

## 7. LA PICCOLA IMPRESA NELLO SVILUPPO ECONOMICO ITALIANO

Andrea Colli

All'indomani del secondo conflitto mondiale si apriva una stagione «nuova» per il Paese che usciva da un ventennio di dittatura, di politiche autarchiche susseguenti a una crisi economica globale di enorme portata, da rivolgimenti profondi in termini di politica economica e industriale. Nessuno poteva con certezza prevedere quanto di lì a breve sarebbe accaduto grazie alla imponderabile alchimia di fattori economici e umani, ovvero la grande stagione di crescita, sviluppo e modernizzazione sociale del miracolo economico, vero e proprio «snodo» da cui sarebbe emersa l'Italia moderna.

Di tale «incertezza» – o se si vuole di apertura di un ventaglio ampio di possibilità di sviluppo future – ci resta viva documentazione negli atti dell'Assemblea Costituente, chiamata a modellare i fondamenti di un nuovo ordine sociale, politico, istituzionale dell'Italia post-bellica sulla base di una conoscenza il più possibile approfondita delle sue caratteristiche di fondo – non ultime quelle di matrice economico-produttiva.

La Commissione economica all'Assemblea Costituente fu, pertanto, un momento unico di elaborazione e analisi, che mise a nudo le strutture più profonde dell'industria italiana, così come si era andata plasmando nel corso del cinquantennio precedente, a partire da quando i primi «vagiti» industriali si erano trasformati in una voce debole ma perfettamente distinguibile. La sezione più affascinante dei materiali della Costituente è senza dubbio rappresentata dalle testimonianze che imprenditori, tecnici e manager furono invitati a dare.

Si tratta di una galleria dell'Italia economica del dopoguerra. Chiamati a pronunciarsi sulla realtà più specifica della propria impresa, del proprio settore, ma anche sulle condizioni più generali dell'industria italiana e sulle sue future linee di sviluppo, i «testimoni» fornirono opinioni e pareri variegati, a volte contrastanti soprattutto relativamente alle tematiche di politica economica e industriale. Unanime era, invece, il giudizio sui caratteri fondamentali dell'industria italiana così come emergeva dall'età liberale e dagli anni della dittatura: un mondo in cui una vastissima parte dell'apparato produttivo era costituita da imprese minori, piccole, artigiane, in settori a elevato contenuto «artistico», cui si affiancavano alcune grandi imprese che i rivolgimenti del quindicennio precedente avevano – per fortuna secondo alcuni o purtroppo, secondo altri – gettato nelle braccia dello Stato.

---

Andrea Colli, Professore dell'Università Bocconi di Milano.

Se unanime era questa lettura, non altrettanto lo era il giudizio sulla adeguatezza di tale struttura a sostenere le ambizioni di sviluppo dell'Italia. Per alcuni la strada della grande industria andava abbandonata senza indugio; per altri era l'unica possibilità di modernizzazione del Paese. Persino in un ambito come quello siderurgico si contrapponevano le posizioni di chi, come il Presidente della Finsider, Oscar Sinigaglia, ipotizzava una grande siderurgia moderna a ciclo integrale e quelle suggerite dalla Falck, la maggiore impresa siderurgica privata, che vedeva per l'Italia la necessità di una siderurgia «leggera», fatta di produzioni al forno elettrico per l'agricoltura e l'edilizia, svolte in impianti di dimensioni relativamente più contenute e omogeneamente distribuiti sul territorio nazionale.

Piccola e grande impresa proseguivano, nelle aule della Costituente, l'ideale confronto dialettico che aveva caratterizzato i decenni precedenti, quando il Paese aveva tentato, con tutti i mezzi possibili, di «forzare» il suo percorso di modernizzazione. Una dialettica fatta, spesso, di contrapposizione e non di complementarità, come invece alcuni più acutamente (anche data la natura del proprio settore) intravedevano. *“Tutti credono che la grande industria abbia interesse che la media e la piccola industria non vadano. Noi abbiamo interesse invece che vadano bene, perché se non vanno bene, occorre che noi ne facciamo una nostra”*, affermava Vittorio Valletta, Amministratore delegato e Presidente della FIAT, proprio di fronte alla Commissione.

Dato il carattere del suo specifico percorso di industrializzazione, nel caso dell'Italia – dove industria e agricoltura si contendono il primato in termini di volumi di addetti almeno sino alla metà del Ventesimo secolo – il confronto dialettico tra imprese piccole in settori leggeri e grandi concentrazioni nei settori *capital intensive* è ineludibile, che dà luogo, nel tempo, a risultati «oscillanti». A stagioni di estrema vitalità della piccola impresa se ne susseguono altre in cui le dinamiche di investimento e di mercato privilegiano in modo indiscusso le grandi dimensioni.

In ogni caso, in una prospettiva di lungo periodo, è stato cruciale ed è quanto viene qui illustrato l'apporto della piccola impresa allo sviluppo economico, al benessere e alla libertà individuale e di intrapresa in Italia (mentre quello delle società medio grandi è esaminato nel capitolo *Il ruolo dell'industria: grandi e medie imprese*). Con tre puntualizzazioni sull'ottica dalla quale si osserva il panorama delle aziende di dimensione minore.

Innanzitutto bisogna precisare che il *focus* concerne principalmente il comparto manifatturiero. L'ampio mondo dei servizi, che richiederebbe per la propria struttura e dinamica una trattazione a parte, è considerato solo tramite qualche accenno.

In secondo luogo, è bene definire la natura delle piccole imprese considerate. Soprattutto grazie agli studi degli economisti industriali di scuola fiorentina, raccolti attorno alla figura di Giacomo Becattini, l'analisi della piccola impresa in Italia nel corso degli ultimi anni si è concentrata in particolare sui distretti industriali, ovvero su quelle concentrazioni spaziali e produttive caratterizzate da specifiche e peculiari dinamiche socio-economiche. Storica-

mente tuttavia, anche imprese esterne a queste configurazioni hanno giocato un ruolo di rilievo nel percorso di sviluppo del Paese. Le piccole imprese protagoniste della storia economica italiana sono tanto quelle attive all'interno di distretti industriali – delle cui esternalità pienamente beneficiano – quanto quelle che si sono trovate a operare in sistemi e contesti geografici differenti.

Infine, non si fa distinzione tra piccole imprese e artigianato, che pur essendo relativamente semplice ove si guardi al mero indicatore costituito dal numero degli addetti, risulta estremamente complessa se si considera il dato di fatto che nella realtà uno stesso imprenditore, a seconda dell'andamento della congiuntura e del mercato, attraversa più volte e in entrambe le direzioni la soglia tra impresa piccola e artigiana. Perciò sotto il profilo storico vanno considerate come un unico insieme, caratterizzato da atteggiamenti e comportamenti omogenei.

### 7.1 PICCOLE IMPRESE E SVILUPPO ECONOMICO ITALIANO

Un angolo visivo un po' particolare, ma molto efficace, per cogliere l'essenza della contrapposizione dialettica tra modelli di grande e di piccola impresa nel corso dell'industrializzazione italiana è offerto dai dibattiti che su tale tema si sono svolti – sino a tempi relativamente recenti – sia in ambito di storiografia economica sia di economia e politica industriale. Per averne un'idea di seguito vengono proposte alcune «letture» del fenomeno, di matrice economico-industriale, sociologica e storico-economica. Si tratta di interpretazioni accomunate – con qualche flessibilità – dal fatto di essere state scritte in una fase, quella di fine anni Settanta e dei primi anni Ottanta, caratterizzata da un progressivo intensificarsi dell'interesse nei confronti dei fenomeni di industrializzazione diffusa, «dal basso», considerati da un sempre maggior numero di commentatori un modello sostenibile di industrializzazione virtuosa.

Quanto ha sostenuto Franco Bonelli in apertura degli *Annali della Storia d'Italia* Einaudi nel 1978 è un ottimo punto di partenza. Scrivendo in una fase piuttosto complicata, per usare un eufemismo, della storia industriale del Paese, Bonelli individua un'importante chiave di lettura nella coesistenza di due distinte «anime» che hanno contraddistinto il capitalismo italiano sin dalle origini. Da una parte le grandi aziende, appoggiate, protette e sostenute dallo Stato – sino al gigantesco salvataggio che all'inizio degli anni Trenta porta alla nascita dello «Stato imprenditore» con la costituzione dell'IRI. Dall'altra l'ala definita «manchesteriana», ovvero rappresentativa di un'imprenditorialità che cresce in autonomia, al di fuori della protezione, delle commesse e degli incentivi forniti dallo Stato, in grado di sovrintendere all'affermazione di alcuni settori e particolarmente con fortuna in comparti tradizionali come il tessile-cotoniero, o l'alimentare. L'interpretazione proposta da Bonelli è imperniata sulla constatazione dell'ineluttabilità dell'intervento pubblico al fine di accelerare i processi di *catching up* e modernizzazione di un Paese ritardatario sulla via dell'industrializzazione<sup>1</sup>,

<sup>1</sup> Si tratta di una linea di interpretazione a suo tempo introdotta da Gerschenkron (1962).

accompagnata però da una presenza vitale di componenti imprenditoriali autonome, che si preoccupano di presidiare le componenti settoriali più *labour intensive* e tradizionali. Ne risulta un *mixage* di successo, che permette nel giro di un ventennio all'Italia di raggiungere – unica fra le nazioni dell'Europa mediterranea – un livello ragguardevole di sviluppo e una posizione di rilievo in seno ai paesi economicamente più avanzati, nonostante una serie di «tare» originarie tra cui il mancato coinvolgimento, *ab origine*, del Mezzogiorno in tale processo di crescita economica.

Un altro importante storico economico, Luciano Cafagna, si era espresso non troppo diversamente oltre un decennio prima, rintracciando proprio nella presenza e nel fermento di tale componente manchesteriana autoctona (se pur a tratti fertilizzata dall'esperienza straniera in particolare nel settore cotoniero) una vitalità imprenditoriale tale da rappresentare una delle origini strutturali della cesura tra le regioni settentrionali e quelle meridionali della Penisola. Bonelli e Cafagna colgono e valorizzano quindi la componente autonoma, attiva «dal basso» nei processi di sviluppo del Paese, ma non ne approfondiscono la fisionomia. Ciò invece, partendo da tutt'altre premesse analitiche, si sono incaricati di fare gli economisti industriali, interessati a cogliere i tratti di novità che andavano manifestandosi all'indomani del grande travaglio degli anni Settanta. Nello stesso anno in cui Bonelli scrive, Giacomo Becattini pubblica sulla *Rivista di Economia e Politica Industriale* un saggio dal titolo “*Dal «settore» industriale al «distretto» industriale: alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale*”, che può essere a buon diritto considerato il punto di avvio di una felice serie di lavori tesi a chiarire in maniera più precisa i contorni di una nuova entità economica, il «distretto industriale». Si trattava, nell'intuizione di Becattini, di un modo nuovo di leggere il dualismo strutturale dell'industria italiana. Le piccole imprese sono infatti, per la prima volta, percepite non come elementi «residuali» e deboli, forme sub ottimali o cascami di uno sviluppo industriale imperfetto, ma elementi in grado di innestare circuiti virtuosi di sviluppo generando architetture complesse di rapporti economici e sociali sul territorio.

D'altra parte, solo un anno prima, nel 1977, il sociologo torinese Arnaldo Bagnasco si era esplicitamente focalizzato sulla questione dei «territori» dell'industria in Italia. Il pregio maggiore della sua analisi è la proposta di un'alternativa alla classica interpretazione che vede contrapposti un «triangolo» industrialmente sviluppato da una parte e un resto d'Italia prevalentemente, anzi quasi totalitariamente, agricolo, seppur contraddistinto da una varietà colturale e di contratti agrari che dava conto dei differenziali nei livelli di sviluppo regionale, dall'altro. In una prospettiva sostanzialmente attenta alle trasformazioni di matrice sociale, Bagnasco si soffermava in particolare sulla trasformazione in senso industriale di alcune regioni originariamente agricole, come quelle dell'Italia Centrale e soprattutto della Toscana e delle Marche, e del Nord Est, *in primis* il Veneto.

Becattini e Bagnasco avevano intuito e descrivevano la concretizzazione nel presente della componente manchesteriana che andava profondamente incidendo sui destini (e sui livelli di sviluppo e benessere) non più tanto delle regioni del Nord Ovest, trasformatesi da tempo in terri-

tori di grande industria, quanto soprattutto di altri territori della penisola. Di lì a breve il nuovo modello si identificherà con l'acronimo NEC e includerà regioni del Nord Est e del Centro.

In un piccolo opuscolo, per i più probabilmente sconosciuto quando non dimenticato in qualche recesso delle librerie, è possibile rintracciare una vivida testimonianza dell'effetto di tale effervescenza imprenditoriale su un tessuto economico e sociale fino a quel momento percepito come sostanzialmente statico. Nei *Presupposti storici del recente sviluppo regionale*, dedicato a rintracciare le basi strutturali su cui la trasformazione in senso manifatturiero dell'economia marchigiana aveva preso corpo nel corso dei decenni precedenti, Sergio Anselmi scrive:

*“A chi ha ben conosciuto le Marche agricole e le ha viste trasformarsi dagli anni Cinquanta ad oggi, fa una certa impressione riflettere sulla velocità del passaggio da una situazione consolidata e statica, del tutto marginale rispetto all'Italia che conta, alla dinamicità attuale, così ricca di immaginazione creativa, di occasioni di lavoro e di impiego di risorse. Le Marche sono assai diverse da quelle che molti avrebbero voluto. Sono cambiate, allineandosi velocemente sugli standard nazionali. Esistono problemi, è vero, ma sono quelli delle società che crescono in fretta”.*

Non è difficile rintracciare nei toni di Anselmi una certa inflessione d'orgoglio per una società in trasformazione radicale. Nello spazio di una generazione, i trent'anni intercorsi tra il censimento del 1951 e quello del 1981, avevano visto la quota di addetti del settore primario passare dal 60 al 15 per cento, mentre quella dell'industria e dei servizi crescevano dal 40 all'85 per cento del totale. Questa metamorfosi si accompagnava a un processo di modernizzazione e di acquisizione di standard di vita e condizioni di benessere in precedenza mai conseguite.

Si trattava peraltro di una metamorfosi non generata da una iniezione di risorse in termini di capitale e conoscenza provenienti dall'esterno, come andava avvenendo altrove, ma piuttosto di uno sviluppo basato su energie imprenditoriali endogene, secondo un processo che vedeva emergere «dal basso» nuovi protagonisti. Erano piccoli e medi imprenditori non di rado provenienti dalle fila della ex forza lavoro agricola. Sempre nel medesimo opuscolo il sociologo Ugo Ascoli definiva questo processo come una serie di «trasformazioni senza gravi rotture dell'equilibrio sociale». Nello stesso anno questo concetto riecheggia anche nell'opera di Giorgio Fuà e Carlo Zacchia che, proprio a indicare la natura «soft» di un processo di crescita non traumatico, intitolavano un volume destinato ad avere ben altra risonanza: «Industrializzazione senza fratture». È forse opportuno riprendere direttamente le parole di Ascoli, tanto più significative ove si presti attenzione al fatto che a scriverle era un osservatore coinvolto in prima persona in ricerche «sul campo», finalizzate a identificare con maggiore precisione i contorni del fenomeno:

*“Siamo in assenza di grandi concentrazioni metropolitane con i relativi problemi di alienazione, marginalità sociale e delinquenza organizzata; gli stessi flussi migratori in direzione extra regionale dalla seconda metà degli anni Sessanta si sono quasi del tutto arrestati*

*e si è invece assistito a una redistribuzione «interna» della popolazione; la «piena occupazione» ha consentito una discreta crescita del reddito pro capite e quindi del benessere collettivo; l'elevato grado di accesso alla proprietà dell'abitazione e la notevole diffusione delle attività di autoconsumo avrebbero contribuito a rendere la condizione operaia media regionale assai migliore di quella che è possibile riscontrare a Milano o a Torino».*

Benessere, libertà imprenditoriale, bassa conflittualità – aspetti pur non scevri da patologie quali lavoro irregolare, nero, minorile – configuravano, insomma, un modello di sviluppo virtuoso. Intorno a un'unità fondamentale, ovvero la piccola e media impresa, si coniugavano allo stesso tempo intraprendenza, ricchezza, crescita e sviluppo. Il paradigma che si era sviluppato nelle Marche e, con lievissime modifiche, anche in altre regioni, avrebbe suscitato in seguito anche critiche radicali. Accusato di essere socialmente dannoso e strutturalmente periferico in termini di accesso del Paese alla frontiera dello sviluppo tecnologico, questo modello era però in grado di «trascinare» spazi territoriali sino a quel momento stagnanti nell'alveo di un processo di sviluppo che presto altre regioni, sia del Nord sia del Sud, avrebbero invidiato. L'emergere trionfale della piccola impresa nelle regioni del Centro e del Nord Est è tuttavia da interpretarsi, storicamente, come una ulteriore manifestazione di quel fermento imprenditoriale manchesteriano che aveva caratterizzato le prime fasi dello sviluppo industriale del Paese e che al pari di un «fiume carsico» – il fiume delle piccole imprese – a tratti riemerge a segnare i «tornanti» della storia economica del Paese.

## 7.2 UNA PRESENZA DI LUNGO PERIODO

Secondo le statistiche disponibili a livello europeo, l'Italia è oggi il Paese che conta il maggior numero di imprese (circa 3,8 milioni, quasi il 20% del totale). Il numero dei loro addetti totali è di circa 15 milioni, l'11 per cento del totale, più della Francia ma meno della Germania e dell'Inghilterra. La media degli addetti per impresa è per l'Italia, pertanto, di circa 3,9 contro una media europea di 6,4, che arriva a 12,1 nel caso tedesco, 10,9 in quello inglese, 6,3 in quello francese e 5,3 nello spagnolo. In un'ottica comparata, pertanto, l'Italia presenta una dimensione media di impresa di gran lunga – in alcuni casi assai di gran lunga – più ridotta. I paragrafi precedenti hanno, sia pur impressionisticamente, suggerito che tale «divergenza» sia da interpretarsi non tanto come un carattere recente, quanto «strutturale» dell'apparato produttivo del Paese, presente, cioè, nel lungo periodo.

Una serie di informazioni statistiche (Tabelle 7.1 e 7.2, distinte per criteri di rilevazione) valgono la pena di essere commentate nel dettaglio prima di ritornare sulla discussione degli elementi strutturali del modello di piccola impresa nella storia economica d'Italia. Si tratta dei dati tratti dalle rilevazioni censuarie sulla distribuzione dimensionale dell'industria italiana.

Seguendo le stime di Vera Zamagni (1991), la quota di addetti nella classe compresa tra 1

e 9 è pari a circa il 40 per cento del totale nel 1911, anno del primo censimento industriale. L'assenza di rilevazione di questo tipo di imprese nel censimento di quell'anno fornisce tuttavia una distribuzione degli addetti difficilmente comparabile con quanto avvenuto negli anni seguenti. Pur tenendo conto dei limiti che derivano dall'approssimazione delle rilevazioni in oggetto si possono avanzare alcune riflessioni.

**Tabella 7.1 - Il peso della «piccola» nel manifatturiero  
(Occupati; quote %)**

<b>Addetti</b>	<b>1927</b>	<b>1937-9</b>	<b>1951</b>
1-9	37,8	36,4	32,1
10-99	21,7	20,7	22,1
1-99	59,5	57,1	54,2
100-499	21,2	20,9	20,4
> 500	19,2	22,3	25,4
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati Balcet (1997).

**Tabella 7.2 - Cala la dimensione industriale  
(Addetti; quote %)**

<b>Addetti</b>	<b>1951</b>	<b>1961</b>	<b>1971</b>	<b>1981</b>	<b>1991</b>	<b>2007</b>
1-9	32,3	28,0	20,2	22,8	26,2	27,5
10-19	5,4	7,3	8,7	12,4	15,3	15,4
20-49	8,7	11,6	13,1	13,7	16,3	17,2
50 e oltre	53,6	53,1	58,0	51,1	42,2	39,9
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati da Brusco e Paba (1997) e ISTAT.

In primo luogo, risulta significativo il trend secolare della micro-impresa. La classe dimensionale che include le imprese con un numero di addetti tra 1 e 9 (con i caveat definitivi di cui sopra) declina progressivamente a partire dal 1911 in parallelo all'affermazione delle classi dimensionali maggiori (di oltre 500 addetti), che fino agli anni Settanta sottraggono lavoro al mondo dell'impresa minore. Se nel 1971 viene toccato il minimo livello di diffusione della micro-impresa in Italia, con un assorbimento della manodopera complessiva intorno al 22 per cento, già nel corso degli anni Ottanta e Novanta questa tendenza verrà completamente invertita, in un trend ascendente che prosegue nel corso delle rilevazioni successive, fino a oggi.

In tale contrapposizione è tuttavia interessante anche notare l'andamento delle imprese a dimensione medio-piccola, che occupavano tra i 10 e i 99 addetti, che resiste nel tempo, addirittura rafforzando il suo peso negli anni del «trionfo» della grande impresa, e acquisendo progressivamente spazi sempre maggiori in termini di assorbimento occupazionale<sup>2</sup>.

Un dato importante che non va dimenticato nel commentare le cifre è che, nel caso italiano, non sempre l'unità giuridica coincide con quella economica. Il «gruppo» non è infatti un qualcosa che riguarda solo ed esclusivamente i modelli di grande impresa, ma che si estende anche alle imprese minori, che – soprattutto all'interno di sistemi locali omogenei – danno vita a soggetti giuridici articolati in una serie di unità produttive a sé stanti.

Le «due metà» dell'industria italiana, quella costituita dalle piccole e medio-piccole imprese (fino a 99 addetti) e quella della medio-grande e grande impresa (con oltre 100 addetti) manifestano a ogni buon conto un trend largamente speculare<sup>3</sup>. Questo andamento è dettato in buona parte dalla progressiva, ma incompiuta, adesione dell'economia italiana al paradigma tecnologico caratterizzato dall'affermazione dei modelli di *large corporation* per eccellenza, quello della seconda rivoluzione industriale. La piccola e media impresa, dominante in termini di assorbimento occupazionale sino al secondo dopoguerra, pare cedere terreno nei confronti delle grandi concentrazioni di capitale e lavoro almeno sino agli anni Settanta. Da questo momento prenderà avvio una poderosa ripresa dell'impresa minore, che dura sino a oggi.

Il cosiddetto «declino» della dimensione minore nasconde tuttavia dinamiche più complesse. Accanto alla conferma della «specularità» degli andamenti di grande e piccola impresa, c'è anche la tenuta significativa della dimensione intermedia.

La variabilità maggiore riguarda infatti la classe dimensionale più piccola, quella oggettivamente più «debole» ed esposta alle fluttuazioni congiunturali. È inoltre interessante notare come anche negli anni in cui il declino dell'impresa minore sembra inarrestabile, in coincidenza alla stagione gloriosa del miracolo economico, i tassi di crescita maggiore si registrano non solo nei settori dominati dalle ampie concentrazioni industriali (gomma e autoveicoli), ma anche nei comparti strutturalmente dominati dalla piccola e piccolissima dimensione, come il meccanico, il calzaturiero e quello della produzione di mobili. Si tratta quindi, probabilmente, di un «declino» in termini più relativi che reali, risultato dell'effetto combinato da un lato dalla grande impresa che «proporzionalmente» fagocita più addetti delle piccole e medie, dall'altro dalla diffusa presenza di sacche di lavoro irregolare sempre più ampie che sfuggono alle rilevazioni censuarie.

<sup>2</sup> Si tratta di trend confermati e resi ancora più evidenti dal dettagliato studio di Bolchini (2002).

<sup>3</sup> Il problema delle definizioni in termini dimensionali è acuto per quanto riguarda gli storici, obbligati a confrontarsi con dati raccolti con criteri mutevoli nel tempo. Non è pertanto semplice identificare criteri omogenei nel corso di tutto il periodo considerato. Nella prassi, una definizione corretta può essere quella che considera micro imprese e piccole imprese fino a 49 addetti; medie da 50 a 499; grandi oltre 500. Tre classi cui corrispondono cesure organizzative rilevanti.



Il processo di misurazione, per quanto sintetico, dell'apporto della piccola impresa alla crescita economica del Paese non può prescindere dal tentativo di «pesare» anche il ruolo dei distretti industriali – di cui a breve si parlerà più nel dettaglio – che raggruppano le imprese minori in sistemi organizzati, strutturati e caratterizzati da una marcata specializzazione merceologica.

Oggetto di seri tentativi di misurazione solo a partire dai primi anni Novanta, i distretti industriali<sup>4</sup> – un sottoinsieme della più ampia categoria statistica dei «sistemi locali del lavoro», o SSL<sup>5</sup> – rappresentano nella sostanza una ulteriore chiave di lettura utile a interpretare il contributo della piccola e medio-piccola impresa al processo di crescita economica. Avvalendosi della – purtroppo forzatamente – rigida tassonomia ISTAT è stato pertanto possibile quantificare la fisionomia dei distretti italiani addirittura a partire dai primi anni Settanta, fase in cui tale nuova «unità d'analisi» fa la sua comparsa sullo scenario della letteratura di matrice economico-industriale. All'inizio degli anni Ottanta le rilevazioni disponibili contavano circa una sessantina di distretti e, in essi, 900 mila occupati. Nel 1991, a seguito di misurazioni più precise e all'applicazione di algoritmi più dettagliati, ne erano censiti 199 con 2 milioni e 200 mila addetti (il 42,5% dell'occupazione manifatturiera complessiva). Elaborando i dati del censimento intermedio (1996) i ricercatori della Banca d'Italia individuano una crescita ulteriore dei distretti in termini di peso sull'occupazione complessiva del settore manifatturiero, che raggiungerebbe quasi il 43 per cento del totale nazionale. I dati ISTAT del censimento del 2001 evidenziano una contrazione nel numero dei distretti da 199 a 156. La loro distribuzione sul territorio nazionale è relativamente uniforme, 39 nel Nord Ovest, 42 nel Nord Est, 49 nel Centro e 26 nel Mezzogiorno – con un totale di addetti manifatturieri di quasi 2 milioni (per la loro ripartizione merceologica si veda la Tabella 7.3).

Significativo è, anche, l'andamento trentennale della «demografia» distrettuale, rintracciabile sempre nelle più recenti statistiche fornite dall'ISTAT (Tabella 7.4).

L'interpretazione dell'andamento «a campana» dell'occupazione e della demografia distrettuale esula dagli scopi immediati di questo contributo. Ciò che qui interessa sottolineare, all'interno del presente saggio, è l'incidenza dell'universo distrettuale sul complesso di alcuni indicatori a livello nazionale (Tabella 7.5).

<sup>4</sup>. Definiti come «entità socio-territoriali in cui una comunità di persone e una popolazione di imprese industriali si integrano reciprocamente» (si veda Becattini, 2000). Le imprese del distretto appartengono prevalentemente a uno stesso settore industriale, che ne costituisce quindi l'industria principale. Ciascuna impresa è specializzata in prodotti, parti di prodotto o fasi del processo di produzione tipico del distretto. Le imprese del distretto si caratterizzano quindi per essere numerose e di modesta dimensione. Ciò non significa che non vi possano essere anche imprese abbastanza grandi; la loro crescita «fuori scala» può però causare una modifica della struttura canonica del distretto. Si veda ISTAT (2001). La definizione riprende quella classica fornita in numerosi scritti da Giacomo Becattini.

<sup>5</sup>. Definiti dall'ISTAT come «i luoghi della vita quotidiana della popolazione che vi risiede e lavora». Si tratta di unità territoriali costituite da più comuni contigui fra loro, geograficamente e statisticamente comparabili. I sistemi locali del lavoro sono uno strumento di analisi appropriato per indagare la struttura socio-economica dell'Italia secondo una prospettiva territoriale. I confini dei sistemi locali del lavoro e dei distretti industriali che da essi discendono, attraversano i limiti amministrativi delle province e delle regioni. Il limite amministrativo salvaguardato dalla procedura di individuazione dei sistemi locali è quello del comune, in quanto esso rappresenta l'unità elementare per la rilevazione dei dati sugli spostamenti quotidiani per motivi di lavoro. Ogni comune italiano, pertanto, appartiene a un solo sistema locale del lavoro. Si veda ISTAT (2001).

**Tabella 7.3 - La specializzazione dei distretti industriali  
(Secondo il settore principale)**

Industria principale	Distretti industriali	Unità locali manifatturiere	Addetti manifatturieri	Distretti industriali	Unità locali manifatturiere	Addetti manifatturieri
Tessile e abbigliamento	45	63.954	537.435	28,8	30,1	27,9
Meccanica	38	56.816	587,32	24,4	26,7	30,5
Beni per la casa	32	42.287	382.332	20,5	19,9	19,8
Pelli, cuoio e calzature	20	23.441	186,68	12,8	11,0	9,7
Alimentari	7	3.781	33.304	4,5	1,8	1,7
Oreficeria e strumenti musicali	6	13.010	116.950	3,8	6,1	6,1
Cartotecnica e poligrafiche	4	4.342	35.996	2,6	2,0	1,9
Prodotti in gomma e in plastica	4	4.779	48.585	2,6	2,2	2,5
<b>Totale</b>	<b>156</b>	<b>212.410</b>	<b>1.928.602</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

**Tabella 7.4 - La grandezza dei distretti  
(Addetti alle unità locali nei distretti industriali)**

	1971	1981	1991	2001
Industria manifatturiera	5.101.563	5.828.409	5.212.273	4.895.858
<b>Totale industria</b>	<b>6.343.232</b>	<b>7.349.121</b>	<b>6.852.428</b>	<b>6.681.897</b>

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Una percentuale oscillante tra un terzo e un quarto della popolazione, dei nuclei familiari, delle abitazioni, delle unità locali e degli addetti trova, oggi, collocazione in distretti industriali caratterizzati da una presenza assolutamente preponderante di imprese piccole e piccolissime e da specializzazioni produttive focalizzate sulla produzione di beni per la casa e per la persona.

La concentrazione spaziale di attività produttive in seno a un territorio specializzato conferisce tuttavia al fenomeno distrettuale anche la natura di soggetto «storicamente determinato», ovvero presente nel tempo lungo nel panorama manifatturiero del Paese. Sebbene la forma «moderna» di distretto non vada probabilmente sottoposta a eccessiva retrodatazione (si veda in seguito), in passato sono state prodotte una serie di analisi volte a collocare l'apparato complessivo dei distretti industriali in una prospettiva più di lungo periodo. In un saggio pubblicato nel 1997, avvalendosi di attendibili serie di dati omogenei prodotte dal-

**Tabella 7.5 - La radiografia dei distretti industriali**

	<b>Totale distretti</b>	<b>Totale italia</b>
Numero di comuni	2.215	8.101
Superficie (kmq)	62.114	301.328
Popolazione residente	12.591.475	56.995.744
Famiglie	4.187.413	21.810.676
Abitazioni	5.655.293	27.291.993
Unità locali	1.180.042	4.755.636
Addetti unità locali	4.929.721	19.410.556
Unità locali manifatturiere	212.410	590.773
Addetti alle unità locali manifatturiere	1.928.602	4.906.315

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

L'ISTAT, Sebastiano Brusco e Sergio Paba sottolineano come, a partire dal secondo dopoguerra, il numero dei sistemi locali specializzati di matrice distrettuale aumenti costantemente (da 149 nel 1951 a 166 nel 1971, a 238 vent'anni dopo), con un tasso di sviluppo progressivamente più intenso a partire dagli anni Sessanta. Un trend di crescita, insomma, «monotono» e omogeneo rispetto ai dati riportati più sopra, ma che nasconderebbe profonde ricollocazioni geografiche dell'economia distrettuale. Aree distrettuali, o comunque a forte connotazione di piccola impresa, presenti nel Mezzogiorno, sarebbero state soggette, proprio negli anni del miracolo economico, a un sostanziale ridimensionamento. Un ruolo importante in questo processo è stato giocato tanto dal forte spopolamento provocato dalla concorrenza sul mercato del lavoro delle imprese settentrionali, quanto dalle politiche di industrializzazione «esogena» perseguite dal governo, che hanno comportato un moltiplicarsi degli insediamenti di grandi imprese pubbliche, incapaci di creare indotto e nel contempo ben presto monopsoniste sul mercato del lavoro locale.

È, probabilmente, impossibile – data la natura delle fonti censuarie disponibili – proporre una retrodatazione ulteriore delle rilevazioni distrettuali rispetto alla fase che precede la seconda guerra mondiale. Si possono tuttavia reperire informazioni sul permanere, nel lungo periodo, delle specializzazioni caratteristiche del «modello italiano» di produzione di beni per la casa e per la persona, strutturalmente caratterizzato dalla presenza di imprese di piccole dimensioni. La relazione tra dimensione minore e settori tradizionali è rimasta costantemente elevata nel tempo. La piccola e media impresa (assieme all'artigianato) praticamente monopolizza sin dalle origini alcuni comparti (legno, cuoio, tessile-abbigliamento, calzature, alimentare, ma anche alcune aree della meccanica e della produzione di beni strumentali)<sup>6</sup>. Tessile-abbigliamento, calzature, legno-mobili, alimentari, sono, secondo le prime

<sup>6</sup>. A tal proposito, si vedano le accurate indagini di Vera Zamagni (1978) da cui emerge l'assoluta preponderanza, nei settori della lavorazione del legno, delle pelli, dell'abbigliamento e della meccanica artigianale della dimensione minore (in questo caso, della piccolissima, ovvero con meno di 10 addetti) e l'enorme ampiezza della lavorazione a domicilio, dato che, confrontando i dati forniti dal censimento industriale con quelli del censimento della popolazione, quelli di quest'ultimo risultano il triplo circa.

rilevazioni censuarie del periodo fascista, dominio assoluto della piccola e media impresa. La classe da 2 a 50 addetti comprende il 73,4 per cento degli addetti «totali» nel legno, il 67,6 nell'alimentare, il 61,3 nell'abbigliamento, il 50,0 per cento nelle pelli, il 42,8 nella meccanica. Dieci anni dopo (ricomprendendo nel calcolo anche gli esercizi individuali) tali percentuali già elevate salgono ancora sino all'84,3 per cento (legno), al 77,1 (alimentare), all'87,3 (abbigliamento) e all'81,3 per cento (pelli e cuoio). Alla vigilia dell'età repubblicana, i censimenti confermano in maniera chiara la prevalenza delle unità minori, con una pervasività crescente nel caso dei settori, appunto, tradizionali (Tabella 7.6).

Per quanto in relativo calo (nel 1911 i settori tradizionali<sup>7</sup>, dominati dalla piccola e media impresa, «pesavano» per il 30 per cento del totale degli investimenti industriali) alla vigilia del secondo conflitto mondiale i comparti di piccola impresa assorbivano circa un quinto degli investimenti totali.

**Tabella 7.6 - Come si ripartisce l'industria**  
(Esercizi industriali, escluso artigianato, per dimensioni; quote %)

Industrie	Piccoli (0-10 addetti)			Medi (11-100 addetti)			Grandi (oltre 100 addetti)		
	Esercizi	Addetti	CV	Esercizi	Addetti	CV	Esercizi	Addetti	CV
Estrattive	85,9	17,3	7,0	12,1	27,1	24,0	2,0	55,6	68,1
Legno	70,0	20,8	30,5	28,4	54,9	46,0	1,6	24,3	23,5
Alimentari	97,3	58,0	56,5	2,5	19,5	23,6	6,2	22,5	19,9
Metallurgiche	35,2	1,1	6,8	34,4	9,65	4,2	30,4	89,3	95,0
Meccanica	0,3	-	-	81,2	20,5	12,2	18,5	79,5	87,8
Min.non metalliferi	55,6	8,2	6,9	38,6	45,6	29,5	5,8	46,2	63,6
Edilizie	53,5	7,5	5,4	41,3	38,1	25,3	5,2	54,4	69,3
Chimica	81,3	14,6	6,8	15,8	33,3	26,7	2,9	52,1	67,3
Carta	58,3	7,9	1,7	36,3	41,9	20,2	5,4	50,2	78,1
Poligraf.	77,6	23,3	18,7	21,0	45,3	43,0	1,4	31,4	38,3
Cuoio	54,0	9,8	10,7	41,3	51,1	42,7	4,7	39,1	46,6
Tessile	48,9	2,4	2,3	35,8	22,1	15,5	15,3	75,5	82,2
Abbigliam.	55,3	10,3	2,9	40,4	47,5	22,3	4,3	42,2	74,8
Fono-cin.	64,1	3,2	1,6	29,7	33,0	20,2	6,2	63,8	78,2
Varie	65,3	3,3	2,4	26,3	21,4	10,8	8,4	75,3	86,8
Elettriche	96,2	18,3	51,5	3,1	17,5	34,6	6,7	64,2	13,9
<b>Totale</b>	<b>84,4</b>	<b>13,7</b>	<b>13,8</b>	<b>28,3</b>	<b>28,3</b>	<b>19,0</b>	<b>2,4</b>	<b>58,0</b>	<b>13,9</b>

Fonte: elaborazioni su dati del Censimento industriale 1937-1939.

<sup>7</sup> Abbigliamento, legno, cuoio, alimentari.

Un indicatore relativamente rozzo ma disponibile per la fine degli anni Trenta, quale la quota di reddito nazionale prodotta dal settore industriale, mostra efficacemente il rilievo delle imprese piccole e medio-piccole (tra 2 e 100 addetti). Esse pesavano per oltre l'85 per cento sul totale di tale grandezza, raggiungendo valori decisamente elevati nei settori cosiddetti leggeri e tradizionali (con punte intorno al 100% nel legno, nelle pelli e affini, nelle poligrafiche, nell'abbigliamento, e così via) e non trascurabili neppure in aree *capital intensive*, come quella siderurgica (64%), la meccanica (75%), la chimica (82%).

Si tratta, insomma, di dati che, in una prospettiva di lungo periodo, confermano vari fatti importanti. Innanzitutto evidenziano la presenza di piccole imprese e di territori di industrializzazione diffusa come carattere stabile del processo di sviluppo economico del Paese. In secondo luogo, sottolineano la capacità dell'universo della piccola impresa di concentrare una parte considerevole dell'occupazione nazionale nel settore manifatturiero e di generare porzioni significative di reddito in maniera stabile nel tempo. Infine, provano il fatto che la pervasiva presenza dell'industria «minore» influenza, com'è lecito attendersi, in maniera netta e persistente la natura del vantaggio competitivo nazionale, largamente imperniato sui settori cosiddetti tradizionali e a offerta specializzata. Si tratta di una situazione che, come noto, si è andata progressivamente accentuando nel corso dell'ultimo cinquantennio a seguito del processo di smantellamento della grande impresa pubblica nei settori *scale-intensive*, ma che è anche l'esito di dinamiche strutturali, di una continuità sostanzialmente priva di fratture radicali.

### 7.3 DOVE SGORGA IL «FIUME CARSICO»

La duratura e pervasiva presenza della piccola impresa in seno all'economia italiana non solo rende peculiare il percorso di specializzazione produttiva del Paese, ma contribuisce anche a modellare la sua fisionomia industriale in maniera per molti versi divergente rispetto a quanto è avvenuto in altre nazioni industrializzate, incluse quelle appartenenti a un'area relativamente omogenea come l'Unione Europea.

Attorno all'inizio degli anni Sessanta circa il 57 per cento degli addetti nel settore manifatturiero italiano lavorava in imprese con meno di 100 addetti e circa quarant'anni dopo, all'inizio degli anni Duemila, ancora il 55 per cento degli occupati nel manifatturiero era attivo in aziende con meno di 50 addetti. Contro una media continentale di circa il 35 per cento, la percentuale italiana era la più elevata d'Europa.

Si tratta, insomma, di una divergenza demografica «strutturale», che ha reso (e ancora rende) del tutto peculiare il modello di industrializzazione italiano, ma che allo stesso tempo ha contribuito a mantenere un livello stabile di sviluppo e benessere nella maggior parte del Paese.

Indipendentemente dalle forme e dalle geografie che nel corso del tempo assume il «capitalismo minore» in Italia, è possibile individuare alcune determinanti di fondo utili nello spiegare il radicamento di un modello produttivo che è stato tanto profondo da segnare in maniera rilevate le forme stesse della modernizzazione industriale. Schematicamente, è opportuno rifarsi a una serie di fattori, la cui azione è ravvisabile nel lungo-lunghissimo periodo.

### *La preponderanza delle campagne*

Un primo punto rilevante nella spiegazione dello sgorgare copioso dell'imprenditorialità minore è da individuarsi nel ruolo giocato non solo a livello economico, ma più in generale sociale e culturale, del mondo contadino e delle campagne. Il codice genetico rurale dell'Italia, «statisticamente» contadina fino a quando nell'immediato dopoguerra per la prima volta gli addetti al settore secondario e terziario sorpassano in peso percentuale quelli impiegati in agricoltura, è stato in grado di conformare l'industrializzazione. Ovviamente, parlare di mondo rurale è, nel caso dell'Italia, del tutto fuorviante. Data la varietà in termini di strutture proprietarie, contrattuali e colturali che contraddistinguono storicamente l'agricoltura italiana, meglio sarebbe parlare di «mondi rurali». Tuttavia, nonostante significative differenze, non è difficile individuare alcuni caratteri di fondo che a livello generale legano campagne e piccole imprese.

Anche solo a uno sguardo superficiale appare infatti evidente come una parte addirittura preponderante dei territori di piccola impresa vadano a sovrapporsi agli ambiti rurali, alle campagne dal Veneto alla Lombardia, dalla Toscana alle Marche, all'Emilia. Si tratta di una geografia che deriva sovente dall'azione di puri fattori di localizzazione quale la presenza di indispensabili *input*: il lavoro e le materie prime<sup>8</sup>.

Le campagne, grazie a un pulviscolo di unità artigiane piccole e piccolissime che punteggia aree e distretti rurali, oltre che a volte – come si vedrà a breve – radunate all'interno delle «mura urbane», forniscono paglie e legnami, pellami e prodotti da trasformare in oli, vini, conserve, formaggi e insaccati, risi e distillati. Pur essendo un fenomeno che non include la totalità del territorio nazionale, molte delle campagne italiane non sono insomma da intendersi come semplici territori della coltivazione o dell'allevamento. Sono mondi in cui intensa è l'attività imprenditoriale, che a tratti arriva a impiegare numeri non irrilevanti di persone. Attraversando le regioni della Penisola, scorrendo le cronache dei «viaggi in Italia»<sup>9</sup> o semplicemente soffermandosi sugli elenchi disponibili di distretti e sistemi locali, non è difficile imbattersi in attività manifatturiere che manifestano uno stretto contatto con il mondo rurale quale fornitore di semilavorati e materie prime.

<sup>8</sup> Scrivono D'Atorre e Zamagni (1992) a proposito dell'Emilia Romagna: «...La protoindustria è [qui] prevalentemente trasformazione di materie prime agricole e fornitura di mezzi di produzione e semilavorati per il settore primario. I bottoni di Piacenza, la seta di Reggio Emilia, la canapa di Cento, i salumi di Modena, il tannino della montagna, rimandano costantemente alla campagna lavorata da secoli, a vocazioni e specializzazioni rurali sedimentate in circuiti produttivi e commerciali complessi...». Una situazione generalizzabile a numerose altre realtà regionali di piccola industria attive nella trasformazione di prodotti provenienti dalle campagne.

<sup>9</sup> Si veda ad esempio Moussanet e Paolazzi (1992).

Le campagne forniscono inoltre un secondo indispensabile input alle imprese minori che si insediano nel vasto mondo rurale: una forza lavoro flessibile, a basso costo e sovrabbondante. È una manodopera maschile e femminile (tanto adulta quanto minorile), frequentemente disponibile solo in coincidenza delle fasi di rallentamento del ciclo agricolo ma allo stesso tempo tutt'altro che despecializzata. La forza lavoro delle campagne è infatti in grado di svolgere attività artigianali anche sofisticate all'interno di un sistema contraddistinto da un deciso decentramento produttivo che si impernia per quasi tutto il Diciannovesimo secolo sulla manifattura domestica, svolta nelle stesse case coloniche, nelle fattorie, nelle cascine. Si tratta di un fenomeno immutabile nelle sue dinamiche, anche se di volta in volta, nel tempo e nello spazio, è la merceologia prodotta a cambiare. Lucio Mastronardi, testimone di questa compenetrazione tra mondo contadino e imprenditoriale sin nelle strutture fisiche della vita quotidiana, ne fornisce nel suo celebre *Meridionale di Vigevano* una esemplificazione letteraria assolutamente efficace:

*“Con la macchina entrammo in un portone. Dei contadini si affacciarono. Arnaldo fermò la macchina in mezzo alla corte: una corte da cascina. Sull'aia delle vecchie battevano il grano. Delle ragazze guardavano stranite ora la macchina, ora noi. Erano mondine meridionali. In fondo alla corte, dirimpetto agli stabili, c'era una specie di capannone. Entrammo. Era la fabbrica di Arnaldo: piena di macchinari per scarpe. Sotto la sorveglianza di sua moglie, degli operai, a piedi scalzi, vestiti da contadini, lavoravano. Il salone era pieno del solito rumore di fabbrica; ma qui, forse perché le finestre davano su campagne e cascine e stalle, sembrava più assordante. Mentre Arnaldo confabulava con la sua donna, giravo per il salone. Un uomo, con le mani pesanti e callose, teneva un para vicino alla fresa: cercava di muoverlo con leggerezza. Un vecchio, con l'aria del patriarca, tagliava suole da una superficie di cuoio. Una contadina faceva smorfie trusando con un bastone in un mastello pieno di colla, che puzzava come un gas. – Prima fiva il pastòn per i besti; adesso fo il pastòn per le scarpe! – disse”.*

La manodopera a disposizione delle piccole imprese attive nel variegato mondo rurale è paradossalmente tanto più specializzata quanto più povere sono le campagne e quanto più è continuativa l'attività manifatturiera, fin quasi a sconfinare nell'artigianato esercitato come impiego prevalente da un contadino sempre meno tale e sempre più operaio. Casi significativi provengono proprio dalle aree in cui la terra è più avara, e quindi maggiormente incentivata la ricerca di fonti di reddito complementari o alternative, cui corrisponde uno sviluppo di iniziative imprenditoriali autonome. Ecco perché, all'interno dell'elenco fornito dall'ISTAT per il 2001, ad esempio, non è difficile rintracciare ancora oggi una serie di distretti industriali incuneati nelle valli alpine e prealpine, caratterizzati da una antica tradizione di matrice proto-industriale e artigianale: Biella (tessile) e Omegna (meccanica) in Piemonte; Lecco, Lumezzane e Premana (meccanica) in Lombardia.

La storia industriale di quest'ultimo distretto, che coincide geograficamente con il territorio di una quindicina di comuni raggruppati nell'alta Val Varrone, una tributaria della Valsassina, ai confini tra Valtellina, lecchese e bergamasca, proprio dove un tempo si incrociavano i do-

mini dei Grigioni, dello Stato di Milano e della Repubblica di San Marco, descrive efficacemente le dinamiche evolutive sopra esposte. Le valli alpine, e non solo quelle premanesi, sono serbatoi d'uomini, è vero: uomini che a breve o a corto raggio, per lunghi anni o qualche mese, lasciano le proprie case e vanno «per il mondo». Esercitano mestieri e professioni, che una volta ritornati continuano a praticare dando origine a forme artigianali e imprenditoriali destinate a durare nel tempo.

La terra avara costringe a emigrare; il lungo letargo invernale lascia molto tempo e molto spazio alla manifattura praticata a domicilio e poi, quasi naturale prosecuzione, in piccole botteghe e opifici. Premana è una sintesi, forse un po' estrema, di tali caratteristiche. Emigranti per povertà, soprattutto a Venezia, impiegati nei lavori dell'Arsenale o artigiani, lavoratori del ferro e fabbri, gli abitanti di questa terra acquisiscono competenze tramandate per generazioni, che trovano sbocco all'inizio del Novecento in un florido artigianato che si rafforza lungo i principali tornanti della storia economica nazionale. Durante la prima guerra mondiale, ad esempio, quando ai premanesi vengono commissionati attrezzi da taglio in grandi quantità, o ancora nel miracolo economico, che vede incrementare la produzione di coltelli e soprattutto forbici. Costante è la dimensione artigianale, il contoterzismo, la piccola impresa di nicchia con forte vocazione all'esportazione.

Il caso di Premana, che identifica molto bene il rapporto tra agricoltura povera, disponibilità di forza lavoro specializzata e industrializzazione diffusa tanto artigianale quanto di matrice distrettuale, è un estremo. Bisogna tuttavia tenere presente che in altre aree, apparentemente caratterizzate da condizioni geografiche meno «arcigne», si configurano dinamiche non molto differenti. È questo ad esempio il caso di molti dei distretti legati alla lavorazione del legno e alla produzione di mobili. L'attività produttiva in Brianza, un'area a forte vocazione agricola in cui a partire dalla seconda metà del Diciannovesimo secolo si radica la produzione di mobili di varia foggia e qualità, nel tempo si struttura come un sistema complesso, composto di artigiani, mercanti e intermediari, caratterizzato tra l'altro da un elevato tasso di «imprenditorialità endogena», proveniente cioè dalle fila del lavoro dipendente:

*“Il processo di formazione di ogni laboratorio domestico in Brianza è questo: un apprendista, appena si è specializzato nel mestiere, ed è diventato «capace» tecnicamente e finanziariamente, si stacca dalla famiglia o dal padrone e impianta bottega per proprio conto, assume a sua volta degli apprendisti e dei garzoni con i quali stringe contratti annuali, e si fa aiutare dalla moglie e, più tardi, dai figliuoli ma, lungi dal conservarsi un produttore indipendente, cade sotto il negoziante all'ingrosso o sotto l'incettatore di Milano per l'acquisto della materia prima e per la vendita del mobile compiuto o quasi”<sup>10</sup>.*

Un sistema, peraltro, in grado di riprodursi efficacemente. Sempre ricorrendo ai dati del censimento del 2001, Seregno, nel cuore della Brianza, contava oltre 40 mila imprese con 158 mila dipendenti.

<sup>10</sup> Si veda Società Umanitaria (1904).



Un ulteriore, ma tutt'altro che secondario, luogo di interazione tra le campagne e le piccole imprese è rappresentato dalla domanda e offerta di beni strumentali. A ben guardare, il mondo delle campagne è un grande mercato in cui le piccole imprese, soprattutto quelle più specializzate, trovano sbocco per i propri prodotti. È questo il caso ad esempio di molte aree attive nella produzione di macchine per l'agricoltura, poi non di rado evolutesi in *competitor* mondiali nel campo delle macchine utensili. Non è possibile dare conto del denso tessuto imprenditoriale nell'ambito della meccanica che percorre Veneto, Emilia e Marche senza fare riferimento alle iniziative aziendali sparse e capillari, strettamente legate al mondo agricolo, che in alcuni casi in queste regioni si sono evolute in realtà medio-grandi in grado di competere efficacemente sui mercati internazionali.

La campagna, infine, rappresenta un ambiente «protettivo» per il mondo dell'impresa minore. Il piccolo imprenditore attivo nelle aree rurali ha in molti casi a disposizione «vie di fuga» precluse a chi opera in ambito urbano, potendo rientrare nei circuiti lavorativi autonomi o meno del mondo contadino. Nei nuclei lanieri biellesi tra Otto e Novecento non è possibile scindere l'attività dei lanaioli dalla proprietà di pezzi di terra che permettono loro di ottenere credito e denaro contante. La terra, ancora oggi, costituisce un *background* necessario per molti dei sistemi basati sul decentramento produttivo, dove i laboratori di sub-fornitura rinnovano l'antico intreccio tra manifattura e agricoltura.

### *Le cento città: artigiani e botteghe*

Il mondo delle campagne, per quanto preponderante, non è il solo ambito in cui il tessuto dell'imprenditorialità minore si inspessisce. A uno sguardo anche superficiale alle mappe di sistemi locali e soprattutto ai distretti non può sfuggire che non solo alle campagne può essere ascritta la «responsabilità» di fornire variamente un sostegno ai processi di industrializzazione diffusa: altrettanto rilievo possiedono i reticoli urbani. L'unicità della situazione italiana non è, anzi, da ascrivere solo e prevalentemente al preponderante ruolo e alla penetrazione del mondo delle campagne in ogni interstizio della vita economica e civile, quanto alla presenza capillare di realtà urbane di dimensioni intermedie che caratterizza alcune regioni in particolare, proprio quelle che si ritrovano ad essere caratterizzate da una presenza più intensa di sistemi locali di piccola impresa e di distretti industriali.

I «reticoli» rilevanti non sono quelli che includono le città di maggiore dimensione, frequentemente territorio di insediamento di imprese «grandi», ma quelli che si stabiliscono tra borghi e paesi, anch'essi immersi nel mare delle campagne o ai crocevia delle principali direttrici commerciali. Trovano infatti sviluppo all'interno di centinaia di agglomerati urbani di medie dimensioni quelle che sono state definite con felice espressione industrie «paesane», o anche «protoindustrie urbane», a sottolinearne il carattere ibrido, ove un misto di artigianato, lavorazione a domicilio, manifattura dispersa e accentrata in alcune fasi dà origine a centri manifatturieri specializzati che assorbono il lavoro di intere comunità, senza

per nulla dipendere dai mutevoli ritmi del ciclo agrario. Gli esempi abbondano e sono rintracciabili lungo tutto il percorso secolare dell'economia italiana. Nei borghi marchigiani si concentrano, ben differenziati dai mezzadri, gli artigiani «scarpari». Lo stesso accade nel lechese, uno dei distretti prealpini precedentemente menzionati, oggi accreditato di una ventina di migliaia di imprese per complessivi 100 mila addetti, in cui l'attività manifatturiera si distacca nettamente dal mondo agricolo circostante, quasi un'«isola» i cui connotati corporativi proseguono intatti sino a tempi recenti. Al capo opposto della Penisola non sembra molto differente il caso di Putignano, in provincia di Bari, che sin dall'inizio del Novecento mostra una spiccata vocazione di matrice artigianale nelle produzioni tessili ricalcando un modello in cui l'attività manifatturiera determina la fisionomia della comunità locale, del tutto autonoma dal settore agricolo dominante. Ciò accade un po' per tutte le regioni in cui la frammentazione amministrativa di matrice medievale continua a far sentire evidentemente il proprio peso.

La vocazione sostanzialmente «terziaria» che oggi mostrano le città più grandi può spingere a dimenticare il ruolo giocato dal pulviscolo di imprese piccole e piccolissime addensate all'interno proprio degli spazi urbani, anche di quelli maggiori, in cui a partire dagli anni successivi alla prima guerra mondiale la presenza dell'industrializzazione «diffusa» in fabbriche, botteghe, rimesse e sottoscala verrà oscurata dalla marea montante delle grandi concentrazioni poste nelle periferie. Eppure – ma si tratta di un tema trascurato sia dalla storiografia sia dalle ricerche di economia applicata, anche le più recenti – gli spazi urbani conservano per larga parte del Novecento una multifunzionalità unica, in cui le piccole imprese interstiziali o specializzate proliferano. Alle città affluiscono semilavorati da trasformare e rivendere all'esterno, al pari di gigantesche clessidre all'interno delle quali confluiscono molti dei prodotti delle piccole imprese rurali, soggetti lì a ulteriori trasformazioni. È il caso di larga parte della produzione mobiliaria brianzola, ma anche delle sete comasche, che accentrano a Milano depositi e attività commerciali.

*“Per gli oggetti d'arredo – scrivono Giancarlo Consonni e Graziella Tonon – il capoluogo era ormai il fulcro di una clessidra: un punto dove si convogliavano dall'hinterland i semilavorati che, in larga parte finiti dagli artigiani urbani (ebanisti, tappezzeri ecc.), erano poi collocati sul mercato finale”<sup>11</sup>.*

Si tratta di una vocazione per nulla cancellata dall'avvento dell'industria pesante. Anche negli anni del miracolo economico una città come Milano in molte delle sue parti resta contraddistinta dalla presenza di quelle «piccole industrie urbane» al confine con l'artigianato, ma dotate sovente di capacità manifatturiere e commerciali proprie: produttori di ombrelli, guanti, cappelli; costruttori di biciclette e impiantistica, imprese meccaniche e lavoratori di metalli specializzati. Milano, uno dei vertici indiscussi del triangolo industriale, luogo per antonomasia della grande impresa, poggiava infatti la propria vocazione industriale su una storia plurisecolare di specializzazione manifatturiera, con una serie di attività nel variegato e

<sup>11</sup> Si veda Consonni e Tonon (2001).

multiforme settore della meccanica artigianale, del tessile, della lavorazione delle pelli, della produzione di beni d'arredamento, di mezzi di trasporto, e via dicendo. Non si tratta però di una situazione transitoria. Intorno agli anni Ottanta del Diciannovesimo secolo un osservatore «industrialmente» attento come Giuseppe Colombo poteva annotare, accostando a quello di Parigi il caso – in scala minore – del capoluogo lombardo:

*“...in generale, anche la grande industria assume nei grossi centri una fisionomia particolare, si sminuzza, per così dire, in molte piccole specialità, destinate a soddisfare direttamente le esigenze del consumo. Così a Parigi... si trovano in numero straordinario le piccole officine montate per fare certi speciali oggetti, che le grandi fabbriche non potrebbero produrre con bastante convenienza, né abbastanza bene... Visitate i quartieri operai di Parigi; e voi troverete raccolte in un solo casamento, dove non vi starebbe certo, o vi starebbe a disagio, un grande opificio, dieci, venti fabbriche minuscole, che pure hanno una clientela sicura ed estesa”.*

Una cinquantina d'anni dopo, nel 1927, in pieno avvio dell'«industrializzazione pesante» del capoluogo, la *Guida dei Piccoli Industriali di Milano* censiva nella città complessivamente quasi 9.500 piccole imprese con una media di 4 addetti ciascuna (compresi proprietari e familiari), anche se nella massa finivano per confondersi i lavori femminili saltuari, i microesercizi di panificazione, le pasticcerie, le carrozzerie e le piccole imprese meccaniche, le botteghe di falegnameria, i mobilifici e molte altre realtà nei settori che oggi si definirebbero «leggeri». Eppure si tratta solo in apparenza di realtà elementari. Scorrendo le schede di rilevazione, non sono pochi gli esempi, come il seguente caso, di una piccola fabbrica di ombrelli in via Savona, nei pressi della cerchia dei Navigli:

*“Adopera come materie prime il legno, corno di bufalo ed in genere le acquista in Italia, Francia, Inghilterra, Germania, Ungheria, Giappone, Madagascar. Occupa 18 a 20 operai in tutto, fra i medesimi 6 a 7 garzoni, il minimo del lavoro cade da luglio a settembre, come mano d'opera asserisce che sia difficile trovarne, il proprietario ha mansioni direttive, ed uniti all'azienda ha tre famigliari; 2 maschi con mansioni manuali 1 femmina con mansioni amministrative, tutti sono adulti. Ha 7 macchine così divise: 4 torni, 2 trafile, 1 sega a nastro, 2 pulitrici. Vende a grossisti che a loro volta vendono a rivenditori, mentre le impugnature per ombrelle vengono vendute ai fabbricanti di ombrelle che a loro volta le applicano per completare l'ombrello stesso. Vende sempre il prodotto in Italia, anche il materiale che va all'estero, facendo in Italia le consegne ad esportatori. Non ha agenti, né piazzisti. L'industria tende a prosperare causa che hanno cominciato ad esportare all'estero. Alle banche non ha mai chiesto credito, ha però conto corrente, per la merce che va all'estero vende sempre per contanti, mentre per la vendita in Italia e per le compere fanno a scadenza di 30 giorni”<sup>12</sup>.*

<sup>12</sup> Riportato in Stefano Magnani, *L'intervento a sostegno della piccola impresa: l'Ente Nazionale per le Piccole Industrie dal 1925 al 1940*, Tesi di Laurea, Università Bocconi, a.a. 1995-96, All. VIII.

Come a Milano, anche se con forme differenti, le piccole imprese si agglomerano in corrispondenza di altri grandi centri, quali Torino, apparentemente ancora più incentrati sulla concentrazione produttiva. Certamente le forme dell'imprenditorialità minore cambiano, cambiano i livelli di autonomia e i gradi di libertà di cui le imprese piccole fruiscono in rapporto alla grande, che le incatena a sé in reti spesso molto rigide di subfornitura al limite dello sfruttamento. Tuttavia, anche se con altre forme, la via dell'imprenditorialità minore passa attraverso la grande impresa urbana, che non di rado costituisce uno stimolo e una spinta allo sviluppo di imprese piccole e flessibili. D'altra parte, non va dimenticato il ruolo di ammortizzatore, soprattutto nelle fasi di difficoltà attraversate proprio dalle unità maggiori: dopo il primo e il secondo conflitto mondiale ad esempio, quando le piccole imprese costituiscono una vera e propria valvola di sfogo di fronte al *downsizing* delle maggiori, o durante le spinte al decentramento, tipiche degli anni Settanta.

### *Le tradizioni mercantili*

A vivificare questo tessuto e a incanalare nel corso del lungo Novecento le energie imprenditoriali di questo ampio mondo industriale intervengono soggetti – individui e imprese – che è bene, anche se pur in breve, trattare separatamente. Parte integrante della tradizione manifatturiera della Penisola è la figura di chi si incarica di collegare le potenzialità del vasto pulviscolo più o meno organizzato dell'impresa piccola con il mercato, inteso nella sua dimensione regionale, nazionale, ma anche internazionale. Non si può dar conto del contributo in termini di ricchezza e benessere generato nel corso del Novecento dalla piccola impresa italiana senza soffermarsi sul ruolo di quanti – qualunque sia il nome a loro assegnato nella pratica quotidiana (industriali, fabbricanti, imprenditori, impannatori o *converter*) – fungono da *trait d'union* tra il mondo articolato della produzione minore e il mercato. Si tratta di veri e propri «imprenditori puri», che, cioè, non solo investono modeste somme in capitale circolante, ma che possiedono la sensibilità sufficiente per cogliere le mutevoli esigenze del mercato, sfruttando a tal fine la flessibilità del sistema dei piccoli produttori locali. In fondo, la figura è per nulla dissimile da quella pre-industriale del «mercante imprenditore», proprietario di circolante sotto la forma di materie prime o semilavorate che altro non fa che tradurre *“in termini di prodotti vendibili su[l] mercato, tutte le possibilità racchiuse nel tessuto storico del distretto”* (Becattini, 2000).

I «coordinatori della produzione» sono ovunque nell'Italia delle «piccole fabbriche». Questo era il sistema produttivo della fisarmonica, nell'anconetano, dopo la prima guerra mondiale:

*“In provincia di Ancona l'industria delle fisarmoniche ha il suo centro maggiore a Castel-fidardo. I costruttori non hanno veri laboratori ma impiegano varie centinaia di operai che a domicilio costruiscono i vari pezzi e a fine settimana li portano in fabbrica, dove vengono montati. La produzione è di circa 200 organetti al giorno, il prezzo dei quali oscilla da lire 10 a 500 ciascuno... Le fisarmoniche si fabbricano pure a Recanati, in provincia di Mace-*

rata. A Recanati vi sono due categorie di lavoranti: alcuni fanno l'organetto completo e vendono all'interno e all'estero la produzione; altri, invece, fanno parti staccate, che vendono ai fabbricanti locali o allo stabilimento della ditta Soprani ad Ancona"<sup>13</sup>.

Dalle scarpe marchigiane ai mobili brianzoli, dalla lana pratese alle minuterie metalliche del lecchese, alle sete comasche, ai guanti milanesi, ai cappelli monzesi e ai coralli del napoletano – per citare anche alcune attività ormai scomparse a seguito dei capricci della moda – intermediari e mercanti attivano i circuiti a corto, medio e anche lunghissimo raggio.

Settori dinamici come il tessile-abbigliamento, il calzaturiero o quello della produzione di beni per la casa, sono in fondo popolati ancora oggi da imprese senza fabbriche, a testimonianza della vitalità e dell'efficienza di una forma di produzione capace di sfidare il tempo e le trasformazioni tecnologiche, organizzative e di mercato. Gruppi industriali di dimensioni non trascurabili sfruttano le potenzialità insite in un sistema imperniato sul decentramento e sull'impiego di articolate reti di terzisti, mantenendo al proprio interno solamente alcune importanti funzioni: quelle strategico-commerciali, di progettazione e disegno dei prodotti. Emblema di questi moderni «mercanti imprenditori» sono, o sono stati, marchi come Diesel, Benetton, Stefanel, Replay e molti altri, che all'abile impiego delle potenzialità insite nelle flessibili reti di subfornitura hanno aggiunto fondamentali competenze in termini di marketing, design e progettazione.

#### 7.4 IL «FIUME CARSICO» NELLE FASI DELLO SVILUPPO ECONOMICO ITALIANO

Se gli elementi di rapporto col mondo rurale, paesano e urbano, il peso delle tradizioni e delle abilità mercantili, la presenza di istituzioni formali e informali favorevoli contribuiscono a «spiegare» l'elevato grado di diffusione e la persistenza nel tempo delle piccole imprese in Italia, è altrettanto vero che tale ruolo si rende manifesto, o più palese, in alcuni specifici tornanti della storia economica nazionale. Si tratta di fasi che solo in parte coincidono con le scansioni usuali della storia economica italiana, generalmente modellate tenendo conto soprattutto degli andamenti delle imprese maggiori.

##### *Dal piccolo il «grande»*

La prima «scansione» coincide con la fase che addirittura precede il primo «grande balzo» del periodo giolittiano. All'indomani dell'Unificazione infatti, accanto a una serie di territori di piccola impresa rurali e urbani, caratterizzati da varie forme di decentramento produttivo, descritti nel dettaglio nei paragrafi precedenti, se ne possono identificare altri che

<sup>13</sup>. Si veda S. N., Notizie sulle piccole industrie in Italia, in "Le piccole industrie", II (1920).

costituiscono un fertile terreno di coltura su cui si innestano iniziative imprenditoriali destinate ad affermarsi nel campo della grande dimensione, interpretando al meglio le opportunità messe a disposizione dalla nuova ondata tecnologica della seconda rivoluzione industriale. Non poche tra le maggiori imprese italiane dei primi «due capitalismi», quelle di grande impresa pubblica e privata che a buon diritto sono considerate *first mover* nei rispettivi contatti, affondano le proprie radici in territori di imprenditorialità minore ma diffusa, ricchi di competenze, da cui si distaccano una volta raggiunte dimensioni «critiche» per i bacini d'origine (si veda il capitolo *Il ruolo dell'industria: grandi e medie imprese*). In altri casi i contatti sono più sfumati e indiretti, ma tuttavia altrettanto cruciali. La FIAT, ad esempio, nasce in una Torino di fine Ottocento in cui è presente un tessuto di supporto e di *know-how* per chi si lancia nel campo delle produzioni automobilistiche. Non mancano carrozzieri e meccanici da trasformare in abili operai né, come si è visto in precedenza, una rete di supporto di imprese piccole e piccolissime legate da rapporti di subfornitura, che consentiranno all'impresa torinese di raggiungere livelli di flessibilità produttiva indispensabili soprattutto negli anni della grande crescita, quelli del miracolo economico e della motorizzazione di massa.

La Falck, per tutto il Ventesimo secolo il «campione nazionale» privato nel settore siderurgico, viene fondata nel 1906 a Sesto San Giovanni. Sovrintende alla scelta di localizzazione la presenza di sufficiente spazio fisico per la costruzione di impianti alla scala adeguata e la presenza degli indispensabili collegamenti ferroviari. Sesto San Giovanni è, tuttavia, tanto un punto di partenza quanto un punto d'arrivo. Quando si getta nell'iniziativa, Giorgio Enrico Falck rappresenta la terza generazione di una famiglia di origine alsaziana<sup>14</sup> da circa un secolo attiva sulla scena imprenditoriale proprio all'interno di un'area a marcata tradizione e specializzazione produttiva, quella lecchese, in cui la famiglia «prepara» il grande balzo di fine secolo. A Sesto San Giovanni, insieme a una massa di manodopera despecializzata necessaria alle produzioni siderurgiche di grande volume, Falck attirerà capitale umano specializzato e di alto livello tecnico, proveniente proprio dalle piccole fucine e imprese meccaniche del distretto lariano. Né può essere sottovalutato il fatto che iniziative imprenditoriali ambiziose trovassero anche nelle necessità delle imprese minori una ragion d'essere e uno sbocco di mercato: la Pirelli con l'originale produzione di articoli di *cautchouc* per le imprese tessili; la Cantoni-Krumm, poi Franco Tosi, con la produzione di telai; la Ercole Marelli con la produzione di piccoli motori elettrici destinati a trovare applicazione in botteghe e opifici artigiani, trasformandone sovente la natura in quella di piccole imprese specializzate.

Di tutto ciò i primi a essere convinti sono proprio gli stessi imprenditori, protagonisti del «grande balzo» dell'industria italiana. Nel 1871 sulle pagine del *Politecnico* un giovane Giovanni Battista Pirelli sottolineava con forza la necessità e la possibilità di un modello «compatibile»:

*“[L'industria] segua i saldi precetti della divisione del lavoro e dello specializzamento; invece d'un gruppo unico, immenso, sia il conglomerato di gruppi parziali, e l'alito suo fecondo darà*

<sup>14</sup> Sulla storia della Falck si veda James (2006).

*nuovo vigore agli opificii minori e distinti... Colle trasmissioni di forza a grandi distanze e col piccolo motore economico già appare l'aurora di un giorno sì bello...".*

Trent'anni dopo, il giorno della costituzione della società elettrica che portava il suo nome, sul suo celebre *Taccuino* annotava Ettore Conti, il futuro presidente degli industriali italiani:

*"Non mi pare azzardato supporre che, portando la energia elettrificazione delle nostre industrie, e riducendo quindi l'esborso della piccola industria, facilito anche la soluzione di un problema di carattere generale. È sicuro che, se molte lavorazioni secondarie potranno essere fatte a domicilio, diminuiranno quegli agglomerati che sotto molti punti di vista non mi sembrano favorevoli alla pace sociale".*

Oltre a giocare, insomma, un ruolo di mobilitazione delle risorse territoriali presenti nelle campagne e nelle «cento città», come detto in precedenza, i territori di piccola impresa innescano sovente iniziative imprenditoriali destinate ad affermarsi nell'ambito della grande impresa; ne costituiscono, soprattutto negli anni del decollo, un'importante premessa, senza la quale i primi passi di molti *first mover* sarebbero stati ben più difficoltosi.

### *Le piccole imprese negli anni della seconda rivoluzione industriale*

La prima guerra mondiale, di norma giustamente considerata la fase della definitiva affermazione della grande impresa a elevata intensità di capitale, rappresenta un altro tornante fondamentale nella storia della piccola impresa in Italia.

Per molti intraprendenti artigiani la guerra fu l'occasione del passaggio definitivo alla dimensione imprenditoriale; in altri casi, significò l'impossessarsi di una specializzazione produttiva. Fu anche un momento in cui si apprendevano non tanto nozioni di carattere tecnico, quanto modalità diverse, meno rudimentali, di gestione della produzione. La mobilitazione industriale impose uno sforzo di riorganizzazione e di razionalizzazione delle reti di *subcontracting*, senza però sostanzialmente intaccare i modelli organizzativi basati sul decentramento da parte di imprese «capofila» chiamate a redistribuire gli ordinativi all'interno di una folta schiera di terzisti. Diverse botteghe si trasformarono lavorando per le maggiori. Grazie all'impiego dei piccoli motori elettrici la produzione delle imprese minori in vari comparti del manifatturiero venne a *"costituire una possibile integrazione di quella [svolta nelle grandi imprese] per lavorazioni sussidiarie svariate"* (Mortara, Mungioni e Ottolenghi, 1934).

Anche nei settori più tradizionali l'effetto degli incrementi nella domanda non manca di farsi sentire. Nel calzaturiero, ad esempio, è proprio con la guerra che si approfondisce il solco che divide i sistemi produttivi in cui si diffonde la meccanizzazione, che quindi possono a buon diritto inserirsi nell'ambito della mobilitazione di guerra, dagli altri che insistono ad adottare strutture *labour intensive*, a scapito di competitività e qualità delle produzioni.

La flessibilità dei sistemi di piccola impresa costituiva un vantaggio competitivo molto rilevante. Nel già ricordato caso dei produttori lecchesi di minuterie a partire dalla seconda metà del 1914 anche le aziende di dimensioni minori, e non solo quelle più importanti, moltiplicarono le loro istanze di ammissione a capitolati e forniture al Ministero della Guerra, presentate tramite un'attivissima Camera di Commercio, non tralasciando di protestare nelle sedi competenti contro lo strapotere delle imprese capofila della mobilitazione industriale. Tutte le variegate produzioni locali, trovarono senza esclusione ottime occasioni di mercato, sia in via diretta (attraverso ad esempio la produzione di filo spinato, fibbie e finimenti, catene di ogni dimensione, reti metalliche, chiodi, attrezzi da scavo, funi metalliche e così via<sup>15</sup>) che indiretta (molte delle piccole unità specializzate del distretto producevano parti specifiche di armamenti e munizionamenti, come slitte, molle, spolette), al servizio cioè dei maggiori *contractor* del Ministero delle Armi e Munizioni.

L'elasticità dei sistemi di piccola impresa giocò inoltre un ruolo rilevante negli anni della riconversione post bellica, attenuando gli effetti economici e sociali, dati dalla cessazione delle ostilità.

Gli anni tra le due guerre sono, come noto, quelli in cui la grande industria italiana muta il proprio paradigma tecnologico di fondo. Al dominio dei settori della prima rivoluzione industriale (il tessile, il meccanico, il metallurgico) si sostituiscono quelli caratterizzati da ancor maggiore intensità di capitale, tecnologia e da cicli continui di produzione: l'elettrico, il chimico, il siderurgico, la cantieristica e la meccanica pesante. Tuttavia sono gli anni in cui «l'altra faccia» dell'industria italiana, quella rappresentata dai settori leggeri popolati di imprese piccole e piccolissime, continua ad assorbire quote rilevanti dell'occupazione, tanto da spingere il regime a intraprendere iniziative – a forte contenuto propagandistico – finalizzate alla tutela delle «piccole industrie» quale alternativa alla costituzione delle grandi concentrazioni industriali e ai monopoli. D'altra parte, non va dimenticato che non molti anni prima, alla vigilia della guerra «di materiali e di industria»<sup>16</sup>, il totale della produzione di seta grezza e filata – un ambito in cui la dimensione d'impresa era piccola e piccolissima e simbiotici i rapporti col mondo delle campagne – eguagliava in valore quello della produzione siderurgica, e che larghe sezioni del manifatturiero italiano<sup>17</sup>, restavano contraddistinti dalla presenza di sistemi di piccole e piccolissime imprese.

Le politiche economiche del fascismo, in particolare monetarie, evidenziano altri aspetti di notevole interesse. La decisione di procedere nel 1926 a una energica rivalutazione della lira con la cosiddetta Quota Novanta finisce per evidenziare quali fossero i veri settori globalizzati dell'economia italiana, ovvero quelli leggeri, di un precoce *made in Italy*, in cui dominante continuava a essere la piccola dimensione, caratterizzata dalla scarsa capacità di esercitare una pressione di *lobbying* efficace sul potere politico, al contrario delle imprese

<sup>15</sup> Si veda Carlo Malacrida, *L'industria siderurgica, metallurgica e meccanica nello sviluppo economico di Lecco e circondario dall'inizio del secolo alla seconda guerra mondiale*, Tesi di Laurea, Università Bocconi, aa. 1973-4.

<sup>16</sup> Come Einaudi ebbe a definire il primo conflitto mondiale.

<sup>17</sup> Come confermano i dati analizzati da Zamagni (1978).



maggiori. Le voci di protesta dei piccoli imprenditori esportatori di alimentari, tessuti, calzature, mobili e altri prodotti per la casa e per la persona rimasero largamente inascoltate.

La grande crisi e il progressivo rallentamento – quando non la chiusura – delle correnti di commercio mondiali intervennero, pertanto, su un universo di imprese e settori già indebolito dalle politiche monetarie ed economiche degli anni precedenti. Secondo i dati forniti dalla Banca d'Italia, tra 1931 e 1936, ad esempio, le esportazioni di cappelli e berretti crollarono da circa 250 a poco più di 50 milioni di lire all'anno, quelle di guanti e pelletteria da 123 a 13. Nei singoli sottosettori, la situazione si presenta spesso più grave. Nel periodo tra le due guerre i cappelli di paglia soffrono di una contrazione sostanziale nelle esportazioni (dai 180 milioni del 1930 si passa ai 25 in media nel decennio seguente), ulteriormente aggravata dal cambiamento dei gusti dei consumatori. Il comparto mobiliario si andava contraendo, sempre in termini di export, a un ritmo medio (annuo) del 15 per cento.

### *La vigilia dei «coaguli». Il miracolo economico*

In occasione dei lavori dell'Assemblea Costituente, la neonata Italia repubblicana si trovava a stilare un bilancio dei propri punti di forza e di debolezza all'indomani della guerra e della precedente fase autarchica, in cui le imprese minori e i settori leggeri avevano dimostrato di tenere posizioni creando occupazione e ricchezza, al di là della retorica di regime. Di fronte alla Commissione economica all'Assemblea Costituente, fu proprio il Presidente di Confindustria, Angelo Costa, a sottolineare con chiarezza il ruolo da assegnare alla piccola impresa:

*“Noi non potremo mai pretendere di fare, salvo in alcuni casi, della grande industria... Viceversa, abbiamo tutti gli elementi favorevoli per uno sviluppo assai maggiore dell'attuale della piccola e media industria... Su tutta la produzione che il mercato mondiale richiede, c'è una parte di prodotti in serie e su questo campo noi dobbiamo limitare la nostra produzione e una parte di prodotti riservati alla piccola e media industria; è per questi che non vedo il pericolo di una concorrenza estera alla nostra produzione”<sup>18</sup>.*

Gli anni del miracolo economico sono in genere idealmente collegati alla motorizzazione e alla trasformazione in senso consumistico della società italiana. Seppure per un breve ventennio, sono gli anni in cui si afferma una cultura industriale moderna, accompagnata da un'urbanizzazione a tratti estrema delle maggiori città. Sono gli anni, come ricordato in precedenza, della grande impresa a elevata intensità di capitale (nonché delle grandi concentrazioni operaie alimentate dai flussi migratori di massa), in cui il mondo della piccola impresa viene messo «in ombra» da quanto freneticamente accade nelle grandi aziende, sia pubbliche sia private.

<sup>18</sup>. Secondo un altro autorevole esponente dell'industria «tradizionale», Riccardo Jucker del Cottonificio Cantoni, tali settori erano quelli volti alla “produzione di articoli di qualità nei quali entri molto il fattore abilità della maestranza: mobilio, maioliche, vasellame, vetro, insomma tutta la produzione di tipo artigiano”. Ministero per la Costituente (1946), interrogatorio del Dott. Riccardo Jucker.

La stagione della grande impresa, tuttavia, è anche quella in cui il mondo dell'impresa minore si articola e prende forme nuove, più vicine a quelle oggi osservabili. Per le imprese piccole gli anni Cinquanta e Sessanta rappresentano almeno tre occasioni di crescita.

Innanzitutto, per quelle che appartenevano all'ampio mondo del terzismo e del *subcontracting*, l'espansione delle maggiori significava altrettante occasioni di domanda (si pensi al già menzionato sistema dell'auto torinese).

In secondo luogo – e in misura ben più rilevante – il vasto mondo dell'impresa minore raccoglie i frutti dell'espansione e articolazione del consumo interno, grazie all'incremento del reddito pro capite. Se il «bene simbolo» del miracolo economico è l'utilitaria (prodotto congiunto degli sforzi dei settori *capital intensive*: siderurgia, meccanica, raffinazione chimica) a esso se ne affianca un secondo: la casa, territorio di conquista per i settori leggeri (i mobili, gli arredi, il tessile, le ceramiche). Gli italiani cominciano a «vivere» meglio, meglio vestiti, calzati e nutriti. Sono gli anni in cui le calzature marchigiane e vigevanesi, il tessile pratese e carpigiano, le piastrelle emiliane, il calzificio bresciano, l'oreficeria valenzana, il mobile brianzolo e veronese e la meccanica motociclistica bolognese fanno registrare tassi d'espansione nell'ordine delle due cifre all'anno.

In terzo luogo, non va dimenticato quanto accadde sotto il profilo del commercio estero. Nel corso degli anni Sessanta, infatti, la specializzazione internazionale dell'Italia fa registrare i progressi maggiori (un raddoppio negli indici di vantaggio comparato) nei settori pelle e cuoio, ceramica, macchine utensili e specializzate, elettrodomestici, prodotti sanitari, mobili, abbigliamento e calzature. Gli anni Settanta, insomma, si aprono «già» all'insegna di un rilevante vantaggio competitivo consolidato nei settori leggeri e *custom oriented*.

Non è certo estranea a questo successo la competitività, in termini di prezzo, dei prodotti italiani, corroborata dagli accordi di Roma del 1957, che aprono alle piccole imprese italiane spazi ulteriori d'espansione. L'effetto Europa non è certo trascurabile. Il livello medio delle esportazioni verso i paesi della Comunità realizzato tra 1953 e 1958, prima di quegli accordi, nella seconda metà degli anni Sessanta raddoppia nel caso di fibre sintetiche, macchine per ufficio e derivati del petrolio, per quanto riguarda i settori di grande impresa, in quello del legno, carta, ceramiche, mobili, abbigliamento e calzature.

I tre elementi citati muovono, tutti, nella direzione di incrementare quasi parossisticamente il contributo dei settori di piccola impresa alla crescita economica del Paese. Allo stesso tempo, tale espansione finisce per incidere profondamente sulla natura stessa delle piccole imprese – e dei territori di piccola impresa – coinvolti in tale processo. Negli anni del miracolo economico prende forma un'impresa piccolo-media (ma più piccola che media) che fa registrare un dinamismo insospettato, comunque esso venga misurato. Si tratta di aziende che hanno definitivamente abbandonato la rudimentalità propria dell'artigianato per attingere a forme tecnico-organizzative un po' più sofisticate. Sostanzialmente popola i settori di produzione dei beni di consumo immediato, di quello durevole e dei beni di investi-

mento, quindi si distribuisce su uno spettro amplissimo dell'industria nazionale. Ove ciò non era accaduto in precedenza, le botteghe si trasformano in piccole imprese e gli artigiani in piccoli imprenditori. All'interno dei territori la crescita della domanda porta a un ulteriore incremento della specializzazione delle imprese, che si concentrano su una o poche fasi del processo di produzione. In questa epoca per moltissime agglomerazioni di attività artigianali si verifica la transizione – altrove già avvenuta – verso la forma più articolata del distretto industriale nella sua forma compiuta di territorio caratterizzato da una specializzazione produttiva realizzata da piccole imprese che puntano sulle economie esterne consentite dalla divisione del lavoro.

### *Tra crisi e globalizzazione*

Come noto, la «grande stagione» della piccola impresa ha inizio negli anni Settanta, a partire dal rallentamento che coinvolge i settori a elevata intensità di capitale. Si tratta di una stagione che vede la piccola impresa – e i territori di piccola impresa – acquisire una «visibilità» nei confronti dell'opinione pubblica, delle istituzioni politiche e della comunità scientifica mai sperimentata in precedenza. Eppure, come i precedenti paragrafi si sono incaricati di dimostrare, il mondo dell'imprenditorialità diffusa ha contribuito (e contribuisce) costantemente, e in alcune fasi in modo decisivo, alla formazione della ricchezza nazionale; ha promosso (e promuove) l'innalzamento della soglia complessiva dello sviluppo in molte aree del Paese; ha stimolato (e stimola) l'occupazione fornendo nel contempo una valida integrazione del reddito agrario; si è rivelato un importante ammortizzatore nelle fasi di rallentamento congiunturale per la grande impresa, o di «rientro alla normalità» dopo i periodi bellici.

L'intensificazione nella vitalità delle imprese di dimensione minore a partire dagli anni Settanta è stata frequentemente spiegata (in particolare dagli osservatori coevi<sup>19</sup>) ricorrendo al concetto di decentramento produttivo. La grande impresa in crisi avrebbe insomma sfruttato il più possibile meccanismi di *outsourcing*, anche al fine di ridurre il livello di conflittualità sindacale interna attraverso un sapiente sfruttamento delle piccole e piccolissime imprese. Una spiegazione non del tutto errata; anzi, adeguata a dar conto di cosa effettivamente andava accadendo in quegli anni in alcune aree a vocazione monoprodottrice forte, come quella torinese. Inoltre, se per alcuni il decentramento avveniva tramite *spin off*, per altri era evidente che la grande impresa si alleggeriva al proprio interno appoggiandosi però su di un substrato di imprenditorialità diffusa già esistente.

Gli anni Settanta, insomma, attraverso le difficoltà della grande dimensione a elevata intensità di capitale, non facevano altro che porre in luce qualcosa che era sempre esistito, ovvero la vitalità del mondo della piccola dimensione, organizzata territorialmente o meno in distretti industriali.

<sup>19</sup>. Si veda Antonelli e Balcet (1980).

In un recente lavoro di analisi della capacità esportativa italiana Michelangelo Vasta fornisce nuove elaborazioni degli indici di vantaggio comparato nel lungo periodo, da cui emerge la sostanziale stabilità di alcuni comparti, che mantengono un ruolo di *leadership* indiscussa in termini di competitività internazionale. Dagli anni fra le due guerre – quelli in cui si assiste peraltro alla più sopra ricordata affermazione della grande impresa a elevata intensità di capitale – le attività in cui l'Italia eccelle in una comparazione internazionale sono quasi costantemente le medesime per quasi un secolo: prodotti per la casa (ceramiche, piastrelle, mobili), per la persona (tessile, abbigliamento, calzature), meccanica specializzata. Una «costanza nel vantaggio comparato» neppure lontanamente paragonabile con quella di altri comparti (ad esempio l'automobilistico o quello delle macchine per ufficio, dominati dalla grande dimensione), che si affermano sui mercati esteri solo transitoriamente negli anni del miracolo economico.

Gli anni Settanta sono gli anni, come rammentato anche in precedenza, non della nascita, ma della scoperta, o meglio della «sistematizzazione» delle agglomerazioni virtuose di piccole imprese che rientrano nella categoria dei distretti industriali. I distretti pongono, nella loro forma compiuta di compresenza in un luogo definito, con proprie caratteristiche storico-sociali, di una comunità di imprese specializzate e legate da rapporti di cooperazione e concorrenza, le proprie origini in una fase antecedente, negli anni del miracolo economico e addirittura anche nel periodo fra le due guerre, quando la meccanizzazione e la frammentazione del ciclo tra imprese specializzate si diffondono tra le industrie paesane e i territori dell'artigianato specializzato<sup>20</sup>.

Un punto importante da tenere presente è che per i distretti, e più in generale per le piccole imprese, negli anni Settanta non vengono (o hanno luogo in misura contenuta) a maturazione una serie di contraddizioni, clamorose invece nel caso della grande impresa. Innanzitutto, la bassa intensità energetica e, almeno in alcuni comparti, l'impiego di input presenti sul territorio nazionale contribuiscono ad attenuare per le imprese piccole i danni generati dalle perturbazioni valutarie e dai maggiori costi di approvvigionamento delle materie prime che subivano le grandi. In secondo luogo, proprio le dinamiche inflattive consentivano alle piccole imprese di enfatizzare ulteriormente le proprie potenzialità competitive: i beni caratterizzati dal gusto e dal design italiano erano contraddistinti, sui mercati internazionali, anche da una competitività di prezzo non trascurabile.

Il progressivo consolidamento e allargamento dello spazio economico europeo, è, in questo senso, l'ideale prolungamento nel tempo della favorevole situazione di espansione dei consumi interni che aveva contraddistinto gli anni del miracolo economico. Durante gli anni Settanta, in sostanza, le imprese «minori» – dentro e fuori i distretti – beneficiarono di una serie di condizioni «comparativamente» più favorevoli rispetto a quelle a disposizione delle imprese maggiori, continuando nel frattempo a fruire di una relativa pace sindacale, rincari meno marcati del costo del lavoro e una certa tolleranza fiscale. Per le imprese di-

<sup>20</sup> Si rinvia per la definizione di distretto e per la genesi della categoria interpretative ai numerosi scritti sul tema di Giacomo Becattini.

strettuali, a ciò si potevano aggiungere le variegata economie di agglomerazione che permettevano un ulteriore incremento della capacità competitiva sia delle unità produttive sia del sistema territoriale nel suo complesso, nonché il fatto, via via sempre più evidente col progressivo ampliarsi del loro mercato, che i beni di fascia e qualità maggiore del *made in Italy* manifestavano una discreta rigidità al prezzo, a testimonianza di una indiscussa superiorità in termini di qualità e design.

L'influsso di tali fattori e condizioni proseguì, come noto, nel corso del decennio seguente, contraddistinto dal mantenimento della fisionomia del vantaggio competitivo del Paese – secondo alcuni di una sua ulteriore enfattizzazione – nei settori di beni tradizionali e di meccanica specializzata dominati dalla piccola e media dimensione, insieme a un ulteriore incremento di competitività dei distretti, a cui nel corso di tutti gli anni Ottanta può essere ascritta una quota percentuale crescente delle esportazioni del Paese.

L'integrazione economica europea si risolve, insomma, positivamente per i distretti, i quali almeno fino ai primi anni Novanta fruiscono di una posizione di dominio sui mercati occidentali e in generale su quelli caratterizzati da una marcata propensione verso i beni del cosiddetto *made in Italy*. Sanzione efficace di tale situazione sono le pagine dedicate da Michael Porter all'Italia nel suo *The Competitive Advantage of Nations*. La posizione del Paese nell'ambito dell'economia mondiale è chiaramente determinata dalla sua superiorità nei settori leggeri, a elevata specializzazione, caratterizzati dalla presenza di piccole imprese. Qualche anno prima due economisti industriali eterodossi, Michael Piore e Charles Sabel, nel ricercare esempi a sostegno delle loro tesi sull'effettiva esistenza di «alternative storiche alla produzione di massa», avevano peraltro fatto proprio riferimento all'Italia e al variegato mondo dei distretti.

Più controversa appare la situazione in tempi più recenti, a partire dagli anni Novanta e con l'avvio di un nuovo ciclo di globalizzazione. In termini generali, il modello di specializzazione e l'incidenza dell'impresa piccola e piccolissima non sembrano in alcun modo essere messi in discussione. I dati censuari richiamati sopra confermano (Tabella 7.2) una progressiva espansione nell'occupazione nelle imprese di taglia medio-piccola, senza interruzione a partire dagli anni Ottanta. Le statistiche fornite in un suggestivo saggio di Giacomo Becattini e Fulvio Coltorti mostrano con efficacia il progressivo declino, in termini di indicatori grezzi di industrializzazione (occupazione, valore aggiunto, saldo positivo della bilancia commerciale) e a partire dalla seconda metà degli anni Settanta, dei territori di grande impresa, accompagnato da un incremento di rilevanza di quelli caratterizzati da un grado elevato di «distrettualizzazione». L'analisi dei due economisti prende in considerazione, tra l'altro, una serie di indicatori più specificamente correlati agli aspetti di *welfare* e sviluppo, quali reddito pro capite e misure del benessere, per concludere che le aree caratterizzate da vocazione prevalentemente distrettuale mostrano redditi pro capite mediamente maggiori di quelle di grande impresa, oltre a uno *scoring* più alto nel benessere complessivo.

Permangono, secondo molti commentatori<sup>21</sup>, una serie di limiti in un modello industriale che si troverebbe ora a essere eccessivamente sbilanciato nella direzione della piccola impresa e dei settori leggeri, per loro natura sottoposti alle pressioni competitive di paesi a basso costo del lavoro.

Il punto è controverso, benchè giova ricordare come nella storia narrata in queste pagine non sono mancati momenti in cui la piccola impresa si è trovata a fronteggiare difficoltà, anche serie, in termini di perdita di competitività – di matrice endogena, ma anche esogena come nel caso delle politiche economiche e monetarie del fascismo – in seguito brillantemente superate.

A parere di chi scrive va, piuttosto, posta attenzione alle dinamiche di trasformazione in atto «endogene» al mondo della impresa minore, a loro volta risultato delle spinte provenienti dal processo di globalizzazione. Si tratta dell'emergere del cosiddetto «quarto capitalismo», espressione che etichetta il recente moltiplicarsi di imprese di dimensioni medie, nella stragrande maggioranza generate dal fertile *humus* imprenditoriale dei distretti, attive in nicchie mondiali di produzioni omogenee a quelle del *made in Italy* e della *custom-oriented production*.

La presenza di attori relativamente nuovi nel panorama della demografia industriale della Penisola – imprese medie, innovatrici, internazionalmente attive – può a buon diritto interpretarsi come ulteriore dimostrazione della vitalità e del contributo al dinamismo del capitalismo italiano del mondo dell'impresa minore, almeno sotto tre profili<sup>22</sup>. Il primo: le imprese del «quarto capitalismo» sono spesso ex piccole imprese dei distretti che hanno accettato la sfida della crescita alla giusta dimensione per dominare segmenti di mercato mondiale. Il secondo: anche quando si tratta – e i casi non sono molti – di imprese non distrettuali, si tratta di realtà – come ad esempio quella dei produttori di macchine utensili – che hanno costruito le proprie *core-competence* servendo il mondo variegato della piccola impresa italiana, per poi spostare il proprio focus competitivo all'estero. Il terzo: il legame coi distretti continua a restare essenziale per la generazione di innovazioni e la formazione del capitale umano di cui queste imprese si avvalgono.

## 7.5 CONCLUSIONI

La valutazione del ruolo giocato dalle piccole imprese nel corso dello sviluppo economico italiano non può prescindere da quella più complessiva dei sentieri evolutivi intrapresi dal capitalismo nazionale sotto la spinta dei condizionamenti e delle opportunità che il contesto ha generato nel corso del tempo. Uno sguardo nel lungo periodo consente, al di là dei «cicli brevi» che determinano le fluttuazioni immediate degli aggregati produttivi, di evidenziare alcuni elementi di fondo.

<sup>21</sup> Un efficace esempio di questa posizione si ha in un recente lavoro di Gallino (2006).

<sup>22</sup> Le considerazioni che seguono sono largamente basate sulle approfondite analisi svolte a cadenza annuale dall'Ufficio Studi di Mediobanca e Unioncamere.

Una prima considerazione generale riguarda, appunto, il ruolo complessivo giocato dalla piccola impresa. Sparse o raggruppate in virtuose agglomerazioni territoriali – i distretti – le piccole imprese hanno giocato un ruolo di rilievo almeno sotto due profili. Il primo è quello della mobilitazione delle risorse di imprenditorialità presenti, a seguito di dinamiche secolari, nel mondo agricolo e in seno al fittissimo reticolo urbano della Penisola. Le imprese minori più che le maggiori hanno insomma tradotto in contributo concreto all'industrializzazione le potenzialità insite in un settore primario dominante per larga parte del Novecento e in quello, di origini medievali, dell'artigianato cittadino e paesano, oltre a valorizzare le competenze diffuse nel commercio a corto, medio ma anche lunghissimo raggio. Nel fare ciò, l'industrializzazione leggera ha consentito l'innalzamento del reddito medio e offerto occasioni d'occupazione e di incremento della libertà individuale, nel contempo limitando – come notato nel caso marchigiano più sopra descritto – esodi ed emigrazioni di massa.

Nonostante ciò, tuttavia, e nonostante numerose eccezioni che però confermano la regola, né in passato né oggi, piccole imprese e distretti – al pari tuttavia delle imprese maggiori – sono stati in grado di fornire una valida alternativa all'intervento esogeno nel risolvere i problemi di sviluppo del Mezzogiorno. Anzi, è probabilmente proprio il fatto di essere «piccoli», quindi più esposti ai problemi «ambientali» – carenza di infrastrutture, di tessuto creditizio, pressione della criminalità organizzata – a costituire un handicap determinante la limitata presenza di fenomeni di industrializzazione diffusa al Sud<sup>23</sup>. A ciò si uniscono altri elementi di natura strutturale e secolare. Ad esempio, un più ristretto e tenue reticolo urbano in grado di stimolare fenomeni di artigianato organizzato, oltre all'indubbia attrazione esercitata sul capitale umano delle regioni più deboli e periferiche dai territori di grande impresa, attrazione alla lunga risoltasi in una sorta di depauperamento delle risorse imprenditoriali autoctone.

In secondo luogo, le piccole imprese «non residuali», ovvero quelle dotate, magari in termini aggregati, di autonoma capacità di affermazione sul mercato nazionale ed estero grazie alla bontà, originalità, bellezza e raffinatezza dei propri prodotti, hanno generato un vantaggio competitivo comparato «stabile» nel corso del tempo, ovvero non limitato a fasi particolarmente intense di sviluppo come accaduto, invece, ad alcuni settori di grande impresa, sovente riconducibili a casi specifici (come quello dell'Olivetti).

La critica frequentemente mossa al capitalismo italiano contemporaneo è, tuttavia, di essere eccessivamente concentrato sulla piccola dimensione. Ne risulterebbe una capacità competitiva per molti versi fragile, come risulta dall'andamento della bilancia commerciale di alcuni settori in cui più intensa è la concorrenza di prezzo esercitata dai paesi emergenti a basso costo del lavoro. Per quanto l'entità di tale perdita di competitività sia oggetto di dibattito, alcuni dati sono innegabili. Il numero degli addetti nelle piccole imprese, e in particolare nei distretti industriali, ha un andamento speculare a quello delle grandi imprese, in declino inesorabile a partire dagli anni Ottanta. Il capitalismo italiano sta tornando a essere caratterizzato, oggi, da un modello dimensionale «monoculturale», in cui le grandi im-

<sup>23</sup>. Più ottimistica è la prospettiva di Viesti (2009).

prese, sempre meno grandi e sempre più a controllo estero, giocano un ruolo di relativa retroguardia in termini di capacità competitiva, innovativa, di generazione di occupazione, benessere e sviluppo.

L'Italia è ancor oggi connotata da un tenore di vita e propensioni di consumo proprie di un paese sviluppato. La domanda di beni a elevato valore aggiunto non prodotti entro i confini nazionali, come quelli ad alto contenuto tecnologico ormai considerati indispensabili per la vita quotidiana degli individui (SUV e telefoni cellulari compresi), oppure essenziali e di prima necessità – energia, oli combustibili, chimica e farmaceutica – si mantiene, pertanto, elevata. All'interno del saggio precedentemente citato, Becattini e Coltorti mostrano come sia solo la capacità esportatrice dei settori del *made in Italy* e della meccanica specializzata a consentire a una bilancia commerciale deficitaria in campi importanti quali la chimica e l'energia di essere «meno peggiore» di quello che avrebbe potuto essere – una situazione che anche i più recenti dati ISTAT confermano con chiarezza.

Forzando un po' l'analogia storica, dopo una lunga fase di rincorsa a un modello di capitalismo industriale più equilibrato, ovvero formato da una «comunità di imprese» di variegata composizione dimensionale, merceologica e di contenuti innovativi, a partire dagli anni Settanta – Ottanta la struttura dell'industria italiana e il vantaggio competitivo del Paese sono tornati a essere molto simili a quelli che caratterizzavano gli anni precedenti il *big spurt* dell'età giolittiana. Si trattava di un sistema economico che aveva, in termini di commercio estero, un «equilibrio dei bassi consumi», secondo una felice espressione di Luciano Cafagna. Le importazioni di beni indispensabili (energia sotto forma di carbone) e a elevato valore aggiunto (macchinari, mezzi di trasporto) si attestavano su livelli contenuti, tipici di un paese periferico. A fornire le risorse necessarie a mantenere la bilancia dei pagamenti in equilibrio bastava, pertanto, ciò che il settore primario produceva – in qualche caso, come la seta, sottoposto a processi di trasformazione svolti in piccoli opifici<sup>24</sup>. A distanza di oltre un secolo, pur mutate le forme della produzione, le tecnologie e la composizione della domanda, è possibile ravvisare una situazione analoga, ove il contributo della piccola impresa sta non solo nel generare occupazione, reddito e sviluppo, ma anche nel permettere al Paese un tenore di vita adeguato e un accesso libero alle ICTs indispensabili alla vita quotidiana.

---

<sup>24</sup> Lo confermano i dati variamente esposti nel citato articolo di Vasta (2010).