regione avrebbe avuto luogo in attività tradizionali e interstiziali.

Nel caso dell'Emilia-Romagna, l'analisi di Brusco (1982) aveva evidenziato innanzitutto l'elevata incidenza dell'industria metalmeccanica e, al suo interno, di molti comparti che non potevano in alcun modo essere definiti tradizionali, ma che, al contrario, erano da considerarsi nuovi non solo per la regione, ma per l'intera Italia, dato che sino a quel momento non erano

esistiti neanche nel Triangolo industriale, come l'oleodinamica, i motoriduttori e molti comparti della meccanica strumentale.

Anche la tesi di uno sviluppo «interstiziale» non appariva convincente. L'idea di «interstizi»<sup>3</sup>, infatti, era riferita alla produzione di beni per i quali il volume della domanda è basso, il cui processo produttivo non presenta economie di scala rilevanti e che vengono, pertanto, fabbricati utilizzando tecnologie relativamente arretrate. La produzione di questi beni viene trascurata dalle grandi imprese e rappresenta lo spazio nel quale possono operare le piccole.

Molte imprese emiliane, invece, pur lavorando su serie corte, si erano dotate di macchinari tecnologicamente avanzati, avevano continuamente perfezionato i loro prodotti e avevano anche acquisito un notevole potere di mercato. Era questo il caso, ad esempio, di molte delle imprese che producevano automobili, motociclette, macchinari e attrezzature per altri settori industriali e per l'agricoltura, o di una parte delle imprese che fabbricavano componenti oleodinamici.

L'idea di «interstizi», pertanto, appariva a Brusco troppo semplicistica, e quindi fuorviante, per costituire un riferimento analitico valido ai fini della comprensione dello sviluppo industriale dell'Emilia-Romagna.

Altri studi sottolinearono poi come una struttura industriale siffatta fosse fortemente radicata nel tessuto delle relazioni sociali. Il tratto che maggiormente caratterizzava i distretti industriali della regione risiedeva nel modo del tutto peculiare in cui le forze di mercato e non di mercato si intrecciavano fra loro, configurando un modello di sviluppo basato sulla compresenza e su un'interazione virtuosa tra competizione e cooperazione, che permeava sia il sistema produttivo che il complesso delle relazioni sociali. La popolazione che viveva nei distretti industriali della regione condivideva un sistema omogeneo di valori, imperniato su un'etica del lavoro proiettata verso l'affermazione individuale e familiare e, allo stesso tempo, integrata da un forte senso di appartenenza alla comunità locale. Tale sistema di valori era tale da promuovere l'intrapresa economica e l'aggiornamento tecnico. Allo stesso tempo, vi era un sistema di istituzioni che assicurava la trasmissione di quei valori da una generazione all'altra e regolava i conflitti di interesse tra i membri della comunità (Triglia 1986; Bagnasco 1988; Putnam 1993; Capecchi e Pesce 1993; Amin 1999).

Pertanto, gli studi sui distretti industriali hanno introdotto un rovesciamento nelle categorie tradizionali dell'indagine economica, almeno sotto due profili. Il primo è quello dell'unità di indagine, che non è più l'impresa singola e l'organizzazione del processo produttivo all'interno di essa, ma il sistema produttivo locale, ossia un sistema di imprese agglomerate in un'area geograficamente circoscritta, ciascuna delle quali è specializzata su una o poche fasi del processo produttivo, ma che sono legate tra loro da un fittissimo reticolo di scambi di informazioni e di relazioni. In secondo luogo, si fa appello esplicitamente, nella spiegazione del successo dei distretti industriali, a fattori extra-economici: di carattere sociale e storico, principalmente, quando l'accento è posto sui bassi costi di transazione generati dalla fiducia che interse le relazioni tra i singoli, oppure sulla presenza di economie esterne alle imprese (ma interne al distretto), cui appartengono conoscenze contestuali afferenti al processo produttivo, al «saper fare» e al «saper commerciare» un determinato bene (Becattini e Rullani 1997; Becattini 2000; Colli 2002a).

Anche dopo essere stata resa nota dagli economisti, la nozione di distretto industriale non entrò mai pienamente a far parte del bagaglio analitico del Pci a livello nazionale (Brusco e Pezzini 1990; Brusco 2008). Essa fu invece ripresa dal Pci emiliano-romagnolo, che facendo leva su di essa riconsiderò e aggiornò la propria analisi dello sviluppo economico della regione.

Il momento più innovativo dell'elaborazione del Pci della regione sulle problematiche dello sviluppo economico locale, con il superamento dell'idea di piccola impresa insita nello schema

---

<sup>3</sup> Per una formulazione della nozione di «interstizi», si veda Modigliani (1958) e Penrose (1959).

teorico togliattiano, fu, all'inizio degli anni '80, lo sforzo di analisi che portò alla varo del secondo piano regionale di sviluppo 1982-85, protagonisti principali del quale furono il presidente della Regione, Lanfranco Turci, e l'assessore regionale alla programmazione (ed ex sindaco di Modena) Germano Bulgarelli (Bellini 1990).

Il ragionamento del piano partiva dalla constatazione che il sistema industriale emiliano-romagnolo era stato, negli anni '70, uno dei più dinamici in Italia. Lo sviluppo della regione non poteva essere ricondotto allo schema interpretativo di Bagnasco della «Terza Italia», in quanto «in teoria le aree centrali si distinguono da quelle periferiche per un più elevato reddito pro-capite, una relativa specializzazione nei settori moderni ad elevato valore aggiunto, un'alta incidenza delle spese di ricerca e sviluppo sul reddito regionale, una consistente presenza di unità produttive di dimensioni maggiori. Se dalla teoria si passa ad un confronto, ad esempio, fra l'Emilia e la Lombardia, parecchie distinzioni, ad eccezione dell'ultima, sfumano [...]. In definitiva, resta una caratteristica soprattutto che continua a distinguere nettamente l'Emilia-Romagna dal Triangolo Industriale: la forte frammentazione dell'apparato produttivo. Il significato in termini strutturali di questa frammentazione e le sue conseguenze sulla possibilità di qualificare ulteriormente le capacità tecniche ed organizzative delle imprese sfuggirebbero, però, se non si tenesse conto del fatto che si sono formate sul territorio regionale delle aree dotate di proprie connessioni interne, di specializzazioni integrate, di una organizzazione a sistema: i distretti industriali» (Regione Emilia-Romagna 1982: 143-44).

È immediatamente evidente il significato profondamente innovativo del passaggio sopra riportato rispetto alle precedenti posizioni del Pci: per la prima volta (e dieci anni prima rispetto alla Regione Toscana) la nozione di distretto industriale entrava a far parte del bagaglio analitico del partito, si prendeva atto della circostanza che l'industrializzazione della regione era avvenuta principalmente sulla base di questa forma di organizzazione della produzione e si abbandonava il tradizionale schema analitico togliattiano.

Il Piano proseguiva asserendo che i buoni risultati ottenuti dai distretti industriali della regione erano stati ottenuti in un contesto che stava subendo rapide trasformazioni: la crisi che aveva colpito le grandi imprese del Triangolo industriale negli anni '70 non poteva essere considerata irreversibile; inoltre, la crescita a basso contenuto di capitale fisso che aveva caratterizzato il sistema industriale emiliano-romagnolo non sembrava riproponibile a fronte di innovazioni tecnologiche radicali quali l'introduzione dell'elettronica nel processo produttivo. In questo quadro, la capacità dei distretti industriali di rispondere positivamente alle sfide degli anni a venire era subordinata alla soluzione di alcuni punti nodali. Le imprese emiliano-romagnole necessitavano, innanzitutto, di compiere un salto qualitativo dal punto di vista organizzativo e manageriale. In secondo luogo, vi era il problema della ricerca scientifica e tecnologica: benché i distretti avessero dimostrato una capacità innovativa non trascurabile, le grandi ondate di scoperte scientifiche di base ed applicate stavano aprendo uno spettro estremamente ampio di possibilità tecnologiche innovative ed erano, pertanto, destinate ad aumentare le difficoltà per le piccole imprese di individuare la direzione delle spinte innovative e di operare selezioni economicamente efficienti. Infine, un terzo nodo particolarmente rilevante per l'industria emiliano-romagnolo era ancora considerato il rapporto con il sistema bancario. L'idea era che i distretti industriali della regione sarebbero stati in grado di affrontare con successo questi punti critici sui quali si sarebbe giocata l'alternativa tra crisi e sviluppo solo se supportato da efficaci azioni di politica industriale da parte della Regione (Rinaldi 1991).

La risposta ai problemi sopra evidenziati fu individuata dalla Regione nel promuovere un nuovo intervento di politica industriale, specificamente mirato alle esigenze dei distretti industriali, da affiancare alle tradizionali manovre sulle aree per gli insediamenti produttivi: la creazione dei centri di servizi reali alle imprese. L'idea era che, dal momento che le imprese dei distretti industriali, a causa delle loro piccole dimensioni, spesso non erano in grado di svolgere alcune funzioni stavano diventando sempre più importanti per il successo aziendale e che il mercato non era in grado di offrire – come fare fronte alle spese per una impegnativa ricerca applicata,

condurre analisi sull'andamento dei mercati, giudicare sui vantaggi e gli svantaggi comparati di macchinari altamente sofisticati, conoscere le norme e le procedure per l'omologazione dei prodotti sui mercati esteri – la Regione promuovesse la costituzione di apposite agenzie che offrirono al tessuto produttivo locale tali servizi (Bellini, Giordani e Pasquini 1991; Brusco 1992).

Naturalmente, si trattava di una rappresentazione stilizzata della realtà economica della regione, costruita di fatto sull'esperienza dell'area centrale emiliana, ed in particolare delle province di Bologna, Modena e Reggio Emilia. I grandi insediamenti chimici di Ferrara e Ravenna avevano un peso e un impatto sociale sulle due province tali da renderle diverse dal resto della regione, ma anche Parma e Piacenza avevano una configurazione caratterizzata dalla prevalenza di relazioni gerarchiche fra imprese che non potevano essere ricondotte al modello dei distretti industriali. Tuttavia, questa stilizzazione ben si confaceva all'esperienza programmatica della Regione degli anni '70, incentrata ad affermare una visione di sistema metropolitano policentrico, senza sostanziali gerarchie tra il capoluogo regionale e i capoluoghi di provincia (Bianchi 1997).

## 8. Il «quarto capitalismo»

Negli ultimi vent'anni si sono verificate profonde trasformazioni nella struttura del capitalismo italiano. Al declino dell'impresa pubblica ha corrisposto un forte ridimensionamento dei maggiori gruppi imprenditoriali privati, mentre anche le piccole imprese dei distretti industriali sono state sottoposte a nuove tensioni competitive. Di converso, numerosi studi hanno posto l'attenzione sull'emergere di un significativo lotto di imprese di medie dimensioni, che si sono sostituite nelle classifiche di eccellenza – tassi di crescita di redditività, produttività, valore aggiunto, fatturato ed esportazioni – ai tradizionali protagonisti della vita economica italiana<sup>4</sup>. Fortemente proiettate sui mercati internazionali, queste medie imprese in forte crescita hanno dato vita a vere e proprie «multinazionali tascabili», con una ramificata rete di filiali commerciali e produttive all'estero. Tale fenomeno, definito comunemente «quarto capitalismo», per distinguerlo sia dalle grandi imprese pubbliche e private che dalle piccole imprese dei distretti industriali, appare principalmente il risultato di un processo di gerarchizzazione delle relazioni tra le imprese verificatosi in numerosi distretti industriali. Esso è dovuto sia allo sviluppo della tecnologia, che ha reso più conveniente un'azione coordinata e un aumento del grado di integrazione produttiva, sia a fattori di carattere finanziario e commerciale, che hanno imposto il raggiungimento di una dimensione minima più elevata che in passato per raccogliere le risorse necessarie per competere nel nuovo e più ampio mercato globale. Si tratta di un'evoluzione che presenta, però, forti tratti di continuità con il passato. Infatti, le imprese del «quarto capitalismo» si sono affermate soprattutto nei settori del *made in Italy* – produzione di beni durevoli per la persona della casa e meccanica strumentale per la produzione degli stessi – nei quali già da tempo l'Italia godeva di un vantaggio competitivo. Inoltre, esse rimangono fortemente radicate nei distretti industriali di origine, continuando a rivolgersi ad essi per la fornitura di un'ampia gamma di prodotti di fase e di servizi particolari. Allo stesso modo, permane uno stretto controllo familiare delle imprese.

---

<sup>4</sup> Non vi è accordo nella letteratura sulla definizione di «media impresa». Studi diversi hanno fornito definizioni e criteri di classificazione diversi. Così, Corbetta (2000) considera medie imprese le società comprese tra 251 e 1.000 addetti ed un fatturato tra 25,8 e 516 milioni di euro. Colli (2002b) include nel «quarto capitalismo» le imprese con più di 500 addetti e un fatturato consolidato non superiore ad 1,5 miliardi di euro. Ancora diversa è la definizione di Mediobanca-Unioncamere (2011), che considera medie imprese le società di capitale comprese tra 50 e 499 dipendenti e con un fatturato tra 15 e 330 milioni di euro.

Secondo la rilevazione di Mediobanca-Unioncamere (2011), la Lombardia è la regione con il maggior numero di medie imprese, ben 1.250 su 4.030, pari al 31% del totale nazionale, rispetto al 19,9% delle imprese manifatturiere totali. Le altre due regioni dove le medie imprese sono particolarmente numerose sono il Veneto (731 imprese, pari al 18,1%) e l'Emilia-Romagna (587 imprese, pari al 14,6%). È per contro bassa la presenza di medie imprese in Piemonte e Valle d'Aosta (8,8%), Liguria (0,9%) e Toscana (5,2%), nel Sud e nelle isole, che presi assieme annoverano appena l'8,5% delle medie imprese, contro il 25,3% di tutte le imprese manifatturiere.

L'Emilia-Romagna appare pertanto una delle regioni maggiormente interessate dall'affermarsi, negli anni recenti, del «quarto capitalismo». Nell'ultimo decennio, le medie imprese della regione hanno evidenziato un pronunciato dinamismo: basti pensare che, tra il 1999 e il 2008, il loro fatturato è cresciuto del 75,6%, le esportazioni del 91,1%, il valore aggiunto prodotto del 44,5% e l'occupazione del 17,9%.

### *9. Le trasformazioni della struttura industriale dell'Emilia-Romagna all'inizio del XXI secolo*

L'emergere del «quarto capitalismo» si è intrecciato ad un più vasto dibattito sui cambiamenti in atto nei sistemi produttivi di matrice distrettuale – in Emilia-Romagna ed in altre parti d'Italia – di fronte al profilarsi dei nuovi scenari competitivi che vanno sotto il nome di «globalizzazione».

L'accresciuto peso delle medie imprese del «quarto capitalismo» è stato principalmente la conseguenza di una forte ondata di acquisizioni e fusioni aziendali che a partire dalla fine degli anni '80 ha interessato il tessuto produttivo regionale e non viene colto dai dati censuari, che si riferiscono alle imprese giuridiche, senza considerare i legami formali ed informali che sussistono tra le imprese. Nell'ambito di questo processo, alcune delle imprese più importanti della regione sono state rilevate da grandi imprese nazionali e multinazionali. Il numero maggiore di acquisizioni è stato, però, effettuato da imprese locali che hanno assunto il controllo di altre imprese, situate sia all'interno della regione che al di fuori di essa, dandosi in tal modo una configurazione di gruppo. Si tratta di imprese che hanno perseguito una strategia di crescita basata sull'assunzione del controllo dei fornitori più importanti, o di aziende specializzate in produzioni complementari, al fine di acquisire nuove capacità tecniche e professionali, garantirsi riguardo alla qualità dei componenti più importanti, acquisire nuove quote di mercato e presentarsi alla clientela con una gamma di prodotti e di servizi più ampia e differenziata (Idse-Cnr 1999).

La creazione dei gruppi ha comportato un considerevole incremento del grado di concentrazione in molti distretti della regione. Così, ad esempio, alla fine degli anni '90, i primi cinque gruppi del distretto ceramico di Sassuolo fornivano il 45% della produzione e i primi dieci il 61%, nell'industria biomedicale di Mirandola i primi quattro gruppi contavano il 70% delle vendite, mentre nel sistema produttivo delle macchine automatiche di Bologna la quota di mercato dei quattro gruppi maggiori era pari al 43% (Brusco *et. al.* 1996; Lazerson e Lorenzoni 1999; Bursi, Marchi e Nardin 1999).

I gruppi imprenditoriali in Emilia-Romagna sono formati di solito da una media impresa attorno alla quale gravita un numero talvolta elevato di aziende piccole e piccolissime. La formazione dei gruppi è, così, parte di un processo più ampio, contraddistinto da un accresciuto ruolo delle imprese maggiori. Alcuni studi hanno mostrato come verso la fine degli anni '90 si erano affermate delle vere e proprie imprese *leader*, che organizzavano ormai una porzione crescente dell'attività di molti distretti della regione. Le imprese *leader* erano sorte soprattutto tra le aziende che maggiormente avevano approfittato della svalutazione della lira del 1992 per espandere le esportazioni. Dopo avere aumentato considerevolmente le vendite all'estero, queste imprese si erano attivate per consolidare e ampliare ulteriormente la propria azione sui

mercati internazionali, insediando nei più importanti di essi una presenza diretta, tramite filiali commerciali o accordi di *partnership* e *dealership* con operatori del posto. Più limitato era stato, invece, il ricorso alla delocalizzazione all'estero di fasi del processo produttivo, una strada che è stata percorsa in maniera significativa solo dal settore chimico e dal sistema moda<sup>13</sup> (Unioncamere Emilia Romagna 1997).

L'avvento delle imprese *leader* ha introdotto importanti cambiamenti nelle modalità di funzionamento dei distretti della regione. A differenza delle imprese distrettuali tradizionali, esse operano come integratori di sistema, offrendo un paniere di prodotti correlati, modulati e assemblati avvalendosi di reti di subfornitura specifiche per ciascuno di essi. Le imprese *leader* forniscono ai distretti accesso ai mercati internazionali, guida strategica e risorse, attraverso la loro vasta esperienza e presenza commerciale, l'investimento in appropriate competenze tecniche e manageriali, e il dominio di risorse finanziarie e organizzative. Il loro sviluppo è dipeso dall'affinamento di capacità strategiche e di ben assortite capacità adattive, di modo che i mercati e l'ambiente esterno potessero essere anticipati, condizionati e modificati (Amin 1999).

Un recente filone di ricerca sottolinea, invece, come il fattore discriminante per la competitività delle piccole e medie imprese regionali sia costituito dalla loro capacità di inserirsi e rafforzare la propria posizione nelle nuove catene internazionali del valore. Tale prospettiva pone l'accento, piuttosto che sulla crescita dimensionale delle imprese, sulla loro capacità di sviluppare fattori di competitività di tipo relazionale e immateriale (Solinas, Giardino e Bigotta 2011).

Le trasformazioni intervenute negli anni recenti nella struttura produttiva dell'Emilia-Romagna, con l'emergere del «quarto capitalismo» e l'avvento delle imprese *leader* distrettuali, hanno portato ad una rimodulazione delle politiche industriali della Regione.

A partire dalla metà degli anni '90, la partecipazione azionaria della finanziaria della Regione, l'Ervet, nei centri di servizi reali alle imprese fu ridotta al di sotto del 50%, a vantaggio delle associazioni imprenditoriali e di altri soggetti privati. Alcuni centri furono chiusi, mentre a quelli rimasti fu imposto di reperire una quota crescente delle proprie risorse su progetti che vedessero il coinvolgimento diretto delle imprese, finanziati da una varietà di fonti, ma soprattutto dall'Unione europea (Amin 1999).

L'introduzione di un legame diretto tra il finanziamento ai centri e quello alle singole imprese ha segnato un punto di svolta nella politica industriale della Regione. Sino a quel momento, infatti, la politica dei centri di servizi era stata indirizzata non alle singole imprese, ma al sistema di imprese nel suo complesso, ed era stata mirata a dotare i distretti delle capacità che questi, attraverso il mercato, non erano capaci di procurarsi. Ora, questo connotato venne fortemente sbiadito. Non solo, ma dato che le imprese in grado di unirsi ad un centro di servizi per predisporre un progetto di ricerca da presentare al finanziamento dell'Unione europea o della Regione sono una esigua minoranza – in gran parte coincidente con quelle che già sono imprese *leader* – l'intervento della Regione finisce per non essere più, a differenza che in passato, rivolto ai distretti industriali – rendendo accessibili ad un gran numero di imprese, spesso di piccole dimensioni, quelle competenze innovative di cui più vistosamente si avvertiva la necessità – ma tende a diventare una politica per sostenere la crescita delle imprese *leader*.

Nel 1999, l'Emilia-Romagna è stata la prima Regione in Italia a dare attuazione al D.L. 112/98 (legge Bassanini), con cui lo Stato ha conferito alle Regioni nuove competenze e maggiori risorse finanziarie. In particolare, la nuova normativa dispose la delega alle Regioni di tredici leggi statali riguardanti il sostegno alle imprese. Un'importante novità era che le risorse disponibili non venivano più amministrare sulla base di leggi di settore, ma confluivano in un fondo unico, gestito sulla base di un programma triennale regionale (Regione Emilia-Romagna 1999).

Le nuove competenze riguardano concessione di finanziamenti e contributi alle imprese, e consentivano di allargare la gamma degli strumenti di politica industriale della Regione, basata sino a quel momento principalmente sull'offerta di servizi reali e non di incentivi pecuniari.

Da quel momento la Regione ha varato quattro programmi regionali triennali. La nuova politica industriale della Regione ha accantonato l'idea che un intervento pubblico debba essere rivolto solo a sostenere la parte più debole delle imprese. I programmi regionali triennali hanno indicato, invece, azioni per la coesione e l'integrazione del sistema produttivo (sostegno agli investimenti di imprese piccole e medie per l'innovazione tecnica, organizzativa, del lavoro e ambientale); e soprattutto sostegno all'organizzazione delle filiere e delle reti tra grandi, medie e piccole imprese (con la certificazione di qualità; e nella promozione internazionale) (Aronica 2005).

A questo strumento si è affiancato dal 2002 il Priitt (Programma regionale per la ricerca industriale, l'innovazione e il trasferimento tecnologico). Esso si prefigge di sostenere i progetti di ricerca e di laboratori industriali delle imprese, la realizzazione nella regione di spin-off di nuove imprese basate sulla ricerca e, soprattutto di favorire lo svilupparsi di relazioni più strette tra il sistema delle imprese e le istituzioni della ricerca (università, Enea, Cnr). A tal fine, con il Priitt è stata promossa la costituzione di un rete regionale di laboratori di ricerca industriale e di centri per il trasferimento tecnologico composti da istituzioni universitarie e di ricerca e partecipati o sostenuti dalle imprese e da altre organizzazioni pubbliche e private.

## *10. Conclusioni*

Questo lavoro ha mostrato come la presenza di un vasto strato di imprese minori sia presenti come un tratto caratterizzante e di lungo periodo dell'industrializzazione dell'Emilia-Romagna. Tuttavia, nel corso del tempo è cambiato ruolo svolto, o attribuito, dall'impresa minore. Ad una prima fase nella quale la piccola impresa era vista come marginale ed arretrata, e destinata a crescere o a soccombere inevitabilmente, ha fatto seguito il dibattito sul decentramento produttivo, in cui ancora all'impresa minore era attribuito un ruolo subalterno rispetto alle strategie della grande imprese. La scoperta dei distretti industriali consentì di comprendere che anche le piccole imprese, se altamente specializzate e legate fra loro da un fitto reticolo di scambi e di informazioni, potevano essere efficienti. Infine, negli ultimi anni, l'enfasi si è spostata sulla ristrutturazione intervenuta in molti distretti industriali con l'emergere di imprese *leader* e delle medie imprese del «quarto capitalismo». Questo non implica, tuttavia, la scomparsa della piccola impresa, nuovi spazi per la quale paiono individuarsi non solo nella subfornitura specializzata, ma anche nei servizi alle imprese e negli spin-off tecnologici.

## BIBLIOGRAFIA

- Amin, A., "The Emilian Model: Institutional Changes", *European Planning Studies*, Vol. VII (1999), pp. 389-405.
- Aronica, A. (a cura di), *Emilia Romagna. Come cambia un modello*, Meridiana Libri e Donzelli Editore, Roma, 2005.
- Bagnasco, A., *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna, 1977.
- Bagnasco, A., *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologna, 1988.
- Becattini, G., "Dal «settore» industriale al «distretto» industriale. Alcune riflessioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di economia e politica industriale*, No. 1 (1979), pp. 7-21.
- Becattini, G., "Piccole e medie imprese e distretti industriali nel recente sviluppo italiano", *Note economiche*, Vol. XXII (1989), n. 3, pp. 397-411.
- Becattini, G., "Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico", *Stato e mercato*, No. 25 (1989), pp. 111-128.
- Becattini, G., *Il distretto industriale*, Rosenberg & Sellier, Torino, 2000.
- Becattini, G., e Rullani, E., "Sistema locale e mercato globale", in F. Cossentino, F. Pyke e W. Sengenberger (a cura di), *Le risposte locali e regionali alla pressione globale. Il caso dell'Italia e dei suoi distretti industriali*, Il Mulino, Bologna, 1997, pp. 229-59.
- Bellandi, M., "La formulazione originaria", in G. Becattini, (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna, 1987, pp. 49-67.
- Bellini, N., "The management of the economy in ER: Pci and the regional experience", in R. Leonardi and R.Y. Nanetti (eds), *The Regions and European Integration. The Case of Emilia-Romagna*, Pinter, London, 1990.
- Bellini, N., Giordani, M.G., e Pasquini, F., "The industrial policy of Emilia-Romagna: the business service centre", in R. Leonardi and R.Y. Nanetti (eds), *The Regions and European Integration. The Case of Emilia-Romagna*, Pinter, London, 1990; trad. it., "La politica industriale della Regione Emilia-Romagna: i centri di servizi alle imprese", in R. Leonardi, R.Y. Nanetti (a cura di), *Le regioni e l'integrazione europea: il caso Emilia-Romagna*, Milano, 1991.
- Bianchi, P., "Emilia-Romagna. Problemi e prospettive", in R. Finzi (a cura di), *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi. L'Emilia-Romagna*, Einaudi, Torino, 1997, pp. 191-209.
- Brusco, S., "Organizzazione del lavoro e decentramento produttivo nel settore metalmeccanico", in Flm Bergamo (a cura di), *Sindacato e piccola impresa. Strategie del capitale e azione sindacale nel decentramento produttivo*, De Donato, Bari, 1975, pp. 7-67 e 203-233.
- Brusco, S., "The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. VI (1982), pp. 167-184; trad. it., "Il modello Emilia: disintegrazione produttiva e integrazione sociale", in S. Brusco (a cura di), *Piccole imprese e distretti industriali*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1989, pp. 243-291.
- Brusco, S. (a cura di), *Piccole imprese e distretti industriali*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1989.
- Brusco, S., "Small Firms and the Provision of Real Services", in F. Pyke and W. Sengenberger (eds), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Ilo, Geneva, 177-196; trad. it. "Distretti industriali e servizi reali", in S. Brusco, *I distretti industriali: lezioni per lo sviluppo. Una lettera e nove saggi*, a cura di A. Natali, M. Russo e G. Solinas, Il Mulino, Bologna, 2008, pp. 189-217.
- Brusco, S. "Per una nuova politica del Pds verso le imprese minori e i distretti industriali", in S. Brusco, *I distretti industriali: lezioni per lo sviluppo. Una lettera e nove saggi*, a cura di A. Natali, M. Russo e G. Solinas, Il Mulino, Bologna, 2008, pp. 247-295.

Brusco, S., Cainelli, G., Forni, F., Franchi, M., Malusardi, A. and Righetti, R., "The Evolution of Industrial Districts in Emilia-Romagna", in F. Cossentino, F. Pyke and W. Sengenberger (eds), *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and its Industrial Districts*, Ilo, Geneva, 1996, pp. 17-36.

Brusco, S., and Pezzini, M., "Small-scale enterprise in the ideology of the Italian Left", in F. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger (eds), *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*, Ilo, Geneva, 1990, pp. 219-246; trad. it., "La piccola impresa nell'ideologia della sinistra italiana", in S. Brusco, *I distretti industriali: lezioni per lo sviluppo. Una lettera e nove saggi*, a cura di A. Natali, M. Russo e G. Solinas, Il Mulino, Bologna, 2008, pp. 219-246.

Bursi, T., Marchi, G., e Nardin, G., "Le dinamiche evolutive nei distretti modenesi", in Associazione Mario Del Monte-Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia (a cura di), *Rapporto sulla situazione economica e sociale della provincia di Modena. 1999*, Coptip, Imola, 1999, pp. 79-117.

Capecchi, V., *Ristrutturazione e organizzazione del lavoro nelle fabbriche metalmeccaniche bolognesi*, Seusi, Bologna, 1975.

Capecchi, V., "A History of Flexible Specialisation and Industrial Districts in Emilia-Romagna", in F. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger (eds), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Ilo, Geneva, 1990, pp. 20-36.

Capecchi, V., e Pesce, A., "L'Émilie Romane", in V. Scardigli (a cura di), *L'Europe de la diversité. La dynamique des identités régionales*, Paris, 1993.

Colli, A., *I volti di Proteo. Storia della piccola impresa in Italia nel Novecento*, Bollati Boringhieri, Torino, 2002(a).

Colli, A., *Il quarto capitalismo. Un profilo italiano*, Marsilio, Venezia, 2002(b).

Cooke, P., and Morgan, K., "Emilia-Romagna: From Civic Culture to Global Networks", in P. Cooke and K. Morgan (eds), *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*, Oxford University Press, Oxford, 1998, pp. 114-133.

Corbetta, G., *Le medie imprese. Alla ricerca della loro identità*, Egea, Milano, 2000.

Cori, B., "Le piccole e medie industrie in Italia: aspetti territoriali e settoriali", *Quaderno 34*, Fondazione Agnelli, Torino, 1979.

Esposito, G., *Decentramento produttivo, lavoro a domicilio e sindacato*, Editrice Italia Letteraria, Milano, 1983.

Flm Bergamo (a cura di), *Sindacato e piccola impresa. Strategie del capitale e azione sindacale nel decentramento produttivo*, De Donato, Bari, 1975.

Frey, L. "Le piccole e medie imprese industriali di fronte al mercato del lavoro", *Inchiesta*, Vol. IV (1974).

Graziani, A., *Lo sviluppo di un'economia aperta*, Esi, Napoli, 1969.

Graziani, A., *Crisi e ristrutturazione dell'economia italiana nell'ultimo decennio*, Einaudi, Torino, 1975.

Hellman, S., "La strategia delle alleanze del PCI e la questione dei ceti medi", in D. Blackmer e S. Tarrow (a cura di), *Il comunismo in Italia e in Francia*, Milano, 1976.

Idse-Cnr, "Struttura e localizzazione dei gruppi di imprese in Emilia-Romagna" in Idem (a cura di), *Trasformazioni strutturali e competitività dei sistemi locali di produzione. Rapporto sul cambiamento strutturale dell'economia italiana*, Franco Angeli, Milano, 1999.

Istituto Gramsci/Cespe, *La piccola e media industria nella crisi dell'economia italiana. Atti del convegno tenuto a Milano, 4-6 novembre 1974*, 2 voll., Editori Riuniti, Roma, 1975.

Kautsky, K., *Die Agrarfrage*, Dietz, Stuttgart, 1899; trad. it., *La questione agraria*, Feltrinelli, Milano, 1959.

Lazerson, M.H., and Lorenzoni, G., "The Firms that Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source", *Industrial and Corporate Change*, Vol. VIII (1999), pp. 235-266.

Lutz, V., *Italy. A study in economic development*, Oxford University Press, Oxford, 1962.

Magagnoli, S., "Autorevolezza municipale e architettura istituzionale intermedia", in A. Arrighetti e G. Seravalli (a cura di), *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Donzelli, Roma, 1999, pp. 199-260.

Mediobanca-Unioncamere, *Le medie imprese industriali italiane (1999-2008)*, Venturini, Caleppo di Settala (Mi), 2011.

Menzani, T., *La macchina nel tempo. La meccanica strumentale italiana dalle origini all'affermazione in campo internazionale*, Clueb, Bologna, 2011.

Ministero per la Costituente, *Rapporto della Commissione Economica presentato all'Assemblea Costituente. II: Industria, II, Appendice alla relazione (interrogatori)*, Poligrafico dello Stato, Roma, 1946.

Modigliani, F., "New Developments on Oligopolistic Front", *Journal of Political Economy*, Vol. LXVI (1958).

Pci (Partito Comunista Italiano), *La dichiarazione programmatica e le Tesi dell'VIII Congresso del PCI*, Editori Riuniti, Roma, 1957.

Pci (Partito Comunista Italiano), *I comunisti e l'economia dell'Emilia-Romagna*, Bologna, 1973.

Peggio, E., "Intervento al convegno economico regionale del Pci", in Pci, *I comunisti e l'economia dell'Emilia-Romagna*, Bologna, 1973.

Penrose, E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell & Mott, Oxford, 1959; trad. it. *La teoria dell'espansione dell'impresa*, Franco Angeli, Milano, 1973.

Piore, M.J. and Sabel, C.F., *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York, 1984.

Putnam, R.D., *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, 1993.

Regione Emilia-Romagna, *Programma regionale di sviluppo: quadro di riferimento e piano poliennale degli interventi 1979-1981*, Bologna, 1979.

Regione Emilia-Romagna, "Quadro di riferimento del programma regionale di sviluppo 1982-85", *Regione Emilia-Romagna*, Vol. XII (1982), n. 2-3.

Regione Emilia-Romagna, *Crescita, qualità e innovazione delle imprese e del lavoro in Emilia-Romagna. Programma regionale triennale per lo sviluppo delle attività produttive 1999-2001 (Deliberazione del Consiglio regionale n. 1305 del 24 novembre 1999)*, mimeo, Novembre 1999.

Rinaldi, A., "La sinistra e l'industria diffusa: il ruolo delle istituzioni locali", in P.P. D'Atorre e V. Zamagni (a cura di), *Distretti imprese classe operaia. L'industrializzazione dell'Emilia-Romagna*, Franco Angeli, Milano, 1991, pp. 125-153.

Rinaldi, A., "L'economia dell'Emilia-Romagna dal 1945 al 1995", Ricerca promossa dalla Regione Emilia-Romagna, Bologna, mimeo, 1998;

Rinaldi, A., "The Emilian Model Revisited: Twenty Years After", *Business History*, Vol. XLVII (2005), pp. 244-266.

Russo, M., Allari, G., Bertini, S., Bonaretti, P., De Leo, E., Fiorani, G. and Rinaldini, G., "The Challenger for the Next Decade: Notes for a Debate on the Development of the Emilia-Romagna Region", *Concepts and Transformations*, Vol. V (2000), pp. 65-94.

Sabattini, C., *Relazione introduttiva*, in Fim-cisl, Fiom-Cgil, Uilm-Uil Emilia-Romagna, *Atti convegno piccole e medie aziende metalmeccaniche industriali e artigiane*, mimeo, Bologna, 1972.

Sassoon, D., *Togliatti e la via italiana al socialismo*, Einaudi, Torino, 1980.

Solinas, G., Giardino, R., e Bilotta, E., “Distretti industriali, imprese multinazionali e catene del valore”, *Economia e politica industriale*, Vol. XXXVIII, n. 3, pp. 179-192.

Steindl, J., *Small and Big Business. Economic Problems of the Size of Firms*, Oxford Institute of Statistics, Monograph n. 1, Blackwell, Oxford, 1945; trad. it. (edizione rivista e integrata) *Piccola e grande impresa. Problemi economici della dimensione dell'impresa*, Franco Angeli, Milano, 1991.

Sylos Labini, P., *Oligopolio e progresso tecnico*, Einaudi, Torino, 1962.

Togliatti, P., *Ceto medio e Emilia rossa*, in Id., *Politica nazionale ed Emilia rossa*, Editori Riuniti, Roma, 1974.

Trigilia, C., *Grandi partiti e piccole imprese*, Il Mulino, Bologna, 1986.

Vernon, R., “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. LXXX (1966), n. 2.

Wells, L.T. (ed.), *The Product Life Cycle and International Trade*, Boston, Mass., 1972.

Whitaker, J. (ed.), *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867-1890*, London, 1975.

Zamagni, V., “A century of change: trends in the composition of the Italian labour force, 1881-1981”, *Historical Social Research*, Vol. XLIV (1987), pp. 36-97.

Zamagni, V., “Una vocazione industriale diffusa”, in R. Finzi (a cura di), *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi. L'Emilia-Romagna*, Einaudi, Torino, 1997, pp. 125-161

**“Materiali di Discussione” LATER PUBLISHED ELSEWHERE**

- N. 546 - M. Murat and B. Pistoresi, *Emigrants and immigrants networks in FDI*, Applied Economics letters, April 2008, <http://www.informaworld.com/content~content=a789737803~db=all~order=author> (electronic publication), **WP No. 546 (December 2006)**.
- N. 545 - M. Brunetti and C. Torricelli, *The Population Ageing in Italy: Facts and Impact on Household Portfolios*, in M. Balling & E. Gnan & F. Lierman (eds.), *Money, Finance and Demography: The Consequences of Ageing*, Vienna, Suerf (2007), **WP No. 545 (November 2006)**.
- N. 532 - M. Montanari, *Between European Integration and Regional Autonomy: The Case of Italy from an Economic Perspective*, *Constitutional Political Economy*, Vol. 17, 4, pp. 277-301 (2006), **WP No. 532 (March 2006)**.
- N. 529 - M. Montanari, *Knocking on the EU's door: the Political Economy of EU-Ukraine Relations*, *Journal of Contemporary European Research*, Vol. 3, 1, pp. 64-78 (2007), **WP No. 529 (February 2006)**.
- N. 518 - M. Brunetti and C. Torricelli, *Economic Activity and Recession Probabilities: information content and predictive power of the term spread in Italy*, *Applied Economics* (2009), **WP No. 518 (December 2005)**.
- N. 517 - M. Murat and S. Paba (2006), *I distretti industriali tra immigrazioni e internazionalizzazione produttiva*, in B. Quintieri (ed.) *I distretti italiani dal locale al globale*, Rubbettino (2006), **WP No. 517 (December 2005)**.
- N. 491 - V. Moriggia, S. Muzzioli and C. Torricelli, *On the no arbitrage condition in option implied trees*, *European Journal of Operational Research* (2009), **WP No. 491 (May 2005)**.
- N. 482 - G. Di Lorenzo and G. Marotta, *A less effective monetary transmission in the wake of EMU? Evidence from lending rates passthrough*, *ICFAI Journal of Monetary Economics*, Vol. 4, 2, pp. 6-31 (2006), **WP No. 482 (February 2005)**.
- N. 472 - M. Brunetti and C. Torricelli, *The internal and cross market efficiency in index option markets: an investigation of the Italian market*, *Applied Financial Economics*, Vol. 17, 1, pp. 25-33 (2007), **WP No. 472 (November 2004)**.
- N. 466 - G. Marotta, *La finanza del settore non profit tra ritardi nei pagamenti e Basilea 2*, *Banca Impresa Società*, Vol. XXIV, 1, pp. 35-51 (2005), **WP No. 466 (September 2004)**.

- N. 453 - Pederzoli and C. Torricelli, *Capital requirements and Business Cycle Regimes: Forward-looking modelling of Default Probabilities*, Journal of Banking and Finance, Vl. 29, 12, pp. 3121-3140 (2005), **WP No. 453 (February 2004)**.
- N. 448 - V. Moriggia, S. Muzzioli, C. Torricelli, *Call and put implied volatilities and the derivation of option implied trees*, Frontiers In Finance and Economics, vol.4, 1, pp. 35-64 (2007), **WP No. 448 (November 2003)**.
- N. 436 - M. Brunetti and C. Torricelli, *Put-Call Parity and cross-market efficiency in the Index Options Markets: evidence from the Italian market*, International Review of Financial Analysis, Vl.14, 5, pp. 508-532 (2005), **WP No. 436 (July 2003)**.
- N. 429 - G. Marotta, *When do trade credit discounts matter? Evidence from Italian Firm-Level Data*, Applied Economics, Vol. 37, 4, pp. 403-416 (2005), **WP No. 429 (February 2003)**.
- N. 426 - A. Rinaldi and M. Vasta, *The Structure of Italian Capitalism, 1952-1972: New Evidence Using the Interlocking Directorates Technique*, Financial History Review, vol, 12, 2, pp. 173-198 (2005), **WP No. 426 (January 2003)**.
- N. 417 - A. Rinaldi, *The Emilian Model Revisited: Twenty Years After*, Business History, vol. 47, 2, pp. 244-226 (2005), **WP No. 417 (September 2002)**.
- N. 375 - G. Marotta, *La direttiva comunitaria contro i ritardi nei pagamenti tra imprese. Alcune riflessioni sul caso italiano*, Banca, Impresa, Società, Vol. XX, 3, pp. 451-71 (2001), **WP No. 375 (September 2001)**.
- N. 303 - G. Marotta and M. Mazzoli, *Fattori di mutamento nella domanda di prestiti ed effetti sulla trasmissione della politica monetaria*, in P. ALESSANDRINI (ed.) *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna, Il Mulino, pp. 223-260 (2001), **WP No. 303 (April 2000)**.
- N. 131 - G. Marotta, *Does trade credit redistribution thwart monetary policy? Evidence from Italy*, Applied Economics, Vol. 29, December, pp. 1619-29 (1997), **WP No. 131 (1996)**.
- N. 121 - G. Marotta, *Il credito commerciale in Italia: una nota su alcuni aspetti strutturali e sulle implicazioni di politica monetaria*, L'Industria, Vol. XVIII, 1, pp. 193-210 (1997), **WP No. 121 (1995)**.
- N. 105 - G. Marotta, *Credito commerciale e "lending view"*, Giornale degli Economisti e Annali di Economia, Vol. LIV, 1-3, gennaio-marzo, pp. 79-102; anche in G. Vaciago (a cura di) *Moneta e finanza*, Bologna, Il Mulino (1995), **WP No. 105 (1994)**.

RECENTLY PUBLISHED “Materiali di Discussione”

- N. 683 - *Immigrant students and educational systems. Cross-country evidence from PISA 2006* by Marina Murat, Davide Ferrari and Patrizio Frederic [May 2012].
- N. 682 - *The Regional Distribution of Public Employment: Theory and Evidence*, by Sebastian G. Kessing and Chiara Strozzi [March 2012].
- N. 681 - *Adaptive Minimax Estimation over Sparse  $l_q$  – Hulls*, by Sebastian G. Kessing and Chiara Strozzi [March 2012].
- N. 680 - *Credit, Venture Capital and Regional Economic Growth*, by Barbara Pistoresi e Valeria Venturelli [January 2012].
- N. 679 - *Gender Health in Italy in a Capability Approach*, by Anita Chiarolanza, Antonella Picchio e Silvia Storchi [January 2012].
- N. 679 - *Gender Health in Italy in a Capability Approach*, by Anita Chiarolanza, Antonella Picchio e Silvia Storchi [January 2012].
- N. 678 - *Education systems facing the challenges of technological, organizational and social changes: US and Italy in a comparative perspective MIQUA project\_Improving the quality of the pre-university education system*, by Piero Cipollone, Eugene García, Paola Mengoli, Mehmet "Dali" Öztürk, Annamaria Poggi, Donatella Poliandri and Margherita Russo [January 2012].
- N. 677 - *The new maritime trade world geography. Opportunities for Italy?* by Margherita Paradisi [January 2012].
- N. 676 - *Una lettura delle dinamiche dell'industria automobilistica europea in termini di Flying Geese e di Sophistication Index*, by Francesco Silvestri [January 2012]
- N. 675 - *Living conditions and quality of work of Personal Care Assistants in a district area of Italy*, by Paola Bertolini, Giovanni Solinas and Roberta Salvioli [January 2012].
- N. 674 - *Job Separations, Job Loss and Informality in the Russian Labor Market*, by Hartmut Lehmann, Tiziano Razzolini and Anzelika Zaiceva [January 2012]
- N. 673 - *Fuzzy quantities and their ranking: a new proposal*, by Luca Anzilli and Gisella Facchinetti [December 2011].
- N. 672 - *The Evolution of the Racial Gap in Education and the Legacy of Slavery*, by Graziella Bertocchi and Arcangelo Dimico [November 2011].
- N. 671 - *Are defined contribution pension schemes socially sustainable? A conceptual map from a macroprudential perspective*, by Giuseppe Marotta [November 2011].
- N. 670 - *Do immigrant students succeed? Evidence from Italy and France based on PISA 2006*, by Marina Murat [November 2011].
- N. 669 - *Assessing the information content of option-based volatility forecasts using fuzzy regression methods*, by Silvia Muzzioli and Bernard De Baets [November 2011].
- N. 668 - *Self-Commitment-Institutions and Cooperation in Overlapping Generations Games*, by Francesco Lancia and Alessia Russo [November 2011].