

ECONOMIA ITALIANA

Fondata da Mario Arcelli

Il ritorno delle politiche industriali

2025/3

 LUISS

CASMEF Centro Arcelli
per gli Studi Monetari e Finanziari

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore
CESPEM

Centro Studi di Politica economica
e monetaria "Mario Arcelli"

Economia Italiana

Fondata da Mario Arcelli

COMITATO SCIENTIFICO

(Editorial board)

CO-EDITORS

FRANCESCO NUCCI - Sapienza, Università di Roma

PAOLA PROFETA - Università Bocconi

PIETRO REICHLIN - Luiss Guido Carli

MEMBRI DEL COMITATO *(Associate Editors)*

CARLOTTA BERTI CERONI

Università di Bologna

MASSIMO BORDIGNON

Università Cattolica del Sacro Cuore

LORENZO CODOGNO

London School of Economics and Political Science

GIUSEPPE DE ARCANGELIS

Sapienza, Università di Roma

STEFANO FANTACONE

Centro Europa Ricerche

EMMA GALLI

Sapienza, Università di Roma

PAOLO GIORDANI

LUISS Guido Carli

GIORGIA GIOVANNETTI

Università di Firenze

ENRICO GIOVANNINI

Università di Roma "Tor Vergata"

ANDREA MONTANINO

Cassa Depositi e Prestiti

SALVATORE NISTICÒ

Sapienza, Università di Roma

ALESSANDRO PANDIMIGLIO

Università degli Studi "Gabriele d'Annunzio" Chieti - Pescara

ALBERTO PETRUCCI

Luiss Guido Carli

GUSTAVO PIGA

Università di Roma "Tor Vergata"

BENIAMINO QUINTIERI

Università di Roma "Tor Vergata"

FABIANO SCHIVARDI

LUISS Guido Carli

MARCO SPALLONE

Università degli Studi "Gabriele d'Annunzio" Chieti - Pescara

FRANCESCO TIMPANO

Università Cattolica del Sacro Cuore

MARIO TIRELLI

Università Roma Tre

GIOVANNA VALLANTI

LUISS Guido Carli

DIRETTORE RESPONSABILE *(Editor in Chief)*: GIOVANNI PARRILLO

ADVISORY BOARD

PRESIDENTE *(President)*

PAOLO GUERRIERI - Sapienza, Università di Roma e PSIA, SciencesPo

CONSIGLIO *(Members)*

FEDERICO ARCELLI, Center for International Governance Innovation

RICCARDO BARBIERI, Tesoro

MARIANO BELLA, Confcommercio

PIERO CIPOLLONE, Banca Centrale Europea

STEFANO COSTA, Istat

FABIO DE PETRIS, British American Tobacco Italia

GIORGIO DI GIORGIO, Editrice Minerva Bancaria

DARIO FOCARELLI, Ania

RICCARDO GABRIELLI, Deloitte

MAURO MICILLO, Intesa Sanpaolo

STEFANO MICOSSI, Assonime

FRANCESCO MINOTTI, Mediocredito Centrale

ROBERTO MONDUCCI, Osservatorio Imprese Estere

MARCO VALERIO MORELLI, Mercer

FABIOLA RICCARDINI, Istat

ALBERTO TOSTI, Sara Assicurazioni

MARCO VULPIANI, Deloitte

Economia italiana

Fondata da Mario Arcelli

Il ritorno delle politiche industriali

numero 3/2025

Pubblicazione quadrimestrale

Roma

ECONOMIA ITALIANA

Rivista quadrimestrale fondata nel 1979 da Mario Arcelli

DIRETTORE RESPONSABILE

Giovanni Parrillo, Editrice Minerva Bancaria

COMITATO DI REDAZIONE

Simona D'Amico (*coordinamento editoriale*)

Francesco Baldi

Nicola Borri

Giuseppina Gianfreda

Rita Mascolo

Guido Traficante

(Pubblicità inferiore al 70%)

Autorizzazione Tribunale di Roma n. 43/1991

ISSN: 0392-775X

Gli articoli firmati o siglati rispecchiano soltanto il pensiero dell'Autore e non impegnano la Direzione della Rivista.

I *saggi* della parte monografica sono a invito o pervengono a seguito di call for papers e sono valutati dall'editor del numero.

I *contributi* vengono valutati anonimamente da due referee individuati dagli editor o dalla direzione e redazione con il supporto dei membri del Comitato Scientifico.

Le *rubriche* sono sottoposte al vaglio della direzione/redazione.

Finito di stampare nel mese di dicembre 2025

www.economiaitaliana.org - redazione@economiaitaliana.org

Editrice Minerva Bancaria srl

DIREZIONE E REDAZIONE Largo Luigi Antonelli, 27 – 00145 Roma

AMMINISTRAZIONE

EDITRICE MINERVA BANCARIA S.r.l.

presso Ptsclas, Viale di Villa Massimo, 29

00161 - Roma

amministrazione@editriceminervabancaria.it

Segui Editrice Minerva Bancaria su:



Sommario

Il ritorno delle politiche industriali

EDITORIALE

- 5 Il ritorno delle politiche industriali
S. De Nardis, V. Meliciani

SAGGI

- 25 Politica industriale europea ritorna
F. Onida
- 47 Autonomia strategica e politica industriale europea
S. Vannuccini
- 81 Rafforzamento della sicurezza economica europea, crescita
sostenibile e politiche industriali. La triplice sfida dell'Europa
P. Guerrieri, P. C. Padoan
- 119 Transizione digitale: imprese e politica industriale
A. Giunta, M. Mantuano

CONTRIBUTI

- 181 Un sostenibile “lungo periodo”? Sfide e prospettive per l'Italia di
domani
I. Visco

RUBRICHE

- 211 Il valore del sistema del turismo e dei servizi collegati
C. Sangalli
- 215 Sense of Italy: un vantaggio comparato per distinguere il Paese
nei contesti competitivi globali
A. Petrucci
- 221 Sense of Italy: una lettura innovativa della struttura economica e
culturale italiana
A. F. Pozzolo
- 227 Tax Control Framework e Adempimento collaborativo: strumenti
strategici per le imprese e per il sistema Paese
R. Gabrielli, L. G. Reitano
- 237 Elenco dei Referees
(anno 2025)
- 242 Indice dell'annata
(anno 2025)

Il ritorno delle politiche industriali

Sergio De Nardis *

Valentina Meliciani *

Un moderno Rip Van Winkle che si fosse addormentato a metà dello scorso decennio per destarsi solo nei correnti anni venti troverebbe un mondo così profondamente modificato che il bagaglio di saggezza e conoscenze con cui si era assopito risulterebbe, al risveglio, in gran parte obsoleto, inadeguato a leggere la realtà e, quindi, poco utilizzabile a intervenire su di essa. Molto di quello che era una volta considerato saggio non lo è più e ciò che era screditato è ora raccomandato. Quel moderno Van Winkle, al pari del suo omologo settecentesco, avrebbe un destino di marginalità se non procedesse ad aggiornare velocemente i suoi parametri mettendoli in sintonia col mondo in cui si viene a trovare. Tale similitudine non sembra esagerata per introdurre il tema del “ritorno delle politiche industriali” a cui è dedicato questo numero della rivista. Un ritorno che ha costituito quasi una svolta di 180 gradi, compiutasi nell’arco di una manciata di anni, nel modo di considerare l’intervento pubblico nelle cosiddette economie di mercato, in particolare in Europa.

La politica industriale ha avuto a lungo una cattiva nomea nel *mainstre-*

* LEAP (Luiss Research Center for European Analysis and Policy), sergiodenardis@gmail.com; vmeliciani@luiss.it

am degli economisti (Aghion et al., 2011). Era considerata un'intrusione del governo nel funzionamento dei sistemi produttivi da non raccomandare, a meno di importanti e verificabili fallimenti di mercato indotti dall'emergere di esternalità positive o negative, dalla presenza di importanti spillover tecnologici connessi a particolari industrie la cui efficienza dipende dall'accumulo di conoscenza (*learning curves*), dagli effetti di mis-allocazione di cattivi funzionamenti dei canali finanziari, nonché da mercati imperfetti in cui il formarsi di rendite di monopolio apre la strada alla competizione strategica tra paesi per appropriarsene (Brander e Spencer, 1985). Ma anche al verificarsi di questi casi, si sottolineavano i rischi dell'intervento pubblico non essendo i governi in grado, per carenza di conoscenze, di individuare l'origine dei fallimenti di mercato e, quindi, gli interventi di first o second best per porvi rimedio. E anche nel caso in cui questa identificazione fosse possibile, l'intervento pubblico veniva sconsigliato per l'esposizione al rischio di cattura da parte di interessi specifici, con costose deviazioni dall'obiettivo del benessere comune. Le conseguenze dei *government failures* venivano viste come peggiori di quelle dei *market failures* e, quindi, da evitare. In definitiva, si riteneva che anche se politiche industriali e intervento pubblico possono trovare giustificazioni in punto di teoria, la loro applicazione è esposta a tali errori che il *free trade* è, nella pratica, la regola d'oro a cui attenersi (Krugman 1987).

Lo scetticismo sulle possibilità dell'attore pubblico di modificare in meglio gli esiti del mercato con politiche settoriali mirate ha così dominato a lungo il panorama europeo, con rare eccezioni. Una delle più rilevanti, originata in verità prima dell'ondata liberista, è costituita dai forti sussidi alla nascita del consorzio europeo Airbus volto a contendere all'americana Boeing le rendite monopolistiche nel settore dei grandi velivoli per trasporto civile (a posteriori, si può dire lungo le linee di Brander e Spencer). Un'iniziativa che è poi evoluta

nell'ultimo ventennio, dando luogo allo sviluppo di un forte polo europeo nella difesa e nell'aerospazio.

La visione anti politiche industriali non si è certamente sviluppata in un deserto. Essa è stata funzionale all'ambiente economico-politico in cui si è andata affermando, cioè quello del multilateralismo e della connessa "pax americana" post-bellica, della susseguente crescente integrazione commerciale e finanziaria, della iperglobalizzazione degli anni ottanta-novanta, fino ad arrivare, con il 1989 e con la caduta del Muro di Berlino, al limite estremo della cosiddetta fine della storia. In questo ambiente le uniche "interferenze" dell'attore pubblico ritenute raccomandabili erano quelle di tipo orizzontale volte al miglioramento del funzionamento dei mercati (politiche dei fattori, piuttosto che dei settori) e indirizzate, al più, verso la predisposizione di un numero limitato di beni pubblici necessari per l'attività produttiva, lì dove l'offerta privata sarebbe stata altrimenti sottodimensionata (ricerca, innovazione, formazione). Il tutto sotto l'egida delle istituzioni multilaterali (WTO e FMI) dotate di poteri di supervisione e controllo in mercati quanto più aperti possibile, al fine di raccogliere tutti i benefici dell'integrazione globale.

Questo scenario si è radicalmente modificato negli ultimi anni, con una decisa accelerazione dopo la pandemia. Sono venute alla luce non solo esternalità e fallimenti di mercato di entità più grande di quel che si riteneva, ma si è evidenziata anche la necessità, nel nuovo contesto, di un'offerta di beni pubblici molto più ampia, quantitativamente e qualitativamente, di quella che si giudicava accettabile nel precedente mondo senza frizioni. Guardando alla pratica globale della politica industriale, i dati mostrano che è tornata in auge e sta crescendo: negli anni 2010 il numero di interventi aumenta costantemente, con forti accelerazioni nel 2018 e nel 2021 (Juhász et al. 2022). La recente ondata di nuove politiche industriali - che comprendono qualsiasi

intervento governativo mirato a sviluppare o sostenere specifiche imprese, settori o attività economiche nazionali per raggiungere obiettivi nazionali economici o non economici - è trainata principalmente dalle economie avanzate e la competitività strategica è la motivazione più comune alla base di tali politiche (Evenett et al. 2024).

Sul fronte delle esternalità diviene preminente, nello scorso decennio, quella del cambiamento climatico definita non a caso “*the greatest market failure the world has ever seen*” (Stern 2007) o, altrimenti, “*the greatest externality in human history*” (Heal, 2017). L'attore pubblico in particolare nelle economie, come quella europea, maggiormente responsabili dell'accumulo dello stock di CO₂ nell'atmosfera deve intervenire con regole, scadenze e *carbon pricing* per ridurre le emissioni e contrastare il riscaldamento globale. Accanto a ciò, la lentezza della crescita economica europea rispetto a quella americana e la percezione di una progressiva perdita di competitività portano a focalizzare l'attenzione sull'importanza degli spillover tecnologici dell'attività delle grandi imprese alla frontiera dell'innovazione, che risultano molto poche in Europa e numerose negli Usa (Draghi 2024). Contemporaneamente, la rapida trasformazione della Cina, sotto l'influenza di dirigistiche e ben mirate politiche industriali, da manifattura assemblatrice in potenza tecnologica dotata di propria autonomia e in grado di mettere in discussione il primato Usa finisce col minare le basi stesse della globalizzazione a trazione americana, inducendo la svolta protezionistica statunitense, che col secondo mandato Trump arriva a riguardare tutti i partner commerciali inclusa l'Unione europea. Nel nuovo mondo diviso e conflittuale, la dipendenza dalle forniture estere di materie prime, beni intermedi e tecnologia nelle (una volta esaltate) catene globali del valore (Cgv) si trasforma da fattore di competitività in elemento di rischio da minimizzare, mentre la guerra in Ucraina, l'aggressività russa e l'emergere di

un disimpegno militare americano in Europa conducono alla necessità di un rilancio delle spese per la difesa. Sicurezza economica e militare divengono così elementi centrali del ritorno delle politiche industriali che si affiancano o, per meglio dire, si sovrappongono agli obiettivi ambientali.

Questo rivolgimento non può che investire anche il modello macroeconomico europeo che non dovrebbe più dipendente dal traino di un mondo insicuro e che va frammentandosi (non a caso, il modello tedesco, *export led e import dependent*, è entrato in crisi), ma trovare nella domanda interna del continente, e in particolare nel pieno sviluppo del suo mercato domestico, il nuovo motore dello sviluppo (Lagarde 2025). In tal senso, il surplus delle partite correnti deve essere corretto con un reindirizzamento dell'eccesso di risparmio europeo dagli impieghi esteri verso gli investimenti europei, da rivitalizzare, oltre che con le politiche industriali, attraverso il completamento del mercato unico dei capitali.

A modellare un simile mutamento di opinione concorre negli ultimi anni l'influenza dei rapporti redatti da due italiani per conto delle istituzioni europee, il già ricordato Rapporto Draghi e quello Letta (2024). Il primo più interventista del secondo, ma entrambi sulla linea di una forte guida europea al cambiamento strutturale, fondata sulla piena realizzazione del mercato unico. Il rischio dei *government failures*, sottolineato nel vecchio approccio alla politica industriale, è naturalmente sempre dietro l'angolo e deve essere minimizzato con una adeguata architettura delle politiche, ma esso non può costituire motivo di paralisi o timidezza di azione perché le conseguenze, nel nuovo assetto, del mancato contrasto ai *market failures* sono troppo grandi. Anzi, come ha recentemente osservato Paul Krugman (2024), emendando alla luce del nuovo contesto il suo antico scetticismo verso le politiche industriali, possono anche aversi casi in cui, per raggiungere certi obiettivi, il

rischio di cattura diviene un argomento a favore dell'intervento pubblico. E' quanto si verificherebbe con gli obiettivi di transizione energetica per i quali il governo può, con buone ragioni, dimostrarsi pronò alle richieste di imprese e famiglie di prolungati sussidi alle tecnologie green perché con tali incentivi se ne diffonde l'adozione e si facilita, al contempo, l'implementazione delle impopolari misure di first best (*carbon tax*). In tale visione, una politica degli interessi particolari, in altri contesti da rigettare, diverrebbe funzionale al perseguimento di un superiore obiettivo di trasformazione tecnologica incentrato sull'abbandono dei combustibili fossili.

Transizione verde, tecnologie digitali, competitività, sicurezza economica e militare divengono quindi i molteplici fronti verso cui orientare il ritorno della politica industriale in Europa. Sono "titoli" generali che, sulla carta, hanno tutti una piena giustificazione, ma sottendono, nell'applicazione, la necessità di trovare adeguate soluzioni a problemi di corretta ed equilibrata focalizzazione degli obiettivi, di coerenza complessiva delle politiche, di effettiva praticabilità nel corrente assetto istituzionale. Facciamo alcuni esempi.

Le politiche industriali devono contribuire a innalzare la frontiera tecnologica europea, attraverso la promozione della digitalizzazione, per cercare di recuperare il gap di produttività con gli Usa, ampliatisi particolarmente nell'arco dello scorso decennio. Il Rapporto Draghi enumera le diverse ragioni del ritardo europeo, dalla frammentazione produttiva in assenza di un effettivo mercato unico alla scarsità di *venture capital* per il finanziamento alle imprese innovative ad alto potenziale di crescita. Sono tematiche che bisogna affrontare per aspirare a creare una tecnologia avanzata *made in Europe*, indipendente da quella americana. Lo sforzo competitivo nei confronti degli Stati Uniti si prospetta, tuttavia, arduo, soprattutto perché le produzioni *high-tech* sono soggette ad economie di agglomerazione che, una volta stabilitesi, sono

difficili da smantellare (Arthur, 1990; Krugman 2025). Se quindi si mira a sviluppare agglomerazioni rivali a quelle già esistenti (per intendersi, rivali dei cluster di Silicon Valley o Seattle), perché si pensa che la loro mancata localizzazione in Europa sia penalizzante per la competitività, occorre essere consapevoli dell'ammontare di risorse da dedicare e dello sforzo complesso da attuare. Per favorire il radicamento in Europa, si tratterebbe di attivare la creazione e crescita di vantaggi comparati cumulativi e, in definitiva, di avviare dal nulla una *path dependence* (cioè una storia di sviluppo industriale che si auto-rafforzi) di queste particolari produzioni, a fronte peraltro dell'attrazione degli investimenti che i cluster della *West Coast* americana continueranno a esercitare. Certamente, in questo schema, mercato unico dei capitali ed espansione della finanza per l'innovazione sono passi indispensabili per un percorso che potrebbe prospettarsi non breve e incerto negli esiti.

A questa considerazione se ne deve affiancare un'altra che viene generalmente trascurata. Proprio perché basati sulle economie di agglomerazione, gli hub tecnologici tendono ad aggregarsi geograficamente, dando luogo a forti concentrazioni di ricchezza (e, nel caso Usa, anche di influenza politica). Un'evoluzione che conducesse, quindi, al successo della creazione di una "Silicon Valley europea" si accompagnerebbe a squilibri territoriali e divari produttivi analoghi a quelli che caratterizzano gli Stati Uniti. In questo paese, tuttavia, c'è anche un sistema federale che redistribuisce risorse. Se in Europa si verificasse una situazione analoga senza la creazione di meccanismi redistributivi simili, vi sarebbe un vantaggio per pochi paesi o per le "fortunate" regioni all'interno di alcune economie.

Tali ordini di difficoltà non devono tuttavia costituire motivo di rassegnazione a un incompressibile gap di produttività. Certamente i prodotti high tech sono a produttività molto elevata e si accompagnano, in mercati imper-

fettamente concorrenziali, alla formazione di rendite (alti profitti) per cui vi sarebbe motivo di competere (come in Brander-Spencer), se non vi fosse la barriera costituita dagli effetti di agglomerazione a complicare oltremodo lo sforzo di appropriazione di quelle rendite. Tuttavia l'economia è anche molto altro rispetto al settore high-tech. E la produttività di questo "altro" dipende in modo cruciale dalla abilità nell'adottare e sfruttare al meglio le innovazioni tecnologiche, ovunque esse siano prodotte. Normalmente, infatti, i vantaggi dell'avanzamento tecnologico non sono solo degli sviluppatori, ma essi affluiscono in misura cospicua anche alle imprese e agli individui che riescono a usare efficacemente la tecnologia. L'Europa può quindi beneficiare del progresso tecnologico, pur sviluppato altrove, se mira a migliorare, con ben studiate politiche di incentivazione, la capacità di recepire e diffondere le innovazioni in tutto il tessuto produttivo. La diffusione può essere una leva di produttività altrettanto importante della produzione "in casa" di high-tech.

Tuttavia, la questione di un settore europeo di alta tecnologia, indipendente dagli Usa, rimane centrale non solo per motivi di produttività, ma per la sicurezza economica e militare. All'obiettivo della competitività si aggiunge quello della sovranità tecnologica (Edler et al. 2023). Questa diventa più pressante per il cambiamento dei rapporti con l'alleato americano in una direzione conflittuale-negoziale a tutto campo (per cui la tecnologia può diventare fattore di condizionamento, se non proprio di ricatto, in vari ambiti) e i rischi di dipendenza connessi all'interscambio con la nascente potenza tecnologica cinese, in rapida ascesa sulla frontiera dell'innovazione (intelligenza artificiale, semiconduttori, *quantum computing*, oltre che energia solare, auto elettrica e veicoli a guida autonoma, cfr. Herrero, Krystyanczuck 2025).

Nell'insieme, quindi, la politica industriale per la digitalizzazione dovrebbe trovare un giusto equilibrio tra le esigenze di sicurezza che spingono a pro-

muovere produzioni *made in Europe* indipendenti dalle Big tech straniere, senza farsi influenzare o guidare dall'euforia incondizionata che contraddistingue l'attuale fase, e quelle della produttività, volte a stimolare l'adozione e la diffusione dell'innovazione tecnologica, evitando il ripetersi dell'esperienza della rivoluzione *Ict* di fine anni '90, quando l'Europa sperimentò ritardi di adozione e riorganizzazione delle imprese che hanno probabilmente favorito l'ampliamento del gap rispetto agli Usa dello scorso decennio.

Vi è poi il tema della coerenza e dell'integrazione tra obiettivi non omogenei, o almeno che non appaiono tali quanto più breve è la prospettiva da cui li si valuta. Trasformazione *green*, transizione digitale, sicurezza economica e militare non vanno infatti tutte nella stessa direzione. Rispetto alle politiche per l'ambiente, su cui l'Ue si è mossa per prima e in modo ambizioso con l'incorporazione nella propria regolamentazione degli obiettivi del Panel intergovernativo sul *climate change* (IPCC), si sta sperimentando un evidente *backlash* politico, adducendo motivi di perdita di competitività industriale dall'auto ai settori energivori. Una reazione di rigetto di una parte della struttura industriale europea che ha trovato in diversi governi influenti e condizionanti portavoce. La risposta della Commissione si è finora concretizzata in allungamento delle scadenze e, soprattutto, nelle intense semplificazioni dei pacchetti Omnibus che rischiano di indebolire la transizione *green*, riducendo di fatto il ruolo che il canale finanziario dovrebbe svolgere nell'indirizzare gli investimenti verso impieghi sostenibili. L'obiettivo della trasformazione verde risulterebbe potenzialmente penalizzato anche dalla necessità di aumentare sensibilmente le spese in armamenti. Le politiche per la difesa concorrono infatti con quelle ambientali nell'accesso alle risorse finanziarie sia pubbliche che private. Con riferimento a quest'ultime la Commissione europea ha provveduto a notificare come sostenibili gli investimenti nell'industria della difesa,

rimuovendo così l'ostacolo principale al riorientamento della finanza, anche di quella sostenibile, verso gli investimenti in armamenti (Merler 2025).

E' evidente quindi che vi sono conflitti tra obiettivi e che si è in una fase in cui quelli ambientali appaiono in ripiegamento, sotto la pressione della reazione al *Green Deal* e delle impellenti necessità della difesa. Si dovrebbe, però, resistere a questa deriva. Vi sono *tradeoff* tra obiettivi che appaiono tanto più stringenti quanto più breve è la prospettiva delle valutazioni. Sarebbe quindi necessaria una visione quanto più possibile unitaria e integrata delle varie politiche, che assuma a riferimento l'orizzonte lungo. Se, infatti, nel breve periodo la lotta a cambiamento climatico sembra confliggere con "pezzi" del mondo produttivo, nel medio-lungo periodo la competitività industriale risulta legata a filo doppio con la trasformazione energetica e *green*. Occorre, quindi, rendere quanto più vicina la prospettiva dei guadagni competitivi, oltre che di benessere, che si conseguiranno con la transizione verde, facendo sì che, nel breve termine, le resistenze al cambiamento non frenino troppo, o addirittura blocchino, un processo che risulta ineludibile.

E sempre in tema di *tradeoff*, occorre anche bilanciare attentamente le esigenze della sicurezza economica con i benefici provenienti dallo scambio internazionale. Benefici che sono rilevanti per la stessa competitività industriale (le Cgv si sviluppano e si espandono fortemente per questo motivo) e per l'ambiente (l'import di prodotti e tecnologia green dalla Cina sarebbe funzionale agli obiettivi climatici). Inoltre, nel quadro delle problematiche dell'integrazione internazionale, è da tenere presente che storicamente le politiche industriali nei paesi avanzati sono state prevalentemente orientate a sostenere i settori di vantaggio comparato, cioè quelli in cui si è già specializzati. Ma nel caso europeo l'obiettivo di tali politiche non deve essere volto a confermare e rafforzare un presente che si giudica insufficiente. Si tratta, invece, di qualcosa

di molto diverso, cioè di modificare per quanto possibile la struttura produttiva, scoprendo e costruendo dinamicamente nuovi vantaggi comparati. Per questi motivi occorre raggiungere un bilanciamento tra sicurezza economica, ricerca e creazione di nuove specializzazioni e benefici dell'apertura internazionale. Sono, in effetti, gli ingredienti della *open strategic autonomy* prefigurata dall'Ue, che tenta di conciliare due esigenze potenzialmente in tensione: da un lato il mantenimento di un sistema commerciale aperto e multilaterale, dall'altro il rafforzamento delle capacità produttive interne nei nodi critici delle catene del valore. Non si tratta di perseguire un ripiegamento autarchico, ma di costruire un grado di autonomia selettiva che consenta all'Unione di reggere a shock esterni e pressioni geopolitiche senza rinunciare ai benefici dello scambio internazionale. Proprio questa combinazione di apertura e selettività introduce un elemento nuovo rispetto al passato, perché implica scelte esplicite di priorità settoriali e tecnologiche e richiede criteri chiari per individuare dove concentrare risorse inevitabilmente scarse (Bontadini e Meliciani, 2024). Alla difficoltà di convogliare risorse in gran parte nazionali verso obiettivi strategici europei si aggiunge la tensione tra il perseguimento di obiettivi di politica industriale e la difesa dell'ordine commerciale multilaterale, mentre le altre aree fanno coincidere la politica industriale con il protezionismo o, più sottilmente, pretendono di giustificare le misure protezionistiche come strumento per la reindustrializzazione.

La competizione di molteplici e disomogenei obiettivi di politica industriale per risorse scarse diviene ancor più evidente considerando la stima dell'ammontare di investimenti addizionali necessari per realizzare la transizione verde, digitale e della difesa. Questa cifra che nel Rapporto Draghi era collocata a 800 miliardi l'anno è lievitata, secondo recenti valutazioni della Bce, a 1.200 miliardi all'anno tra il 2025 e il 2031 (De Sanctis et al. 2025). Il balzo del

50% è fondamentalmente dovuto ai nuovi impegni di spesa per la difesa sottoscritti dai paesi europei in sede NATO. Ne consegue che è anche aumentata fortemente la quota di risorse che graverebbero sui bilanci pubblici. Secondo le stesse stime, si tratterebbe di 510 miliardi, pari al 43% del fabbisogno annuale complessivo. E' un ammontare molto elevato, nettamente superiore alle risorse pubbliche mobilizzabili, nella migliore delle ipotesi, con la strumentazione finora messa in campo dalla Commissione europea (allargamento delle possibilità degli aiuti di stato e, per la difesa, clausola di salvaguardia per deviare dai percorsi nazionali di spesa e prestiti europei SAFE). E' evidente che deve esservi un significativo concorso del capitale privato rispetto al quale l'attore pubblico è chiamato a esercitare, con investimenti mirati, capacità di catalizzazione e di sinergia, favorendo *crowd in*. A questo scopo è cruciale l'azione di coordinamento e di direzione dell'Ue, in cui il finanziamento con risorse comuni delle iniziative pubbliche si affianchi alla predisposizione di adeguate competenze tecnico-amministrative per la selezione, messa in opera e valutazione in fieri dei progetti di investimento pubblico-privato.

L'ottica dell'offerta centralizzata di beni pubblici, finanziati con risorse comuni, dovrebbe risultare centrale nel complesso disegno di politica industriale. L'attuale approccio europeo è, invece, quello dei finanziamenti nazionali (aiuti di stato) o europei ma che ricadono comunque sui debiti sovrani (prestiti SAFE). E' una strada che porta alla frammentazione tra le economie in funzione della loro capacità fiscale, al sottodimensionamento dello sforzo di investimento rispetto alle esigenze europee, alla sua inefficacia per concreti rischi di duplicazione (soprattutto nel campo della difesa) nonostante la supervisione Ue e a una probabile prospettiva, dato il quadro vigente della governance fiscale, di marcate correzioni delle traiettorie dei debiti nazionali allontanatisi sensibilmente, a seguito degli investimenti, dai percorsi di rien-

tro. In altri termini, una prospettiva di austerità nel medio periodo dopo gli sforamenti di spesa consentiti e, anzi, incoraggiati, nei prossimi anni.

Anche il nuovo Quadro finanziario pluriennale (QFP) 2028–2034 non sembra rappresentare uno vero snodo per l'evoluzione delle politiche industriali europee. In assenza della volontà politica di accrescere sostanzialmente il bilancio europeo per far fronte alle nuove sfide da parte dei paesi membri (si prevede solo un leggero aumento del bilancio complessivo dall'attuale 1,08% all'1,26% del RNL, comprensivo del rimborso del debito di NextGenerationEu), la strategia è quella di riallocare i fondi dalle politiche tradizionali – coesione e politica agricola comune – verso investimenti in ricerca, infrastrutture energetiche e digitali, decarbonizzazione, difesa e industria ad alta tecnologia attraverso il Fondo europeo per la competitività che integra programmi prima frammentati e punta a sostenere settori strategici. Tuttavia una politica industriale europea credibile richiederebbe risorse più ampie, nuove entrate proprie dell'Ue e un chiarimento politico sulla volontà dei governi di sostenere una vera strategia comune.

È in questa distanza tra la velocità con cui il mondo cambia e la difficoltà dell'Europa a governare questo cambiamento che si colloca il dibattito raccolto in questo numero, i cui contributi analizzano da diverse angolature come il continente possa riposizionarsi e quali strategie industriali e istituzionali siano oggi realmente praticabili. Il compito delle istituzioni europee è duplice: riconoscere che siamo entrati in una nuova era e dotarsi dei mezzi — strategici, tecnologici, fiscali — per agire con coerenza. È in questa cornice che possiamo leggere i contributi di Fabrizio Onida, di Simone Vannuccini, di Paolo Guerrieri e Piercarlo Padoan, di Anna Giunta e Marianna Mantuano. Nel loro insieme delineano un quadro organico della complessa posta in gioco.

Nel suo contributo, Fabrizio Onida ricostruisce la traiettoria storica della

politica industriale europea tra l'attenzione alla salvaguardia della concorrenza e del mercato unico e l'esigenza di accrescere gli investimenti in innovazione e stimolare la produttività. Se il Trattato di Roma aveva circoscritto l'intervento industriale soprattutto alla salvaguardia della concorrenza, già dagli anni '70 si erano sviluppati tentativi — spesso timidi — di promuovere un coordinamento industriale continentale: CECA, Euratom, i memoranda Colonna e Pirelli, le sollecitazioni di Altiero Spinelli alla conferenza di Venezia. Questi elementi rivelano che il ritorno attuale della politica industriale non sorge nel vuoto, ma è il risultato di una tradizione intermittente che ha sempre oscillato tra due poli: stato promotore e investitore strategico e stato guardiano della concorrenza e del “level playing field”.

L'Europa del XXI secolo, osserva Onida, può ripartire da quella tradizione ma deve evitarne gli errori: niente grandi piani dirigisti, ma uno stato capace di “scoprire” e valorizzare vantaggi comparati potenziali, di promuovere progetti cooperativi di sinergia tra attore pubblico e iniziative private, di sostenere le imprese più dinamiche. L'esplorazione di nuovi potenziali vantaggi competitivi deve andare di pari passo con la moltiplicazione di istituzioni pubblico-private dedicate alla diffusione capillare delle innovazioni esistenti. Tra gli strumenti più promettenti per una politica industriale europea realmente cooperativa Onida individua gli IPCEI le cui risorse andrebbero rafforzate, le procedure semplificate e la guida affidata a competenze tecnico-scientifiche indipendenti in grado di selezionare, valutare, accompagnare e anche interrompere iniziative non promettenti.

Se Onida ricorda quanto radicata sia in Europa la tensione tra politica industriale e concorrenza, il contributo di Simone Vannuccini ne indica le vie di ricomposizione nel nuovo contesto geopolitico. L'Europa è, nelle sue parole, “un vaso di coccio tra vasi di ferro”: dipendente dai monopoli privati

americani per l'infrastruttura digitale, vulnerabile alle dipendenze cinesi per materie prime e tecnologie. Ma, allo stesso tempo, capace di potenziale influenza attraverso le *reverse dependencies* in settori in cui detiene ancora potere di mercato.

La raccomandazione è quella di non cadere nella falsa dicotomia tra politica industriale e concorrenza, ma disegnare una politica industriale *pro-competitiva*, fondata sulla produzione di beni pubblici europei — infrastrutture, standard, regolazione, capacità fiscale comune. Vannuccini identifica tre pilastri di una politica industriale “veramente europea”: “federale” nelle istituzioni e nelle risorse in quanto senza autonomia fiscale non esiste autonomia strategica; “noiosa” nelle scelte tecnologiche, rifuggendo l'imitazione acritica delle narrazioni americane sull'intelligenza artificiale e dedicando attenzione alla diffusione e non solo alla frontiera; “assertiva” ma non monopolistica, ossia una politica industriale che rafforzi la concorrenza invece di soffocarla.

Il contributo di Paolo Guerrieri e Pier Carlo Padoan completa il quadro proponendo un'interpretazione sistemica: la politica industriale europea non può più essere letta solo in chiave economica, ma va integrata con le esigenze di sicurezza e con gli obiettivi della transizione verde e digitale.

Il ritorno delle politiche industriali non è solo risposta a esternalità ambientali o a fallimenti di mercato — ossia i casi di intervento pubblico concepiti dal vecchio *mainstream* economico — ma una reazione non opzionale alle nuove forme di *weaponized interdependence* che condizionano catene del valore, tecnologie *dual use*, approvvigionamenti energetici. Da qui la necessità di una politica industriale *mission-driven*, orientata alle tecnologie di frontiera; selettiva, per concentrare risorse su filiere strategiche; coerente con la sostenibilità e il *Green Deal*, da ricalibrare senza indebolirne la visione di lungo periodo.

Le vulnerabilità europee — dipendenza dalle catene del valore, lentezza dell'innovazione, scarsità di imprese alla frontiera — rendono indispensabile un cambio di modello macroeconomico, basato su domanda interna, investimenti comuni e pieno dispiegamento del mercato unico, ma per fare ciò il tema delle risorse è cruciale: senza un Fondo europeo per la competitività e la sovranità, senza debito comune e senza una completa *Capital Markets Union*, ogni sforzo rischia di restare frammentato.

Il contributo di Anna Giunta e Marianna Mantuano riprende molti dei concetti espressi negli altri saggi focalizzandosi sulla valutazione di un importante esperimento di politica industriale: la digitalizzazione delle imprese italiane. Qui, più che altrove, si manifesta il paradosso di un paese che assorbe lentamente tecnologie che in altre economie costituiscono il traino fondamentale della produttività. Tre i fattori critici che le autrici individuano: una polarizzazione crescente tra poche imprese digitalmente avanzate e un'ampia popolazione di piccole imprese confinate a tecnologie di base; insufficienti capacità manageriali che, soprattutto nelle imprese familiari, limitano l'adozione efficace delle tecnologie; politiche pubbliche instabili e, soprattutto nell'esperienza più recente, proceduralmente complesse. In un simile contesto, l'azione pubblica volta alla diffusione tecnologica e alla riduzione dei divari tra le imprese, rischia di conseguire, nel migliore dei casi, risultati modesti e, nel peggiore, di favorire, nel contesto della nuova rivoluzione tecnologica, un ulteriore allontanamento dei "ritardatari" rispetto ai produttori migliori.

Il caso italiano ci mostra come senza un quadro europeo coerente, investimenti strutturali stabili, politiche industriali coordinate e capacità manageriali diffuse, anche gli incentivi più generosi rischiano di tradursi in un rinnovamento parziale e inefficiente. Il punto infatti è centrale: la politica industriale non è solo questione di fondi, ma di governance, capacità amministrativa,

coordinamento, scelta delle priorità e continuità nel tempo.

L'insieme dei contributi restituisce un'immagine coerente: il ritorno della politica industriale è l'esito obbligato di un mondo in cui sicurezza, sostenibilità e competitività — la *triplice sfida* che Guerrieri e Padoan individuano con chiarezza — tendono a sovrapporsi e a condizionarsi reciprocamente. Sembra, in particolare, di poter trarre da essi una visione comune circa il modo di affrontare le problematiche dell'attuale snodo europeo. La molteplicità degli obiettivi, potenzialmente anche confliggenti, imposti dal contesto politico, economico ed ambientale non può che essere portata a coerenza in un approccio olistico e integrato. A esso deve far riscontro un assetto istituzionale adeguato che trovi nella costruzione di forme di capacità fiscale centrale e nel reperimento di risorse comuni le leve fondamentali del finanziamento pubblico e che risulti, al contempo, in grado di attrarre e coinvolgere iniziative e risorse private nella realizzazione dei progetti. A legare ulteriormente questi contributi è la comune idea che una politica industriale europea efficace non debba mai rinunciare alla propria vocazione pro-concorrenziale, evitando derive protezionistiche e assicurando che gli interventi pubblici rafforzino e non indeboliscano la dinamica competitiva. Per la riuscita di un tale disegno, il completamento del mercato unico degli investimenti e del risparmio appare un passaggio essenziale. L'azione di politica industriale non può che essere settoriale ed efficacemente selettiva, volta alla riduzione delle dipendenze strategiche, all'efficace diffusione delle innovazioni e delle tecnologie di frontiera, alla ricerca e costruzione di nuove specializzazioni, preservando, nell'ambito dell'azione di direzione e coordinamento delle politiche, un contesto quanto più possibile competitivo. Occorre evitare il rischio che le politiche industriali si accompagnino a un ampliamento della frammentazione e dei divari tra individui, imprese ed economie – divari che, come mostrano

Giunta e Mantuano, emergono già nei differenti ritmi di adozione delle tecnologie digitali avanzate. A tale scopo un'architettura coerente degli strumenti di individuazione, valutazione, finanziamento e attuazione delle iniziative gioca un ruolo essenziale.

In conclusione, il radicale mutamento del contesto internazionale — quel salto di scenario che renderebbe disorientato il nostro moderno Rip Van Winkle — richiede all'Europa un aggiornamento coerente dei propri strumenti di intervento. I contributi raccolti in questo numero mostrano come il riorientamento delle politiche industriali, l'integrazione delle politiche per la sicurezza, la transizione verde e digitale, e una più solida architettura istituzionale e fiscale europea siano condizioni necessarie per operare in un ambiente caratterizzato da nuove esternalità, crescenti interdipendenze strategiche, pressanti esigenze di sicurezza e vincoli competitivi più stringenti.

Riferimenti bibliografici

- [1] Aghion Philippe, Boulanger Julian and Cohen Elie (2011), “Rethinking Industrial Policy”, *Policy Brief* 04/2011, Bruegel.
- [2] Arthur Brian W. (1990) “Silicon Valley Locational Clusters: Do Increasing Returns Imply Monopoly?”, *Mathematical Social Studies*, vol. 19, issue 3, pp. 235-251.
- [3] Bontadini, F., Meliciani, V. (2025), “Selective industrial policy for the Eu Open Strategic Autonomy: The role of products' relatedness”, *Single Market Economics Papers*, 30.
- [4] Brander James A. and Spencer Barbara J. (1985), “Export Subsidies and International Market Share Rivalry.” *Journal of International Economics* 16, pp. 83–100.
- [5] Draghi Mario (2024), “The Future of European Competitiveness”, Rapporto per la Commissione europea (settembre).

- [6] De Sanctis Alessandro, De Santis Roberto A., Kapp Daniel and Vinci Francesco (2025), “Unlocking private investment and boosting productivity with EU programmes”, ECB blog (20 novembre).
- [7] Edler, J., K. Blind, Kroll, H., Schubert, T. (2023), Technology Sovereignty as an emerging frame for innovation policy. Defining rationales, ends and means, *Research Policy* 52, 104765.
- [8] Evenett, S., Jakubik, A., Martín, F., Ruta, M. (2024), The Return of Industrial Policy in Data, International Monetary Fund, WP/24/1
- [9] Heal Geoffrey (2017), *Endangered Economies: How the Neglect of Nature Threatens our Prosperity*, Columbia University Press.
- [10] Garcia Herrero Alicia and Krystianczuck Patrick (2025), “What can Europe learn from China’s critical-tech innovation push?”, *Policy Brief* 29/2025, Bruegel
- [11] Juhász, R., Lane, N., Oehlsen, E. and Pérez, V. C., (2022), “The Who, What, When, and How of Industrial Policy: A Text-Based Approach”. Available at SRN: <https://ssrn.com/abstract=4198209> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4198209>
- [12] Krugman Paul (1987), “Is free trade Passé”, *Journal of Economic Perspective*, vol. 1, n. 2 (Fall), pp. 131-144.
- [13] Krugman Paul (2025), “Paul Krugman talks trade, industrial policy, and Trump”, A podcast about the economics of trade & policy with Chad P. Brown, trascrizione della conversazione del 16 marzo.
- [14] Krugman Paul (2025); “Tech and the Wealth of Nations: Does every country need to have a Silicon Valley?”, *substack note*, 5 ottobre.
- [15] Lagarde Christine (2025), “From resilience to strength: unleashing Europe’s domestic market”, intervento al 35th Frankfurt European Banking Congress (21 November).
- [16] Letta Enrico (2024), “Much more than a market: Speed, Security, Solidarity”, Rapporto per la Commissione e il Consiglio europeo (aprile).
- [17] Merler Silvia (2025), “Can defense investment be sustainable? The European Commission thinks so”, *Policy Brief* 08/2025 Brugel.

- [18] Stern Nicholas (2007), *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, Cambridge University Press.

PARTNER ISTITUZIONALI

CeSPEM

CENTRO STUDI DI
POLITICA ECONOMICA E MONETARIA
"MARIO ARCELLI"



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

LUISS

CASMEF Centro Arcelli
per gli Studi Monetari e Finanziari

aeb
ASSONEBB



FONDAZIONE
DI PIACENZA E VIGEVANO



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

BUSINESS PARTNER

IMI | CORPORATE &
INVESTMENT
BANKING
INTESA  SANPAOLO

BAT
ITALIA

Deloitte.

Mercer

sara 
ti assicura

INVITALIA | **MEDIOCREDITO
CENTRALE**

SOSTENITORI

3D Works

Allianz Bank F.A.

Banca d'Italia

Banca Popolare del Cassinate

Banca Profilo

Banco Posta SGR

Confindustria Piacenza

CONSOB

EFPA - Italia

Fondazione Ave Verum

Fondazione Mario Arcelli

ISTAT

Istituto per il Credito
Sportivo e Culturale

TIM

Unicredit

Sienna Investment Managers Italia

Per rinnovare o attivare un nuovo abbonamento
effettuare un **versamento** su:

c/c bancario n. 10187 Intesa Sanpaolo
Via Vittorio Veneto 108/b- 00187 ROMA
IBAN IT92 M030 6905 0361 0000 0010 187

intestato a: **Editrice Minerva Bancaria s.r.l.**

oppure inviare una **richiesta** a:

amministrazione@editriceminervabancaria.it

Condizioni di abbonamento ordinario per il 2026

	Rivista Bancaria Minerva Bancaria bimestrale	Economia Italiana quadrimestrale	Rivista Bancaria Minerva Bancaria + Economia Italiana
Canone Annuo Italia (<i>print</i>)	€ 130,00	€ 100,00	€ 180,00
Canone Annuo Estero (<i>print</i>)	€ 185,00	€ 130,00	€ 260,00
Abbonamento WEB	€ 80,00	€ 70,00	€ 110,00
Canone Annuo Italia (<i>print + web</i>)	€ 170,00	€ 130,00	€ 260,00
Canone Annuo Estero (<i>print + web</i>)	€ 220,00	€ 160,00	€ 330,00

L'abbonamento è per un anno solare e dà diritto a tutti i numeri usciti nell'anno.

L'Amministrazione non risponde degli eventuali disguidi postali.

I fascicoli non pervenuti dovranno essere richiesti alla pubblicazione del fascicolo successivo.
Decorso tale termine, i fascicoli disponibili saranno inviati contro rimessa del prezzo di copertina.

Prezzo del fascicolo in corso **€ 50,00 / € 10,00** digitale

Prezzo di un fascicolo arretrato (annata precedente) **€ 60,00 / € 10,00** digitale

Publicità

1 pagina **€ 1.500,00** - 1/2 pagina **€ 800,00**

Editrice Minerva Bancaria
COMITATO EDITORIALE STRATEGICO

PRESIDENTE

GIORGIO DI GIORGIO, Luiss Guido Carli

COMITATO

CLAUDIO CHIACCHIERINI, Università degli Studi di Milano Bicocca

MARIO COMANA, Luiss Guido Carli

ADRIANO DE MAIO, Università Link Campus

RAFFAELE LENER, Università degli Studi di Roma Tor Vergata

MARCELLO MARTINEZ, Università della Campania

GIOVANNI PARRILLO, Editrice Minerva Bancaria

MARCO TOFANELLI, Assoreti

ECONOMIA ITALIANA 2025/3

Il ritorno delle politiche industriali

L'intervento pubblico nelle cosiddette economie di mercato è stato considerato per lunghi anni con diffidenza per gli effetti negativi sulla concorrenza. Il nuovo contesto geo-politico e post Covid-19 impone di sviluppare un'offerta di beni pubblici molto più ampia. Fa il punto della situazione con riferimento all'Europa questo numero di EI, **curato da Sergio De Nardis e Valentina Meliciani della Luiss.**

Il modello macroeconomico europeo non dovrebbe essere più dipendente dal traino di un mondo insicuro ma trovare il nuovo motore nella domanda interna del continente e nel pieno sviluppo del suo mercato domestico. **Transizione verde, tecnologie digitali, competitività, sicurezza economica e militare** divengono quindi **i molteplici fronti** verso cui orientare il ritorno della politica industriale in Europa.

Le politiche industriali devono contribuire a innalzare la frontiera tecnologica europea, attraverso la promozione della digitalizzazione, per cercare di recuperare il gap di produttività con Usa e Cina. In questo schema, **mercato unico dei capitali ed espansione della finanza per l'innovazione** sono passi indispensabili per un percorso che potrebbe prospettarsi non breve e incerto negli esiti.

I contributi raccolti in questo volume, nel loro insieme, delineano un quadro organico della complessa posta in gioco. **Fabrizio Onida** ricostruisce la traiettoria storica della politica industriale europea tra l'attenzione alla salvaguardia della concorrenza e del mercato unico e l'esigenza di accrescere gli investimenti in innovazione e stimolare la produttività e sottolinea il ruolo strategico dei progetti tra pubblico e privato e degli IPCEI. **Simone Vannuccini** raccomanda di non cadere nella falsa dicotomia tra politica industriale e concorrenza, ma di disegnare una politica industriale *pro-competitiva*, fondata sulla produzione di beni pubblici europei — infrastrutture, standard, regolazione, capacità fiscale comune. Secondo **Paolo Guerrieri e Pier Carlo Padoan**, la politica industriale europea non può più essere letta solo in chiave economica, ma va integrata con le esigenze di sicurezza e con gli obiettivi della transizione verde e digitale. La domanda interna va rilanciata attraverso investimenti comuni, il pieno dispiegamento del mercato unico; cruciale è il tema delle risorse comuni. **Anna Giunta e Marianna Mantuano** si focalizzano sulla digitalizzazione delle imprese italiane. Tre i fattori critici individuati: polarizzazione crescente tra poche imprese digitalmente avanzate e un'ampia popolazione di piccole imprese confinate a tecnologie di base; insufficienti capacità manageriali per l'adozione delle tecnologie; politiche pubbliche instabili e proceduralmente complesse.

Come **concludono gli editor**, *“il ritorno della politica industriale è l'esito obbligato di un mondo in cui sicurezza, sostenibilità e competitività tendono a sovrapporsi e a condizionarsi reciprocamente... una politica industriale europea efficace non deve mai rinunciare alla propria vocazione pro-concorrenziale, evitando derive protezionistiche e assicurando che gli interventi pubblici rafforzino e non indeboliscano la dinamica competitiva”.*

Arricchisce questo numero il contributo di **Ignazio Visco**, *Un sostenibile “lungo periodo”? Sfide e prospettive per l'Italia di domani*, che riflette sulle conseguenze di lungo periodo e sulla sostenibilità sociale ed economica delle tendenze in atto su tre fronti: tecnologia, ambiente e demografia. Seguono tre riflessioni sul **sistema dei servizi** di **Carlo Sangalli, Alberto F. Pozzolo, Alberto Petrucci** e una sul Tax Control Framework - Adempimento collaborativo di **Riccardo Gabrielli e Lia G. Reitano**.

ECONOMIA ITALIANA nasce nel 1979 per approfondire e allargare il dibattito sui nodi strutturali e i problemi dell'economia italiana, anche al fine di elaborare adeguate proposte strategiche e di *policy*. L'Editrice Minerva Bancaria è impegnata a portare avanti questa sfida e a fare di Economia Italiana il più vivace e aperto strumento di dialogo e riflessione tra accademici, *policy makers* ed esponenti di rilievo dei diversi settori produttivi del Paese.