



LE CAPITALI DELL'INDUSTRIA – IL CASO ITALIANO

(Bozza - settembre 2004)

La crisi dell'economia europea

La competitività dell'Europa segue ormai un *trend* decrescente come documentato dalla Commissione¹ e testimoniato dalla decisione di attivare il Consiglio dei Ministri "Competitività" unificando "Mercato Interno", "Industria" e "Ricerca".

Gli indicatori che consentono di dimostrare la caduta della competitività europea sono numerosi; due di essi sono particolarmente utili perché permettono una misurazione nello spazio e nel tempo: la dinamica del GNP e delle quote del mercato internazionale².

Quota Percentuale del GNP Mondiale³

	1972	1982	1992	2002
Italy	4,1	4,2	3,9	3,5
UE 6	17,3	21,7	20,6	18,7
UE 15	26,0	29,9	28,1	26,4
UE 25	26,3	30,5	29,1	27,6
Japan	16,3	17,6	18,8	16,2
USA	25,5	24,1	24,5	26,0

Quota Percentuale del Mercato Mondiale di Beni e Servizi (esportazioni)

	1972	1982	1992	2002
Italy	4,5	4,5	4,2	3,8
UE 6	29,0	28,3	27,7	25,6
UE 15	42,1	40,6	38,8	37,1
UE 25	42,5	41,2	40,1	39,3
Japan	6,3	9,0	8,5	6,6
USA	9,7	10,3	12,6	11,0

L'Europa accusa un rallentamento relativo dello sviluppo negli anni ottanta e frena nel decennio successivo. Il fenomeno è comune al complesso dei Paesi sviluppati, tuttavia vi sono eccezioni decisive: gli Stati Uniti d'America, ad esempio, si muovono in parziale controtendenza, perdono quote di mercato ma aumentano il GNP sia in assoluto che in termini relativi.

¹ Commissione delle Comunità Europee, "Alcune questioni fondamentali in tema di competitività europea – verso un approccio integrato", COM (2003) 704 def del 21/11/2003.

² La citata comunicazione della Commissione utilizza una miriade di indicatori; molti di essi sono, tuttavia, ridondanti e ripetitivi. Spesso non consentono di distinguere fra cause ed effetti; la dinamica del GNP e la percentuale del mercato sono, da questo punto di vista, due misurazioni efficaci ed inequivocche degli effetti della perdita di competitività. Diversamente gli altri indicatori sono utili, in un secondo momento, ad individuarne le cause.

³ Fonte World Bank Group, "World Development Indicators", 2004.

Finora la perdita di competitività dell'Europa non si è concretizzata in una contrazione della ricchezza ma solo in una decelerazione - molto accentuata - del tasso di crescita. Se questa tendenza fosse confermata nei prossimi anni non si può escludere un abbassamento assoluto del livello di benessere.

Il passaggio da una Unione a 6, poi a 15 ed infine a 25 Paesi ha solo attenuato il progressivo deterioramento della capacità dell'economia dell'Unione di crescere che, comunque, riguarda soprattutto i Paesi fondatori e gli Stati del "vecchio continente".

Il caso dell'Italia è di particolare interesse perché la caduta del tasso di crescita è meno accentuata che nel resto dell'Europa a fronte di un'economia che è a più alta partecipazione del secondario, soprattutto della industria manifatturiera⁴, tanto da suggerire ed anticipare la tesi secondo cui non può essere la sola industria il responsabile delle difficoltà europee.

Variazione Percentuale del GNP (dollari costanti)

	1972-1982	1982-1992	1992-2002
Italy	34,0	37,5	29,6
UE 6	68,1	30,5	17,9
UE 15	53,8	29,2	21,9
UE 25	55,2	31,5	22,9
Japan	44,6	46,9	11,5
USA	26,6	39,7	37,5

Nonostante questa avvertenza la crisi europea viene sempre associata al declino industriale attribuendo a questo settore le maggiori responsabilità della perdita di competitività del nostro

⁴ Nell'Unione Europea l'Italia è nel gruppo dei Paesi a maggiore specializzazione industriale sia per quota del valore aggiunto generato dal secondario (o dalle attività manifatturiere), sia per la percentuale di occupati nell'industria.

	Percentuale di Valore Aggiunto prodotto nell'industria (2002)	Percentuale di occupazione nel secondario (2003)
Belgium	26,2	24,8
France	24,5	
Germany	28,8	31,4
Italy	27,0	31,8
Luxembourg	16,7	16,8
Netherlands	24,9	18,8
Austria	30,5	28,7
Denmark	25,4	23,8
Finland	31,1	26,2
Greece	22,1	22,2
Ireland		27,6
Portugal	29,5	32,3
Spain	28,5	30,6
Sweden	27,9	22,5
United Kingdom	27,6	23,3
Cipro	20,8	22,9
Czech Republic	37,6	39,6
Estonia	27,3	32,5
Hungary	30,6	33,4
Latvia	22,5	27,0
Lithuania	30,0	28,1
Malta	25,8	29,9
Poland	30,2	28,6
Slovak Republic	31,3	38,3
Slovenia	35,2	37,5

Fonte: EUROSTAT

continente. L'analisi non è impropria in quanto soprattutto l'andamento dell'indicatore sulle quote di mercato dipende quasi esclusivamente dalle attività manifatturiere⁵; ma è, a nostro modo di vedere, parziale.

Il declino dell'industria

I fenomeni che caratterizzano, in questa fase dell'economia mondiale, il secondario europeo – in particolare l'industria manifatturiera – sono molteplici e solo una precisa analisi della loro evoluzione consente di diagnosticare lo stato di salute e di proporre terapie per riacquisire competitività.

I fenomeni da osservare sono sostanzialmente cinque: terziarizzazione, deindustrializzazione, decentramento, delocalizzazione ed innovazione; le direzioni di movimento dei loro indicatori consentono di comprendere se l'industria sia competitiva oppure se siano presenti fenomeni reali di declino.

Considerato che, in materia, molti concetti sono usati indistintamente, è necessario premettere qualche definizione che consente di rendere l'analisi inequivoca.

La terziarizzazione è comportamento strutturale delle economie avanzate, quindi il sorpasso dei servizi sul secondario nella produzione di valore aggiunto e nelle quote di occupazione è da considerarsi positivamente.

Se ad essa si associano tendenze alla deindustrializzazione, cioè la perdita assoluta di ricchezza ed occupazione nell'industria, allora si registra un segnale di reale caduta di competitività del secondario.

Anche gli altri due fenomeni devono essere considerati congiuntamente. Il decentramento produttivo sta a significare lo spostamento di lavorazioni e di imprese in Paesi a minori costi, i cui prodotti tuttavia sono destinati al mercato interno della UE o dei mercati affluenti. La delocalizzazione, invece, indica il trasferimento dell'attività - o la realizzazione di nuovi investimenti all'estero - prevalentemente destinati a servire i nuovi mercati in via di sviluppo. Anche in questo caso il decentramento è carattere strutturale e positivo di un'industria evoluta che, tra l'altro, finora non ha generato perdite di occupazione e di ricchezza; mentre la delocalizzazione presenta un saldo totalmente negativo.

La capacità innovativa, infine, deve essere misurata sul mercato e non su indicatori indiretti e di difficile comparabilità, quali personale occupato nella ricerca, brevetti, ecc. Molto più efficaci le informazioni sui prezzi all'esportazione ed all'importazione che incorporano sinteticamente il contenuto di innovazione (compreso il design) dei prodotti⁶.

Il caso italiano

Convenzionalmente l'affermazione del terziario in Italia può essere fatta risalire al '70 quando per la prima volta superò l'industria per valore aggiunto prodotto. Da quel momento e, soprattutto, dagli anni '80 il settore dei servizi ha generato quote crescenti di ricchezza e ha dato lavoro ad una percentuale sempre superiore di occupati.

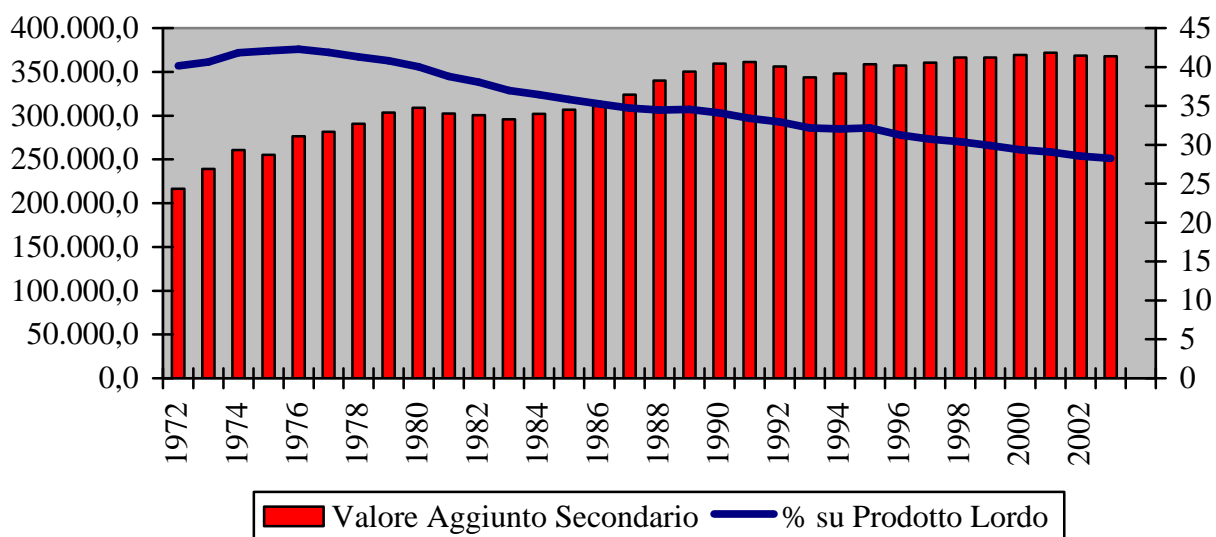
Tuttavia l'industria ha continuato a crescere per valore della produzione fino ai giorni nostri; negli stessi anni '80, tuttavia, per la prima volta il secondario manifesta segni di diminuzione dell'occupazione.

⁵ Questo programma di lavoro non si occupa del terziario, ma è opportuno segnalare che la peggiore evoluzione del reddito rispetto alle quote di mercato suggerisce che i settori non industriali attraversano una crisi probabilmente più intensa. La situazione dell'agricoltura è nota; meno quella del terziario che, nel suo complesso, cresce con significativa intensità, ma, in Europa soprattutto nella parte continentale, sembra fare particolare fatica a produrre ricchezza.

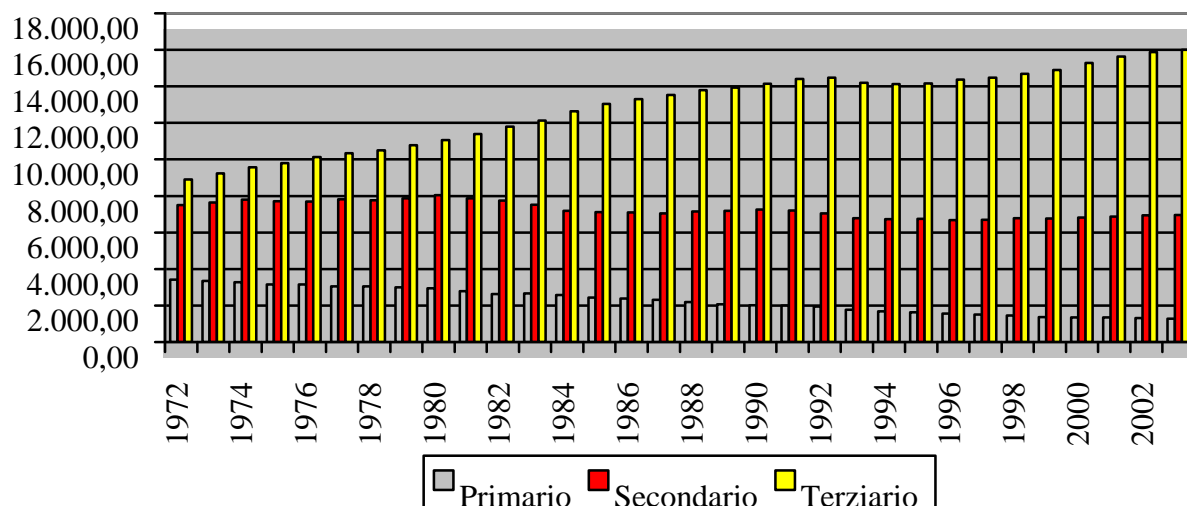
⁶ L'informazione sulla dinamica dei prezzi incorpora anche gli effetti della presenza di settori maturi o a basso tasso di innovazione.

In sintesi l'economia italiana è da ormai un ventennio sul confine della deindustrializzazione; si può, altresì, osservare che ogni crisi congiunturale tende ad accentuare i caratteri cedenti allargando il differenziale dei tassi di crescita dell'industria rispetto ai servizi.

VALORE AGGIUNTO DEL SECONDARIO (Eurolire costanti) e QUOTA SUL PRODOTTO LORDO



UNITA' DI LAVORO PER SETTORE (migliaia)



I fenomeni del decentramento e della delocalizzazione sono entrambi presenti sul mercato italiano ed hanno crescente intensità.

Tra il 1992 ed il 2003 il decentramento⁷ è cresciuto di oltre il 600% a fronte, tra l'altro, di una riduzione del peso dell'Italia come industria conto terzi.

Traffico di perfezionamento attivo e passivo (migliaia di eurolire correnti)

	1992	2003
Esportazioni temporanee	98.509	244.587
Re-importazioni	44.092	802.508
Totale perfezionamento passivo	144.604	1.049.067
		625.5%
Importazioni temporanee	11.399.999	6.261.201
Ri-esportazioni	6.521.591	2.714.196
Totale perfezionamento attivo	17.921.590	8.975.397
		- 49.9%

La delocalizzazione⁸ è fenomeno consistente da tempi più recenti; il suo peso relativo è ancora poco significativo anche se negli ultimi dieci anni è passato dal 2% al 3% del complesso degli investimenti in Italia.

In positivo è necessario segnalare che, comunque, gli investimenti italiani all'estero crescono assai meno di quelli esteri in Italia.

Pertanto la questione delocalizzazione è reale, ma non ha ancora acquisito un particolare livello di gravità perché gli investimenti esteri riguardano in parte anche il decentramento produttivo.

Investimenti esteri (miliardi di lire correnti)

	1992	2003
Investimenti all'estero	22.694	66.774
Disinvestimenti all'estero	15.765	54.688
Saldo	6.929	12.086
Investimenti fissi lordi	346.965	408.797
Rapporto fra investimenti all'estero e investimenti fissi lordi	2.0%	3.0%
Saldo investimenti dall'estero	3.945	26.029

In sintesi, sono compresenti tendenze positive che si fondano sulla capacità competitiva che il decentramento genera ed invece cominciano a manifestarsi fenomeni di delocalizzazione che, giustamente, preoccupano.

⁷ Non esiste una statistica che consenta di misurare con precisione il decentramento; la letteratura suggerisce un indicatore costituito dai traffici di perfezionamento attivo e passivo, in particolare le esportazioni temporanee costituiscono un'approssimazione di quanto un'economia affida ad altri Paesi e poi commercializza con i suoi tradizionali canali.

⁸ Anche in questo caso manca una statistica ufficiale del fenomeno, che viene usualmente stimato dal rapporto fra investimenti esteri e investimenti interni.

L'ultimo indicatore competitivo suggerito riguarda i prezzi alle esportazioni come indicatore della capacità di un Paese di affermare le proprie produzioni, sia per la tecnologia incorporata sia per il design o per l'abilità di essersi ricavato nicchie di mercato.

In un periodo durante il quale i prezzi internazionali sono stati spinti verso il basso dall'aprirsi della concorrenza e dall'avvento di produttori favoriti dai bassissimi costi della manodopera, l'industria italiana è comunque riuscita a spuntare adeguati prezzi all'esportazione.

In questo campo l'analisi, per essere significativa, deve analizzare prodotto per prodotto e tener conto, quindi, delle variazioni dell'offerta di un Paese; tuttavia, ai fini di una iniziale quantificazione della competitività, può essere sufficiente considerare che il valore unitario delle esportazioni italiane negli ultimi dieci anni è cresciuto del 50%, una percentuale che consente di incorporare l'inflazione ed anche qualche premio per la migliore competitività.

In conclusione l'industria italiana conserva nel complesso elementi di vitalità e, quindi, di competitività, ma certamente sconta anche alcune debolezze strutturali del sistema industriale (maturità, dimensione d'impresa, livello tecnologico) e del sistema paese.

Il declino è presente con alcuni suoi effetti anche se parte del tessuto produttivo potrebbe essere in grado di conservare una significativa presenza sui mercati mondiali.

Le aree di specializzazione industriale

Queste valutazioni fondate su dati medi nazionali non sono del tutto soddisfacenti e, soprattutto, sono inadeguate ad una realtà produttiva ad alta differenziazione come quella italiana.

Pertanto, nella scorsa primavera l'Unione degli Industriali della Provincia di Bergamo ha costruito un ampio *database* sulle province italiane ed, in particolare, su quelle ad alta specializzazione industriale e ad alto reddito pro-capite. Sono state selezionate 15 province ad alto reddito, dove almeno il 40% del valore aggiunto e dell'occupazione complessiva derivano dalle attività del secondario.⁹

Le 15 Associazioni Industriali hanno costituito un Gruppo di lavoro permanente finalizzato a costituire una rete di collaborazione ed a formulare proposte di politica economica per la valorizzazione della competitività del loro territorio.

L'analisi statistica dimostra che le province industriali italiane non sono in una fase di declino anche se, come per l'Italia e l'Europa, sussistono forti minacce alla loro competitività.

In sintesi le province ad alta specializzazione industriale sono rare, preziose e costose.

Gli studi¹⁰ hanno dimostrato che i territori ad alta specializzazione industriale sono meno diffusi di quanto si pensi: in Italia oltre un quarto dell'occupazione del secondario è concentrata in province che non raggiungono il 15% della popolazione residente nonostante tutte queste province sono caratterizzate da alta densità demografica.

In Europa la situazione non è molto diversa e su 264 regioni solo 18 hanno un elevato reddito pro-capite ed almeno un terzo dell'occupazione nel secondario.

La rarità ha importanti conseguenze politiche perché questi territori che - come si vedrà - hanno specifiche esigenze di politica economica faticano a farle adottare essendo minoritarie.

Questi territori non solo non declinano ma esibiscono risultati economici assolutamente positivi per cui è stato adottato l'aggettivo "preziose".

⁹ Le 15 province sono, in ordine geografico, Biella, Novara, Bergamo, Brescia, Como, Lecco, Varese, Belluno, Treviso, Vicenza, Pordenone, Modena, Reggio Emilia, Prato ed Ancona.

¹⁰ Il *database* e le riflessioni che hanno portato alla costruzione del Gruppo delle 15 province sono disponibili.

Tra i censimenti del 1991 e del 2001 l'occupazione industriale in Italia è diminuita del 9,6%; nelle 15 è aumentata dello 0,8%. La dimensione media d'impresa che, come è noto, in Italia è particolarmente contenuta in queste zone è sensibilmente superiore alla media, nonostante manchino dal gruppo le grandi città industriali e solo una delle province sia capoluogo regionale. L'imprenditorialità è nella media e questi territori risultano appetibili per le nuove localizzazioni (fatto 1 l'indice di appetibilità per gli investimenti esterni del nord Italia, le province più industrializzate raggiungono il valore di 2,43 e in due di esse non è lontano da 4).

Di conseguenza i livelli di disoccupazione sono praticamente nulli, il saldo della bilancia commerciale è sempre largamente positivo, il moltiplicatore delle esportazioni ¹¹ (Italia = 1,03) è nella media superiore a 2 e il grado di apertura internazionale di 15 punti superiore a quello medio nazionale.

Gli stessi indicatori sul livello tecnologico delle produzioni e sulla capacità di innovazione mostrano una situazione più avanzata di quella media nazionale, anche se ancora molto lontana dalle medie dei Paesi leader.

	Tasso di disoccupazione	Export 2000 (milioni di €)	Import 2000 (milioni di €)	Saldo commerciale (milioni di €)	Export /Import	Grado di apertura internazionale
Biella	2,7	1.593,8	-1.220,3	373,5	1,31	69,0
Novara	3,7	3.241,1	-1.867,1	1.374,0	1,74	75,8
Bergamo	1,8	8.709,2	-5.602,6	3.106,6	1,55	67,8
Brescia	3,3	8.079,6	-4.954,2	3.125,4	1,63	50,0
Como	2,9	4.680,1	-2.437,4	2.242,7	1,92	64,7
Lecco	1,6	2.275,1	-1.263,8	1.011,3	1,80	60,5
Varese	5,2	6.269,6	-5.105,1	1.164,5	1,23	67,4
Belluno	3,7	1.679,3	-563,5	1.115,8	2,98	44,4
Treviso	2,5	8.561,0	-4.044,7	4.516,3	2,12	68,1
Vicenza	2,2	11.869,4	-6.770,4	5.099,0	1,75	97,2
Pordenone	2,7	3.186,6	-1.001,7	2.184,9	3,18	58,7
Modena	2,7	7.694,2	-3.168,2	4.526,0	2,43	64,8
Reggio Emilia	2,4	5.156,2	-2.132,9	3.023,3	2,42	63,2
Prato	5,9	2.993,3	-1.132,4	1.860,9	2,64	77,9
Ancona	4,4	2.977,8	-1.873,8	1.104,0	1,59	52,8
ITALIA	9,5	268.833,7	-259.958,3	8.875,4	1,03	48,1

Queste performance economiche e sociali implicano un consumo di territorio. Sono molti i dati che possono essere utilizzati; ne abbiamo considerati quattro di sintesi:

- ❑ L'occupazione industriale rispetto alla popolazione ed ai posti di lavoro complessivi - sui 1.498 comuni delle 15 province 1.029 (il 68,7%) possono essere considerati ad alta specializzazione industriale (dove cioè i posti di lavoro del secondario sono almeno la metà di quelli totali e dove il rapporto fra questa occupazione e la popolazione è superiore alla media nazionale);
- ❑ La congestione del territorio – nelle 15 province la densità di occupati nel secondario per kmq è più del doppio della media nazionale (53,6 addetti per kmq rispetto a 22,7);
- ❑ I fabbisogni di energia ad uso produttivo per abitante sono il doppio della media nazionale (5,3 kwh per 1.000 abitanti contro 2,6) e l'intensità energetica dell'industria rispetto al territorio è

¹¹ È così convenzionalmente chiamato il rapporto fra esportazioni e importazioni.

pari 1,23 milioni di kwh per kmq a fronte di una media nazionale di 0,49, di conseguenza la scarsità energetica è considerata una delle fondamentali criticità;

- ❑ La domanda di infrastrutture (strade, ferrovie ma anche servizi idrici e telecomunicazioni) è superiore ai fabbisogni medi perché si correla al reddito della popolazione ed alla densità produttiva.

L'impatto dell'industria sul territorio è forte e, quindi, l'obiettivo obbligato consiste nello sviluppo sostenibile: come conservare e valorizzare l'industria, come rimuovere gli ostacoli ad un ulteriore sviluppo.

Gli studi hanno individuato sei aree di intervento:

1. L'Italia – e l'Unione Europea – hanno trascurato la politica industriale che invece è necessario rilanciare e rivisitare; infatti gli strumenti tradizionali di intervento pubblico sull'economia erano stati costruiti a misura degli Stati nazionali e non sembrano per la gran parte più idonei in una fase in cui vi è libera circolazione di persone, servizi, capitali e merci.
2. La forte apertura internazionale costringe le imprese a competere su scala globale fronteggiando le produzioni a più alta tecnologia, ma anche quelle avvantaggiate dai bassi costi; tanto che il valore aggiunto marginale delle esportazioni decresce in misura preoccupante ed impone una politica commerciale della UE diversa dall'attuale.
3. E' necessario rinvigorire le iniziative per la ricerca e ridistribuire le risorse per quella applicata e per l'innovazione, soprattutto consentendo l'accesso alle piccole e medie imprese.
4. I territori industriali mostrano un incredibile deficit formativo per la caduta delle vocazioni verso gli indirizzi tecnico-scientifici (fatto 1 l'offerta formativa all'indirizzo tecnico in Italia rispetto alla domanda di lavoro, le province industriali hanno indici che oscillano fra 0,60 e 0,80).
5. La crisi demografica preannuncia una violenta caduta dell'offerta di lavoro (-7% nei prossimi 25 anni) ed un innalzamento dell'età media di 3/5 anni. Si manifesta l'emergenza degli investimenti in formazione permanente e dell'innalzamento del tasso di attività che, nelle province industriali, è particolarmente contenuto perché l'industria ha storicamente formulato una domanda di lavoro quasi esclusivamente maschile.

L'obiettivo della UE è portare il tasso di occupazione della popolazione fra i 14 ed i 65 anni sopra al 67% nel 2005 (oggi è al 63,8%) e al 70% nel 2010. Negli USA è già al 74% ed in Giappone al 69%.

In Europa l'obiettivo è già raggiunto in Danimarca, in Olanda e nel Regno Unito ed in alcune aree della Finlandia, del Portogallo e della Svezia, in alcune subaree del Baden Wurttemberg e nella provincia di Salisburgo. L'Italia e le stesse zone industrializzate hanno un ritardo di 15/20 punti, che costituisce l'indicatore di comparazione internazionale più preoccupante.

Nelle zone di piena occupazione, soprattutto dove si concentra la specializzazione industriale, si compensa il decremento demografico ed il basso tasso di attività con una forte immigrazione. L'intensità della presenza di immigrati regolari è nelle 15 province 1,5 volte quella italiana con fenomeni di accentuata concentrazione laddove è più alta la componente di lavoro manuale ed il lavoro su turni.

6. Infine un elevato fabbisogno di infrastrutture soprattutto per l'energia e la mobilità.

In sintesi i Gruppi di lavoro hanno evidenziato i caratteri della vocazione industriale; infatti le province a marcata vocazione industriale, pur con percorsi storici diversi e con differenti specializzazioni produttive, hanno in comune numerosi caratteri che possono essere così sintetizzati:

- ❑ economicamente forti,
- ❑ con potenzialità inesprese,
- ❑ sovra-esposte alla concorrenza e sempre più aperte all'internazionalizzazione,
- ❑ costrette a continue e crescenti innovazioni,

- ❑ minacciate dalla mancanza di lavoro adeguato a diversi livelli di formazione,
- ❑ inserite in un sistema Paese debole,
- ❑ appoggiate su una rete infrastrutturale carente,
- ❑ coinvolte in una difficile dialettica con il territorio.

Questi territori, a partire dagli anni '80 e con intensità crescente nell'ultimo decennio, hanno tentato di colmare alcune lacune competitive con iniziative - solitamente pubblico/private - che tendevano ad affrontare le criticità in maniera autonoma.

Sono stati realizzati Centri di ricerca e Poli tecnologici; è stata offerta alle imprese un'assistenza verso la globalizzazione; sono state attivate fiere; si è avviata la realizzazione di alcune infrastrutture.

Queste iniziative hanno portato qualche positivo risultato anche se sembrano soffrire sistematicamente di un bacino di utenza troppo limitato per le loro potenzialità e della mancanza di una rete di collaborazione che consenta loro di differenziare la gamma di servizi offerti.

La lista delle richieste e delle valutazioni sulle politiche industriali e territoriali emerse durante la giornata di studio è molto ampia.

Prima di tutto quello che devono fare le imprese:

- ❑ Acquisire maggiore e più tempestiva conoscenza dei mercati;
- ❑ Dedicarsi a soddisfare la domanda dei Paesi a maggiore reddito;
- ❑ Innovare i prodotti;
- ❑ Puntare sulla specializzazione oppure sulla verticalizzazione della produzione;
- ❑ Investire soprattutto nelle tecnologie ad alta sostenibilità;
- ❑ Valorizzare la proprietà intellettuale.

Per ciò che compete alla politica:

- ❑ Dare priorità alla politica industriale;
- ❑ Riformare il sistema fiscale (aliquote, progressività, detrazioni, rapporto fra imposte dirette ed indirette);
- ❑ Aggiornare il modello degli incentivi;
- ❑ Favorire la crescita del capitale di rischio (anche con i fondi pensione);
- ❑ Premiare la ricerca;
- ❑ Innalzare e liberalizzare l'*education*;
- ❑ Fare le infrastrutture;
- ❑ Ridisegnare l'urbanistica.

Infine, relativamente agli indirizzi che competono al sistema:

- ❑ Ridefinire il rapporto banca impresa alla luce delle trasformazioni non solo dei mercati ma anche della struttura delle imprese;
- ❑ Integrare e dare voce alla neo-borghesia;
- ❑ Costruire alleanze territoriali (geocomunità) su temi specifici ed a geometria variabile;
- ❑ Valorizzare la concertazione per obiettivi;
- ❑ Investire sul capitale sociale;
- ❑ Comunicare il valore delle imprese e dell'industria di successo.

Una proposta

La collaborazione tra le province industriali italiane che dura ormai da 18 mesi viene valutata molto positivamente tanto che CONFINDUSTRIA le ha riconosciuto un ruolo di analisi e proposta. D'altro canto le Associazioni promotrici

- hanno in corso uno studio di *benchmarking* per scegliere le iniziative locali più efficaci,
- hanno iniziato a tessere la rete necessaria ad ampliare la domanda verso i poli tecnologici, i centri di servizio, le fiere, ecc.,
- stanno altresì valutando congiuntamente ipotesi di nuove attività di sostegno alle imprese con bacino di utenza sovraprovinciale.

Secondo l'Unione degli Industriali della Provincia di Bergamo il valore aggiunto di questo lavoro potrebbe essere moltiplicato diverse volte se venisse esteso alle province industriali (NUTS 3) di tutta Europa. Il rapporto costi/benefici migliore si dovrebbe conseguire nella cooperazione tecnologica e nella crescita dei centri di ricerca applicata esistenti che hanno gravi problemi di focalizzazione e di acquisizione della domanda delle imprese oltre ad essere la principale delle priorità della politica industriale della UE.

Per poter avviare un coinvolgimento dei territori ad alta specializzazione industriale d'Europa analogo a quanto fatto in Italia potrebbe essere sufficiente una *sponsorizzazione* dell'Unione Europea che consenta di prendere con legittimazione contatto con le aree interessate.

Potrebbero rendersi necessarie risorse, comunque assolutamente modeste, per la costruzione di un *database* comune e per la realizzazione di incontri fra tutti i soggetti territoriali interessati.

Solo sulla base di questo lavoro potrebbero nascere utili indicazioni sulle politiche per la competitività oltre che strutturarsi relazioni spontanee fra i territori.

In una seconda fase si potrebbe avviare un programma specifico di sostegno ai territori ad alta vocazione industriale, secondo le indicazioni che gli studi realizzati avranno prodotto.

Questo intervento potrebbe diventare strategico per l'Unione Europea, anche per segnalare le *best practice* ai territori industriali meno evoluti, che possono senza dubbio giovare delle esperienze di quei territori che, finora, sono riusciti a resistere al declino.

Indipendentemente da un interesse dell'Unione Europea al portare avanti questo progetto che potrebbe appoggiarsi o sul Gruppo di lavoro delle 15 province italiane o sulla sede CONFINDUSTRIA di Bruxelles, è di estremo interesse per le 15 Associazioni Industriali finora coinvolte poter aprire un canale di comunicazione stabile con la Commissione Europea attraverso la Direzione Generale "Imprese" e quella incaricata delle "Politiche Regionali" per poter comunicare i problemi emergenti e per proporre formalmente iniziative di politica industriale.