

SOCIETA' ITALIANA DEGLI ECONOMISTI

INTERPRETAZIONI DELLO SVILUPPO ITALIANO

Salerno 24 ottobre 2003

Patrizio Bianchi
Università di Ferrara

L'INDUSTRIA ITALIANA

Premessa

Questo contributo al dibattito su interpretazioni dello sviluppo italiano del dopoguerra si incentra essenzialmente sulle dinamiche industriali degli ultimi trenta anni, tuttavia a partire dalle stesse radici dello sviluppo industriale italiano. Questo contributo segue precedenti analisi più articolate e specificatamente “La rincorsa frenata” (2002) e “I Pilastri dello sviluppo italiano” (Accademia Nazionale dei Lincei, 2003, in corso di pubblicazione a cura di A.Quadrio Curzio e M.Fortis).

La tesi qui proposta è che negli anni di consolidamento di una industria europea il sistema produttivo italiano presenta congiuntamente caratteri di maturità e caratteristiche proprie di infant industry, con i pregi di una riconosciuta capacità di adattamento a situazioni esterne in rapido mutamento, ma anche con i limiti propri di un sistema disarticolato.

Le radici dello sviluppo italiano

L'industria italiana si sviluppa in ritardo non solo rispetto a quanto avviene nel resto degli altri paesi europei, ma anche rispetto ai processi politici che portano all'unificazione. L'unificazione nazionale si concretizzò infatti in tempi diversi dalla integrazione economica. La prima fu tanto rapida, da risultare quasi imprevista, la seconda richiese decenni e decenni.

L'unificazione politica di piccoli stati, al margine di circuiti economici diversi e concorrenti, richiedeva infatti per la sua effettiva integrazione economica un periodo lungo, che si scontrava con la necessità del giovane Regno d'Italia di disporre di un apparato produttivo, capace di sostenere i bisogni di potenza del nuovo stato unitario.

La creazione forzata di una grande industria, nel caso italiano, così come nel caso tedesco e giapponese, implicò la generazione di un intreccio fra grande impresa, grande banca e apparati statali, che a più riprese dimostrarono la fragilità del paese e della sua classe dirigente.

Il riordino normativo e strutturale degli anni trenta fissa- bloccando la situazione all'acme della crisi- i perni regolatori del sistema che reggeranno fino alla fine del secolo.

La proprietà pubblica della banca, con rigida separazione del credito mobiliare e del credito ordinario, e la proprietà pubblica della industria di base e dei servizi a rete, definisce un ambiente industriale in cui convivono di fatto due sistemi produttivi, l'uno di grande impresa – centrata su beni di investimento e beni di consumo durevole- e l'altro di impresa locale – centrata su beni di consumo.

Questa dicotomia, tipica dei paesi di nuova e vecchia arretratezza, presenta:

- da una parte un piccolo nucleo di imprese definite “moderne”, che svolgendo il ruolo di campioni nazionali dovrebbero confrontarsi sul mercato internazionale a tutela degli interessi del paese,
- e da altra parte una vastissima area di imprese “tradizionali”, operanti in settori tradizionali, non connesse con il nucleo moderno, ma radicate sul territorio e tali da sostenere in equilibri di sottooccupazione vaste aree della popolazione.

Con l'uscita delle banche dal sistema industriale si fissa nel contempo una struttura di corporate governance che vede il nucleo di industria moderna collocare la proprietà fuori mercato, essendo queste imprese o a maggioranza pubblica, o a maggioranza di grandi famiglie fra loro incrociate, cosicché né le une né le altre risultano scalabili; egualmente il secondo nucleo industriale risulta fuori mercato perché disperso in una ampia gamma di imprese comunque strettamente famigliari.

Questo meccanismo dimostra la propria capacità di regolazione nel dopoguerra quando in una situazione esterna completamente trasformata riesce a garantire le condizioni di un secondo sviluppo accelerato, ancora una volta sfruttando i vantaggi e consolidando i meccanismi propri del late-comer.

Bisogna tuttavia rilevare quanto l'area di grande industria privata fosse nei fatti limitata e come il miracolo economico si concretizzò perché riuscì a stimolare investimenti e risparmi, tali da far crescere una nuova generazione di imprese innovative e dinamiche a livello internazionale, generando quell'accelerazione dello sviluppo che segna tuttora la nostra storia recente.

Ignis, Candy, Zanussi-Rex, Merloni-Ariston, Indesit dimostrarono la straordinaria capacità di innovazione trasformando una industria fino a quel tempo tipicamente product-oriented in una produzione market-oriented, ma nel contempo dimostrando tutte le fragilità finanziarie ed organizzative di imprese famigliari cresciute troppo rapidamente.

Come è ben noto, il miracolo economico conteneva in sé la sua contraddizione di una accelerazione troppo rapida.

Quel ruolo pubblico "virtuoso", teorizzato da Saraceno (1970,1978), diretto a quel segmento di produzione indispensabile per una rapida industrializzazione di massa e nel contempo per un'effettiva modernizzazione del paese, lasciò il posto nuovamente ai salvataggi, per evitare che le crisi individuali divenissero crisi irreversibile di un sistema di grande impresa che mostrava la sua maturità.

Il profilo della grande industria italiana negli anni del "Industrial divide" è infatti dalla essenzialmente dal vecchio nucleo industriale (Mediobanca, 1975).

Un nucleo industriale in cui sono sotto controllo pubblico non solo il 35% della grande industria italiana, ma soprattutto la totalità dei servizi pubblici.

La crisi della grande impresa ridefinisce i perni regolativi del sistema industriale. Il settore pubblico assume ancora una volta la funzione di ammortizzatore del settore industriale. L'IRI aveva nel 1960 239 mila dipendenti, che diventano 357 nel 1970 e 556 mila nel 1980. Le partecipazioni statali passano da 315 mila nel 1970 a 715 mila nel 1980, giungendo tuttavia agli inizi degli anni ottanta ad essere fuori controllo e divenire quindi esse stesse ad essere fattore di destabilizzazione dell'intero sistema produttivo (Bianchi, 2002, p.216).

Nel contempo gli occupati delle imprese private aumentano da 850 mila nel 1968 a oltre un milione nel 1973 per poi rimanere stabili fino al 1980. Dopo il "terribile" 1980 inizia la discesa: 914 mila nel 1981, 800 mila nel 1983, 700 mila nel 1990, 571 mila nel 1994.

Bisogna tornare spesso a ricordare quei numeri, perché quella crisi ormai disciolta nella nostra memoria si accompagnò ad uno scontro politico e sociale immane, che del resto si realizzò in una situazione satura di eversione e terrorismo, senza precedenti in nessun paese occidentale.

Il "terribile" 1980 avvia la massiccia riorganizzazione che porta verso un massiccio investimento in processi di automazione interni alle grandi fabbriche e nel contempo verso un altrettanto massiccio decentramento verso imprese minori, fino a una generale fase di deverticalizzazione interna al sistema produttivo italiano.

In quegli anni la FIAT, uscita vincitrice dallo scontro frontale con il sindacato, decide di seguire una strategia industriale di down-sizing nel settore auto, una strategia finanziaria di diversificazione verso altri comparti industriali, ed una strategia di corporate governance in cui veniva ancor più rafforzato il carattere famigliare del controllo (la società in accomandita al vertice di una struttura di gruppo).

Scelte forse obbligate che tuttavia ebbero effetti enormi su una struttura industriale che richiedeva una profonda modernizzazione sia nella proprietà che nel controllo, e che invece riceveva dal suo leader storico una indicazione di ulteriore ben diversa.

Tab. 1 - LE 572 PRINCIPALI SOCIETA' ITALIANE

SOCIETA'	Anno Costituz ione	Setto-re attività princi- pale	FATTURATO				Numero medio dipendenti *	
			Importo		Graduatoria		1974	1973
			1974	1973	1974	1973		
			(milioni di lire)					
AGIP	1926	Petr	2.844.561	1.100.859	1	3	7.748	8.067
FIAT	1906	Mec	2.836.809	2.370.376	2	1	189.950	192.108
MONTEDISON	1884	Chi	2.299.665	1.173.398	3	2	50.435	48.572
ITALSIDER 1)	1897	Met	1.765.428	1.082.219	4	4	50.994	48.825
SIP.ITALIANA ESERCIZIO TELEFONICO	1899	Sep	955.160	842.942	5	5	67.021	62.258
ESSO ITALIANA	1891	Petr	935.702	489.800	6	6	3.242	3.295
INDUSTRIA ITALIANA PETROLI	1912	Petr	737.464	326.592	7	12	3.281	3.705
ANIC	1936	Chi	653.846	350.328	8	9	14.748	13.832
ITALIANA RESINE- S.I.R. 2)	1931	Chi	592.176	277.300	9	17	8.468	8.242
STANDA	1931	Com	489.765	403.261	10	8	22.556	22.262
SNAM	1941	Sep	457.563	304.857	11	15	5.806	5.476
ALFA ROMEO	1910	Mec	449.209	434.790	12	7	25.777	25.800
ALITALIA	1946	Tra	417.786	331.934	13	11	16.205	15.152
LARINASCENTE	1917	ComMe	404.808	346.832	14	10	15.503	15.706
DALMINE	1920	t	387.729	196.223	15	23	14.356	13.589
INDUSTRIE PIRELLI	1970	Gom	384.648	305.348	16	14	25.356	27.020
MACH	1955	Petr	383.216	210.429	17	20	1.363	1.448
IBM ITALIA	1934	El	377.611	289.026	18	16	8.028	7.392
SNIA VISCOSA	1917	Tess	372.097	307.789	19	13	24.752	24.820
MOBIL OIL ITALIANA	1935	Petr	353.307	148.023	20	30	1.963	1.719
ING.C.OLIVETTI & C.	1932	Mec	343.796	272.248	21	18	31.159	31.162
CREVRON OIL ITALIANA	1927	Petr	339.689	97.209	22	53	872	848
TOTAL	1937	Petr	312.408	154.585	23	28	992	913
SIDERCOMIT	1947	Com	301.848	171.377	24	27	1.694	1.553
INDUSTRIE A.ZANUSSI	1916	El	290.929	230.845	25	19	19.880	20.323

NOTE:

* Compresi i dirigenti. 1) Costituita nel 1897 come Ilva, ha assunto l'attuale ragione sociale nel 1961 per l'incorporazione della Cornigliano. 2) Dati consolidati

I nuovi protagonisti e le privatizzazioni

In questa difficile fase di ristrutturazione della grande impresa, emergono nuovi imprenditori e nuove forme di organizzazione produttiva.

Balloni e Iacobucci (2001) analizzano i nuovi leader industriali., riscontrando come la maggior parte di loro fosse in realtà nata negli anni sessanta, trovandosi negli anni della crisi della grande industria in condizione tale da poter cogliere la spinta verso il decentramento e la riorganizzazione industriale. Queste stesse imprese, sviluppando un modello di produzione con caratteristiche autonome, hanno poi potuto cogliere a pieno la successiva fase degli anni novanta di forte ripresa dei consumi e di rilancio del mercato europeo (p. 649).

L'analisi del vertice dell'industria italiana nel 1989 identifica la rapida crescita di questi nuovi protagonisti, ed in particolare Ferruzzi, Fininvest, Benetton, in un contesto tuttavia caratterizzato dalla lunga fase precedente, con i tre enti a partecipazione statale, l'Enel, ed il gruppo delle storiche imprese private, a partire da Fiat. Si rilevano comunque i segni di quell'intrecciarsi di nuovi vincoli fra pubblico e privato, che ha la sua punta in Enimont, ma che pervade tutto il vertice della grande industria.

Tab. 2 - Fatturato, risultato netto e dipendenti dei 20 principali gruppi italiani nel 1989 (in miliardi di lire)

Gruppo	Fatturato-mld	Risultato netto-mld	Dipendenti
IRI	56.647	1.249	363.449
FIAT	50.349	3.306	86.294
ENI	37.189	1.613	82.748
ENEL	22.337	156	112.820
FERRUZZI	16.520	1.535	44.546
ENIMONT	15.347	740	52.656
PIRELLI	10.342	320	69.329
OLIVETTI	9.031	239	56.937
FININVEST	6.677	182	22.921
EFIM	4.950	-25	37.486
FINTERMICA	2.737	9	1.399
MONDADORI	2.367	62	8.297
BARILLA	2.068	67	6.000
SMI	1.928	38	5.811
CARTIERE BURGO	1.898	99	6.691
BENETTON GROUP	1.659	124	3.134
FALCK	1.631	56	7.364
RCS EDITORI	1.614	87	5.430
MARZOTTO	1.468	54	11.827
ITALCEMENTI	1.431	185	6.154

Fonte Mediobanca, 1990

Il dato essenziale è che dagli anni della crisi industriale alla fine degli anni ottanta, che costituisce l'effettivo rilancio europeo, negli anni in cui si stavano ridefinendo in Europa i futuri equilibri economici, in Italia si sovrappongono due sistemi industriali fra loro ben diversi e scarsamente comunicanti.

Non stiamo qui certamente a richiamare tutta la letteratura recente sui distretti industriali, sulle origini e sugli sviluppi delle aree-sistema, né tanto meno sulla pervasività di un modello industriale, che nato al margine del sistema industriale storicamente accentrato nel Triangolo Industriale, è tanto rapidamente cresciuto da essere diventato esso stesso simbolo e identità dello sviluppo italiano (Quadrio Curzio e Fortis, 2002).

- Da una parte ritroviamo, comunque, un sistema industriale di grande impresa, storicamente intrecciato fra impresa pubblica ed impresa privata, segnato da forti connotati di maturità e in molti casi di declino, a cui reagisce con strategie di ridimensionamento produttivo, decentramento di molte attività di trasformazione, disarticolazione dei cicli produttivi di origine e diversificazione finanziaria in altri comparti ritenuti meno a rischio.

- D'altra parte si consolida un nuovo sistema industriale che cresce per via interna a partire da situazioni territoriali decentrate, sviluppando attività tradizionali, con metodologie a basso contenuto di capitale, con produzioni fortemente orientate al consumo, rivolte largamente alla esportazione; in altre parole un modello produttivo tipicamente da Newly Industrialized Country.

Due modelli industriali che comunque restano entrambi fondati sulle conoscenze produttive acquisite e su queste per via incrementali identificare quegli aggiustamenti strutturali che permettono di riacquisire dimensioni di scale-scope adeguate al nuovo mercato, in cui porsi tuttavia in entrambi i casi in posizione di follower di altri leaders.

In estrema sintesi si presentano contestualmente due sistemi industriali che risultano entrambi in una fase riorganizzativa in cui non viene richiesta più ricerca né tanto meno si è in condizione di diversificare verso comparti a più alto contenuto di ricerca e quindi a più alto rischio industriale.

Privatizzazioni e liberalizzazioni

La svolta è dato dalla privatizzazione dell'IRI e dell'intero sistema bancario.

Con questi due complessi atti di politica vengono rimossi i perni del sistema regolativo che ha consentito all'Italia postbellica quella rapida crescita e nel contempo anche la possibilità di affrontare una crisi industriale e sociale come quella degli anni settanta. Non di meno va ricordato che entrambi i perni regolatori erano ormai esausti e non più in grado di offrire all'intero sistema industriale quelle condizioni proprie di stabilità e crescita, che la nuova situazione europea richiedeva.

Le privatizzazioni bancarie così come la privatizzazione dell'IRI offrirono l'opportunità a molti industriali di nuova generazione, radicati in distretti industriali recenti, e cresciuti rapidamente in settori tradizionali, per consolidare le loro attività, assumendo una dimensione internazionale (il caso di Riva), oppure diversificare verso nuovi settori (Benetton, Del Vecchio, DeAgostini), oppure divenire operatori finanziari di grandi dimensioni (Gnutti, Colannino, Della Valle, Zonin).

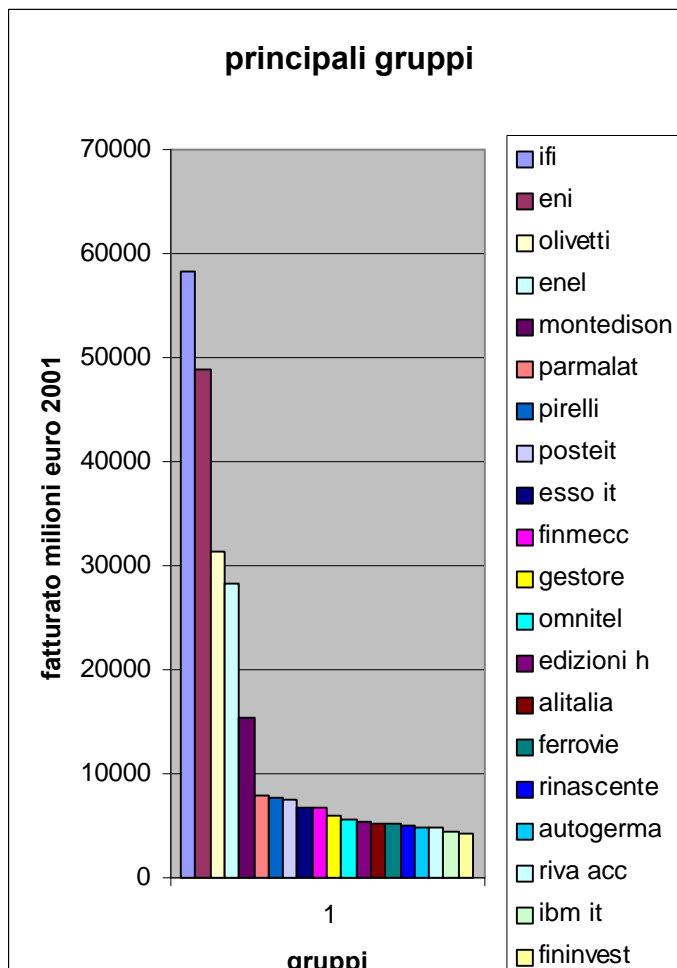
Una rapida verifica delle principali operazioni di cessione dell'IRI dimostrano il numero di operatori cresciuti di recente proprio grazie a questi interventi, dagli interventi di Edizioni Holding (Benetton) e diverse alleanze nella privatizzazione di SME, Autogrill, Autostrade, Maccarese fino a Gemina (Romiti) nell'acquisizione della Società Aeroporti di Roma, da DeAgostini (Seat) fino a Bruno (Condotte). Se dunque si generano nuovi gruppi tuttavia il profilo dell'industria italiana continua a mostrare, nonostante le privatizzazioni un sostanziale squilibrio tra Fiat-Ifi ed i restanti gruppi, tanto che il terzo gruppo Olivetti (che incorpora Telecom) è solo la metà per fatturato del gruppo Fiat, per poi discendere dal quinto gruppo in poi a valori di un decimo (Mediobanca ,2002)

Tab. n.3 Le principali società italiane, 2001

	fatturato	Settore	proprietà		
IFI	58.245	Mt	Fam	1.00	
ENI	48.925	Ener	Pub	0.83	
OLIVETTI	31.373	Sep	Diffusa	0.53	
ENEL	28.240	Ener	Pub	0.48	
MONTEDIS	15.448	Ali	Diffusa	0.26	
PARMAL	7.801	Ali	Fam	0.13	
PIRELLI	7.757	Gom	Fam	0.13	
POSTE	7.428	Sep	Pub	0.12	
ESSO IT	6.759	Ener	Intern	0.11	
FINMECC	6.716	Mt	Pub	0.11	
GESTORE	5.984	Ener	Pub	0.10	
OMNITEL	5.658	Sep	Intern	0.09	
EDIZIONI	5.428	Div	Fam	0.09	
ALITALIA	5.273	Tra	Pub	0.09	
FERROVIE	5.428	Tra	Pub	0.09	

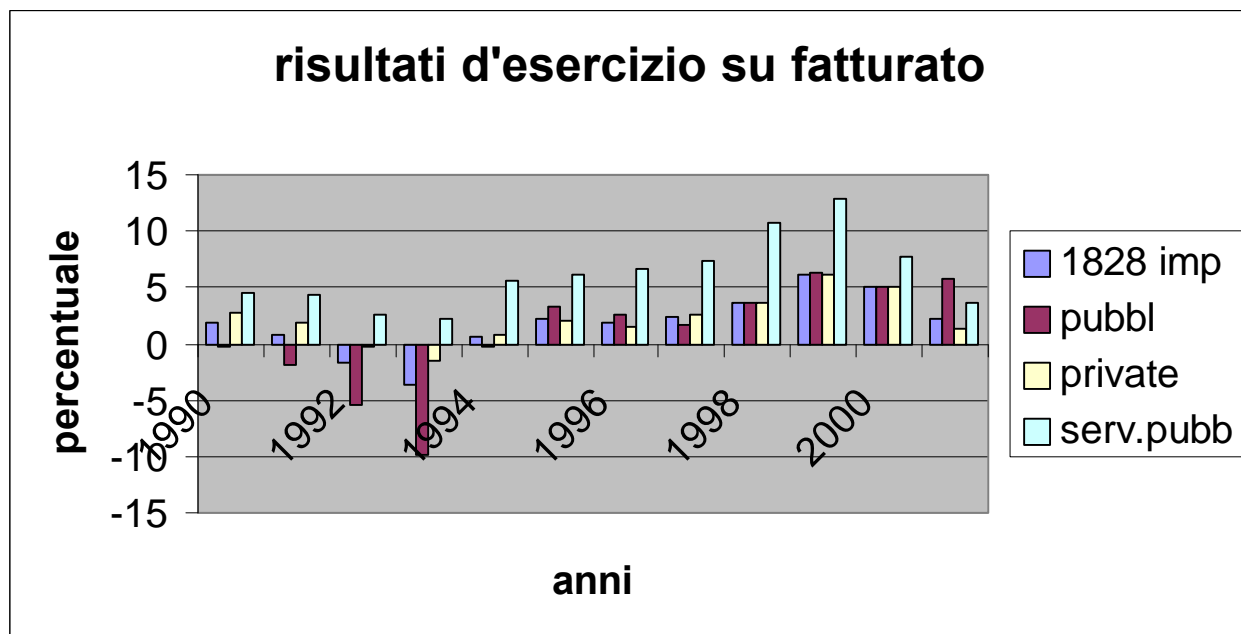
La raffigurazione grafica esplicita chiaramente il ruolo ancora preminente di imprese pubbliche settoriali (soprattutto energia e servizi) e imprese private ma operanti in settori regolati pubblicamente (energia, autostrade, televisioni, telefoni). Nel 2002 scompaiono nomi storici come Montedison, Olivetti, e di fatto Pirelli, attraverso le due acquisizioni di Montedison da parte di Fiat e di Telecom da parte di Tronchetti Provera, che rappresentano un recupero nell'alveo delle imprese storiche delle uniche due realtà che potevano ritenersi prossime alla "public company".

Fig.1 - I principali gruppi italiani (Fonte: Mediobanca, 2002 a)



Questo spostamento verso i settori dei servizi è giustificato dall'evidenza che i margini di profitto nei settori regolati sono rimasti costantemente più alti che nei settori di mercato

FIG.2 RISULTATI DI ESERCIZIO DELLE MAGGIORI IMPRESE ITALIANE PER COMPARTI (MEDIOBANCA,2002)



In conclusione con la privatizzazione dell'IRI e delle banche si era cominciato un percorso di modernizzazione del sistema industriale italiano, con l'intento di sostituire ad un sistema nettamente spaccato in due – da una parte la grande impresa pubblica e privata, dall'altra la nuova industria cresciuta nei distretti- un sistema più coeso e basato su una varietà di grandi gruppi in grado nel contempo di partecipare al processo di riorganizzazione dell'industria europea che si preannunciava chiaramente fin dalla metà degli anni novanta. Questo disegno si è tuttavia compiuto solo in parte; con la chiusura dell'IRI si chiude anche la fase delle privatizzazioni ed il sistema industriale italiano, sia pure nel nuovo assetto, sembra ripercorrere la via della ricerca di aree protette, mentre mantiene il carattere proprio di capitalismo a forte riferimento familiare, incentrato su settori tradizionali.

La nuova fase di integrazione europea

Con l'avvio dell'unione monetaria si definisce un nuovo contesto di integrazione industriale. In predisposizione dell'euro una pressante attività di concentrazione e di alleanze internazionali definisce il nuovo profilo dell'industria europea.

Gros-Pietro, Reviglio e Torrisi (2001) analizzano proprietà e controllo di 161 gruppi nei principali paesi europei. Gli autori considerano che nella nuova Europa si va verso un modello di corporate governance di derivazione anglosassone, sia pure con diversi ruoli per gli investitori istituzionali.

La situazione italiana tuttavia continua a caratterizzarsi per una rinnovata presenza di riferimenti famigliari, addirittura rafforzati dopo le privatizzazioni, e quindi con il riemergere – come ha dimostrato proprio il caso Fiat- di obiettivi aziendali più rivolti a garantire il controllo proprietario, che non la crescita dell'impresa.

Conferma si trae dalla mancanza di imprese italiane nell'ondata di fusioni ed acquisizioni internazionali, che hanno accompagnato la nuova fase di integrazione europea.

Negli ultimi anni novanta, infatti, in preparazione dell'unione monetaria ed in una fase di globalizzazione si sono registrate infatti grandi operazioni di M&A, sostenute da una borsa in crescita. Tuttavia dai grandi processi di fusione fra multinazionali, così come censiti da R&S (2003) nessuna impresa italiana è stata coinvolta.

Quest'analisi identifica 233 gruppi industriali, 24 nel settore telecomunicazioni e 17 nel settore public utilities, per un totale di oltre ventuno milioni di occupati nel mondo ed un fatturato complessivo di quasi sette mila miliardi di euro nel 2001. Di questi gruppi industriali 140 sono europei con oltre nove milioni di occupati e 15 italiani.

Tab.4 Profilo delle 274 società multinazionali censite da R&S

Industriali	n.imprese	Occupati (000)	Fatturato miliardi euro
EUROPA	140	9.311	2.703
USA	66	6.325	2.356
GIAPPONE	27	2.736	881
Totale industria	233	18.372	5.940
TELECOM	24	2.385	730
UTILITIES	17	939	315
Total	274	21.696	6.985

Fatturato 2001, al netto degli intangibles

Fonte, R&S, 2001, p.XV

Una prima analisi dimostra come le multinazionali europee siano mediamente più piccole di quelle statunitensi e giapponesi e quelle italiane meno delle altre europee.

Tab. 5 - dimensione media delle imprese multinazionali

	OCCUPATI/IMPRESE (000)	FATTURATO/IMPRESE
EUROPA	66,5	19,3
USA	95,8	35,6
GIAPPONE	101,3	32,6

Tab. 5a – dimensioni multinazionali in Europa

	OCCUPATI/IMPRESE (000)	FATTURATO/IMPRESE
ITALIA	40,0	11,3
FRANCIA	79,2	19,2
GERMANIA	150,0	40,9

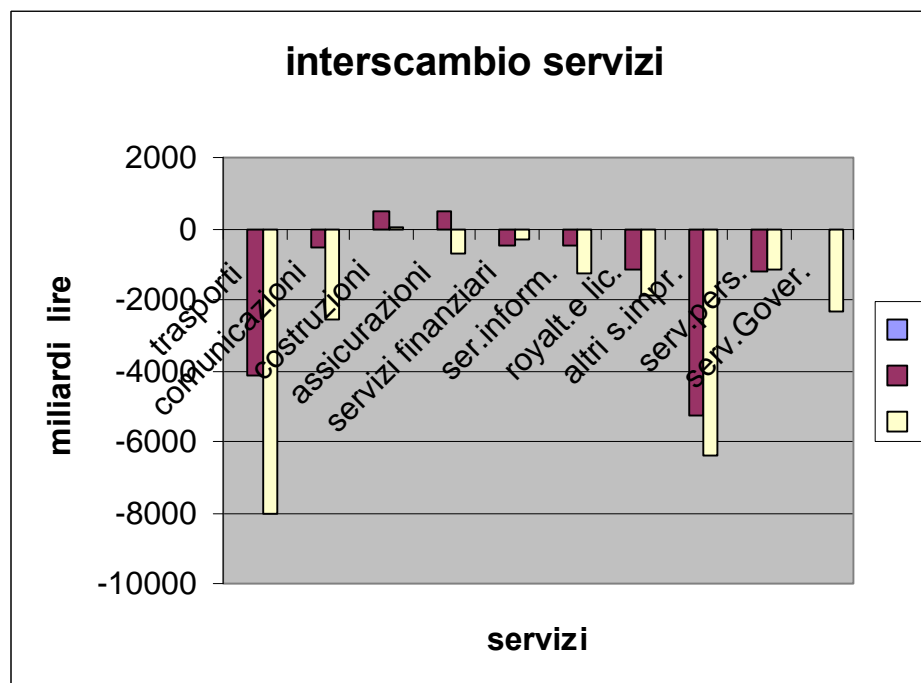
Le dimensioni medie delle imprese tedesche sono decisamente più alte della media europea ed addirittura più alte di quella americana e giapponese, sia in termini di fatturato medio che soprattutto di occupati. Le italiane sono decisamente più piccole della media sia in termini di fatturato medio che di occupati.

Queste grandi imprese, risultanti dalla fase di riorganizzazione successiva alle privatizzazioni, restano dunque imprese a riferimento familiare, o pubbliche, largamente incentrate in settori protetti, o attestati su settori tradizionali, tanto che solo il 7% delle nostre esportazioni viene classificato ad alta tecnologia, il contenuto di ricerca ed in particolare di ricerca di base resta limitato da indici di spesa in Ricerca fra i più bassi dei paesi sviluppati ed il contenuto implicito di servizi alla produzione viene segnato da un crescente deficit della bilancia dei pagamenti dei servizi, dove, a parte la voce “viaggi”, tutte le altre voci sono pesantemente negative e peggiorate negli ultimi anni.

	Ht/X	RS/PIL	RSI/PIL
S	6	0,89	0,46
I	8	1,03	0,54
G	14	2,38	1,63
F	24	2,19	1,38
UK	24,5	1,87	1,27
J	25	2,93	2,07
US	28	2,65	1,98

Il risultato è esplicitato bene da Mediobanca (2003) quando ricorda che il valore aggiunto delle 1941 maggiori imprese è sceso nel 2002 del -2,62%. Un dato che risulta da variazioni rispettivamente dello 0,46% delle industrie di base, del 8,88% della distribuzione al dettaglio, del 6,77% dei servizi pubblici, acqua, gas, autostrade, del 3,19% dei trasporti e addirittura del -6,06% delle società industriali.

Un segno di un sistema produttivo che concentra la sua capacità di generare valore nelle attività commerciali e nei settori protetti, ma non più nei settori manifatturieri.



Alcune considerazioni per le interpretazioni future

L'industria italiana giunge nei primi anni novanta alla nuova fase di integrazione europea con un assetto tipicamente dualistico che vede i suoi perni regolatori ancora nella relazione fra grande impresa, privata e pubblica, e fra queste ed il vasto insieme di piccole e medie imprese tradizionali. Solo che le prime sono uscite fortemente ridimensionate dalla grande ristrutturazione degli anni settanta, e le seconde sono uscite da quella riorganizzazione come i veri elementi di traino dello sviluppo italiano.

Sia le une che le altre hanno tuttavia compiuto un processo di riorganizzazione agendo su sé stesse, e non cercando nuovi profili produttivi attraverso la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti in nuovi settori; né gli uni né gli altri erano del resto in condizione di poter sostenere tale sforzo, dati i nuovi e vecchi vincoli dimensionali e strutturali.

D'altra parte lo straordinario sforzo di riorganizzazione, in un contesto politico senza confronti, ha di fatto esaurito il ruolo di ammortizzatore sociale delle stesse imprese pubbliche.

La privatizzazione in particolare dell'IRI e dell'intero sistema bancario diveniva il necessario strumento per un ridisegno prospettico del sistema industriale nazionale nella fase di una sua integrazione a livello europeo, permettendo un disegno di convergenza fra nuovi e vecchi protagonisti nella possibilità di definire un numero sufficientemente alto e variegato di grandi imprese, capaci a loro volta di prender parte al processo di concentrazione e consolidamento del sistema industriale europeo che si stava configurando con l'unione monetaria

Un tal disegno, certamente arduo e complesso, e forse non chiarito con sufficientemente forza dalle autorità di allora, impegnate del resto nella gigantesca opera di risanamento dei conti pubblici e di entrata nell'Euro, appare oggi non compiuto. Il vertice della industria italiana, in parte rinnovato, sembra seguire la via della ricerca di nuovi ambiti protetti, rafforzando il suo carattere familiare, mostrando segni di incapacità ad uscire da uno schema di produzioni tradizionali, a scarso contenuto tecnologico e di servizio.

Si continua a perseverare in un modello di riferimento che ha avuto grandi meriti, ma che mostra oggi tutti i suoi limiti segnando una pericolosa caduta nella capacità di creare valore aggiunto.

Riferimenti bibliografici

- Balloni, V: e Iacobucci, D:, 2001, I “nuovi protagonisti” dell’industria italiana, in *L’Industria*, n.s. a.XXII, n.4, ott.dic. pp. 633-675
- Becattini, G. e Bellandi, M., 2003, Forti pigmei e deboli watussi, considerazioni sull’industria italiana, in *Economia italiana*
- Bianchi, P., 2002, La rincorsa frenata. L’industria italiana dalla unità nazionale alla unificazione europea, Il Mulino, Bologna
- Gros-Pietro, G.M., Reviglio, E., Torrisci, A., 2001, Assetti proprietari e mercati finanziari europei, Bologna, Il Mulino
- Mediobanca (2002a), *Le principali società italiane*, Milano
- Mediobanca, (2002b), *Multinationals: financial aggregates*, Milano
- Mediobanca (2003), *Dati cumulativi di 1941 imprese*, Milano
- Quadrio Curzio, A. e Fortis, M., a cura di, (2002), *Complessità e distretti industriali. Dinamiche, modelli, casi reali*, Il Mulino, Bologna
- Quadrio Curzio, A. e Fortis, M. (2003), *Distretti, pilastri*, Accademia nazionale dei Lincei, Fondazione Edison, di prossima pubblicazione
- R&S, 2003, *Multinationals: financial aggregates (274) companies, 2002 edition*, Milan
- Sa
- Saraceno, P. (1978), *Irrepetibilità dei modelli di sviluppo*, in *Economia e direzione dell’impresa industriale*, Milano, ISEDI