

# Indice

<u>INTRODUZIONE. IL PROBLEMA DELLE DIVERSITÀ REGIONALI</u>	<u>III</u>
<u>CAPITOLO 1. LA STRUTTURA REGIONALE DELLA PRODUZIONE</u>	<u>1</u>
1. <i>Introduzione</i>	1
2. <i>Analisi delle informazioni statistiche</i>	6
<u>TAVOLE E GRAFICI DEL CAPITOLO 1 (fuori testo)</u>	<u>29</u>
<u>CAPITOLO 2. FONDAMENTI TEORICI</u>	<u>31</u>
1. <i>Analisi del modello di decisione di impresa e sue determinanti</i>	31
2. <i>L'analisi grafica delle decisioni di impresa</i>	34
3. <i>Il modello teorico con fattori di produzione quasi-fissi</i>	42
<u>CAPITOLO 3. IL MODELLO EMPIRICO</u>	<u>47</u>
1. <i>Parametrizzazione della tecnologia Leontief Generalizzata</i>	47
2. <i>Stima e scenari di simulazione per macro-regioni</i>	51
3. <i>Stima empirica per le regioni ed eterogeneità spaziale.</i>	63
4. <i>La valutazione degli effetti di spill-over a livello regionale</i>	70
5. <i>La valutazione delle politiche industriali e il problema dell'aggiuntività</i>	73
6. <i>La valutazione delle politiche di sviluppo locale</i>	78
7. <i>Commenti conclusivi</i>	91
<u>APPENDICE A AL CAPITOLO 3. I DATI</u>	<u>97</u>
<u>APPENDICE B AL CAPITOLO 3. LA RICOSTRUZIONE DELLO STOCK DI CAPITALE</u>	<u>101</u>
<u>TAVOLE E GRAFICI DEL CAPITOLO 3 (fuori testo)</u>	<u>105</u>
<u>CAPITOLO 4. LA DOTAZIONE DELLE INFRASTRUTTURE</u>	<u>107</u>
1. <i>Premessa</i>	107
2. <i>Ritardi e fabbisogni</i>	111
3. <i>I rischi della sottodotazione</i>	113
4. <i>Lo stato delle informazioni esistenti</i>	115
5. <i>Migliorare le informazioni per migliorare le scelte</i>	128
6. <i>L'analisi della percezione del divario da parte delle imprese</i>	130
7. <i>I principali risultati dell'indagine</i>	133

<u>APPENDICE AL CAPITOLO 4. INDAGINE SULLE IMPRESE MANIFATTURIERE LOCALIZZATE NEL MEZZOGIORNO</u>	<u>139</u>
<u>TAVOLE E GRAFICI DEL CAPITOLO 4 (fuori testo)</u>	<u>143</u>
<u>RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI</u>	<u>145</u>

## **Introduzione. Il problema delle diversità regionali**

Questa ricerca parte da un quesito molto semplice: esistono diversità strutturali di comportamento fra le regioni italiane? Se sì, è necessario impostare politiche differenziate per regioni?

L'analisi è condotta su due piani di disaggregazione: il comportamento delle imprese nelle macro-regioni Nord-Ovest, Nord-Est, Centro e Sud e nelle usuali venti regioni amministrative. Ovviamente, dal punto di vista dell'analisi un livello di disaggregazione inferiore dovrebbe essere sempre preferibile; tuttavia, non sempre i dati disponibili sono sufficienti per una analisi fondata sul dettato della teoria economica. In particolare, nel panorama statistico regionale italiano, spicca l'assenza di dati sullo stock di capitale. Eppure tutte le principali analisi dello sviluppo di lungo periodo e della crescita fanno riferimento, vuoi nell'ambito della teoria della crescita esogena o della crescita endogena, al concetto di funzione di produzione che utilizza, fra gli altri fattori, il fattore capitale.

La mancanza di una analisi positiva sistematica della struttura produttiva a livello regionale si è riflessa, nel dibattito di analisi normativa, ovvero di politica economica, in termini di suggerimenti e prescrizioni, certamente basati sul buon senso, ma privi di un riferimento preciso ai nessi quantitativi fra le principali variabili oggetto di decisione da parte degli agenti economici.

Così, ad esempio, buona parte del dibattito sul decentramento e sul federalismo — cfr., ad esempio, per una rassegna dei principali problemi, Brancati (1995) e per un illuminante esempio di traduzione in intervento di politica economica, Ministero del tesoro (2000) — è fondata sull'assunto che ciascu-

na attività è legata intrinsecamente alla propria localizzazione, e che quindi occorre dare riposte locali ad esigenze locali. Tuttavia, l'apparato di analisi empirica non riesce ad andare oltre (proprio perché non può, in assenza di dati statistici disponibili) una analisi essenzialmente descrittiva delle differenze regionali, in termini di differenziali di crescita o di produttività del lavoro, o di produttività totale dei fattori, ricavata da una forma ridotta di una funzione Cobb-Douglas, o ancora di specializzazione dell'export (quote di concentrazione dell'export e simili).

Più in generale, l'insoddisfazione relativa ai risultati della tradizionale politica centralizzata di intervento dal lato della domanda di tipo keynesiano ha condotto alla diffusione di un generico scetticismo sulla effettiva possibilità di spronare lo sviluppo delle aree depresse, ad esempio il Sud Italia. In particolare, è ben noto che in Italia l'intervento centralizzato del Governo è stato criticato per quanto riguarda l'inefficacia delle misure pianificate e le distorsioni dei segnali percepiti a livello locale, dovuti ad un eccesso di intervento burocratico ed amministrativo e una non chiara politica discrezionale.

In risposta a queste critiche, una rinnovata ondata intellettuale ha avviato l'idea del decentramento delle politiche di sviluppo come soluzione al problema del ritardo del Mezzogiorno. La linea portante è data dalla proposta di immaginare le politiche locali come insiemi di azioni coordinate mirate a migliorare il potenziale di competitività delle aree locali, attraverso il potenziamento della produttività della dotazione specifica di fattori produttivi. Questa nuova linea è stata definita la Nuova programmazione (cfr. Ministero Tesoro 2000 e Barca - Pellegrini 2000).

Si ricordi come esempio di tale nuovo corso, i Patti territoriali, i Contratti d'area e gli Accordi di programma promossi tra le amministrazioni centrali e quelle regionali. Questi nuovi strumenti dovrebbero centrare l'attenzione sugli aspetti collegati alla dimensione spaziale dell'economia, quali i temi della produttività, competitività, problemi ambientali e

sociali, di adeguatezza della dotazione di capitale (pubblico e privato) ed altri.

In questa fase di pianificazione economica dello sviluppo locale, la strategia comune della Nuova programmazione mira a promuovere l'attrattività delle aree locali, ad elevare il valore potenziale delle risorse (sotto-utilizzate) locali, ad evitare la migrazione del lavoro specializzato, così prevenendo un circolo vizioso di depauperamento delle risorse.

La presunta validità di tale approccio è triplice: da un punto di vista istituzionale, esso soddisfa un principio di sussidiarietà, poiché tende a ridurre il gap tra il processo di decisione pubblica e il controllo democratico; da un punto di vista economico, esso apre la via alla valorizzazione delle esternalità positive, così elevando l'efficienza potenziale delle azioni di politica economica; da un punto di vista sociale, esso permette una maggiore concertazione fra gli attori locali, fatto che è usualmente considerato un beneficio positivo in sé.

La concertazione istituzionale è considerata un elemento importante di questo nuovo approccio e coinvolge quattro livelli (UE, nazionale, regionale e locale). In particolare, (i) le regioni sono responsabili per la selezione di priorità e progetti regionali, (ii) l'amministrazione nazionale ha il potere di definire obiettivi generali e garantire il rispetto delle regole, (iii) le autorità locali sono coinvolte nella presentazione e gestione dei progetti e (iv) il livello UE è cruciale per l'approvazione del piano di sviluppo regionale e della distribuzione dei relativi fondi strutturali.

Dunque, la Nuova programmazione certamente contiene elementi positivi, se paragonati all'intervento passato nel Mezzogiorno. Tuttavia, occorre notare che non è chiaro se questo nuovo approccio debba essere considerato una politica dal lato della domanda o dell'offerta, in quanto la gran parte degli strumenti previsti è, in pratica, basata sull'investimento pubblico diretto, su approvvigionamenti pubblici, spesa pubblica, sussidi pubblici, agenzie di sviluppo pubbliche e simili, sebbene lo scopo annunciato sia spesso definito in termini di aumento della competitività del lato dell'offerta.

Tali dubbi sono avanzati anche dalla stessa Commissione UE: (Mairata 2000) nota che «ancora esiste una mancanza di trasparenza nelle procedure di valutazione ex ante, ovvero difficoltà ad indicare il contributo rilevante della fase di valutazione alla definizione degli obiettivi dei piani nazionali». Mairata conclude che la valutazione deve essere un elemento cruciale delle strategie di pianificazione a livello UE.

Inoltre, lo schema operativo principale del nuovo approccio appare essere basato sull'esistenza di nessi relazionali fra variabili economiche non verificati empiricamente. Ora è vero che, come dimostrato dalla celebre "critica di Lucas", che le relazioni stimate econometricamente non sono invarianti alle azioni di politica economica, ma questo argomento non dovrebbe essere utilizzato come scusa per prescindere completamente dall'evidenza storica e statistica, come avviene nel programma per i fondi strutturali 2000-2006.

In sintesi, tale programma adotta una struttura logica per l'azione di politica economica che sembra essere basata su due momenti di relazione causale: primo, esiste un collegamento causale dagli strumenti agli obiettivi intermedi, secondo, un altro collegamento da questi agli obiettivi finali (si veda anche: Mazzola, 2000). Per esempio, lo strumento di lotta di illegalità serve alla creazione di un ambiente favorevole all'imprenditorialità; e da questo secondo si ottiene la crescita della produzione (o GNP). In tal modo, sembra coerente adottare una misura ipotetica dell'elasticità della produzione alle condizioni ambientali favorevoli, come guida alla costruzione di uno scenario di crescita economica. Tuttavia, la relazione implicita tra la lotta di illegalità e questa ipotetica creazione di ambiente favorevole non è quantificata; ne è quantificabile sulla base delle usuali tecniche statistico-econometriche. Infatti, non esiste nel programma nessun riferimento quantitativo al costo di tale ipotetica lotta all'illegalità, né è chiaro l'effetto finale sulla crescita, nel senso di poter stimare l'effetto netto in termini di beneficio (sociale?) delle risorse utilizzate.

Come altro esempio, si consideri la sequenza: da un'agenzia di sviluppo pubblica allo sviluppo di un settore terziario avanzato per lo sviluppo e la promozione di impresa (finanziario, consulenza aziendale e simili); e da questo secondo alla crescita della produzione. Di nuovo, una ipotetica elasticità della produzione alla disponibilità del settore terziario avanzato è usata per costruire uno scenario di crescita economica, sebbene la relazione implicita tra lo sforzo dell'agenzia pubblica e questo nuovo settore al servizio dell'imprenditorialità non sia quantificato. Infatti, non esiste nessun riferimento quantitativo al costo delle risorse (pubbliche) usate da tali agenzie pubbliche per "produrre" un nuovo ambiente favorevole per la promozione di imprenditorialità. Se queste erano le premesse nel 2000 non desta meraviglia che una agenzia pubblica come Sviluppo Italia sia completamente arenata già nel 2001.

Evidentemente, senza un'analisi delle specificità dei sistemi produttivi nelle diverse regioni italiane, qualsiasi politica di incentivi industriali e di promozione dello sviluppo del tessuto produttivo manca di una precisa base analitica di riferimento e, pertanto, rischia di essere inefficace e di indurre distorsioni nelle scelte allocative.

Come si può, infatti, predisporre una strategia di politiche economiche e industriali differenziate per regioni senza conoscere la struttura dell'intensità di capitale della funzione di produzione regionale e la differenza nella produttività dei fattori a livello regionale? Come si può proporre politiche per l'incentivo e lo sviluppo dell'occupazione senza conoscere l'elasticità di sostituzione fra fattori produttivi e, in particolare, l'elasticità della domanda di lavoro?

In altri termini, si propone l'usuale dilemma: le diversità locali necessitano di politiche differenziate? Ovvero, politiche comuni possono portare al superamento delle diversità strutturali locali? Per tentare di dare alcune risposte a questi quesiti, il volume è diviso in quattro capitoli.

Il capitolo 1 affronta il problema della descrizione statistica delle diversità regionali nella struttura della produzione, offrendo una sistematica analisi dei principali dati, su base regionale, di valore aggiunto produttività costo del lavoro, costo d'uso del capitale, tassi di interesse, sofferenze, quote di esportazione. L'obiettivo di questa parte dell'analisi è di focalizzare l'attenzione simultaneamente sulle quantità di produzione e inputs e sui prezzi relativi dei fattori di produzione. Per fare questo, occorre addentrarsi nell'analisi dettagliata del sistema degli incentivi sul lavoro e sul capitale che modificano le condizioni di mercato per le scelte di impresa. Si possono trarre alcune conclusioni dal panorama statistico presentato: l'analisi dimostra che l'andamento del divario di costo del lavoro e produttività non è omogeneo, anche se prevale una correlazione positiva, a significare tutto sommato che "le forze di mercato funzionano" nel ricondurre modifiche nel divario salariale, positive o negative che siano, ad analoghe modifiche nella produttività del lavoro impiegato. E questo è un fatto di per sé abbastanza ovvio; più interessante è invece notare che la correlazione positiva è concentrata nei settori ad alta intensità di capitale, che dimostra che la produttività apparente del lavoro è influenzata dal livello del capitale. L'andamento nel tempo del divario dei settori e regioni meridionali indica alcuni casi di successo, nel senso di chiusura per entrambe le variabili (costo del lavoro e produttività) verso la media italiana: sono settori a "integrazione totale": è il caso dell'agricoltura in Basilicata, Puglia e Sardegna; dei minerali non metalliferi, del tessile, delle costruzioni degli altri servizi destinabili in Abruzzo e Molise; della chimica in Abruzzo; degli alimentari, carta e commercio per diverse regioni. Nel complesso, si osserva una polarizzazione dell'andamento del divario del costo del lavoro: tale divario si è andato riducendo nel corso del tempo, a seguito di maggiore competitività e diffusione di tecnologie per i settori del Made in Italy e a più forte capacità di esportazione e a minore intensità di capitale. Ulteriori diversità regionali e settoriali si osservano per quanti riguarda il costo d'uso del

capitale, l'andamento relativo fra sofferenze e impieghi e l'andamento dei vantaggi comparati all'esportazione.

Da queste analisi discende un dilemma solo apparente per la politica economica: si deve ridurre ulteriormente il costo del lavoro, e simultaneamente il costo del capitale, con distorsioni dei prezzi relativi, che in aggiunta creano le premesse per ulteriori perdite di produttività? Oppure l'obiettivo primario della politica economica non deve forse essere quello di aumentare la produttività, segnatamente del lavoro, del capitale, ma anche di tutti gli altri fattori produttivi?

Il capitolo 2 contiene la descrizione teorica del modello di decisione delle scelte di impresa. Prima di presentare il modello di produzione flessibile, con fattori variabili nel breve periodo e un fattore quasi fisso, il capitale, che può variare solo nel lungo periodo con un meccanismo di aggiustamento dinamico, l'analisi è riassunta in una semplice maniera grafica: la posizione ottimale di impresa è rappresentata con un isoquanto di produzione tangente al vincolo di isocosto, o vincolo di bilancio. Tale descrizione permette di comprendere con immediatezza l'effetto delle politiche di incentivi: un sussidio al lavoro modifica la pendenza della funzione di isocosto a favore del fattore lavoro e a sfavore del fattore capitale e viceversa.

La principale conclusione dell'analisi del modello è che le politiche di incentivi finora adottate si sono sostanzialmente compensate. In altri termini, lo spostamento relativo del costo del lavoro ad opera delle politiche di sostegno al lavoro è stato sostanzialmente pari allo spostamento relativo del costo del capitale, ad opera degli incentivi finanziari.

Questo fatto è tanto ovvio quanto accuratamente trascurato in tutta la letteratura pubblica prodotta dai Ministeri competenti e dai loro consulenti. La spiegazione è semplice: in una poco elegante competizione al tavolo del Consiglio dei Ministri o del CIPE, nel corso del tempo, si sono accumulati provvedimenti ora a favore del capitale, ora a favore del lavoro. E ogni volta che un sussidio al capitale nuoceva al lavoro veniva adottata una nuova politica favorevole al lavoro che,

quindi, nuoceva all'investimento. Questa spirale perversa è storia recente: dalla Legge 488 per gli investimenti al Pacchetto Treu per il lavoro, alle ulteriori modifiche della 488, alle ulteriori modifiche per la flessibilità.

Sono evidenti le implicazioni per un nuovo corso di scelte di politica economica volte allo sviluppo regionale e in particolare del Mezzogiorno. Occorre razionalizzare definitivamente la politica degli incentivi ai fattori della produzione e questo, al di là del dibattito sulla politica regionale e meridionalistica sovente in termini impressionistici, non si può fare senza una sistematica analisi della funzione di produzione con la quale il settore imprenditoriale industriale nelle regioni combina i fattori produttivi disponibili.

Il capitolo 2 si conclude con la discussione del modello teorico: il comportamento dell'impresa nel breve periodo è caratterizzato dalla scelta fra fattori di produzione variabili (che vengono impiegati in quantità corrispondenti al minimo dei costi variabili) per dato livello dei fattori di produzione quasi fissi (che sono invece impiegati in quantità non necessariamente corrispondenti al costo minimo e sono, anzi, tipicamente caratterizzati da forme di aggiustamento parziale). Nel lungo periodo, l'impresa aggiusta lo stock di capitale al livello ottimale al fine di raggiungere il costo minimo.

Il capitolo 3 presenta la parametrizzazione e la stima empirica del modello di produzione regionale, con lavoro, energia e materiali, come fattori variabili, e capitale, come fattore quasi fisso, secondo la funzione Leontief generalizzata, nota in letteratura sin dagli anni '70.

Le stime sono condotte a due livelli di disaggregazione territoriale:

- per le usuali quattro ripartizioni: Nord-Ovest, Nord-Est, Centro e Sud, per le quali sono stati ricostruiti i dati rilevanti per il periodo 1970-'95;
- per le usuali venti regioni, per le quali sono stati ricostruiti i dati rilevanti per il periodo 1980-'98.

La ragione di questa distinzione territoriale e temporale è data dal fatto che l'Istat ha modificato la contabilità regionale secondo lo schema SEC95, fornendo dati solo per il periodo 1995-98, mentre la precedente versione di dati termina al 1995. Al riguardo, non si può non sottolineare la frammentarietà dell'informazione statistica su base regionale fornita dall'Istat, mentre lo stesso Istituto dedica risorse (cfr. [www.istat.it](http://www.istat.it)) per creare dati ad hoc di supporto alla azione di Governo di allocazione dei Fondi strutturali. Ora è ovvio che la conoscenza è fondamentale per l'azione di politica (è a tutti noto il: "conoscere per decidere" di Einaudi); altra cosa è, tuttavia, impostare quadri statistici conoscitivi particolari ad uso del Governo, tra l'altro — nel merito — duplicativi del sistema contabile della Ragioneria Generale dello Stato, trascurando di fatto, le esigenze conoscitive universali dettate dal buon senso economico e statistico, quali appunto un insieme di dati coerenti su base regionale.

Le stime econometriche del modello di produzione regionale offrono una visione complessiva delle differenze strutturali su base regionale. Nel capitolo 3 vengono presentati: le stime delle principali elasticità della domanda di lavoro e degli altri fattori produttivi ai prezzi, al prodotto e al vincolo di capitale; la misurazione di effetti di spill-over, ovvero di effetti di contiguità spaziale fra regioni; la valutazione della capacità di simulazione di scenari alternativi di azioni di politica; un nuovo metodo per misurare la aggiuntività delle politiche di incentivazione; una proposta metodologica per la valutazione dei PIT Progetti integrati territoriali.

Il risultato nuovo più importante della ricerca è costituito dalla evidenza di importanti eterogeneità nei coefficienti tecnologici fra le regioni italiane, anche in termini dinamici, a livello regionale.

Il capitolo 4 affronta il problema della misurazione della dotazione delle infrastrutture e del contributo che queste offrono al processo produttivo. Le implicazioni di questa parte dell'analisi sono, in fondo, semplici: le infrastrutture sono

logicamente parte del processo produttivo come il capitale: quando sarà disponibile un insieme di dati coerente sulle infrastrutture e sul valore economico del servizio reso, si potrà pienamente inserire queste informazioni nei modelli di analisi delle scelte di impresa. In questo modo sarà possibile pervenire a una misurazione della produttività del capitale sociale, beninteso, per quanto riguarda le scelte produttive. Infatti, per aver un quadro completo, occorre anche poter misurare il beneficio reso alla collettività dalle infrastrutture in termini di benessere sociale. In generale, emerge dall'analisi che gli interventi necessari, la necessità di intervento pubblico e le conseguenze in termini di efficienza economica non possono essere basati solo sulla misurazione della sottodotazione dello stock, proprio perché è necessario collegare le strategie di investimento pubblico in infrastrutture alla profittabilità della localizzazione delle attività produttive che di esse si servono.

In assenza di informazioni complete e integrate sulla dotazione e sul servizio economico delle infrastrutture, la seconda parte del capitolo 4 presenta i risultati di una indagine diretta sulla percezione dei ritardi infrastrutturali da parte delle imprese (e dei costi associati), mediante interviste su un campione di imprese del Sud e plurilocalizzate. Dall'analisi dell'indagine emerge che la causa di maggiori costi dovuti alla inadeguatezza si riscontra, nell'ordine, per l'accessibilità stradale alle grandi reti, lo smaltimento dei rifiuti e la qualità dei servizi della Pubblica Amministrazione. I risultati dell'indagine permettono di quantificare per la prima volta la correlazione fra svantaggi ed incentivi per le imprese del Sud, segnalando una netta correlazione positiva: per circa metà del campione l'esistenza di svantaggi localizzativi spinge l'impresa verso la ricerca di incentivi a compensazione. Esistono eccezioni: alcuni, che possiamo definire "opportunisti", riescono ad usufruire di incentivi in misura superiore alla media per avendo svantaggi minori. Altri, che possiamo definire "rassegnati", pur essendo caratterizzati da svantaggi superiori alla media non riescono ad accedere agli incentivi in misura adeguata.

In conclusione di queste note introduttive, occorre riflettere se il percorso metodologico proposto in questa sede sia convincente: lo schema concettuale parte dall'analisi positiva dei fenomeni e delle strutture a livello regionale e propone ricette per l'azione di politica economica adattate alle situazioni locali.

Le simulazioni del modello confermano che esistono due differenze fondamentali nella struttura della tecnologia produttiva:

- le politiche di riduzione di salario, sussidio all'investimento e stimolo alla domanda aggregata sono più efficaci nel Nord rispetto al Sud;
- le politiche di riduzione generalizzata della tassazione di impresa esercitano l'impatto più alto nel Sud che nel resto di Italia.

Inoltre, l'importanza degli effetti di spill-over, ovvero di contiguità spaziale fra regioni segnala la possibilità di congestionamento infrastrutturale in alcune aree. Infine, l'effetto del beneficio delle agevolazioni delle politiche industriali si esplica con una quota stimata di aggiuntività maggiore nelle regioni a minore livello di sviluppo industriale (Calabria, Sicilia e Sardegna).

Le implicazioni per la politica economica discendono naturalmente: l'aumento di competitività e di occupazione si può ottenere, per il Sud, con una strategia prioritaria mirata al superamento del vincolo di capitale, specialmente in termini di rilancio delle infrastrutture pubbliche, piuttosto che sovvenzionando il costo del lavoro. Il miglioramento dell'efficienza allocativa delle risorse pubbliche passa necessariamente da una nuova strategia di investimento pubblico e di rafforzamento degli incentivi al capitale.

L'evidenza a favore di riduzione della tassazione è netta, essendo maggiormente efficace nel Sud, dove vi è maggior disoccupazione, che nel Nord. Questo risultato può essere interpretato come un'indicazione a favore di un decentramento intelligente: decentrare verso il mercato e non verso ulteriori

burocrazie locali. In tal modo si stimola la libertà di scelta all'impresa per combinare in maniera ottimale inputs e tecnologia, rispetto a un sussidio vincolato ad uno specifico fattore di produzione.

In altri termini, occorre ribaltare l'approccio consolidato. La storia giudicherà se è arrogante, in questa sede, invocare la necessità di una "rivoluzione copernicana". Nel concreto, la proposta qui formulata implica di eliminare le vecchie politiche di "doppia distorsione" e ideare nuove politiche di "doppio dividendo". Ciò significa eliminare la logica della "carenza di capitale fisso" compensata da "incentivi differenziali". Destinare le risorse pubbliche alle reti e ai servizi, non agli incentivi, elimina gli svantaggi localizzativi anche per chi non può, o non riesce ad accedere a quegli incentivi.

È una politica di doppio dividendo la delegificazione delle procedure di costruzione del capitale sociale: aumenta la produttività di impresa ed aumenta la quota di finanziamento da parte dei privati.

Ancora in altri termini, l'intervento pubblico deve avere come obiettivo l'arretramento del confine Stato-mercato, ossia la privatizzazione dei processi produttivi per i quali non si giustifica la gestione pubblica, secondo principi di sussidiarietà. Riassunta in forma ancora più compatta, la conclusione a favore della politica di doppio dividendo, invece che di doppia distorsione, significa perseguire una politica di uguaglianza nelle condizioni del punto di partenza e non (necessariamente) nelle condizioni del punto di arrivo, del sistema produttivo regionale del nostro Paese.