

Raffaele Brancati

FATTI IN CERCA DI IDEE

Il sistema italiano delle imprese e le politiche  
tra desideri e realtà

Prefazione di Alessandro Profumo



DONZELLI EDITORE

© 2010 Donzelli editore, Roma  
via Mentana 2b  
INTERNET [www.donzelli.it](http://www.donzelli.it)  
E-MAIL [editore@donzelli.it](mailto:editore@donzelli.it)

ISBN 978-88-6036-474-6

## Indice

- p. VII L'importanza del dibattito sulle scelte  
di politica industriale  
Prefazione di Alessandro Profumo
- 3 Fatti in cerca di idee
- I. Le imprese italiane: alcuni fatti stilizzati
- 21 1. Le letture dell'industria italiana,  
alcune incoerenze
- 34 2. Dettagli
- 63 3. Le differenze che contano
- II. Le politiche per le imprese
- 69 1. Lo scenario di riferimento
- 83 2. I numeri e gli obiettivi
- 102 3. Il modo di legiferare: tempi lunghi  
e processi confusi
- 107 4. Il valore degli aiuti, ovvero dell'importanza  
dei dettagli operativi

	III. La fiscalità per le imprese: una neutralità impossibile
145	1. Tendenze e cambiamenti: strategie riconoscibili, instabilità elevata
160	2. I numeri e la capienza fiscale
164	3. Qualche riflessione
169	Conclusioni
179	Bibliografia

Il libro nasce da uno sforzo conoscitivo di lunga durata che dal 2001 ha impegnato un gruppo numeroso di studiosi e ricercatori raccolti intorno a un centro di ricerca indipendente, la Met. Nell'ambito di questo impegno si sono prodotti Rapporti periodici sulle politiche industriali realizzate dalle amministrazioni italiane con approfondimenti sempre più estesi riferiti a caratteri ed esigenze delle imprese e si è costruita, soprattutto, una base informativa non solo tra le più complete in Italia, ma anche utilizzabile per analisi e considerazioni di *policy*.

Alcune riflessioni contenute in questo lavoro potranno apparire quasi delle ovvietà, anche se parte consistente della letteratura non pare dividerle, ed è quindi singolare rivelare che le stesse ovvietà sono il frutto di molte riflessioni e discussioni che hanno coinvolto studiosi di prestigio e amici oltre ai collaboratori più stretti del gruppo di ricerca Met. In modo particolare sono debitore per idee, suggerimenti e commenti nei confronti di Carlo Andrea Bollino, Albino Caporale, Antonio Di Majo (per quasi tutta la parte relativa al fisco), Anna Giunta, Piero Rostirolla, Roberto Schiattarella e Alberto Silvani. Inutile dire che nessuna analisi – alla Met – sarebbe ormai possibile senza il contributo di Davide Ciferri, Andrea Maresca, Emanuele Brancati e la collaborazione di Antonella Ulivieri Moretti.

## Fatti in cerca di idee

«...it is not the strongest of the species that survive, nor the most intelligent, but the one that is most responsive to change».

Charles Darwin,  
*On the Origin of Species*

Le letture e i commenti sull'Italia analizzano il nostro sistema produttivo con la convinzione che dovrebbe essere diverso: con molte grandi imprese, con settori *high tech*, con maggiore propensione alla ricerca, con specializzazioni di avanguardia, più aperto ai mercati internazionali e con un livello di patrimonializzazione delle aziende elevato (perché no, anche con una quota maggiore di *public companies*, anziché di imprese a proprietà familiare) e tale da limitare il ricorso al credito bancario alle esigenze di cassa temporanee o a progetti di sicuro rendimento. Sarebbe anche desiderabile un mercato dei capitali più esteso e avanzato con la possibilità di quotare un numero consistente di società.

Confrontando la realtà con queste aspettative (o anche con altre, visto che i desideri possono essere ben più estesi) si formulano giudizi sulla modesta crescita registrata tra gli anni novanta e il primo decennio del secolo successivo e si effettuano previsioni, in generale non ottimistiche, sul futuro dell'industria e dell'economia italiane.

Quasi sempre queste analisi non considerano adeguatamente la nostra struttura per come è realmente, con i tanti punti di debolezza, ma anche con qualche punto di forza. Soprattutto non si analizza con cura in quale modo sia possibile sostenere gli sforzi di chi si impegna e compete sui mercati nazionali e internazionali pur essendo in prevalenza «piccolo e nero» e non «alto, biondo e con gli occhi azzurri».

È utile evitare fraintendimenti sin dalla premessa: le divisioni tra grandi e piccoli, tra tecnologici e non tecnologici non sono appassionanti e soprattutto sembrano inutili. Non si vuole sostenere che occorre operare scelte nette e trascurare, per quel poco (o molto) che si può fare, le eccellenze tecnologiche nei settori più avanzati e a ridosso della ricerca di frontiera, i cosiddetti campioni. Così pure non è ragionevole proporre come desiderabile un modello in cui siano assenti, o quasi, le grandi imprese: queste sono importanti ed essenziali, sia con riferimento ai loro caratteri strettamente produttivi, sia negli effetti indiretti e indotti che determinano e che segnano molti aspetti delle società moderne. Si vuole sostenere solo che è opportuno non trascurare le numerose parti di qualità presenti in tutti i segmenti produttivi e in tutte le dimensioni e soprattutto che occorre partire dai «fatti»,

ovvero da ciò che esiste realmente, e comprenderne meglio caratteri e dinamiche.

Non bisogna dimenticare neppure la possibilità di errori di studiosi e analisti, tenendo conto del fatto che non sempre i «desideri» si sono rivelati e si rivelano corretti: gli esempi di imprese e di settori che parevano straordinariamente avanzati e che non hanno retto alla prova del tempo sono molto più numerosi di quanto si creda e ciascuno può facilmente costruirsi una casistica ampia in proposito.

Del resto, la politica non dovrebbe occuparsi di scelte specifiche, con l'eccezione forse di attività che possono generare esternalità importanti (per esempio di natura ambientale o con riferimento alle risorse umane), ma dovrebbe piuttosto trovare le forme adeguate per sostenere le strategie e le attività considerate meritevoli di supporto.

Se si fa cenno alle politiche, quelle per le eccellenze riguardano inevitabilmente una numerosità molto ridotta di operatori e le azioni toccheranno quindi segmenti piccoli del sistema economico.

Nell'attesa che i «migliori» crescano, non si possono dimenticare le altre tipologie di aziende, quantitativamente prevalenti, che spesso, nelle trasformazioni in atto, si sono rivelate adattabili e pronte a crescere almeno in alcune componenti (spesso anche più di quelli che venivano considerati i campioni per dimensione o per appartenenza settoriale).

Si tratta quindi di attenzione e di politiche, quelle per le eccellenze e quelle per gli operatori dinamici di ogni



settore e dimensione, che devono poter convivere con il sostegno (o almeno con l'eliminazione degli ostacoli) per coloro che cercano di competere realmente sui mercati nazionali e internazionali.

A partire dal fatto che il valore aggiunto industriale (come e più del Pil nazionale) è cresciuto a ritmi modesti nel primo decennio degli anni duemila<sup>1</sup>, il pensiero dominante nelle analisi tradizionali sul sistema produttivo italiano può essere rapidamente sintetizzabile: le difficoltà nazionali dipendono da un valore medio della produttività basso e calante in relazione ai principali concorrenti; la produttività, a sua volta, dipende da un modesto impegno in innovazione e in ricerca e sviluppo da parte delle imprese, e tale impegno è impossibile per imprese di piccola e piccolissima dimensione, oltretutto specializzate in settori certamente non ad alta tecnologia.

Queste analisi, come detto, incorporano i giudizi di valore sulle strutture «desiderabili» e si basano su informazioni aggregate. Una parte di rilievo degli studi empirici trascura persino gli operatori al di sotto dei 20 o dei 50 addetti nella convinzione che questi (ben oltre il 90% delle imprese e circa il 60% degli occupati, è bene ricordarlo) siano marginali o agiscano solo come subfornitori dei grandi (nazionali) o comunque al loro traino. Le tendenze storiche, peraltro, non offrono segnali significativi nel senso di una riduzione tendenziale dell'importanza delle categorie di operatori di minore dimensione

<sup>1</sup> I riferimenti di letteratura sono molto numerosi, si rinvia per analisi complete e aggiornate a Banca d'Italia 2009b; Baldwin, Barba Navarretti, Boeri 2007; Istat 2010.

dell'apparato produttivo italiano: la quota delle microimprese in termini di addetti è semmai cresciuta tra il 1971 e il 2007 (passando per il settore manifatturiero dal 19 al 25%)<sup>2</sup> e i lievi segnali di cambiamento strutturale presenti in alcune rilevazioni non sembrano prospettare un futuro prossimo ragionevolmente molto diverso.

Le letture che attribuiscono la lenta crescita italiana all'eccessiva numerosità delle microimprese e alla specializzazione in settori a basso contenuto tecnologico si riferiscono in buona misura all'industria: se ci si limita all'interscambio con l'estero e alle quote sul commercio mondiale (merci), la dinamica del decennio non è particolarmente negativa e, ad eccezione della Germania, vede il caso italiano tra i migliori nel gruppo delle economie avanzate e con ulteriori miglioramenti relativi nel corso del triennio 2006-2008 (con una perdita di 0,08 punti percentuali a fronte del -0,12 tedesco e -0,86 associato all'economia britannica).

Con analisi relativamente aggregate e approfondimenti insoddisfacenti non si riesce a cogliere l'eterogeneità e la varietà degli operatori presenti e non si colgono tempestivamente i cambiamenti in corso e le dinamiche di parti vitali ed essenziali del sistema produttivo.

Si tratta tuttavia di capire quale eterogeneità sia realmente di interesse, se quella tradizionale (dimensione e settori, per esempio, ma anche territori) o una costruita sempre più a partire dalle scelte strategiche degli imprenditori. Le dimensioni e i territori sono rilevanti, ma oc-

<sup>2</sup> Dati dell'Archivio Asia Istat.

corre capire anche – e forse soprattutto – l’influenza di alcune opzioni di base come, per esempio, quella legata ai mercati nei quali operare o a quali vantaggi competitivi privilegiare e sviluppare (dipendenti dalla strategia di introdurre innovazioni o meno o dal modo di connettersi a reti locali con altre imprese); sono scelte che avvengono trasversalmente rispetto alle tradizionali articolazioni del sistema produttivo e che richiedono approfondimenti specifici e sforzi di comprensione.

La reputazione di cui gode la politica pubblica nel campo delle politiche di sviluppo per le imprese, d’altro canto, lascerebbe spazio a poche prospettive: l’opinione diffusa è che da parte dello Stato si utilizzino ogni anno in Italia ingenti risorse finanziarie per le aziende private con esiti, nella migliore delle ipotesi – ovvero quando non contribuiscono a innescare circuiti di illegalità –, inesistenti. Se ne deduce, quindi, che non sia possibile avere alcuna azione pubblica diretta, anzi, che la scelta di inattività dei governi nel campo specifico sia la più appropriata.

La prospettiva di politica industriale – residuale – presente nelle analisi sopra sommariamente indicate rinvierebbe solo al lungo-lunghissimo periodo attraverso interventi strutturali dedicati all’istruzione, al miglior funzionamento dei servizi sociali, alla giustizia civile e ad altri numerosi e fondamentali aspetti del vivere civile, rispetto ai quali nessuna persona sensata potrebbe mai obiettare alcunché.

Rimane il fatto che, in particolare in una fase di profonda crisi internazionale, in Italia non vi è una sostanziale visione strategica in grado di sostenere la parte di si-

stema produttivo più sana, quella che quotidianamente cerca di innovare, di vendere sui mercati (in parte non trascurabile internazionali) e di crescere. Se, nel tempo necessario perché le grandi riforme sociali (ancora da pensare quando questo volume va in stampa) possano operare e trasformare il paese, si perdessero parti importanti della cultura produttiva, del saper fare di molte imprese e dei lavoratori, gli effetti potrebbero essere molto gravi e non facilmente reversibili.

La tesi che qui si vuole sostenere, viceversa, è che una politica pubblica esplicita in questo campo è possibile, sia pure passando attraverso un bagno di umiltà e discutendo e analizzando obiettivi, strumenti e processi nei loro dettagli operativi e non solo nei principi generali.

Sul piano strategico, la politica economica per le imprese è stata sostanzialmente assente in Italia in tutti gli anni duemila e si può rintracciare solo in iniziative episodiche e frammentarie, in meri annunci di interventi che non si riescono a realizzare o che si realizzano con dimensioni finanziarie e modalità tali da renderli superflui.

Non si tratta solo di una questione di risorse disponibili in una fase di restrizione del bilancio pubblico e neppure di un cattivo comportamento dei *policy maker* a fronte di un mondo della ricerca economica e sociale capace di sviluppare e proporre analisi e suggerimenti di politica pubblica interessanti e articolati. Si tratta, piuttosto, di un dominio culturale e di un vero e proprio senso comune che ritiene le politiche per le imprese inutili e dannose: per esse quindi non sarebbe importante ragionare sui modi per renderle migliori, o sugli obiettivi spe-

cifici da porre, o, infine, sugli strumenti più adatti. Queste politiche vanno semplicemente eliminate.

In un tale quadro interpretativo prevalente si inseriscono, poi, le emergenze che spingono comunque verso interventi occasionali per affrontare situazioni di crisi o situazioni socialmente non rinviabili (talvolta anche numerose): non è chiaro come possono essere considerate, forse solo un male ineliminabile.

In questa linea di pensiero, che da un lato sceglie e definisce un'unica possibilità di «modello virtuoso» per l'industria – rappresentato dalle imprese grandi e *high tech* – e successivamente specifica l'impossibilità di politiche pubbliche mirate, dichiarando quindi totale impotenza, si contrappongono alcuni «fatti» rilevanti e rimangono aperte numerose questioni di politica economica.

Certo, utilizzando l'espressione di Rodrik (2008), rendere la politica industriale una normale politica economica per la quale sarebbe necessario discutere sul come farla al meglio e non solo sul se farla, parrebbe in Italia impegno ancor più arduo e forse più necessario che altrove.

Il dibattito, già di per sé ridotto e prevalente occasione di polemiche modeste e di corto respiro, subisce l'influenza di notizie di nessun rilievo, ma che occupano le prime pagine dei giornali (si vedano, per esempio, gli indici sintetici di competitività che saltuariamente mettono l'Italia al livello del Botswana – per chi si è anche solo affacciato in quei paesi non si tratta di una notizia, ma di una simpatica barzioletta –; altri indici, ugualmente di scarso rilievo, ci esaltano senza motivo). Sono notizie irrilevanti, ma

soprattutto non portano alcun contributo per approfondire i tanti temi e le questioni delicate che sono presenti e che ci riguardano. Sono notizie che riescono ad accrescere la confusione informativa che favorisce l'emergere di una vasta aneddotica piuttosto che di approfondimenti analitici estesi.

Si offre così spazio per discutere di questioni di varia natura, sulle quali tutti amano esercitarsi, ma la cui utilità è quantomeno dubbia. Un esempio straordinario è rappresentato da uno dei pochi punti sui quali le forze politiche italiane sono riuscite a raggiungere l'unanimità di vedute: il progetto di rendere possibile l'apertura di un'impresa in un giorno. Penso che nessuno possa avere serie obiezioni a tale progetto, penso anche che nessuno possa ritenerlo di qualche percepibile impatto strategico sulle principali variabili della competitività italiana.

La stessa politica industriale, come detto, viene negata (quando non accusata di ogni nefandezza, come avviene riferendosi al Sud) e raramente si considera in modo organico come possibilità di supporto e fattore di rafforzamento strutturale dell'azione imprenditoriale (purché rispetti – a differenza del passato – alcuni requisiti minimi di miglioramento nelle modalità operative e nei processi). Ancor più raramente si parte dalle risorse reali destinate a tale scopo e dalle modalità effettive di intervento: si registra piuttosto una forte influenza di ideologie e di luoghi comuni, spesso con riscontri nella realtà parziali e tali da prestarsi a letture distorte.

Lo scopo delle riflessioni che seguono è proprio quello di suggerire, sia nel campo dell'analisi della struttura

produttiva che con riferimento alle politiche pubbliche, un'inversione del percorso logico. Non cercare quindi di vedere in quale misura la realtà risulti coerente con le teorie, ma partire da alcuni elementi (pomposamente qui indicati come «fatti») per cercare di comprenderne logiche e significati<sup>3</sup>.

Il volume cercherà di approfondire gli aspetti appena ricordati con alcune evidenze originali<sup>4</sup> e di offrire spunti per una riflessione presentando, se possibile, un quadro sistematico e fondato su un insieme di variabili coerente.

Gli approfondimenti che si proporranno sono aggiornati alla fine del 2009 ed è bene considerare, almeno a grandi linee, il contesto operativo in cui si collocano le imprese che operano in mercati aperti (prevalentemente l'industria e i servizi alla produzione).

<sup>3</sup> Attribuire troppo significato ad alcuni ragionamenti e ad evidenze empiriche è sempre pericoloso ed espone al rischio di fraintendimenti. Lo scopo del lavoro è modesto e vuole solo insinuare alcuni dubbi nelle analisi prevalenti, ma subisce inevitabilmente l'influenza di due grandi maestri che hanno segnato parte della cultura economica italiana, pur essendo ormai quasi dimenticati nei loro insegnamenti e soprattutto nell'impostazione prevalente dei lavori di economia: Federico Caffè e Giorgio Fuà.

<sup>4</sup> Ci si baserà in larga misura su due *database* di proprietà della Met che saranno approfonditi in un saggio analitico di prossima uscita: uno relativo a una vastissima indagine conclusa la prima volta nel settembre 2008 e la seconda nell'autunno 2009 (rispettivamente intervistando 25 000 e 22 350 imprese di tutte le classi dimensionali); un secondo riferito alle azioni di politica industriale realizzate in Italia dai governi centrali e dalle Regioni.

Nell'ultimo decennio la realtà all'interno della quale si sono mossi gli operatori italiani dei segmenti produttivi concorrenziali ha subito cambiamenti che non è esagerato definire epocali.

Diversi elementi hanno prodotto *shock* radicali e alcuni di questi possono essere ricordati sommariamente: l'adesione all'euro ha rappresentato un mutamento strutturale di straordinario peso, che ha portato le imprese a modificare profondamente e stabilmente il loro modo di competere sui mercati internazionali; l'accelerazione vertiginosa della globalizzazione e la conquista di quote di mercato crescenti in quasi tutti i campi della manifattura da parte della Cina e degli altri paesi emergenti ha rappresentato un fenomeno impressionante su scala mondiale con la riduzione delle quote sul commercio mondiale per tutte le economie avanzate (cali per lo più molto maggiori di quanto registrato in Italia); la grande diffusione delle tecnologie informatiche ha consentito, tra l'altro, la possibilità di frammentazione dei processi produttivi e di internazionalizzazione senza precedenti, rendendo accessibili anche a piccole e medie imprese forme organizzative prima limitate ai grandi gruppi multinazionali; per la prima volta nel secondo dopoguerra l'Italia ha sperimentato una lunga fase in cui la differenza tra la crescita della domanda interna e quella internazionale non è stata di pochi punti, ma ha assunto stabilmente dimensioni molto elevate e con prospettive di un difficile mutamento del quadro.

Questi e altri elementi hanno forzato l'industria nazionale con una pressione forse senza precedenti, ancor prima dell'approfondirsi della crisi.



Parallelamente, nel primo decennio degli anni duemila, le azioni di *policy* dedicate alle imprese da parte dei principali paesi ad elevato reddito sono state sempre più diffuse e intense. La reazione, prima alla globalizzazione accelerata e alla manifattura cinese e dei Bric<sup>5</sup>, poi alla crisi, è stata quella di accentuare le misure di politica industriale persino in paesi come la Gran Bretagna, tradizionalmente lontani dalla cultura dell'intervento pubblico per le imprese, e non solo in quelli storicamente caratterizzati da un forte impegno in materia come la Francia, la Germania e gli Stati Uniti.

L'Italia registra, al contrario, un forte calo delle risorse erogate (fino a raggiungere dimensioni finanziarie davvero modeste) e un inesistente impegno nel miglioramento delle procedure dell'intervento pubblico. Soprattutto non è chiaro (ovvero, gli operatori non hanno una stabile percezione) quali siano gli obiettivi da sostenere e anche il dibattito culturale pare ristretto a circuiti di specialisti con la sensazione che si tratti di un tema di retroguardia culturale.

Nello stesso periodo, segnando una discontinuità rispetto ai decenni precedenti (ma seguendo una tendenza europea), si è assistito a una riduzione significativa delle aliquote fiscali nominali per le imprese. La pressione fiscale complessiva nei confronti delle società, tuttavia, è cresciuta sensibilmente mostrando un calo apprezzabile solo nel 2008 (in seguito al marcato calo delle aliquote introdotto con la legge finanziaria del dicembre 2007).

<sup>5</sup> Va detto, per inciso, che lo stesso sviluppo della Cina e dell'India ha registrato un ruolo notevolissimo nelle politiche industriali di quei paesi (cfr. Barbieri, Di Tommaso, Rubini 2009).

In sostanza, quindi, i flussi finanziari tra Stato e imprese in un periodo così delicato per la competizione internazionale non sono stati certamente un fattore di supporto in termini aggregati né si hanno segnali di un ruolo redistributivo a favore di soggetti considerati come particolarmente interessanti. In questo contesto l'industria italiana ha comunque resistito, anche con segnali di dinamismo da non trascurare.

Nel 2008, dopo almeno un anno di rallentamento sensibile, che in alcune regioni e comparti era già evidente da prima, si è avuto un approfondimento della crisi con rilevanti caratteri economici, oltre che finanziari.

La crisi quindi si è inserita in un contesto già molto difficile per l'industria italiana e appare utile cercare di comprendere alcuni dei cambiamenti in atto nelle strategie e nelle azioni dei produttori.

Le questioni verranno approfondite in seguito, ma almeno un aspetto è bene sottolineare subito. Esiste una convinzione largamente diffusa che la crisi, pur con mille problemi, abbia almeno un ruolo di selezione propizia, rafforzando la posizione di chi è più forte, ovvero di chi innova e ha dimensioni maggiori.

Le prime evidenze non paiono confermare questa ipotesi. La frase di Darwin posta in apertura del volume è del tutto indicativa in proposito: non sono i più forti o i più intelligenti che sopravvivono, ma i più adattabili.

Le difficoltà indotte dalla crisi sono ovviamente diffuse, i cambiamenti nei mercati sono generalizzati, ma esistono differenze significative con la concentrazione dei problemi su alcune aree e funzioni di impresa.

Come non molti sanno, esiste una percentuale rilevante di imprese che, anche nel campo delle produzioni industriali, non realizza sistematicamente azioni di rafforzamento produttivo, ovvero attività di R&S, attività dedicate all'innovazione o anche solo investimenti materiali o immateriali. Accanto ai soggetti in difficoltà esistono tra questi numerose imprese che operano in settori relativamente protetti (o mercati locali o mercati protetti in senso stretto, o mercati pubblici) e che non subiscono forti pressioni competitive (talvolta presentano anche redditività significative). Si potrebbe pensare che siano questi i soggetti destinati a scomparire, se non fosse che lo scarso dinamismo impedisce loro di crescere, ma li rende anche poco vulnerabili su molti piani, in primo luogo quello finanziario.

Al contrario, i soggetti maggiormente colpiti dalla crisi sembrano essere alcune delle imprese che investono e che sono impegnate in attività per loro natura più rischiose quali quelle di R&S: sono molto esposte sui mercati (maggiori opportunità di crescita, ma anche maggiori rischi) e l'indebitamento è significativamente più elevato (in parte dipendente proprio dagli sforzi per la crescita futura con attività innovative e di R&S ancora non tradotte pienamente in fatturato e redditività). Se poi si passano a considerare le classi dimensionali, quelle medie (tra i 50 e i 250 addetti) risultano tra le più colpite, certo in misura maggiore rispetto a molte microattività che spesso operano in autofinanziamento.

Se quindi dobbiamo fare delle ipotesi su quali siano (sulla base di indagini rappresentative e non fondandosi su

deduzioni o informazioni sparse) i soggetti più in pericolo, questi non sembrano affatto rappresentati dalle microimprese «stagnanti», o da coloro che, operando in mercati relativamente protetti, sono meno esposti, ma piuttosto dalle aziende innovative appena più consolidate e impegnate nel campo della ricerca (e dalle piccole già consolidate – tra i 10 e i 50 addetti – che investono in R&S). Le difficoltà appaiono evidenti e diffusissime nel campo dei rapporti con il sistema bancario in buona misura in ragione degli effetti degli impegni di spesa che ancora non si sono tradotti in risultati e del conseguente peggioramento degli indici di bilancio rilevanti per i *rating* di Basilea: la persistenza delle difficoltà che si rileva dalle opinioni delle imprese rende particolarmente critica la prospettiva.

In sostanza, anche l'idea che la selezione naturale possa portare nel lungo periodo a un miglioramento della struttura in assenza di interventi non pare fondata su evidenze robuste e certamente è lecito avere molti dubbi in proposito.

In tempo di difficoltà delle imprese il gradimento e la domanda di politiche pubbliche (non per salvataggi) crescono esponenzialmente e si ritrovano nelle risposte degli operatori. Si tratta tuttavia di un atteggiamento diffuso con una potenziale efficacia netta degli interventi che sarebbe molto accresciuta con ciclo economico negativo. Per motivi evidenti, ma non condivisibili, la domanda che emerge e che si palesa sui media e che si traduce in interventi sporadici riguarda esclusivamente le situazioni di possibile chiusura o di crisi di stabilimenti, mentre rimane nell'ombra la componente di maggiore interesse

per il futuro rappresentata da coloro che, a determinate condizioni e con appropriato supporto, sarebbero disponibili ad ampliare le azioni nel campo degli investimenti materiali e in ricerca.

La negazione della politica industriale porta con sé la mancanza di un disegno strategico e con esso la frammentarietà e la disomogeneità degli interventi. È un modo sicuro per confermare ex post l'inutilità delle politiche (per quel poco che viene realizzato). Ciò non dipende tanto da una caratteristica intrinseca o teorica degli strumenti, ma piuttosto dal fatto che non si è capaci di costruire un impianto coerente e una gestione adeguata delle procedure e dei meccanismi attuativi. È una strada senza uscita che non si condivide e che rischia, proponendo solo tempi lunghissimi, di avere perdite importanti della capacità produttiva del paese e del saper fare incorporato nelle tante aziende che operano positivamente.

La frazione di imprese che «compete» è relativamente piccola, anche riferendosi all'insieme delle imprese industriali, per non parlare dell'economia nel suo complesso: non stupisce quindi che i valori medi siano insoddisfacenti. Trovare meccanismi e strumenti adatti per sostenere i loro sforzi e accrescerne il numero e la dimensione dovrebbe essere un impegno da non liquidare con battute superficiali e approcci troppo semplificati in un quadro in cui in assenza di politiche industriali sono proprio le posizioni di rendita a diffondersi e a proliferare.

Il volume si sviluppa in tre capitoli tematici. Nel primo si presentano alcune fotografie di fatti rilevanti del si-

stema produttivo italiano con riferimento all'industria e ai servizi alla produzione, evidenziandone alcuni successi, caratteri noti e altri meno noti, le principali problematiche e i bisogni emersi dagli operatori; un secondo capitolo è dedicato alle politiche, con le quantificazioni corrette delle risorse erogate (aspetto trascurato dai più), con la presentazione delle problematiche connesse con il modo di operare, con i dubbi e i problemi presenti (quasi inevitabilmente) nelle analisi e nelle valutazioni disponibili; un terzo capitolo, infine, è dedicato alla fiscalità per le imprese – da molti citato come il vero grimaldello delle politiche industriali – sia ricostruendo le vicende dell'ultimo decennio, sia evidenziando qualche numero riferito alle principali imposte, sia – infine – notandone alcune questioni redistributive.