



CAPITOLO 3

APERTURA INTERNAZIONALE E POTENZIALITÀ DI CRESCITA DEL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO

Nel 2011 la domanda estera netta ha ripreso, dopo molti anni, il ruolo di principale motore della crescita. Le opportunità offerte dai mercati esteri sono ancora considerevoli. Il nostro sistema esportatore ha, infatti, mostrato negli ultimi anni notevoli capacità di adattamento, ma il confronto europeo mostra per l'Italia un livello di apertura internazionale agli scambi di merci ancora relativamente ridotto, che lascia spazi di miglioramento. Gran parte delle imprese ha superato l'anno scorso i livelli di export raggiunti prima della crisi del 2009: a trainare la domanda estera sono soprattutto i mercati Extra-Ue, su cui riescono ad imporsi le imprese di maggiori dimensioni, mentre su quelli europei sono le piccole e medie imprese ad avere le migliori performance.

D'altra parte, si è ridotta l'attivazione della domanda estera sulle produzioni nazionali, a causa del più intenso impiego di beni intermedi esteri in concorrenza con quelli di origine interna. Inoltre, le potenzialità di crescita del sistema produttivo italiano sui mercati esteri, così come sul mercato interno, sono ostacolate da fattori strutturali e di sistema. Agli annosi problemi legati a complessi assetti normativi e all'inefficienza della giustizia civile, si aggiungono servizi logistici non allineati con quelli dei principali paesi europei. Tutto ciò si associa a un sistema dei trasporti scarsamente dinamico ed ancora troppo dipendente dalla modalità stradale.

Negli ultimi dieci anni il forte ridimensionamento della crescita si è legato ad una insoddisfacente dinamica della produttività. In Italia gli investimenti pubblici, importante fattore di crescita economica, sono inferiori alla media europea. Il capitale immateriale che tanto incide sulla produttività è ancora troppo basso: le imprese italiane, a differenza di quelle dei principali paesi europei, non rinnovano abbastanza i propri modelli organizzativi e non investono in nuove tecnologie.

Questi fattori interagiscono con la persistenza di un'ampia area di economia sommersa che continua a influenzare negativamente il posizionamento competitivo della nostra economia, alterando le condizioni di funzionamento del mercato del lavoro e dei prodotti, frenando la modernizzazione del sistema delle imprese e la sua evoluzione dimensionale, aumentando la pressione fiscale sui segmenti regolari dell'offerta.



Introduzione

L'avvio della nuova fase recessiva ha messo in risalto il ruolo della domanda estera netta nel sostenere i livelli di attività economica. La crisi finanziaria che ha investito l'area dell'euro implica, per l'Italia, aggiustamenti fiscali di rilevanti dimensioni e di carattere strutturale, con una persistente pressione sul reddito disponibile e sulla capacità di spesa delle famiglie, oltre che sulle componenti pubbliche della domanda aggregata. In questo scenario, l'intensificazione dei processi di apertura esterna del sistema produttivo si configura come asse portante dell'adattamento del sistema economico italiano alle nuove condizioni di contesto. In particolare, la capacità di aumentare la propensione all'esportazione e di attrarre investimenti esteri produttivi appare un fattore cruciale per sostenere la crescita del Pil nel medio termine.

L'esistenza di opportunità per aumentare la presenza delle nostre imprese sui mercati esteri e per incrementare i flussi di investimenti esteri in entrata è testimoniata da diversi elementi. Un primo aspetto riguarda il potenziale competitivo del nostro apparato produttivo, che nella fase immediatamente precedente la crisi economico-finanziaria manifestatasi nel 2008 aveva mostrato significativi segnali di recupero, con una performance rilevante delle vendite all'estero e un contenuto aumento della quota italiana sulle esportazioni mondiali. Dopo le difficoltà riscontrate nel corso della crisi del 2008-2009 e nella prima fase di ripresa, nel 2011 la performance delle nostre esportazioni è stata significativa, con tassi di crescita coerenti con l'espansione del commercio mondiale, molto più elevati per le vendite verso i paesi extra europei che quelle verso l'Ue.

Nonostante questi risultati, anche nella fase di massima espansione delle nostre esportazioni l'Italia esprimeva un'apertura agli scambi internazionali di beni notevolmente inferiore a quella media europea e a quella dei principali paesi concorrenti con livelli di sviluppo e dimensioni paragonabili ai nostri. Un grado di apertura internazionale ancora più contenuto riguarda i servizi. Ne consegue che il sistema delle imprese esportatrici ha notevoli margini per aumentare il livello di proiezione sui mercati esteri, anche se nel corso dell'ultimo decennio la capacità di attivazione della domanda estera sulle produzioni nazionali si è ridotta, soprattutto per effetto dei cambiamenti strutturali nell'organizzazione dei processi produttivi su scala globale.

Anche per quanto riguarda la capacità del nostro Paese di attrarre investimenti diretti esteri (Ide), l'evidenza di livelli molto bassi dell'incidenza degli Ide in entrata sul Pil, così come il modesto contributo delle controllate estere alla formazione del valore aggiunto nazionale, testimoniano della scarsa attrattività del sistema paese, ma rivelano al contempo l'esistenza di ampi margini di miglioramento.

L'approfondimento di queste tematiche costituisce la linea di ricerca di questo capitolo, il quale si apre con alcune analisi relative all'evoluzione del modello di specializzazione internazionale dell'Italia, alla capacità di attivazione delle esportazioni sulle produzioni nazionali, al grado di internazionalizzazione produttiva e al comportamento delle imprese esportatrici nel biennio 2009-2011. La consapevolezza del carattere multidimensionale della competitività dei moderni sistemi economici è alla base delle analisi successive, relative alla posizione italiana nel contesto europeo in merito a struttura e performance dell'economia, internazionalizzazione, economia della conoscenza, fattori strutturali e di sistema. Il quadro che emerge conferma alcune peculiarità negative del nostro Paese, come l'insoddisfaccente dinamica della produttività. Per questo, una parte del capitolo è dedicata all'approfondimento di questo tema, con particolare attenzione al ruolo svolto dai cosiddetti "beni immateriali" e dagli investimenti Ict.

Infine, il capitolo analizza alcuni fattori di sistema che condizionano negativamente la crescita delle imprese, come gli assetti normativi complessi e l'inefficienza della giustizia civile, i livelli di funzionamento dei servizi logistici, il sistema dei trasporti, il funzionamento del mercato del lavoro e l'ampia presenza dell'economia sommersa.

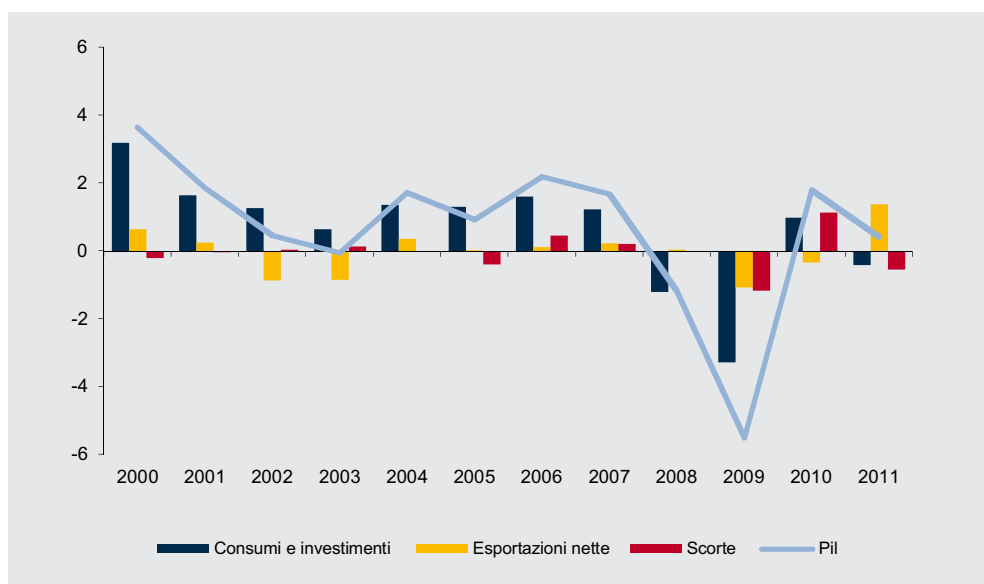


3.1 Performance sui mercati esteri e internazionalizzazione

Cambia lo scenario delle opportunità di crescita per l'economia italiana

La domanda interna ha rappresentato il principale motore della crescita nel periodo precedente la crisi internazionale e anche nella prima fase di uscita. Nel 2011, invece, è stata la domanda estera netta a sostenere la crescita del Pil, in presenza di un contributo negativo della domanda nazionale. Questa inversione di tendenza può essere interpretata non solo come un fattore di carattere congiunturale, connesso alla differente dinamica di recupero delle esportazioni e delle importazioni dalla fase più acuta della crisi internazionale, ma anche come un segnale di cambiamento dello scenario delle opportunità di crescita per l'economia italiana. Questa ipotesi viene approfondita analizzando la performance delle imprese esportatrici, l'evoluzione del modello di specializzazione internazionale e la capacità di attivazione delle esportazioni sulle produzioni nazionali in un contesto di crescente internazionalizzazione del nostro sistema produttivo (Figura 3.1).

Figura 3.1 Crescita del Pil e contributo delle principali componenti - Anni 2000-2011 (variazioni e punti percentuali)



Fonte: Istat, Conti economici nazionali

3.1.1 Le imprese esportatrici all'uscita della crisi internazionale

Nel 2011 si rileva un sostanziale recupero delle esportazioni nazionali rispetto ai livelli nominali precedenti la crisi internazionale. L'espansione dei flussi di export sottintende dinamiche delle imprese esportatrici in cui, accanto a tendenze comuni a tutto il sistema esportatore, sussistono specificità dimensionali e divaricazioni tra segmenti di imprese che risultano in espansione e in contrazione per quanto concerne le vendite all'estero. Se si confronta la fase più acuta della crisi (primo semestre del 2009) con il periodo più recente (secondo semestre del 2011), due imprese su tre hanno incrementato le loro vendite sui mercati esteri, con contenute differenze di dimensione e di settore. Sui mercati extra Ue, inoltre, per tutte le fasce dimensionali la quota di imprese in espansione è maggiore di quella rilevata per i mercati Ue (Tavola 3.1).

La quota di imprese in espansione sui mercati esteri nel periodo indicato è più elevata (71,5 per cento) tra le imprese di grande dimensione (250 addetti e oltre), mentre il settore relativamente più dinamico è quello dei beni di consumo non durevoli (66,9 per cento), seguito da beni



Il fatturato all'export è aumentato per due imprese su tre dal 2009 ad oggi

Tavola 3.1 Imprese in crescita sui mercati esteri nel periodo I semestre 2009 - II semestre 2011 per classe di addetti e tipologia di merci esportate (valori percentuali)

PRODOTTI E MERCATI DI SBOCCO	1-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 addetti e oltre	Totale
RAGGRUPPAMENTI PRINCIPALI DI INDUSTRIE					
Beni di consumo durevoli	58,1	58,4	57,3	55,4	58,1
Beni di consumo non durevoli	65,7	67,0	68,2	72,1	66,9
Prodotti intermedi	63,2	66,2	68,7	74,4	66,2
Beni strumentali	63,4	66,1	69,4	73,0	66,3
MERCATI DI SBOCCO					
Mercati Ue	56,7	63,0	67,7	71,6	63,6
Mercati extra Ue	64,4	66,3	67,9	72,0	66,2
Totale	63,6	65,7	68,1	71,5	65,7

Fonte: Istat, Registro statistico delle imprese attive; Statistiche del commercio con l'estero

strumentali e prodotti intermedi. Per questi settori la quota di imprese in crescita sui mercati esteri aumenta all'aumentare della dimensione aziendale, passando dal 63-66 per cento delle microimprese al 72-74 per cento di quelle più grandi.

Le imprese che hanno incontrato difficoltà relativamente più accentuate sono state quelle dei beni di consumo durevoli, per le quali nel periodo analizzato la quota di imprese che hanno incrementato le vendite sui mercati esteri è stata del 58,1 per cento. Questa percentuale scende al 55,4 per cento se si osservano le sole imprese di grandi dimensioni.

Tra il primo semestre del 2009 e il secondo semestre del 2011 l'incremento complessivo in termini di fatturato all'esportazione è stato del 29,6 per cento. Le imprese più dinamiche sono state quelle che esportano in modo prevalente beni intermedi: nell'intero periodo considerato la crescita è stata del 38,2 per cento, dopo aver raggiunto il 48,5 per cento nella prima parte del 2011. Meno dinamiche sono state quelle dei beni durevoli, con una variazione del 12,7 per cento dall'inizio del 2009 e un tasso di crescita annuo del 7,0 per cento (Figura 3.2).

Come già osservato, le imprese hanno registrato difficoltà maggiori a incrementare le proprie vendite sui mercati comunitari, dove la crescita dall'inizio del 2009 è stata del 21,7 per cento e quella media annua dell'11,9 per cento. Sui mercati extra Ue, invece, le vendite sono risultate in forte aumento (+40 per cento dall'inizio del 2009), con valore medio annuo del 15,2 per cento (Figura 3.3). Le tavole 3.2 e 3.3 mostrano i contributi alla crescita delle imprese per i diversi raggruppamenti di industrie, mercati di destinazione e classe dimensionale, distinguendo le imprese in espansione da quelle in contrazione. La variazione complessiva delle vendite sui mercati esteri (+29,6 per cento) è la sintesi del contributo positivo delle imprese in crescita (+42,5 per cento) e di quello delle unità in diminuzione (-12,8 per cento), con significative differenze settoriali e dimensionali (Tavola 3.2).

Per il settore degli input intermedi, che consegue la performance aggregata migliore (+38,2 per cento), la crescita è spiegata quasi interamente dall'incremento registrato dalle imprese in espansione di grande e media dimensione (+20,2 e +18,4 punti percentuali, rispettivamente). Tra le imprese dello stesso settore con performance negative si segnala una maggiore perdita di quote di mercato per le unità di media dimensione (-4 punti percentuali).

Per le imprese che esportano prevalentemente beni di consumo non durevoli, l'incremento consistente è da attribuire alla dinamica positiva registrata sia dalle grandi aziende (+18,6 punti percentuali) sia da quelle medio-piccole (circa 21 punti). Nel caso dei beni strumentali si registrano performance aggregate inferiori alla media e il contributo delle imprese di grandi dimensioni è di appena 8,8 punti percentuali, rispetto a un tasso di crescita complessivo pari al 20,6 per cento. Questo dato risulta influenzato dal consistente impatto negativo delle imprese con vendite in calo (-8,5 punti percentuali).

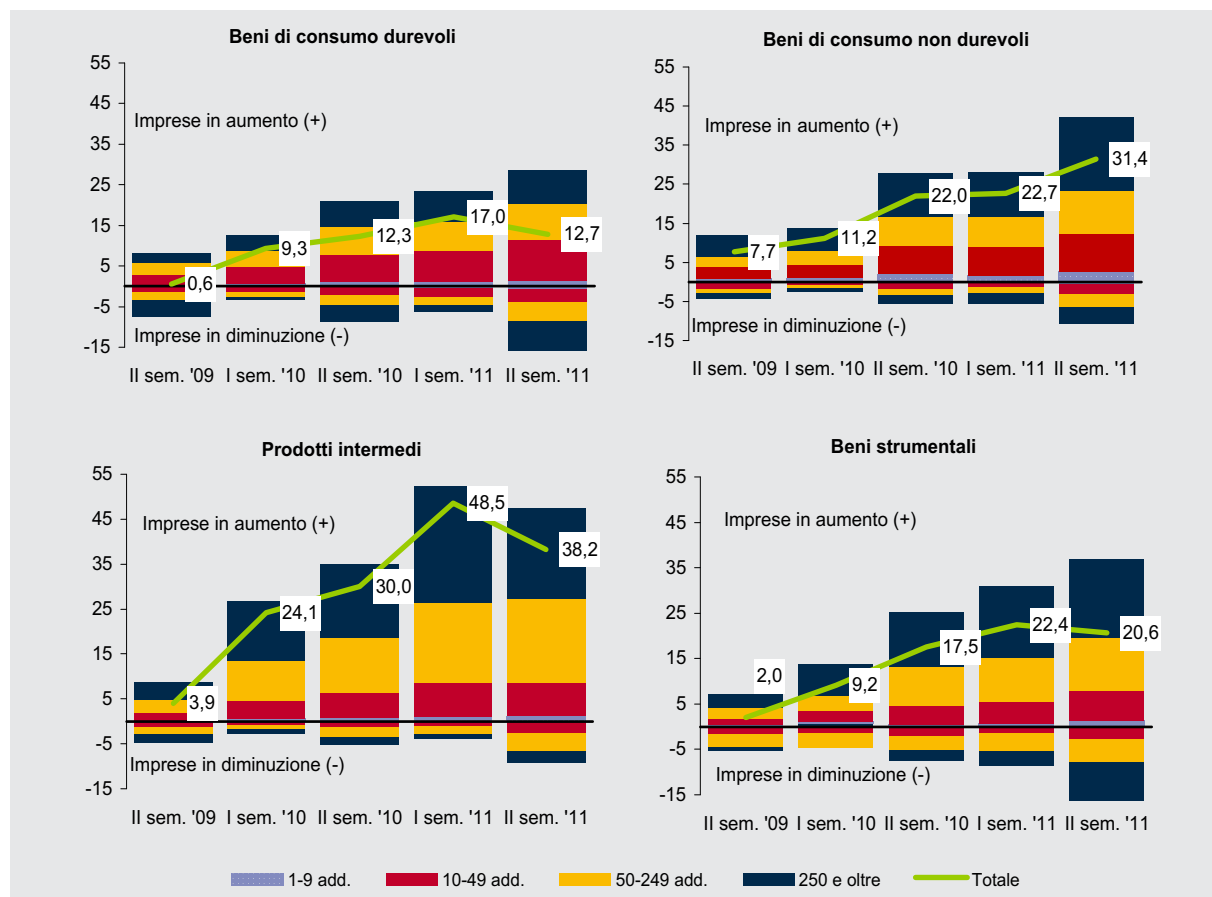
Più aumenta la dimensione, più l'impresa si impone sui mercati internazionali

Più dinamiche le imprese che esportano beni intermedi, meno quelle dei beni durevoli

Le imprese crescono di più sui mercati extra Ue

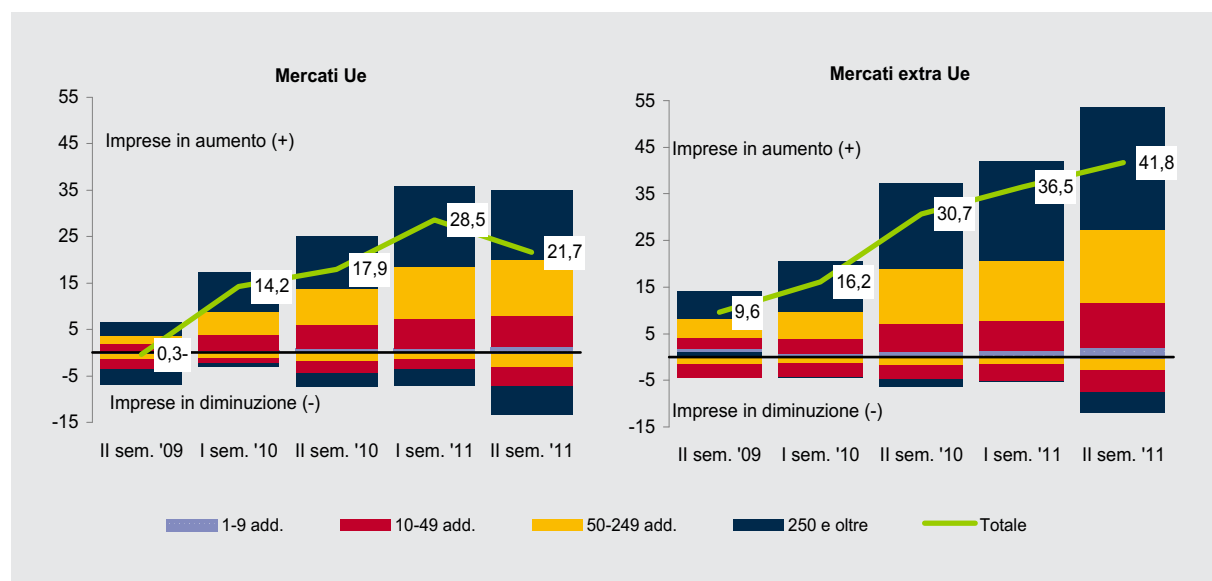


Figura 3.2 Esportazioni di un panel di imprese per tipologie di merci, classe di addetti e profilo di performance - I semestre 2009 - Il semestre 2011 (variazioni percentuali e contributi alla crescita)



Fonte: Istat, Registro statistico delle imprese attive; Statistiche del commercio con l'estero

Figura 3.3 Esportazioni di un panel di imprese per mercato di sbocco, classe di addetti e profilo di performance - I semestre 2009 - Il semestre 2011 (variazioni percentuali e contributi alla crescita)



Fonte: Istat, Registro statistico delle imprese attive; Statistiche del commercio con l'estero

Tavola 3.2 Esportazioni di un panel di imprese per tipologia di merci, classe di addetti e profilo di performance I semestre 2009-II semestre 2011 (contributi alla crescita e variazioni percentuali)

PRODOTTI	1-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 addetti e oltre	Totale (variazioni percentuali)
IMPRESE IN AUMENTO					
Beni di consumo durevoli	1,4	9,9	9,0	8,2	28,6
Beni di consumo non durevoli	2,5	9,9	11,0	18,6	42,1
Prodotti intermedi	1,1	7,6	18,4	20,2	47,4
Beni strumentali	1,3	6,7	11,5	17,2	36,8
Totale	1,5	8,0	13,4	19,6	42,5
IMPRESE IN DIMINUZIONE					
Beni di consumo durevoli	-0,7	-3,3	-4,5	-7,3	-15,9
Beni di consumo non durevoli	-0,6	-2,8	-3,0	-4,3	-10,6
Prodotti intermedi	-0,3	-2,3	-4,0	-2,5	-9,1
Beni strumentali	-0,4	-2,5	-4,8	-8,5	-16,2
Totale	-0,4	-2,5	-4,4	-5,4	-12,8
TOTALE					
Beni di consumo durevoli	0,8	6,6	4,5	0,9	12,7
Beni di consumo non durevoli	1,9	7,2	8,0	14,4	31,4
Prodotti intermedi	0,8	5,3	14,5	17,7	38,2
Beni strumentali	0,9	4,3	6,7	8,8	20,6
TOTALE	1,1	5,4	9,0	14,1	29,6

Fonte: Istat, Registro statistico delle imprese attive; Statistiche del commercio con l'estero

Infine, per i beni di consumo durevoli il contributo negativo delle grandi aziende in diminuzione (-7,3 punti percentuali) compensa quasi completamente l'espansione delle imprese di analoga dimensione. In questo caso sono le imprese medio-piccole a registrare performance superiori, spiegando quasi per intero, con un contributo di 11,1 punti percentuali, la crescita complessiva (+12,7 per cento).

Guardando ai mercati di destinazione, la crescita dell'export sui mercati Ue (+21,7 per cento) è la sintesi di un contributo positivo delle imprese in crescita (+35,1 per cento) e di uno negativo di quelle in calo (-13,5 per cento) (Tavola 3.3).

Per le vendite sui mercati extra Ue (+41,8 per cento) i contributi dei due flussi sono pari, ri-

Tavola 3.3 Esportazioni di un panel di imprese per mercato di sbocco, classe di addetti e profilo di performance - I semestre 2009-II semestre 2011 (contributi alla crescita e variazioni percentuali)

MERCATI DI SBocco	1-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 addetti e oltre	Totale
IMPRESE IN AUMENTO					
Mercati Ue	1,1	6,9	12,0	15,1	35,1
Mercati extra Ue	2,1	9,6	15,6	26,3	53,6
Mondo	1,5	8,0	13,4	19,6	42,5
IMPRESE IN DIMINUZIONE					
Mercati Ue	-0,4	-2,7	-4,2	-6,2	-13,5
Mercati extra Ue	-0,5	-2,3	-4,7	-4,3	-11,8
Mondo	-0,4	-2,5	-4,4	-5,4	-12,8
TOTALE					
Mercati Ue	0,7	4,2	7,8	8,9	21,7
Mercati extra Ue	1,5	7,3	10,9	22,0	41,8
Mondo	1,1	5,4	9,0	14,1	29,6

Fonte: Istat, Registro statistico delle imprese attive; Statistiche del commercio con l'estero



Sui mercati Ue se la cavano meglio le piccole e medie imprese

spettivamente, al +53,6 per cento e -11,8 per cento. Su questi mercati le imprese di grandi dimensioni spiegano da sole più della metà della crescita (22 punti percentuali), mentre sui mercati comunitari le grandi aziende contribuiscono all'aumento complessivo del 21,7 per cento per appena 8,9 punti percentuali, sintesi di +15,1 punti percentuali per le grandi imprese di successo e -6,2 punti percentuali per le imprese di analoga dimensione in difficoltà.

Le imprese che mostrano comportamenti relativamente migliori sui mercati Ue sono le piccole e le medie, per le quali si segnalano contributi positivi, rispettivamente, di 6,9 e 12 punti percentuali e contributi negativi di 2,7 e 4,2 punti percentuali. Nel complesso, il peso di tali imprese sulla crescita delle vendite sui mercati comunitari ha raggiunto il 55,5 per cento, mentre sui mercati extra Ue le imprese di dimensioni simili mostrano un contributo relativamente inferiore, pari al 43,6 per cento della crescita complessiva.

3.1.2 Specializzazione all'export e internazionalizzazione produttiva

Continua la crescita dell'export, ma si riduce la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali

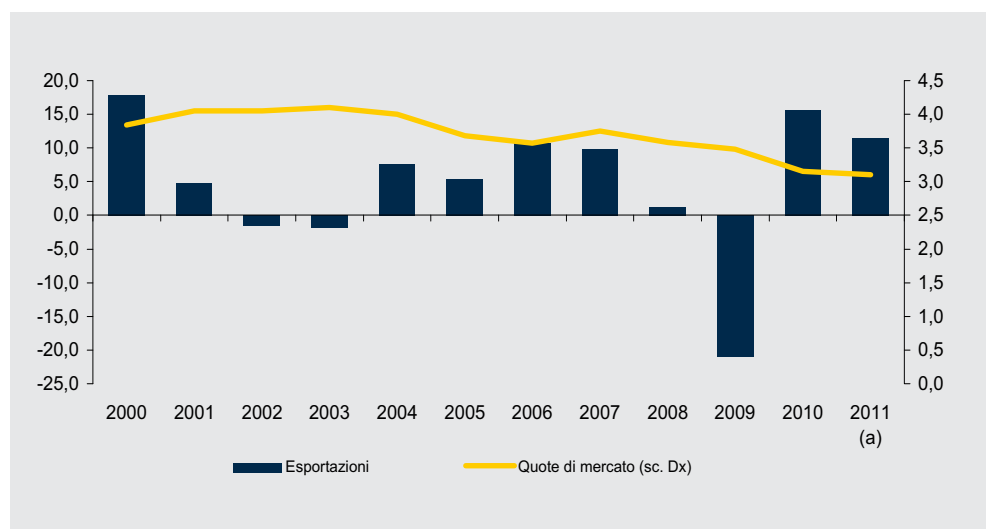
Nonostante il recupero realizzato dalle esportazioni nazionali negli ultimi due anni, è proseguito il ridimensionamento della quota di mercato dell'Italia sul commercio mondiale, passata tra il 2000 e il 2010 dal 3,8 al 3,2 per cento, con una ulteriore riduzione al 3,1 per cento nel 2011 (stima basata sui primi undici mesi dell'anno, Figura 3.4).

La performance delle nostre esportazioni si inserisce in un contesto di competizione globale radicalmente mutato nell'ultimo decennio, in cui l'emergere di nuovi paesi leader nella produzione industriale sta portando a una progressiva ridefinizione della divisione internazionale del lavoro. L'analisi del modello di specializzazione dell'Italia rispetto al commercio mondiale, realizzata per il periodo 2000-2010 sulla base di un indicatore di specializzazione,¹ mostra, a livello settoriale, una sostanziale persistenza nelle specializzazioni tipiche del *Made in Italy* tradizionale e della meccanica strumentale.

Ancora prevalente il modello di export del Made in Italy tradizionale e quello della meccanica strumentale

In particolare, nel 2010 si conferma la specializzazione all'export negli stessi settori (12 su 23) in cui l'Italia risultava specializzata all'inizio del decennio, con l'eccezione dei prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici. Più in dettaglio, appare rafforzata la specializzazione nei settori

Figura 3.4 Esportazioni nazionali di merci e quote dell'Italia sul commercio mondiale (a) - Anni 2000-2011 (valori correnti, variazioni rispetto all'anno precedente e quote percentuali)



Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero ed elaborazione Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica (a) La stima è stata realizzata dall'Ice sulla base dei dati disponibili per i primi undici mesi.

¹ Si veda nel glossario la voce "Indice di specializzazione".



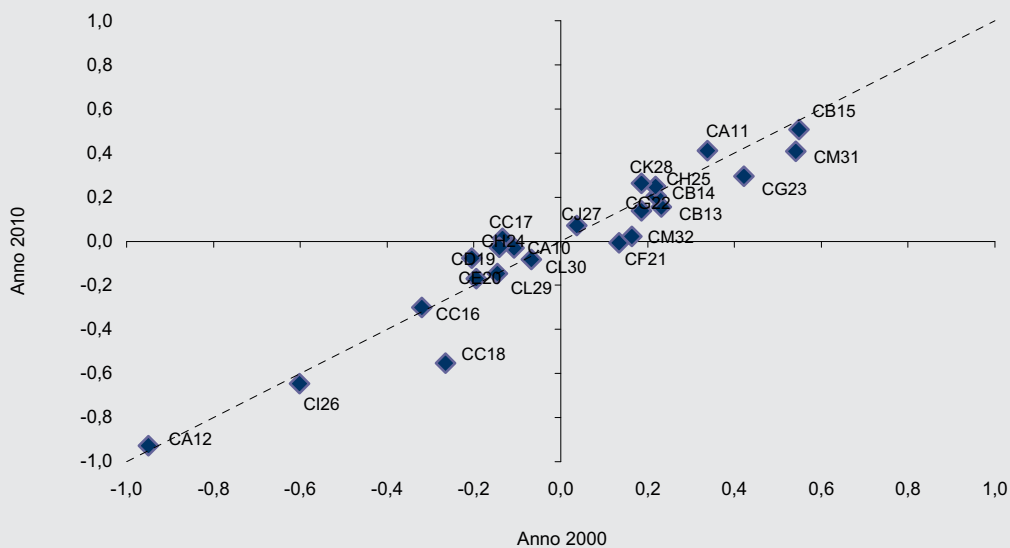
delle bevande, dei prodotti in metallo, dei macchinari e apparecchiature meccaniche, mentre si è ridotta in misura significativa quella nei settori dei prodotti tessili, degli altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, dei mobili e dei prodotti delle altre industrie manifatturiere. Emerge, inoltre, una limitata specializzazione nella carta e prodotti di carta (Figura 3.5).

Con riguardo ai settori a più elevato contenuto tecnologico, si conferma la persistente despecializzazione nei prodotti chimici, nei computer e prodotti di elettronica e ottica, così come la specializzazione nelle macchine ed apparecchiature elettriche.

Scendendo a un dettaglio maggiore, esaminando cioè gli indicatori di specializzazione per gruppi di prodotti (3 cifre della classificazione Cpa-Ateco), si osservano interessanti specializzazioni di nicchia, in parte riconducibili alla crescente integrazione delle filiere produttive su

L'Italia rimane non specializzata nei prodotti chimici, pc, elettronica e ottica

Figura 3.5 Specializzazione dell'Italia nel commercio mondiale di manufatti - Anni 2000-2010 (a)



Legenda

CA10 Prodotti alimentari	CG22 Articoli in gomma e materie plastiche
CA11 Bevande	CG23 Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi
CA12 Tabacco	CH24 Prodotti della metallurgia
CB13 Prodotti tessili	CH25 Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature
CB14 Articoli di abbigliamento (anche in pelle e pelliccia)	CI26 Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi
CB15 Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	CJ27 Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche
CC16 Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	CK28 Macchinari e apparecchiature nca
CC17 Carta e prodotti di carta	CL29 Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi
CC18 Prodotti della stampa e delle riproduzioni di supporti registrati	CL30 Altri mezzi di trasporto
CD19 Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	CM31 Mobili
CE20 Prodotti chimici	CM32 Prodotti delle altre industrie manifatturiere
CF21 Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	

Fonte: Elaborazione su dati Ice

(a) L'indice varia tra -1 e +1 dove i valori estremi indicano rispettivamente la massima despecializzazione e la massima specializzazione. Si fa riferimento alla seconda cifra della classificazione Cpa-Ateco.



Tavola 3.4 Specializzazione nel commercio con l'estero per raggruppamenti principali di industrie e numero di gruppi Cpa specializzati - Anni 2000 e 2010 (a)

ANNI GRUPPI DI PRODOTTI	Beni di consumo	Beni strumentali	Prodotti intermedi	Totale
INDICI DI SPECIALIZZAZIONE (a)				
2000	0,18	-0,05	-0,07	
2010	0,09	-0,01	-0,05	
NUMERO DI GRUPPI DI PRODOTTI				
Gruppi di prodotti specializzati (b)	17	12	19	48
Con specializzazione crescente (c)	8	8	8	24
Gruppi di prodotti di nuova specializzazione (c)	2	2	1	5
Gruppi di prodotti non più specializzati (c)	-	1	3	4
Totale gruppi di prodotti	29	20	37	86

Fonte: Elaborazione su dati Ice

(a) L'indice varia tra -1 e +1 dove i valori estremi indicano rispettivamente la massima despecializzazione e massima specializzazione. Si fa riferimento alla seconda cifra della classificazione Cpa-Ateco.

(b) Anno 2010.

(c) Periodo 2000-2010.

Alcune specializzazioni di nicchia sono riconducibili all'integrazione produttiva globale

scala internazionale. In particolare, l'Italia mostra una specializzazione relativa in 48 gruppi di prodotti rispetto a un totale di 86, di cui 19 sono riconducibili a beni intermedi, 17 ai beni di consumo e 12 ai beni strumentali (Tavola 3.4).

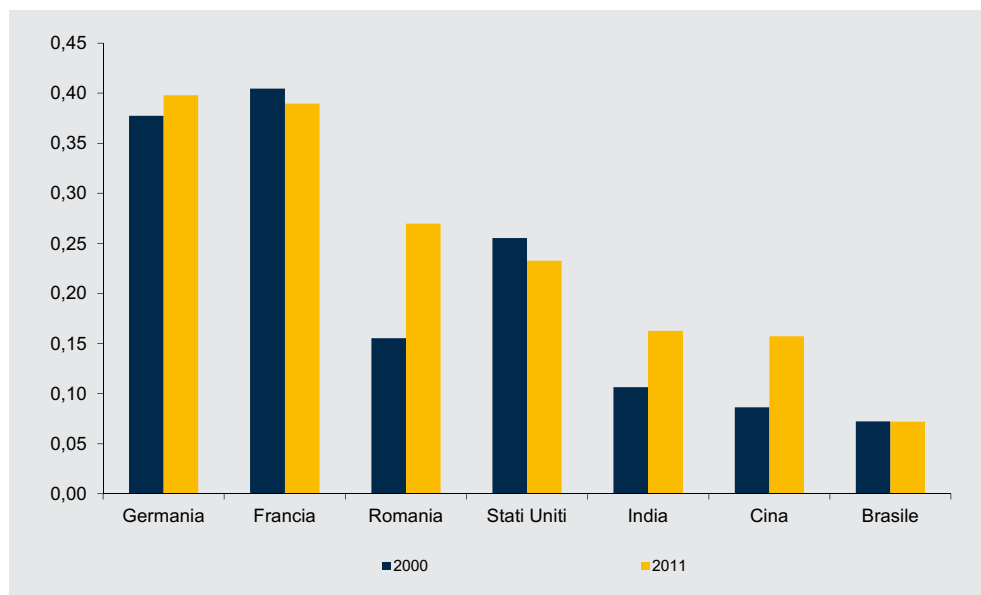
Tra i gruppi di prodotti che risultano specializzati ve ne sono alcuni non riconducibili a una specializzazione del relativo settore di appartenenza. La presenza di una specializzazione per questi gruppi di prodotti individua, in prima approssimazione, una leadership dell'Italia in nicchie di mercato che si collocano apparentemente al di fuori del tradizionale modello di specializzazione settoriale. Questi raggruppamenti sono riconducibili sia ad alcuni beni di consumo (prodotti dell'industria alimentare, medicinali e preparati farmaceutici, mezzi di trasporto n.c.a.), sia a beni strumentali (parti e accessori per autoveicoli e loro motori) e beni intermedi (pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e adesivi sintetici). Per alcuni di questi prodotti si rilevano *ex post* rilevanti connessioni dirette (alimentare) o di carattere strumentale o complementare (beni intermedi) rispetto ai tradizionali prodotti del *Made in Italy*.

Un altro aspetto rilevante dell'evoluzione strutturale del commercio con l'estero dell'Italia nell'ultimo decennio riguarda la crescente rilevanza degli scambi di prodotti nell'ambito di uno stesso settore. Questa tipologia di scambi è dovuta alla presenza di economie di scala, di differenziazione della domanda e di un elevato livello di reddito dei paesi. Con particolare riguardo ai paesi emergenti, è riconducibile anche a scambi di merci realizzati a differenti livelli della filiera produttiva. La rilevanza del commercio intra-industriale² presenta, come atteso, una elevata incidenza nei confronti dei paesi a più alto reddito (Francia, Germania e Stati Uniti), mentre si registra una dinamica particolarmente sostenuta dei flussi scambiati nell'ambito degli stessi settori rispetto a quelli complessivi, soprattutto con la Romania, ma anche con le economie di Cina e India (Figura 3.6).

L'evoluzione dello scenario internazionale nell'ultimo decennio si contraddistingue inoltre per una accelerazione nell'integrazione dei processi di produzione su scala globale. Questo ha determinato sia una crescente apertura agli scambi con l'estero delle filiere produttive nazionali, sia la delocalizzazione all'estero di attività di produzione di merci o servizi. Una valutazione della maggiore rilevanza dei beni con finalità produttive nell'ambito del commercio con l'estero può essere effettuata sulla base della classificazione dei prodotti per raggruppamenti principali di industrie, considerando l'evoluzione della quota, misurata a prezzi correnti, dell'inter-

² Cfr. glossario, la voce "Commercio intra-industriale".

Figura 3.6 Commercio intra-industriale dell'Italia con alcuni paesi (a) - Anni 2000 e 2011 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Istat, Statistiche sul commercio con l'estero

(a) Per l'indicatore utilizzato per la misurazione del commercio intra-industriale si veda nel glossario la voce "Commercio intra-industriale".

scambio di beni intermedi rispetto al totale.

Nel periodo 2000-2011 si registra una riduzione della quota di esportazioni di beni di consumo (-2,6 punti percentuali) a vantaggio soprattutto dei beni intermedi (+2,5 punti) (Tavola 3.5). Se, però, confrontiamo il periodo precedente la crisi economica (2000-2008) con quello successivo (2008-2011) appare evidente un recupero della quota dei beni di consumo, una flessione dei beni strumentali e una contenuta crescita per i prodotti intermedi.

Più complessa è la valutazione nel caso della dinamica delle importazioni, condizionata dalla domanda finale di consumo delle famiglie. Nel periodo 2000-2011 si rileva un'espansione della quota relativa agli acquisti di beni di consumo (+5,0 punti percentuali) e di prodotti intermedi (+2,9 punti), e una simmetrica forte riduzione del peso delle importazioni di beni strumentali (-7,9 punti). Confrontando il periodo precedente la crisi con quello successivo, colpisce il recupero delle quote dei beni di consumo (+2,6 punti percentuali) e dei prodotti intermedi (+1,5 punti percentuali) a fronte di una riduzione di oltre 4 punti percentuali per i beni strumentali.

Nel complesso, la quota dei beni intermedi sulle esportazioni totali passa dal 33,5 al 35,9 per cento, mentre quella delle importazioni cresce dal 40,1 al 43,0 per cento, confermando la crescente rilevanza degli scambi di merci destinate ad essere impiegate nei processi di produzione.

Tavola 3.5 Esportazioni ed importazioni di prodotti non energetici per raggruppamenti principali di industrie - Anni 2000, 2008 e 2011 (valori percentuali)

RAGGRUPPAMENTI PRINCIPALI DI INDUSTRIE	Esportazioni			Importazioni		
	2000	2008	2011	2000	2008	2011
Beni di consumo	32,9	29,0	30,3	26,2	28,5	31,1
Beni strumentali	33,7	35,4	33,8	33,7	30,0	25,9
Prodotti intermedi	33,5	35,6	35,9	40,1	41,5	43,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, Statistiche sul commercio con l'estero



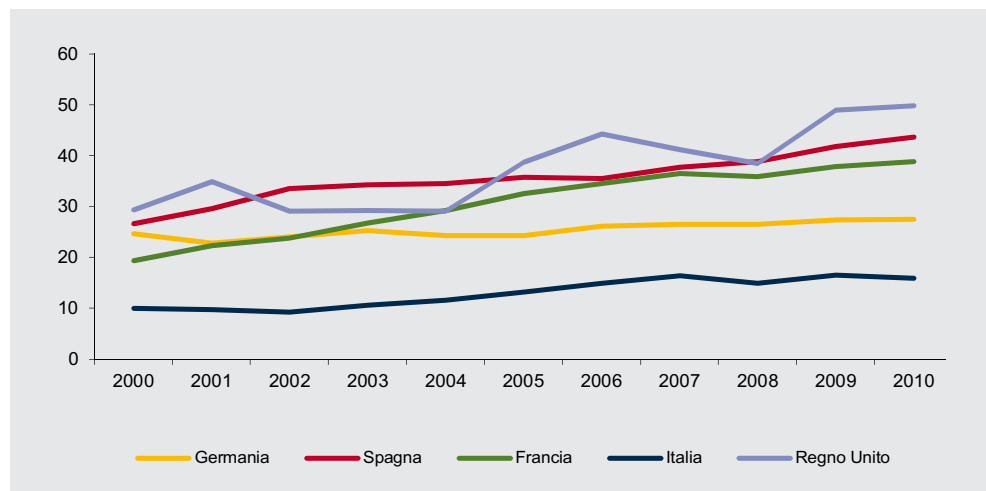
Cresce l'incidenza sul Pil degli investimenti diretti esteri sia in entrata sia in uscita

La capacità di attrazione degli investimenti diretti esteri (Ide) rappresenta un elemento qualificante per la competitività del sistema produttivo nazionale. D'altro canto la progressiva apertura dei sistemi produttivi nazionali coinvolge anche la crescente delocalizzazione di attività economiche all'estero, per sfruttare al meglio le opportunità offerte dalla globalizzazione, non solo in termini di più contenuti costi di produzione ma anche come presidio diretto dei mercati di destinazione delle esportazioni.

Nell'ultimo decennio l'Italia, partendo da livelli molti contenuti sia di investimenti in entrata che di presenza diretta all'estero, ha rafforzato progressivamente i processi di internazionalizzazione, incrementando di 5,9 punti percentuali l'incidenza sul Pil dello stock di Ide in entrata e di 7,3 punti percentuali lo stock di quelli in uscita (Figure 3.7 e 3.8).

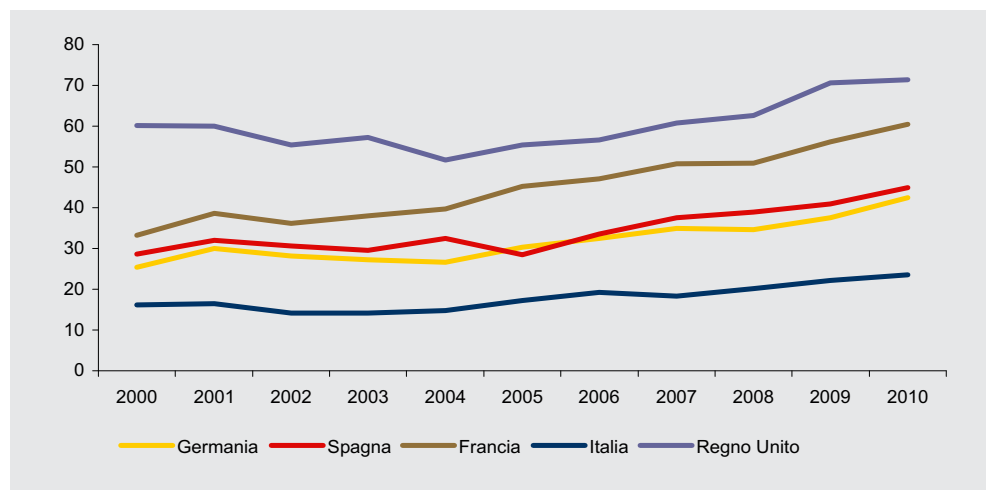
Per l'Italia, la dinamica degli investimenti esteri in entrata risulta molto contenuta se comparata a paesi europei quali Regno Unito e Francia – che presentano incrementi di circa 20 punti percentuali dello stock di Ide sul Pil – e tuttavia superiore alla Germania. La contenuta dinamica degli investimenti in entrata è associata ad una ridotta crescita di quelli in uscita, che decelera a partire dal 2007, risultando nel complesso inferiore a quella dei principali paesi dell'Ue, dove in par-

Figura 3.7 Investimenti diretti esteri in entrata per alcuni paesi dell'Ue - Anni 2000-2010 (stock in % del Pil)



Fonte: Eurostat

Figura 3.8 Investimenti diretti esteri in uscita per alcuni paesi dell'Ue - Anni 2000-2010 (stock in % del Pil)



Fonte: Eurostat



Tavola 3.6 Addetti e valore aggiunto delle imprese a controllo estero nei principali paesi dell'Ue27- Anno 2008 (a)

PAESI	Imprese a controllo estero				In % delle attività residenti (b)			
	Addetti (in migliaia)		Valore aggiunto (mld di euro)		Addetti		Valore aggiunto	
	Totale	Quota % manifattura	Totale	Quota % manifattura	Totale	Manifattura	Totale	Manifattura
Regno Unito	3.343	25,2	300	24,9	18,1	30,2	28,7	40,4
Germania	2.791	42,3	257	45,1	11,7	16,6	20,5	25,5
Francia	1.978	42,5	201	38,4	3,2	23,2	37,9
Spagna	1.229	30,8	75	39,6	8,8	15,7	17,3	23,4
Polonia	1.219	53,8	49	49,8	14,0	25,6	26,6	42,8
Italia	1.187	39,2	89	40,8	7,4	10,5	13,2	17,2
Repubblica Ceca	999	56,3	36	48,5	27,3	41,2	40,5	55,1
Paesi Bassi	782	26,8	73	33,8	14,0	27,8	24,4	41,4
Svezia	666	37,5	47	41,3	22,5	33,2	27,1	38,9
Ungheria	627	53,0	24	48,1	23,7	44,0	46,9	59,9

Fonte: Eurostat, Structural Business statistics e FATS

(a) Graduatoria dei primi dieci paesi per numero di addetti a controllo estero con riferimento al 2008.

(b) Controllo estero in percentuale delle attività industriali e di servizi non finanziari realizzate nel paese di residenza.

ticolare Francia e Germania hanno visto incrementarsi l'incidenza dello stock di investimenti diretti all'estero sul Pil, rispettivamente di 27 e 17 punti percentuali.

Il confronto con alcuni dei principali paesi europei sulla rilevanza economica delle multinazionali estere per i sistemi produttivi nazionali, mostra come il nostro Paese, con quasi 1,2 milioni di addetti a controllo estero nel 2008, si collochi al sesto posto, preceduto da Spagna e Polonia, che presentano valori analoghi (Tavola 3.6).

Quasi il 40 per cento degli addetti delle multinazionali estere che operano in Italia (oltre 460 mila unità) è impiegato in attività manifatturiere. Una quota significativamente maggiore si rileva per paesi quali Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria, mentre è decisamente minore per Regno Unito, Paesi Bassi e Spagna. In termini di valore aggiunto realizzato dalle controllate estere, l'Italia migliora la propria posizione, collocandosi dopo Francia, Germania e Regno Unito sia per il complesso delle attività sia per la sola manifattura. Se si considera, invece, l'importanza delle attività delle multinazionali estere rispetto al totale delle attività realizzate dal complesso delle imprese nel paese di residenza, misurata in termini di addetti, l'Italia – con il 7,4 per cento per il totale e il 10,5 per cento per la manifattura – è distante dagli altri paesi. Questo risultato è confermato anche in termini di valore aggiunto a controllo estero, che per l'Italia risulta essere pari al 13,2 per cento per il complesso delle attività e al 17,2 per cento per le attività manifatturiere.

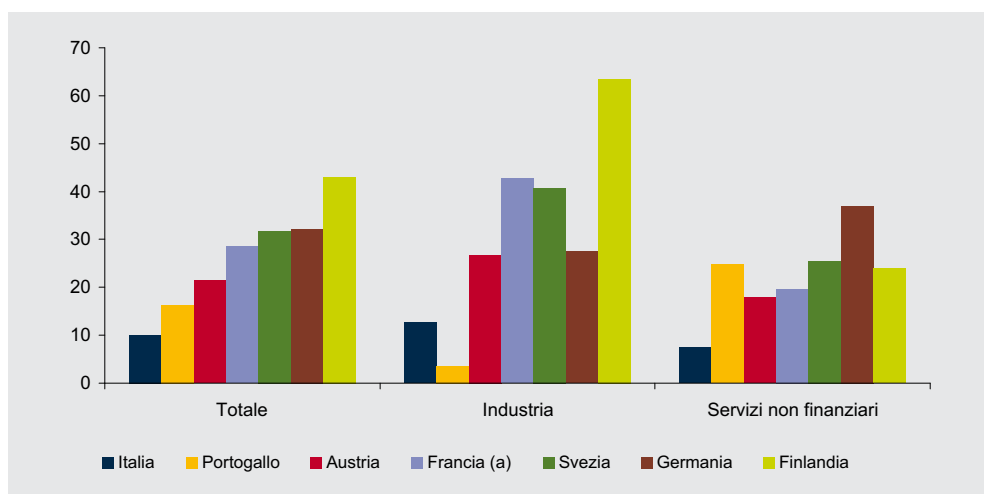
Nel complesso si conferma quindi la rilevanza, in termini assoluti, delle attività delle multinazionali estere in Italia, mentre il ridotto peso rispetto al complesso dell'economia nazionale rivela una debole capacità di attrazione. Quest'ultima è riconducibile alla presenza di alcuni significativi gap in termini di fattori strutturali e di sistema che verranno approfonditi nei prossimi paragrafi.

Per quanto riguarda le attività delle multinazionali italiane all'estero, l'Italia presenta un grado di internazionalizzazione attiva, dato dall'incidenza delle attività estere rispetto a quelle realizzate in Italia, inferiore a tutti i paesi considerati: il 12,7 per cento per l'industria e il 7,5 per cento per i servizi non finanziari (Figura 3.9).

La Finlandia presenta il maggior grado di internazionalizzazione attiva con un'intensità pari al 63,5 per cento nell'industria e al 23,9 per cento nei servizi. Seguono Svezia, Francia e Germania con livelli di internazionalizzazione mediamente più elevati sia nell'industria sia nei servizi. In particolare, Svezia e Francia si caratterizzano per un'incidenza superiore al 40 per cento nell'industria mentre la Germania registra un'incidenza maggiore nei servizi (+37 per cento).



Figura 3.9 Attività realizzate all'estero dalle multinazionali domestiche per alcuni paesi Ue - Anno 2008
(valori percentuali)



Fonte: Eurostat, Outward Fats
(a) Dati 2007.

3.1.3 Capacità di attivazione delle esportazioni e dipendenza dall'estero

Il ruolo propulsivo della domanda estera netta alla crescita del Pil nel 2011 si colloca in un contesto di profonde trasformazioni delle filiere produttive a livello globale. A fronte di questi cambiamenti, e in uno scenario di persistente debolezza della domanda interna, assume particolare rilevanza valutare sia la capacità della domanda estera di stimolare la crescita interna, sia il grado di dipendenza del sistema produttivo italiano da produzioni di origine estera.

Una prima analisi del grado di dipendenza dall'estero del nostro Paese può essere realizzata distinguendo tra prodotti energetici e prodotti non energetici (Figura 3.10).

Nell'ultimo decennio le importazioni di prodotti energetici in volume registrano una dinamica contenuta, specie negli anni successivi alla crisi internazionale. È quindi l'aumento dei relativi valori medi unitari ad aggravare la dipendenza energetica dall'estero. Nonostante il saldo normalizzato rilevi una contrazione dell'intensità della dipendenza energetica, si accentua in termini assoluti il disavanzo commerciale nell'interscambio di prodotti energetici che passa, a prezzi correnti, da 29 miliardi di euro nel 2000 a 61 miliardi nel 2011.

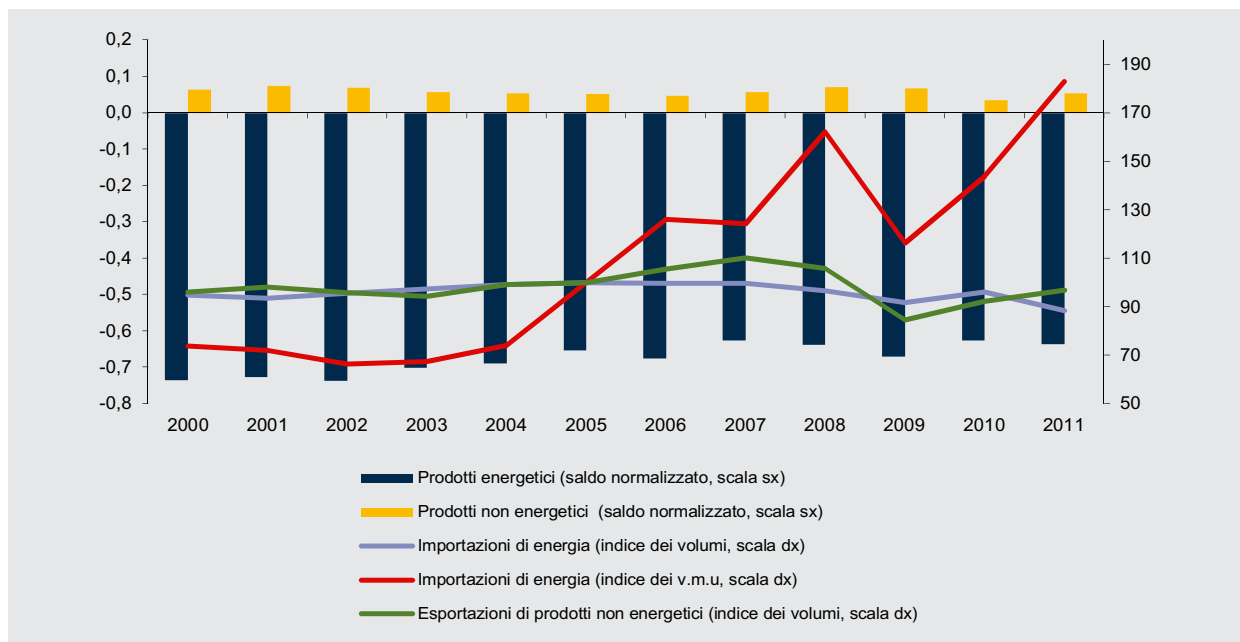
A questa debolezza di carattere strutturale della bilancia commerciale corrisponde una progressiva erosione del saldo attivo nell'interscambio di prodotti non energetici, che si accentua all'uscita dalla crisi internazionale, con un parziale recupero nel 2011. Peraltro, questo risultato sconta un crollo delle importazioni in volume, che le ha mantenute al di sotto dei livelli precedenti al biennio di crisi.

Un ulteriore elemento che qualifica l'evoluzione strutturale del commercio con l'estero di merci e servizi, con particolare riguardo all'interscambio di prodotti manufatti, deriva dall'analisi congiunta della propensione all'esportazione e dell'incidenza delle importazioni sulla disponibilità per usi interni.³ Ebbene, nel periodo 2000-2011 si rileva, per il complesso delle merci e dei servizi, un contenuto aumento sia della propensione alle esportazioni (+0,9 punti percentuali), sia dell'incidenza delle importazioni sulla disponibilità per usi interni (+1,9), tendenze queste coerenti con la crescente apertura internazionale del nostro

³ Si segnala che quest'ultimo indicatore include in modo indistinto l'utilizzo di prodotti e servizi di origine estera sia a fini produttivi che per il soddisfacimento della domanda finale.



Figura 3.10 Commercio con l'estero di prodotti energetici e non energetici - Anni 2000-2011 (numeri indice 2005=100 e valori normalizzati)



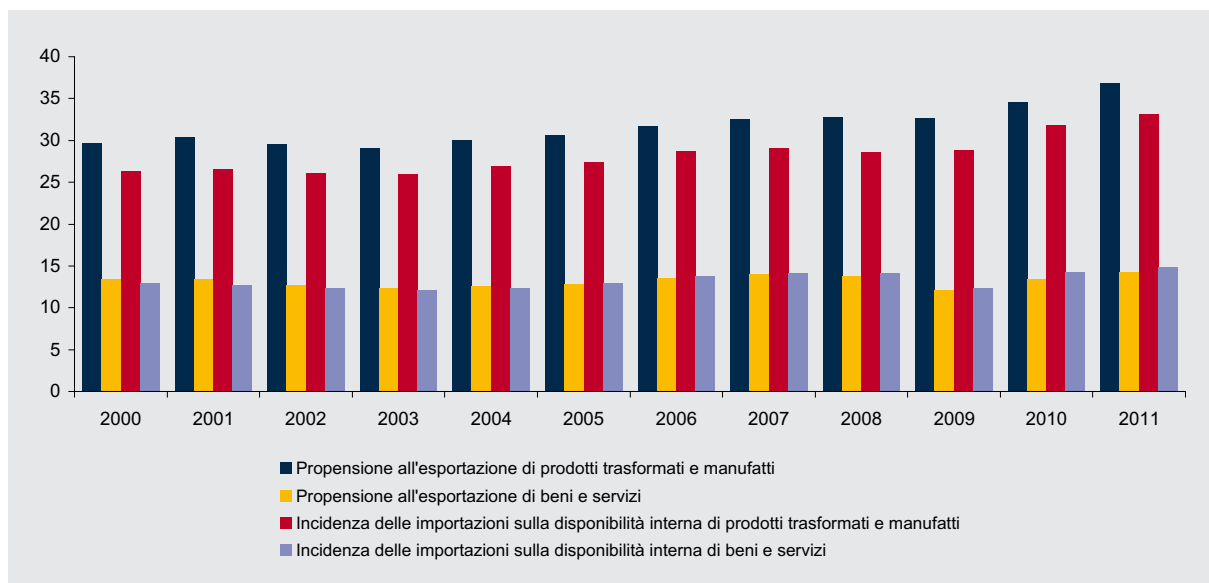
Fonte: Istat, Statistiche sul commercio con l'estero

Paese (Figura 3.11).

La dinamica di questi indicatori è più sostenuta per i prodotti trasformati e manufatti che presentano, rispetto ai servizi, un più elevato grado di apertura commerciale e produttiva ai mercati esteri. Per questo comparto si registra un aumento significativo e sostanzialmente simile sia della propensione alle esportazioni (+7,2 punti percentuali) sia dell'incidenza delle importazioni sulla disponibilità per usi interni (+6,9 punti percentuali). In particolare, si rileva una accelerazione nella dinamica di questi indicatori nel periodo successivo alla crisi internazionale.

Aumenta la propensione all'export di prodotti trasformati e manufatti

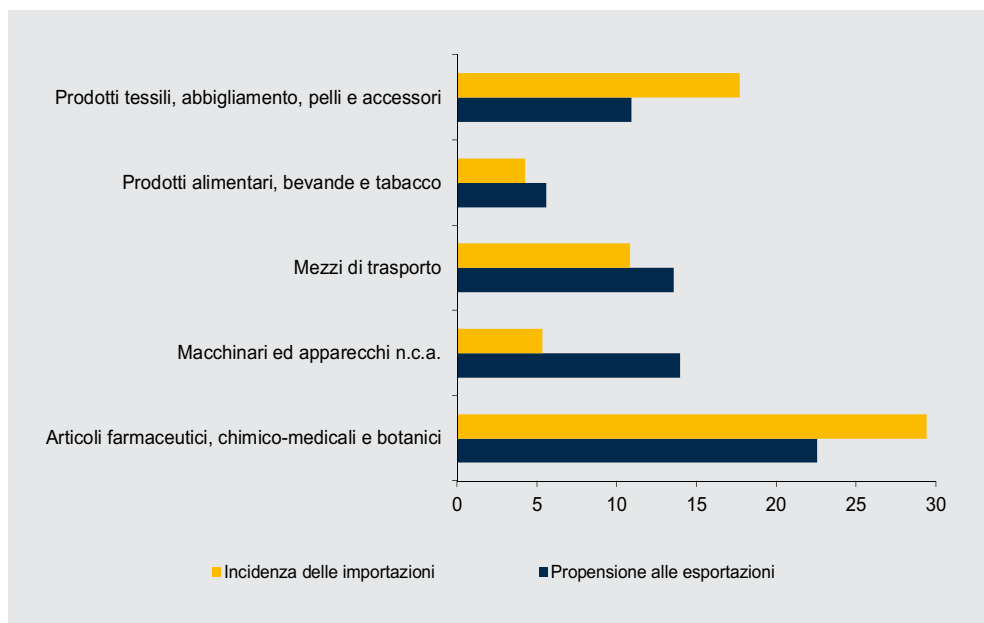
Figura 3.11 Propensione all'esportazione e incidenza delle importazioni sulla disponibilità per usi interni per il complesso dell'economia e per il settore manifatturiero - Anni 2000-2011 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Conti economici nazionali



Figura 3.12 Propensione all'esportazione e incidenza delle importazioni sulla disponibilità per usi interni per alcuni settori industriali - Anni 2000 e 2011 (variazioni assolute in punti percentuali)



Fonte: Istat, Conti economici nazionali

le: infatti, la propensione all'esportazione aumenta di 4,4 punti percentuali nel periodo 2007-2011, a fronte di 2,8 punti di incremento registrati tra il 2000 e il 2007. Analogamente, l'incidenza delle importazioni sulla disponibilità interna aumenta di 4,1 punti percentuali negli ultimi quattro anni, mentre l'incremento nel periodo precedente la crisi internazionale era stato di 2,7 punti percentuali.

Se poi ci si concentra sui settori industriali, che si caratterizzano pur con modalità diverse per una crescente apertura internazionale, si osserva che gli articoli farmaceutici chimico-medicali e botanici presentano nel periodo 2000-2011 una forte accelerazione sia nella propensione all'export (+22,6 punti percentuali), sia nell'incidenza delle importazioni (+29,4 punti percentuali) (Figura 3.12).

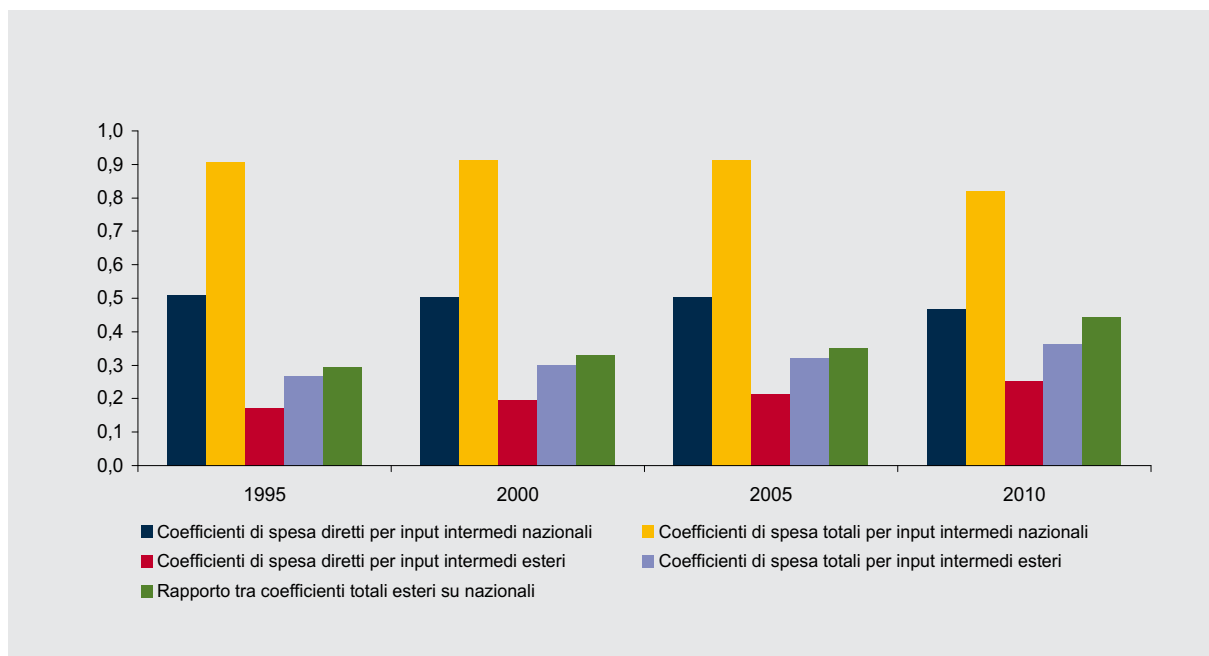
Entrambi gli indicatori segnalano una dinamica sostenuta anche per i mezzi di trasporto e i prodotti tessili e dell'abbigliamento: in quest'ultimo caso l'incremento dell'incidenza delle importazioni (+17,7 punti percentuali) è molto più ampio rispetto a quello della propensione a esportare (+10,9 punti percentuali). Il settore dei macchinari e apparecchi registra un significativo incremento della propensione ad esportare (+14,0 punti percentuali) e una modesta crescita dell'incidenza delle importazioni (+5,3 punti percentuali), mentre i prodotti alimentari, bevande e tabacco si contraddistinguono per una crescita contenuta sia della propensione ad esportare (+5,5 punti percentuali), sia dell'incidenza delle importazioni (+4,2 punti percentuali).

In particolare, la più sostenuta dinamica dell'incidenza delle importazioni sulla disponibilità interna rispetto alla propensione all'export in alcuni settori, quali i prodotti tessili e dell'abbigliamento e articoli farmaceutici, contribuisce a spiegare il deterioramento dei relativi saldi nella bilancia commerciale.

Gli effetti prodotti nel medio-lungo periodo dalla crescente internazionalizzazione delle filiere produttive sulla capacità delle nostre esportazioni di attivare la produzione interna, ma anche di assorbire input intermedi di origine estera, sono misurabili, in chiave dinamica, sulla base di



Figura 3.13 Impiego diretto e totale di input intermedi nazionali ed esteri nella manifattura - Anni 1995-2010



Fonte: Istat, elaborazione su tavole input-output

alcune elaborazioni realizzate a partire dalla serie storica delle tavole input-output⁴ disponibili per gli anni 1995, 2000, 2005 e 2010.⁵ Nel settore manifatturiero si rileva una progressiva riduzione della capacità di attivazione della domanda estera sulla produzione nazionale, connessa al minor impiego diretto e soprattutto indiretto di input intermedi di origine interna, contestuale ad una crescente dipendenza produttiva dall'estero dovuta all'incremento nell'impiego di beni intermedi stranieri (Figura 3.13).

L'accelerazione di queste tendenze strutturali nell'ultimo decennio sembra confermare che la crisi internazionale ha indotto alcuni cambiamenti sostanziali nell'organizzazione dei processi di produzione su scala globale. Questa evoluzione è confermata anche dall'indicatore di *import substitution*, dato dal rapporto tra l'impiego diretto e indiretto di beni intermedi esteri rispetto a quelli di origine nazionale: tale indicatore risulta in continua espansione, con un'accelerazione nell'ultimo periodo.

L'analisi settoriale, realizzata sulla base della classificazione Ocse-Eurostat sull'intensità tecnologica dei settori manifatturieri e sul contenuto di conoscenza dei servizi (si veda il Glossario),

L'attivazione della domanda estera sulla produzione nazionale si riduce

⁴ Questo approccio risente di alcune importanti limitazioni note in letteratura. In primo luogo, l'analisi della dinamica dei coefficienti di spesa risente della differente evoluzione dei prezzi relativi. In secondo luogo, l'assunzione di invarianza nell'intensità di impiego di input intermedi esteri tra imprese esportatrici e non esportatrici potrebbe portare a una sottostima della dipendenza del nostro sistema produttivo dall'estero e, contestualmente, a una potenziale sovrastima degli effetti sulle produzioni nazionali, dato che si presume un maggiore coinvolgimento delle imprese esportatrici nelle catene internazionali del valore.

⁵ La serie storica delle tavole input-output 1995-2010, strumentale all'analisi di medio-lungo periodo dell'evoluzione strutturale del sistema produttivo italiano, è coerente sia dal punto di vista della metodologia sia della classificazione adottata (Nace Rev.1). In particolare, la tavola che si riferisce al 2010 è stata elaborata a partire dai dati provvisori delle matrici supply-use precedenti l'ultima revisione dei Conti economici nazionali. L'ultima revisione dei Conti economici nazionali che adotta la nuova classificazione NACE Rev. 2 è stata pubblicata a ottobre 2011.



Tavola 3.7 Impiego di input intermedi nazionali ed esteri per settore di attività economica - Anni 1995 e 2010 (variazioni assolute 1995/2010)

ATTIVITÀ ECONOMICHE	Coefficienti di spesa totale		
	Input intermedi di origine nazionale	Input intermedi di origine estera	Rapporto tra input esteri e nazionali
Agricoltura e pesca	0,17	0,04	0,03
Estrattive	0,12	0,07	0,08
Industrie ad alta tecnologia	-0,04	0,06	0,14
Industrie a medio-alta tecnologia	-0,10	0,09	0,14
Industrie a medio-bassa tecnologia	-0,14	0,17	0,31
Industrie a bassa tecnologia	-0,02	0,05	0,06
Energia	0,02	0,17	0,31
Costruzioni	-0,13	0,04	0,06
Servizi tecnologici ad elevata conoscenza	0,05	0,02	0,01
Servizi di mercato ad elevata conoscenza	0,03	0,02	0,03
Servizi finanziari ad elevata conoscenza	0,25	0,01	-0,02
Altri servizi di mercato	0,11	0,03	0,02
Pubblica amministrazione	-0,01	0,01	0,03
Altri servizi	0,07	0,02	0,02

Fonte: Istat, Elaborazione su tavole input-output

conferma la presenza di una progressiva e diffusa riduzione della capacità di attivazione della domanda estera con particolare riguardo alle industrie a medio-alta e medio-bassa tecnologia (Tavola 3.7).

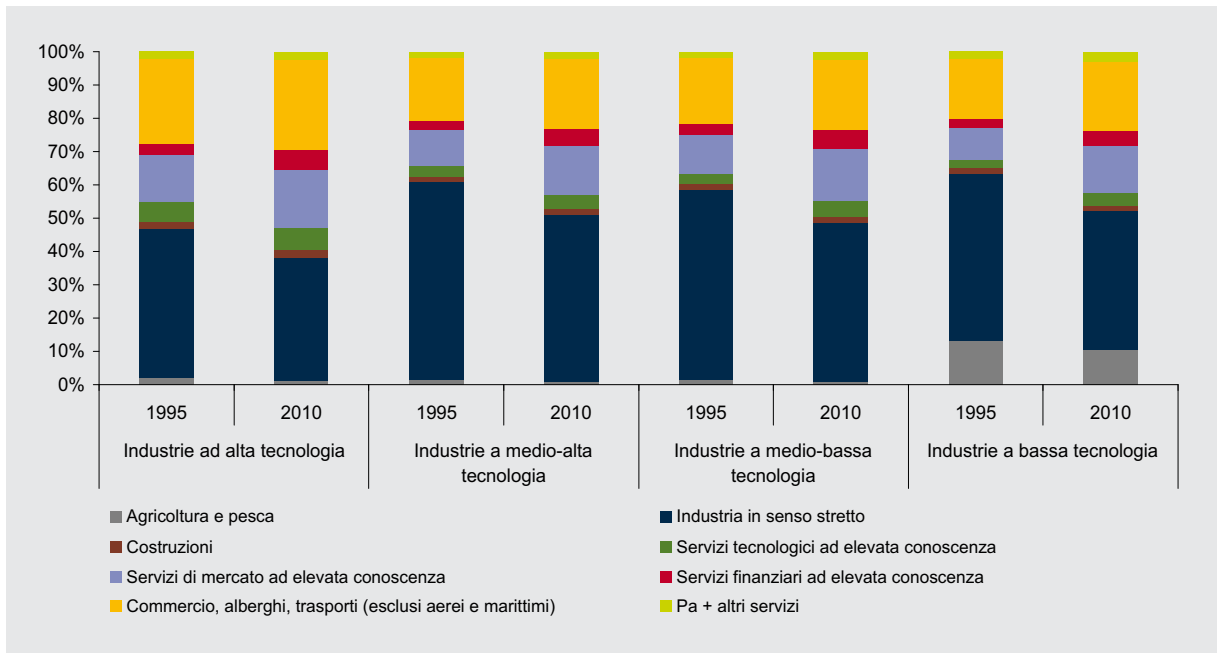
Contestualmente, le produzioni manifatturiere si caratterizzano per un crescente impiego diretto e indiretto di beni intermedi di origine estera, con una dinamica particolarmente significativa nel caso delle industrie a medio-bassa tecnologia. La domanda estera rivolta ai servizi presenta una capacità di attivazione in progressiva espansione. In particolare, si rileva un ampliamento degli effetti prodotti dalla domanda estera sulle produzioni nazionali per i servizi finanziari ad elevata conoscenza e per i servizi tradizionali. Molto limitata invece appare la dipendenza diretta e indiretta da produzioni di origine estera.

In relazione alla capacità di attivazione complessiva della domanda estera rivolta ai settori manifatturieri, è interessante distinguere l'impiego di input intermedi interni di tipo industriale rispetto ai servizi. Nel complesso, per tutti i settori della manifattura si rileva un ridimensionamento nell'intensità di impiego di beni intermedi industriali a favore dei servizi, il che conferma la presenza di un processo di terziarizzazione del sistema produttivo italiano non solo in termini di espansione dei servizi, ma anche di crescente integrazione con la manifattura. La crescita nell'impiego di servizi interessa in modo diffuso tutti i settori per tutte le tipologie di servizi, risultando più dinamica nei settori a bassa tecnologia, che tuttavia presentavano un più contenuto livello di partenza (Figura 3.14).

Per quanto riguarda l'impiego di beni intermedi di origine estera, l'intensità di utilizzo di beni intermedi industriali risulta largamente dominante e in aumento rispetto alle altre tipologie di attività economiche, inclusi i servizi. In particolare, l'impiego di servizi di origine estera è molto contenuto e stabile nel tempo, confermando il modesto grado di internazionalizzazione produttiva conseguito dall'Italia in questi settori (Figura 3.15).

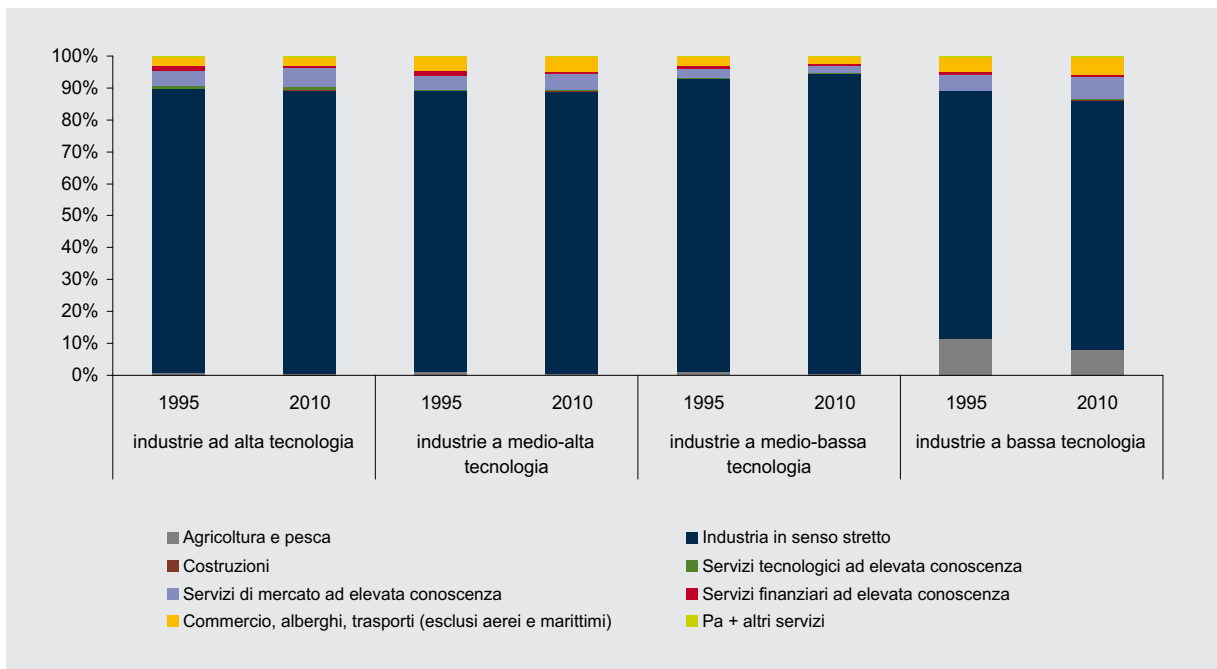


Figura 3.14 Impiego di beni intermedi di origine nazionale per macro-settore di provenienza e intensità tecnologica dei settori - Anni 1995 e 2010 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Elaborazione su tavole input-output

Figura 3.15 Impiego di beni intermedi di origine estera per macro-settore di provenienza e intensità tecnologica dei settori - Anni 1995 e 2010 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Elaborazione su tavole input-output



STRUTTURA E POTENZIALITÀ DI ATTRAZIONE INTERNAZIONALE DEL SETTORE TURISTICO

Il turismo rappresenta un settore storicamente molto rilevante per l'economia italiana, il cui potenziale di ulteriore crescita può essere, tuttavia, ancora molto ampio. Per coglierne alcune tendenze strutturali è utile considerare l'evoluzione delle caratteristiche e della performance della capacità ricettiva nell'ultimo decennio, comparando la situazione italiana con quella dell'Ue e, in particolare, dei maggiori concorrenti (Francia, Spagna, Grecia, Germania e Austria). L'offerta (o capacità ricettiva) rappresenta uno dei principali indicatori per valutare la dimensione del settore turistico di un paese. L'Italia nel 2010 disponeva di circa 4,7 milioni di posti letto, pari al 16,6 per cento dell'intera offerta dell'Ue, ponendosi in seconda posizione tra i paesi europei dopo la Francia (5,9 milioni di posti letto).

L'ultimo decennio è stato caratterizzato da una netta crescita della capacità ricettiva per il complesso dei paesi dell'Ue; l'evoluzione è stata positiva anche nell'ultima parte del periodo, nonostante la crisi economica. L'Italia presenta uno sviluppo sostanzialmente in linea, anche se di poco più contenuto, di quello medio europeo (rispettivamente, +20,2 e +22,9 per cento). L'offerta ricettiva complessiva è cresciuta fortemente in Francia, che ha così rafforzato la sua posizione di paese con la quota più elevata (oltre il 20 per cento), in Grecia e Spagna, mentre è aumentata in misura modesta in Germania e Austria.

Con riferimento ai soli esercizi alberghieri, l'Italia si conferma nel 2010 il primo paese in Europa con 2,3 milioni di posti letto, che rappresentano il 18,1 per cento del totale dell'Ue. L'aumento nel corso degli ul-

timi dieci anni è stato modesto (+0,6 per cento all'anno, in media), mentre è stato molto più sostenuto in Spagna e Grecia, dove la capacità alberghiera si è ampliata, rispettivamente, di oltre un terzo e di un quarto. La Francia è l'unico tra i principali competitori con una significativa riduzione dell'offerta alberghiera (-16 per cento) e della quota sull'Ue di 4 punti percentuali (Figura 1).

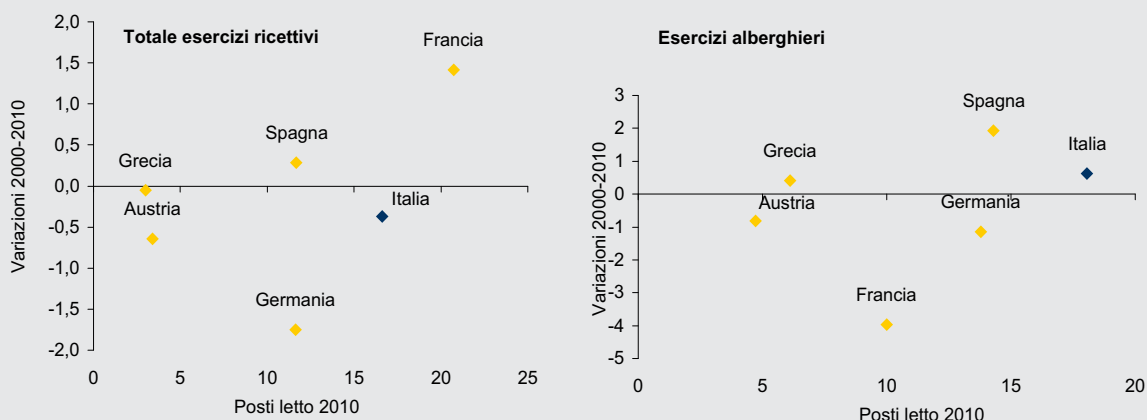
La relazione tra l'evoluzione della capacità ricettiva e la dinamica osservata dei flussi turistici si differenzia molto tra paesi europei, senza che emerga alcuna regolarità di comportamento, perlomeno a livello fortemente aggregato. A un estremo si colloca la Germania, con una crescita sostanzialmente equilibrata delle due variabili, all'altro si collocano Francia e Spagna, dove l'incremento della capacità è un multiplo di quello delle presenze. L'Italia si trova in una posizione intermedia, con un tasso di espansione della capacità quasi doppio di quello delle presenze. Per quanto riguarda il movimento negli esercizi ricettivi in Italia e nei paesi europei (misurato in termini di notti acquistate dai clienti), l'andamento è stato complessivamente positivo durante l'ultimo decennio, sia per l'Unione europea (+8,9 per cento), sia per l'Italia (+10,8 per cento). Dopo una fase di stagnazione all'inizio del periodo, tra il 2004 e il 2007 vi è stata una marcata espansione che ha avuto nel nostro Paese un'intensità analoga a quella europea, interrotta dalla crisi economica e seguita da un recupero nel 2010, parziale per l'Italia e più che completo per la media europea (Figura 2).

In termini di confronto con gli altri paesi, la perfor-

174

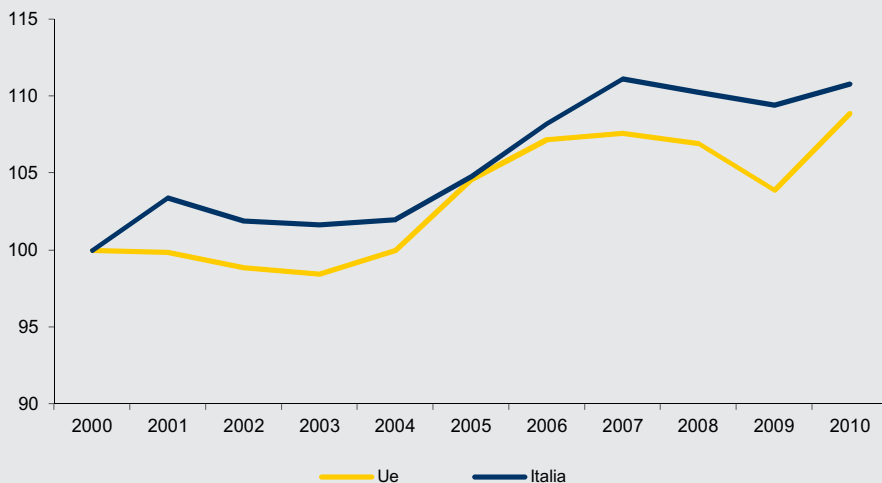


Figura 1 Esercizi ricettivi e alberghieri in alcuni paesi Ue - Anni 2000-2010 (quote percentuali sull'Ue27 e variazioni assolute delle quote)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat

Figura 2 Movimento negli esercizi ricettivi in Italia e nell'Ue - Anni 2000-2010 (numeri indice 2000=100)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat

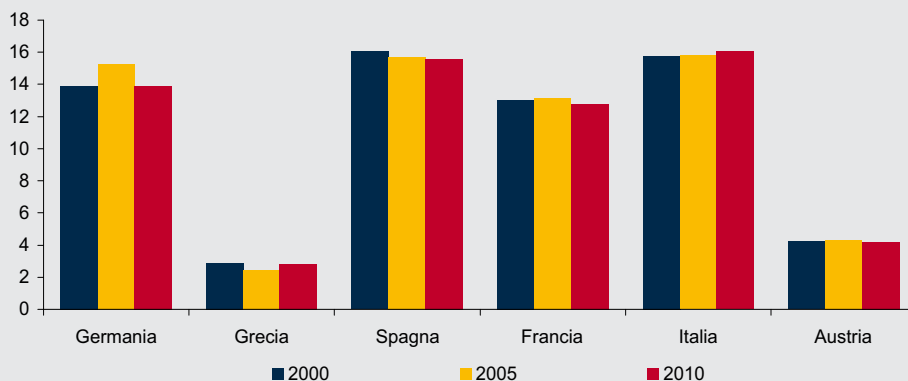
mance italiana sul decennio è del tutto positiva: solo la Germania presenta un incremento (+9 per cento) vicino a quello del nostro Paese, mentre gli altri quattro paesi a maggiore orientamento turistico mostrano aumenti significativamente più contenuti, compresi tra l'8,1 per cento dell'Austria e il 5,9 per cento della Spagna. In particolare, nella seconda parte del decennio la dinamica delle presenze registrata in Italia supera significativamente quella media europea.

Di conseguenza, l'Italia è salita nel 2010 al primo posto della graduatoria in termini di quota sul totale delle presenze in esercizi ricettivi registrate per il complesso dell'Ue (16 per cento), superando di poco la Spagna, scesa al 15,6 per cento (Figura 3).

La Germania si colloca al terzo posto, con una quota del 13,9 per cento, che resta nettamente superiore a quella, fondamentalmente stabile, della Francia. Anche Austria e Grecia mantengono quote di pre-

senze sostanzialmente stabili (dell'ordine del 4 per cento per la prima e del 3 per cento per la seconda). Se, però, si analizzano separatamente i flussi per tipologia di struttura ricettiva (alberghiera e complementare), si vede che, per ciò che concerne le strutture alberghiere, la Spagna ha superato nel corso del decennio l'Italia, divenendo il paese con la quota più ampia nell'Ue (pari al 17,2 per cento). Per gli esercizi complementari, è invece il nostro Paese ad avere guadagnato quote, raggiungendo nel 2010 un'incidenza del 15,9 per cento, superiore a quella della Spagna, che ha invece subito un forte calo, scendendo al 12,5 per cento. La Francia pesa per circa il 13 per cento sia nella componente alberghiera, sia in quella complementare; nel caso degli alberghi il suo risultato resta inferiore a quello della Germania. L'Austria segna un progressivo aumento della quota di mercato per le presenze alberghiere,

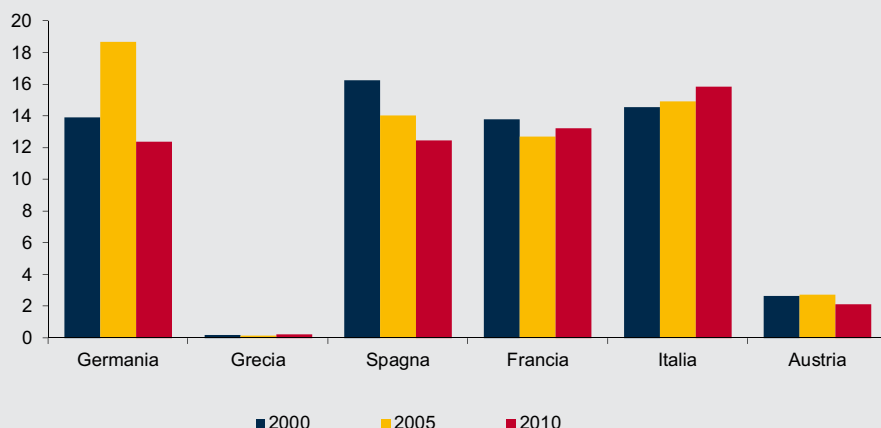
Figura 3 Presenze negli esercizi ricettivi in alcuni paesi Ue - Anni 2000, 2005 e 2010 (quote percentuali sull'Ue27)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat



Figura 4 Presenze nelle strutture extra-alberghiere in alcuni paesi Ue - Anni 2000, 2005 e 2010 (a)
(quote percentuali sull'Ue27)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat

(a) I dati delle strutture extra alberghiere di Francia e Grecia comprendono solo i campeggi.

registrando una quota del 5,2 per cento (Figura 4). Se l'Italia si colloca al primo posto per il mercato turistico complessivo, per la componente internazionale, cioè quella costituita dai clienti non residenti, nel 2010 la prima posizione è solidamente detenuta dalla Spagna, con una quota pari al 22,2 per cento delle presenze registrate nell'Ue (Figura 5).

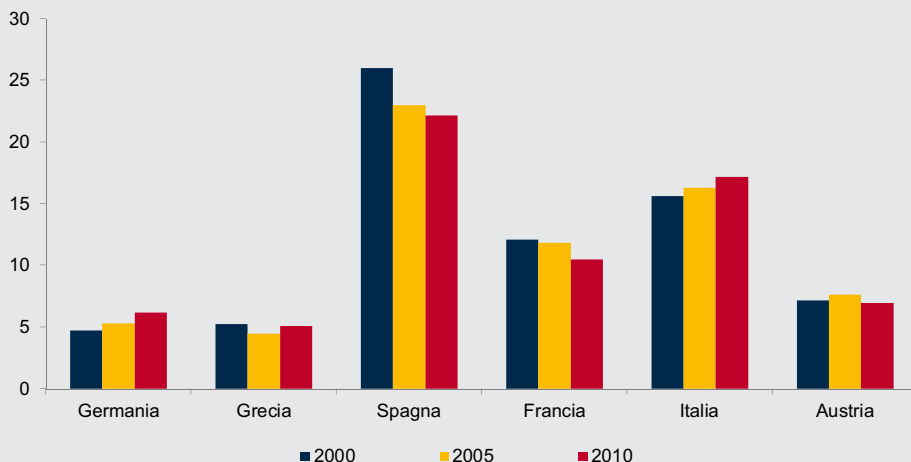
L'Italia si colloca in seconda posizione, con un peso del 17,2 per cento. Anche per il mercato domestico, l'Italia registra la stessa collocazione (15,2 per cento delle presenze Ue di turisti residenti) dopo la Germania, che, grazie alle dimensioni del proprio mercato interno, giunge al 19,3 per cento.

In termini dinamici, nell'ultimo decennio la Spagna e la Francia hanno perso quote di clienti non residenti, a fronte di una leggera crescita di quelle relative alle presenze di residenti. L'Italia, al contrario, registra

una lieve flessione della quota dei clienti nazionali (-0,6 punti percentuali rispetto al 2000) che però è compensata dall'incremento di quella relativa ai non residenti (+1,6 punti).

Un ultimo aspetto da considerare per comprendere meglio le preferenze dei turisti riguarda la scomposizione delle presenze tra l'andamento degli arrivi (ovvero del numero dei clienti) e quello della permanenza media. Ebbene, nel periodo 2000-2010 si osserva una notevole somiglianza tra i paesi, con un contributo positivo del numero di arrivi alla crescita complessiva delle presenze ed uno negativo dovuto alla riduzione della permanenza media. In particolare, in Italia la spinta positiva degli arrivi è assai ampia (oltre 20 punti percentuali) e tale da compensare ampiamente il contributo negativo, comunque limitato, proveniente dalla discesa della permanenza media.

Figura 5 Presenze dei non residenti nell'Ue27 in alcuni paesi Ue - Anni 2000, 2005 e 2010 (quote percentuali sull'Ue27)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat



3.1.4 Globalizzazione, produttività e *business environment*: un confronto internazionale

Come mostrato nel precedente paragrafo, è presumibile che la ripresa del ciclo economico italiano debba passare, come avvenuto anche nel passato, dalla capacità delle imprese italiane di conquistare spazi sui mercati esteri. Le condizioni competitive sia sul mercato internazionale, sia su quello interno, nonché il grado di interdipendenza tra sistemi produttivi nazionali, sono però mutate significativamente nell'ultimo decennio.

L'analisi delle interrelazioni tra domanda estera e produzione nazionale hanno mostrato come, a parità di altre condizioni, un effetto netto positivo della prima sul Pil richieda una capacità di espansione sui mercati esteri del sistema produttivo italiano superiore a quella di dieci anni fa. D'altra parte, il recupero delle esportazioni registrato dopo la crisi del biennio 2008-2009 mostra segnali di vivacità della manifattura italiana, mentre il settore dei servizi registra un ritardo di natura strutturale difficile da colmare nel breve termine. Peraltro, il ritorno a un valore di esportazioni simile a quello precedente la crisi è stato possibile nonostante evidenti problemi a collocare le merci italiane sul mercato europeo.

Se nell'attuale fase congiunturale le difficoltà dell'economia europea costituiscono un fattore di freno per la nostra economia, è importante comprendere il potenziale di sviluppo a medio termine dell'Unione europea, perché esso influirà significativamente sulle prospettive future anche dell'Italia. Come evidenziano le analisi svolte da organizzazioni internazionali e numerosi studiosi, uno dei fattori determinanti per assicurare una crescita economica nel medio termine è l'aumento della produttività. A sua volta, la dinamica della produttività dipende da numerosi fattori di carattere strutturale, comportamentale e di sistema.

Nell'ambito di un'analisi di *benchmarking* della posizione italiana nei confronti degli altri paesi dell'Unione europea, la performance economica dell'Italia nell'ultimo decennio viene posta in relazione con l'apertura internazionale agli scambi e l'internazionalizzazione produttiva,⁶ nonché con altri indicatori rappresentativi del ruolo dell'economia della conoscenza⁷ e dei fattori di sistema.⁸ L'analisi è stata effettuata per il periodo 2000-2011, distinguendo due sottoperiodi separati dalla fase più acuta della crisi internazionale (2000-2007 e 2008-2011), con riferimento ai 20 paesi più rilevanti in termini di contributo al Pil dell'area Ue27.

La forte correlazione tra la dinamica della crescita e quella della produttività appare evidente analizzando la tavola 3.8: in particolare, i paesi che registrano i tassi di crescita reale più sostenuti, prevalentemente localizzati nell'area dell'est Europa (Slovacchia, Romania, Polonia, Bulgaria e Repubblica Ceca), si caratterizzano per una dinamica relativamente forte della produt-

Forte correlazione tra crescita della produttività e crescita reale

177



⁶ Gli indicatori strutturali di performance includono la crescita reale del Pil, la produttività apparente del lavoro, il costo del lavoro per unità di prodotto, il tasso di natalità delle imprese e l'importanza relativa delle grandi imprese sul valore aggiunto realizzato nell'industria e nei servizi. Gli indicatori di internazionalizzazione riguardano l'apertura internazionale agli scambi con l'estero, distintamente per merci e servizi, e il grado di internazionalizzazione passiva ed attiva misurato, rispettivamente, dall'incidenza sul Pil dello stock degli investimenti diretti esteri in entrata ed in uscita.

⁷ Come indicatori dell'economia della conoscenza sono stati utilizzati l'intensità della spesa in Ricerca e Sviluppo, la capacità brevettuale ed il livello di istruzione, con particolare riguardo alla formazione universitaria e post-universitaria.

⁸ I fattori sistemici definiscono a livello nazionale il contesto in cui operano le imprese. In questo ambito sono stati considerati aspetti rilevanti per la competitività delle imprese quali l'efficienza dei servizi logistici (Logistic Performance Index, LPI della Banca Mondiale), i costi per le imprese per l'inizio delle attività nonché per la risoluzione dei contratti (Banca Mondiale), il grado di regolamentazione dei mercati dei prodotti e del lavoro. Quest'ultima analisi viene realizzata a partire dai nuovi indicatori relativi al Product Market Regulation (PMR) e all'Employment Protection Legislation (EPL). L'indicatore PMR sintetizza tre aspetti particolarmente rilevanti nel determinare il grado di concorrenza e la competitività di un sistema produttivo, ovvero presenza e intervento pubblico nell'economia, eventuali barriere e restrizioni a investimenti e commercio internazionale nonché vincoli all'attività imprenditoriale in genere. L'indicatore EPL classifica i paesi membri in base al diverso grado di rigidità delle normative a protezione dei rapporti di lavoro. Viene inoltre considerato il ruolo degli investimenti pubblici.

tività. Questo risultato, tipico dei processi di *catching up*, in cui la progressiva erosione dei vantaggi di costo viene parzialmente compensata da incrementi della produttività, determina, nel periodo considerato, una riduzione del vantaggio di cui questi paesi godevano in termini di costo del lavoro per unità di prodotto (Clup), che tende a convergere alla media Ue27. Altri paesi – quali Svezia, Finlandia e Regno Unito – presentano una dinamica positiva della crescita e della produttività, mentre Francia e Germania si contraddistinguono per una performance meno favorevole della produttività, cui si associa una crescita modesta, anche se in recupero negli ultimi anni. In questo contesto, spicca come evidentemente anomalo il basso profilo di crescita dell'Italia (pari a -1,0 punti percentuali rispetto alla media dell'area Ue27 e con valori costanti nei due sotto-periodi), associato con un progressivo declino nella dinamica della produttività. Questo risultato deriva da una molteplicità di cause, alcune delle quali analizzate in questo capitolo. Da notare, ad esempio, è la correlazione positiva, anche se contenuta, tra il tasso di natalità delle imprese e la dinamica della produttività, che sottolinea il contributo che le nuove imprese possono apportare alla crescita dell'efficienza del sistema produttivo⁹ (Figura 3.16). Alcuni paesi dell'est Europa, quali Slovacchia, Bulgaria e (in misura più contenuta) Repubblica Ceca, mostrano una significativa associazione tra elevati tassi di crescita della produttività e sostenuti livelli di natalità delle imprese. Nell'ambito dei paesi che presentano contenuti livelli di natalità delle imprese, si contraddistinguono due raggruppamenti: il primo, composto da Romania, Ungheria, Svezia, Finlandia e Regno Unito, registra comunque tassi di crescita della produttività superiori alla media europea; il secondo, composto da Belgio, Austria, Germania e, in misura particolarmente accentuata, Italia, associa un livello di natalità delle imprese molto contenuto con una performance della produttività inferiore alla media dei paesi dell'Unione europea.

Venendo ora a considerare il ruolo della globalizzazione sulla crescita dei paesi europei si rileva, con l'eccezione dei paesi dell'est Europa, una significativa correlazione tra dinamica della produttività e grado di apertura internazionale agli scambi di merci e, in misura più contenuta, grado di internazionalizzazione attiva. Per i paesi dell'est Europa, in particolare, la crescita della produttività è comunque associata a un rilevante ampliamento del grado di apertura agli scambi internazionali di merci.

La presenza di un elevato grado di apertura internazionale non solo amplia le opportunità di crescita dei singoli paesi, ma fornisce anche gli stimoli per sostenere elevati livelli di competitività dei sistemi produttivi nazionali. In questo contesto, l'Italia si caratterizza per un contenuto grado di apertura internazionale negli scambi di merci e soprattutto di servizi, nonché per un livello di internazionalizzazione attiva limitato, anche se in progressiva espansione. Diversamente, la Germania presenta un grado di apertura internazionale elevato e progressivamente più ampio negli scambi, sia di merci sia di servizi, cui si associa una elevata e dinamica internazionalizzazione.

Il contenuto grado di internazionalizzazione dell'economia nazionale potrebbe aver rappresentato un limite strutturale al dispiegamento del potenziale di crescita del nostro Paese nell'ultimo decennio: una sua rimozione, così come il superamento di altri vincoli strutturali per la competitività del sistema paese, potrebbe fornire un rilevante stimolo al recupero di sostenuti tassi di crescita. L'analisi degli indicatori strutturali contenuti nella tavola 3.8, con particolare riguardo a quelli dell'economia della conoscenza, mostra per l'Italia la presenza di elementi di debolezza che hanno in-

Il *catching up*
dei paesi
dell'Est Europa

Italia: bassa
crescita reale,
progressivo declino
della produttività...

... ridotta natalità
delle imprese



⁹ Le statistiche sulla demografia di impresa sono prodotte secondo concetti e definizioni armonizzate a livello europeo. Il dato più aggiornato e con maggiore copertura a livello dei paesi sul tasso di natalità delle imprese è relativo al 2009. Quest'anno coincide con la fase più acuta della crisi internazionale e pertanto i livelli dell'indicatore potrebbero risentire in misura significativa dello scenario economico internazionale. Si segnala, tuttavia, che questo indicatore è relativamente stabile tra il 2008 ed il 2009 per il sotto-insieme dei paesi per cui è disponibile per entrambi gli anni, ad eccezione di alcuni paesi quali Romania e Regno Unito.

Figura 3.16 Produttività e demografia di impresa nei principali paesi Ue27 - Anni 2000-2011 (a) (punti percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat

(a) Crescita media annua della produttività, differenziali rispetto alla media Ue27; tasso di natalità delle imprese dato dal rapporto tra il numero di nuove imprese e il numero totale di imprese attive nel 2009, differenze assolute rispetto alla media dei paesi considerati.

Rilevanti *gap* in Italia nell'economia della conoscenza...

... leadership di Svezia e Finlandia, con buoni risultati per Francia e Germania

fluito sull'andamento della produttività: ad esempio, persistono rilevanti *gap* per quanto riguarda la capacità brevettuale, l'intensità di spesa in ricerca e sviluppo, nonché il grado di istruzione avanzata. Nel complesso, si rilevano significativi miglioramenti per questi indicatori nel periodo considerato, ma con una dinamica non sufficiente a ridurre in modo sostanziale il divario rispetto a paesi decisamente più orientati verso l'economia della conoscenza, quali ad esempio Svezia e Finlandia, nonché Francia e Germania. Si rileva, inoltre, un *gap* significativo rispetto ai principali paesi europei nell'efficienza e qualità dei servizi connessi con la logistica, mentre il sistema dei trasporti risulta scarsamente dinamico ed ancora troppo dipendente dalla modalità stradale.

Con riferimento agli indicatori relativi all'economia della conoscenza e alla dotazione di infrastrutture, Francia e Germania si caratterizzano per livelli decisamente superiori rispetto alla media Ue27 e con una performance significativamente superiore rispetto all'Italia. Al contrario, gli indicatori Ocse sulla regolamentazione dei mercati non mostrano significative differenze tra l'Italia e le principali economie europee: in particolare, il grado di concorrenzialità del mercato dei prodotti risulta in generale soddisfacente, mentre il mercato del lavoro italiano mostra un'evoluzione nel tempo nel senso di una maggiore flessibilità che, tuttavia, è da ascrivere principalmente alla deregolamentazione relativa ai rapporti di lavoro di natura temporanea.

Un elemento che condiziona sfavorevolmente il quadro di contesto economico italiano, e di conseguenza costituisce un ostacolo alla capacità di attrazione degli investimenti esteri, è rappresentato dalla presenza di procedure lente e costose relativamente all'*enforcement* dei contratti, legate all'inefficienza della giustizia civile. Questo indicatore segnala per l'Italia una performance notevolmente peggiore rispetto ai principali paesi europei e, soprattutto, non mostra significativi miglioramenti nel tempo.

Rinviamo ai successivi paragrafi per le analisi sugli aspetti legati all'economia della conoscen-



za, al mercato del lavoro e alla giustizia civile, va notata l'importanza di un adeguato flusso di investimenti pubblici come fattore di crescita economica e di miglioramento dei fattori di sistema: ad esempio, esiste una correlazione positiva tra i tassi di crescita reale dei paesi dell'Unione europea nel periodo 2000-2011 e l'intensità degli investimenti pubblici nel periodo iniziale. Una correlazione più significativa si riscontra anche tra la dinamica della produttività e gli investimenti pubblici, considerando sia l'intensità della spesa nel periodo iniziale sia l'evoluzione relativa degli investimenti pubblici nel periodo considerato (Tavola 3.8). Questi risultati indicano, al di là del ruolo propulsivo della domanda pubblica sulla crescita, anche la funzione svolta dagli investimenti pubblici per l'ammodernamento del sistema delle infrastrutture materiali e immateriali con un rilevante impatto sulla crescita della produttività complessiva del sistema produttivo nazionale. Una significativa associazione tra elevati tassi di crescita della produttività e sostanziali incrementi nell'intensità degli investimenti pubblici si rileva per alcuni paesi dell'est Europa quali Romania, Polonia e Repubblica Ceca, mentre altri paesi dell'est Europa, quali Slovacchia, Bulgaria ed Ungheria, hanno registrato significativi aumenti della produttività in presenza di una dinamica degli investimenti pubblici inferiore alla media dell'Ue27 (Figura 3.17). Per quanto riguarda gli altri paesi europei, Regno Unito e Svezia risultano avere incrementato in modo sostanziale l'intensità degli investimenti pubblici, registrando contestualmente elevati incrementi della produttività. Germania e Italia mostrano, invece, una riduzione nell'intensità degli investimenti pubblici, cui si associa una dinamica della produttività inferiore alla media, particolarmente accentuata per l'Italia. La Francia, pur non mostrando un incremento nell'intensità della spesa per investimenti pubblici, consolida i livelli iniziali registrando un andamento della produttività in miglioramento nella fase di uscita dalla crisi internazionale. Grecia e Portogallo evidenziano, infine, una forte contrazione nell'intensità della spesa per investimenti pubblici, a cui si associa per il solo Portogallo una debole flessione della produttività rispetto alla media Ue27.

In Europa correlazione positiva tra intensità di investimenti pubblici e crescita reale

In Italia investimenti pubblici e produttività inferiori alla media europea

Figura 3.17 Produttività ed investimenti pubblici nei principali paesi Ue27- Anni 2000-2011 (a) (punti percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat

(a) Crescita media annua della produttività, differenziali rispetto alla media Ue27 ; investimenti pubblici in percentuale del Pil, variazioni assolute.



SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELL'ITALIA

Nel periodo 2000-2008 l'Italia ha registrato una sostanziale persistenza del tradizionale modello di specializzazione manifatturiera. Si consolida, infatti, la specializzazione nei settori a medio-bassa e bassa tecnologia, mentre si riduce solo in parte la despecializzazione nei settori ad alta tecnologia (Tavola 1). Rimane invariata la relativa despecializzazione, peraltro molto contenuta, nei settori manifatturieri a medio-alta tecnologia.

Gli altri paesi europei, specialmente quelli a più elevata vocazione manifatturiera, confermano la propria tradizionale specializzazione, ma presentano anche alcuni cambiamenti significativi. Germania e Austria rafforzano la specializzazione nelle industrie manifatturiere ad alta tecnologia. Svezia, Polonia e Repubblica Ceca riducono in modo rilevante la loro despecializzazione nello stesso settore. Il grado di specializzazione nelle industrie ad alta tecnologia si riduce in misura significativa in Portogallo.

Nei settori a medio-alta tecnologia si rafforza la specializzazione di Germania, Repubblica Ceca e Austria (che partiva da una posizione di relativa despecializzazione). Nei settori a bassa tecnologia si rileva un

aumento della specializzazione per la Polonia e, in misura molto più contenuta, per la Spagna.

Con riferimento ai servizi tecnologici ad elevata conoscenza, che comprendono le telecomunicazioni, i servizi informatici e la ricerca e sviluppo, si rileva la presenza di una significativa e persistente specializzazione in questo settore solo per la Francia. La Repubblica Ceca guadagna una relativa specializzazione nel periodo considerato, mentre Polonia e Svezia riducono significativamente la propria despecializzazione. In Italia rimane sostanzialmente invariato il moderato livello di despecializzazione.

Nell'ambito dei servizi di mercato ad elevata conoscenza, che includono le attività professionali, risultano specializzate Germania, Francia e, in misura più contenuta, l'Italia; solo Germania e Francia presentano però un rafforzamento in questo settore. Venendo ora ai servizi di tipo più tradizionale, denominati "Altri servizi di mercato", che includono il commercio, il trasporto via terra e per condotte e i relativi servizi, Polonia, Spagna e Austria presentano i più elevati livelli di specializzazione; viceversa Francia e Germania risultano invece relativamente despecializzate. L'Italia

Tavola 1 Specializzazione settoriale di alcuni paesi dell'Ue27 - Anni 2000 e 2008 (a)

PRINCIPALI PAESI UE	Anni	Agricoltura, silvicoltura e pesca	Estrattive	Manifattura				Energia
				Industrie ad alta tecnologia	Industrie a medio-alta tecnologia	Industrie a medio- bassa tecnologia	Industrie a bassa tecnologia	
Italia	2000	1,25	0,81	0,73	0,94	1,18	1,25	0,72
	2008	1,18	0,51	0,79	0,94	1,24	1,28	0,76
Austria	2000	0,85	0,59	1,13	0,91	1,18	1,17	1,17
	2008	0,92	0,67	1,17	1,21	1,25	1,15	1,04
Francia	2000	1,12	0,23	0,90	0,73	0,94	0,84	0,90
	2008	1,03	0,18	0,70	0,57	0,80	0,79	0,72
Germania	2000	0,49	0,43	1,07	1,67	1,11	0,86	0,96
	2008	0,55	0,38	1,47	1,98	1,22	0,91	1,12
Polonia	2000	2,20	3,75	0,36	0,64	1,11	1,23	1,31
	2008	2,15	3,09	0,58	0,81	1,36	1,39	1,31
Portogallo	2000	1,56	1,09	0,56	0,07	1,67	1,28
	2008	1,37	0,51	0,58	0,42	0,95	1,38	1,06
Repubblica Ceca	2000	1,60	1,95	0,71	1,36	1,68	1,39	1,35
	2008	1,34	1,86	0,81	1,69	1,79	1,30	1,78
Spagna	2000	1,88	0,48	0,62	0,83	1,12	1,07	0,91
	2008	1,46	0,38	0,53	0,68	0,99	1,09	0,93
Svezia	2000	0,89	0,41	0,92	1,49	0,92	1,09	0,95
	2008	1,01	0,98	0,99	1,30	0,99	0,96	1,19

Fonte: Elaborazione su dati Eurostat

(a) Si vedano nel glossario le voci "Classificazione delle attività manifatturiere per intensità tecnologica, caratteristiche della produzione e dei mercati", "Classificazione dei servizi per contenuto di conoscenza" e "Indice di specializzazione".



Tavola 1 segue Specializzazione settoriale di alcuni paesi dell'Ue27 - Anni 2000 e 2008 (a)

PRINCIPALI PAESI UE	Anni	Costruzioni		Servizi				
			Servizi di mercato ad elevata conoscenza	Servizi tecnologici ad elevata conoscenza	Servizi finanziari ad elevata conoscenza	Altri servizi di mercato	Pubblica amministrazione, istruzione, sanità	Altri servizi
Italia	2000	0,85	1,01	0,90	0,99	1,13	0,88	0,96
	2008	0,92	1,02	0,96	1,02	1,06	0,90	0,98
Austria	2000	1,28	0,79	0,71	1,16	1,18	0,96	0,80
	2008	1,03	0,87	0,72	1,04	1,17	0,92	0,80
Francia	2000	0,85	1,18	1,04	0,95	0,87	1,20	0,95
	2008	0,95	1,25	1,06	0,69	0,86	1,17	0,98
Germania	2000	0,88	1,13	0,90	0,91	0,81	0,98	1,30
	2008	0,61	1,15	0,87	0,72	0,81	0,93	1,32
Polonia	2000	1,30	0,65	0,71	1,04	1,37	0,75	1,03
	2008	1,11	0,61	0,88	1,01	1,32	0,76	0,98
Portogallo	2000	2,47	0,74	0,97	0,43	2,02	0,42
	2008	1,05	0,72	0,81	1,47	1,20	1,14	0,80
Repubblica Ceca	2000	1,09	0,63	0,89	0,58	1,18	0,79	0,78
	2008	0,98	0,66	1,06	0,76	1,05	0,79	0,66
Spagna	2000	1,71	0,65	0,83	0,96	1,23	0,90	1,08
	2008	1,96	0,69	0,80	1,03	1,23	0,91	1,01
Svezia	2000	0,71	1,00	0,88	0,92	0,93	1,14	0,90
	2008	0,75	0,94	0,95	0,74	1,01	1,14	0,99

Fonte: Elaborazione su dati Eurostat

(a) Si vedano nel glossario le voci "Classificazione delle attività manifatturiere per intensità tecnologica, caratteristiche della produzione e dei mercati", "Classificazione dei servizi per contenuto di conoscenza" e "Indice di specializzazione".

conferma la presenza di una specializzazione in tale settore, ma in progressivo ridimensionamento. Per quanto riguarda gli altri settori, si segnala l'elevata specializzazione nell'agricoltura di Polonia, Repubblica Ceca, Spagna e, in misura minore, dell'Italia. Nell'ambito dell'energia si rileva, invece, la specializzazione di Repubblica Ceca, Polonia, Svezia e Germania. Per le costruzioni, emergono Spagna e, in

misura più contenuta, Portogallo, Polonia e Austria. Si rileva pertanto per l'Italia – accanto alla persistenza della specializzazione nei settori manifatturieri a ridotta intensità tecnologica – il mancato rafforzamento della specializzazione nei servizi a maggiore valore aggiunto che, come nel caso della Germania, possono avere un ruolo significativo nel sostenere la competitività dei settori industriali.



3.2 Le determinanti della crescita della produttività

Da metà anni Novanta declina in Italia la produttività totale dei fattori

L'analisi di lungo periodo dei rapporti tra crescita economica e produttività totale dei fattori (Ptf) – che può essere considerata una misura del grado di efficienza e di innovazione tecnologica e organizzativa nell'utilizzo degli input produttivi – conferma l'attuale quadro di scarsa dinamicità per l'Italia. Fino alla metà degli anni Novanta, la Ptf dell'Italia aveva mantenuto tassi di crescita superiori a quelli degli altri paesi avanzati, per poi iniziare a declinare nel periodo successivo. In particolare, la progressiva riduzione dei tassi di espansione reale dell'economia italiana si associa al contributo esclusivo dei fattori produttivi, mentre sempre più residuale è l'apporto fornito da sostanziali innovazioni tecnologiche od organizzative. In questo quadro, è rilevante approfondire l'analisi del ruolo dei beni intangibili per la crescita della produttività, in particolare di quello svolto dalle attività innovative e dall'impiego di tecnologie Ict.

3.2.1 Il ruolo dei beni immateriali

I beni immateriali tra le nuove fonti della crescita economica

Un aspetto importante nell'analisi della crescita economica riguarda il ruolo dei beni intangibili per l'aumento della produttività. Per molto tempo in questo ambito si è posta l'enfasi sul ruolo degli investimenti tecnologici (software, beni ad alto contenuto tecnologico) come motore della crescita economica, ma relativamente poca attenzione è stata dedicata ad altri tipi di beni intangibili: la spesa in Ricerca e Sviluppo (R&S), così come il software, sono infatti parte di una categoria più ampia di beni immateriali, identificati da recenti analisi tra le nuove fonti della crescita economica.¹⁰

In questa sede si presenta una scomposizione della crescita della produttività del lavoro¹¹ con riferimento al periodo 1995-2010, distinguendo gli anni 1995-2007 dagli anni 2007-2010 per esaminare più precisamente gli effetti della crisi internazionale sulla dinamica della produttività. I risultati confermano come i paesi europei abbiano beneficiato in modo diversificato degli investimenti in capitale tangibile (o materiale) e in capitale intangibile (o immateriale) sia nel periodo precedente (Figura 3.18) che in quello successivo alla crisi (Figura 3.19)

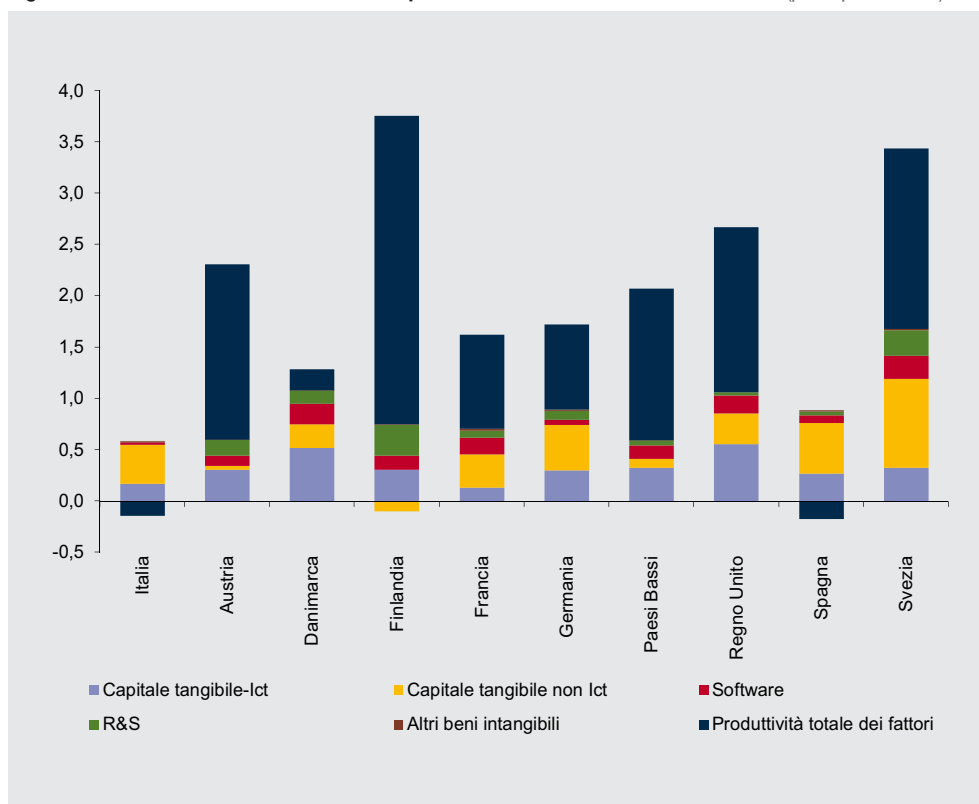
Nel periodo precedente la crisi internazionale (1995-2007) si evidenzia la bassa crescita della produttività italiana, con un tasso medio annuo dello 0,4 per cento, contro il 2,2 per cento re-



¹⁰ La spesa in Ricerca e Sviluppo (R&S), così come il software, sono parte di una categoria più ampia di beni immateriali, identificati da gran parte della letteratura economica come le nuove fonti della crescita economica (Corrado, Hulten e Sichel 2005, 2009). Nei sistemi di contabilità nazionale, i soli beni intangibili classificati come investimenti sono il software, gli originali di opere artistiche, letterarie e di intrattenimento e le prospezioni minerarie. Le spese per acquistare tutte le altre tipologie di beni intangibili sono attualmente classificate tra gli input intermedi, poiché si suppone che esauriscano il loro ruolo di fattori produttivi nell'arco di un solo periodo di tempo. Il trattamento dei beni intangibili come input intermedi ha due conseguenze: da un lato, le spese sostenute per acquistare "beni intangibili" non contribuiscono alla formazione di capitale e quindi si ipotizza che non contribuiscano in nessun modo alla produzione futura; dall'altro, la produzione di "beni intangibili" non rientra tra le componenti della produzione di beni e servizi finali e quindi non contribuisce alla formazione del Pil.

¹¹ Si segnala che per l'ultimo periodo la distinzione tra capitale tangibile Ict e Non-Ict non è disponibile. La metodologia utilizzata si basa sulla scomposizione della crescita della produttività del lavoro ed evidenzia il contributo relativo del capitale per lavoratore (capital deepening) e della produttività totale dei fattori tenuto conto del ruolo del capitale intangibile. In particolare, si è adottata una definizione di capitale intangibile più ampia rispetto a quella tradizionalmente utilizzata dalla contabilità nazionale, includendo anche le spese in R&S. Il capitale per lavoratore viene scomposto a sua volta in due componenti: quella relativa al contributo alla crescita dei beni capitali tangibili e quella riferita ai beni capitali intangibili. Inoltre, al fine di cogliere con maggior precisione l'effetto dell'accumulazione di beni immateriali sulla crescita economica, si distinguono i beni capitali in sottocategorie: capitale tangibile Ict e Non-Ict, mentre il capitale intangibile è a sua volta distinto in software, R&S e altri beni immateriali (altri).

Figura 3.18 Contributi alla crescita della produttività del lavoro - Anni 1995-2007 (punti percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Euklems

gistrato in media dai paesi dell'Unione europea. La miglior performance è stata registrata dalla Finlandia (+3,7 per cento) e dalla Svezia (+3,4 per cento) che hanno mantenuto un tasso di crescita medio annuo della produttività del lavoro superiore al tre per cento. In Finlandia, il capitale intangibile ha contribuito alla crescita della produttività in misura pari al 12,1 per cento del totale, grazie ad un apporto dell'8,1 per cento della ricerca e sviluppo, mentre quello tangibile ha contribuito solo per il 5,8 per cento alla crescita complessiva. Anche in Svezia il capitale intangibile ha contribuito in misura rilevante alla crescita della produttività del lavoro (14,1 per cento del totale), con un apporto pressoché equivalente da parte di R&S e software. Il contributo del capitale intangibile alla crescita della produttività del lavoro è risultato rilevante anche in altri paesi dell'Ue come la Danimarca (25,4 per cento), la Spagna (17,5 per cento) e la Francia (15,4 per cento) (Tavola 3.9).

Per l'Italia il contributo del capitale intangibile alla crescita della produttività del lavoro, molto contenuto in termini assoluti, è risultato inferiore a quello medio (8,3 per cento), con un apporto particolarmente modesto della spesa in ricerca e sviluppo (1,3 per cento). Questo risultato conferma la debolezza del nostro Paese rispetto agli altri partner europei che hanno invece investito in beni intangibili, cogliendo l'importanza di ricorrere a nuove fonti di crescita per garantire lo sviluppo economico. Da notare inoltre che, contrariamente a ciò che accade negli altri paesi membri, in Italia e Spagna il contributo della produttività totale dei fattori è stato negativo o trascurabile (rispettivamente pari a -0,14 punti percentuali e a -0,18 punti percentuali), a conferma dell'uso non pienamente efficiente delle risorse produttive disponibili.

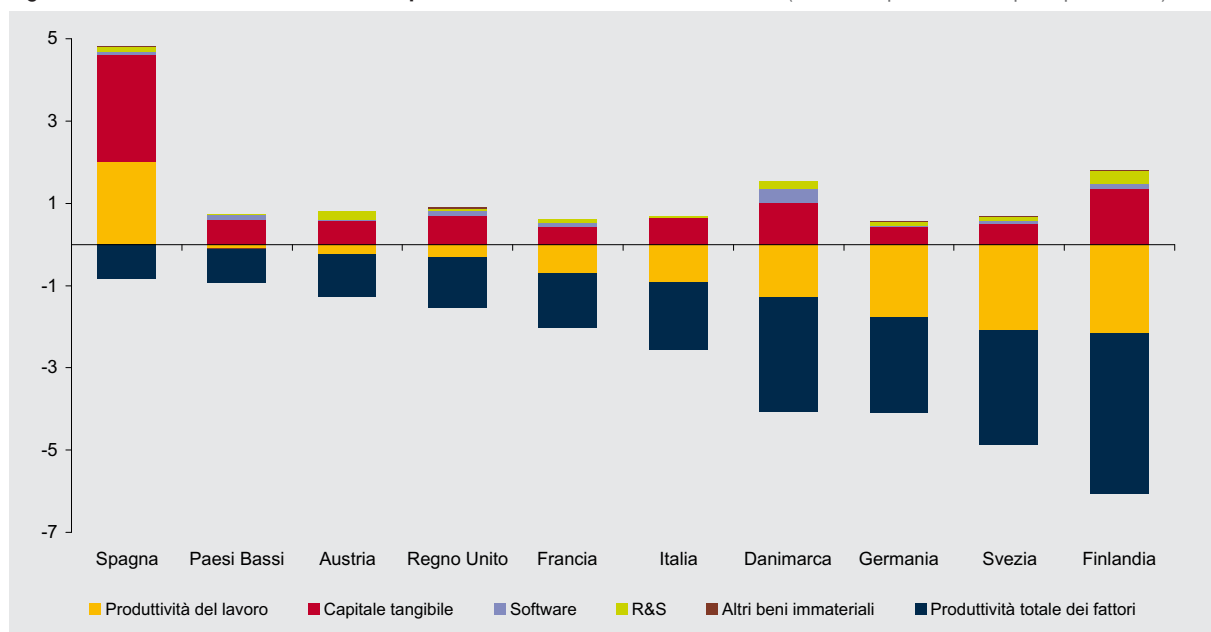
Nel complesso, l'analisi mostra che nei principali paesi europei si è registrata, da un lato, una forte accumulazione di capitale immateriale, dall'altro, un rallentamento nell'accumulazione di capitale tangibile. Questo fenomeno rappresenta un passaggio fondamentale nella transizio-

Forte crescita della produttività del lavoro in Finlandia e Svezia, grazie soprattutto ai beni intangibili...

... mentre l'Italia segna il passo



Figura 3.19 Contributi alla crescita della produttività del lavoro - Anni 2007-2010 (variazione percentuale e punti percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat, Euklems, Innodrive

Tavola 3.9 Crescita della produttività del lavoro e contributi delle componenti nei principali paesi Ue. - Anni 1995-2007 (variazioni percentuali e punti percentuali)

PAESI	Produttività del lavoro	Beni capitali tangibili			Beni capitali intangibili				Produttività totale dei fattori
		Totale	Ict	Non Ict	Totale	Software	R&S	Altri beni	
Italia	0,44	0,55	0,17	0,38	0,04	0,03	0,01	0,00	-0,14
Austria	2,31	0,34	0,31	0,03	0,26	0,10	0,15	0,00	1,71
Danimarca	1,29	0,75	0,52	0,23	0,33	0,20	0,13	0,00	0,21
Finlandia	3,65	0,21	0,31	-0,10	0,44	0,14	0,29	0,01	3,00
Francia	1,62	0,45	0,13	0,32	0,25	0,17	0,07	0,02	0,92
Germania	1,72	0,74	0,30	0,44	0,15	0,05	0,09	0,01	0,83
Paesi Bassi	2,07	0,41	0,33	0,09	0,18	0,13	0,05	0,00	1,48
Regno Unito	2,67	0,86	0,55	0,30	0,21	0,18	0,03	0,00	1,61
Spagna	0,71	0,76	0,27	0,49	0,12	0,08	0,04	0,01	-0,18
Svezia	3,44	1,19	0,32	0,86	0,49	0,23	0,25	0,01	1,76

Fonte: Elaborazione su dati Eurostat, Euklems, Innodrive

ne verso l'economia della conoscenza. Come mostrato nel paragrafo precedente, i paesi più avanzati dell'Ue27 mostrano tutte le caratteristiche necessarie per affrontare questa transizione: forti investimenti in capitale umano, alto rapporto della spesa in ricerca e sviluppo sul Pil, minore regolamentazione dei mercati, consistenti investimenti nella riorganizzazione dei processi produttivi.

Effetti negativi della crisi sulla produttività emergono nei maggiori paesi europei

L'evoluzione della produttività nel periodo più recente (2007-2010) è fortemente influenzata dalla dinamica del ciclo economico. In questi anni la produttività del lavoro ha mostrato tassi di crescita negativi in tutti i paesi considerati, ad eccezione della Spagna (dove è cresciuta a un tasso medio annuo pari al 2 per cento circa), mentre la crescita della Ptf è stata negativa in tutti i paesi (Tavola 3.10).

L'impatto della crisi internazionale sulla produttività del lavoro è stato particolarmente forte in Finlandia e Svezia (rispettivamente -2,2 e -2,1 per cento in media d'anno), mentre è stato più contenuto nel Regno Unito e in Austria (rispettivamente -0,3 e -0,2 per cento in media d'anno). In Italia la produttività del lavoro ha registrato un tasso di crescita negativo pari a -0,9 per cen-



Tavola 3.10 Crescita della produttività del lavoro e contributi delle componenti nei principali paesi Ue. - Anni 2007-2010 (variazioni percentuali e punti percentuali)

PAESI	Produttività del lavoro	Beni capitali tangibili	Beni capitali intangibili				Produttività totale dei fattori
			Totale	Software	R&S	Altri beni immateriali	
Italia	-0,93	0,65	0,06	0,01	0,05	0,00	-1,63
Austria	-0,23	0,56	0,26	0,04	0,21	0,00	-1,04
Danimarca	-1,28	1,01	0,53	0,33	0,19	0,01	-2,78
Finlandia	-2,17	1,37	0,42	0,10	0,31	0,01	-3,90
Francia	-0,71	0,43	0,19	0,11	0,07	0,01	-1,32
Germania	-1,77	0,43	0,14	0,03	0,09	0,01	-2,32
Paesi Bassi	-0,10	0,59	0,13	0,12	0,02	-0,01	-0,82
Regno Unito	-0,32	0,69	0,20	0,13	0,06	0,02	-1,21
Spagna	1,99	2,62	0,23	0,09	0,12	0,02	-0,84
Svezia	-2,11	0,51	0,17	0,08	0,09	0,01	-2,77

Fonte: Elaborazione su dati Eurostat, Euklems, Innodrive

to in media d'anno. In linea con il periodo precedente la crisi, Danimarca e Finlandia si caratterizzano come le economie con il contributo assoluto più elevato del capitale intangibile alla crescita della produttività del lavoro (rispettivamente 0,53 e 0,42 punti percentuali in media d'anno), mentre per l'Italia il contributo del capitale immateriale aumenta marginalmente rispetto al periodo precedente, risultando comunque molto limitato in termini assoluti (0,06 punti percentuali in media d'anno).

3.2.2 Ict, innovazione e produttività delle imprese: un confronto europeo

L'uso delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (Ict) e le attività innovative rappresentano due aspetti cruciali, spesso tra loro interconnessi, per la crescita e la competitività delle imprese. Il progetto europeo denominato Esslimit, al quale partecipano gli Istituti nazionali di statistica di 15 paesi europei (compreso l'Istat) apre una prospettiva di analisi microeconomica del fenomeno attraverso la predisposizione di basi informative a livello di impresa e modelli di analisi che danno conto di alcuni importanti aspetti, non desumibili da statistiche aggregate.

Un primo rilevante risultato riguarda il rapporto tra l'adozione di tecnologie dell'informazione e comunicazione e la realizzazione di attività innovative. Per l'insieme dei paesi considerati, le imprese innovative dispongono con maggior frequenza di un collegamento a banda larga rispetto a quelle non innovative. Questo è confermato per tutti i tipi di innovazione (nei prodotti realizzati, nei processi produttivi, nell'organizzazione d'impresa) e nei diversi macro-settori d'attività, nonostante la connessione a banda larga rappresenti ormai un servizio di base, per il quale non dovrebbero più esservi differenze significative tra le imprese. Se si considera lo stesso indicatore misurato per gli addetti dell'impresa, indicatore che incorpora indirettamente alcune informazioni sull'organizzazione d'impresa e la ripartizione del personale tra le diverse funzioni aziendali, il differenziale a favore delle imprese innovatrici cresce notevolmente, soprattutto con riferimento all'innovazione di prodotto (Figura 3.20).

Tutte e tre le forme di innovazione, inoltre, risultano positivamente correlate con altre variabili sull'uso delle Ict. In particolare, considerando il commercio elettronico, la percentuale di imprese con vendite e, soprattutto, acquisti on line, risulta significativamente maggiore tra quelle innovative (Figura 3.21).

Per le vendite on line, le differenze maggiori rispetto alle imprese non innovatrici si hanno per le imprese che realizzano innovazioni di processo; per gli acquisti, tra le imprese che hanno intrapreso innovazioni organizzative. I maggiori divari nelle vendite si hanno per le imprese manifatturiere non-Ict con innovazioni organizzative; per gli acquisti, per le imprese innovatrici

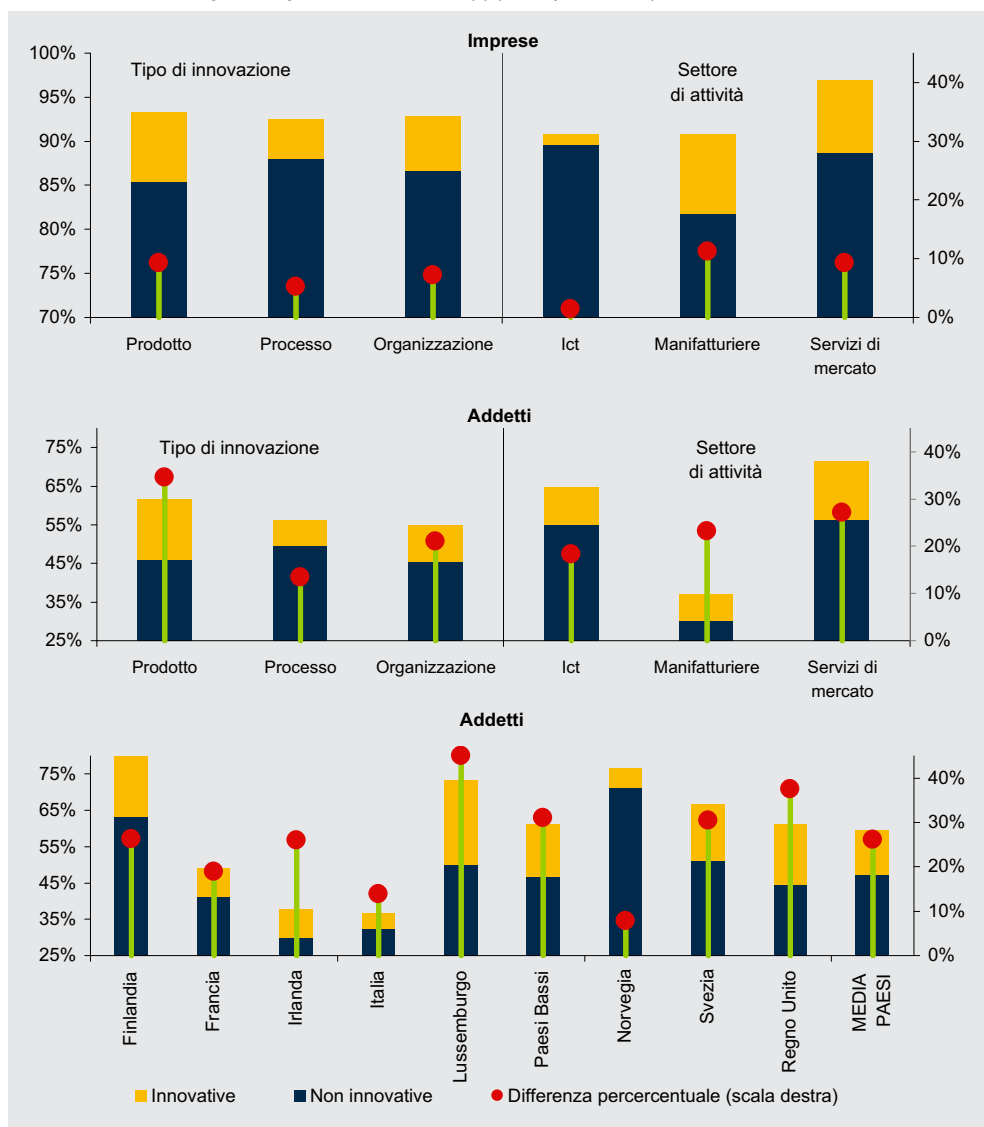
Ict e innovazione, cruciali per crescita e competitività delle imprese

Tra le imprese innovative maggiormente diffusi il collegamento a banda larga e il commercio elettronico

187



Figura 3.20 Connettività a banda larga per settore di attività economica, tipo di innovazione introdotta dalle imprese e paese - Anno 2008 (a) (valori percentuali)



Fonte: Base dati progetto Esslimit
(a) Medie non ponderate.

nell'aggregato delle produzioni Ict e dei servizi di mercato. Nella maggioranza dei paesi, compresa l'Italia, si osserva un differenziale positivo a favore delle imprese innovatrici rispetto a quelle non innovatrici superiore al 10 per cento per la realizzazione di acquisti on line (con un picco di oltre il 25 per cento per i Paesi Bassi) e inferiore a tale valore (in particolare in Finlandia e Italia) per le vendite.

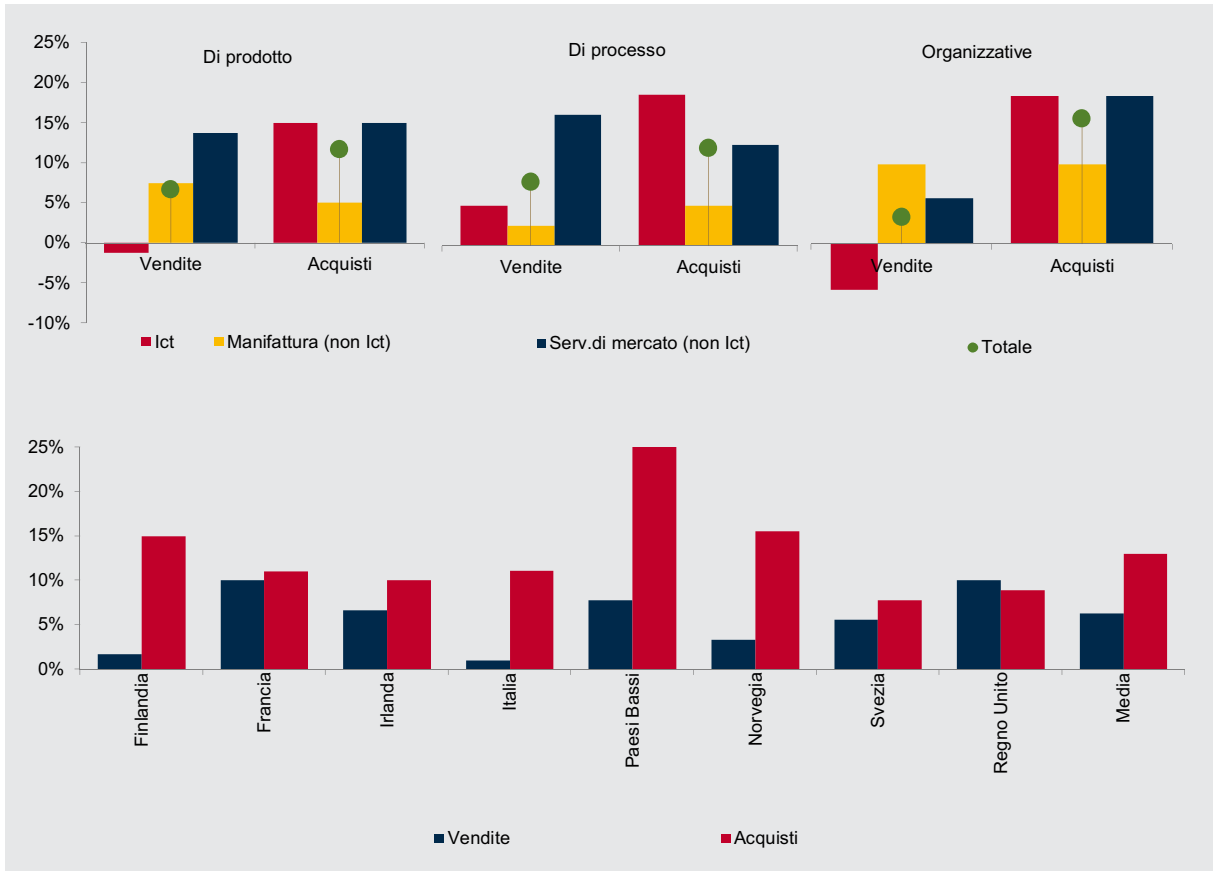
L'uso dell'Ict è più diffuso nelle imprese ad alta crescita

Guardando ai rapporti tra la crescita d'impresa (in termini di fatturato e addetti) e l'uso delle tecnologie dell'informazione, quest'ultimo è nettamente superiore tra le imprese ad alta crescita (definite in ambito europeo come le imprese con almeno 10 addetti con tassi di crescita del fatturato o degli addetti superiori al 20 per cento annuo per un triennio) rispetto al resto delle imprese (Figura 3.22).

Nei paesi considerati si osservano differenze statisticamente significative nella diffusione dei principali strumenti Ict nelle imprese e, in particolare, per l'adozione di sistemi informatici di *enterprise resource planning* (che integrano la gestione dei processi d'impresa, dalle vendite,

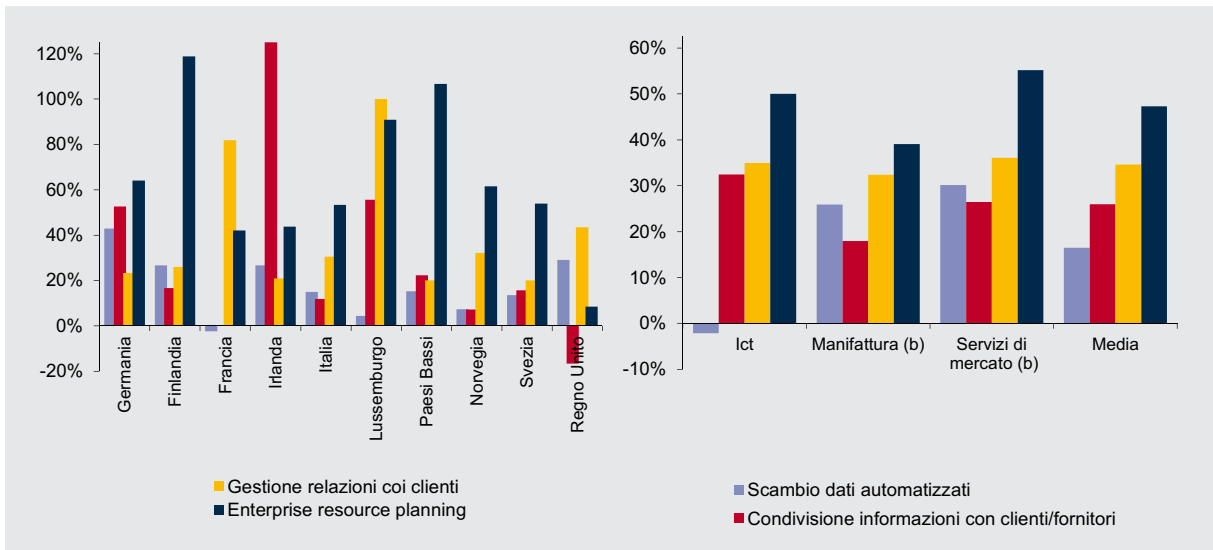


Figura 3.21 Imprese che utilizzano il commercio elettronico: differenze tra imprese innovative, per tipo di innovazione, settore di attività economica e paese - Anno 2008 (a) (valori percentuali)



Fonte: Base dati progetto Esslimit
(a) Medie non ponderate.

Figura 3.22 Diffusione di alcuni strumenti delle tecnologie dell'attività innovativa nelle imprese a rapida crescita rispetto alle altre per macro-settore di attività e per paese - Anni 2007-2009 (a) (valori percentuali)



Fonte: Base dati progetto Esslimit
(a) Medie non ponderate.
(b) Escuso il settore Ict.



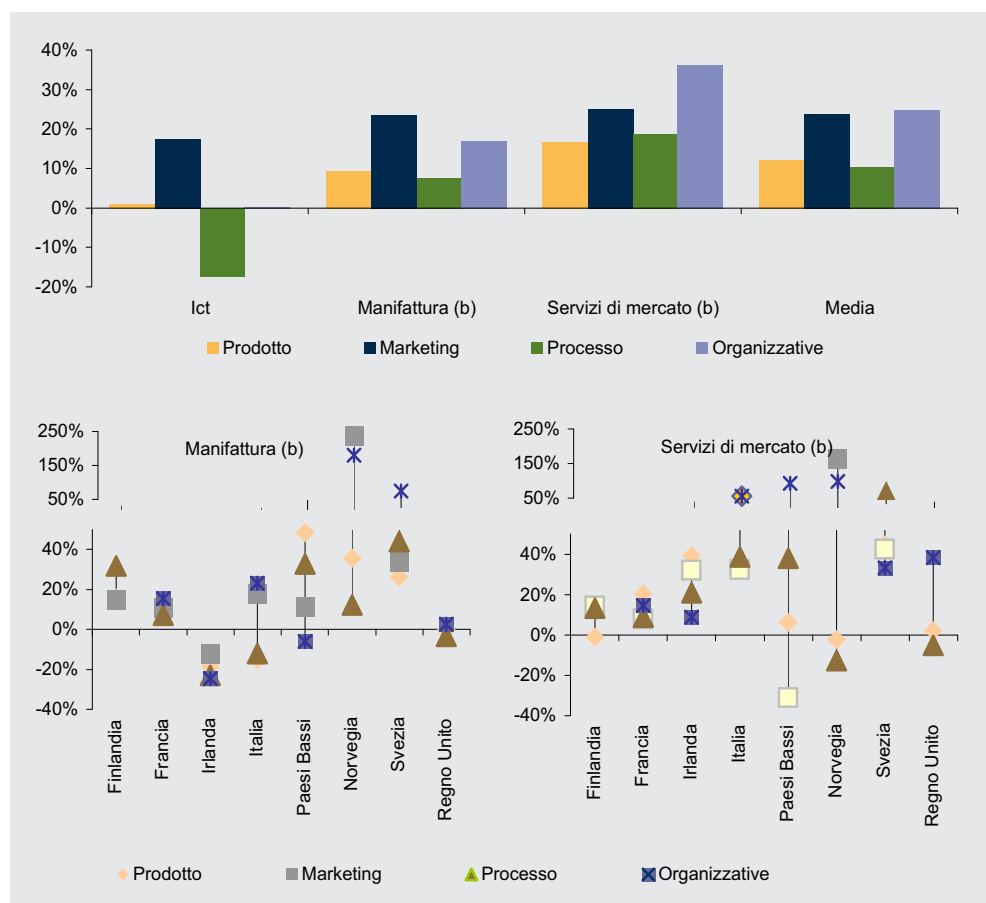
In Italia meno Ict rispetto agli altri paesi europei

agli acquisti, alla gestione di magazzino, alla contabilità) per tutti i macro-settori considerati. In Italia, l'incidenza è generalmente più bassa che nelle economie più avanzate, con differenze di ordine analogo, significative con un margine dell'uno per cento, per tutte le variabili di diffusione considerate. I differenziali nell'incidenza dell'attività innovativa a favore delle imprese ad alta crescita rispetto alle altre imprese – pur se in media appaiono tutti significativamente positivi – sono, invece, molto diversificati per tipologia di innovazione tra macro-settori d'attività e tra paesi (Figura 3.23).

Le differenze sono particolarmente significative nell'aggregato Ict e nella manifattura. Nel caso dell'Italia, tra le imprese a rapida crescita l'incidenza di imprese innovative è decisamente minore nel settore Ict, e anche nella manifattura quelle con innovazioni di prodotto e processo sono meno rappresentate. Per l'aggregato dei servizi di mercato, invece, in tutti i paesi tutte le forme di innovazione risultano significativamente più diffuse nelle imprese ad alta crescita, con alcune eccezioni per Norvegia, Regno Unito e Paesi Bassi.

L'uso delle tecnologie di informazione e comunicazione appare quindi generalmente connesso con attività innovative. In particolare, le prime evidenze riscontrate segnalano nel gruppo delle imprese più dinamiche per crescita dimensionale una maggiore presenza di imprese che fanno un uso intensivo delle Ict e che realizzano innovazioni (sia pure con maggiori differenze tra le economie e le aree d'attività). Inoltre, le stime econometriche mostrano la presenza di un effetto

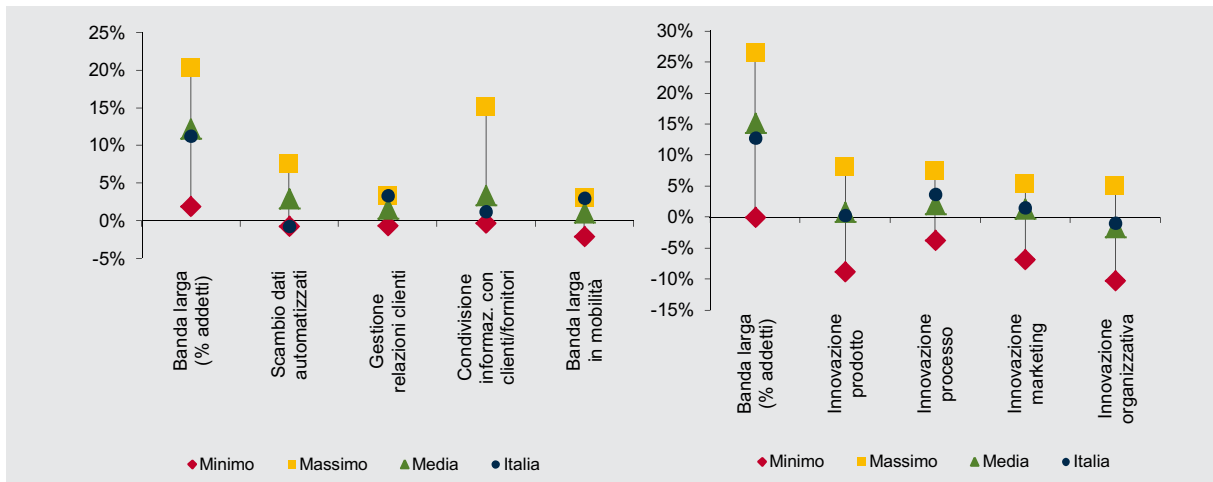
Figura 3.23 Diffusione dell'attività innovativa nelle imprese a rapida crescita rispetto alle altre per macro-settore di attività e per paese - Anno 2008 (a) (valori percentuali)



Fonte: Base dati progetto Esslimit
 (a) Media generale ponderata per settore.
 (b) Escuso il settore Ict.



Figura 3.24 Impatto dell'uso delle tecnologie dell'informazione e dell'attività innovativa sulla produttività del lavoro (a) (valori percentuali)



Fonte: Base dati progetto Esslimit
(a) Valori dei coefficienti nell'analisi di regressione.

generalmente positivo delle variabili d'uso delle tecnologie utilizzate sulla produttività. Per l'Italia, in particolare, risultano produrre un effetto significativo sulla produttività l'adozione di sistemi di gestione delle relazioni coi clienti (*Customer relationship management*) e di condivisione delle informazioni coi fornitori, la dotazione di connettività in mobilità e, in particolare, l'incidenza della connettività (in banda larga) tra gli addetti, che, come accennato sopra, rappresenta un indicatore indiretto della struttura d'impresa in termini di qualifiche del personale impiegato. Un analogo esercizio di regressione effettuato includendo variabili sull'attività innovativa evidenzia una relazione diretta meno intensa con la produttività che, nel caso del nostro Paese, risulta significativa per le sole innovazioni di processo, più direttamente collegate alla produttività del lavoro (Figura 3.24).

3.3 Fattori critici per la crescita

I principali risultati emersi dall'analisi del posizionamento dell'Italia rispetto agli altri paesi europei in termini di crescita economica e produttività hanno sottolineato la rilevanza di alcuni *gap* connessi a fattori strutturali e a inefficienze sistemiche. Nelle pagine che seguono verrà valutata l'importanza di alcuni fattori critici legati all'accumulazione del capitale umano, alla regolamentazione del mercato del lavoro, allo sviluppo della logistica e dei sistemi di trasporto, allo stato della giustizia civile e alla presenza dell'economia sommersa.

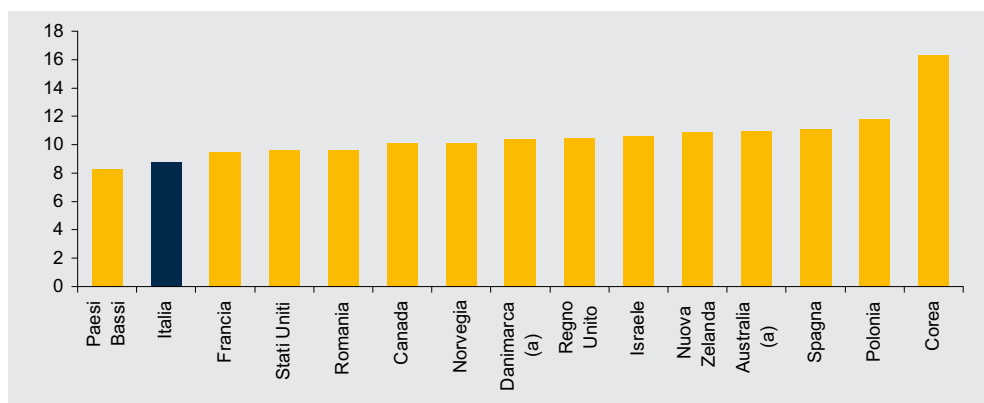
3.3.1 Il capitale umano

Uno dei fattori rilevanti per la crescita di lungo termine di un sistema economico è rappresentato dalla qualità del capitale umano. La misurazione dello stock di capitale umano rappresenta una questione molto dibattuta sia per gli aspetti teorici sottostanti, sia per le difficoltà a livello empirico. Nell'ambito di un progetto promosso dall'Ocse sono stati progettati e implementati a livello sperimentale alcuni nuovi indicatori che consentono di completare il quadro delle misure usualmente disponibili sul capitale umano che fanno riferimento alle spese e ai livelli di istruzione e formazione, con particolare attenzione a quella universitaria e post-universitaria.

Gli indicatori proposti dall'Ocse per la misurazione dello stock di capitale umano si basano sul-



Figura 3.25 Stock di capitale umano in alcuni paesi Ocse - Anno 2006 (incidenza rispetto al Pil, valori percentuali)



Fonte: Ocse

(a) Per l'Australia le stime si riferiscono al 2001, per la Danimarca al 2002.

la somma scontata del reddito percepito nell'arco di tutta la vita dai lavoratori. Per calcolarli la popolazione viene suddivisa in gruppi (per età, sesso e livello di istruzione) e per ogni gruppo viene stimato il flusso di redditi futuri (opportunamente scontato), ponderato per la probabilità di sopravvivenza. Questo metodo consente di derivare una misura monetaria di capitale umano coerente sia con la teoria economica standard, sia con i principi contabili.

In particolare, l'Ocse ha stimato lo stock di capitale umano per quattordici paesi, utilizzando la metodologia *Lifetime labour income approach* di Jorgenson-Fraumeni riferita alla popolazione attiva (15-64 anni), per sesso e livello d'istruzione e per le attività comprese nel Sistema Centrale dei Conti Nazionali (Liu, 2011). In base a tale stime, il valore dello stock di capitale umano è pari, nella media dei paesi considerati, a dieci volte il valore del Pil, un rapporto nettamente superiore a quello calcolabile con riferimento allo stock di capitale fisico. In termini relativi l'Italia presenta una posizione non favorevole con un rapporto tra capitale umano e Pil pari, nel 2006, a 8,8 a fronte di valori vicini a 10 nella maggior parte dei casi e a oltre 16 per la Corea. Peraltro, questa debolezza dell'Italia nella dotazione di stock di capitale rispetto agli altri paesi considerati viene rispecchiata anche da altri indicatori di capitale umano basati sull'istruzione, quali gli anni medi di istruzione della popolazione o la percentuale di laureati (Figura 3.25).

I dati Ocse permettono di analizzare l'evoluzione dello stock di capitale umano tra il 1998 e il 2007 sulla base di indici temporali di volume calcolati per Italia, Canada, Francia, Regno Unito, Spagna e Stati Uniti. Per l'Italia i dati si completano con stime per il 2008 realizzate dall'Istat con analoga metodologia. Secondo questi dati, nel decennio successivo agli anni 1997-98, lo stock di capitale umano in termini reali è generalmente aumentato in tutti i paesi considerati, ancorché con intensità molto diverse (Tavola 3.11).

Per quanto riguarda l'Italia, la crescita è dovuta al sommarsi di un aumento del tasso di occupazione e di un aumento del livello di istruzione della popolazione: più in generale, dalla fine degli anni Novanta l'Italia presenta una positiva tendenza alla crescita dello stock di capitale umano, anche se il livello medio di scolarità rimane ancora distante dalla media europea.

La situazione è più complessa se si considerano le variazioni del volume del capitale umano pro capite. In questo ambito è possibile individuare tre differenti tipologie di evoluzione: crescente in Italia, Spagna e Regno Unito, stabile in Canada e Francia, e decrescente negli Stati Uniti. Per tutti i paesi considerati il contributo del livello di istruzione della popolazione alla crescita del capitale umano pro capite risulta positivo, mentre quello dell'evoluzione della struttura per età della popolazione è negativo. Il risultato complessivo di questi due effetti varia da paese a paese: per i paesi che hanno registrato volumi crescenti di capitale umano pro capite (Italia, Spagna e Regno

La misura dello stock di capitale umano



In Italia il volume di capitale umano è in crescita, seppure ancora basso

Tavola 3.11 Capitale umano, popolazione e capitale umano pro capite in alcuni paesi Ocse - Anni 1998 - 2008 (indici di volume 1998=100)

ANNI	Canada			Francia			Italia		
	Capitale umano totale	Popolazione	Capitale umano pro capite	Capitale umano totale	Popolazione	Capitale umano pro capite	Capitale umano totale	Popolazione	Capitale umano pro capite
1998	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2000	102,4	102,4	99,9	101,8	101,0	100,8	99,9	99,3	100,6
2002	105,4	105,1	100,2	103,8	102,3	101,5	100,3	98,9	101,3
2004	108,0	107,9	100,1	103,8	103,7	100,1	102,9	100,1	102,8
2006	111,1	110,7	100,3	105,2	105,0	100,1	104,6	100,7	103,8
2008 (a)	105,7	105,6	100,1	105,2	101,9	103,2

ANNI	Regno Unito			Spagna			Stati Uniti		
	Capitale umano totale	Popolazione	Capitale umano pro capite	Capitale umano totale	Popolazione	Capitale umano pro capite	Capitale umano totale	Popolazione	Capitale umano pro capite
1998	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2000	101,9	101,2	100,8	102,8	102,8	100,0
2002	103,9	102,6	101,4	100,0	100,0	100,0	104,5	105,2	99,3
2004	106,2	103,9	102,3	104,5	103,4	101,0	106,2	107,6	98,8
2006	109,3	105,6	103,6	109,1	107,1	101,9	107,9	110,2	98,0
2008 (a)	110,8	106,2	104,5	109,3	111,2	98,2

Fonte: Ocse e, per il 2008, Istat

(a) Per l'Italia il dato fa riferimento al 2008, per gli altri paesi al 2007.

Unito) il contributo positivo dell'istruzione è stato superiore all'effetto negativo dell'invecchiamento della popolazione. Per il Canada e la Francia i due effetti si sono quasi annullati, mentre per gli Stati Uniti l'aumento dell'età media è stato superiore a quello dell'istruzione. Alcuni paesi, quindi, sembrerebbero non aver investito abbastanza in istruzione negli anni considerati per riuscire a compensare l'effetto negativo dell'invecchiamento della popolazione.

Naturalmente, l'interpretazione dei nuovi indicatori proposti dall'Ocse richiede alcune cautele, in quanto le variabili utilizzate per la misurazione sono direttamente e indirettamente condizionate da specifici aspetti quali le caratteristiche del mercato del lavoro e del sistema di welfare di ciascun paese. Ciò nonostante, le nuove misure sembrano confermare la presenza per il nostro Paese di un rilevante *gap* in termini di stock di capitale umano rispetto ai principali paesi Ocse. Questo condiziona negativamente le prospettive di crescita economica e soprattutto di incremento della produttività complessiva nel medio-lungo periodo. La presenza di volumi crescenti di capitale umano pro capite fornisce, tuttavia, un segnale positivo che merita di essere rafforzato e stimolato da opportune politiche di sviluppo al fine di ottenere un sostanziale incremento dello stock complessivo di capitale umano.

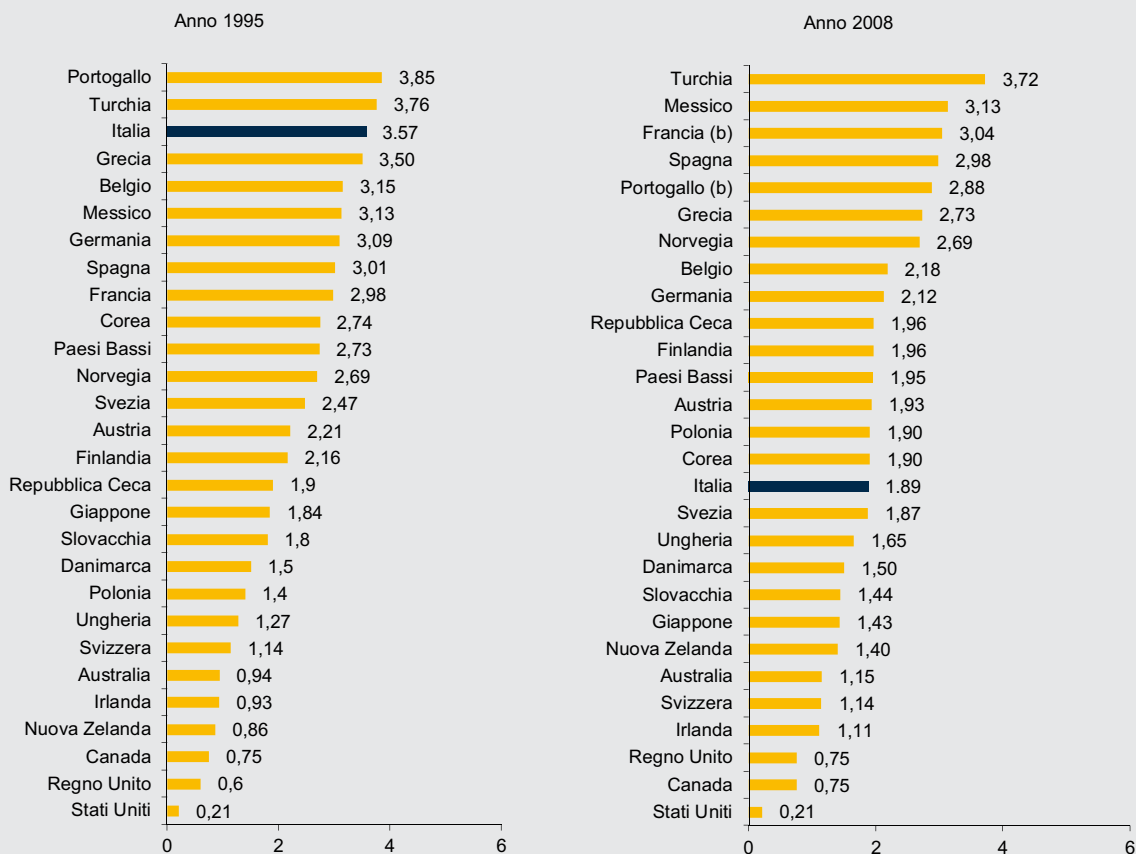


REGOLAMENTAZIONE E FLESSIBILITÀ DEL MERCATO DEL LAVORO

La regolamentazione del mercato del lavoro, da molti ritenuta eccessivamente rigida rispetto alle esigenze di flessibilità espresse dal mondo produttivo, è tra i fattori tradizionalmente considerati come ostacolo al pieno dispiegarsi delle potenzialità di crescita dell'economia italiana. La misurazione del grado di rigidità di tale complesso normativo non è priva di difficoltà e l'Ocse ha sviluppato, a partire dagli anni Novanta, una sempre più articolata serie di indicatori sul tema, volta a classificare i paesi membri in base al diverso grado di rigidità della regolamentazione a protezione dei rapporti di lavoro (*Employment Protection Legislation, EPL*). L'indice sintetico di EPL è il risultato della ponderazione di tre diverse componenti: i) la protezione contro i licenziamenti dei lavoratori con contratto a tempo indeterminato; ii) la rigidità nella regolamentazione delle forme di lavoro temporaneo; iii) la regolamentazione in materia di licenziamenti collettivi. Dall'esame di tali indicatori emerge che alla fine degli anni Novanta, l'Italia si collocava tra i paesi Ocse con

la regolamentazione più rigida dei rapporti di lavoro. Considerando, infatti, l'indicatore più generale di EPL, che tiene conto del grado di flessibilità dei rapporti di lavoro sia in entrata che in uscita, l'Italia era il terzo paese per grado di protezione accordato ai lavoratori, superata solamente da Portogallo e Turchia (Figura 1). L'ultimo aggiornamento disponibile dell'indicatore, relativo all'anno 2008, tuttavia, mostra come nell'arco di poco meno di tredici anni la situazione del mercato del lavoro italiano sia profondamente cambiata. Tra il 1995 e il 2008, infatti, l'indicatore generale di EPL ha registrato per il nostro Paese una riduzione complessiva di oltre un punto e mezzo (da 3,57 a 1,89), rispetto ad un range complessivo dell'indicatore riferito ai vari paesi Ocse che varia fra 0 e 6 punti. Grazie alle modifiche introdotte in quel periodo, l'Italia è scesa di tredici posizioni nella classifica dei paesi con più elevata regolamentazione del mercato del lavoro, collocandosi dietro ad economie quali Spagna, Francia, Germania e Paesi Bassi.

Figura 1 Indicatore di rigidità nella regolamentazione dei rapporti di lavoro nei paesi Ocse - Anni 1995 e 2008 (a) (valori)



Fonte: Elaborazione su dati Ocse, Employment protection database

(a) Intervallo di variazione dell'indicatore: 0=protezione bassa; 6=protezione alta.

(b) Dato al 2009.

La riduzione dell'indice è da ascrivere principalmente alla deregolamentazione relativa ai rapporti di lavoro di natura temporanea, il cui indice di strictness si è più che dimezzato fra la metà degli anni Novanta e il 2008, passando da un valore di 5,38 (il più elevato fra i principali paesi Ocse nel 1995) a 2,00, valore inferiore a quello della Francia (3,63), che è tuttavia scarsamente dinamica, ma ancora superiore a quello di Germania (1,25) e soprattutto Regno Unito (0,38) (Tavola 1).

Le riforme introdotte in Italia, a partire dal pacchetto Treu del 1997, hanno previsto nuove e più flessibili forme di impiego (come il lavoro interinale, regolato dalla legge n. 196 del 1997) o una agevolazione nel ricorso a quelle già esistenti: si pensi, ad esempio, alla nuova normativa sul lavoro a termine introdotta dal decreto legislativo n. 368 del 2001, che ha trasposto nell'ordinamento italiano la direttiva Ue che disciplinava questa materia.

Tale processo di crescente flessibilizzazione delle forme di lavoro a termine è avvenuto nello stesso arco di tempo anche in altri paesi europei. In particolare, i dati Ocse indicano come, dopo l'Italia, la riduzione più ampia dell'indice di rigidità della regolamentazione dei rapporti di lavoro temporaneo sia stata registrata in Germania (-2,25 punti), dove la serie di riforme varate a partire dal 2002 (le cosiddette "riforme Hartz") ha profondamente modificato il funzionamento dell'intero mercato del lavoro tedesco, incluso il sistema di

protezione sociale. Al contrario, in altri paesi europei, si osserva negli ultimi anni un processo parzialmente diverso, dato che l'indicatore di strictness per i lavoratori temporanei è segnalato in leggero aumento in Spagna, Irlanda, Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Regno Unito. Si segnala tuttavia che, ad eccezione della Spagna, in questi paesi l'indicatore iniziale era fra i più bassi dell'area Ocse.

Tornando al caso italiano, si rileva che, a fronte della riduzione dell'indicatore di protezione dei lavoratori a termine, nessun cambiamento sostanziale sembra aver interessato gli altri due indicatori, ovvero la regolamentazione relativa ai licenziamenti collettivi e quella relativa al grado di protezione dei lavoratori permanenti contro il rischio di licenziamento individuale.

Per quanto riguarda il primo indicatore si rileva un valore invariato dal 1995 e pari a 4,88, che classifica l'Italia come il paese a regolamentazione più rigida seguito, fra i paesi europei, da Belgio, Polonia e Slovacchia. Anche il secondo indicatore si conferma invariato tra il 1995 e il 2008 e pari a 1,77 punti. Al contrario del precedente, questo valore colloca l'Italia tra i paesi con ridotta regolamentazione dei rapporti di lavoro di natura permanente relativamente lontano non solo dal paese ritenuto più rigido (il Portogallo, il cui indicatore è pari a 4,17), ma anche da altri paesi quali Germania (3,00), Paesi Bassi (2,72) e Francia (2,47).

Un altro aspetto rilevante delle trasformazioni in atto nel

Tavola 1 Grado di protezione dei rapporti di lavoro per tipologia di indicatore nei paesi Ocse - Anni 1995 e 2008 (a)

PAESI	Protezione lavoratori permanenti contro il rischio di licenziamenti individuali		Regolamentazione forme di lavoro temporaneo		Regolamentazione licenziamenti collettivi	
	1995	2008	1995	2008	1998	2008
Italia	1,77	1,77	5,38	2,00	4,88	4,88
Australia	1,00	1,42	0,88	0,88	2,88	2,88
Austria	2,92	2,37	1,50	1,50	3,25	3,25
Belgio	1,68	1,73	4,63	2,63	4,13	4,13
Canada	1,25	1,25	0,25	0,25	2,63	2,63
Corea	3,23	2,37	2,25	1,44	1,88	1,88
Danimarca	1,63	1,63	1,38	1,38	3,88	3,13
Finlandia	2,45	2,17	1,88	1,75	2,63	2,38
Francia	2,34	2,47	3,63	3,63	2,13	2,13
Germania	2,68	3,00	3,50	1,25	3,75	3,75
Giappone	1,87	1,87	1,81	1,00	1,50	1,50
Grecia	2,25	2,33	4,75	3,13	3,25	3,25
Irlanda	1,60	1,60	0,25	0,63	2,38	2,38
Messico	2,25	2,25	4,00	4,00	3,75	3,75
Norvegia	2,25	2,25	3,13	3,13	2,88	2,88
Nuova Zelanda	1,35	1,56	0,38	1,25	0,38	0,38
Paesi Bassi	3,08	2,72	2,38	1,19	3,00	3,00
Polonia	2,06	2,06	0,75	1,75	4,13	3,63
Portogallo	4,33	4,17	3,38	2,13	2,88	1,88
Regno Unito	0,95	1,12	0,25	0,38	2,88	2,88
Repubblica ceca	3,31	3,05	0,50	0,88	2,13	2,13
Slovacchia	2,47	2,50	1,13	0,38	4,00	3,75
Spagna	2,77	2,46	3,25	3,50	3,13	3,13
Stati Uniti	0,17	0,17	0,25	0,25	2,88	2,88
Svezia	2,86	2,86	2,08	0,88	3,75	3,75
Svizzera	1,16	1,16	1,13	1,13	3,88	3,88
Turchia	2,64	2,56	4,88	4,88	1,63	2,38
Ungheria	1,92	1,92	0,63	1,38	2,88	2,88

Fonte: Ocse, Employment protection database

(a) Intervallo di variazione dell'indicatore: 0=protezione bassa; 6=protezione alta.



mercato del lavoro è relativo al sistema degli ammortizzatori sociali utilizzati nelle principali economie dell'Unione europea. Il confronto fra gli strumenti che la normativa italiana prevede attualmente a tutela dei lavoratori contro il rischio di disoccupazione e l'insieme di istituti approntati allo stesso fine nella maggior parte dei paesi europei consente di valutare, seppure in modo del tutto generale, la presenza di analogie o sostanziali differenze nelle misure messe in atto nei diversi paesi. Nell'ambito del gruppo Ue15, tutti i paesi sono attualmente dotati di un sistema di base di assicurazione contro il rischio di disoccupazione (Tavola 2) Quasi tutti i paesi, tranne Italia, Belgio, Danimarca e Lussemburgo, prevedono, accanto al trattamento assicurativo di base, anche un ulteriore meccanismo di assistenza al disoccupato, normalmente attivabile all'esaurirsi del precedente o qualora la persona senza lavoro non soddisfi i requisiti richiesti per l'erogazione del sussidio di base. Tutti i paesi dell'Unione europea a 15, con l'unica eccezione della Grecia, hanno adottato un sistema di strumenti di protezione sociale di

ultima istanza, volto, pur con le notevoli differenze esistenti tra le varie realtà nazionali, a garantire un ammontare minimo di risorse ai soggetti economicamente più vulnerabili a rischio di esclusione sociale. Le informazioni raccolte mostrano, inoltre, che in molti paesi europei la previsione di un trattamento di sostegno al reddito dei disoccupati si estende, con gli opportuni adattamenti, anche alle ipotesi di c.d. disoccupazione parziale.¹ A eccezione di Italia e Regno Unito, inoltre, tutti i paesi considerati nel 2008 prevedevano strumenti di supporto specificamente mirati ai lavoratori di età relativamente più avanzata.² Un ulteriore elemento importante di distinzione tra i sistemi di protezione sociale contro il rischio di disoccupazione riguarda, infine, l'inclusione o meno dei lavoratori autonomi: solo cinque paesi (Danimarca, Lussemburgo, Finlandia, Svezia e Regno Unito) sui quindici analizzati nel 2008 prevedevano espressamente l'applicazione degli strumenti ordinari di sostegno al reddito dei disoccupati alla figura del lavoratore autonomo.³

Tavola 2 Misure di sostegno al reddito dei disoccupati in alcuni paesi europei

PAESI	Disoccupazione			Prestazioni assistenziali per i disoccupati	Assistenza sociale
	Sussidio di disoccupazione				
	Disoccupazione parziale	Lavoratori autonomi (a)	Lavoratori anziani		
Italia	X				X
Austria	X		X	X	X
Belgio	X		X		X
Danimarca	X	X	X		X
Finlandia	X	X	X	X	X
Francia	X		X	X	X
Germania	X		X	X	X
Grecia	X		X	X	
Irlanda	X		X	X	X
Lussemburgo	X	X	X		X
Paesi Bassi			X	X	X
Portogallo	X		X	X	X
Regno Unito	X	X		X	X
Spagna	X		X	X	X
Svezia	X	X	X	X	X

Fonte: Commissione europea, database Missoc

(a) In Germania non esiste un istituto specifico per i lavoratori autonomi, tuttavia questi ultimi possono ricevere le prestazioni assistenziali per i disoccupati.

¹ Rientrano in tale fattispecie sia le ipotesi di sospensione temporanea dell'attività lavorativa da parte delle imprese per ragioni di natura economica (lo strumento della Cassa integrazione italiana è incluso ad esempio in questa categoria), sia le forme di disoccupazione rispetto a contratti ad orario ridotto (part time) o di breve periodo, sia ancora il caso di perdita di un lavoro svolto in aggiunta ad un altro ancora in essere.

² In molti casi si tratta di meccanismi di pre-pensionamento (Belgio, Francia, Irlanda, Finlandia e Danimarca); in Germania, invece, i contratti collettivi, gli accordi aziendali così come quelli individuali possono prevedere la trasformazione a part time al 50 per cento per i lavoratori di età superiore ai 55 anni (Altersteilzeit): in questi casi, se l'impresa prevede una maggiorazione del 20 per cento del salario lordo corrisposto a tali lavoratori (e se paga dei contributi pensionistici aggiuntivi) riceverà dall'Agenzia Federale del Lavoro un rimborso di tali somme a condizione che il posto di lavoro ancora vacante (il restante 50 per cento) venga occupato da un lavoratore precedentemente disoccupato o da chi ha appena terminato un corso di formazione.

³ Danimarca, Lussemburgo, Finlandia, Svezia e Regno Unito definiscono in modo ampio la figura del beneficiario dei sussidi ordinari di disoccupazione, non restringendola (come accade nella maggior parte degli altri paesi) ai soli lavoratori a carattere subordinato. Il sistema tedesco si colloca invece in una posizione intermedia, nel quale il lavoratore autonomo è escluso dal campo di applicazione del trattamento ordinario di disoccupazione, ma può richiedere (nella sua qualità di "persona in cerca di una occupazione") l'indennità prevista dal secondo livello di prestazioni per i disoccupati, quello a carattere assistenziale.



3.3.2 Logistica e sistema dei trasporti

Un moderno ed efficiente sistema di infrastrutture e di trasporti rappresenta un cruciale fattore strutturale per la competitività del sistema produttivo e per la crescita dell'economia. Un utile indicatore di sintesi che esprime il grado di qualità della logistica per paese è elaborato dalla Banca Mondiale.¹² Sulla base delle informazioni sintetizzate da tale indicatore, Germania, Singapore, Svezia e Paesi Bassi si collocano tra i paesi che si caratterizzano per i più elevati standard di efficienza e competitività nei servizi logistici. L'Italia si pone al ventiduesimo posto nell'ambito del gruppo dei 155 paesi considerati. Limitata qualità delle infrastrutture e ridotta efficienza nei trasporti internazionali sono fra gli elementi che contribuiscono a determinare questo modesto risultato (Figura 3.26).

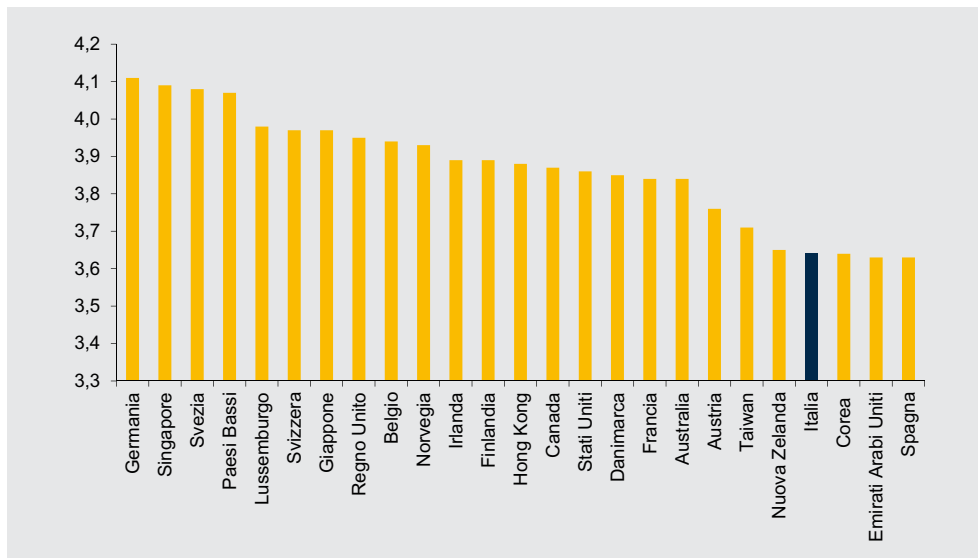
Per collocare tale risultato in una prospettiva dinamica, si può guardare ad un indicatore sintetico rappresentato dall'intensità di trasporto, definito come l'incidenza sul Pil delle tonnellate/chilometro (tkm) complessivamente realizzate nel trasporto interno, via terra e via acqua. Nel periodo 2000-2009 i dati Eurostat mostrano per l'Italia un livello di tale indicatore vicino a quello medio dell'Unione europea a 15 paesi (Tavola 3.12).

A differenza degli altri paesi, però, in Italia la modalità stradale è di gran lunga la più utilizzata nel sistema dei trasporti interni, con una quota vicina al 90 per cento, superiore di oltre 10 punti a quella media europea, e valori molto più bassi per le modalità alternative (ferrovia-vie d'acqua interne). Tuttavia, quando si esaminano i dati relativi al livello del cabotaggio stradale, cioè il grado di utilizzo della rete stradale per trasporti internazionali (calcolato come la quantità di trasporto interno effettuato da vettori comunitari non residenti), emerge che l'Ita-

L'Italia ha un sistema logistico poco efficiente...

... e dipendente da quello stradale

Figura 3.26 Indice di performance nella logistica (a) - Anno 2010



Fonte: Banca Mondiale

(a) Sono riportati i primi 25 paesi della graduatoria proposta dalla Banca Mondiale. Intervallo di variazione dell'indicatore: 1=performance peggiore, 5=performance migliore.

¹² Il Logistic Performance Index (LPI) riassume variabili qualitative che catturano sei diverse componenti ritenute determinanti ai fini della funzionalità della rete logistica legate sia ai servizi che alle strutture. Le sei dimensioni considerate riguardano: certezza e rapidità delle procedure doganali, qualità delle infrastrutture materiali e immateriali legate a commercio e trasporto, effettiva concorrenza nei prezzi dei trasporti, efficienza dei servizi legati al trasporto, tracciabilità delle operazioni di trasporto e consegna, puntualità delle operazioni di trasporto e consegna.



Tavola 3.12 Intensità di trasporto, share modale stradale nell'Ue15 e in Italia - Anni 2000-2009 (numeri indice 2000=100; valori percentuali)

PAESI	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
INTENSITÀ DI TRASPORTO (INDICE 2000=100)										
Ue15	100,0	99,1	99,6	97,7	103,0	101,3	100,9	100,5	96,9	88,9
Italia	100,0	98,8	100,4	91,6	101,7	108,2	95,5	91,2	92,2	94,0
SHARE MODALE STRADALE (VALORI %)										
Ue15	77,4	78,1	78,7	78,9	79,0	79,1	78,4	78,0	77,7	79,0
Italia	89,0	89,3	90,4	89,5	89,8	90,3	88,5	87,6	88,3	91,0

Fonte: Eurostat

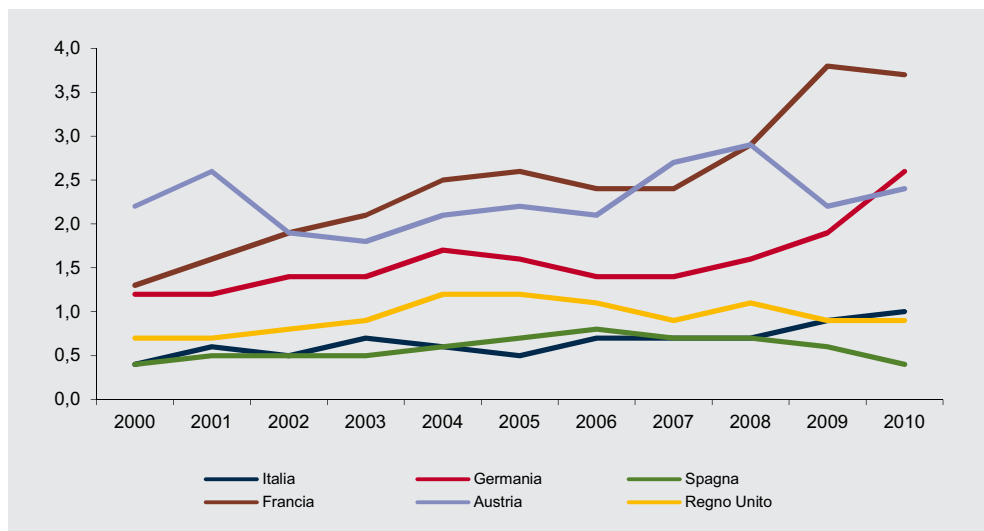
In Italia tante aziende di trasporto ma di piccole dimensioni

lia, nel periodo 2000-2010, si colloca su livelli molto inferiori a quelli degli altri paesi europei, assimilabili a quelli della Spagna e inferiori alla metà di quelli tipici di paesi quali Austria, Germania e Francia (sui cui dati ha, naturalmente, effetto la posizione geografica) e decisamente più bassi anche del Regno Unito (Figura 3.27).

Anche nel confronto sulla tipologia di imprese che offrono i servizi di trasporto l'Italia appare svantaggiata. Il confronto internazionale in termini di dimensione media e performance economica delle imprese mostra per il nostro Paese la presenza di un elevato numero di aziende di trasporto in conto terzi, ma caratterizzate da una dimensione media notevolmente inferiore alla media europea. In particolare, nel 2009 le imprese italiane erano pari a 80.915, più del doppio di quelle di Germania, Francia e Regno Unito, con una dimensione media di 4 addetti, a fronte di valori dell'ordine di 8-10 addetti per gli altri paesi. In termini di profittabilità, l'Italia è, nonostante lo svantaggio in termini di dimensione media aziendale, in posizione intermedia (con il 28,8 per cento), rispetto al minimo della Francia (8,5 per cento) e ai valori decisamente più elevati (42,0 e 42,9 per cento) di Regno Unito e Germania. Rispetto alla dotazione infrastrutturale, si osserva che nel decennio 2000-2009 in Italia come in molti altri paesi la rete autostradale ha mantenuto una lunghezza quasi invariata, mentre Germania, Francia e Spagna hanno effettuato importanti investimenti.

Venendo al trasporto ferroviario merci, il mercato italiano appare meno sviluppato rispetto a quello di altri Stati europei. Confrontando le quote nazionali di trasporto ferroviario merci

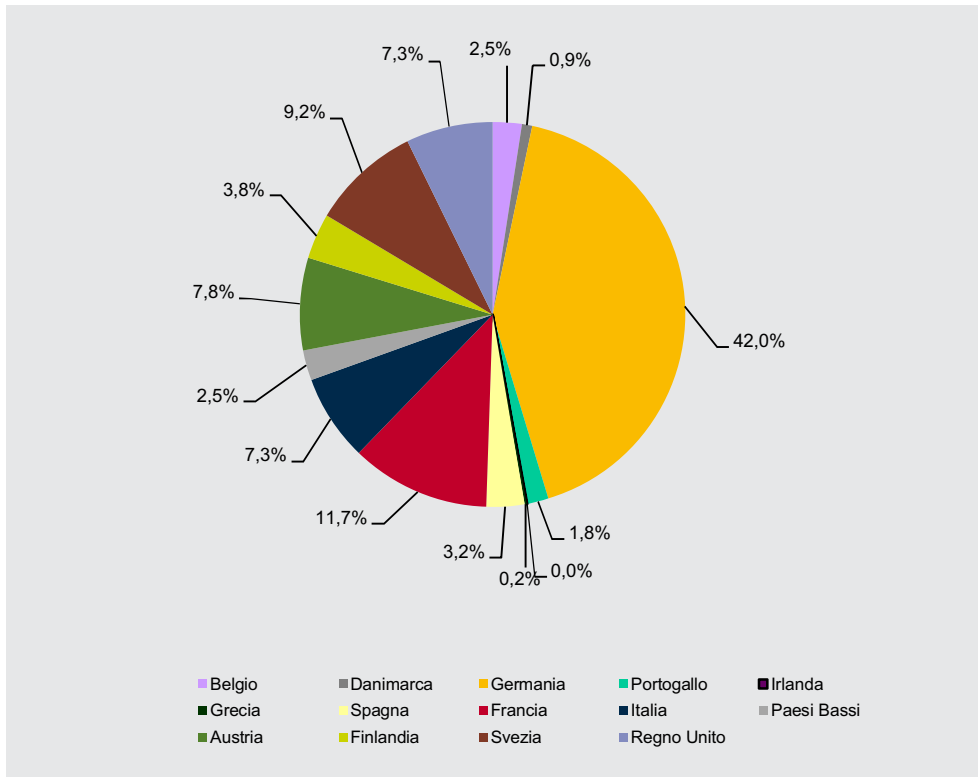
Figura 3.27 Tasso di penetrazione del cabotaggio nei principali paesi europei - Anni 2000-2010 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat



Figura 3.28 Trasporto ferroviario di merci per paese di origine nell'Ue15 (a) - Anno 2010
(composizioni percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat
(a) Escluso il Lussemburgo.

nell'Ue15 si registra una netta preminenza della Germania che ne copre il 42 per cento (in termini di tonnellate/chilometro), seguita dalla Francia con l'11,7 per cento e dalla Svezia con il 9,2 per cento; l'Italia e il Regno Unito registrano entrambe la stessa quota, pari al 7,3 per cento (Figura 3.28).

La performance degli operatori ferroviari in Italia, dopo una fase di crescita fino al 2007, ha risentito in maniera significativa della crisi economica internazionale nel biennio 2008-2009, segnando un leggero recupero nel 2010. Nel complesso, si registra una diminuzione del traffico complessivo dell'8,3 per cento tra il 2002 e il 2010, con una riduzione pari a circa 18 miliardi di tonnellate/km. Anche la Francia, che partiva da un traffico più che doppio rispetto a quello del nostro Paese, è caratterizzata da un forte declino, accentuatosi negli anni più recenti; il Regno Unito registra una performance molto simile a quella italiana, mentre il paese dove il traffico ferroviario è di gran lunga più rilevante è la Germania, grazie a un sistema logistico nazionale che ha fatto del trasporto intermodale lo strumento d'elezione. In Germania vi è stato un aumento di circa il 37 per cento rispetto all'intero periodo, nonostante la flessione del biennio 2008-2009, e un ammontare totale di 107 miliardi di tonnellate/chilometro nel 2010.

Il trasporto marittimo costituisce storicamente un fenomeno molto importante per l'Italia, che sino a qualche anno fa era il secondo paese europeo in termini di movimentazione delle merci, preceduto dal Regno Unito. A partire dal 2008, l'Italia è scesa al terzo posto, superata dai Paesi Bassi che hanno peraltro assunto la posizione preminente in Europa. Nel 2010, infatti, il traffico marittimo è risultato di poco inferiore a 500 milioni di tonnellate per l'Italia, a fronte di un valore di poco superiore a tale soglia nel Regno Unito e a quasi 540 milioni nei Paesi Bassi (Tavola 3.13).



Germania in testa per trasporto ferroviario merci grazie all'efficiente sistema logistico

Italia uno dei principali paesi per il trasporto merci marittimo

Tavola 3.13 Mercì movimentate nei porti dei primi 20 paesi europei - Anni 2002, 2006 e 2010 (Quantità in migliaia di tonnellate e composizioni percentuali)

PAESI	2002		2006		2010	
	Quantità	Composizione %	Quantità	Composizione %	Quantità	Composizione %
Paesi Bassi	413,3	11,8	477,2	11,9	538,7	14,1
Regno Unito	558,3	15,9	583,7	14,6	511,9	13,4
Italia	458,0	13,1	520,2	13,0	494,1	13,0
Spagna	326,0	9,3	414,4	10,3	376,4	9,9
Francia	319,0	9,1	350,3	8,7	313,6	8,2
Germania	246,4	7,0	302,8	7,6	276,0	7,2
Belgio	173,8	5,0	218,9	5,5	228,2	6,0
Norvegia	190,0	5,4	196,8	4,9	195,1	5,1
Svezia	154,6	4,4	180,5	4,5	179,6	4,7
Grecia	147,7	4,2	159,4	4,0	124,4	3,3
Finlandia	99,1	2,8	110,5	2,8	109,3	2,9
Danimarca	94,3	2,7	107,7	2,7	87,1	2,3
Portogallo	55,6	1,6	66,9	1,7	66,0	1,7
Polonia	48,1	1,4	53,1	1,3	59,5	1,6
Lettonia	52,0	1,5	56,9	1,4	58,7	1,5
Estonia	44,7	1,3	50,0	1,2	46,0	1,2
Irlanda	44,9	1,3	53,3	1,3	45,1	1,2
Romania	32,7	0,9	46,7	1,2	38,1	1,0
Lituania	24,4	0,7	27,2	0,7	37,9	1,0
Bulgaria	20,4	0,6	27,5	0,7	22,9	0,6

Fonte: Eurostat

La quantità di merce imbarcata e sbarcata dai porti italiani rappresenta il 13 per cento del complesso dei primi venti paesi europei, con una quota quasi identica a quella del 2002. I Paesi Bassi, che nel 2002 contribuivano per l'11,8 per cento, sono saliti al 14,1 per cento, mentre il Regno Unito è sceso da quasi il 16 per cento al 13,4 per cento nel 2010.

L'andamento della movimentazione della merce via mare nei porti dei primi sei paesi europei evidenzia una generale crescita del fenomeno fino al 2008, con l'eccezione del Regno Unito, una forte diminuzione nel 2009 e un recupero nel 2010, coerentemente con l'andamento del ciclo economico determinato dalla crisi internazionale. In tale contesto, rilevante appare l'incremento registrato dai Paesi Bassi tra il 2004 e il 2010 (22,2 per cento), nonostante la temporanea caduta del 2009: a titolo di riferimento, nel medesimo periodo si è registrato per l'Italia un modesto incremento (1,9 per cento) e un rilevante ridimensionamento dei flussi per il Regno Unito (-10,7 per cento).

Il decennio trascorso è stato un periodo di grande cambiamento a livello nazionale e internazionale per il settore dei trasporti e della logistica, indotto in gran parte dall'espansione del traffico internazionale marittimo di container, a fronte del quale il porto ha assunto la funzione di anello di una catena logistica che comprende collegamenti efficienti con altre infrastrutture di trasporto. Per quanto riguarda i porti italiani ed i principali porti europei si rileva che nei Paesi Bassi, in Belgio e in Germania, pochi grandi porti coprono buona parte del traffico merci via mare dei rispettivi paesi, diversamente da quanto accade in paesi quali l'Italia, la Francia o la Spagna (Tavola 3.14).

Concentrando l'attenzione su maggiori porti dell'Unione europea, si osserva che Rotterdam è ormai, e di gran lunga, il principale *hub* europeo per gli scambi internazionali di merci via mare, movimentando il 73 per cento della merce dei Paesi Bassi, mentre i porti di Genova e Trieste movimentano rispettivamente il 9,7 per cento e il 9,5 per cento del traffico nei porti italiani e si collocano, tra i primi 20 porti europei, rispettivamente al 15° e 16° posto. Nel decennio 2001-2010 i porti di Rotterdam e Amsterdam hanno aumentato il traffico, rispettivamente del 33,4 per cento e del 51,2 per cento. Anche altri porti nord-europei hanno incrementato gli scambi, come Anversa (39,4 per cento) e Amburgo (26,0 per cento), mentre i porti di Genova e Trieste hanno segnato nello stesso periodo un calo del 4,0 per cento e del 9,3 per cento.

200



Le potenzialità del porto come snodo della catena logistica

Genova e Trieste ancora sotto l'effetto della crisi del 2008-2009

Tavola 3.14 I primi 20 porti in Europa: merce imbarcata e sbarcata - Anni 2001-2010 (dati in migliaia di tonnellate)

PORTI	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Rotterdam (Paesi Bassi)	296,6	302,7	307,4	330,9	345,8	353,6	374,2	384,2	353,9	395,8
Anversa (Belgio)	114,8	113,9	126,1	135,5	145,8	151,7	165,5	171,2	142,1	160,0
Amburgo (Germania)	82,9	86,7	93,6	99,5	108,3	115,5	118,2	118,9	94,8	104,5
Marsiglia (Francia)	89,5	89,2	92,4	90,8	93,3	96,5	92,6	92,5	79,8	82,4
Amsterdam (Paesi Bassi)	48,1	48,5	40,8	49,9	47,1	56,8	62,5	74,4	72,8	72,7
Le Havre (Francia)	65,4	63,8	67,4	71,9	70,8	70,0	73,9	75,6	69,2	65,8
Algeciras (Spagna)	41,1	42,2	48,3	52,6	55,2	60,0	62,1	61,9	55,8	58,6
Grimsby & Immingham (Regno Unito)	54,8	55,7	55,9	57,6	60,7	64,0	66,3	65,3	54,7	54,0
Valencia (Spagna)	24,8	28,5	30,4	32,3	35,0	40,7	45,9	50,2	48,3	53,1
Bergen (Norvegia)	85,3	76,4	75,6	73,9	67,9	61,2	52,4	56,0	49,8
Londra (Regno Unito)	50,7	51,2	51,0	53,3	53,8	51,9	52,7	53,0	45,4	48,1
Bremerhaven (Germania)	26,5	27,4	28,8	31,8	33,7	40,4	43,6	49,0	42,7	45,9
Göteborg (Svezia)	33,0	32,3	32,4	36,4	36,5	39,9	40,4	42,3	38,9	42,9
Milford Haven (Regno Unito)	33,8	34,5	32,7	38,5	37,5	34,3	35,5	35,9	39,3	42,8
Genova (Italia)	43,1	44,4	46,9	45,9	42,6	44,4	48,4	46,5	42,7	41,4
Trieste (Italia)	44,7	43,7	41,6	41,5	43,4	44,6	39,8	37,2	41,0	40,6
Southampton (Regno Unito)	35,7	34,2	35,8	38,4	39,9	40,6	43,8	41,0	37,2	39,4
Dunkerque (Francia)	41,9	44,3	45,8	46,4	48,5	50,4	50,2	50,5	37,9	36,3
Tallinn (Estonia)	32,1	36,5	37,0	37,1	38,8	41,2	35,9	29,0	31,4	36,3
Tees & Hartlepool (Regno Unito)	50,8	50,4	53,8	53,8	55,8	53,3	49,8	45,4	39,2	35,7
Barcellona (Spagna)	27,3	25,0	29,9	36,3	37,1	38,3	41,0	41,5	35,9	35,3

Fonte: Eurostat

3.3.3 La giustizia civile

Pur con tutte le cautele necessarie,¹³ le informazioni statistiche sulla giustizia italiana offrono ormai da molto tempo un quadro di profonda inefficienza. In alcuni settori le lentezze sono più gravi che in altre – nel confronto internazionale è la giustizia civile quella che ci vede in particolare difficoltà – ma comunque per nessuno di essi sono modeste. L'Italia segna il passo rispetto agli altri paesi avanzati sia dal punto di vista dei tempi, sia, sebbene in misura largamente inferiore, da quello dei costi privati di accesso alla giustizia civile.

In questi ultimi mesi il problema del peso dell'inefficienza della giustizia civile sulla crescita dell'economia italiana si è riproposto con particolare forza in sede istituzionale e il ripristino dell'efficienza di questo settore è anche nell'agenda del Governo, come emerge dalle indicazioni del Programma Nazionale di Riforma, presentato, nell'ambito del ciclo di bilancio previsto dal semestre europeo, nel Documento di Economia e Finanza dello scorso aprile.

Il primo elemento di cui tenere conto per esaminare questo fenomeno è che l'Italia si caratterizza per un tasso di litigiosità che appare anomalo quando posto a confronto con gli altri paesi europei. Secondo i dati Cepej, nell'anno 2008 l'Italia ha un rapporto processi avviati in materia civile e commerciale/numero di abitanti (4.768) quasi doppio di quello della Francia (2.728), cin-

La lentezza della giustizia civile italiana

Rapporto tra processi avviati e numero di abitanti più elevato che in altri paesi

¹³ Il confronto internazionale delle performance dei diversi sistemi giudiziari non è semplice da realizzare. La disponibilità di dati varia sensibilmente da paese a paese. In alcuni casi non esistono statistiche ufficiali delle risorse impiegate e dei servizi prodotti nel settore; inoltre, anche quando le fonti nazionali forniscono dati completi, l'utilizzazione può risultare preclusa dalle notevoli differenze esistenti in termini di riti processuali, regole di impugnazione delle decisioni, organizzazione giudiziaria e ripartizione delle competenze tra organi giudicanti. Ne consegue che, spesso, denominazioni apparentemente simili includono, in realtà, categorie di procedimenti giuridici molto diversi. I tentativi di costruire basi informative quantitative omogenee sono pochi e ancora a uno stadio pionieristico. Gli organismi che hanno prodotto dati che maggiormente rispondono ai criteri di omogeneità e confrontabilità tra paesi sono la Banca Mondiale – con il noto progetto Doing Business che pone a confronto oltre 120 paesi e il Consiglio d'Europa che attraverso il Cepej raccoglie, utilizzando canali istituzionali, statistiche omogenee su alcuni aspetti dei sistemi giudiziari di 40 paesi europei a partire dal 2002 con cadenza biennale (l'ultima rilevazione è quella del 2010 con anno di riferimento 2008).



que volte superiore a quello della Danimarca (1.090) e quasi dieci volte quello della Svezia (559). Il secondo aspetto riguarda l'organizzazione dell'amministrazione della giustizia. Nei paesi giuridicamente evoluti – dove l'imparzialità del giudice e l'uguaglianza dei cittadini di fronte alla legge sono principi indiscussi e preminenti – la ricerca della correttezza del giudizio si traduce nella garanzia a entrambe le parti in giudizio del diritto di portare all'attenzione del giudice tutte le argomentazioni e le prove a sostegno delle proprie ragioni. A parità di altre condizioni, quanto più ampie sono le garanzie di questo diritto, tanto più lunghi sono i tempi necessari al giudice per esaminare la documentazione consegnata e per ascoltare parti e testimoni, più elevata è la spesa che lo Stato deve sostenere per dotare i tribunali di un personale adeguato, e più alti sono i costi privati delle parti, che devono impegnare un difensore legale che segua tutti i dettagli della controversia. Anche costi pubblici e tempi di giudizio, a parità di altre condizioni, vanno in direzioni opposte: infatti, un'offerta di giustizia superiore alla domanda consentirebbe di risolvere i processi in tempi brevi, ma comporterebbe la sottrazione di risorse ad altri servizi pubblici.

I sistemi procedurali adottati nei vari paesi riflettono particolari combinazioni di queste diverse dimensioni. In effetti, dal confronto tra i paesi dell'Unione europea per i quali la dimensione di correttezza del giudizio – se identificata nell'imparzialità del giudice e nel rispetto del contraddittorio – può considerarsi sempre realizzata a un livello elevato, emergono grandi differenze in termini di costi e tempi (Figura 3.29).

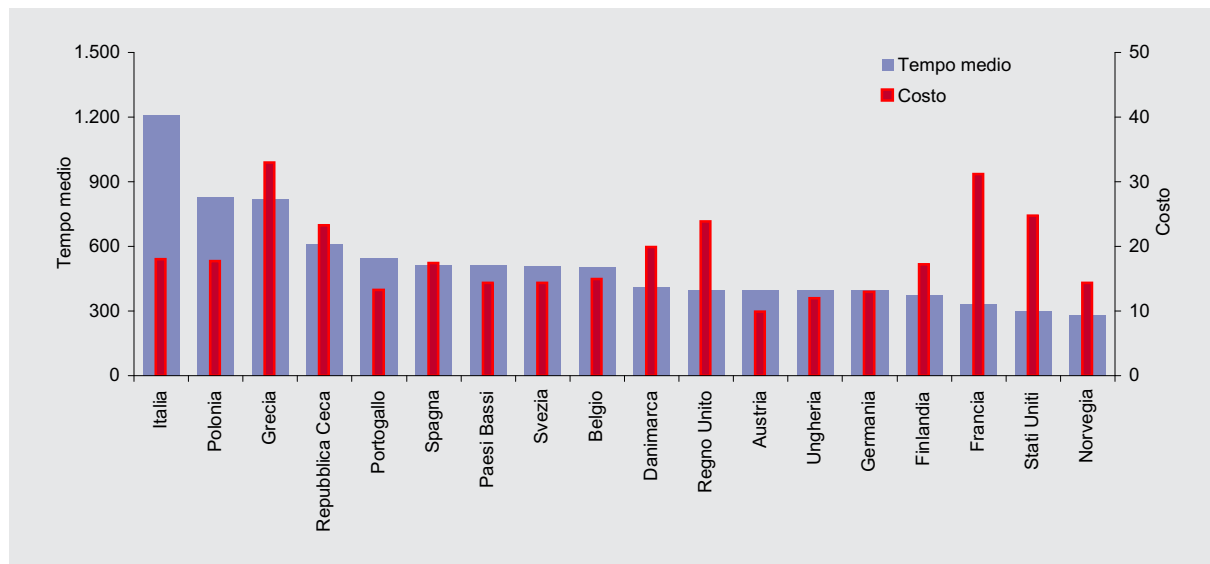
Secondo i dati raccolti dal Ministero della giustizia, nel 2011 la durata media nei giudizi di appello è stata di 1.032 giorni, con una crescita del 9 per cento rispetto all'anno precedente. Nei tribunali essa si è attestata a 470 giorni (+3,1 per cento), mentre per il caso dei giudici di pace (353 giorni) il peggioramento è stato più marcato (+11,3 per cento). In realtà, tali dati nascondono un segnale positivo: infatti, a seguito di importanti riforme che hanno visto nel 1995 l'introduzione del giudice di pace e nel 1999 del giudice unico di primo grado, nonché di un forte ampliamento dell'organico dei magistrati, il numero di giudizi pendenti di primo grado, che costituiscono la gran parte del contenzioso, aumentato esponenzialmente per oltre un ventennio, ha iniziato a diminuire verso la fine degli anni Novanta per poi restare costante. D'altra parte, è aumentato negli ultimi anni il numero di processi di secondo grado pendenti, il che segnala un preoccupante stato di sofferenza complessiva del sistema giudiziario (Figura 3.30).

Un primo segnale positivo: rallenta la crescita dei pendenti in primo grado

202

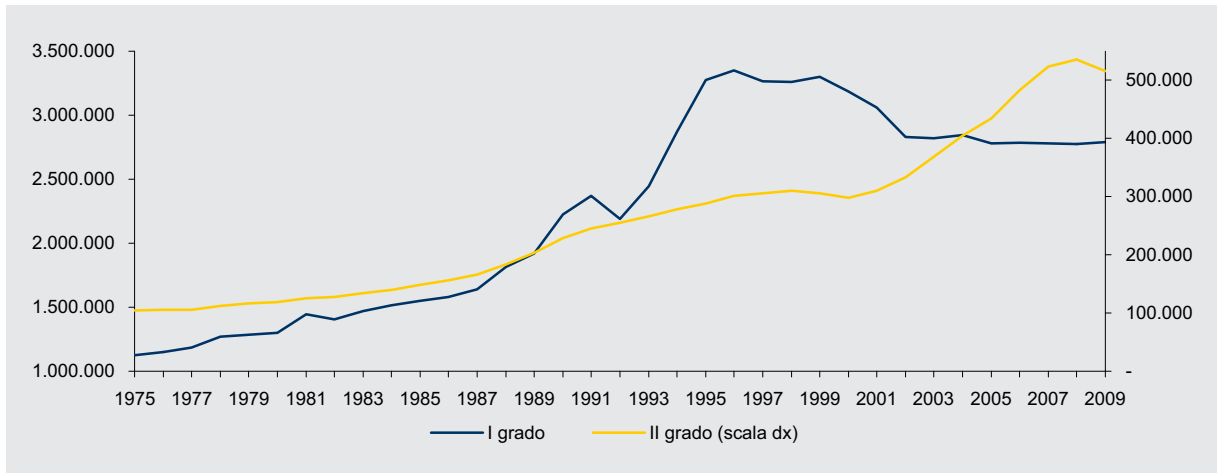


Figura 3.29 Durata media dei processi civili legati ad inadempienza contrattuale e costi processuali privati e di assistenza legale - Anno 2011 (numero di giorni, percentuale del valore della causa)



Fonte: Banca Mondiale - Doing Business report 2012

Figura 3.30 Procedimenti civili pendenti - Anni 1975-2009



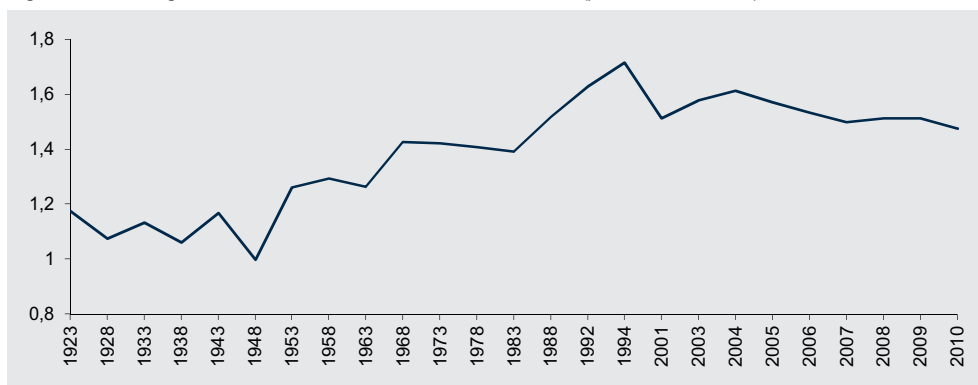
Fonte: Istat, Statistiche giudiziarie e Ministero della giustizia

Le azioni di intervento che si sono succedute nel tempo hanno solo di recente, e in misura limitata, agito sul lato del contenimento della componente anomala della domanda di giustizia, mentre esse sono state prevalentemente orientate a sostenere il lato dell'offerta, attraverso incrementi di spesa e del numero dei magistrati. Il numero di giudici per abitante cresce costantemente dall'inizio degli anni Cinquanta agli anni Novanta quando subisce un incremento deciso (di quasi mille unità), raggiungendo il livello dei 9.000 magistrati in servizio, e quindi si assesta intorno a tale valore. Al 31 dicembre del 2010, secondo i dati del Conto Annuale della Ragioneria Generale dello Stato, i magistrati in servizio sono 8.913, distribuiti per circa il 43 per cento al Sud, il 34 per cento al Nord e il 23 per cento al Centro. Su quest'ultimo valore pesano, oltre ai giudici della Corte di Cassazione – istituzione che, pur situata a Roma, si occupa di contenzioso che proviene da tutto il territorio nazionale – anche, per circa 3 punti percentuali, i magistrati momentaneamente fuori ruolo che prestano servizio presso altre istituzioni (quali Consiglio Superiore della Magistratura, Corte Costituzionale, Ministero della giustizia) (Figura 3.31).

Stabile dagli anni Novanta il numero di magistrati

Nel confronto internazionale risulta chiaro che l'Italia dispone di un numero di magistrati e di un impiego di risorse finanziarie non inferiore, e talvolta superiore, a paesi che pure mostrano una performance giudiziaria migliore (Tavola 3.15). Questa valutazione non cambia anche considerando le profonde differenze tra gli ordinamenti dei vari paesi. Secondo i dati del Consiglio d'Europa, l'Italia nel 2008 è quinta tra i paesi europei con i maggiori livelli di spesa pub-

Figura 3.31 Magistrati in servizio in Italia - Anni 1923-2010 (per 10.000 abitanti)



Fonte: Elaborazione su dati Istat e Ragioneria Generale dello Stato



Tavola 3.15 Giudici nei principali paesi europei - Anni 1996, 2002, 2004 e 2008 (per 10.000 abitanti)

PAESI	Giudici togati				Giudici onorari			
	1996	2002	2004	2008	1996	2002	2004	2008
Italia	1,39	1,20	1,04	1,02	1,11	1,00	1,00	0,80
Austria	2,06	2,10	2,07	1,99
Belgio	2,39	1,52	2,54
Danimarca	0,54	0,70	0,68	0,69	52,53
Regno Unito	0,46	0,40	0,70	0,35	5,53	5,50	5,50	5,42
Finlandia	1,33	1,70	1,67	1,74	7,20	7,20	6,96
Francia	1,08	1,00	1,01	0,91	2,98	3,60	3,60	4,51
Germania	2,78	2,50	2,47	3,56	4,30	4,30
Irlanda	0,28	0,30	0,32	0,33	0,00	0,00
Norvegia	1,09	1,13	94,99
Paesi Bassi	0,83	1,10	1,23	1,31	0,60	0,60
Portogallo	1,25	1,50	1,67	1,80	0,70	0,70	0,43
Spagna	0,89	1,00	0,98	1,07	1,95	0,30	0,30	1,70
Svezia	1,28	1,90	1,79	1,13	8,50	8,50	8,96

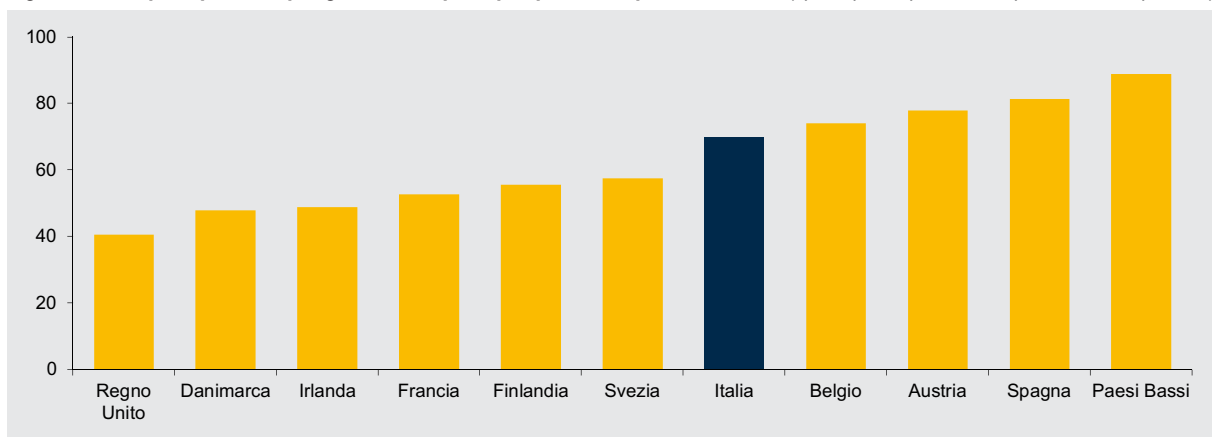
Fonte: Elaborazione su dati Commissione Europea (1998); Ocse (2000); Irsig-CNR (2000); CEPEJ (2004, 2006, 2008, 2010); Ministeri della giustizia nazionali

blica per giustizia ed è in linea con la media quanto a dotazione di magistrati per l'esercizio della funzione giudicante; la posizione sale ancora se si includono anche quelli destinati alle procure e all'attività presso il ministero e altre istituzioni (Figura 3.32).

Le principali inefficienze dal lato dell'offerta non appaiono, quindi, dovute alla scarsità delle risorse impegnate, quanto piuttosto ad altri problemi di natura organizzativa. In particolare, un'analisi econometrica¹⁴ svolta su dati Istat e Ministero della giustizia, porta a concludere che – pur in presenza di qualche strozzatura territoriale nell'allocazione dei magistrati tra le varie aree geografiche – il principale elemento di inefficienza dell'offerta di giustizia in Italia risiede nella presenza di economie di scala non sfruttate nell'attività degli uffici giudiziari. Le ragioni di tale situazione sono diverse (come la gestione delle assenze del personale¹⁵ sia giudicante che di supporto), ma appare evidente che una eccessiva frammentazione degli uffici non consente di sfruttare le economie di specializzazione nell'attività dei magistrati, cosa che viene invece

Inefficienze organizzative della giustizia italiana: tribunali troppo piccoli

204

Figura 3.32 Spesa pubblica per giustizia nei principali paesi europei - Anno 2008 (spesa pro capite in euro per tribunali e procure)

Fonte: CEPEJ 2010

¹⁴ Isae, Rapporto "Priorità nazionali. Infrastrutture materiali e immateriali", 2008.

¹⁵ Cfr. Coviello D., A. Ichino e N. Persico. 2009. Giudici in affanno. <http://www2.dse.unibo.it/ichino/mito13.pdf>

realizzata nelle sedi di maggior dimensione. Nei piccoli tribunali, infatti, dove il giudice si occupa delle questioni più disparate, in materia sia civile che penale, la produttività è più bassa. Le analisi rivelano anche che l'introduzione del giudice unico (che nel 1998, disponendo la fusione di preture e tribunali, ha determinato un aumento della dimensione media degli uffici giudiziari) ha comportato un primo recupero di efficienza: se nel 1996 circa l'89 per cento delle preture e l'87 per cento dei tribunali era al di sotto della dimensione ottimale, nel 2001 tale quota è scesa al 72 per cento, un valore comunque molto elevato. Un maggiore recupero di efficienza sembra essere stato impedito dal non aver accompagnato l'introduzione del giudice unico con una revisione della distribuzione geografica dei tribunali, che appaiono troppo diffusi sul territorio e di dimensione troppo contenuta per essere efficienti. L'eccessivo numero di sedi, d'altra parte, trova conferma anche dal confronto internazionale: secondo i dati del Consiglio d'Europa, in Italia gli abitanti serviti da una corte di prima istanza sono mediamente 55.000, la metà che in Francia, in Germania e nel Regno Unito.

3.3.4 Dimensione, caratteristiche e tendenze dell'economia sommersa

L'Italia si caratterizza per una quota elevata di economia sommersa, cui corrisponde una significativa perdita di gettito fiscale e contributivo. L'entità del valore aggiunto prodotto dall'area del sommerso economico è stimata per il 2008 in una "forbice" compresa tra 255 e 275 miliardi di euro, ovvero tra il 16,3 per cento e il 17,5 per cento del Pil.¹⁶ Nel contesto attuale, caratterizzato da politiche fiscali eccezionalmente restrittive, l'esistenza di un elevato gettito potenziale, recuperabile attraverso decisi interventi di contrasto alle attività sommerse, costituisce un'importante opportunità. Oltre che per i benefici – dimensionalmente rilevanti – associati al recupero di gettito, il contrasto all'economia sommersa rappresenta uno degli elementi cruciali per il riposizionamento competitivo dell'economia italiana: l'esistenza di ampi segmenti di offerta che basano sull'irregolarità la loro presenza sul mercato determina, infatti, una grave alterazione del grado di concorrenza dei mercati, sia attraverso condizioni di costo inferiori a quelle praticate dalle altre imprese, sia per la tendenza ad innalzare la pressione fiscale sull'economia regolare per raggiungere gli obiettivi di bilancio.

Rispetto all'inizio del decennio scorso, l'incidenza del sommerso sul valore aggiunto si è progressivamente ridotta (nel 2000 la quota era compresa tra il 18,2 e il 19,1 per cento del Pil), anche grazie all'azione positiva sull'emersione degli interventi normativi riguardanti il mercato del lavoro – ad esempio le nuove tipologie contrattuali (compreso il lavoro interinale) – e alla regolarizzazione degli stranieri con un'occupazione stabile (Figura 3.33).

L'effetto della crisi, tuttavia, a parità di altre condizioni ha verosimilmente allargato l'area dell'economia sommersa. Già nel 2008 l'incidenza del sommerso economico sul Pil era leggermente aumentata rispetto al 2007, mentre per il periodo più recente indicazioni in questa direzione si ricavano dall'andamento del lavoro non regolare, che contribuisce per una percentuale del 35-40 per cento al valore aggiunto del sommerso economico.¹⁷ Nel 2008, infatti, il tasso di

Emersione del sommerso cruciale per riposizionamento competitivo dell'Italia

Dal decennio scorso l'incidenza del sommerso si è ridotta...

... ma aumenta nuovamente con la crisi internazionale

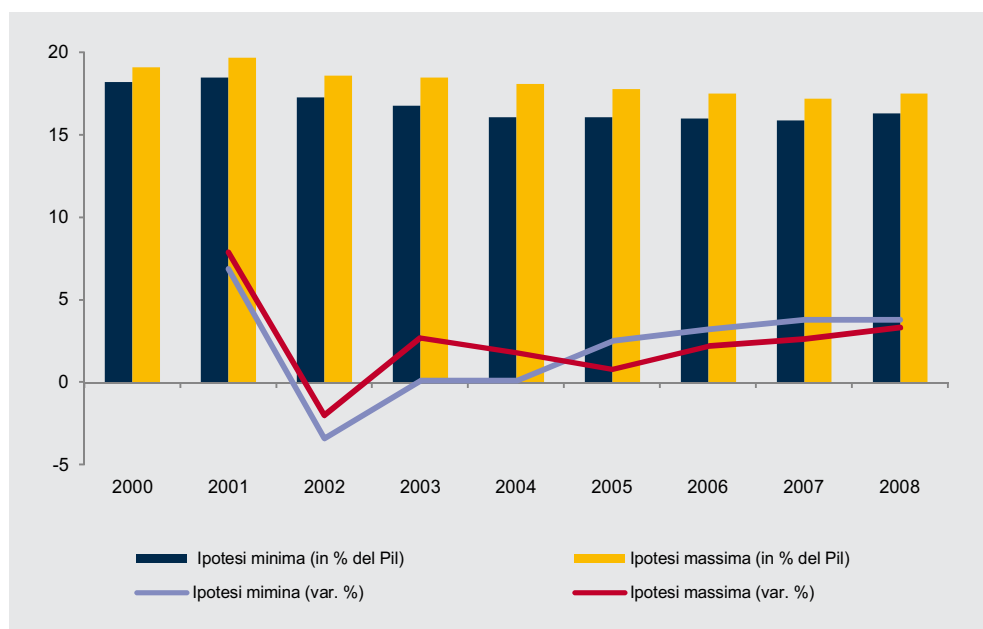
205



¹⁶ L'Istat elabora correntemente le stime del valore aggiunto e dell'occupazione attribuibili al cosiddetto "sommerso economico", cioè la produzione di beni e servizi che, pur essendo legale sfugge all'osservazione diretta in quanto connessa al fenomeno della frode fiscale e contributiva. Queste grandezze sono già incorporate nelle stime del Prodotto interno lordo (Pil) e degli aggregati economici diffuse dall'Istat, sia a livello nazionale che territoriale.

¹⁷ Le altre componenti sono la correzione del fatturato e dei costi intermedi, che da sola contribuisce per circa il 55 per cento sulla stima massima e – non direttamente ascrivibile ad un comportamento economico specifico – la riconciliazione delle stime tra offerta e domanda, che contribuisce alla stima per il 5-10 per cento, in percentuale variabile a seconda degli anni.

Figura 3.33 Valore aggiunto prodotto dall'area del sommerso economico - Anni 2000-2008 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione Istat

irregolarità – misurato in Unità “standard” equivalenti all’impiego a tempo pieno (Ula)¹⁸ – è stato pari all’11,8 per cento dell’occupazione totale, cioè 2.942.000 Ula su circa 24,9 milioni, con una diminuzione rispetto al 2001 pari a circa 340 mila unità di lavoro e di due punti percentuali nel tasso di irregolarità. Le stime realizzate per il 2010 mostrano, invece, come il calo dell’occupazione si sia concentrato nella componente regolare dell’impiego di lavoro, mentre le Ula irregolari sono rimaste stabili (2.959.000), determinando una risalita del tasso di irregolarità di mezzo punto percentuale, fino al 12,3 per cento.

La presenza di economia sommersa è molto variabile per settore di attività economica, sulla base delle specifiche caratteristiche dimensionali, di impiego di lavoro e mercati di acquisto/vendita. Nel 2008, il valore aggiunto generato dal sommerso risultava pari a circa un terzo del totale nel caso dell’agricoltura (in aumento rispetto all’inizio del decennio), quasi il 21 per cento nei servizi (in diminuzione da oltre il 23 per cento di inizio decennio), e il 12,4 per cento per l’industria (dal 14 per cento del 2000, ma con un aumento di otto decimi di punto rispetto al 2007).

Stime sperimentali finalizzate ad una maggiore disaggregazione settoriale delle misurazioni del sommerso, relative al 2005, mostrano come, nell’ambito dei servizi, la quota del sommerso economico raggiungesse il 56,8 per cento per l’aggregato degli alberghi e pubblici esercizi e il 52,9 per cento per il lavoro domestico, ma appena il 6,4 per cento nel settore del credito e delle assicurazioni (Tavola 3.16).

Per l’industria, invece, la stima varia dal 28,4 per cento per le costruzioni, al 13,7 per cento per l’aggregato tessile-abbigliamento-pelli e calzature, fino all’1,8 per cento per il settore energia elettrica-gas-acqua.

¹⁸ Ai fini della misura del lavoro come fattore della produzione, il Sistema Europeo dei Conti (Sec95) suggerisce di stimare l’insieme delle unità di lavoro. L’unità di lavoro corrisponde all’equivalente di una persona impiegata a tempo pieno e, quindi, non coincide necessariamente con una posizione lavorativa. Si definiscono “regolari” le prestazioni lavorative registrate e osservabili dalle istituzioni fiscali-contributive e da quelle statistiche e amministrative; “non regolari” sono invece le prestazioni lavorative che non rispettano la normativa vigente in materia fiscale-contributiva, quindi non osservabili direttamente presso le imprese, le istituzioni e le fonti amministrative.

Tavola 3.16 Valore aggiunto prodotto dall'area del sommerso economico per settori di attività economica - Anno 2005 (valori percentuali)

SETTORE DI ATTIVITA' ECONOMICA	% sul valore aggiunto ai prezzi al produttore (a)
Agricoltura, silvicoltura e pesca	31,1
Agricoltura, silvicoltura e pesca	31,1
Industria	11,7
Alimentari, bevande e tabacco	10,7
Tessili, abbigliamento, pelli e calzature	13,7
Coke, petrolio e prodotti chimici	6,0
Prodotti metalmeccanici	5,0
Altri prodotti industriali	11,0
Elettrica, gas e acqua	1,8
Costruzioni	28,4
Servizi	21,7
Commercio	32,1
Alberghi e pubblici esercizi	56,8
Trasporti e comunicazioni	33,9
Credito e assicurazione	6,4
Servizi alle imprese	21,5
Pubblica amministrazione	0,0
Istruzione, Sanità e altri servizi sociali	36,8
Servizi domestici	52,9
Totale economia (percentuale sul Pil)	
<i>Ipotesi minima</i>	16,1
<i>Ipotesi massima</i>	17,8

Fonte: Elaborazione su dati Istat

(a) Ipotesi massima.

Un quadro simile emerge considerando i tassi d'irregolarità nell'impiego di lavoro, che nel 2009-2010 sono aumentati in tutti i settori. Per il 2010, questi sono stimati al 24,9 per cento nell'agricoltura – caratterizzata da una forte stagionalità e dall'impiego di lavoro a giornata – e, all'altro estremo, al 6,6 per cento nell'industria, oscillando dal 4,6 per cento per l'industria in senso stretto all'11,3 per cento delle costruzioni. In questo comparto, in particolare, si è avuto un aumento di oltre un punto percentuale del tasso di irregolarità rispetto al 2008, mentre negli anni precedenti si era avuto un calo di oltre cinque punti, favorito dalla regolarizzazione della manodopera straniera. I servizi sono, anche in questo caso, in posizione intermedia, con un tasso di irregolarità del 13,5 per cento, che però raggiunge il 18,7 per cento nell'aggregato del commercio, riparazioni, alberghi e ristoranti, trasporti e comunicazioni.

Sotto il profilo territoriale, nel 2009 l'incidenza del lavoro irregolare nel Mezzogiorno risultava quasi doppia rispetto a quella del Centro-Nord benché, negli anni precedenti la crisi, nel Mezzogiorno il tasso di irregolarità fosse andato riducendosi più rapidamente che nel resto del Paese (dal 21,1 per cento del 2000 al 18,3 per cento nel 2008).¹⁹

Il lavoro irregolare è prevalente nel Mezzogiorno



¹⁹ Al Centro e al Nord si registra in tutte le regioni una tendenziale riduzione del tasso di irregolarità dal 2001 al 2009, ad eccezione della Lombardia e della provincia autonoma di Trento. In tutte le regioni delle due ripartizioni i tassi di irregolarità sono inferiori alla media nazionale, tranne che in Liguria; l'opposto accade nelle regioni meridionali, fatta eccezione per l'Abruzzo. Nel 2009, spicca il valore particolarmente alto della Calabria (+29,2 per cento) seguita a distanza dalla Basilicata, dalla Sardegna e dal Molise. Nel periodo considerato le regioni meridionali presentano dinamiche molto differenti, con la Campania che registra la riduzione più consistente del tasso di irregolarità (-7,7 punti percentuali) seguita dalla Sicilia. Di contro in Basilicata e Calabria l'incidenza del lavoro non regolare resta elevata in tutto il periodo.

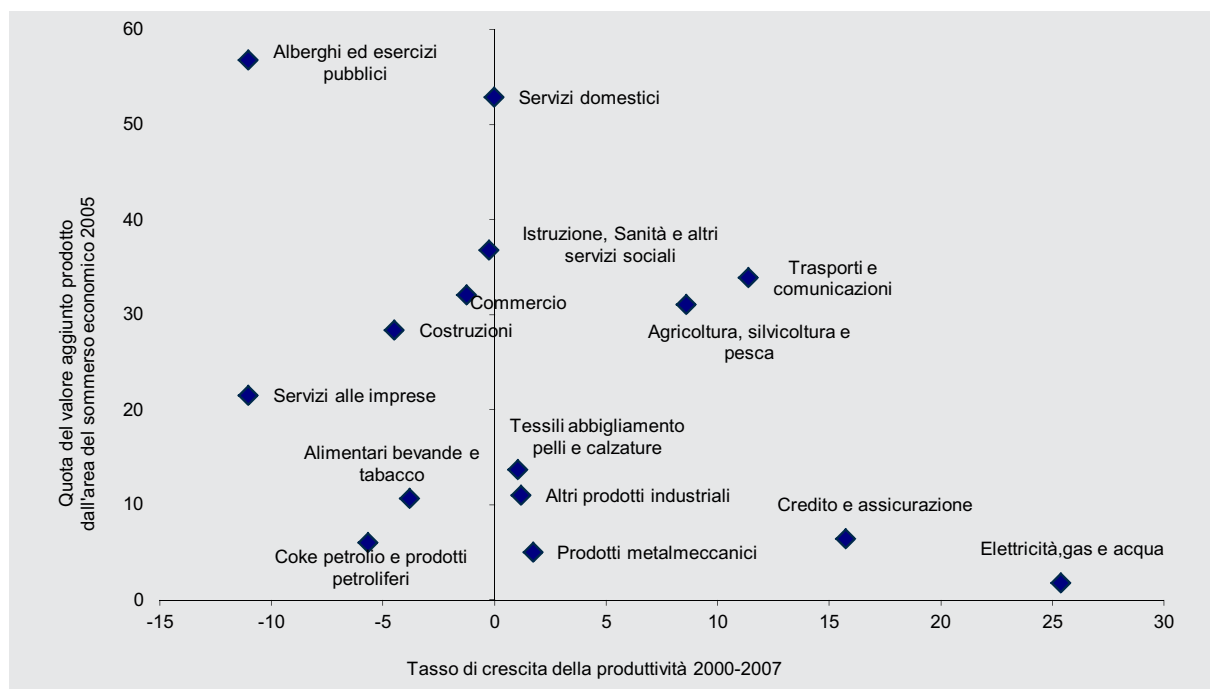
Come si vede, l'economia sommersa rappresenta un tratto caratteristico di numerosi comparti produttivi, prevalentemente caratterizzati da una elevata polverizzazione dell'offerta. Si tratta di estesi segmenti di imprese che spesso trovano nell'irregolarità una componente decisiva per la permanenza sul mercato; in altri casi l'irregolarità determina extra-profitti. La forte correlazione positiva tra incidenza settoriale del sommerso economico e dimensioni medie delle imprese sembra indicare che la rilevante presenza di lavoro autonomo e di microimprese nell'economia italiana sia rafforzata dalla possibilità di operare in condizioni di irregolarità. La maggiore possibilità di pratiche di evasione/elusione fiscale e contributiva da parte delle unità produttive di minore dimensione rappresenterebbe, conseguentemente, un disincentivo alla crescita dimensionale delle imprese più piccole che, come alcune delle analisi presentate in questo Rapporto hanno nuovamente messo in evidenza, costituisce un persistente fattore di debolezza strutturale del nostro apparato produttivo.

L'economia sommersa è associata a modeste dinamiche della produttività

Inoltre, la presenza di elevati segmenti di economia sommersa sembra associata a dinamiche settoriali della produttività reale del lavoro estremamente contenute o addirittura negative. L'operare in condizioni di irregolarità sul piano fiscale e contributivo determina, infatti, una minore pressione competitiva sulle imprese, con deboli stimoli all'innovazione, all'investimento, al miglioramento dei fattori organizzativi. La conseguenza è una spinta modesta alla crescita della produttività, particolarmente rilevante nei settori caratterizzati da una elevata presenza di sommerso economico (Figura 3.34).

I temi connessi alla presenza di una rilevante area di economia sommersa sono stati approfonditi dal "Gruppo di lavoro sull'Economia non osservata e i flussi finanziari per la riforma fiscale", presieduto dal Presidente dell'Istat. Il Rapporto finale del Gruppo di lavoro, i cui riferimenti sono riportati nella sezione "Per saperne di più" di questo capitolo, contiene informazioni e analisi sulle dimensioni e la composizione dell'economia sommersa, sulle entrate fiscali e contributive e le caratteristiche dei contribuenti, sulle possibili strategie per modellare il fenomeno del-

Figura 3.34 Quota del valore aggiunto prodotto dall'area del sommerso economico e tasso di variazione della produttività reale del lavoro, per settore di attività economica (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione su dati Istat



l'evasione fiscale e previdenziale, partendo dalle stime sul sommerso economico prodotte dall'Istat, sull'azione di contrasto all'evasione e i risultati ottenuti. Molti dei suggerimenti avanzati dal Gruppo di lavoro (come la riduzione del limite all'uso del contante) sono stati recepiti nei provvedimenti adottati a partire dall'estate scorsa, nonché nel progetto di legge delega per la riforma fiscale recentemente approvato dal Governo. In esso è anche prevista la costituzione di una commissione volta a produrre una stima ufficiale dell'evasione, che affianchi quella dell'economia non osservata realizzata dall'Istat, così da destinare le risorse derivanti dal recupero di evasione a finalità specifiche, ad esempio, come proposto dal Gruppo di lavoro, quella di riduzione delle aliquote legali, così da generare a livello "macro" un conflitto di interesse che dovrebbe indurre i cittadini a richiedere con maggiore frequenza le ricevute dei pagamenti effettuati.

Per saperne di più

Carol C., C. Hulten e D. Sichel. 2005. "Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework". In *Measuring Capital in the New Economy*, a cura di C. Carol, J. Haltiwanger e D. Sichel. Chicago: University of Chicago.

Coviello D., A. Ichino e N. Persico. 2009. *Giudici in affanno*. www2.dse.unibo.it/ichino/mito13.pdf/.

European Commission. 2011. *EU industrial structure 2011. Trends and Performance*. Luxembourg: European Union. http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5635&lang=en/.

Isae. 2008. Rapporto "Priorità nazionali. Infrastrutture materiali e immateriali". www.isae.it/Rapporti_trimestrali/Rapporto_ISAE_giugno_2008.pdf/.

Jorgenson D.W. e B. Fraumeni. 1992. "The Output of the Education Sector". In *Output Measurement in the Services Sector*, a cura di Z. Griliches. Chicago: University of Chicago Press.

Jorgenson D.W. e B. Fraumeni. 1989. "The Accumulation on Human and Non human Capital", 1948-1984. In *The Measurement of Saving, Investment and Wealth*, a cura di Lipsey R.E. e H.S. Tice. Chicago: University of Chicago Press.

Liu G. 2011. *Measuring the stock of Human capital for comparative analysis: an application of the Lifetime Income approach to selected Countries*. Paris: Oecd.

[www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=STD/DOC\(2011\)6&docLanguage=En/](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=STD/DOC(2011)6&docLanguage=En/).

Oecd. 2001. *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*. Paris: Oecd.

Oecd. 2011. *Education at a Glance*. Paris: Oecd.

Rapporto finale sull'attività del Gruppo di lavoro sull'economia non osservata e i flussi finanziari, 14 luglio 2011. www.tesoro.it/documenti/open.asp?idd=28962/.

Unece. 2009. *Measuring Sustainable Development, Report of the Joint Unece/Oecd/Eurostat Working Group on Statistics for Sustainable Development*. New York and Geneva.



