

X Commissione (Attività produttive, commercio e turismo)

Camera dei Deputati

**Indagine conoscitiva sulla situazione e sulle prospettive del sistema industriale e
manifatturiero italiano in relazione alla crisi dell'economia internazionale**

Audizione del Presidente
dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato
Presidente Antonio Catricalà

Roma, 20 maggio 2009

Onorevole Presidente, onorevoli Deputati,

L'Autorità che presiedo è grata a codesta Commissione per averle dato la possibilità di esprimere la propria posizione nell'ambito di questa importante indagine conoscitiva.

L'industria manifatturiera rappresenta il comparto economico più esposto alla concorrenza internazionale già da lungo tempo. Ciò trova causa nelle caratteristiche tecniche delle varie industrie, nelle quali non vi sono situazioni di monopolio naturale, e comunque nei processi di liberalizzazione del commercio dei beni avvenuti, in sede comunitaria, fin dal 1957 e sostanzialmente progrediti negli anni Settanta e Ottanta e, in sede internazionale, con gli accordi GATT del 1947 e l'istituzione dell'OMC del 1994. La progressiva riduzione dei dazi e delle altre restrizioni tecniche agli scambi ha determinato il contesto istituzionale adatto perché si potesse realizzare il libero gioco dei mercati internazionali nel selezionare i produttori più efficienti in grado di offrire i prodotti migliori e più economici. La ragione di un simile contesto istituzionale poggia sul processo di specializzazione e divisione internazionale del lavoro e lo favorisce contribuendo ad adeguarlo nel tempo. Di qui i vantaggi comparati nel commercio internazionale per ciascuno dei Paesi che partecipano a tali organizzazioni.

La storia economica contemporanea ha dimostrato la verità di queste affermazioni: il benessere misurato in termini di crescita del PIL dei Paesi che aderiscono alle organizzazioni di libero scambio nel mondo e in particolare alla UE è andato sempre crescendo, almeno fino ad oggi. L'attuale crisi, tuttavia, non può rimettere in discussione i risultati raggiunti negli ultimi cinquant'anni.

Il processo di divisione internazionale del lavoro, alimentato dall'operare della concorrenza nel quadro del commercio internazionale, ha consentito nel nostro Paese la selezione di comparti industriali vitali e duraturi nei quali si sono affermate come protagoniste principali le piccole e medie imprese che hanno trovato nei distretti industriali un luogo di sviluppo particolarmente favorevole. Accanto a queste sussistono, e non vanno trascurate, realtà imprenditoriali anche di grandi dimensioni operanti come *player* di rilievo mondiale nei settori meccanici, aeronautici, dei sistemi spaziali e satellitari, delle apparecchiature militari, nell'ottica, nell'alimentare, nelle costruzioni e nella moda.

In ogni caso, il modello delle piccole e medie imprese che esportano ha rappresentato, e rappresenta tuttora, un pilastro, stabile nel tempo, dell'organizzazione industriale del Paese, sia in termini di numero di addetti che in termini di contributo al PIL e capacità di creazione di valore aggiunto.

L'affermazione, a partire dalla fine degli anni '50, di questo modello industriale fondato sulle esportazioni fu dovuta non solo all'esistenza di radicate tradizioni di eccellenza in alcuni settori (tessile, ceramica, arredamento, scarpe e pellami, moda, meccanica di precisione), ma anche a precise scelte di politica economica orientate a fornire quantomeno un quadro infrastrutturale idoneo a consentire lo sviluppo di simili attività.

Successivamente, si sono però cominciati a manifestare i segni di una sofferenza specifica di tali settori da ricondurre, in una prima fase, non tanto alla pressione concorrenziale esterna, ma essenzialmente a inefficienze del sistema economico interno. Si pensi ai costi dell'energia che queste imprese hanno dovuto sopportare, nel corso del tempo, comparativamente maggiori di quelli pagati dai loro

concorrenti specie comunitari; si pensi ai costi indotti dal sistema burocratico sempre più farraginoso; ai costi imposti dal sistema fiscale, non solo in termini di carico complessivo in senso stretto, ma anche di gestione dei rapporti amministrativi con il fisco; si pensi, ancora, al progressivo deterioramento della dotazione infrastrutturale del Paese (vie e mezzi di trasporto, logistica in generale); si consideri l'assenza di reti di collegamento tra la formazione professionale, la ricerca e le imprese, tanto più necessarie proprio perché le imprese del settore possono non raggiungere quella massa critica per esperire da sole attività di questo tipo; infine, si consideri l'insieme delle politiche industriali degli anni Settanta e Ottanta sostanzialmente a sostegno delle grandi imprese.

L'insieme di questi fattori ha causato evidenti svantaggi competitivi alle nostre imprese del settore. Inoltre, questi impedimenti hanno assunto ormai carattere strutturale e, nella crisi, aumentano il proprio peso e ad essi si è aggiunto il problema dell'accesso al credito.

Per un certo periodo, gli svantaggi competitivi sono stati in parte compensati dalle periodiche svalutazioni della lira. Da quando, però, non è stato più possibile ricorrere a questo strumento, a causa del progredire dell'integrazione monetaria europea, l'industria manifatturiera italiana non è stata in grado di mantenere il passo e si è assistito ad una lenta ma inesorabile diminuzione della quota delle esportazioni nazionali sui volumi delle esportazioni mondiali¹. A questo esito ha contribuito, da ultimo, l'affermazione sulla scena del commercio internazionale di nuovi agguerriti protagonisti come, ad esempio, l'India e la Cina (quest'ultima entrata formalmente nell'OMC solo nel 2001). Questi Paesi beneficiano di due ordini di vantaggi. Hanno la possibilità di applicare alle merci importate tariffe doganali comparativamente più alte di quelle che possono essere imposte sulle merci che essi esportano². Possono contare su costi di produzione inferiori essenzialmente a causa del minor costo del lavoro e, in genere, dei processi produttivi, che spesso non soggiacciono al rispetto dei medesimi *standard* di tutela ambientale e della salute che invece sono imposti alle imprese comunitarie.

In questo contesto, la manifattura italiana si trova nella situazione di dover necessariamente fronteggiare nuove e sempre più ardue sfide. Sarebbe comunque un grave errore invocare misure protezionistiche, a prescindere dalla loro incompatibilità con il quadro delle regole sopranazionali. La chiusura dei mercati determinerebbe l'impoverimento della nazione che non potrebbe essere compensato in alcun modo.

Si può discutere sull'opportunità dell'ingresso nell'OMC, senza adeguate cautele, di Paesi caratterizzati da economie basate su processi produttivi che non sono gravati dagli stessi costi del lavoro e dagli obblighi di rispetto delle esigenze ambientali imposti dalle nostre discipline pubbliche dell'economia.

Ma ormai è un processo compiuto e difficilmente reversibile.

Occorre allora pragmaticamente prendere atto degli strumenti più adatti per superare il momento di crisi e per sostenere adeguatamente il settore manifatturiero in modo da favorire la selezione delle imprese più efficienti, mitigando gli squilibri di carattere sociale che da tali processi possano derivare.

E' proprio l'osservazione del settore che suggerisce la ricetta più efficiente. C'è un sufficiente grado di accordo tra gli analisti sulla constatazione che la più lunga

¹ Sul punto si veda, ad esempio, il Rapporto ICE 2007-2008, L'Italia nell'economia internazionale, pag. 203 e ss.

² Fonte OMC, Liste di concessione, dati aggiornati al 2008, documenti disponibili sul sito www.wto.org.

abitudine al confronto concorrenziale in questi settori abbia consentito a molte imprese di tenere testa alla concorrenza internazionale, anche quella più vigorosa indotta dai più recenti processi di globalizzazione. Gli strumenti sono consistiti essenzialmente nell'adozione di lungimiranti strategie aziendali volte a ricollocare le proprie produzioni su livelli di maggiore complessità tecnologica, di più elevata qualità in termini di nuovi materiali e nuove forme. Sono stati fatti importanti investimenti per migliorare gli stessi processi produttivi e, in alcuni casi, si sono sperimentate con successo diverse forme di delocalizzazione della produzione³.

Esiste dunque nel settore una parte assai vitale, che riesce a reggere il confronto nonostante le difficoltà di sistema indicate.

Questa affermazione trova riscontro anche nell'attuale periodo di crisi sulla base dei dati relativi ai processi di concentrazione in possesso dell'Autorità.

Si tenga presente che l'analisi riguarda le operazioni di concentrazione che rientrano nella competenza dell'Autorità in base ai criteri stabiliti dalla legge n. 287/90, fondati sul fatturato realizzato in Italia dalle imprese interessate.

Come era da aspettarsi, il numero di operazioni nei primi quattro mesi del 2009 è sensibilmente diminuito rispetto agli anni precedenti. Confrontando il dato riferito a questo periodo con quello del primo quadrimestre 2008, il numero di concentrazioni esaminate dall'Autorità nel 2009 è stato pari a poco più della metà di quelle del 2008: in ciò non c'è differenza tra il settore manifatturiero e gli altri comparti dell'economia. La differenza è ancora più accentuata se si considera il valore (corrispettivo pattuito tra le parti) medio delle fusioni e acquisizioni comunicate che si è abbassato del 70%. Con riferimento al valore, il settore manifatturiero presenta una tendenza lievemente migliore, in quanto il decremento del valore medio delle concentrazioni esaminate è stato "solamente" del 58%.

Segnali di ripresa dei processi aggregativi si intravedono in questi giorni: non è possibile però prevedere la tendenza.

La diminuzione del 2009 è certamente da imputarsi alla crisi, ma costituisce anche il proseguimento di una tendenza iniziata già l'anno precedente, quando il valore unitario delle operazioni analizzate era diminuito del 32%.

L'effetto della crisi sulle operazioni di concentrazione si è manifestato, come previsto, nel calo del loro numero. La spiegazione di questo fenomeno è da ricondurre all'indisponibilità di capitali necessari e all'aumento del rischio dell'investimento connesso all'acquisizione di imprese, in un periodo di aspettative negative. Questa situazione influenza negativamente sia le operazioni attuate da imprese intenzionate a valorizzare l'oggetto dell'operazione in termini produttivi, sia quelle realizzate da soggetti finanziari (fondi di private equity, società finanziatrici di acquisti da parte dei manager), interessati maggiormente ai ritorni monetari dei loro investimenti. Da questo punto di vista, la crisi sta facendo pagare il suo prezzo, impedendo la normale dinamica aggregativa finalizzata alla crescita delle imprese e al miglioramento della loro efficienza.

Se si analizzano i dati per classi di valore e non per settore, si nota che il valore delle operazioni di fusione e acquisizione è diminuito per tutte le classi. Tuttavia, mentre per le concentrazioni di grandi dimensioni (valori superiori a 500 milioni di euro) il calo nel numero si accompagna a una diminuzione nel loro valore, per quelle di dimensione media il valore si è addirittura incrementato. Il fenomeno è ancora più

³ ISAE, Quaderni di discussione, *Le trasformazioni dell'industria italiana*, Roma, 2007.

accentuato per il settore industriale: non vi sono state grandi concentrazioni (erano state quattro nel primo quadrimestre 2008); tuttavia, le aggregazioni riguardanti imprese di media dimensione, benché inferiori in termini numerici, hanno visto nel 2009 incrementi superiori nel valore medio rispetto al resto del sistema economico.

Se è comprensibile che manchino le grandi operazioni, troppo costose e rischiose nonostante il deprezzamento dei corsi di borsa, è degno di nota che siano oggetto di concentrazioni, se pure con minor frequenza, imprese di media dimensione, ma non di ridotto valore e che il mercato dimostra di apprezzare ancora nelle loro potenzialità future.

Tale quadro, dunque, lascia ben sperare, almeno per quella parte del settore manifatturiero che mostra di avere le potenzialità per partecipare attivamente alla fase della ripresa.

Vi sono però, non può negarsi, anche molte imprese che non sono riuscite ad adeguarsi alle nuove e più forti pressioni competitive e, quindi, inesorabilmente sono state espulse dal mercato ed è prevedibile che altre lo saranno.

La lezione che può trarsi dall'osservazione della realtà è, dunque, evidente: chi, anche nell'ambito dei settori della tradizionale specializzazione, riesce a ricollocare le proprie produzioni e i propri processi produttivi su livelli di più elevata qualità, innovazione e creatività, aumentandone il valore aggiunto, non solo sopravvive, ma si potenzia e penetra nuovi mercati; chi, al contrario, resta ancorato a produzioni a scarso valore aggiunto è destinato ad uscire dal mercato.

Allora appare molto più fruttuoso lasciare che il mercato stesso selezioni le iniziative più adeguate; occorre lasciare all'inventiva degli imprenditori l'elaborazione delle risposte appropriate.

Non ci si deve concentrare tanto nella distribuzione di risorse pubbliche a favore delle iniziative ritenute più meritevoli sulla base di valutazioni amministrative che non sono in grado di scegliere la soluzione imprenditoriale che domani sarà vincente. Ci si deve piuttosto orientare, specie nel periodo di crisi, a creare una rete di sostegno per i lavoratori delle imprese in difficoltà e un contesto nel quale siano favorite le iniziative imprenditoriali.

Per il settore manifatturiero è indispensabile la rimozione dei vincoli al suo sviluppo già segnalati: tra di essi alcuni chiamano in causa direttamente i processi di liberalizzazione dell'industria energetica, dei servizi e della distribuzione commerciale che sono ancora in via di completamento.

L'Autorità fin dal 2003⁴ ha posto l'attenzione sull'incidenza che i costi dei servizi e dell'energia hanno come *input* intermedi nei processi produttivi delle imprese manifatturiere. I settori dei servizi, intesi in senso ampio comprensivi anche dei servizi pubblici, come anche i settori dell'energia sono ancora caratterizzati da discipline che chiudono i mercati e proteggono le imprese *incumbent*.

L'inefficienza e il potere di mercato e, dunque, in generale i maggiori costi di questi settori del sistema economico si scaricano direttamente sui costi di produzione del manifatturiero e ne pregiudicano la competitività internazionale. Con riferimento a questi ostacoli, dunque, sarebbe opportuno intraprendere un processo di liberalizzazione meno ambiguo e più deciso.

Come già sottolineato, proprio l'esperienza del manifatturiero mostra che la concorrenza produce benefici selezionando le imprese realmente più forti ed in grado

⁴ Relazione sull'attività svolta nel 2002.

di sostenere processi di sviluppo robusti e duraturi. Lo stesso deve valere anche in questi altri settori.

Per quanto concerne l'energia, vista l'attuale dipendenza del sistema nazionale dal gas, occorre intraprendere nel medio lungo periodo una politica energetica di diversificazione delle fonti. Nel breve periodo è necessario: costruire i rigassificatori per i quali vi sono già progetti da parte delle imprese e che, tuttavia, restano bloccati per mancata decisione delle amministrazioni competenti in relazione ai vari interessi coinvolti; far sì che l'attività di stoccaggio del gas sia meno dipendente dall'impresa *incumbent* e sia aumentata la complessiva capacità del sistema, attualmente deficitario.

Occorre riflettere sulla recente modifica introdotta al Senato al ddl 1195 che attribuisce al Governo la delega a rivedere la disciplina dei tetti (commi 2 e 3 dell'articolo 19 del dlgs. 164/200) e a "definire misure che promuovano l'incontro della domanda di gas dei clienti finali industriali e loro aggregazioni con l'offerta, al fine di garantire l'effettivo trasferimento dei benefici della concorrenzialità del mercato anche agli stessi clienti industriali".

Sarebbe stato forse preferibile prevedere la possibilità per il governo di stabilire tetti in ragione del rapporto domanda-offerta e quindi con possibili variazioni soprattutto in ragione delle nuove immissioni di materia prima previste con l'entrata in funzione dei rigassificatori.

Infatti, tale intervento normativo è stato letto dalla stampa come una vittoria dell'impresa *incumbent*. Ma è anche evidente che una razionale disciplina del sistema non dovrebbe mai consentire all'impresa dominante di chiudere definitivamente l'ingresso al gas da essa indipendente.

E', dunque, importante che, nonostante la mancata proroga dei tetti, la disciplina delegata sia volta a delineare un quadro che favorisca l'ingresso di gas indipendente da Eni. La specifica attenzione alle ragioni dell'industria energivora (ad esempio, quella della ceramica, della carta, dell'acciaio, del vetro) non può comportare l'adozione di discipline che si limitino a privilegiare questo settore, pur in sofferenza a causa anche degli approvvigionamenti energetici. La disciplina deve essere volta ad aumentare gli spazi di concorrenza nell'intero sistema così da creare le condizioni per un più efficiente mercato del gas per tutti gli operatori e gli utenti, industriali e non.

Per queste industrie, per le quali i costi dell'energia rappresentano più del 20% dei costi di produzione, si possono studiare tariffe di trasporto degressive rispetto ai quantitativi consumati.

Con riferimento ai servizi, questa Autorità ha più volte sottolineato la necessità di una loro piena liberalizzazione. La crisi non deve costituire un alibi per fare acquiescenza a richieste di protezione degli interessi particolari organizzati che si traducono in oneri a carico dei singoli cittadini – consumatori.

La disciplina ingiustificatamente restrittiva della distribuzione commerciale, che peraltro tuttora persiste a livello regionale e locale, ha impedito la nascita di un'industria nazionale della distribuzione in grado di estendersi oltre confine e costituire un veicolo importante per il sostegno delle esportazioni di prodotti nazionali e la promozione del *made in Italy*. Oggi, invece, assistiamo alla penetrazione nel nostro Paese delle catene di distribuzione estere. E' un altro eclatante esempio delle conseguenze nefaste della regolazione restrittiva che ha

soffocato l'iniziativa imprenditoriale con danni che si ripercuotono sull'intero sistema- Paese.

Per ciò che concerne l'attività dell'Antitrust occorre ricordare che, per le caratteristiche sopra indicate, nei settori industriale e manifatturiero si svolge un processo concorrenziale dinamico a livello mondiale e, dunque, difficilmente le imprese riescono a conseguire posizioni dominanti e ad abusarne. Si pensi emblematicamente al settore automobilistico, alla ribalta in questi giorni, per le operazioni della FIAT all'estero, ritenute dalle autorità *antitrust* statunitensi non lesive della concorrenza. O anche alle acquisizioni all'estero, meno note ma egualmente significative, di Finmeccanica, autorizzate dall'Autorità in sede di controllo delle operazioni di concentrazione⁵.

Questi episodi testimoniano, inoltre, come la specificità delle competenze dell'industria nazionale si possa rivelare caratteristica vincente anche nella crisi. Senza l'apertura dei mercati ciò non sarebbe stato possibile.

L'esistenza in genere di un vivace processo concorrenziale non ha, tuttavia, impedito del tutto la manifestazione abusiva di potere di mercato, ad esempio nel settore farmaceutico, dove la posizione dominante è connessa all'esistenza e all'esercizio di privative industriali.

In due casi⁶ l'Autorità ha ottenuto che grandi imprese farmaceutiche, in posizione dominante con riferimento alle formule di produzione di alcuni principi attivi, concedessero ad imprese chimiche il diritto di produzione in Italia per esportare in Paesi terzi. Il rifiuto opposto determinava un ostacolo insuperabile per la produzione da parte delle imprese chimiche dei farmaci generici.

Il settore della chimica fine è un altro settore nel quale le imprese italiane si confrontano con successo con la concorrenza internazionale.

Più diffuse le fattispecie di intesa restrittiva in quei settori nei quali il mercato rilevante può, per alcune specifiche caratteristiche, essere definito di dimensione nazionale.

Si pensi, per ricordare i casi più recenti, ai procedimenti relativi ai prodotti disinfettanti⁷ e ai dispositivi di stomia⁸ nei mercati delle forniture alle pubbliche amministrazioni; ai gas tecnici⁹, ai pannelli truciolari¹⁰ e alle vernici marine¹¹ e, da ultimo, al procedimento relativo alla pasta¹². E' ancora in corso un procedimento per l'accertamento di una presunta intesa nel settore della produzione di cosmetici distribuiti sia attraverso il canale professionale che attraverso quello *retail*¹³.

Nei casi già chiusi sono state accertate e sanzionate intese gravi perché consistenti nella ripartizione dei mercati e della clientela, nella fissazione concordata degli aumenti di prezzo e nella concertazione delle offerte in occasione delle procedure ad evidenza pubblica indette dalle pubbliche amministrazioni.

⁵ Provvedimento di non avvio di istruttoria C 9500 del 24 luglio 2008, in Bollettino n.29/2008.

⁶ Provvedimento A 364 del 21 marzo 2007, in Bollettino n. 11/2007 e provvedimento A 363 dell'8 febbraio 2006, in Bollettino n.6/2006.

⁷ Provvedimento I 639, del 24 aprile 2006, in Bollettino 17/2006.

⁸ Provvedimento I 666, del 3 agosto 2007, in Bollettino 30/2007

⁹ Provvedimento I 603, del 26 aprile 2006, in Bollettino 17/2006

¹⁰ Provvedimento I649, del 17 maggio 2007, in Bollettino n.20/2007

¹¹ Provvedimento, I 646 del 25 gennaio 2007, in Bollettino 4/2007.

¹² Provvedimento I 694, del 25 febbraio 2009, in Bollettino n. 8/2009.

¹³ Provvedimento I701 del 12 giugno 2008, in Bollettino n. 23/2008.

Nel procedimento sulla pasta l'Autorità ha affrontato esplicitamente anche il tema dei c.d. cartelli di crisi.

Dall'istruttoria era emerso che, a fronte di una crisi del settore causata dall'aumento del costo della materia prima, alcune imprese – un numero elevato che rappresentava circa il 90% della produzione nazionale - avevano posto in essere comportamenti volti a coordinare gli aumenti del prezzo della pasta, in misura maggiore di quanto sarebbe stato possibile a ciascuna impresa che avesse agito individualmente. In particolare, si è accertato che le imprese hanno concordato una reciproca collaborazione allo scopo di sostituire la concorrenza con un meccanismo di concertazione delle rispettive politiche di prezzo.

Nel procedimento le parti avevano sostenuto che l'intesa era stata necessaria per impedire la scomparsa di molte imprese che, a parere loro, non avrebbero retto alla situazione determinatasi a seguito dell'innalzamento repentino dei prezzi delle materie prime e sarebbero state espulse dal mercato. L'intesa volta a scongiurare tale esito, avrebbe dovuto essere considerata esentabile ai sensi dell'art.81, §3 del Trattato CE.

L'Autorità chiarì che, a parte l'impossibilità di applicare il paragrafo 3, dell'art.81 agli accordi *hard core*, come quello accertato nell'occasione, la reazione ad uno *shock* esogeno - l'innalzamento repentino della materia prima - non giustifica mai la concertazione volta a innalzare i prezzi di tutti. Una simile politica, infatti, consegue l'unico effetto di garantire a tutte le imprese del cartello di poter ribaltare sul consumatore finale integralmente i maggiori oneri, senza perdere le rispettive quote di mercato.

Altro discorso deve essere svolto con riguardo alla possibilità di valutare le intese tra imprese che effettivamente presentino i requisiti richiesti dal §3 dell'art.81. Secondo il Trattato UE un'intesa restrittiva può essere considerata non soggetta a divieto se da essa derivino miglioramenti nella produzione o nella distribuzione del prodotto o progressi tecnologici e se sia riservata agli utilizzatori una congrua parte dei miglioramenti che ne derivano, a patto che vengano rispettate due condizioni limite: non devono essere stabilite dalle imprese restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi; non deve essere data alle imprese la possibilità di eliminare con l'accordo la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi. In modo non fondamentalmente difforme si esprime l'art. 4 della legge n.287/90, anche se all'interno di un quadro procedimentale che prevede che l'Autorità autorizzi preventivamente tali intese.

Applicazioni di questi criteri si sono avute con riferimento all'industria alimentare. E' stata ritenuta non in contrasto con le regole di concorrenza l'approvazione di piani produttivi per i formaggi a denominazione di origine protetta disciplinata dall'art.1- *quater* del DL 9 settembre 2005, n.182, in momenti di anomale condizioni di mercato e di particolari difficoltà, purché fossero rispettate le condizioni stabilite nel citato §3 dell'art.81 del Trattato CE¹⁴.

Infine, si rappresenta che sono state ricevute molte denunce che lamentano il mancato rispetto, da parte delle imprese operanti in questi settori, delle garanzie sui prodotti: gli uffici dell'Autorità stanno approfondendo la tematica e presto saranno avviate le necessarie istruttorie.

¹⁴ Parere al Ministero delle politiche agricole e forestali del 7 settembre 2005.

Conclusioni

Il settore industriale e manifatturiero italiano è esposto, ben più di altri comparti dell'economia del Paese, alla concorrenza internazionale. Ciò rappresenta uno stimolo importante ma anche una difficile sfida. Comunque si tratta di un dato di fatto da cui non si può prescindere.

La difesa protezionistica, oltre a non essere consentita dall'attuale quadro degli accordi internazionali e comunitari, non appare economicamente sostenibile, specialmente per un Paese incentrato sull'attività di trasformazione, come il nostro. Nonostante la forte pressione concorrenziale internazionale degli ultimi anni abbia messo a dura prova le imprese, riducendo il peso delle nostre esportazioni, il settore conserva nel complesso ancora elementi di forza: vi sono punte di eccellenza a livello di grandi imprese e poi, soprattutto, c'è una rete di piccole e medie imprese che innerva il sistema e dimostra buone capacità di reazione anche nella crisi.

Sarebbe opportuno creare un contesto più favorevole per le imprese manifatturiere: infrastrutturazione, snellimento burocratico, promozione della ricerca tecnologica, più diretti collegamenti tra istituti di formazione e imprese, sostegno ai lavoratori nei periodi di crisi e promozione della loro riqualificazione in vista del reimpiego.

Sono inefficienti le varie forme di sussidio dirette, perché non sono in grado di selezionare *ex ante* le attività in grado di avere effettivo successo sul mercato.

Contestualmente occorre rimuovere le rendite di posizione che caratterizzano i settori economici che forniscono gli *input* produttivi al settore manifatturiero e che perciò ne frenano lo sviluppo. In particolare occorre procedere oltre con le liberalizzazioni dei servizi, compresi quelli professionali, dei mercati energetici e della distribuzione commerciale.

Il periodo di crisi non giustifica mai accordi aventi ad oggetto i prezzi o la ripartizione dei mercati o la restrizione delle quantità prodotte. Forme di cooperazione volte a migliorare la qualità dei prodotti e dei processi e che trasferiscano tali benefici ai consumatori, senza restringere il confronto concorrenziale su prezzi e quantità, possono essere valutate nell'ambito del §3 dell'art.81 del Trattato UE o dell'art.4 della legge n.287/90. In tal modo è possibile elaborare risposte efficaci per affrontare le sfide dei mercati internazionali, con gli strumenti della qualità e dell'innalzamento del valore aggiunto.