

Servizi alle imprese e disparità regionali

Piero Carducci

0. Premessa

L'articolo qui presentato costituisce un estratto del volume curato dallo stesso autore, su « Servizi alle imprese e disparità regionali. Il caso del Mezzogiorno d'Italia », editato a L'Aquila nel dicembre 1990, dalla delegazione regionale del CNOS per l'Abruzzo nell'ambito della collana dei « Quaderni di ricerca ».

Nell'opera citata vengono pubblicati i principali risultati di una ricerca affidata al CNOS dall'Osservatorio del Lavoro della Giunta Regionale d'Abruzzo, alla quale hanno collaborato nella rilevazione ed elaborazione dei dati i soci delle cooperative « Giovani Oggi » di Vasto e « Lavoro 2000 » de L'Aquila.

La particolarità del lavoro consiste nell'essere sviluppato attorno ad un'ipotesi metodologica basata, da un lato, sulle informazioni desumibili dalle principali fonti statistiche, dall'altro, su una ricerca campionaria, realizzata con interviste dirette a un campione di aziende manifatturiere.

L'approccio utilizzato ha permesso di individuare le determinanti delle attuali asimmetrie, territoriali e settoriali, nei processi di sviluppo di servizi alle imprese, la varianza di terziario implicito (o terziario nel secondario) ed, inoltre, di trattare il problema della domanda di servizi delle imprese nella

sua dimensione quali-quantitativa, dal duplice punto di vista della produzione interna o dell'acquisto all'esterno.

Sono individuate, inoltre, le componenti peculiari della domanda di servizi delle imprese in funzione della classe dimensionale di appartenenza, nonchè il nodo cruciale del rapporto tra tali servizi, le politiche di sviluppo del capitale umano e, di conseguenza, il fabbisogno di figure professionali specifiche.

In una prospettiva rivolta all'intervento, si sottolinea inoltre l'importanza di specifiche linee di azione, finalizzate allo sviluppo di reti integrate di servizi al sistema produttivo, funzionali al superamento dei tre nodi strutturali che rischiano di condizionare, nella prospettiva dell'integrazione europea, la stessa sopravvivenza del sistema della piccola e media impresa, attinenti la struttura atomistica del sistema industriale privato, la collocazione di larga parte delle produzioni sul basso profilo tecnologico e, infine, l'insufficiente orientamento delle aziende ai mercati esteri.

1. Obiettivi e campo di indagine della ricerca

1.1. Introduzione.

È ormai noto da tempo il fenomeno, tipico della fase di maturità di ogni processo di industrializzazione, della diminuzione della quota della occupazione industriale e del contemporaneo aumento della quota di occupazione nel settore terziario. Negli anni più recenti, in aggiunta all'innarrestabile emorragia degli occupati dall'agricoltura, in tutti i paesi avanzati si è registrata un'accentuazione della tendenza all'assorbimento di occupazione nei servizi e, più in generale, nel settore terziario. Ciò ha fatto parlare sociologi ed economisti di de-industrializzazione, di società dei servizi o, con toni quasi messianici, dell'avvento pos-industriale.

La letteratura su questi argomenti è oggi assai vasta ed articolata. Il punto di origine comune, al di là di differenze di linguaggio ed alle volte sostanziali, sembra consistere nell'ipotesi di passaggio dalla società industriale alla cosiddetta società post-industriale, dove si intende per tale una società nella quale la parte preponderante dell'attività economica, prima centrata sulla produzione seriale di beni materiali, è destinata alla produzione finale di beni intangibili: informazioni, simboli, valori.

Verrebbe in effetti spontaneo estendere, come fanno i teorici del post-industriale, al rapporto dinamico di crescita terziario-industria le stesse carat-

teristiche del rapporto dinamico industria-agricoltura che l'ha preceduto. Ma questa appare sempre più come un'indebita estensione, fondata su un'osservazione, la crescita relativa dei servizi finali, che si ferma soltanto alla superficie dei fenomeni economici. Le determinanti dei mutamenti strutturali alla base della crescita del settore terziario appaiono, a ben vedere, straordinariamente più complesse e meno percepibili di quelle relative a fasi precedenti dello sviluppo. Ciò che in effetti avviene si rivela essere, adottando un criterio di analisi più fine, non tanto un incremento dell'occupazione nel settore dei servizi destinati al consumo finale, bensì un cambiamento nel modo di produrre i beni che favorisce una sempre più stretta integrazione tra industria e terziario. Mentre superficialmente sembrerebbe aver luogo una de-industrializzazione, ciò che in realtà si manifesta è un importante fenomeno di progressiva terziarizzazione dell'industria.

Tesi varie e contrastanti tra loro possono tenere ancora sospeso un tale giudizio; in effetti, il campo delle relazioni tra crescita economica e mutamenti strutturali del sistema produttivo appare ancora, per molti versi, inesplorato. La teoria dell'impresa resta comunque, a nostro modo di vedere, l'ambito disciplinare privilegiato per l'analisi dei processi di integrazione tra industria e servizi, e pertanto dei problemi del terziario avanzato. La discussione che segue, senza la pretesa di porre problematiche assai complesse in termini ultimativi, è tesa a dimostrare che il grado di rilevanza quantitativa dei fenomeni esposti può essere sicuramente discusso, ma il salto qualitativo che, nella prospettiva dell'integrazione tra industria e terziario, l'analisi compie, è indubbio e fecondo.

Il punto di vista che adotteremo si muove dunque nell'ambito della prospettiva che contempla in primo luogo la scomposizione del settore dei servizi in base al tipo di mercato servito, e più precisamente a seconda che si tratti di servizi intermedi destinati ad altre unità produttive o in alternativa destinati al soddisfacimento del consumatore finale. Tuttavia, mentre appare relativamente semplice definire i servizi per il soddisfacimento dei bisogni finali ed i servizi collettivi, è molto più complesso definire quali sono i servizi strumentali per il sistema produttivo. Questo anche a causa di carenze proprie dei dati statistici ufficiali, poiché la tassonomia delle attività terziarie contemplata dall'ISTAT si rivela fundamentalmente eterogenea al suo interno e non adatta alla classificazione funzionale tra servizi intermedi e servizi al consumatore. Di qui l'esigenza di dare un nuovo impulso a ricerche empiriche, proiettate nelle diverse realtà settoriali e territoriali, nell'intento di indagare importanti aspetti relativi ai mutamenti strutturali del sistema produttivo

parzialmente occultati e sempre distorti dalla scarsa quantità di informazioni statistiche e dal trattamento delle stesse entro tradizionali schemi aggregati.

Scopo di questo lavoro è l'analisi di alcune caratteristiche empiriche del settore dei servizi al produttore, altrimenti noto come terziario avanzato, con particolare riferimento al ruolo che tali servizi possono avere in funzione di una crescita diffusa ed equilibrata del sistema economico. Tale scelta impone di sottolineare le asimmetrie regionali nel processo di terziarizzazione ed i vincoli allo sviluppo per le dimensioni minori dove, a differenza delle grandi imprese, la relazione tra servizi moderni e processi di crescita non si pone in termini scontati o addirittura banali. L'analisi qui contenuta si differenzia dai contributi precedenti sull'argomento per almeno due peculiarità: il particolare angolo visuale, che mira ad evidenziare le disparità regionali e dimensionali nel processo di terziarizzazione, e, per la metodologia, l'integrazione effettuata tra i risultati di una nostra indagine campionaria ed i dati provenienti dalle fonti statistiche ufficiali (ISTAT). Dell'aspetto metodologico diremo nel seguito; l'idea di rilevare e sottolineare le asimmetrie, quale momento centrale della ricerca, assume invece la valenza di un forte richiamo a riflettere ancora sulla questione meridionale che, al di là delle apparenze e delle nebbie alzate dalle vocazioni convegnistiche, sembra ormai negletta e dimenticata dai più.

Servendoci di angoli visuali tra loro complementari considereremo pertanto diversi aspetti del terziario avanzato, cioè di quell'insieme di servizi strumentali per il sistema produttivo. È bene avvertire che una definizione del settore si posta presta il fianco a numerose critiche ed appare ancora incerta e per certi versi contraddittoria, per la difficoltà di individuare un significato univoco dell'aggettivo avanzato. In altri termini, non è assolutamente chiaro il criterio di distinzione tra questi servizi e l'insieme dei servizi e degli inputs destinati al sistema delle imprese.

Nella recente letteratura il problema viene affrontato sotto prospettive diverse ed anche divergenti tra loro. Rifiutata la tentazione di rincorrere tanti processi di terziarizzazione quante sono le attività terziarie, acquisita peraltro la consapevolezza dell'eterogeneità dell'aggregato noto come terziario, la distinzione al suo interno tra un comparto avanzato ed un altro tradizionale si fonda alle volte sulla novità delle tecnologie di produzione dei servizi avanzati, altre sulle loro caratteristiche intrinseche, altre ancora sono considerate soprattutto le finalità cui tali servizi sono rivolti. Dato che le attività in questione saranno oggetto di verifica empirica nel prosieguo della ricerca, sembra opportuno tentare di chiarire, sia pure in termini problematici, alcune ambi-

guità e tentare, ancorché convenzionalmente, alcune definizioni di campo. È possibile prendere le mosse dalla letteratura in materia per sintetizzare alcune caratteristiche che sono ritenute proprie del comparto in esame:

* È opinione comune degli autori che il terziario avanzato comprenda un insieme di servizi attinenti sia i processi produttivi che le attività di management, finalizzati alla generazione ed alla diffusione dell'innovazione nelle imprese che ne usano. Per tale motivo dovrebbero escludersi dall'aggregato in esame trasporti, comunicazioni e distribuzione commerciale ed, alle volte, banche, assicurazioni, consulenti legali, fiscali e commerciali. Il motivo dell'esclusione è che si tratterebbe di attività dai contenuti tradizionali che contribuiscono in misura limitata all'accrescimento della capacità competitiva dell'impresa. A nostro modo di vedere si tratta di una classificazione assai convenzionale ed ambigua, peraltro concettualmente criticabile. In effetti recenti processi di riqualificazione e modernizzazione, legati alla pervasività intersettoriale delle tecnologie dell'informazione, stanno provocando cambiamenti radicali anche nei comparti tradizionali, tali da influenzare radicalmente le caratteristiche qualitative del servizio offerto.

* Secondo altri autori sono avanzati soltanto quei servizi che, promuovendo innovazioni di prodotto e di processo, modificano l'organizzazione produttiva preesistente. Tale definizione discrimina ulteriormente, fino ad escludere dal terziario avanzato le cospicue attività di servizio prestate dai dottori commercialisti e, in generale, quelle attività ricorrenti in cui il rapporto con l'attività innovativa è minore. Anche in questa definizione la distinzione tra avanzato e tradizionale ricalca l'analoga dicotomia tra comparti innovativi e comparti maturi che, per la sostanziale inappropriatezza delle misure di intensità tecnologica utilizzate, risulta oggi assai dubbia negli esiti e sempre meno accettabile. Inoltre, a voler applicare in senso stretto tale criterio discriminante, il terziario avanzato si ridurrebbe davvero a ben poca cosa.

* In altri studi, infine, si individua un rapporto strettissimo tra terziario avanzato e dotazione di capitale umano del servizio. In altri termini, i servizi avanzati sarebbero sempre caratterizzati dalla presenza di professionalità elevate o dai contenuti innovativi. Questa impostazione, eliminando la dicotomia avanzato-arretrato, supera le ambiguità connesse all'utilizzo di un criterio discretivo tecnologico ed etichetta come avanzati soltanto quei servizi che tali si autodefiniscono. Tuttavia, la dotazione di capitale umano di un determinato servizio appare come condizione necessaria ma non sufficiente per qualificare come avanzata una determinata attività. Trattandosi di servizi alle imprese, per l'inclusione nell'aggregato in esame occorre sottolineare, oltre che

la dotazione di capitale umano del servizio, anche il grado di implicazione con l'attività d'impresa, a livello di tecnologie produttive o di attività gestionali in senso lato.

Sulla base di tali considerazioni abbiamo ritenuto di includere nel comparto convenzionalmente denominato terziario avanzato (T.A.) le seguenti attività:

* servizi tecnici alla produzione: ricerca e sviluppo, progettazione, assistenza tecnica, logistica...;

* servizi funzionali al mercato: pianificazione, marketing management e relative metodologie, pubbliche relazioni...;

* servizi per la gestione del capitale umano: selezione, addestramento, formazione specialistica e manageriale...;

* servizi per l'efficienza gestionale: controllo di gestione, Internal Auditing, consulenze organizzative, fiscali, tributarie, legali...;

* servizi di gestione dell'informazione: progettazione, gestione manutenzione di sistemi informativi, informatica individuale, telecomunicazioni... .

Il terziario avanzato risulta così formato da attività comprese nel più ampio insieme dei servizi intesi quali input intermedi per il sistema produttivo, caratterizzate dalla dotazione di capitale umano qualificato e finalizzate sia all'efficienza di processo, sia al vantaggio competitivo dell'impresa che le utilizzano. Le definizioni proposte risentono di una inevitabile componente di arbitrarietà, ma in casi come questi di attività in continuo cambiamento riteniamo sia del tutto inutile affannarsi, come fanno alcuni autori, a cercare sintomi di novità del servizio come determinante criterio tassonomico. In una società turbolenta e dinamica, qual'è l'attuale, i tempi di diffusione delle innovazioni si sono estremamente accorciati, ciò che è avanzato oggi diventa precocemente arretrato, e proprio per questo non appare il caso affidarsi al criterio della novità nella definizione dell'aggregato di servizi in esame. La speranza di individuare una frontiera nettamente delimitata e rigorosamente stabile è, nel caso del terziario avanzato, una speranza mal riposta.

1.2. *Aspetti metodologici.*

Gli elementi salienti dell'indagine richiedono di assumere, per gli opportuni incroci, non una ma diverse unità d'analisi. L'intento è quello di individuare correlazioni significative tra le variabili strutturali e funzionali delle imprese industriali e la loro domanda di T.A., in riferimento al grado di dinamicità del contesto in cui esse operano. Questa scelta ha consigliato di inte-

grare i dati già disponibili a livello di impresa, riaggregati per macrosettori, con un'indagine condotta secondo la tecnica campionaria, realizzata nel secondo semestre del 1989, e riferita all'ambito territoriale della regione Abruzzo. Com'è noto, nella recente letteratura di geografia economica si fa sovente riferimento all'Abruzzo, quale regione intermedia tra il Nord ed il Sud dell'Italia in tutti i sensi, sia dal punto di vista geografico, sia dal punto di vista dei principali indicatori macroeconomici e sociali. Considerare l'Abruzzo quale regione pilota significa pertanto cogliere una realtà quanto mai articolata, sempre sospesa tra situazioni di persistente marginalità e tendenze all'innovazione ed allo sviluppo. Un'indagine riferita all'industria manifatturiera abruzzese permette, dunque, di individuare indicatori di sviluppo o di ritardo i quali, se amplificati a livello del territorio meridionale, potrebbero spiegare importanti evoluzioni della struttura industriale del Mezzogiorno. Ciò risulta tanto più utile se non ci si limita ad una meccanica trasposizione dell'esperienza abruzzese nella realtà meridionale, ma si tiene adeguatamente conto delle diversità che caratterizzano il modello di sviluppo di ciascun territorio.

Per quanto riguarda l'analisi condotta attraverso i dati di impresa, la riaggregazione in settori si è fondata sulla loro capacità di incorporare alta tecnologia nei prodotti e servizi offerti. Secondo una tassonomia ormai classica (Pavitt), nel settore dell'alta tecnologia si comprendono i prodotti chimici e farmaceutici, le macchine per l'office automation e l'elaborazione dei dati, gli apparati di telecomunicazioni, le apparecchiature elettriche di misura ed il settore aeronautico. È evidente la convenzionalità del criterio adottato: non tutte le imprese operanti in questi settori sono davvero coinvolte nell'alta tecnologia, così come imprese operanti in altri settori possono, in alcuni casi, essere all'avanguardia nelle tecnologie di prodotto e di processo. Tuttavia, il criterio di aggregazione basato sulla distinzione tra imprese high-tech ed imprese tradizionali è sembrato particolarmente rilevante, dal punto di vista degli obiettivi della ricerca e dei problemi che si intendono esaminare. Pur comprendendo il campione un certo numero di imprese a partecipazione statale, in questo primo saggio limitiamo l'analisi alle sole imprese private; questa scelta, che influenza indubbiamente i risultati, è stata effettuata per evitare di trarre conclusioni parzialmente fondate sui comportamenti di imprese soggette a condizionamenti di centri decisionali esterni e, pertanto, non sempre rispondenti al gioco ed alle variabili di mercato.

L'indagine diretta presso il campione di imprese ha teso a valutare due elementi essenziali:

* l'organigramma e le strutture occupazionali, e cioè il grado di com-

piessità funzionale delle imprese, inteso come misura dell'occupazione non direttamente produttiva sul totale dell'occupazione. È evidente che tale misura, disaggregata per mansioni, settori di attività e classi dimensionali, fornisce il valore quali/quantitativo del terziario internalizzato, o terziario nel secondario;

* le motivazioni che hanno condotto, nel ricorso a servizi per la gestione, alla scelta tra acquisizione di competenze specifiche sul mercato oppure all'attivazione delle strutture interne all'impresa. È importante inoltre valutare il grado di soddisfazione relativa della scelta in termini dei tradizionali parametri di costo-prestazione.

La scelta delle imprese da intervistare è stata condotta secondo la tecnica del campione ragionato che permette, sia pure con note ed inevitabili lacune, una maggiore rispondenza alle situazioni reali ed alle peculiarità presenti nelle situazioni stesse. La scelta del campione si è orientata verso una fisionomia che rappresentasse in maniera significativa l'universo statistico delle imprese industriali abruzzesi, applicando poi un duplice correttivo relativo sia alla struttura dimensionale, sia alla classificazione delle imprese nei consueti settori Alta Tecnologia e tradizionali. Si è proceduto alla scelta di non considerare le imprese a carattere artigiano, al di sotto cioè dei 10 dipendenti, ed a ridimensionare la classe della piccola impresa — fino a 50 addetti —. Questo ha permesso di non trascurare la dimensione minore d'impresa, pur attribuendo il peso più consistente alla dimensione media e grande che, a nostro avviso, costituisce l'area di maggiore interesse in considerazione delle finalità della ricerca. Le aziende intervistate sono state in numero di 40, pari al 6% dell'universo, equivalente alle aziende abruzzesi con oltre 20 addetti (ISTAT, 1981).

In definitiva le caratteristiche del campione, come è emerso a posteriori, individuano un modello industriale che per dimensione e settore seleziona un'area di forte dinamica mentre per la collocazione geografica coglie lo sviluppo specifico e le relazioni del sistema industriale nell'area regionale.

2. L'economia territoriale dei processi di terziarizzazione: le disparità regionali.

2.1. Le asimmetrie regionali.

È apparso subito, alle prime verifiche e confronti tra i dati del campione ed i dati aggregati dell'ISTAT, un certo grado di sottoterziarizzazione del-

le regioni meridionali, sia per quanto riguarda in generale il livello di specializzazione terziaria, sia a maggior ragione per i servizi come fattore di produzione per le imprese, rispetto alle circoscrizioni forti del Paese, in particolare il Nord-ovest.

I livelli di crescita del settore terziario possono essere calcolati, nonostante i limiti delle fonti statistiche attuali, come numeri indici rispetto alla media nazionale, del rapporto ai rispettivi totali di variabili relative ai servizi tra loro diverse, in riferimento alla definizione di servizio assunta come riferimento. Sono tre, in particolare, le definizioni di servizio che appaiono significative:

a. i servizi come componenti la domanda finale, e cioè consumi di trasporto e comunicazioni, di tipo sanitario, di cultura, di ricreazione, (indicatori 1^a e 2^a della Tab. 2.1);

b. come settore produttivo, e cioè gli occupati nel terziario (indicatori 3^a, 4^a e 5^a);

c. come fattore produttivo (T.A.), e cioè i dirigenti, i quadri e gli impiegati in tutti i settori (indicatore 6^a).

L'ordine gerarchico tra le regioni è alquanto diverso a seconda dell'indicatore considerato a conferma sia della specializzazione terziaria delle diverse regioni, sia delle disparità territoriali nei processi di terziarizzazione anche all'interno di aree contigue:

TAB. 2.1. - *Posizione delle regioni del Mezzogiorno secondo i principali indicatori di terziarizzazione*

Regioni del Mezzogiorno	Indicatori di terziarizzazione					
	1 ^a	2 ^a	3 ^a	4 ^a	5 ^a	6 ^a
Abruzzo	11	17	15	16	15	17
Molise	10	20	18	21	20	20
Sardegna	8	15	14	19	14	15
Basilicata	5	9	20	20	21	21
Puglia	3	8	19	18	16	19
Campania	6	5	16	11	19	14
Sicilia	4	16	17	13	17	16
Calabria	2	10	21	17	18	18

Fonte: ns. elab. su dati ISTAT ('81) e Banco S. Spirito ('90)

In riferimento ai servizi come domanda finale (punto a. ed indicatore 1^a in tabella) il rapporto tra il consumo di tali servizi (trasporto, sanità,

istruzione, cultura...) ed i consumi totali posiziona il Molise e l'Abruzzo nella parte centrale della graduatoria delle venti regioni italiane, mentre le altre circoscrizioni meridionali appaiono tra le più terziarizzate tra le regioni italiane. Ciò può essere facilmente spiegato in considerazione degli importanti trasferimenti statali, con finalità redistributiva del reddito, che sostengono i livelli di consumi pro-capite. Una possibile spiegazione delle posizioni intermedie dell'Abruzzo e del Molise può essere invece individuata, da un lato, nel fatto che tali regioni godono di minori trasferimenti statali per unità di consumo, e, dall'altro, nel livello inferiore di specializzazione turistica, sempre relativamente alle altre regioni meridionali. Nelle regioni meno sviluppate, in effetti, le statistiche dei consumi vengono ad essere fortemente distorte dai consumi dei non residenti, particolarmente rilevanti nelle aree ad alta vocazione e specializzazione turistica (Calabria, Puglia, Sardegna, Sicilia).

Se nel calcolo dell'indicatore escludiamo i consumi pubblici, si assiste ad una diminuzione significativa della posizione relativa delle regioni meridionali (indicatore 2^a), mentre l'Abruzzo ed il Molise finiscono per sprofondare rispettivamente alla 17^a ed alla 20^a posizione nella graduatoria delle regioni italiane, confermando anche per tale via la scarsa specializzazione nei consumi terziari.

Un terzo indicatore, che si riferisce alla definizione dei servizi come settore produttivo (punto b. ed indicatore 3^a), consiste nella quota dell'occupazione dei servizi totali sulla popolazione. Il calcolo di tale indicatore posiziona il Mezzogiorno sui valori della parte bassa della graduatoria, a conferma di una dotazione di servizi come settore produttivo inferiore alla media nazionale. Risultati simili si ottengono con un quarto ed un quinto indicatore che misurano rispettivamente il rapporto tra occupazione nei servizi vendibili e da un lato l'occupazione totale (4^a in tabella) e dall'altro la popolazione regionale (5^a). In particolare l'ultimo indicatore segna un ulteriore arretramento della posizione del Mezzogiorno in rapporto alle regioni settentrionali, in conseguenza dell'effetto della esclusione dei servizi non vendibili, che hanno un evidente effetto riequilibratore sulle disparità regionali.

Un ultimo indicatore si basa sulla definizione dei servizi come fattore della produzione (punto c. e 6^a in tabella) ed è definibile come rapporto tra il numero dei dirigenti, quadri ed impiegati e l'occupazione totale regionale. Tale indicatore conferma la posizione nella parte alta della graduatoria delle regioni settentrionali, ma soprattutto mostra un chiaro nesso tra processo di terziarizzazione e livello tecnologico della struttura produttiva nelle singole regioni. In effetti il valore dell'indicatore è relativamente peggiore per quelle

regioni nelle quali rilevanti sono attività di tipo commerciale e connesse con i trasporti ed il turismo (il Trentino Alto Adige, ad esempio) che, pur essendo classificate nei servizi, hanno una debole quota di occupazione di tipo terziario. Le regioni più terziarizzate appaiono invece quelle del Nord-Ovest, aventi una struttura industriale tecnologicamente avanzata, mentre le regioni meridionali mostrano la minore dotazione di servizi.

In definitiva la dotazione di servizi delle regioni meridionali appare relativamente debole, ed inoltre peggiora ancora passando dall'analisi di indicatori basati sulla prima (a.) ad indicatori basati sulla seconda (b.) e quindi sulla terza (c.) delle definizioni di terziario suindicate. Per tutte le definizioni di terziario si evidenzia la rilevante dotazione delle regioni settentrionali e, per la definizione di terziario quale fattore produttivo, l'esistenza di una forte correlazione tra processo di terziarizzazione e livello tecnologico della struttura industriale regionale.

Quindi l'ipotesi di sovraterziarizzazione del Mezzogiorno, di cui alle volte si parla, non trova riscontro né nelle statistiche ufficiali né nella nostra indagine empirica, se consideriamo la categoria dei servizi fattori della produzione (c.), a tutt'oggi assolutamente carenti, il cui sviluppo si accompagna alla crescita di una struttura industriale tecnologicamente avanzata. La sovraterziarizzazione è inoltre soltanto apparente, se consideriamo le componenti di servizio della domanda finale (a.) ed i servizi come fattore produttivo (b.). È apparente, perché risultante dall'effetto di un fenomeno noto: l'insufficiente livello di accumulazione capitalistica e conseguentemente dei livelli di occupazione totale, che finisce per esaltare la quota dei consumi e dell'occupazione nei servizi, in assoluto debole, ma comunque sostenuta la prima dai consumi dei non residenti prevalentemente connessi alle attività turistiche, la seconda dalla politica dei trasferimenti statali.

2.2. Gerarchia spaziale nella localizzazione dei servizi

Un aspetto di enorme interesse attiene alla gerarchia spaziale nella diffusione dei servizi. Le ricerche economiche condotte sia in Italia che all'estero sulla localizzazione dei servizi avanzati hanno accertato una spiccata tendenza alla concentrazione territoriale di tali attività. Tale processo opera secondo due modalità principali: a livello di area vasta, corrispondente ad esempio ad una regione o ad un aggregato di regioni, l'offerta di T.A. tende a localizzarsi nelle zone fertili in cui è già presente un tessuto economico ricco e dinamico; adottando invece un livello di analisi territoriale sub-regionale si osserva la chiara tendenza alla concentrazione di tali servizi nelle aree metropo-

litane, secondo una scala gerarchica di localizzazione. La prima ipotesi trova piena conferma nei dati aggregati dell'ISTAT:

TAB. 2.2. - *Concentrazione territoriale dei servizi di T.A.*
(valori % — anno 1981)

Regioni	Addetti	(x1.000 res.)	Unità locali
Piemonte	10,7	(7,3)	9,0
Valle d'Aosta	0,2	(5,1)	0,3
Lombardia	27,9	(9,5)	21,0
Liguria	3,7	(6,3)	3,6
Trentino A.A.	1,5	(5,4)	1,9
Veneto	7,4	(5,2)	8,7
Friuli V.G.	2,8	(6,7)	3,4
Emilia Romagna	7,9	(6,1)	9,6
Toscana	5,8	(5,0)	7,5
Umbria	1,1	(4,1)	1,4
Marche	2,3	(5,1)	2,8
Lazio	12,1	(7,3)	7,6
Abruzzo	1,3	(3,2)	2,0
Molise	0,2	(2,3)	0,4
Campania	3,9	(2,1)	4,9
Puglia	3,7	(2,9)	5,4
Basilicata	0,5	(2,5)	0,8
Calabria	1,4	(2,0)	1,9
Sicilia	4,1	(2,5)	6,0
Sardegna	1,5	(2,8)	2,0
ITALIA	100,0	(5,4)	100,0

Nella sola Lombardia si concentra il 28% degli addetti ed il 21% delle U.L. nelle attività di T.A., nelle regioni del Nord-ovest quasi il 45% . Fra le altre regioni soltanto il Lazio assume un ruolo di rilievo, con il 12,1% degli addetti, mentre in tutta la ripartizione meridionale si registra una debolissima presenza di tali attività, con appena il 16% sul totale degli addetti. Come si vede in tabelle, la tendenza alla concentrazione territoriale emerge con evidenza ancora maggiore considerando il rapporto tra addetti al terziario avanzato e popolazione residente. Si rileva inoltre una correlazione diretta fra ta-

lune caratteristiche dell'offerta dei servizi e concentrazione territoriale; attività innovative, relativamente poco diffuse e caratterizzate da un'elevata dotazione in capitale umano — Pubblicità, Ricerche di mercato, Pubbliche relazioni e così via — vedono accentuata la tendenza alla concentrazione. La scarsa diffusione e la piccola dimensione di tali servizi in termini di addetti, e la forte specializzazione che li caratterizza fanno ritenere assai difficile la diminuzione della soglia ottima minima, quindi la loro diffusione territoriale. Si può ritenere, pertanto, che per i servizi nuovi e particolarmente dotati di capitale umano continuerà ad operare una forte correlazione inversa tra la dimensione di offerta del servizio e la concentrazione territoriale. Ciò significa, tra l'altro, che le modalità spontanee secondo le quali si manifesta la localizzazione dei servizi avanzati tendono a riprodurre, e forse ad accentuare, i divari regionali tra le diverse aree del paese, non solo nella capacità di riqualificazione delle imprese industriali, ma anche delle imprese di servizi.

Per quanto riguarda la seconda modalità di concentrazione del T.A., a livello di aree metropolitane, l'indagine dal lato della domanda ha confermato l'ipotesi secondo la quale l'offerta di terziario privato ha origine e si sviluppa prevalentemente all'interno delle agglomerazioni urbane. La localizzazione nelle aree metropolitane secondo una scala gerarchica è in effetti una caratteristica peculiare dei servizi, in un quadro sia nazionale che internazionale.

I dati statistici confermano peraltro che tra Milano e Roma si concentra il 50% degli enti e dei consulenti in T.A. di tutta la Nazione. Le conglomerazioni meridionali occupano invece una posizione relativamente marginale nella gerarchia dell'offerta di T.A.. Ciò è dovuto al fatto che una quota non indifferente delle aziende industriali rivolgono la loro domanda di T.A. al di fuori dei confini regionali; in altri casi — Campobasso, L'Aquila, e così via — è invece confermata la tesi secondo cui è necessario un certo grado di modernizzazione del sistema produttivo ed una soglia minima di sviluppo delle attività industriali autoctone, evidentemente non ancora raggiunta, perché possa aver origine e svilupparsi un'attività di servizi al produttore.

In definitiva, alla base della nascita e dello sviluppo delle attività di servizio è il processo di specializzazione e di graduale divisione del lavoro. Se poi la nascita di nuovi servizi avviene normalmente nei centri urbani maggiori o più sviluppati, questo avviene perché tali centri sono originariamente dotati di maggiori livelli di attività terziarie. In effetti non esistono servizi completamente nuovi, in quanto questi ultimi costituiscono il risultato di un processo di progressiva differenziazione di attività tradizionali che permette di soddisfare bisogni nuovi oppure già esistenti, ma prima soddisfatti da servizi

più tradizionali. Per tali motivi la novità di un servizio e delle relative figure professionale non è mai assoluta, perché anche l'attività apparentemente più nuova risulta sempre collegata da relazioni di complementarità e sostituzione con singole attività di servizio di tipo tradizionale.

In questo contesto i centri urbani maggiori o maggiormente sviluppati, avendo una maggiore dotazione complessiva di servizi, possono acquisire un vantaggio competitivo nei confronti dei centri minori o meno sviluppati, che riescono a mantenere nel tempo attraverso la nascita di nuove attività, favorita dai citati fattori di agglomerazione e dalle connesse economie. Questo processo porta alla concentrazione delle funzioni più qualificate e maggiormente innovative nei centri maggiori, che acquisiscono così una funzione direzionale nei confronti di un territorio costituito da una costellazione di centri minori, dove si localizzano le attività di tipo più tradizionale. Il processo sarà poi tanto più evidente ed accelerato nel tempo quanto più sarà sostenuto da sensibili miglioramenti del sistema delle comunicazioni, da aumenti di domanda dei servizi più qualificati e da progressi tecnologici ed organizzativi che accrescano l'effetto congiunto dei fattori di agglomerazione. In particolare, il fattore critico che maggiormente spiega l'incremento dell'offerta di T.A. nei centri maggiori può essere individuato nello sviluppo del sistema dei trasporti e delle reti di comunicazione, che permette un più facile accesso dalle aree distanti. Pertanto, lo sviluppo progressivo delle reti di comunicazione favorisce sia la nascita di nuovi servizi nei centri urbani già sviluppati, sia la fuga verso quei centri di una parte della domanda di servizi tradizionali inizialmente soddisfatta a livello locale nei centri meno sviluppati.

Nel caso delle regioni meridionali, i modelli teorici prevalenti e l'osservazione empirica svolta inducono a prevedere una persistente difficoltà nell'incremento della dotazione di T.A. per le aree periferiche e, soprattutto, per le aree interne montane. Tuttavia, questa pessimistica indicazione si fonda esclusivamente sull'ipotesi dell'evoluzione di un trend spontaneo di crescita che potrebbe non verificarsi, o quantomeno essere limitato nei suoi effetti perversi, in una duplice ipotesi:

* se la domanda di T.A. cresce in modo assai rilevante; in tal caso le economie di scala e di specializzazione fanno premio sui differenziali dei costi di comunicazione e, pertanto, anche nei centri minori possono svilupparsi nuovi servizi;

* se si realizzano interventi di politica economica finalizzati alla creazione di esternalità (economie di agglomerazione), ossia se si verificano sensibili riduzioni dei costi di produzione.

Non bisogna dimenticare, peraltro, che le modalità di localizzazione dei servizi sono influenzate da fattori diversi da quelli di scala rappresentati dalle dimensioni assolute o relative dei sistemi economici di riferimento. Una situazione tipica che si riscontra nelle regioni meridionali è la seguente: in un determinato ambito territoriale preesiste una struttura produttiva relativamente solida e di ampie dimensioni, ma non si raggiunge tuttavia quella massa critica di domanda sufficiente a stimolare l'offerta locale di T.A.. Questo fenomeno è indipendentemente dai fattori di scala e dal conseguente operare delle economie di agglomerazione ed è correlato ad un'altra concentrazione, quella dei centri di controllo delle attività economiche e delle direzioni generali delle maggiori società in alcune regioni soltanto. Occorre sottolineare, dunque, che i sistemi industriali a direzionalità esogena come quelli delle regioni meridionali, in cui si realizza la produzione materiale ma da cui sono assenti le funzioni di pianificazione e controllo, presentano un livello di dotazione di servizi moderni inferiore alla media nazionale, per cui in assenza di interventi correttivi di valenza forte il divario fra queste regioni e le aree più sviluppate tenderà ad accentuarsi ulteriormente.

La concentrazione dell'offerta è confermata dall'analisi di un aspetto di estremo interesse, relativo al mercato di provenienza dei servizi acquistati all'esterno da parte delle aziende operanti in regioni del Centro-Sud. Le aziende esaminate a campione soddisfano i fabbisogni di servizi rivolgendosi in maniera consistente ai mercati locali (70%) e per una parte pure significativa (20%) ai mercati limitrofi. Ma soprattutto colpisce il fatto che il ricorso ai servizi acquistati sui mercati del Nord — in particolare a Milano — avviene per i servizi con caratteristiche particolarmente innovative (marketing, pubblicità, design), mentre la domanda rivolta sul mercato locale riguarda prevalentemente servizi ampiamente diffusi (contabilità e consulenze fiscali). Il quadro informativo esposto in precedenza mette in luce che la spiegazione di tale dualismo va ascritta sia alla scarsità dell'offerta di servizi con particolari caratteristiche qualitative e di innovazione sul mercato locale, sia all'agire di economie di agglomerazione più volte citate, secondo una relazione di causalità circolare. Va considerato, inoltre, il fatto che le aziende più avanzate e di più ampia dimensione a direzionalità locale hanno generalmente adottato la politica di creare all'interno una serie di servizi per sopperire alle carenze esterne. È questo anche per ovviare alle difficoltà logistiche create dalla localizzazione geografica di molti importanti servizi al di fuori dei confini regionali.

La carenza dell'offerta di servizi sul mercato locale costituisce evidente-

mente una seria ipotesi sui processi di trasformazione e di ammodernamento che interessano l'apparato produttivo e industriale meridionale. Soprattutto per le imprese di media e di piccola dimensione le quali incontrano gravi difficoltà ad acquisire all'esterno dell'ambito aziendale quei servizi ed attività collaterali che richiedono competenze professionali elevate, e quindi costi e capacità produttive non adeguati alle dimensioni aziendali minori.

3. L'integrazione tra industria e terziario

3.1. La domanda di servizi delle imprese industriali

La domanda di servizi quali fattori della produzione esprime mediamente una funzione di domanda dai connotati tradizionali, dove l'aggettivo tradizionale non deve essere considerato come un banale sinonimo di poco importante. I servizi maggiormente diffusi e richiesti riguardano attività cospicue che condizionano la qualità e l'efficienza della gestione aziendale: essi attingono la problematica legale e fiscale, la gestione dei sistemi informativi, l'amministrazione aziendale e, per quanto riguarda l'area tecnica della produzione, la manutenzione degli impianti. È assai scarsa invece la domanda rilevata per i servizi strategici, qualificanti la stessa funzione imprenditoriale, quali sono ad esempio il marketing e la formazione, che costituiscono strumento importante per l'introduzione dell'innovazione, per lo sviluppo di processi di incremento della quota di mercato e della redditività aziendale.

Le esigenze di servizio dell'area amministrativa, dell'area tecnica e di quella commerciale vengono per lo più soddisfatte all'interno dell'impresa, con l'utilizzo diffuso dei servizi esterni in funzione complementare. Al contrario l'area dei sistemi informativi evoluti e quella della formazione si collocano prevalentemente all'esterno, in funzione di prevalente sostituzione rispetto alla dotazione interna.

L'elemento più debole nel sistema del terziario industriale, sia in termini di servizi internalizzati che di ricorso all'esterno, è rappresentato dalla dimensione minore d'impresa. Il ricorso ai servizi esterni assume per la piccola-media impresa soprattutto una valenza sostitutiva, non già integrativa come per le altre dimensioni d'impresa. In particolare, nella piccola impresa un forte ricorso all'esterno o misto con effetto di sostituzione si verifica in un'altra area dove l'internalizzazione è generalmente massiccia: quella della manutenzione. Le piccole imprese sono completamente rivolte all'esterno per la manutenzione di impianti e macchinari, e questo dato appare facilmente

comprensibile se si considera sia la notevole complessità funzionale che le macchine stesse tendono ad assumere, sia l'orientamento sempre maggiore da parte dei produttori o fornitori a vendere tali servizi. Ulteriore elemento di debolezza della dimensione minore si riscontra nell'area di servizi di selezione, addestramento e formazione, afferenti il capitale umano. Questi servizi sono sviluppati quasi esclusivamente all'interno, a dimostrazione della scarsa complessità funzionale di tali realtà e pertanto della criticità dell'area. Le differenze nell'assorbimento dei servizi esterni tra le piccole e le grandi imprese, a disfavore delle prime, raggiunge il suo massimo per il ricorso ai servizi afferenti la gestione dell'informazione e le applicazioni informatiche in genere. Pure rilevanti sono risultate le differenze di ricorso nelle aree funzionali della produzione, del personale e del marketing. Lo scarto si riduce sensibilmente nell'area amministrazione, della consulenza legale, ed in generale nelle attività gestionali legate a specifiche prescrizioni civilistiche.

Le motivazioni addotte circa la scelta di dotarsi di servizi interni trovano la loro matrice comune nella flessibilità organizzativa, seguita dall'efficienza, ed infine dal costo. Per quanto riguarda il ricorso ai servizi esterni i problemi maggiormente sentiti dalle imprese risiedono nel costo, ritenuto eccessivo in assoluto ed in riferimento al servizio reso, e, per le imprese meridionali, nella distanza geografica, ovvero nella difficoltà di reperimento a livello locale del servizio stesso.

Un discorso a parte meritano le imprese dipendenti da centri decisionali esogeni al territorio dove è localizzata la produzione. È evidente che il rapporto con la casa madre finisce per condizionare anche l'intensità e le modalità di ricorso ai servizi esterni: le imprese appartenenti ad un gruppo acquistano servizi all'esterno soltanto quando l'holding non è in grado di soddisfare le loro richieste. In tal caso, la casa madre esercita comunque una forma di influenza diretta sull'acquisto di terziario esterno fornendo, nella logica di gruppo, precise indicazioni e specifiche tecniche relative alle caratteristiche intrinseche del servizio.

Se prendiamo infine in considerazione i problemi incontrati dalle imprese nell'accedere ai servizi esterni si riscontra ancora una notevole differenziazione, per le diverse classi dimensionali. Il vincolo del costo, la difficoltà ad accedere alle economie di scala e lo scarso dinamismo imprenditoriale sono tutti fattori che si traducono, per la dimensione minore, nell'impossibilità tout-court di accedere ai servizi intermedi. Per le grandi aziende, invece, il maggior problema incontrato nell'accesso ai servizi esterni risiede nel difetto di conoscenza sulla localizzazione dei servizi stessi, soprattutto per quanto ri-

guarda quelli di particolare contenuto professionale. Il dato è abbastanza sorprendente, se riferito ad imprese di una certa dimensione, come pure sorprendente è il giudizio sulla qualità del servizio. Soltanto in pochi casi, prevalentemente nell'area dei sistemi informativi, il livello è ritenuto elevato, mentre per la maggior parte dei casi la qualità in termini di rispondenza agli obiettivi prefissati è ritenuta appena sufficiente. Si può ritenere, pertanto, che i servizi considerati presentano per l'imprenditore un'elevato grado di incertezza non soltanto nei costi, ma anche nei risultati; d'altro canto trattandosi di attività non banali è possibile che l'impresa, seppure lo desidera, incontri ostacoli alle volte insormontabili nell'attivarli al proprio interno. Il problema decisionale si pone quindi in termini assai delicati, proprio per la difficoltà di tradurre in differenze di costo dei servizi, chiare e percepibili per l'impresa, le differenze qualitative ad essi associati.

L'incertezza sul costo e l'asimmetria di informazione sui contenuti intrinseci del servizio, dunque sui risultati, sembra polarizzare l'acquisto di terziario da parte delle imprese verso due tipologie estreme di servizi: da un lato quelli dai contenuti certi o percepibili, il cui acquisto sul mercato presenta rischi limitati, ovvero certezza sui costi-benefici; dall'altro, quelli a tal punto essenziali che il costo associato alla rinuncia a tali servizi supera significativamente i costi in termini di situazioni di incertezza, di razionalità limitata e di concorrenza imperfetta tipiche del mercato dei servizi al produttore. In tali casi, peraltro, l'impresa deve disporre di conoscenze in materia sufficienti sia per comprendere i benefici connessi all'utilizzo del servizio, sia per esercitare un controllo di qualità sulla fornitura, senza di che il rischio diverrebbe insostenibile e l'acquisto non razionale.

È comprensibile dunque la relazione di circolarità viziosa in cui si trova ad operare la dimensione minore d'impresa. In particolare, la piccola impresa non dispone delle competenze e capacità tali da poter sviluppare al proprio interno servizi di T.A. e, per lo stesso motivo, non può neppure esprimere una domanda qualificata di tali servizi rivolta al mercato. La conseguenza del processo è che l'impresa resta scarsamente competitiva ed, ancora, non riuscirà ad attivare, per carenze nelle risorse umane e finanziarie, una struttura interna di servizi paragonabile a quella delle realtà più dinamiche. A questi vincoli dal lato della domanda si sommano poi, nelle aree meridionali, strozzature dal lato dell'offerta, che appare sensibilmente ridotta sul piano quantitativo e inferiore su quello qualitativo rispetto alle altre regioni del paese.

3.2. *Le determinanti del terziario nel secondario (terziario implicito).*

Ma quali sono le cause determinanti del divario tra impresa ed impresa in fatto di ricorso ai servizi avanzati? Quali le variabili che, più di altre, possono essere considerate le determinanti della produzione interna di servizi (terziario del secondario) oppure giustificare il ricorso all'acquisto esterno?

Tentare di rispondere a tali domande significa risolvere o quanto meno affrontare un duplice problema: in primo luogo la scelta delle variabili critiche, che più di altre si dimostrano in grado di spiegare la quota e le caratteristiche qualitative del terziario nel secondario presente a livello aziendale. In secondo luogo occorre definire una metodologia di indagine che permetta di correlare la variabile dipendente «terziario nel secondario» (TNS) con una serie di variabili indipendenti desumibili dalle informazioni sulla gestione operativa delle imprese e sul loro posizionamento di mercato.

La strada seguita nella soluzione del primo problema è stata quella di integrare le informazioni desunte dalla nostra indagine con una verifica dei risultati raggiunti da studi e ricerche su problematiche analoghe. Le principali variabili esplicative del livello e delle caratteristiche del terziario nel secondario sono risultate le seguenti:

a. dimensione. Si nota come la quota di occupazione non direttamente produttiva presenti un andamento decrescente al crescere della dimensione d'impresa. Si può pertanto parlare di economie di scala nella dotazione interna di servizi che favoriscono la grande dimensione d'impresa. Si può ritenere che il fattore dimensionale sia, in prospettiva futura, destinato a perdere progressivamente rilevanza quale variabile esplicativa del TNS. L'ipotesi di una piena esplicazione delle potenzialità offerte dalle telecomunicazioni giustificano il presumibile avvento di reti di servizi integrate su scala territoriale, che consentano l'utilizzazione di servizi moderni da parte del sistema atomizzato della piccola e media impresa. Ma la possibilità di una significativa estensione alle regioni del Mezzogiorno di evoluzioni di questo tipo in tempi non troppo lontani pare attualmente assai incerta per la persistenza di forti divari regionali, di cui si è già detto, non solo nel livello dell'apparato industriale, ma anche nella specializzazione terziaria a livello locale;

b. organizzazione a rete. Le imprese con sede unica ed operanti in aree periferiche tendono ad avere una dotazione di TNS inferiore alla media; quelle multiregionali concentrano una quota maggiore di TNS. E' evidente che la quota più elevata di terziario interno si evidenzia nelle sedi centrali, là dove si sviluppano le attività strategiche di direzione generale, mentre nelle sedi periferiche si registra un abbassamento, tanto più evidente quanto se

passiamo dalla considerazione di vere e proprie filiali a semplici unità operative locali;

c. appartenenza ad un gruppo. Le aziende appartenenti ad un gruppo tendono ad occupare una quota di terziario nel secondario superiore alle altre, a parità di classe dimensionale. La quota di TNS appare direttamente correlata al grado di diversificazione del gruppo, in termini di gamma e servizi accessori offerti sia pre-vendita che post-vendita;

d. tipo di produzione. Sono significative le differenze rilevate nella qualità e nella quantità di TNS a seconda del tipo di produzione (piccola o larga scala, produzione a ciclo continuo, per lotti economici). La tendenza è quella di avere una quota di terziario nel secondario maggiore nelle produzioni di piccola scala ed il contrario nella produzione di massa, a conferma di quanto detto a proposito dell'operare delle economie di scala;

e. livello tecnologico. Il funzionamento dei processi produttivi di un'impresa ad elevata tecnologia richiede una maggiore sofisticazione, intensità di conoscenze scientifiche ed input immateriali, relativamente ai settori di scala o tradizionali. Sotto questo profilo si è rilevato che limitazioni nella rete di fornitori di T.A. costringono, sovente, le imprese dei comparti ad elevata tecnologia a dotarsi internamente di servizi che sarebbe economico trasferire all'esterno. Si comprende dunque quale importanza rivesta per le moderne economie industriali una rete efficiente di servizi in grado di garantire economie di sistema;

f. età dell'impresa. Si è rilevato che le nuove imprese nascono con organizzazione e procedure gestionali più adatte alla utilizzazione di servizi esterni moderni (T.A.). Per la correlazione positiva esistente tra consumo di servizi internalizzati ed esternalizzati le nuove imprese tendono, a parità di altre condizioni, ad una maggiore dotazione di terziario nel secondario. Il ricorso a servizi qualificati appare dunque inversamente proporzionale all'età delle imprese.

Ciò premesso, l'obiettivo dell'analisi è quello di esprimere da un punto di vista quantitativo, quindi verificare nel loro peso relativo, le ipotesi esaminate in precedenza. Il problema metodologico che si pone è evidentemente quello di isolare l'effetto di ciascuna sulla variabile indipendente (TNS) da quello di tutte le altre. Per questa ragione è stata scelta la metodologia statistica nota come analisi della varianza. In tal modo è stato possibile verificare, oltre alla dipendenza complessiva del terziario nel secondario dall'insieme di tutte le variabili indipendenti considerate nel modello, l'effetto che ciascuna

di esse esercita sulla variabile indipendente una volta isolato quello di tutte le altre.

Le variabili maggiormente esplicative del TNS sono riassunte nella seguente tabella:

variabili indipendenti	varianza spiegata %
(c) struttura di holding	23,0
(b) articolazione spaziale multi-impianto	14,0
(e) livello tecnologico elevato	9,0
(f) imprese di recente costituzione	7,0
(d) produzione di massa	3,0
(a) grande dimensione (> 200 addetti)	2,0

L'appartenenza di un'impresa ad un gruppo spiega, da sola, il 23% della varianza della quota di terziario nel secondario. Se poi il gruppo risulta, com'è di norma, diffuso sul territorio e quindi articolato in una molteplicità di impianti, la varianza spiegata è del 37%; le due variabili sono pertanto assai rappresentative del livello interno di terziarizzazione.

Un ulteriore 9% della varianza complessiva può essere attribuito alla variabile di livello tecnologico della produzione. Il dato è in linea con l'ipotesi di maggiore sofisticazione, intensità di conoscenze scientifiche ed input di tipo immateriale necessari al buon funzionamento dei processi operativi dei settori ad alta tecnologia, produttori di beni e di servizi ad un livello di qualità e di valore aggiunto decisamente superiori a quella di altri settori.

Circa il 7% della varianza complessiva del TNS può essere attribuito a variabili riconducibili all'anno di costituzione dell'impresa, confermando per tale via la correlazione inversa tra età dell'impresa e dotazione di terziario interno. Il basso valore della varianza spiegata dalle variabili produzione di massa (3%) e grande dimensione (2%) conferma inoltre l'ipotesi fatta in precedenza circa l'esistenza e l'operare della legge delle economie di scala nella dotazione di servizi interni.

In sintesi la scheda anagrafica dell'impresa ad alto contenuto di terziario nel secondario coincide sostanzialmente con la scheda anagrafica dell'impresa ad alto consumo terziario: essa fa parte di un gruppo articolato sul territorio in una molteplicità di impianti, produce puntando alla qualità, impegna consistenti immobilizzazioni tecniche, processi di alta tecnologia ed input imma-

teriali sofisticati e, quindi, realizza un alto valore aggiunto per addetto. Si è rilevata una stretta correlazione positiva tra intensità di servizi internalizzati e ricorso a servizi esternalizzati: pare pertanto prevalere una funzione di complementarità del TNS su quella di sostituzione.

I risultati empirici presentati finiscono per implicare alcune considerazioni che paiono rilevanti per comprendere le caratteristiche dei processi di terziarizzazione in atto. La crescita dell'occupazione terziaria, sia in termini assoluti che relativi, si accompagna sempre più ad un'integrazione crescente dei servizi nel sistema industriale; in conseguenza di ciò diviene sempre più difficile considerare industria e terziario privato come entità distinte e tra loro separate, anzi la progressiva terziarizzazione dell'apparato industriale mette in discussione la legittimità della distinzione tra i due settori.

L'evidenza empirica sembrerebbe sostenere la tesi che l'efficienza e la crescita dell'impresa si fonda su una rete di servizi intermedi che, nel favorire il coordinamento di decisioni decentrate, costituiscono sempre più importanti economie di sistema; dall'altra i servizi assumono un ruolo sempre più integrato e complementare rispetto ai beni, per cui non è pensabile una crescita del terziario senza un forte e dinamico settore industriale che ne traini lo sviluppo. In questa prospettiva i servizi contribuiscono a creare le condizioni per l'accrescimento della divisione del lavoro; se quest'ultima, come sostiene la teoria economica, congiuntamente all'espansione dei mercati, è la condizione di sviluppo delle società industriali, si può concludere che la crescita dei servizi intermedi sia una caratteristica necessaria dell'espansione dei sistemi economici.

Alla luce di queste considerazioni è possibile trarre alcune indicazioni di politica economica. In primo luogo, si è notato come sistemi produttivi sempre più articolati e complessi richiedono, quale fondamentale momento di sviluppo, la dotazione di una rete di servizi moderni sempre più estesa, che favorisca i contatti tra le imprese partecipanti a ciascun processo produttivo. Stimolare la crescita di questa rete attraverso l'opportuna strumentazione di politica significa costituire importanti esternalità, favorite dal progressivo estendersi di servizi già esistenti e dall'emergere di nuovi servizi, i quali a loro volta rendono possibile una maggiore divisione del lavoro e specializzazione del sistema. In base a questa visione il risultato del processo di concorrenza tra aree territoriali e tra settori produttivi non sarà tanto determinato, in proiezione futura, dai comportamenti delle singole imprese, ma sempre più dall'efficienza complessiva dei sistemi. Sarà una concorrenza tra le capacità di ricerca e di innovazione, tra terziario pubblico e privato, tra sistemi

formativi, tra assetti del mercato del lavoro, tra strutture finanziarie. In questa prospettiva va letta la posizione del Mezzogiorno d'Italia: il decennio trascorso ha visto importanti risultati per alcune regioni meridionali quanto a convergenza dei principali indicatori macroeconomici verso gli standard delle aree più evolute del Paese. Ma permangono gravi ritardi sul terreno dell'occupazione e distorsioni gravissime in materia di efficienza del terziario pubblico e dello stesso ordinamento politico-amministrativo. Il compiacimento per gli innegabili progressi compiuti non deve far velo delle minacce insite, nel processo di progressiva liberalizzazione dei mercati; nel confronto concorrenziale l'economia del Mezzogiorno potrebbe non riuscire a recuperare i ritardi, potrebbe addirittura vederli aggravati ed essere risospinta ai margini dell'Europa integrata.

4. Servizi e processi di crescita delle imprese

4.1. Fabbisogno di figure professionali

Sulla base dei risultati dell'indagine campionaria tentiamo ora di tracciare un quadro di previsione relativo al fabbisogno di figure professionali internalizzate, direttamente collegate alle necessità attuali e prospettiche di servizi in T.A. espresse dalle imprese. Le carenze manifestate a livello di singola impresa ci permettono di elencare semplicemente alcune posizioni afferenti ai servizi in T.A. sulle quali presumibilmente si indirizzerà nei prossimi anni, sia pure con valenze quantitativamente deboli e secondo rapporti di complementarità o sostituzione difficilmente valutabili ex ante, la richiesta dell'industria manifatturiera (vedi tab. p. 130).

Si tratta evidentemente di posizioni professionali tipiche della tecnostuttura caratterizzante la grande impresa, da tempo rilevate e conosciute nelle realtà più moderne e maggiormente esposte alla competizione globale ed ai processi dell'innovazione. Le posizioni elencate non rappresentano evidentemente l'intera gamma delle figure professionali che operano nell'ambito dei servizi intermedi, ma soltanto quelle per le quali si rileva una sentita esigenza di diffusione nelle imprese intervistate. Il fatto che esista e si sia rilevata una esigenza di servizi alle imprese collegata alle figure professionali elencate è sintomatico della difficoltà di reperire tali servizi e tali figure sui mercati locali: tutte le aziende operanti nelle circoscrizioni meridionali hanno in effetti sottolineato la criticità di tale problema. Preoccupa inoltre la considerazione

Aree di attività	Figure professionali
<i>a.</i> pianificazione e marketing	<ul style="list-style-type: none"> - responsabile di prodotto; - pubblicitario/creativo; - adetto ai mercati esteri; - esperto in metodi di analisi della domanda; - esperti venditori;
<i>b.</i> amministrazione e gestione	<ul style="list-style-type: none"> - responsabile programmazione e controllo; - responsabile della revisione interna;
<i>c.</i> sistemi informativi	<ul style="list-style-type: none"> - responsabile del sistema informativo; - analista programmatore;
<i>d.</i> engineering e produzione	<ul style="list-style-type: none"> - progettista e progettista disegnatore; - analista dei processi produttivi; - project manager; - quality controller;
<i>e.</i> personale	<ul style="list-style-type: none"> - responsabile formazione /addestramento;
<i>f.</i> ricerca sviluppo	<ul style="list-style-type: none"> - responsabile sviluppo prototipi; - designer

che non si sono rilevate correlazioni significative tra le esigenze di T.A. delle imprese industriali ed offerta formativa erogata dal sistema della formazione professionale, dalle Università e dalle altre istituzioni formative. Si ritiene dunque di estrema importanza la realizzazione di un'ulteriore indagine con l'obiettivo di valutare se, e in che misura, il complesso ed oneroso sistema della formazione abbia i ritorni attesi in termini di sviluppo e di innovazione. I risultati di tale ricerca potrebbero sostanziare prospettive originali e soluzioni innovative per quanto concerne i rapporti, attualmente non ottimali, tra esigenze delle imprese e caratteristiche dell'offerta di formazione.

L'esame delle caratteristiche di professionalità, presenti nelle posizioni corrispondenti ai servizi internalizzati, evidenzia dei tratti comuni nelle attività svolte dai quali estrapolare le indicazioni per la progettazione di percorsi formativi. Un primo tratto comune: le figure internalizzate forniscono apporti

di carattere specialistico, ma esprimono anche capacità di analisi e sintesi dei fabbisogni aziendali in termini delle modalità di rapporto con il mondo esterno dei servizi. Un ulteriore elemento di trasversalità è legato alla sempre più massiccia diffusione delle moderne tecnologie dell'informazione che coinvolge in tutte le funzioni le figure professionali anche elevate, dalla progettazione, alla produzione, alla gestione aziendale. Un aspetto comune attiene anche alla formazione dell'imprenditore e dei dirigenti, per il ruolo centrale che tali figure ricoprono nel contesto produttivo indagato. Per tale posizione occorre prevedere interventi formativi brevi e mirati all'acquisizione di strumenti finalizzati alla gestione della tecnologia e dell'innovazione, all'uso delle metodologie di pianificazione, marketing ed alla gestione del capitale umano. Per gli specialisti nelle specifiche funzioni, maggiormente esposti al rischio di obsolescenza, occorre invece prevedere interventi di carattere monografico, connessi in sequenze e piani formativi secondo le necessità.

La formazione deve essere di tipo ricorrente e scaturire da un'attenta analisi della domanda del sistema produttivo, sia per gli aspetti di polivalenza che per quanto concerne l'acquisizione e l'aggiornamento di competenze specialistiche. Dall'indagine emerge la potenzialità di una domanda di formazione per figure professionali elevate, ma viene altresì confermata l'urgenza di un adeguamento dal lato dell'offerta formativa, attualmente indifferenziata e qualitativamente inadeguata, sia nei contenuti che nell'impostazione didattica. In definitiva, se da una parte è indispensabile orientare un'area imprenditoriale estesa al ricorso ad una buona formazione, intesa come interfaccia tra azienda e consulenza al fine di operare un trasferimento permanente di know-how, dall'altra occorre progettare interventi formativi in grado di fornire risposte flessibili e/o differenziate adeguate alle esigenze del mercato, e quindi mosse da un'analisi previsionale dei bisogni.

4.2. Politica industriale e servizi alle imprese.

La condizione di sviluppo del sistema atomizzato delle imprese meridionali richiede la possibilità di accesso ad una rete di servizi intermedi sempre più estesa, che permetta i contatti tra le unità che partecipano del sottosistema produttivo. Si tratta di un'esigenza ormai largamente documentata a livello di studi e ricerche, già parzialmente recepita dal legislatore: la legge 64/86, ad esempio, prevede alcuni strumenti di incentivazione dei servizi reali, sia sul lato dell'offerta che della domanda.

La crescita di questa rete, dovuta all'estendersi di servizi già esistenti ed all'emergere di nuovi servizi, renderà a sua volta possibile l'ulteriore crescita

delle piccole imprese, attraverso una maggiore divisione del lavoro, decentramento dei processi, specializzazione del sistema e sviluppo delle capacità imprenditoriali. Le preoccupazioni riguardano evidentemente la capacità dell'operatore pubblico di gestire tempestivamente l'insieme di interventi integrati, finalizzati allo sviluppo delle infrastrutture e dei servizi richieste da questi processi. In assenza, appare difficile per le piccole imprese poter ancora mantenere una posizione di vantaggio competitivo basata sostanzialmente sul prezzo in un momento, qual'è l'attuale, caratterizzato da una crescente competizione, dall'internazionalizzazione dei mercati, dalla necessità di sfruttare i vantaggi dimensionali per gli investimenti in nuove tecnologie, per le innovazioni di prodotto e per la realizzazione di efficienti strutture distributive. Inoltre la gestione della competizione a livello globale esige un'integrazione tra aspetti strettamente produttivi, finanziari e normativi (fusioni, accordi di cooperazione costruttiva, aggregazioni di vario genere) che per essere pienamente efficaci richiedono generalmente la grande scala dimensionale.

Se si considera che da una parte le grandi imprese hanno ridimensionato i livelli occupazionali e che d'altra parte i tassi di disoccupazione negli ultimi anni si sono mantenuti su livelli elevati, il rinnovamento ed il rafforzamento del tessuto di piccole imprese esistenti, e la nascita di nuove iniziative, assumono sempre più un carattere strategico per lo sviluppo del Mezzogiorno. Le cause di crisi e di insuccesso, e quindi l'elevato turn-over delle piccole imprese, sono da ricercare nella mancanza, in molte piccole unità, di una strategia di mercato, di gestione finanziaria, di programmazione degli investimenti, di formazione del capitale umano, di analisi dei costi. I servizi reali, volti ad incidere sulle relazioni di produzione tra soggetti, dovrebbero permettere la formulazione e l'attuazione di strategie adeguate alle nuove regole della competizione globale in corso di definizione nel sistema concorrenziale. La scelta dei servizi di supporto, sui quali più acuta è la necessità di investimenti, attiene alle aree dell'innovazione di prodotto e di processo, al trasferimento delle tecnologie, alla diversificazione dei mercati, all'assistenza all'export, alla formazione specialistica e manageriale di quadri e dirigenti, oltre che dello stesso imprenditore. Tuttavia è da sottolineare la necessità, per l'operatore pubblico, di un'attenta selezione dei servizi di supporto. Il problema della concentrazione spaziale di tali attività è molto complesso, poiché combina insieme fattori di domanda e di offerta, ed una migliore comprensione dell'articolazione territoriale del fenomeno appare indispensabile per trarne le opportune indicazioni di politica economica. Un'indiscriminata promozione dell'offerta di servizi può comportare, in primo luogo per il Mezzo-

giorno, risultati ininfluenti e dispersione di risorse. In queste aree il problema principale consiste non tanto nell'esiguità dell'offerta di servizi, bensì nella povertà del tessuto industriale, sia per quanto riguarda la composizione settoriale ed il livello tecnologico, sia per le gravi carenze delle infrastrutture pubbliche, sia infine per la localizzazione prevalentemente esterna dei centri di controllo delle imprese. Per tali aree il problema prioritario è ancora quello dell'ampliamento della base produttiva e della modernizzazione del sistema economico nel suo complesso. Abbandonare l'illusione di pericolose scorciatoie ed affrontare congiuntamente il complesso intreccio dei fattori di domanda e di offerta: questa sembra essere una strada obbligata, che rappresenta un prerequisito necessario per impostare una politica di incentivazione, sotto diverse forme, dell'offerta di terziario moderno a sostegno di processi di crescita sufficientemente solidi ed estesi.

In linea generale, si può ritenere che le iniziative pubbliche nel campo della promozione dei servizi alle imprese dovrebbero essere ricondotte a tre ambiti di particolare evidenza e rilevanza prospettica:

- a. collocazione tecnologica;
- b. struttura dimensionale ed efficienza;
- c. orientamento all'export.

a. *Collocazione tecnologica.* La collocazione del sistema dell'industria privata del Mezzogiorno su produzioni di basso profilo tecnologico è un fatto documentato. Quel che preoccupa è l'accentuarsi di tale caratteristica in un momento della congiuntura internazionale in cui essa assume un valore, il più negativo. Il posizionamento del nostro sistema su produzioni di basso livello tecnologico non può essere ormai considerata come una caratteristica neutrale, bensì come un vincolo all'ulteriore crescita, e da modificare al più presto. È bene osservare che l'investimento diretto di fondi pubblici nelle attività di Ricerca e sviluppo è condizione necessaria ma non sufficiente alla fertilizzazione tecnologica: l'esperienza degli altri Paesi sta a dimostrare che la produttività delle risorse destinate alla ricerca ha radici quasi esclusivamente privatistiche. L'investimento pubblico diretto non sarà sufficiente a mutare la divisione internazionale del lavoro: occorre un diverso grado di consapevolezza delle stesse imprese private che dovranno destinare alla ricerca pura ed applicata una maggiore quota dei profitti accumulati e, nel campo pubblico, por mano a politiche assai più ampie. L'innovazione tecnologica non si diffonde soltanto invocandola; in realtà essa costituisce la risultante di un processo complesso in cui la variabile spaziale gioca un ruolo determinante. Il li-

vello di sviluppo economico preesistente e delle strutture formative, la rete di interdipendenze settoriali e di infrastrutture di servizi, il clima culturale favorevole alla diffusione delle idee e alla mobilitazione delle risorse umane nell'accoglimento della sfida tecnologica; sono questi i fattori principali che favoriscono l'integrazione del *kno-ho* capitalizzato con le nuove conoscenze, determinando il ruolo di *leadershi* di un distretto industriale.

b. Struttura dimensionale ed efficienza. Di per sé la piccola dimensione non è un elemento frenante dello sviluppo industriale, come dimostra il caso del Giappone, la cui struttura dell'occupazione per classi di addetti è per molti versi simile a quella italiana. Lo confermano pure i difficili anni '70, durante i quali le piccole e medie imprese furono protagoniste del successo del *made in Italy* nel mondo. Tuttavia non v'è dubbio che la dimensione inadeguata sia oggi, per le questioni già ricordate (economie di scala, diffusione di nuove tecnologie), uno dei problemi dell'industria meridionale, costituendo un elemento di freno più che di vantaggio. La nostra indagine avvalorava questa tesi. Una delle cause del divario di efficienza, che si è aperto negli ultimi anni tra le imprese grandi e le piccole, va proprio individuato nel fatto che le prime hanno proceduto, a differenza delle altre, ad integrare su vasta scala ed in rete le proprie attività, attraverso l'uso diffuso dei sistemi di telecomunicazioni. Le imprese minori, invece, anche quando facenti parte di sistemi socio-economici fortemente integrati, sono rimaste ancorate a modalità tradizionali di coordinamento delle operazioni, con i conseguenti sprechi in termini di insufficiente utilizzo delle immobilizzazioni tecniche e di cattiva gestione del capitale circolante. Considerata l'importanza che lo strato della piccola impresa ha e continuerà ad avere nell'economia nazionale, appare indispensabile favorire l'aggregazione delle imprese attraverso operazioni di riorganizzazione industriale. L'obiettivo sarebbe quello di ridurre il frazionamento attraverso, ad esempio, la costituzione di strutture di coordinamento che non comportino la redistribuzione di capitale tra le imprese aderenti. In tale prospettiva occorre pensare da un lato all'ulteriore sviluppo delle aree integrate e dei distretti sviluppatasi in maniera spontanea; dall'altro sarebbe utile esplorare forme di interazione tra intervento pubblico ed imprese private di diverse dimensioni, analizzando con maggiore attenzione la trasportabilità nella nostra realtà di modelli ed esperienze internazionali.

c. Orientamento all'export. La nostra indagine conferma la propensione della piccola e media impresa a dedicarsi all'attività di esportazione in manie-

ra non programmata se non addirittura residuale, al di fuori di un'articolata strategia di mercato. La dimensione minore d'impresa appare presente e si sposta rapidamente sui mercati esteri, ma più per sollecitazioni sporadiche della domanda che in funzione di una strategia di penetrazione tesa ad uno stabile radicamento. Le osservazioni desunte dal nostro campione sono suffragate dai dati aggregati dell'Istituto per il Commercio Estero (ICE): un terzo delle piccole e medie aziende esportatrici meridionali spariscono ogni anno dai mercati internazionali e vengono sostituite da altre, oltre la metà ha esportato in un solo esercizio negli ultimi dieci anni, soltanto il 10% esportano regolarmente tutti gli anni. L'export rappresenta appunto una possibilità o un'opportunità in più, non già un obiettivo esplicito della programmazione commerciale. Inoltre, le aziende esportatrici sottovalutano sovente la necessità di accompagnare, al prodotto, quote di servizi ad esso incorporato: logistica, informazione pre-vendita, assistenza post-vendita, sono funzioni generalmente trascurate dalla piccola e media impresa (Pmi), con nefaste conseguenze in termini di costi, di affidabilità, di prestigio e, in definitiva, di immagine sui clienti esteri. Del resto la Pmi non dispone della dimensione adeguata per poter dominare e controllare una rete distributiva e le connesse funzioni commerciali. L'operatività efficiente sull'estero costa, l'assistenza al cliente costa, la pubblicità costa e gli investimenti, inoltre, vanno fatti in certe dimensioni per garantirsi un ritorno accettabile. Anche in questo caso la parola d'ordine per la sopravvivenza diventa la costituzione di strutture di coordinamento, nell'intento ultimo di superare la frammentarietà e l'isolamento tipiche della dimensione minimale. Strutture di coordinamento che non devono evidentemente ricalcare la formula scarsamente efficace dei consorzi per l'export, bensì operare secondo modalità di canalizzazione dell'offerta, favorire forme di aggregazione su servizi comuni di formazione ed assistenza tecnica negli specifici comparti, garantire alle aziende l'informazione sui piani di sviluppo locali, agevolando altresì le fasi di acquisizione delle informazioni ed i contatti con i potenziali acquirenti, siano essi privati o enti governativi.

Nei tre ambiti di intervento individuati appare essenziale, da parte dell'operatore pubblico, attrezzare servizi di assistenza qualitativamente elevati. Si tratta in ogni caso non tanto di servizi finanziari, di contributi alla gestione o in conto capitale, quanto piuttosto della provvista di servizi reali: iniziative volte a forzare la fornitura di quelle attività immateriali di produzione, la cui carenza potrebbe inibire all'intero sistema economico comportamenti coerenti al cambiamento delle modalità competitive. È proprio qui, sul terreno

dell'assistenza tecnica e della formazione professionale, che le disponibilità finanziarie si saldano agli aspetti più generali che possono favorire la nascita ed il mantenimento dell'impresa. Ma tutto ciò non basta ancora. Un ambiente fertile per l'impresa richiede anche un maggior livello di efficienza e di fluidità di funzionamento di tutte le istituzioni pubbliche, le quali sono invece sovente in ritardo.