

POLITICA INDUSTRIALE EUROPEA PER I TERRITORI

Settembre 2008

Il ruolo dell'industria nell'economia globale

Nell'Unione Europea la quota di valore aggiunto dell'industria in senso stretto è scesa di tre punti negli ultimi 11 anni. La tendenza e l'intensità sono generalizzate e riguardano la quasi totalità dei paesi sviluppati, con la rimarchevole eccezione della Germania, dove il contributo dell'industria al PIL è aumentato. L'Italia, al contrario, manifesta una discesa particolarmente accentuata (-3,7 punti percentuali).

VALORE AGGIUNTO PER SETTORE (%)

	PRIMARIO		INDUSTRIA SS		COSTRUZIONI		COMMERCIO TRASPORTI		SERVIZI ALLE IMPRESE		ALTRI SERVIZI	
	1996	2007	1996	2007	1996	2007	1996	2007	1996	2007	1996	2007
EU 27	2,9	1,9	23,3	20,1	5,8	6,3	21,0	21,2	24,6	28,2	22,4	22,3
EU 25	2,8	1,8	23,3	20,0	5,8	6,3	21,0	21,1	24,7	28,3	22,5	22,4
EU 15	2,7	1,7	23,1	19,7	5,7	6,2	20,8	20,8	25,0	28,9	22,6	22,7
EUROZONE	2,8	1,9	22,9	20,3	5,9	6,5	20,6	20,8	25,2	28,1	22,7	22,4
Min EU 27	1,5	0,9	20,4	13,6	4,2	4,0	17,6	16,8	12,2	14,7	8,6	15,1
Max EU 27	16,0	8,8	33,5	32,0	8,0	12,2	30,8	33,0	27,2	33,7	27,0	26,8
ITALIA	3,3	2,0	24,5	20,8	5,3	6,3	24,1	27,2	22,6	27,8	20,3	20,8
GERMANIA	1,3	0,9	24,9	26,4	6,3	4,0	17,6	17,6	27,2	29,2	22,6	21,9
USA	1,3	1,3	20,0	17,0	4,6	5,0	19,9	19,3	30,7	32,4	23,5	24,9
GIAPPONE	1,8	1,3	25,6	24,5	7,7	7,0	17,6	17,6	17,1	18,6	26,6	29,1

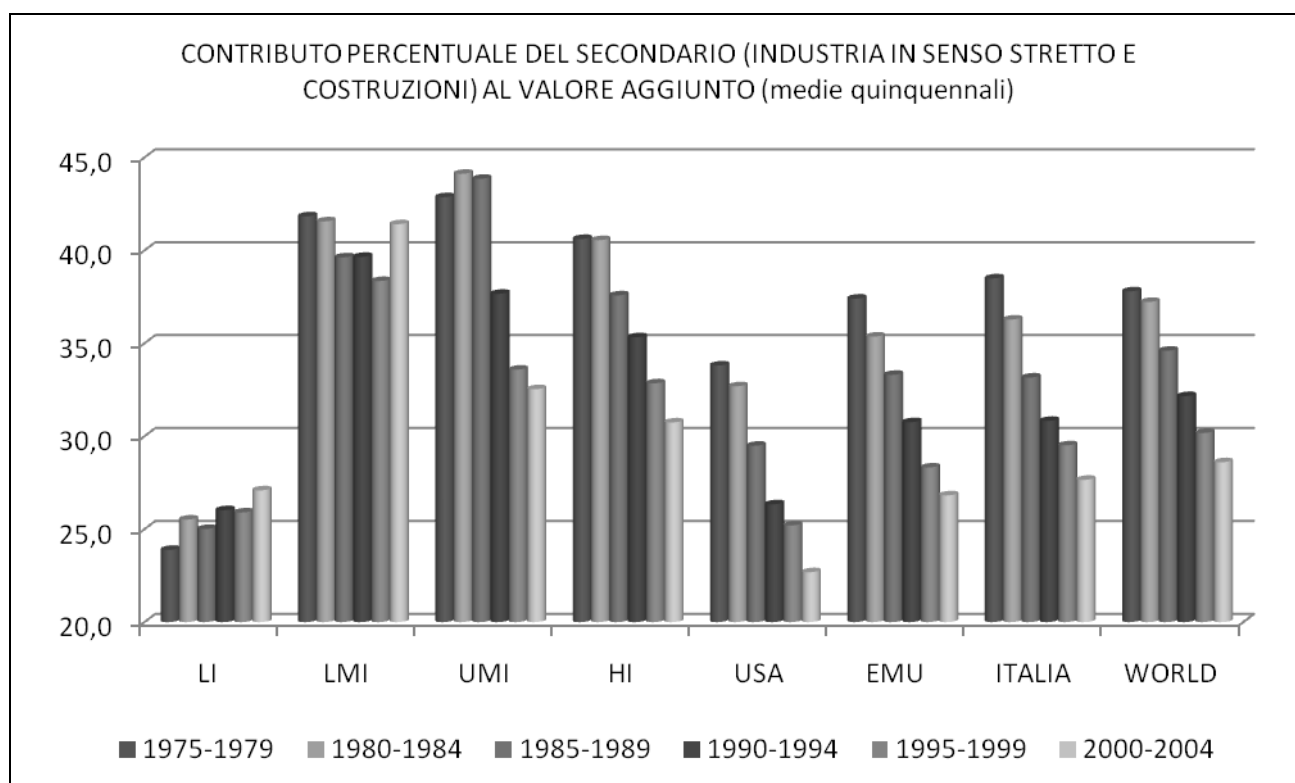
(Fonte: EUROSTAT - Per USA e Giappone si è utilizzato il dato più recente disponibile. Min e Max della EU escludono i paesi più piccoli).

La progressiva discesa del peso economico dell'industria può essere fatta iniziare all'epoca degli *shock* petroliferi, quando si avvia il percorso della crescente interdipendenza delle economie, quindi, la globalizzazione.

In trent'anni, la redistribuzione del lavoro ha ridotto la quota dell'industria nei paesi ad alto reddito di circa 10 punti percentuali e con *trend* in progressiva accentuazione, man mano che si affacciano sul mercato nuovi competitori.

In questa prospettiva l'eccezione rappresentata negli ultimi anni dalla Germania è di grande interesse perché potrebbe essere un effetto di medio periodo determinato da specifiche politiche economiche oppure rappresentare la prima manifestazione di un'inversione di tendenza, proprio nell'economia sviluppata che ricava maggiore ricchezza dalla manifattura.

Il ridimensionamento relativo dell'industria non si manifesta attraverso una generica terziarizzazione delle economie sviluppate bensì a causa della crescita prorompente dei servizi alle imprese il cui sviluppo è in parte significativa conseguenza della modernizzazione dell'industria. Infatti, praticamente tutte le attività, non solo l'agricoltura ma anche il commercio ed i servizi alla persona, cedono il passo a quello che genericamente viene chiamato terziario avanzato.



(Fonte: WORLD BANK GROUP – Database online)¹.

VALORE AGGIUNTO PER OCCUPATO (2007 o 2006)

	PRIMARIO	INDUSTRIA SS	COSTRUZIONI	COMMERCIO TRASPORTI	SERVIZI ALLE IMPRESE	ALTRI SERVIZI	TOTALE
EU 27	15,2	56,1	41,9	41,1	91,6	37,8	56,1
EU 25	20,3	60,0	43,1	42,4	92,8	38,9	60,0
EU 15	27,2	70,3	46,8	45,9	98,6	42,0	70,3
EUROZONE	25,8	65,6	46,7	45,3	97,9	41,3	65,6
Max EU 27	41,5	94,9	59,7	64,7	149,3	55,5	77,1
ITALIA	27,5	54,3	44,5	50,4	101,9	40,0	54,3
GERMANIA	23,7	72,3	39,4	38,4	93,0	39,5	72,3

(Fonte: EUROSTAT)

A livello globale i motori della trasformazione sono non tanto il mercato e la concorrenza quanto le politiche distributive delle diverse economie che fanno sì che un investimento a bassa produttività nei paesi dai bassi costi del lavoro diventi più profittevole.

Nei paesi sviluppati agisce, poi, la leva della redditività, esemplificata dal valore aggiunto per occupato che premia in misura evidente gli investimenti nei servizi alle imprese a detrimento di quelli negli altri settori. Dove il divario è più ampio, più intenso è il trasferimento di potenzialità economica da tutte le attività verso i servizi alle imprese, che consentono agli altri settori di competere, riservandosi però una parte consistente del valore prodotto.

È nella logica dei valori economici, quindi, l'industrializzazione del Sud del mondo e la specializzazione nei servizi alle imprese del nord.

Il sistema è sostanzialmente in un equilibrio dinamico, destinato a continui aggiustamenti.

¹ LI = low income, LMI = lower middle income, UMI = upper middle income, HI = high income (classificazione ONU).

L'Europa industriale

Le medie nazionali oscurano l'esistenza di una pronunciata vocazione industriale di numerosi territori europei.

Tra i 1.092 NUTS 3 (in Italia corrispondenti alle province) di cui si dispone di dati completi ed aggiornati, 294 hanno l'industria come settore produttivo più importante con almeno il 35% del valore aggiunto²; garantiscono altresì un terzo dell'occupazione industriale ed il 20% della ricchezza complessiva dell'Unione. La specializzazione industriale non è prerogativa dell'Europa dell'Est ma si ritrova in tutti i paesi dell'Unione,³ con la Germania non casualmente *leader*.

È in atto da alcuni anni un processo di concentrazione territoriale, infatti questi territori hanno aumentato, in controtendenza, l'occupazione nel secondario. In questi stessi territori il consolidamento dell'industria non ha impedito una marcata crescita dei servizi; di conseguenza sono tra le parti dell'EU che hanno conseguito i maggiori vantaggi occupazionali.

PAESI	NUTS 3 TOTALI	NUTS 3 INDUSTRIALI	PAESI	NUTS 3 TOTALI	NUTS 3 INDUSTRIALI
BELGIUM	43	6	LUXEMBURG	1	0
BULGARIA	28	7	HUNGARY	20	7
CZECH R.	14	13	MALTA	2	0
DENMARK	11	0	NETHERLANDS	40	6
GERMANY	415	130	AUSTRIA	35	16
ESTONIA	5	2	POLAND	22	5
GREECE	51	10	PORTUGAL	30	7
SPAIN	51	14	ROMANIA	39	17
FRANCE	100	0	SLOVENIA	12	8
IRELAND	8	6	SLOVAKIA	8	5
ITALY	99	17	FINLAND	20	8
CYPRUS	1	0	SWEDEN	21	5
LATVIA	6	0	UK	mi	mi
LITHUANIA	10	4	TOTALE	1.092	294

(Fonte: EUROSTAT)

Da una parte l'esperienza - quasi esclusivamente italiana - dei distretti industriali ha subito un sensibile ridimensionamento soprattutto per le difficoltà competitive che hanno incontrato i settori che li caratterizzavano (tessile, abbigliamento, mobile ecc.) ma anche per l'affermazione della media impresa specializzata. Dall'altra le attività manifatturiere hanno iniziato a concentrarsi in territori indipendentemente dal tipo di attività; sono i nuovi distretti, diffusi in molta parte d'Europa, che guidano anche la crescita dell'Est.

Fino a prova contraria – la questione merita un approfondimento scientifico – si può ritenere che i “nuovi distretti produttivi” si sviluppino dove siano presenti quelle condizioni socio-economiche che possono essere riassunte dall'*industrial atmosphere*.

² Il 35% è la soglia che garantisce la maggioranza del valore prodotto dalle attività private, al netto cioè della PA e del *no-profit*.

³ La statistica non considera il Regno Unito perché mancano statistiche aggiornate a livello NUTS 3, comunque questo paese è certamente quello dove la presenza industriale è meno significativa.

I limiti economici di un modello di sviluppo poco orientato all'industria

La mera logica dei valori economici porta al declino dei paesi sviluppati.

Minaccia #1 – La riduzione del peso dell'industria induce tassi di sviluppo più contenuti e causa la perdita del controllo sull'economia mondiale.

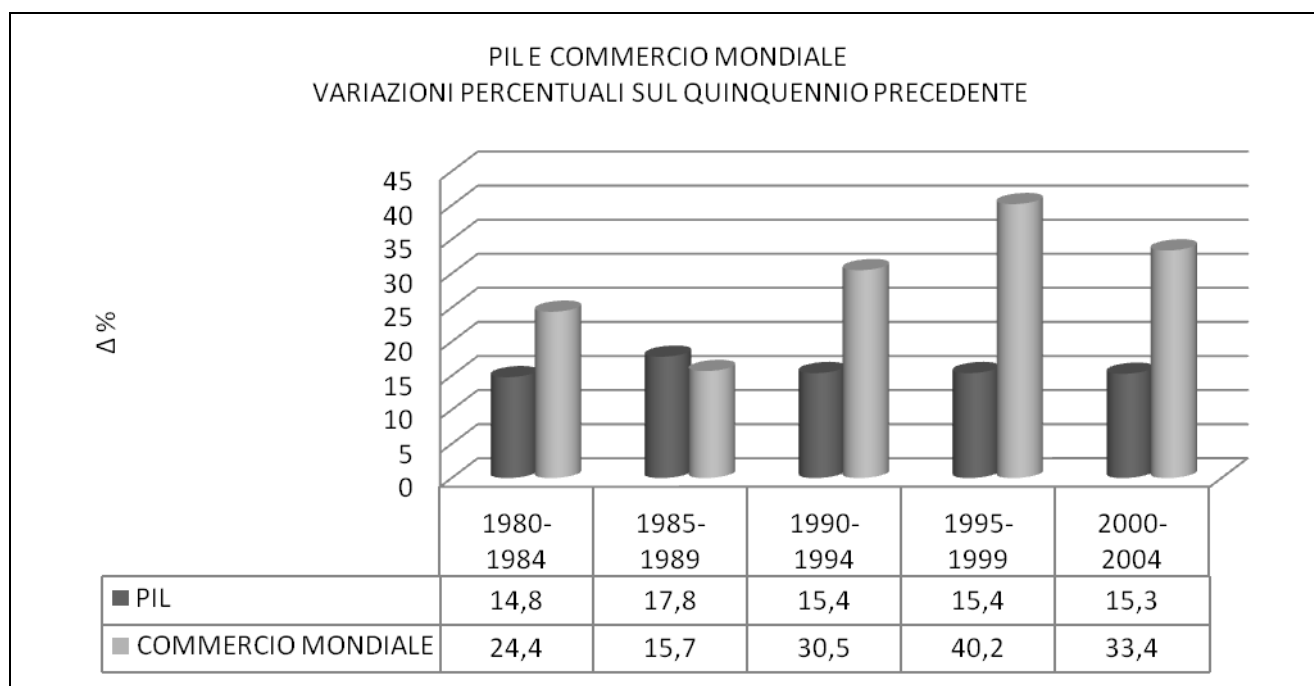
La tesi è esplicitata da due figure: la prima sul contributo degli scambi internazionali allo sviluppo, la seconda sul ruolo dei beni manufatti nel commercio globale.

Il commercio mondiale cresce sistematicamente di più del prodotto lordo ed è il più propulsivo motore dello sviluppo.

Nel corso degli ultimi tre decenni il prodotto lordo mondiale è, in dollari costanti, raddoppiato ed il volume del commercio estero moltiplicato per 3,5; con una crescita media annua rispettivamente del 3,0% e del 5,6%.

La progressione della ricchezza, sempre intensa, non è stata uniforme ed i tassi di sviluppo quinquennali sono scesi dal 20% degli anni settanta al 15% dei tempi più recenti.

La crescita è esponenziale: nei primi 15 anni aumenta di soli 3 punti, mentre, dopo il 1989, sale di 19; a conferma della corrispondenza fra la svolta politica intorno alla caduta del Muro di Berlino e scambi internazionali di beni e servizi più intensi e diffusi. Nella media del quinquennio 2000-2004 il commercio internazionale è, in dollari costanti, superiore al Prodotto Lordo del periodo 1975-1979.



(Fonte: WORLD BANK GROUP – Database online)

Il commercio mondiale è essenzialmente costituito da beni manufatti, nonostante il petrolio e le materie prime, valgono il 61,1% degli scambi totali, mentre i servizi superano di poco il 20%.

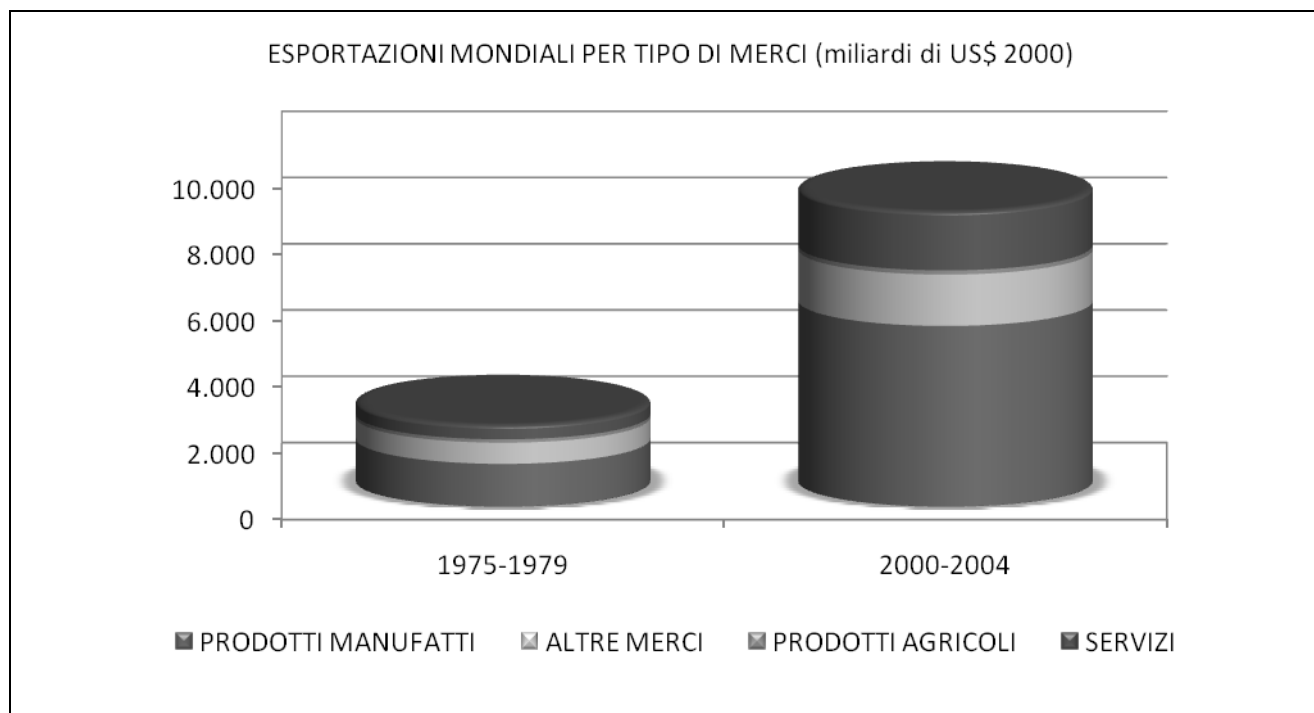
Nel tempo, la percentuale è aumentata di 8 punti ed il valore assoluto è passato, in dollari costanti, da circa 2.500 a 9.000 miliardi di dollari. Nei trent'anni considerati e nonostante la terziarizzazione dell'economia, i servizi hanno aumentato la loro quota di 2 punti ed in valore la crescita è stata di 1.500 miliardi.

Le ragioni dell'economia impongono che i paesi che dispongono di un'industria competitiva possono appropriarsi di quote maggiori dello sviluppo e si trovano nella condizione di indirizzare l'economia mondiale.

Finora gli effetti della deindustrializzazione del Nord del mondo sono stati attutiti dalle politiche monetarie, dalla finanza e da qualche divario tecnologico.

Il governo del dollaro – e solo negli ultimi anni dell'Euro – ha consentito di trasferire attraverso la leva valutaria risorse dalla produzione alla finanza ma non è pensabile che la guida dell'economia sia, nel lungo periodo, svincolato dai valori reali.

Anche la superiorità tecnologica sarà progressivamente destinata ad esercitare un effetto “ di controllo” cedente.



(Fonte: WORLD BANK GROUP – Database online)

Minaccia # 2 – Un’industria insufficientemente sviluppata e con tassi di crescita modesti trascina verso la recessione anche le altre attività generatrici di reddito.

A tale proposito viene spesso richiamato un luogo comune secondo cui senza valori materiali non sono possibili nemmeno valori monetari: senza l’agricoltura e l’industria molta parte dei servizi, proprio i più ricchi servizi alle imprese, non avrebbero ragion d’essere. È un’affermazione ancorata ad esperienze anteriori alla globalizzazione e alla divisione internazionale della produzione; tuttavia è possibile dimostrare che ha ancora qualche sostanzioso fondamento.

Infatti la capacità di attivare l’economia dell’industria è superiore agli altri settori, per cui, a parità di crescita, l’industria genera maggiore ricchezza. Un dato che vale, con diversa intensità, per tutti i settori produttivi e per qualunque economia sviluppata⁴.

AUMENTO PERCENTUALE DEGLI IMPIEGHI (PIL+ESPORTAZIONI)
A SEGUITO DI UNA CRESCITA DEL VALORE DELLA PRODUZIONE (+1%) - 2004

	FRANCIA	GERMANIA	ITALIA	SPAGNA	USA
PRIMARIO	1,07	1,13	0,72	0,77	1,10
INDUSTRIA SS	1,45	1,37	1,33	1,35	1,36
COSTRUZIONI	1,19	1,14	1,08	1,12	1,03
TERZIARIO	0,78	0,76	0,78	1,03	0,89

(Elaborazioni su dati EUROSTAT e BEA)⁵

⁴ È opportuno ricordare che sull’improduttività del terziario pesa la Pubblica Amministrazione, il cui valore aggiunto è composto dai soli salari e stipendi; tuttavia, anche depurati dalle attività *no profit*, i servizi hanno minore capacità di stimolare la crescita dell’economia.

⁵ Partendo dalle tavole Input-Output sono stati stimati “alla maniera di Leontiev” i coefficienti tecnici che misurano la capacità di ciascun settore di attivare l’economia e si è calcolata la crescita indotta degli impieghi da un aumento della produzione di ciascun settore pari all’1% del valore aggiunto complessivo del sistema economico, a coefficienti tecnici invariati. Questo approccio è stato spesso criticato proprio perché presuppone l’invarianza dei coefficienti tecnici che, però, per periodi brevi, non dovrebbe inficiarlo. Ad esempio, un controllo fatto sulle tavole delle interdipendenze

Minaccia # 3 – L'iniqua distribuzione del *surplus* frena le attività produttrici di valore.

La distribuzione della ricchezza prodotta fra i settori e fra i fattori produttivi di ciascuna economia dipendono da moltissime ragioni, dai rapporti di forza, dalle forme di mercato, dalla fiscalità, delle norme, dall'efficienza e, persino, dalla storia, in sostanza da un complesso di fattori che usualmente viene chiamato "sistema-paese".

Anche di quest'ultima e più rilevante minaccia è possibile tentare una misurazione. È necessario ricalcolare la ricchezza prodotta con un approccio che sia il più possibile svincolato dal valore monetario, perché la valuta incorpora il tasso di cambio, il potere d'acquisto, il costo del denaro, le politiche distributive, il "sistema paese" e altro ancora⁶.

Per spiegare l'approccio al problema è utile partire da un'impresa che, oltre al conto economico, può costruirne uno "fisico" in cui non ci sono valori ma quantità: pezzi venduti, pezzi prodotti, materie prime utilizzate, ore di lavoro diretto e indiretto, macchine ed energia impiegati ecc. In questo caso il calcolo del valore e della produttività è perfetto.

È interessante utilizzare lo stesso metodo per analizzare il sistema produttivo e, quindi, ripensare a un sistema di misura del valore non monetario.

È teoricamente possibile costruire una merce composita - "merce-tipo" - che contenga in misura proporzionale tutti i prodotti (merci e servizi) che sono sul mercato e che diventi una misura del "valore intrinseco" di tutti i beni materiali e del reddito nazionale⁷.

È praticamente possibile costruire la merce-tipo e misurare il valore delle produzioni delle diverse industrie attraverso la matrice *input-output*, disponibile per alcuni paesi dell'Unione Europea e, tra gli altri, per gli USA.

Le elaborazioni sono complicate ma confermano la centralità delle attività di trasformazione nella generazione di valore assoluto e, quindi, per lo sviluppo e la competitività.

Le stime della distribuzione del valore aggiunto fra i settori e la produttività in merce-tipo sono messe a confronto con quelle in valuta. La quota dell'industria in senso stretto, calcolata in valore intrinseco, è superiore mediamente di 10 punti al valore monetario.

VALORE AGGIUNTO PER SETTORE 2004 (%)

	AGRICOLTURA		INDUSTRIA S.S.		COSTRUZIONI		SERVIZI		INTERA ECONOMIA	
	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo
FRANCIA	2,2	2,4	15,7	28,5	5,5	6,4	76,6	62,7	100,0	100,0
GERMANIA	1,1	1,2	22,9	35,6	4,2	4,9	71,8	58,3	100,0	100,0
ITALIA	2,5	1,9	21,2	34,3	5,8	6,4	70,5	57,3	100,0	100,0
SPAGNA	5,2	3,3	26,7	35,8	15,3	16,8	52,8	44,1	100,0	100,0
USA	1,4	1,5	14,1	21,3	4,9	5,0	79,6	72,2		

(Elaborazioni su dati EUROSTAT e BEA)

Il valore intrinseco sconvolge anche i rapporti che approssimano la misura della produttività. Il valore aggiunto per unità di lavoro rimane analogo negli altri settori, ma, per l'industria in senso stretto, esplode, passando da 52,6 a 98,2 mila Euro. Anche negli altri paesi europei considerati si manifesta un fenomeno dello stesso segno, caratterizzato però da minore intensità: il rapporto fra valori in merce-tipo e quelli in moneta è per l'Italia pari a 1,9 contro 1,7 di Francia e Spagna e l'1,5 della Germania⁸, che, non a caso, ha l'economia industriale più solida d'Europa.

settoriali dell'economia italiana del decennio 1995.2004 segnala che la variazione della capacità dell'industria di attivare l'economia è oscillata tra 1,31 ed il più recente 1,33.

⁶ È facile dimostrare quanto sia deformante l'ottica monetaria. Tra il 2001 e il 2006 gli USA sono cresciuti in dollari di oltre il 30% con un tasso medio annuo del 6,9%; in Euro il loro PIL è diminuito in cinque anni del 6,8% e la recessione è arrivata nel 2003. Per converso, nello stesso tempo, la lumaca italiana ha accresciuto la sua ricchezza del 18,2%.

⁷ La merce-tipo è una misura del valore *alla maniera di Sraffa* che le matrici Input-Output consentono di misurare.

⁸ Il dato tedesco non è perfettamente confrontabile con quello degli altri paesi perché il valore aggiunto non è messo in relazione con le unità di lavoro (numero ricalcolato nell'ipotesi di occupati a tempo pieno) bensì con gli occupati totali; quindi si caratterizza per un denominatore strutturalmente maggiore

Con questa misurazione anche l'altro settore del secondario, cioè l'edilizia, mostra una *quasi-produttività* superiore: dal 39,9 a 50,8 mila Euro per unità di lavoro.

Al di là dei dettagli, l'industria mette in evidenza, in tutti i casi considerati, un valore aggiunto per addetto e una produttività del capitale⁹ nettamente superiore al resto dell'economia. È potenzialmente l'attività più remunerativa; invece, nei bilanci, la sua redditività è, nella migliore delle ipotesi, allineata a quella degli altri settori.

VALORE AGGIUNTO PER OCCUPATO 2004

	AGRICOLTURA		INDUSTRIA S.S.		COSTRUZIONI		SERVIZI		INTERA ECONOMIA	
	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo
FRANCIA	30,3	30,8	65,8	112,3	48,8	53,4	62,9	48,6	60,9	57,4
GERMANIA	19,4	20,7	55,9	81,5	33,4	36,4	53,2	40,4	51,5	48,3
ITALIA	22,8	19,8	52,6	98,2	39,9	50,8	54,7	51,3	51,3	59,1
SPAGNA	29,4	24,1	46,5	79,6	36,0	50,4	24,7	26,4	30,2	38,6
USA			93,1	135,8	49,4	48,7	79,2	69,3	79,3	76,5

(Elaborazioni su dati EUROSTAT e BEA)

VALORE AGGIUNTO PER INVESTIMENTI FISSI LORDI 2004

	AGRICOLTURA ¹⁰		INDUSTRIA S.S.		COSTRUZIONI		SERVIZI		INTERA ECONOMIA	
	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo	€ o US\$	Merce-Tipo
FRANCIA			2,6	4,4	0,5	0,6	2,9	2,2	2,3	2,2
GERMANIA	5,8	6,2	2,7	3,9	0,5	0,5	3,3	2,5	2,6	2,4
ITALIA	2,6	2,2	3,8	7,0	7,4	9,5	4,6	4,3	4,4	5,1
SPAGNA			2,4	4,1	0,6	0,8	1,0	1,1	1,1	1,4
USA			3,0	2,7	0,5	0,5	11,4	10,0	4,1	4,0

(Elaborazioni su dati EUROSTAT e BEA)

In sintesi - Il declino industriale non è dunque un ineluttabile dato strutturale: migliorando la distribuzione di ricchezza fra i settori è possibile ridare competitività all'industria, recuperare tassi di crescita significativi sia attraverso la superiore capacità di attivazione dello sviluppo delle attività industriali sia partecipando più intensamente agli scambi internazionali.

Un rilancio che è nelle scelte politiche interne e non determinato esclusivamente da esogene variabili internazionali.

⁹ Data dal rapporto fra valore intrinseco ed investimenti fissi lordi.

¹⁰ Per alcuni paesi manca gli investimenti in agricoltura non sono disponibili o non sono confrontabili.

Criticità della politica industriale europea

Il nucleo fondante della politica economica ed industriale europea si fonda essenzialmente su tre scelte:

- Fare dell'Euro una moneta solida ed internazionale;
- Puntare sul percorso conoscenza-ricerca-tecnologia-innovazione per sviluppare un'industria posizionata sulla frontiera tecnologica e sui nuovi prodotti, in grado di fronteggiare, per redditività, la concorrenza dei paesi emergenti;
- Liberalizzare i mercati per evitare posizioni dominanti e freni alla concorrenza.

Si tratta di obiettivi strategici assolutamente condivisibili che, però, non sempre sono stati perseguiti.

L'Euro finora ha svolto il ruolo assegnato ed ha limitato gli effetti della crisi "*subprime*" in Europa e soprattutto ha ammortizzato, apprezzandosi, le tensioni sui mercati delle materie prime.

Verso l'obiettivo di mercati concorrenziali si sono fatti alcuni progressi più formali che sostanziali in parte per ragioni strutturali ma anche per deficit di politica. Infatti la globalizzazione premia i monopoli e le liberalizzazioni dei mercati sono state affidate ai paesi membri, ancor più succubi dell'EU delle lobby, dove i gruppi di interesse locale o nazionale agiscono di concerto con quelli sovra-nazionali. Forme di mercato più aperte restano un obiettivo e l'adozione di una normativa comunitaria direttamente operativa nei 27 paesi può essere lo strumento per dare efficacia alle scelte europee.

La costruzione della società della conoscenza richiede tempi lunghi e la presenza dell'industria europea sui nuovi mercati ancora non è evidente, anzi la posizione europea peggiora; infatti la quota di esportazioni *hi-tech* della EU27 passa dal 19% del 1999 al 17,3% nel 2007 (Fonte: EUROSTAT).

Non potrebbe essere diversamente perché:

- I beni tradizionali hanno a livello globale mercati più propulsivi tanto che nel periodo 1999-2004 le esportazioni mondiali sono cresciute in dollari correnti del 59,1% e quelle di alta tecnologia "solo" del 45,5% (Fonte: WDO),
- Il ciclo di vita dei prodotti (esclusa l'elettronica di consumo) premia la redditività nelle fasi mature, quando agiscono le economie di scala,
- Le informazioni, anche quelle tecnologiche, circolano ancor più rapidamente dei capitali e quindi i fenomeni imitativi diventano pressoché immediati.

Diventa pertanto necessaria una politica industriale indirizzata alle attività tradizionali ed alla subfornitura che è supporto necessario anche alla manifattura dei nuovi prodotti e, in generale, i programmi europei dovrebbero sempre prevedere un'indicazione sulla priorità del sostegno all'industria con specifiche azioni di sostegno alla piccole e medie imprese ed ai territori dove esse si concentrano (NUTS 2 e NUTS 3).

In questo senso la politica territoriale della EU può essere arricchita di risorse e di aree d'azione nonché allargata; ad esempio:

- Sono necessarie maggiori agevolazioni per la realizzazione di infrastrutture anche minori (per la mobilità, per l'energia e idriche);
- ESPON dovrebbe essere esteso ai territori industriali;
- FORESIGHT dovrebbe agevolare tutte le azioni tese a migliorare *l'industrial atmosphere*, che potrebbero rientrare tra gli obiettivi dello sviluppo territoriale responsabile e dei nuovi modelli di governante;
- La cooperazione fra territori a vocazione industriale (transnazionale e non) e la costruzione di reti europee di subfornitura dovrebbero trovare specifici programmi di intervento.
- Le piccole e medie imprese dovrebbero essere ammesse alle agevolazioni qualora perseguano obiettivi ritenuti strategici (esportazioni extra EU, crescita dimensionale, costituzione di consorzi commerciali e/o produttivi, costruzione di nuove filiere, innovazione di prodotto e commerciali, adozione di nuovi modelli organizzativi, risparmio energetico, ecc.)
- L'intervento sui territori e sulle piccole e medie imprese dovrebbe essere gestito dalle Regioni (NUTS 3) entro progetti quadro.

NUTS 3 INDUSTRIALI

