

Le due facce di una possibile politica industriale

Strategie di crescita

Donato Di Carlo e Gaetano Fausto Esposito

Fare politica industriale non significa solo distribuire incentivi ma, prima di tutto, conoscere il potenziale produttivo del Paese: in quali settori, con quali imprese, in quali territori. Eppure, troppo spesso, le strategie di politica industriale sono slegate da una mappa concreta dell'economia reale.

Un nuovo studio realizzato dal Luiss Hub for New Industrial Policy (LUHNIP), in collaborazione con il [Centro Studi Guglielmo Tagliacarne](#), prova a colmare questo vuoto con un'analisi sulle caratteristiche microeconomiche delle imprese italiane, per individuare non solo i punti di forza già consolidati, ma anche quelli potenziali, per una politica industriale capace di durare nel tempo.

Partiamo dalle esportazioni. Su circa 330.000 imprese manifatturiere, solo il 17% esporta stabilmente. Ma sono la parte più solida, innovativa e integrata del sistema industriale italiano. L'80% dell'export manifatturiero si concentra al Nord, con il 70% delle imprese esportatrici, con specializzazioni diverse: il Nord-Est – con Veneto ed Emilia-Romagna in testa – eccelle nei settori a vantaggio comparato globale (meccanica, componentistica, apparecchiature); il Nord-Ovest, invece, domina nei settori a più alto valore assoluto di export, come la farmaceutica, i metalli e l'automotive.

Queste imprese esportatrici sono mediamente otto volte più grandi delle altre, vendono in oltre dieci mercati e operano spesso in nicchie ad alta qualità. Sono anche più resilienti: chi resta stabilmente sui mercati esteri ha una probabilità doppia di sviluppare brevetti e impiega una quota significativamente maggiore di laureati in discipline scientifiche. In breve, sono imprese già abituate alla competizione internazionale e che spesso trovano le loro punte nella solida pattuglia di medie imprese a matrice distrettuale.

Un secondo fronte, spesso trascurato, è quello delle imprese ad alta crescita. Tra il 2019 e il 2022 – in piena pandemia e all'inizio della crisi energetica – queste imprese, pur rappresentando solo l'uno per cento del totale, hanno generato l'81% della nuova occupazione creata dalle imprese italiane.

Le imprese ad alta crescita si distribuiscono più uniformemente sul territorio e «capovolgono gli stereotipi».

In termini relativi, ce ne sono più al Mezzogiorno che al Nord-Est, concentrate nella manifattura leggera, nei servizi locali, nella logistica e nei servizi informatici. Non solo start up: oltre la metà ha più di dieci anni. E, se brevettano meno delle imprese consolidate, quando lo fanno si concentrano più spesso in tecnologie considerate strategiche per l'Unione Europea, in particolare quelle verdi e a basse emissioni. Hanno in media meno laureati, ma quelli in discipline STEM pesano di più. Sono imprese silenziose, ma dinamiche.

Questo doppio ritratto – da un lato l'Italia che esporta, dall'altro quella che cresce – dà spunti concreti per una nuova politica industriale. Anzitutto, segnala un rischio: le politiche «orizzontali», non sono neutre ma rafforzano invece solo chi è già forte. Possono rappresentare un modo per non scegliere. Senza interventi mirati però si rischia di lasciare indietro territori e comparti che hanno potenziale, ma che necessitano di accompagnamento e visione.

In secondo luogo, in un Paese eterogeneo come il nostro,



servirebbero due strategie complementari: rafforzare le eccellenze già consolidate, soprattutto al Nord, e coltivare nuovi percorsi di specializzazione nel Centro e nel Sud, anche fuori dai poli industriali tradizionali. Il che significa fare scelte sulle priorità (anche trasversali) di sviluppo, pure integrando le politiche di filiera con altre sugli attori con potenzialità.

Le imprese ad alta crescita sono un patrimonio strategico per ripensare le priorità dell'intervento pubblico: diffuse, versatili, reattive, differenziate settorialmente. Ma oggi, quasi nessuna politica le riconosce come categoria. Andrebbero invece individuate, ascoltate e sostenute. Non solo con incentivi, ma anche con strumenti di orientamento, formazione, credito e rafforzamento amministrativo. Una politica industriale dovrebbe distinguere tra ciò che va consolidato e ciò che va fatto emergere. I dati per farlo ci sono. Spetta ora alla politica decidere se e come utilizzarli.

Donato Di Carlo – LSE & LUHNIP

Gaetano Fausto Esposito

Direttore Centro Studi Guglielmo Tagliacarne

© RIPRODUZIONE RISERVATA