

Sebastiano Brusco

Quali politiche industriali per lo sviluppo locale?

Relazione agli “Incontri pratesi sullo sviluppo locale”, Artimino, settembre 1992, “Natura e caratteri dei sistemi locali”

Vorrei provare a fare un'operazione che sinora non abbiamo tentato in termini espliciti, anche se ci si gira intorno da tanto tempo. L'idea è di vedere se dalle discussioni che abbiamo cominciato a fare sui distretti industriali, ormai qualche lustro fa, si possono trarre delle lezioni sulle politiche di sviluppo locale. In altri termini, io sono convinto che la discussione sui distretti ha innovato in maniera importante, ha portato degli elementi nuovi nella discussione sullo sviluppo territoriale, e ha portato elementi importanti relativi alle discussioni sullo sviluppo locale e sullo sviluppo in generale. L'obiettivo che mi propongo è: non possiamo vedere sino a che punto le cose che abbiamo imparato possono essere usate in un altro contesto, in maniera più generale? Non dico fuori dai distretti, voglio dire riferendole in generale allo sviluppo locale invece che riferendole in particolare a quei casi di sviluppo locale che sono identificati come distretti. Vorrei quindi tentare di descrivere un intervento che non sia sul distretto, ma su un tessuto locale qualunque in qualche modo individuato.

In sostanza le cose che verrò dicendo sono figlie di tre esperienze principali, che riassumo molto rapidamente. La prima è l'esperienza di studio dei distretti industriali, in particolare dei distretti industriali emiliani. La seconda è un interesse continuo per il tessuto industriale meridionale: ho fatto da poco una grossa ricerca sulla Sardegna che mi ha dato indicazioni importanti relative a queste cose. La terza è connessa con una mia attività tutto sommato marginale ma della quale credo di capire qualche cosa, che è quella relativa a che cosa si può fare per garantire la sopravvivenza di aree locali destinate a parchi. È una cosa che io mi ritrovo a fare per ragioni di curiosità e di interesse intellettuale, e che in realtà pone sempre dei problemi. Se voi vi trovate dentro il parco del delta del Po e dovete dire che cosa bisogna fare dentro per sollecitare lo sviluppo del parco del delta del Po, compatibilmente col fatto che quell'area è a parco, questo pone dei problemi straordinariamente complessi.

Allora è da qui che io derivo i miei input principali. In apertura credo che non valga la pena di ripetere le cose che vado dicendo da ieri su che cosa io credo sia un sistema produttivo locale. L'esistenza di un sistema produttivo locale presuppone il fatto che un sistema economico o un modo di funzionare di un sistema economico sia definito da una costellazione molto ricca di variabili molto numerose, sulla base del fatto che non si possa parlare né di salari, né di saggio di profitto se contemporaneamente non si parla di dove vanno a finire i vecchi quando invecchiano, di chi tiene i bambini, di quanti sono i posti nelle scuole materne, di come sono fatte le pensioni e di qual è la mobilità sociale. Allora il sistema produttivo locale è un oggetto capace di produrre e che ha dentro di sé delle relazioni sociali, che ha dentro di sé dei saperi e delle competenze, che ha

dei termini di scambio, dei *terms of trade* con l'esterno, che ha una competitività sul mercato internazionale: questo è il sistema produttivo locale. C'è da dire che alcuni sistemi produttivi locali saranno molto caratterizzati, caratterizzati in un senso molto preciso, cioè hanno caratteri che li distinguono dagli altri; altri saranno più omogenei a tanti altri e saranno meno riconoscibili nel senso che i loro caratteri sono meno identificabili.

Quali sono le tradizionali politiche di sviluppo locale? In fondo anche nelle politiche di sviluppo locale noi abbiamo l'idea di un sistema produttivo locale più o meno forte, però abbiamo una tradizione di modelli dello sviluppo locale, ce l'hanno gli economisti territoriali, gli economisti dello sviluppo, gli economisti agrari, ce l'hanno tutti. Io, per esempio, mi ricordo la stagione di pianificazione durante gli anni sessanta, quando si faceva il Piano di Rinascita della Sardegna, quando si faceva il Progetto 80, quando si facevano quelle cose lì, e i piani c'erano, c'erano le tradizioni di costruzione dei piani. Se io rivado con la memoria a quel tempo, l'elemento decisivo diventa l'idea che qui se non si risparmia non si investe. Il primo modello era: bisogna risparmiare per investire, addirittura era ovvio che tutto ciò che era risparmiato era investito, c'era anche quest'idea naturalmente. Io mi ricordo che sul Piano di Rinascita della Sardegna si facevano delle discussioni straordinarie sulla scelta delle tecniche, cioè se fosse opportuno finanziare le imprese che avevano un'alta intensità di capitale o una bassa intensità di capitale. Si diceva che bisognava finanziare le piccole imprese perché le piccole imprese hanno una bassa intensità di capitale, quindi a parità di spesa di capitale consentono di aumentare l'occupazione in modo più sensibile. Si facevano una serie di discorsi contemporaneamente: "ma no, se si sceglie l'alta intensità di capitale si sollecita il progresso tecnico, per cui sollecito gli investimenti successivi e si mette in azione..." Insomma le discussioni. E una delle discussioni era questa, e c'era sempre. Mi ricordo, che a quel tempo in Sardegna vinse la tesi che bisognava privilegiare le piccole imprese, e Rovelli prese la SIR e ne fece 90 piccole imprese, ciascuna delle quali prese dei contributi molto forti. C'era per esempio un'impresa che faceva la mensa, un'impresa che spazzava le strade, tutta la SIR era divisa in tante piccole imprese, comunque di questo si parlava.

Poi lievemente diverso da questo modello è il modello degli incentivi, che non è la stessa cosa. Il modello degli incentivi non dice che per crescere bisogna risparmiare, dice che le risorse le prendiamo da fuori e poi noi alteriamo il sistema delle convenienze. Qui si poteva fare di tutto. Noi per anni abbiamo vissuto sotto le gabbie salariali con l'idea che esse fossero il vero sistema di incentivo, poi facemmo delle cose folli non le gabbie salariali, ma questo è un altro discorso. Qui io credo che su questa linea, sulla linea degli incentivi, sostanzialmente secondo me ci siamo ancora, perché la 64 è una legge fatta sugli incentivi, di fondo, o sugli incentivi o sulla realizzazione di infrastrutture. Io, come dicevo ieri, mi vado convincendo che le discussioni che sono state fatte negli ultimi anni - in particolare questo libro di Carlo Trigilia sul Mezzogiorno, che invito tutti a leggere, e anche la mia esperienza sulla situazione meridionale - mi inducono a pensare che un sistema di incentivi forte e tenuto a lungo alteri non solo il sistema

delle convenienze economiche ma alteri dei meccanismi molto più profondi, in un modo molto radicale, sino a cambiare in modo molto sensibile tutto il funzionamento del sistema economico. Io sono venuto riflettendo al fatto che qualcosa di simile a ciò che vado dicendo adesso lo disse con grande chiarezza l'anno scorso su questo stesso tavolo Gianfranco Dioguardi, che stava girando attorno a una cosa di questo genere. Gianfranco Dioguardi stava girando attorno all'idea che il meccanismo di incentivi può dissuadere dall'investire creando dei meccanismi di ricerca di profitto diversi. La tesi di Carlo Trigilia, che io vi riassumo in maniera molto rozza, è che il ceto politico meridionale non è più colui che media tra le esigenze di chi produce e la società, ma è colui che distribuisce le risorse direttamente. Non intermedia più nulla, intermedia lo Stato se si vuole, allora essendo colui che distribuisce le risorse il problema non è più un problema di rapporto con l'attività economica, ma è un problema di rapporto col ceto politico: se tu devi fare soldi devi avere rapporti con il ceto politico non con l'attività economica, l'attività economica diventa inutile, cioè è un accessorio, ancillare. La produzione di reddito si ha mungendo il politico, non producendo delle merci. Cambia tutto. Ciò che io sto cercando di dire, per altro raccogliendo dei suggerimenti importanti di Carlo, è che mi pare che quando un sistema di incentivi è troppo importante e sta lì troppo a lungo altera il funzionamento del sistema economico in una maniera definitiva. Io mi ritrovo con esperienza di giovani meridionali, i quali chiacchierando con me mi dicono: "Se io lavoro per farmi una posizione, non ci riesco se non ho degli appoggi politici. Se ho degli appoggi politici, ci riesco anche se non ho lavorato. Quindi lavorare è inutile". Questo ragionamento è un calcolo di convenienza assolutamente corretto se le due premesse sono corrette. Il calcolo di convenienza è corretto, però altera in maniera radicale i comportamenti personali, nel senso che da questo deriva il fatto che chiunque lavori è uno stupido, perché se lavoro ma non sono raccomandato non vale, se sono raccomandato e non lavoro vale, quindi lavorare non vale mai. Non so se è chiaro il punto, ma questo qui è un altro meccanismo. Abbandoniamo anche questo, diciamo che neppure questo è un meccanismo nel quale abbiamo fiducia.

C'è un terzo meccanismo di sostegno dello sviluppo locale che io vi cito e che mi sembra importante, ed è un meccanismo che in Italia è stato usato un po', ma io l'ho visto teorizzato soprattutto dai laburisti inglesi, ed è il progetto dell'intervento diretto, cioè l'esempio che ho in mente è quello del *London Council Industrial Strategy*. Quando esisteva il *Greater London Council*, cioè la grande metropoli di Londra prima che la Thatcher la facesse fuori, c'era un organismo che si chiamava GLEB, *Greater London Enterprise Board*, il quale per conto dei laburisti gestiva lo sviluppo dei sobborghi londinesi, e lo gestiva in modo molto singolare. Molti di noi hanno letto molto su questa esperienza perché ci hanno lavorato degli amici nostri molto cari, Michael Best per esempio, i quali prendevano il settore del tessile o del mobile, e sul settore del mobile lavoravano fino al punto che ci investivano il lavoro di 20 economisti che facevano ricerche sul mobile per due anni di seguito. Dopo di che i *Chief-economist* diventavano consiglieri di amministrazione di quattro fabbriche e queste fabbriche venivano spinte a innovare con i soldi del *Greater London Council*, dopo di che si spingeva

questa roba, dopo di che le quattro fabbriche fallivano, gli economisti venivano espulsi dai consigli di amministrazione, arrivava la Thatcher e licenziava tutto: questa è la storia del *Greater London Council*. La cosa perché è rilevante? Perché era un sogno in cui questi dicevano “noialtri che siamo economisti sappiamo fare gli imprenditori”, cioè c’era la confusione più profonda tra l’essere economista e l’essere imprenditori, cioè io sono colui il quale porta dentro il tessuto industriale non solo l’innovazione ma i soldi per fare l’innovazione. L’effetto dimostrativo, mi tiro dietro le persone, le convinco che queste sono le tecniche nuove, invece di fare dei salotti orribili come fanno in Inghilterra faccio dei salotti meravigliosi come fanno in Svezia, e naturalmente non ne vendevano manco uno, perché è del tutto chiaro che in Inghilterra i salotti svedesi non li vendi, però questo facevano gli economisti del MIT, non stiamo parlando di buzzurri e di imbrogliatori, stiamo parlando di persone come Michael Best appunto, persona di grande valore. C’è questa idea dell’intervento diretto: io faccio le cose per conto della società civile che non ce la fa, io che sono l’istituzione introduco l’innovazione mostrandola alla gente, introduco la macchina nuova in modo che la gente la veda. Ecco io credo che neppure questo sia un meccanismo che funziona, credo sia sempre molto utile, come diceva prima Franca Alacevich e Maria Teresa Costa, separare sempre molto bene i destini di chi studia dai destini di chi investe.

Se queste sono le esperienze passate, che cosa abbiamo imparato noi dai distretti industriali adesso? Proviamo a dire che cosa c’è di più, che cosa c’è di nuovo. Io ho in mente non l’idea che voglio dare delle indicazioni su come lavorare a Prato o a Carpi, ma che vorrei arrivare a dare delle indicazioni, seppure vaghe, su come lavorare a Barletta oppure sui vini sardi, cioè questo è l’obiettivo che mi propongo per quanto vago sia. Ora, per fare questo, devo fare delle operazioni di fortissima schematizzazione e di scelta personale che faccio con qualche garibaldineria, nel senso che intendo ridurre la discussione sui distretti industriali a cose molto semplici, molto banali e molto poche. In particolare, voglio ridurla a due cose. Io credo che, fondamentalmente, gli assi si possono riassumere così, dicendo che c’è un asse relativo ai saperi dentro la discussione sui distretti industriali – i saperi, il know-how, la competenza, la conoscenza – e c’è un asse relativo all’idea di concorrenza e cooperazione, che non è cooperazione tra imprese, ma che è una cosa più complicata di cui parliamo.

In relazione allo sviluppo locale, usando un risultato che mi sembra di aver raggiunto facendo con Sergio Paba quel lavoro sulla Sardegna, mi pare di poterlo spiegare così: il sapere, la competenza, la conoscenza è un presupposto importante e necessario allo sviluppo locale, prima di tutto perché allo sviluppo locale, alla Puglia e alla Sardegna, ciò che manca è la capacità di vedere che un investimento si può fare, e che è utile farlo. Io sono sempre rimasto assolutamente sbigottito davanti al fatto che un medio emiliano, un emiliano di normale amministrazione, non una cima di emiliano, un emiliano che mangia la tigella col lardo - esiste un piatto emiliano che è un pezzo di pane con dentro del lardo battuto con il rosmarino, e gli emiliani mangiano questa roba con grande gusto, non c’è bisogno di essere degli intellettuali, basta essere un emiliano normale - ora l’emiliano è un signore il quale, davanti al problema di fare delle cerniere per delle gabbie di

uccelli o delle gabbie di scimpanzè, dice che una cerniera deve pesare 2,5 etti, 2,5 etti di ferro più o meno sono così, per pressarla mi ci vorranno 150 lire, io questa cerniera con 2.500 lire riesco a produrla, quanto costa sul mercato? Se costa di più io la faccio. Non so se vi è chiaro quello che voglio dire, cioè lui riesce a fare il conto, riesce a capire, riesce a fare un preventivo di una cosa che lui vede sul mercato, questo qui un sardo non lo sa fare in nessun modo al mondo, non ne ha la più pallida idea, se tu al sardo chiedi quanto costerà la montatura di questi occhiali ti risponde: “Boh, che ne so io”. Il sardo non sa nulla, non sa fare il più vago preventivo di niente, non sa neppure stimare. L’unica cosa che il sardo sa fare, naturalmente, è sapere quanto ci vuole per produrre un litro di latte. Perché il sapere è importante, perché occorre lavorare non sul cambiare il saggio di profitto che uno prevede di avere se produce montature di occhiali, perché questa qui è una cosa totalmente irrilevante per chi non ha la più pallida idea di quanti soldi siano necessari per produrre una montatura di occhiali. Il problema è che tra la gente sia statisticamente probabile un sapere che consenta di dire: qui c’è un’occasione di profitto – e qui io ricado in cose marshalliane, naturalmente. La consapevolezza e l’accortezza e la capacità di osservare l’opportunità di profitto, secondo me, è la radice dell’imprenditorialità. Il rischio viene dopo, la disponibilità di capitale viene dopo, tutto viene dopo, ma prima di tutto viene il fatto che io guardo la maglia a righe e dico “ma con 7.500 lire la faccio subito”. Riesco a spiegarmi? Perché questa competenza è quella che in Sardegna e in Puglia manca. Se io chiedo a un produttore di vino sardo “ma quanto ti ci vuole per fare un vino...”, no il Vermentino di Monti lo sanno, il mio problema non è quello di sapere qual è il costo del Vermentino di Monti, il mio problema è “per fare del Vermentino di Monti un vino che competa con un bianco di Borgogna, tu quanto devi spendere?” Quello dice “io non lo so, perché il bianco di Borgogna non so nemmeno come si fa”, e siamo tranquilli e abbiamo chiuso il discorso. Non è questione di economia chiusa, è questione di sapere: la ragione per cui a Montalcino si fa il Brunello è che c’è qualcuno che riconosce quel particolare vitigno di Sangiovese che si chiama Brunello, e qualcuno lo vede in faccia e sa che quel particolare vitigno va lasciato, che le bucce di quel particolare vitigno vanno lasciate dentro il mosto per almeno 7 ore e mezzo, perché se no... Ci sono tutte quante queste cose che sono lì, colate dentro la coscienza della gente e che i figli dei vignaioli trasmetteranno ai loro figli, questa roba sta lì ed è fatta di sapere. Allora il primo elemento sul quale occorre lavorare per lo sviluppo locale, secondo me, è questa storia del sapere, e i saperi sono tanti: esistono i saperi dei vignaioli, che sono i saperi, come tante volte abbiamo detto con Mario Pezzini, sedimentati dentro lo sviluppo locale, i saperi degli uomini di Carpi che sanno fare le maglie, ma anche il sapere del metalmeccanico emiliano che sa come trattare la metalmeccanica o il sapere del bracciante pugliese o il sapere del pastore sardo che fa il pecorino, peraltro, ché anche quello è un sapere che sta lì dentro la gente, diffuso, statisticamente probabile, usabile.

Poi però ci sono... ed è buffo, perché si può fare dello sviluppo anche in altri modi. Per esempio io credo che si possa sostenere che si può fare dello sviluppo usando dei saperi che esistono e che non hanno valore di mercato se non in condizioni particolari molto singolari. Uno dei saperi tipici, che esistono e non

hanno valore di mercato, è il saper fare da mangiare. Certamente nelle regioni meridionali esiste della gente che sa fare da mangiare e quindi sa gestire un piccolo ristorante usando la sua capacità di donna di casa o di cuocitore di agnelli, trasformando in attività vendibile un sapere che in realtà prima vendibile non era perché era attività domestica e quindi non trasformabile in denaro. Però io sono convinto che una delle interpretazioni possibili dello sviluppo turistico del Sud Italia, a parte le porcherie con la cementificazione ecc., è il fatto che lì si usano delle capacità e delle competenze che c'erano, ma che non valevano una lira e che attraverso il turismo sono diventate delle capacità e delle competenze che acquistavano valore mercantile.

Poi esiste un altro tipo di competenze che io ho trovato in Sardegna, in questa indagine che ho fatto, e sono le competenze portate da fuori da poco. Cioè io ho trovato in Sardegna che c'è un 10-12-15% di fabbriche, spesso metalmeccaniche, le quali derivano dal fatto che sono nate perché i loro imprenditori hanno imparato a lavorare il ferro costruendo gli impianti petrolchimici. Ho trovato delle cose assolutamente singolari, per esempio delle fabbriche di serbatoi per benzina che nascono dal fatto che il loro imprenditore che costruiva i grandi impianti petrolchimici, che sono ovviamente dei grandi serbatoi, anzi sono collegati da tubi ecc., facendo gli impianti petrolchimici aveva imparato a fare i serbatoi, ad un certo punto gli impianti petrolchimici perfino Rovelli ha smesso di costruirli, perché..., ora questi hanno continuato facendo serbatoi e hanno trovato un mercato mondiale di serbatoi, cioè vendono i serbatoi nel Kuwait, vendono serbatoi dovunque, per fare i dissalatori. I loro saperi sono saperi arrivati da poco, e su questo, secondo me, bisogna riflettere assai. Allora se i saperi possono essere importanti per lo sviluppo locale, se attraverso questo meccanismo del riconoscimento delle opportunità di profitto il sapere può essere un pezzo, uno strumento attraverso il quale lo sviluppo locale cresce, si pone il problema di come riconoscere questi saperi, come censirli, e si pone anche il problema di come aumentarli.

Come censirli? E qui viene fuori una cosa strana, che io ho visto, certamente, nella mia indagine in Sardegna e alla quale ho assistito anche stamattina nelle discussioni sui distretti, si vede in continuazione. In sostanza, mentre l'attività di pianificazione era un'attività sostanzialmente econometrica, quindici anni fa, oggi se l'attività di pianificazione è un'attività... per incominciare, non che si esaurisca in questo, ma per incominciare un'attività di censimento dei saperi, è un'attività prima di tutto con una fortissima dose di storia. Per censire i saperi bisogna ripercorrere gli itinerari attraverso i quali le città si sono formate e sono cresciute, e si vedono delle cose strane quando... Insomma, facendo delle cose che non hanno nulla in comune con ciò che si sta dicendo adesso, io ho visto Cervellati progettare dei parchi a Ferrara e una delle tecniche con la quale Cervellati, che tutti voi conoscete, fa questo lavoro, è quello di vedere come andavano le acque nel Cinquecento. In realtà andare a riconoscere e a censire i saperi significa fare un lavoro più o meno di questo tipo. Se uno vuole fare un piano di sviluppo per la Valnerina, attorno, dietro Spoleto, vicino a Terni, deve sapere che da qualche parte lì ci sono delle fabbriche di lime che hanno qualche senso e che forse si

possono ripescare, che però c'è una consapevolezza della lavorazione del ferro che non si è persa, che è ancora dentro i paesi della Valnerina. C'è in questo censire i saperi un ripercorrere storie vecchie che fa degli economisti delle cose...

E come aumentare questi saperi? Si può fare la formazione professionale, certamente, la formazione professionale ha tante cose serie, purtroppo la formazione professionale spesso serve poco e spesso serve molto di più in posti in cui i posti di lavoro sono già pronti che in luoghi dove i posti di lavoro ancora non ci sono, quindi è difficile far nascere i posti di lavoro attraverso la formazione professionale. Io tanti anni fa ho insegnato delle cose che non erano molto importanti, ma le ho insegnate a dei tipografi sardi i quali hanno scrupolosamente tutti abbandonato la Sardegna, perché sono diventati dei tipografi e perché non hanno trovato lavoro in Sardegna, sono tutti andati fuori perché avevano imparato bene il mestiere del tipografo. Quindi i corsi di formazione professionale servivano a mandare la gente fuori, non a creare dei posti di lavoro, però a qualche cosa possono servire. Io credo che la maniera vera di insegnare i saperi sia di portare l'attività produttiva nell'area depressa, e di farcela portare sostanzialmente dalla grande impresa, questo è quello che io penso di fondo. Questa qui è una tesi vecchia sulla quale ogni discussione è aperta, però naturalmente io devo qualificare questa affermazione con mille qualificazioni che adesso mi avvio a fare, perché devo dire questo: ho studiato per quanto ho potuto tante cose sullo sviluppo economico dell'Adriatico e ho trovato che in tantissimi casi accade che arriva una grande impresa che decentra del lavoro, insegna a lavorare a della gente, dopodiché quella impresa chiude, fallisce, se ne va ecc., ma resta lì un gruppo di persone che a poco a poco mette su una cooperativa, fa un pasticcio, mette su una cosa, e a poco a poco viene su Casarano, ecc. Perfino la chimica sarda ha lasciato dietro di sé qualcosa, e la chimica sarda era quanto di più separato dal contesto potesse esistere, nel senso che ha lasciato qualcosa solo nella fase di costruzione della chimica medesima, ciò che è rimasto è la fase di costruzione degli impianti chimici, non la chimica. Però credo che se una fabbrica tessile importante andasse in Sardegna, o se qualcuno decentrasse il lavoro a imprese sarde o pugliesi o meridionali, questo lavoro avrebbe in sostanza degli effetti di tutorship, degli effetti di tutoraggio che sarebbero degli effetti importanti. Io ho assistito e ho studiato 3 o 4 casi di tutoraggio fatti dal Citer in Campania, che mi hanno lasciato assolutamente sconvolto, cioè io vi racconto la storia di un imprenditore avellinese il quale, avvocato, ha detto "io metto su una fabbrica di camicie" dopodiché aveva chiarissimo il fatto che il suo problema era di tirar su i soldi per comprare il macchinario nuovo, comprarlo vecchio, mettersi la differenza in tasca e chiudere la fabbrica, questo qui era assolutamente limpido nel suo progetto. Dopodiché questo signore ha avuto come tutor il Citer. Ora immaginate un avvocato avellinese che si trova davanti il Citer che ha un consiglio di tutoraggio fatto di 4-5 imprenditori. Gli dice "senti tu devi vendere al grossista e non ai dettaglianti perché ad arrivare ai dettaglianti non ci arrivi, la tua manodopera non ce la fa; devi comprare la stoffa qui, perché è il posto dove la stoffa costa meno, e devi lavorare a questo livello, la tua camicia deve costare 12.500 lire, perché se non la fai così al grossista non la vendi, e il modello che devi fare è il modello con i bottoncini perché è il modello che si vende dal

grossista, falle rosse perché questo è il colore che va bene”. Questo qui sei mesi dopo stava vendendo tutte le camicie che voleva, perché gli avevano sostanzialmente risolto i cinque problemi essenziali che servono per fare le camicie. Questa sapienza questo qui non l’avrebbe mai potuta tirar fuori. (Tra l’altro la fine della storia, che è una storia di una tristezza assoluta, anche se forse il personaggio è identificabile... ma ve la racconto lo stesso: che questo si è trovato il sindacalista, non vi dico se della Cisl o della Uil, il quale gli ha detto se non mi assumi questi tre parenti io ti faccio un casino in fabbrica che ti sfascio la fabbrica. Il vero problema era il sindacalista che gli diceva “e adesso tu fai questo perché se no io ti metto a ferro e a fuoco la fabbrica”). Ora questa consapevolezza può arrivare dalla tutorship, ma può arrivare anche dal fatto che uno fa l’impiegato che lavora in una fabbrica di camicie, oppure produce camicie per conto terzi.

Allora il punto è se noi spostiamo, applichiamo, mischiamo le cose che sto dicendo con il discorso di Carlo, in sostanza dico che occorre portare nel Mezzogiorno dei protagonisti che gestiscono risorse non che le distribuiscono, i quali non siano più politici e non abbiano un interesse specifico perché hanno un saggio di profitto da rispettare. Se tu hai lì un imprenditore vero capace di prendere a calci nel sedere anche il sindacalista che gli dice “tu adesso assumi mia cognata”, se tu hai questo tipo di imprenditore, egli rompe questo cerchio chiuso che è il cerchio del politico che produce risorse di cui parla Carlo Trigilia, e quindi mette in movimento dei saperi, delle competenze, delle capacità di riconoscere i profitti.

Ora la cosa che io devo osservare con molta durezza, è che a questo problema delle sapienze, delle competenze e delle capacità, tutti, moltissimi nel Mezzogiorno sono straordinariamente disattenti, in un modo feroce, sino a che in Sardegna non ci si accorge che c’è un nucleo che sa molto di sughero, sino a quando i sardi riescono a vendere il pane Carasau per tutta l’Italia senza che nessuno faccia niente per aiutare la costruzione di una rete di commercializzazione... Voi sapete, delle operazioni molto ragionevoli come quelle di elevare in un modo importante la qualità di certi prodotti agroindustriali - e io ricomincio a parlare di vino - non c’è nessuno che si mette in questo tipo di operazione, cioè non c’è una Regione Puglia o una Regione Sardegna la quale dica “io faccio qui un istituto come quello di Castelfranco Veneto che insegna a fare il vino e che porti in Puglia la capacità di fare non un vino da taglio, ma nemmeno il Locorotondo che è un vino da tre soldi, un vino vero da vendere a 30.000 lire il litro e lo faccio facendo un investimento grosso, massiccio, sul quale costruisco della roba, costruisco un sapere che nel tempo produce il Borgogna”. Di questo non se ne occupa mai nessuno, e ciò mi lascia sempre un po’ stravolto.

L’altro elemento è l’asse della concorrenza e della cooperazione. Ora, perché la concorrenza e la cooperazione sono importanti? Perché è uno degli elementi decisivi per determinare la forza competitiva sui mercati esteri e sui mercati interni. Qui c’è un’osservazione da fare che mi sembra importante, ed è che deve cambiare in maniera radicale la maniera di fare un piano di sviluppo locale. Nel senso che prima un piano di sviluppo locale si faceva censendo risorse, adesso lo

si fa censendo per un verso saperi, per un altro verso lo si fa censendo relazioni sociali, che è una cosa radicalmente diversa. Il problema decisivo per fare un piano di sviluppo diventa il capire, come diceva prima Franca Alacevich, quale è il rapporto fra i politici e gli imprenditori, come funzionano le associazioni imprenditoriali, come funziona la CNA, come facciamo una ricerca per andare a prendere i saperi lontani. Diventa completamente diversa la cosa, cioè il censimento dei saperi diventa storia, il censimento delle risorse diventa censimento delle relazioni sociali e analisi delle relazioni sociali. Tutto si sposta, diventa un'attività di studio radicalmente diversa da quella precedente.

(FINE NASTRO)

Nota

Trascrizione della prima parte della relazione, rivista da Anna Natali, Gioia Ottolini e Margherita Russo.

Grazie a Rita Romagnoli dell'IRIS di Prato per l'aiuto nella ricerca d'archivio.

Nel testo sono citati il volume di Carlo Trigilia, *Sviluppo senza autonomia*, il Mulino, Bologna, 1992; gli interventi di Franca Alacevich e Maria Teresa Costa, che avevano tenuto due relazioni negli "Incontri pratesi", Artimino 1992; la relazione di Gianfranco Dioguardi, Artimino 1991; il saggio di Sebastiano Brusco e Sergio Paba "Conessioni, competenze e capacità concorrenziale dell'industria in Sardegna", in M. D'Antonio (a cura di), *Il Mezzogiorno. Sviluppo o Stagnazione?*, Bologna, Il Mulino, 1992, pp. 229-275; il lavoro di Michael H. Best nell'ambito del Greater London Council, di cui si trovano riferimenti in *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge, Polity Press, 1990; gli studi di Pier Luigi Cervellati per il Piano territoriale del Parco del Delta del Po; gli interventi del C.I.T.E.R (Centro Innovazione Tessile dell'Emilia-Romagna, Carpi).